

Contenido

	Pág.
1 DE LA MANO DEL HD	1
2 VENTA DIRECTA, EL OLVIDADO DEL RETAIL	2
3 EMPLEO FORMAL RESISTE LA DESACELERACIÓN	3
4 DOS CARTONES BAJO EL BRAZO	3
5 EDUCACIÓN PARA EL EMPLEO	4
6 ¿EXISTEN APARATOS PROGRAMADOS PARA NO DURAR PARA SIEMPRE?	5
7 ¿EN QUÉ ERA ESTÁ SU EMPRESA?	6
8 REFLEXIONES: SI KARL MARX VIVIERA EN PERÚ	7

Pedro Marún Meyer
Presidente (e)
Rafael España González
Director Económico
Miguel Mateo Giraldo
Asesor

DE LA MANO DEL HD

En este año las ventas del comercio en general registran un desempeño más favorable que en 2017. En agosto continuó la tendencia alcista según el reporte de los empresarios consultados por FENALCO. Para el 37% las ventas expresadas en unidades físicas aumentaron frente al mismo mes del año anterior, en tanto que para el 20% disminuyeron. Entre las categorías de mejor desempeño se destacan las ventas de teléfonos celulares, bebidas alcohólicas y artículos de cosmética y aseo personal. Los distribuidores mayoristas reportaron un mayor volumen de pedidos de los llamados minimercados. En cuanto al sector abarrotero, hubo buen movimiento en el mercado de productos frescos y perecederos, mientras que los proveedores reconocen que los pedidos de los llamados hard discounters (HD) crecen notoriamente, producto de las aperturas de locales de esta clase de establecimientos. En general los empresarios consideran que se está recobrando poco a poco la confianza de los hogares, que los predisponen a gastar más en ciertas categorías como la canasta de cuidado personal. Las importaciones han ganado terreno y evidencian un mejor dinamismo de la demanda interna. Por ejemplo, según el DANE, las importaciones de teléfonos celulares han crecido en este año 24% y las de televisores 38%. Las expectativas de los comerciantes respecto al desempeño inmediato de sus negocios también en lo corrido del año dan muestras de mejoramiento.

Comportamiento de las ventas del comercio

MES	VENTAS		
	+	=	-
Ago	33	44	23
Sep	30	44	26
Oct	33	41	26
Nov	35	39	26
Dic	32	45	23
ene-18	33	43	24
Feb	33	44	22
Mar	37	39	24
Abr	35	42	23
May	36	39	25
Jun	32	45	23
Jul	36	40	24
Ago	37	43	20

Expectativas de las ventas del comercio

MES	EXPECTATIVAS		
	+	=	-
Ago	49	41	10
Sep	50	38	12
Oct	43	42	15
Nov	42	41	17
Dic	53	35	12
ene-18	52	35	13
Feb	52	35	13
Mar	52	35	13
Abr	52	36	12
May	58	34	8
Jun	60	34	6
Jul	64	32	4
Ago	63	33	4

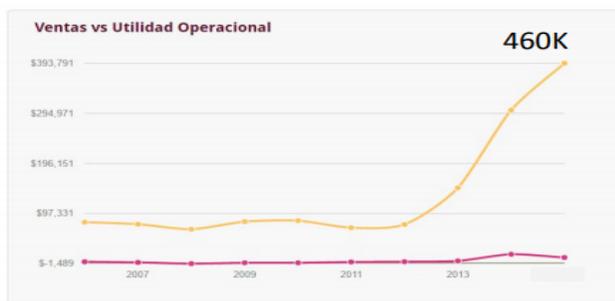
Fuente: FENALCO

VENTA DIRECTA, EL OLVIDADO DEL RETAIL

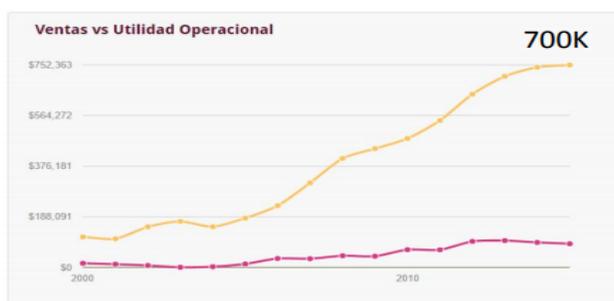
El comprador de bajos ingresos NO solo compra en tiendas

El Shopper colombiano es por definición **MULTICANAL** – su acceso a una u otra fuente de abastecimiento va de la mano con el rol de las categorías que requiere y el momento de ingreso-compra en el que se encuentra.

Marketing personal



Yanbal



Solo estas dos compañías suman más de 1 billón de pesos en ventas – Mientras que el multinivel como sector, supera de lejos las ventas de Olímpica y Cencosud juntos (según ACOVEDI US\$ 3.000 Millones al año)



En Inglaterra un sector que se incluye en los análisis y estadísticas relacionadas con el comercio es la venta directa, o ventas por catálogo. Aquí en Colombia al DANE no le suena para nada dicho sector, a pesar de haberse convertido en actor de reparto postulante a un Premio Oscar del retail. La venta directa parece ser el gran olvidado del retail. Algunos preguntan incrédulos ¿cómo puede existir la venta directa en la era del internet? En la “cumbre” de minimercados organizada por FENALCO en Bucaramanga el mes pasado, se reveló que la venta por catálogo en Colombia, denominada también multinivel, “supera de lejos las ventas de Olímpica y Cencosud juntas”. En Estados Unidos, Europa y Japón las ventas de este sector son asombrosamente altas aún ahora que estamos en plena era del e-commerce. Los analistas europeos dicen que el multinivel, lejos de dejarse fagocitar por los nuevos escenarios, se adaptado muy bien a ellos. Han potenciado sus páginas web, su presencia en redes sociales, han puesto el

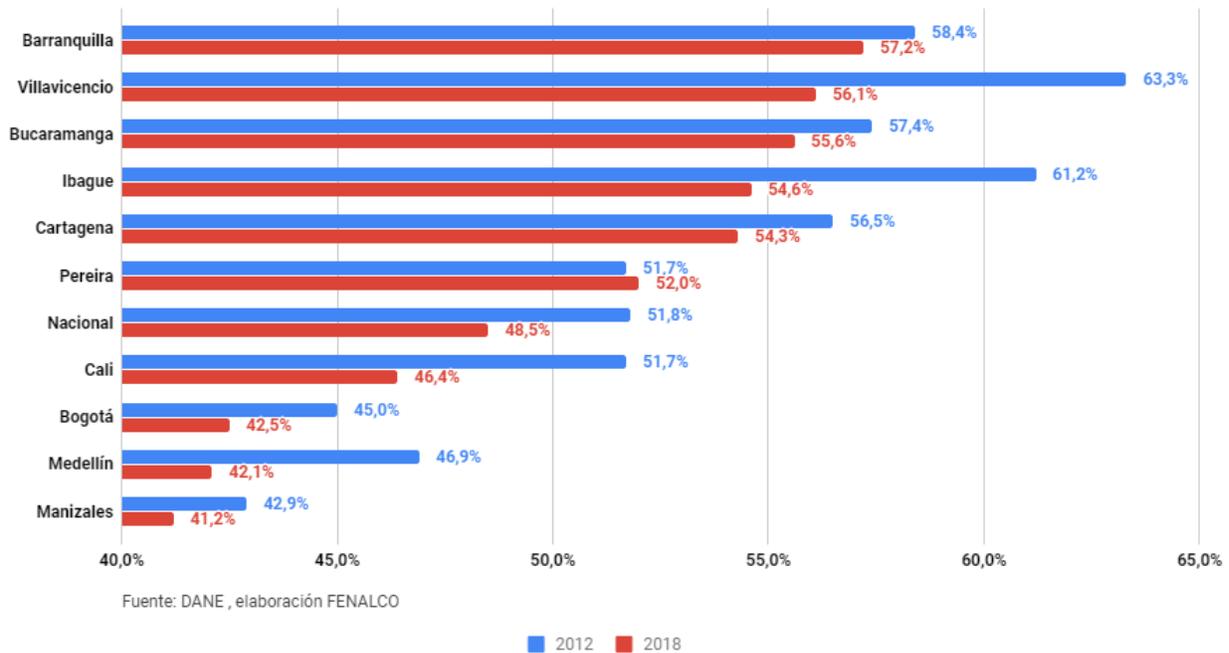
comercio móvil al alcance de sus vendedores. Colombia figura entre los países con mayor crecimiento en las ventas por catálogo. Existe una razón de peso para explicar el dinamismo de esta modalidad en países como Colombia y es que como la tienda de la esquina sigue siendo la reina de la distribución detallista, allí las empresas de cosmética y de otras categorías que se venden vía multinivel no pueden poner los productos en una estantería de las tiendas convencionales. Y también hay un escepticismo entre los consumidores acerca de la falsificación y productos de calidad. Si los artículos se venden por alguien de su confianza, las posibilidades de ventas crecen.

EMPLEO FORMAL RESISTE LA DESACELERACIÓN

Con gran agrado notamos al ahondar en los resultados de la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH), que el índice de informalidad en la actuali-

dad en el país es de 48,5%. Esto representa una disminución de más de 3% desde el 2012.

Tasa de Informalidad por ciudad trimestre Marzo - Mayo



Ciudades como Villavicencio, Ibagué y Medellín han sido las que más han mejorado, con una reducción entre 4 y 7 puntos porcentuales. De acuerdo con el último informe del Consejo Privado De Competitividad el aumento en la cobertura del empleo formal se debe en especial a dos factores (i) La ley de formalización y generación de empleo, (ii) La reducción en 13,5 puntos porcen-

tuales los impuestos de nómina a asociados a parafiscales. Si bien estas mejoras dan un clima alentador sobre el futuro aún falta mucho por hacer. En particular, es preciso reducir drásticamente la tramitomanía, así como los costos que implica la formalización a las microempresas colombianas.

DOS CARTONES BAJO EL BRAZO

La promesa que quiere materializar el nuevo gobierno de lograr que los jóvenes de Colombia salgan con dos cartones debajo del brazo, el de bachiller académico y el que certifique que saben algún oficio concreto, sería una auténtica revolución educativa. Con el mejoramiento de la educación, las habilidades y las competencias de los trabajadores, podremos aumentar la productivi-

dad de la fuerza laboral y de la economía. Una informalidad cercana al 50% indica que el sector formal no puede absorber a una gran parte de la fuerza de trabajo. Grandes segmentos de la población joven tienen puntajes bajos en pruebas internacionales y niveles tan bajos de capital humano antes de ingresar a la fuerza laboral que su desempeño laboral será mediocre. La educación

básica por sí sola no es suficiente para desarrollar habilidades relacionadas con el empleo. Aquí muchos empleadores señalan que la falta de personal competente y calificado con habilidades cognitivas y técnicas pertinentes es un factor que limita su capacidad para contratar trabajadores y ser más productivos. Otros atributos como la éti-

ca laboral, el trabajo en equipo, la perseverancia, la flexibilidad y la iniciativa, son también habilidades críticas que no se encuentran fácilmente en personas que aspiran a un empleo.

EDUCACIÓN PARA EL EMPLEO

Según el último informe del Foro Económico Mundial el 75% de las profesiones del futuro no existen actualmente y aunque es complicado decir con certeza cuáles serán las nuevas profesiones la siguiente tabla presenta las 10 profesiones más solicitadas en los próximos 20 años.

Estos trabajos tienen que ver con el mundo digital y del internet. Específicamente con el mapeo, recolección, análisis y protección de los datos que se pueden encontrar en la red. Y es que cada época transforma los trabajos de acuerdo a las nece-

sidades e innovaciones tecnológicas del momento; como lo hizo El Renacimiento con la Arquitectura y la Mecánica, la Revolución Industrial con la Ingeniería y ahora la Era Digital con la programación. Los programas de capacitación técnica, ya sea en una sala de clase, en internet o en el lugar de trabajo, tienen un rol fundamental a la hora de brindar cursos de perfeccionamiento a los trabajadores para que puedan responder a las nuevas demandas y ser productivos.

Las 10 profesiones más solicitadas en el futuro	
1. Científico de datos	6. Agregado de exportación
2. Director de conocimiento	7. Delegado de protección de datos
3. Consumer manager	8. Investigadores médicos
4. Vigilante Online	9. Electromédicos
5. Bróker de redes sociales	10. Ciber Asesor financiero

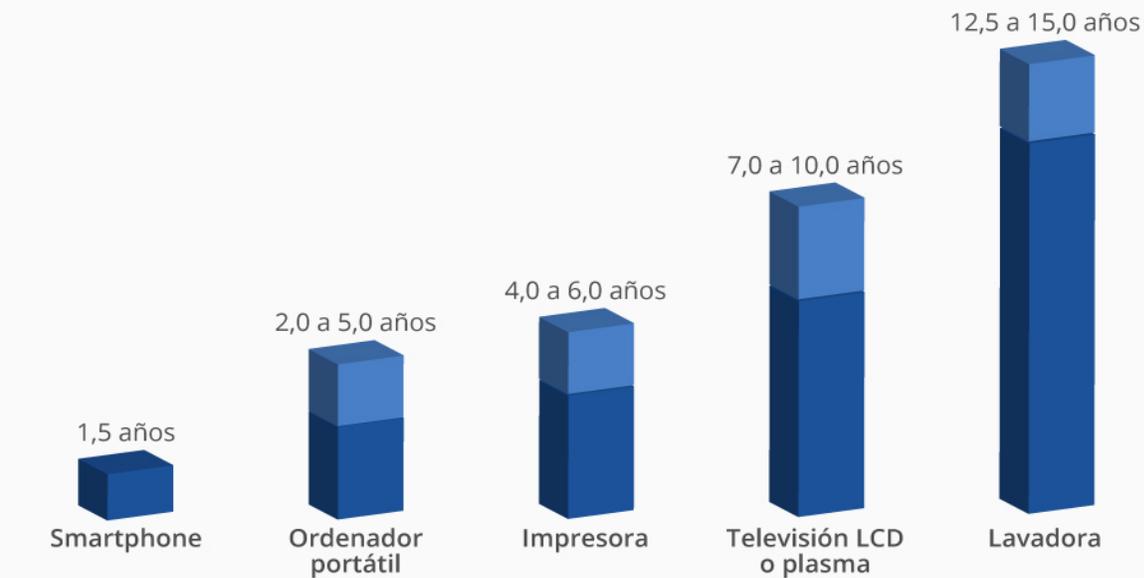
¿EXISTEN APARATOS PROGRAMADOS PARA NO DURAR PARA SIEMPRE?

Una nota del portal Statista nos recuerda que según la organización ecologista Fondo Mundial para la Naturaleza (conocido por sus siglas en inglés, WWF), en la actualidad un teléfono móvil solo dura de media alrededor de 18 meses. En el caso de un ordenador portátil, esta cifra asciende hasta los cinco años y una impresora, hasta los seis. En este sentido, no pocos se preguntan si algunos fabricantes podrían manipular deliberadamente los dispositivos para que estos solo sobrevivan un determinado número de años. Las críticas a las empresas tecno-

lógicas parecen impactar ante las autoridades. Por ejemplo, la Fiscalía de Francia abrió una investigación preliminar contra Apple por incurrir presuntamente en prácticas relativas a la obsolescencia programada en sus iPhones. Además, a nivel europeo, el Parlamento Europeo solicitó a la Comisión Europea trabajar para conseguir que los fabricantes mejoren la duración y reparabilidad de los dispositivos.

¿Cuánto dura de media un...?

Años de funcionamiento de una selección de dispositivos tecnológicos y electrodomésticos



Fuente: Earth Hour/WWF

statista

EN QUÉ ERA ESTÁ SU EMPRESA?

Esta simpática pero instructiva prueba ha sido diseñada por la revista Misiónpyme y con su permiso la presentamos a continuación:

¿En qué era está su empresa?

Test para validar si su negocio todavía está en la edad de piedra o si, por el contrario, es tan visionario que ya se anticipó al futuro.

 <p>Sobre la presencia en internet</p> <ol style="list-style-type: none"> No tiene página web Tiene una página con información básica de su empresa Su página informa y permite contactarse mediante correos Es posible seguir su negocio en redes sociales y comunicarse en tiempo real con la empresa a través de estas o de un chat en línea, además tiene versión móvil y para tabletas 	 <p>Sobre la gestión de información</p> <ol style="list-style-type: none"> Tiene todo en carpetas Cada empleado guarda su propio archivo en su computador Cuenta con un servidor donde puede guardar su información Está en la nube 	 <p>La contabilidad de su negocio</p> <ol style="list-style-type: none"> La lleva únicamente libros de contabilidad Utiliza Excel para llevar los números Tiene un software contable Su contabilidad digital es rápida, eficiente y es tan segura que no puede alterarse 	 <p>Comunicación con sus clientes</p> <ol style="list-style-type: none"> Usa solo el teléfono Además, usa el correo electrónico y los mensajes de texto También usa WhatsApp para contestar en tiempo real y cuenta con un chat en línea Siempre pueden comunicarse mediante diferentes canales, encuentran respuesta en tiempo real y reciben información específica acuerdo con sus gustos e intereses
 <p>Computadores y equipos electrónicos</p> <ol style="list-style-type: none"> Existe uno o dos para toda la empresa Cada empleado cuenta con uno en su puesto de trabajo Son todos portátiles, lo que brinda movilidad sin desconectarse de la oficina Además acceden a la nube y llevan tabletas en las visitas con clientes para mostrar el portafolio de productos. Puede ser que use la realidad aumentada. 	 <p>Procesos cruciales del negocio</p> <ol style="list-style-type: none"> Se realizan todos a mano (cuando no es una empresa cuyo valor sea el trabajo manual), y su control se hace sin computador Algunos están automatizados y sistematizados Cuenta con un programa que le permite seguir los procesos del negocio en tiempo real y estos están automatizados Tiene robots y usa la inteligencia artificial para resolver problemas 	 <p>Distribución de sus productos</p> <ol style="list-style-type: none"> La maneja por teléfono y con planillas Maneja el estado de sus pedidos e inventarios en computador Cuenta con software para organizar pedidos según horas y lugar de entrega, les hace seguimiento en línea al recorrido y sabe en que momento llega Le gusta el mundo de los drones y le interesa su legislación para entregar domicilios y espera con ansiedad los carros sin conductor para despachar sus pedidos. Quiere ser de los primeros en apostarle a estas opciones 	 <p>Los pedidos de los clientes</p> <ol style="list-style-type: none"> Se hace solo por teléfono Se puedan hacer a través de correo electrónico y por teléfono Se pueden hacer on line desde cualquier dispositivo electrónico Tiene una app propia para que los clientes hagan sus pedidos y puedan seguir en línea la ruta y estimar la fecha y hora de llegada
<p>Si la mayoría de sus respuestas fueron a, realmente su negocio está en la edad de piedra y es hora de que deje de ser un cavernícola digital. Es indispensable que considere la posibilidad de por lo menos contar con lo básico para poder crecer y ser más eficiente. Esto le reducirá los costos y le ayudará a sobrevivir en el mercado.</p> 	<p>b</p> <p>Si la mayoría de sus respuestas fueron b, tal vez usted fue de los que dio unos primeros pasos, pero nunca se renovó ni analizó los beneficios que le brinda la tecnología. No pierda más tiempo y comience a moverse de nuevo para recuperar el tiempo perdido en materia de digitalización</p> 	<p>Si la mayoría de sus respuestas fueron c, usted sabe para que es la tecnología, tiene lo necesario para ser eficiente, para atender bien a los clientes, para distribuir sus productos, para almacenar la información. Entiende los aportes que la tecnología le hace a los negocios y le interesa saberla utilizar.</p> 	<p>d</p> <p>Si la mayoría de sus respuestas fueron d, lo más probable es que usted viva al día en asuntos tecnológicos y sepa lo que puede traer el futuro más cercano. Con cada avance que aparece en el mundo piensa como le puede aportar a su negocio para ahorrar costos, ser más eficiente y ganarse a los clientes. Sin duda la tecnología en su negocio hace la diferencia.</p> 

REFLEXIONES

SI KARL MARX VIVIERA EN PERÚ

N del E. El profesor Rolando Arellano, uno de los más destacados expertos en marketing de Latinoamérica y quien ha venido a Colombia media docena de veces invitado por FENALCO, nos comparte este agradable artículo que aplica, tanto para su natal Perú como para Colombia

Si Karl Marx escribiera hoy sus tesis en el Perú, probablemente haría cambios drásticos a los enunciados que hizo en el siglo XIX.

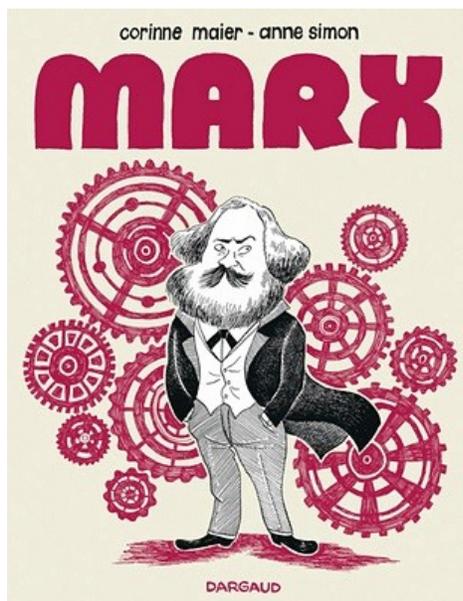
Esto porque las características de proletarios y de propietarios del Perú y de muchos países latinoamericanos son completamente distintas a las de sus tiempos. Veamos.

Hoy quizá Marx no hablaría de que propietarios y proletarios son grandes enemigos, como probablemente lo fueron en los tiempos de los latifundios agrícolas y de la producción industrial incipiente del siglo pasado.

No lo diría aquí primeramente porque hoy, en nuestra sociedad, hay más propietarios entre los llamados pobres que entre los supuestamente más ricos.

Así, por ejemplo, hay más dueños de vivienda en los antes llamados “conos” de Lima, Arequipa o Trujillo, que en los barrios tradicionales –como San Isidro o Miraflores– de la capital del país.

Serán tal vez producto de invasiones, pero son propiedad al fin, que no querrán distribuir como lo planteaba la teoría marxista en su época.



De hecho, el pedido de Marx de repartir la propiedad privada aquí tiene tan poco eco que las exigencias de nuestras izquierdas están más orientadas a defender

el agua o la naturaleza, como en Conga y en Tía María. Más cercanas a los movimientos ambientalistas modernos que al planteamiento comunista ortodoxo.

Y contra lo que vio Marx, los proletarios no serían en nuestra realidad actual los más pobres.

El nombre, que derivaba del hecho de que en vez de propiedad solo tenían prole (hijos), se aplicaría menos aquí, porque la inmensa disminución de la natalidad ha hecho que el promedio de hijos sea de dos por familia, y no necesariamente las familias más prolíficas está entre las más pobres.

Más bien, frecuentemente se encuentran familias numerosas en personas muy conservadoras y de altos ingresos. Es decir, hay más prole arriba que abajo.

Y si Marx planteaba que el liberalismo era propio de los ricos, mientras que los pobres buscaban un Estado interventor que impida sus abusos, hoy aquí es exactamente lo contrario.

Esto porque el 95% de las empresas son pequeñas o micro, propiedad de individuos de las grandes mayorías, cuyos dueños, como lo demuestra el altísimo grado de informalidad de nuestros países (que es el máximo nivel de liberalismo, casi de anarquía) no quieren el control del Estado.

Y por cierto, difícilmente se presenta en ellos el conflicto con la patronal, pues son sus propios patrones.

En fin, conmemorando los 200 años de su nacimiento, quizá el mayor homenaje que le puedan hacer los marxistas a este burgués librepensador de otras épocas es respetar su espíritu analítico y adaptarse a los tiempos para buscar la necesaria justicia social. O condenarse a una miopía que probablemente el mismo Marx desaprobaba.

