

Después de la pandemia

Prepararse para el mundo cambiante

Después de la pandemia es una nueva serie que se basa en investigaciones para analizar el mundo después del coronavirus. Únase a nosotros en cada edición para obtener información especializada y estimulante sobre temas vitales para usted y sus inversiones.

Redefinición del espacio personal y la movilidad

En nuestra primera edición...

Estudiamos cómo el virus transformó los estándares de distanciamiento físico y movilidad en nuestras vidas, y con él la suerte de ciertos sectores empresariales. A medida que el comportamiento social cambia debido a problemas de salud y prioridades cambiantes, todavía no se tiene claro cuánto permanecerá a largo plazo.

Sin embargo, debido a cierto nivel de nerviosismo del consumidor por volver a los viejos hábitos en esta etapa intermedia, muchos de los hábitos formados durante COVID-19 podrían seguir siendo frecuentes en un mundo pos pandemia.



Desde el distanciamiento social hasta un enfoque más profundo de la salud y el bienestar, es probable que la COVID-19 provoque varios cambios prolongados de comportamiento.



El virus alimentó una serie de tendencias existentes relacionadas con la adopción de tecnología y actitudes nuevas en cuanto a la movilidad y el transporte. Esperamos que continúen.



Algunos sectores, como el turismo y automotriz se vieron especialmente afectados y es posible que solo se recuperen lentamente.

Prioridades cambiantes: una cosmovisión en transición

A medida que la tecnología continúa permitiendo el trabajo remoto, ha disminuido el deseo de las personas de vivir a una "distancia cercana" de la oficina. Esta tendencia ya existente acelerada por la pandemia está impulsando el atractivo de los centros urbanos más pequeños, en donde la propiedad no tiene un precio de "mega ciudad".

Las grandes ciudades exitosas del futuro las determinarán cuestiones relacionadas con la salud y la concentración de la población, como el transporte público, transporte masivo, los espacios públicos compartidos y la densidad de edificios. Las preocupaciones en cuanto a futuras infecciones podrían ser una influencia clave para quienes planean mudarse a una mega ciudad emergente en su carrera profesional o en su estilo de vida.

La pandemia también aceleró las tendencias digitales. Al ser imposible el consumo físico de muchos productos, se forzaron los hábitos hacia el ámbito digital, con un aumento de las compras en línea de artículos físicos y un movimiento general hacia el consumo virtual.

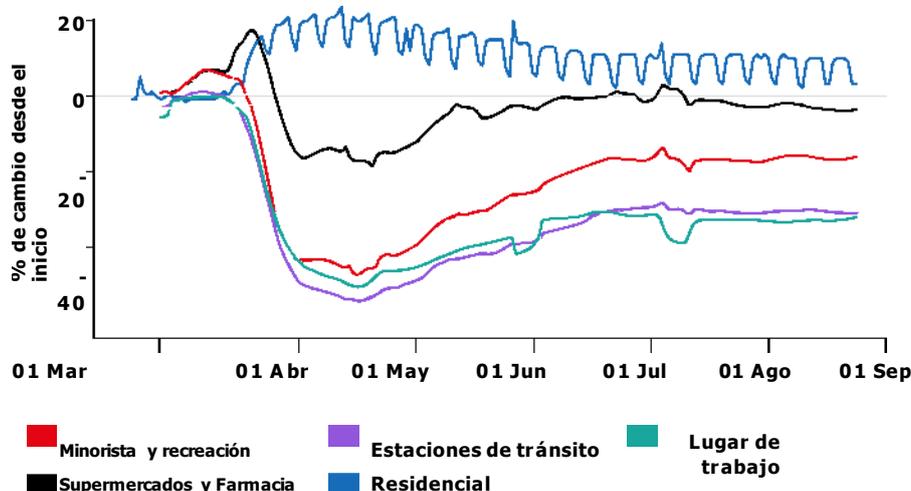
Los conjuntos de datos de teléfonos inteligentes también revelan las tendencias económicas, en las que cada vez más hacen referencia los marcos inversionistas.

Desde los cierres en marzo, el tiempo que los consumidores estadounidenses pasan en ubicaciones "Residenciales" aumentó, mientras que la "Venta minorista y de recreación", "Lugares de trabajo" y "Estaciones de tránsito" disminuyeron drásticamente¹ (consultar el Cuadro 1 a continuación).

A medida que el mundo sale continuamente del confinamiento, la gente puede desconfiar al visitar lugares en donde se desafía el distanciamiento social. Como tal, es probable que se prefieran las opciones sin contacto en el futuro previsible. Existen o se están desarrollando más innovaciones que nos ayudarán a interactuar con los demás y con nuestro entorno sin tocar físicamente a personas o cosas. Mientras tanto, aquellas industrias que dependen del contacto físico o la proximidad pueden necesitar evolucionar sus modelos de negocio.

La "economía colaborativa" que es uno de los mayores impulsores del crecimiento global en los últimos años, podría sufrir interrupciones. Debido a que los consumidores preocupados por la salud se muestran reacios a utilizar productos que otros han tocado, los modelos de negocio como estos podrían resultar problemáticos. Incluso cuando los confinamientos se faciliten globalmente, los eventos y espacios que se adaptan a grandes grupos de personas (conciertos, cines, aviones, etc.) pueden evitarse debido a los riesgos percibidos para la salud.

Cuadro 1: Tendencia de movilidad en Estados Unidos



Consultar la página <https://www.google.com/covid19/mobility> para obtener más información.

Evite la Pandemia Problema 1

Impacto profundo: ejemplos de sectores afectados por la pandemia



Aviación

Este sector se ha visto extraordinariamente afectado, con la desaparecida demanda, lo que genera enormes desafíos para las compañías participantes. A medida que los países imponen límites en los vuelos internacionales, se han agotado las reservas y los clientes han solicitado reembolsos, lo que ha provocado que las aerolíneas tengan preocupaciones de liquidez.

A medida que disminuyan las restricciones de viaje, el grado en que los viajes aéreos regresen a la normalidad será un caso de prueba interesante de cómo podría verse la "nueva normalidad". Por ahora, viajar a otras regiones sigue siendo imposible (debido al cierre de fronteras) o poco práctico (debido a los onerosos requisitos de la cuarentena). Consultar el Cuadro 2 a continuación.

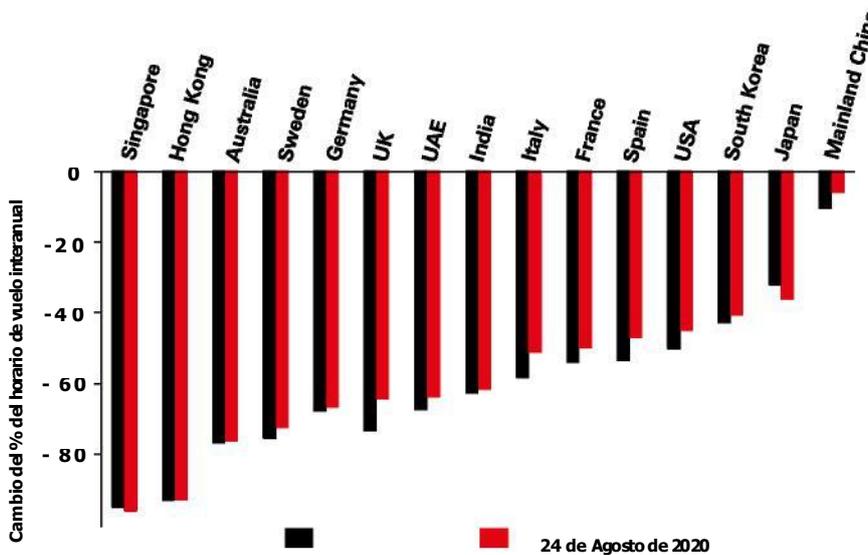
Los aeropuertos, por su parte, enfrentan el desafío de optimizar sus negocios de "alto costo fijo".

Por el contrario, la asistencia en tierra de aeronaves y los

proveedores de servicios de catering, aunque luchan con problemas similares, carecen de la ventaja de la que disfrutaban algunas aerolíneas y aeropuertos de ser partes destacadas de la infraestructura de su país y, por tanto, candidatos de ayudas estatales.

En cuanto al futuro, esperamos que la demanda de viajes aéreos se recupere gradualmente, se espera que para el 2023 se tenga el nivel de tráfico que se tuvo en 2019. Es probable que primero se recuperen los viajes de placer, incluyendo visitas a familiares y amigos, mientras que los viajes de negocios pueden ser más lentos. Creemos que la velocidad de recuperación reflejará la velocidad general a la que se gestiona la amenaza del virus, ya sea a través de una vacuna o un tratamiento. El avance de la recuperación económica más extensa también será clave, ya que los viajes de placer reflejan niveles de ingresos y la confianza del consumidor.

Cuadro 2: En un vuelo a ninguna parte





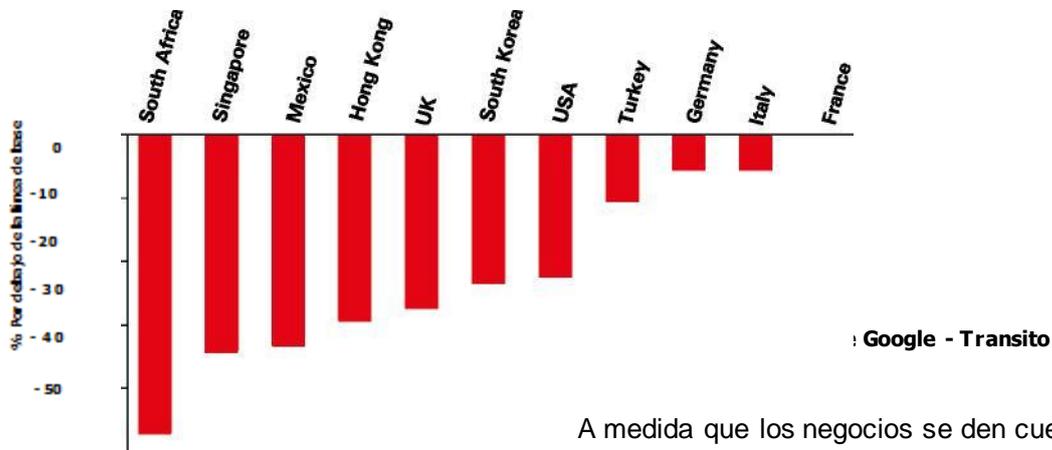
Automotriz

Hay varios posibles escenarios sobre cómo nuestras necesidades de transporte podrían cambiar debido al COVID-19. En particular, es probable que surja tensión entre: 1) una mayor demanda de transporte privado en lugar del público, lo que conduce a una "segunda vida" para la propiedad de automóviles y los conceptos de movilidad individual, y 2) una "muerte acelerada" para esos mismos conceptos, manejados mediante trabajo remoto. Una tendencia paralela probable será una transición más rápida a los autos eléctricos, posiblemente derivada de los "efectos halo" medioambientales.

El Informe de movilidad de Google muestra principalmente los datos de las estaciones de tránsito donde la actividad se mantiene muy por debajo de los niveles normales (consultar el Cuadro 3 a continuación).

Después del confinamiento, el uso de vehículos privados puede aumentar, especialmente a corto plazo, ya que las personas continúan practicando el distanciamiento social y evitan el transporte público.

Cuadro 3: La actividad en las estaciones de tránsito es moderada en la mayoría de los países



En nuestra opinión, es probable que todas las formas de transporte público, (tránsito rápido, servicios de transporte compartido y proveedores de viajes compartidos) se vean afectados, lo que resultará en una mayor congestión y contaminación. Sin embargo, esto, a su vez, generará la demanda de más vehículos eléctricos y zonas de aire limpio. Actualmente está bien establecido el trabajar desde casa; al parecer esto será permanente.

A medida que los negocios se den cuenta de que pueden funcionar con una necesidad mínima de que los empleados asistan a una oficina, los viajes diarios se reducirán en todos los modos de transporte a mediano y largo plazo. Los esquemas de propiedad compartida y el servicio de transporte autónomo, aunque estén sujetos a estrictas normas de salud, podrían ser una alternativa viable a la propiedad individual de automóviles, mientras que se reduce el número total de viajes en automóvil, autobús, tren y tránsito rápido.





Entretenimiento y viajes

El entretenimiento y los viajes se vieron afectados gravemente por la COVID-19. El cierre de hoteles, restaurantes y bares, la cancelación de eventos deportivos, el aumento del trabajo remoto y lo impracticable de los viajes han contribuido a los cierres generalizados.

Es posible que seamos testigos de un "vaciado" de sectores en los que los operadores más pequeños, como *pubs*, hoteles económicos y *catering*, ofrecen una fuerte competencia. Los negocios que sobreviven a la pandemia pueden disfrutar de un mayor poder de fijación de precios, especialmente en industrias que anteriormente sufrían exceso de capacidad. Los negocios bien capitalizados pueden estar mejor posicionados para seguir invirtiendo y captar participación del mercado.

En el caso de hoteles, esperamos que aquellos que atienden a viajeros nacionales obtengan mejores resultados que aquellos que dependen de pasajeros internacionales, especialmente en el corto y mediano plazo. Los hoteles económicos pueden superar a las marcas de lujo, que pueden depender más de los ingresos "no relacionados con la habitación", como comida, bebida, recepciones de bodas y eventos corporativos, cuya demanda podría estar bajo presión en el corto plazo.

En cuanto al sector de viajes, datos recientes indican que la demanda y aspiración siguen siendo sólidos, y los clientes pagan depósitos por viajes en el futuro cuando crean que los mercados se abran nuevamente. Esto se puede observar entre operadores de cruceros y viajes combinados, cuyas reservas para 2021, anecdóticamente, continúan creciendo.

En general, con el tiempo esperamos que la vida vuelva a la normalidad, y que los inversionistas estén cada vez más preparados para ver fuera del difícil periodo de transición post pandemia. Es más probable que los operadores del sector de restaurantes y bares se beneficien de limitar la capacidad, aunque los costos deben flexionarse agresivamente de arriba a abajo hasta que los ingresos vuelvan a niveles significativos. Para las compañías de viajes y cruceros, la reapertura del mercado sigue siendo clave. Sin duda, alguna forma de reinicio aumentaría el ritmo en el que los clientes se vuelvan a sentir cómodos con los viajes, apuntalando la demanda de futuras reservas y mejorando la gestión del capital circulante.





Adaptándonos a la “nueva normalidad”

Aunque la incertidumbre se superpone al futuro que tenemos por delante, cada vez surgen más datos que nos ayudan a navegar en el mundo post pandemia.

La pandemia pudo haber forzado cambios en nuestra vida diaria, pero no todos han sido negativos. Muchos, como nuestro mayor enfoque en la salud, el bienestar, el equilibrio entre la vida laboral y personal y el medio ambiente, probablemente se conservarán conscientemente.

Para muchos sectores empresariales, el camino hacia la recuperación puede ser largo, mientras que algunos pueden transformarse permanentemente. Otros, como exploraremos en ediciones posteriores, se van a energizar y fortalecerán por los cambios sociales y las nuevas tendencias de consumo que emergen de la crisis. Al igual que el planeta que habitamos, los seres humanos siguen siendo resistentes, ingeniosos e infinitamente adaptables.

Apéndice de información

1. La fecha de este reporte es del 31 de Agosto de 2020.
2. Todos los datos de mercado incluidos en este informe tienen fecha de cierre del 28 de agosto de 2020, a menos que en el informe se indique una fecha diferente y/o una hora específica del día.
3. HSBC cuenta con procedimientos para identificar y gestionar cualquier posible conflicto de intereses que surja en relación con su negocio de investigación. Los analistas de HSBC y el resto del personal que participa en la preparación y difusión de la investigación operan y tienen una línea de información de gestión independiente de los negocios de banca de inversión de HSBC. Existen procedimientos de barrera de información entre los negocios de banca de inversión, comercio principal e investigación para garantizar que cualquier información confidencial y/o sensible al precio se maneje de manera adecuada.
4. No se le permite utilizar, como referencia, ningún dato de este documento con el fin de (i) determinar los intereses a pagar u otras sumas adeudadas, en virtud de acuerdos de préstamo o de otros contratos o instrumentos financieros, (ii) determinar el precio a qué instrumento financiero puede comprarse, venderse, negociarse o canjearse, o el valor de un instrumento financiero, y/o (iii) medir el rendimiento de un instrumento financiero.

Disclaimer

This document is prepared by The Hong Kong and Shanghai Banking Corporation Limited ('HBAP'), 1 Queen's Road Central, Hong Kong. HBAP is incorporated in Hong Kong and is part of the HSBC Group. This document is distributed by HSBC Bank Canada, HSBC Bank (China) Company Limited, HSBC France, HBAP, HSBC Bank (Singapore) Limited, HSBC Bank (Taiwan) Limited, HSBC Bank Malaysia Berhad (127776-V) / HSBC Amanah Malaysia Berhad (807705-X), The Hong Kong and Shanghai Banking Corporation Limited, India, HSBC Bank Middle East Limited, HSBC UK Bank plc, HSBC Bank plc, Jersey Branch, and HSBC Bank plc, Guernsey Branch (collectively, the "Distributors") to their respective clients. This document is for general circulation and information purposes only. This document is not prepared with any particular customers or purposes in mind and does not take into account any investment objectives, financial situation or personal circumstances or needs of any particular customer. HBAP has prepared this document based on publicly available information at the time of preparation from sources it believes to be reliable but it has not independently verified such information. The contents of this document are subject to change without notice. HBAP and the Distributors are not responsible for any loss, damage or other consequences of any kind that you may incur or suffer as a result of, arising from or relating to your use of or reliance on this document. HBAP and the Distributors give no guarantee, representation or warranty as to the accuracy, timeliness or completeness of this document. This document is not investment advice or recommendation nor is it intended to sell investments or services or solicit purchases or subscriptions for them. You should not use or rely on this document in making any investment decision. HBAP and the Distributors are not responsible for such use or reliance by you. You should consult your professional advisor in your jurisdiction if you have any questions regarding the contents of this document. You should not reproduce or further distribute the contents of this document to any person or entity, whether in whole or in part, for any purpose. This document may not be distributed to any jurisdiction where its distribution is unlawful.

The following statement is only applicable to HSBC Bank (Taiwan) Limited with regard to how the publication is distributed to its customers: HSBC Bank (Taiwan) Limited ("the Bank") shall fulfill the fiduciary duty act as a reasonable person once in exercising offering/conducting ordinary care in offering trust services/ business. However, the Bank disclaims any guaranty on the management or operation performance of the trust business.

© Copyright 2020. The Hong Kong and Shanghai Banking Corporation Limited, TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS.

Ninguna parte de este documento puede reproducirse, almacenarse en un sistema de recuperación o transmitirse, de ninguna forma o por ningún medio, electrónico, mecánico, fotocopiado, grabación o de otra manera, sin el permiso previo por escrito de The Hong Kong and Shanghai Banking Corporation Limited.

PUBLIC