

Tema: Los objetivos en la administración financiera

“INVIERTE MAS LOGRA MENOS”

ENUNCIADO

ACTUAR ES FÁCIL, PENSAR ES DIFÍCIL, PERO ACTUAR SEGÚN SE PIENSA ES AÚN MÁS DIFÍCIL.

Johann Wolfgang Von Goethe

Leer el siguiente texto y decir cuales son las conclusiones que estiman corresponder. Tomar en cuenta que es un comentario para pymes y también para muchas no tan pymes.

¡Usted no gana lo suficiente porque Invierte desfocalizadamente en productos, servicios y empleados!.

Esta afirmación la mayoría la tomará como una provocación. Estoy consciente que existen miles de libros y trabajos académicos de renombrados “Gurus” del management, marketing y estrategias, en donde la mayoría de los autores jamás estuvieron sentados en el sillón del dueño de una pequeña y mediana empresa.

La experiencias práctica dice Gevert, ha demostrado que justamente la sugerencia de proceder invirtiendo muchos recursos en productos, servicios y empleados desnuca a muchas de estas empresas.

¿Cuál es la realidad;

Cada mercado está saturado de productos y servicios similares. La calidad o lo que se entiende por ello, aumenta en uniformidad. Las características y ventajas de productos y servicios logran diferenciarse cada vez menos. La mayoría de los oferentes simplemente copias las ventajas que logran sus competidores o las grandes organizaciones. Los costos de ventas explotan, las ventas con descuentos contraen las ganancias. El precio es casi siempre el argumento de ventas decisivo.

Usted autogenera ventas con servicios al cliente gratuitos y se encuentra al medio de una guerra de precios Con ello sacrifica margen de ganancias solo por vender. Se encuentra en un círculo vicioso y vende el beneficio cliente de sus productos y servicios a un precio muy barato por no decir que lo regala. Sus clientes casi deciden completamente que márgenes de ganancias le corresponderán a usted.

La guerra de precios es el castigo por no ofrecer algo realmente especial, es decir no ofrecer una mayor utilidad para el cliente en comparación a sus competidores. Eso es denominado falta de “Client . profit”. –Ganancias por cliente-

Algunas cosas que hay que tener presente:

- Los descuentos en los precios no son el argumento decisivo de una venta
- Uno debe saber como se agrega valor en la venta de su producto o servicio, y el cliente lo reconoce y esta dispuesto a pagar por ello.
- Debemos saber que tenemos nosotros de distinto para ofrecer, en relación a nuestros competidores.
- Esto de obtener el client profit, es una ventaja competitiva estratégica fundamental desde el punto de vista financiero.

BIBLIOGRAFIA

Adaptado del artículo ¿Invierte cada vez más y logra cada vez menos ganancias? Por Ricardo Gevert D. Centro de Gestión y Desarrollo Empresarial. Chile. Página web cgde.cl

TAREA

1. Leer en pequeños grupos y hacer los comentarios pertinentes, relativos a enfoques o acciones a aplicar para lograr el éxito en la administración financiera de una organización con o sin fines de lucro.
2. Justifique porque opinamos que deben cumplirse los objetivos de los stakeholders, para el éxito de la organización.
3. Comenten sobre la necesidad de agregar valor.
4. Realicen otros comentarios que estimen pertinente.

NOTAS PARA EL DOCENTE

En general algunos aspectos que se deben considerar respecto a ¿QUÉ SE DEBE REALIZAR? Son:

1. Encuentre las prioridades de los clientes y ofrezca una solución integral que agregue valor (no para usted sino para el comprador).
2. Su precio entonces ya no será el que usted cree, sino el que representa el valor que esta dispuesto a pagar el cliente por el producto/servicio.
3. Establezca sus objetivos organizacionales en maximizar el valor económico que agrega para todos los stakeholders
4. Su éxito depende de las actitudes de que sus recursos humanos contribuyan a otorgar más "profit –beneficios-" a sus clientes externos e internos. Para ello debe buscar aquellos clientes que se ajustan mejor al perfil de fortalezas de sus productos, servicios y empresa. Sólo así se transformará de proveedor en socio estratégico de su cliente, es decir quien le otorga mayores, ganancias, mayores ahorros o mayores beneficios globales.