

ARTICULO CLAVE PARA TOMAR DECISIONES

Editado por :

ABELLA CONSULTORES NEWS ON LINE



INFLACION : 10 CLAVES PARA TOMAR DECISIONES EN EMPRESAS Y PyMES

(10 Aspectos para Gerenciar en Contextos Inestables y de Inflación)

Por el Dr. José Abella

La inflación es un síntoma, como la fiebre , que no es una enfermedad pero aparece cuando el organismo está enfermo. Al igual que en el cuerpo humano a corto plazo debemos paliar los efectos pero la única solución verdadera es atacar las causas y esta es una cuestión gubernamental pero..... respecto a la empresa se deben tomar medidas de protección y esto es una atribución importante de quienes Gerencian un Negocio.

La Inflación no es una Causa, es un Efecto.

Con Inflación sucede que :

(1) hay muchos mas Billetes que Bienes

(2) y que por ser los Bienes más escasos Incrementan más su Valor Monetario respecto a los Billetes Esto por ej. lo explica en Ciencias Económicas la denominada Ley de Gresham que indica que entre la Moneda Buena (en términos de conservación de valor) y la Moneda Mala (la que se deprecia) el Publico tiende a Guardarse la Moneda Buena Ej. Dólar o compra Bienes.

Otra cuestión significativa es que el Déficit de un Gobierno busca mayores vías de Ingresos Monetarios aumentando la presión impositiva, la que sumada a los efectos devaluatorios y otras causas, crean lo que se denomina Inflación por Costos, que hace subir los Precios de las Compras sin que se produzca un aumento notable de la demanda.

Si una Persona buscando proteger el valor de su Dinero, que es el valor de su Trabajo, compra por Ej. dos botellas de Aceite en lugar de una que necesita, con este consumo mayor impulsa lo que se Inflación por demanda, que es más conocida por el Público.

Esto en otros planos por ejemplo la conducta de las Empresas, replica de similar forma tratando de evitar daños económicos de la suba sostenida de costos. Puede llegar en un grado extremo a la paralización momentánea de la oferta, en donde al desconocerse donde está parado el negocio temporalmente, no anuncia precios para evitar vender.

ARTICULO CLAVE PARA TOMAR DECISIONES

Como vemos la caída del valor de la moneda en la Argentina Actual se vincula con la **Inflación por demanda combinada con la Inflación por Costos**, que irremediablemente hace subir sostenidamente los Precios para Todos.

En una Economía donde se produce esto, y en tanto su Gobierno Central decida qué hacer con esta cuestión, las Empresas deben continuar operando y en este marco Directivos y Gerentes deben rápidamente preocuparse y ocuparse prioritariamente en tomar medidas que atenúen el impacto de la inflación al Comprar, Producir, Vender y Cobrar y paralelamente introducir los ajustes necesarios que permitan al negocio sostener posiciones en periodos críticos.

Que hacemos entonces desde la Empresa que Gerenciamos ?

Entre algunas cosas posibles tenemos :

1. Bajar Costos Fijos (CF) identificando aquellos CF Indispensables de los CF prescindibles al presente que en general son muchos y están incorporados a la cultura de la empresa.
2. Optimizar Circuitos Operativos a nivel de toda la Empresa buscando en serio producir ahorros y simplificación de tareas y operaciones.
3. Capacitar a Jerárquicos y Personal Comercial en temas de Productividad, y Eficiencia para luego Desarrollar, Aplicar y Controlar un Plan Interno de Generación de Ahorros y Mejora de resultados.
4. Ampliando el punto anterior se debe trabajar en equipo y desde cada posición de cada sector, se deben requerir sugerencias concretas que deriven en baja de costos y luego por esa contribución, establecer premios monetarios en especie o en días extra de franco.
5. En tiempos de inflación es importante el valor del Efectivo y comprar de Contado al mejor precio negociado posible, siendo esta una opción interesante para generar "márgenes positivos de entrada".
6. Hacer uso inteligente de la Política de Stocks considerando que en Inflación el stock es una forma de ahorro en plata constante.
7. Estableciendo una Política Comercial muy preocupada por identificar a quien le vendemos en términos de cobrabilidad futura. (es clave mejorar y activar la gestión de cobranza porque la inflación alienta al "pedaleo" de pagos por parte de los Clientes)
8. Analizando toda la Empresa a lo largo de su cadena de valor Interna y observando las Actividades Primarias y las de Apoyo en forma intervencionales, buscando situaciones susceptibles de mejorar en términos de rendimiento vía

ARTICULO CLAVE PARA TOMAR DECISIONES

una gestión innovadora, o bien considerando la posibilidad de externalizar (tercerizar) tareas y/o procesos en proveedores especializados y con mejores costos.

9. Darle Importancia a la Gestión Financiera entre otras comparando las Decisiones de Cuentas por Cobrar versus los Pagos. En tal sentido conviene considerar el uso de Índices o Ratios Financieros de fácil aplicación como por Ejemplo:

INDICE DE ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

Es la proporción entre el total de ventas anuales a crédito y el promedio de cuentas pendientes de cobro. **Solo a modo de Ejemplo veamos:**

Ventas anuales a crédito = 30 000 Promedio de cuentas pendientes de cobro = 3000

Rotación de Cuentas por Cobrar = $30\,000 / 3\,000 = 10$ meses

Días de venta año = 360 días Días de Venta por cobrar = $360 / 10 = 36$ días.

Este plazo (36días) es el que debe analizarse versus nuestra realidad financiera y contra otros índices como el de Rotación/Días de cuentas por Pagar que afronta la misma empresa.

10. Ser lucidos en las Políticas de Pricing no dejándose llevar por las circunstancias. Sólo se puede pelear en Precios si se poseen Costos Competitivos y esto sólo se logra con una muy eficiente gestión administrativo comercial, que tenga como objetivo sostener márgenes rentables.

Finalmente...cuando vean que los Costos suben...sugiero pensar que en realidad El Valor de la Plata Baja y con él el Valor del Trabajo y los Ingresos de cada quien lo que significa, que caerá también la Ganancia del negocio y aquí es donde habrá que poner el foco, porque la rentabilidad es lo que mide la Salud Estratégica de la Empresa o Negocio, no importa su tamaño o Actividad.

Hasta la próxima.....

Dr. José Abella - copyright 2014

Antecedentes del Autor en :

<http://www.abellaconsultores.com.ar/trayectoria.html>

Solo como Dato anecdótico y a modo de despedida :

LA INFLACION Y LA MONEDA ARGENTINA

Desde noviembre de 1881 durante el gobierno de Julio Roca se estableció como patrón monetario argentino al **Peso Moneda Nacional (M\$N)** por la ley 1130 de Unificación Monetaria.

Desde el 5 de abril de 1969, por la ley 18.188/69

1 Peso Ley = 100 Pesos Moneda Nacional.

ARTICULO CLAVE PARA TOMAR DECISIONES

Mediante el decreto 22.707, 01/03/1983

1 Peso Argentino = 10.000 Pesos Ley.

Por el decreto 1096, del 14/06/1985,

1 Austral 1000 Pesos Argentinos.

Por el decreto 2128/91

1 Peso = 10.000 Australes.

Es decir que una moneda de 1 (un) Peso actual equivale a 10.000.000.000.000 (diez billones) de Pesos Moneda Nacional que ha sido nuestra moneda original..!.!!!!!!

ABELLA
CONSULTORES



Especialistas en Consultoría y Capacitación Efectiva en Administración Estratégica, Marketing Competitivo, Gestión de Ventas Rentables y Negociación

www.abellaconsultores.com.ar

Links con algunos de nuestros Servicios.....

CAPACITACIÓN COMERCIAL

PROGRAMAS CONCRETOS, BREVES Y ORIENTADOS A RESULTADOS

<http://www.abellaconsultores.com.ar/seminarios.html>

PACK PyMES

PROGRAMA BREVE DE CONSULTORIA + CAPACITACION APLICADA

<http://www.abellaconsultores.com.ar/pymes.html>

SELECCIÓN DE VENDEDORES

CAPTACIÓN Y SELECCIÓN ALTAMENTE ESPECIALIZADA DE VENDEDORES , TELEMARETERS Y PERSONAL COMERCIAL

<http://www.abellaconsultores.com.ar/pymes-busqueda.html>

consultas@abellaconsultores.com.ar