

El reto empresarial es ayudar al flujo del cliente

La Espae presentó **el enfoque gerencial para el 2019** ■ En tiempo de contracción económica la estrategia es **cuidar la liquidez** y tomar ventaja de oportunidades

LINA ZAMBRANO
zambranol@granasa.com.ec

■ GUAYAQUIL

En el tiempo de contracción económica que está Ecuador es vital preguntarse: “¿Queremos una empresa que refleje al país que somos o al país que queremos ser?”. Y también se requiere alcanzar el reto de hacer que el cliente tenga dinero para comprar.

Antes de ver la estrategia para lograrlo vale saber que según el Fondo Monetario Internacional (FMI), Ecuador por cinco años va a crecer económicamente menos que la población. En el 2019, el Producto Interno Bruto se calcula que subirá un 0,7 % y para el 2023, 1,81 %; mientras que la población aumentará un 2 %.

EL DETALLE

Exportación. Ecuador aún se mantiene vendiendo al mundo materias primas. Urge no depender solo del petróleo, banano, camarón, flores y café, según Espae.

Ello implica que el país económicamente va a marchar sobre el mismo terreno y que habrá más personas con empleo no pleno. Existirán menos ventas y menos dinero en los bolsillos. Entonces, ¿cuáles son las acciones que deben seguir los gerentes de las empresas?

Las repuestas las dieron ayer Xavier Ordeñana y Francisco Alemán, decano y profesor de la Espae, respectivamente, en una conferencia que se dio en Guayaquil ante decenas de empresarios.

La estrategia que sugieren es cuidar la liquidez, mantener la

¡A CUIDAR LA LIQUIDEZ!

- ▶ 2019 es el año de los tesoreros.
- ▶ Gestión estratégica de liquidez.
- ▶ Administre el balance.
- ▶ La fuerza de ventas debe ayudar a administrar los pagos de los clientes.
- ▶ No enfatice únicamente en la calidad, sino en los costos.
- ▶ Administre por separados cuentas por cobrar y las cuentas por pagar.
- ▶ Use mejores herramientas del sistema bancario.



Reto: Ayudar al flujo del cliente.

FUENTE: ESPAE

COYUNTURA

COMPETITIVO

■ La competitividad de las empresas ha bajado. En el 2014 fue de 4,13 % y en el 2017 fue de 3,91 %, según el Global Competitiveness Invex. Hay la tarea de mejorar en ello.

CONSUMO

■ En el primer trimestre del 2017, el consumo de hogares fue de 3,1 %, en el mismo período del 2018 fue 2,6 %. Se nota una caída que también se dio en el segundo trimestre del 2018 versus 2017.

Entonces cuando el foco es rojo allí manda a un experto al campo a ver qué pasa. Así se ahorra tener muchos ingenieros agrónomos caminando por el cultivo para cuidarlo.

“No es el momento de cerrar las inversiones, sino de orientarlas”, destacó.

Los expertos también animaron a innovar. “Si seguimos compitiendo igual, el mercado hará un juego de suma cero. Al final, todos seremos perdedores”, enfatizó Alemán.

Se debe tener claro que la innovación es una unidad de negocios. Un ejemplo de ello es Cirque du Soleil, que eliminó a los animales del show del circo y se centró en la coreografía, la música, montajes, teatro, etc.

“La conclusión es que si no desea ser una empresa que refleje al país, hay que cuidar la liquidez e innovar”.

salud de la empresa y tomar ventaja de las oportunidades.

Planteamos que para crecer hay que dar créditos más inteligentes, con miras a cuidar la liquidez.

Dentro de esto es la base reducir inventarios, para ello es importante hacer promociones.

Otro tip que dan es que se debe usar mejor las herramientas del sistema financiero.

Además de estas sugerencias, el reto empresarial es mantener la liquidez del cliente.

Para ello se requiere acompañarlo para que se bancarice mejor y así tenga flujo.

“Es clave porque si el almacén tiene dinero para comprar, la compañía venderá más y producirá más”.

Este punto se ha analizado en la sección Empresas de Diario EXPRESO y se han publicado ejemplos. Uno de ellos es la Cervecería Nacional, que tiene un programa para que las tiendas de barrio suban sus ventas, para ello han ofrecido capacitaciones a sus dueños y en efecto han logrado que más o menos las compras se incrementen un 15 %, según sus ejecutivos.

Otros casos son los de Pin-güino y Lotería Nacional. Estas

marcas enseñan a los vendedores ambulantes estrategias para tener más ingresos.

En la conferencia también se destacó que se debe cuidar más las inversiones. “No es un buen año para cambiarse a una oficina más grande porque tu dignidad se lo merece. Pero sí es una buena idea invertir en un sistema que mejore la productividad”, dijo Alemán.

La inversión en tecnología es buena. Por ejemplo, una empresa que tiene extensas hectáreas de cultivos puede utilizar drones y sensores en los tractores que dan información.