

Manager

Business
magazine

nº 26 - Mayo/Junio 2009
P.V.P. 10 euros



Gestión financiera: cuestión de supervivencia

Redes sociales y marketing

Odisea 2025: el futuro de la gestión de personas

Retos de las pymes



Oferta, Momentos y Relaciones

Recientemente me encontraba comiendo con un directivo de uno de los más prestigiosos grupos relojeros cuando lanza unas preguntas: ¿Por qué somos tan poco fieles? ¿Por qué la fidelidad a las marcas baja? ¿Cuáles serán claves a futuro?.

Sin querer entrar en un terreno más personal y de pareja, que en el fondo, sinceramente, también tiene mucho que

ver, los comentarios que se sucedieron creo que merece la pena compartir.

Está claro que las preguntas van dirigidas desde un problema a una solución, que muchas veces no es única ni infalible. Como curiosidad, también es cierto que nos dimos cuenta que estos 3 factores han influido para llevarnos a la situación actual de mercados e influirán más aún en un futuro.

Como resumen de la apasionante reflexión conjunta puedo destacar 3 aspectos fundamentales los que pueden dar respuesta a las cuestiones planteadas:

1) Oferta vs Demanda:

Creo que es obvio que casi todos los mercados cuentan con un superávit de Oferta frente a la Demanda existente. Este superávit favorece la "infidelidad de

