

CAIR

CÁMARA ARGENTINA DE INMOBILIARIAS RURALES



CÁMARA ARGENTINA DE INMOBILIARIAS RURALES

¿CÓMO ENFRENTAMOS LA PARÁLISIS DEL MERCADO?

**¿Cuál es mi actitud ante esta
situación?**

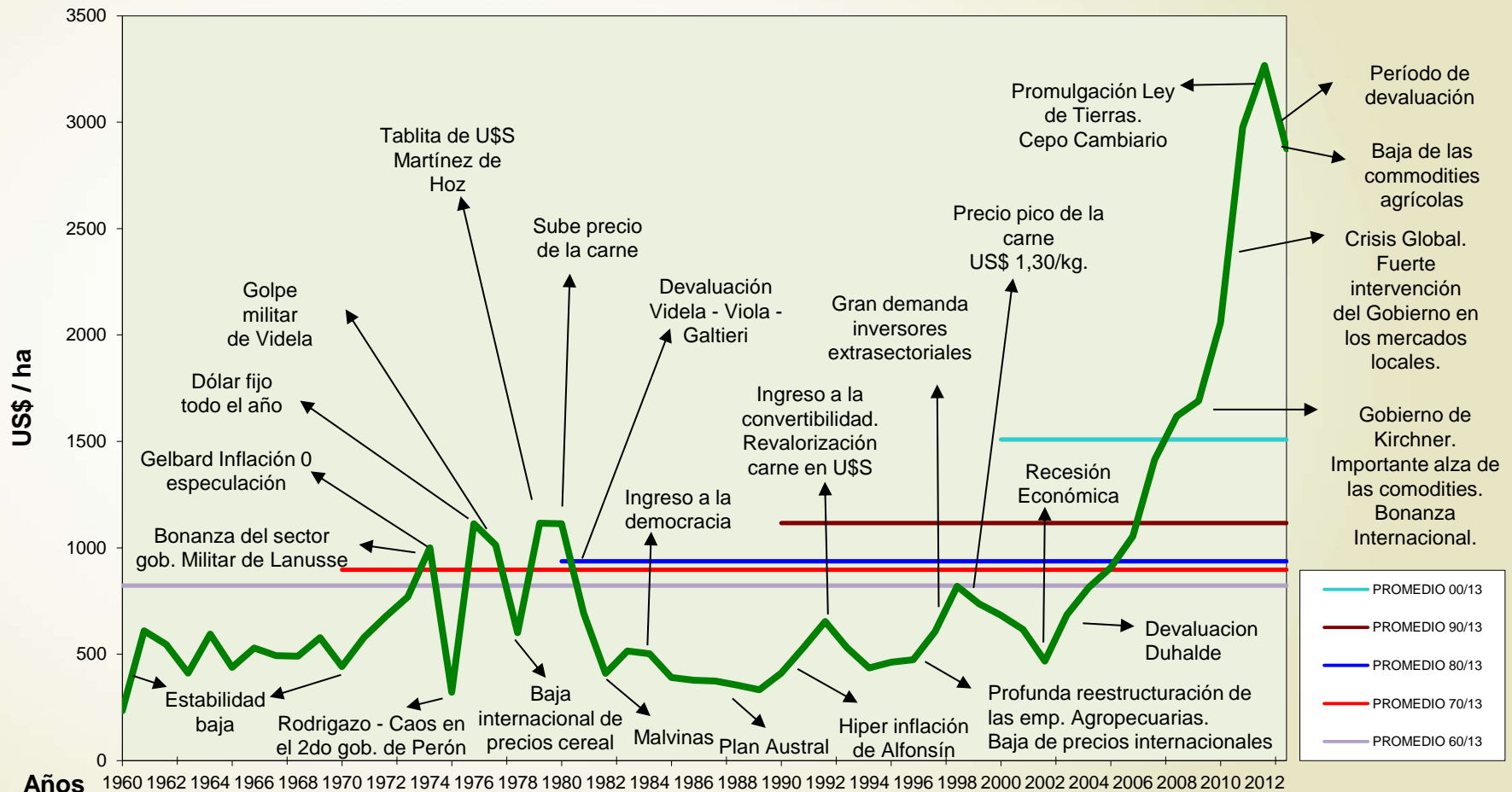
¿CÓMO ENFRENTAMOS LA CRISIS?



¿CÓMO ENFRENTAMOS LA CRISIS?

Variación histórica del precio de la Hectárea de cría.

Partidos de referencia: Tapalqué, Rauch, Maipú, Dolores. Valores inflacionados al mes de Diciembre de 2013 por el Índice de Precios Mayoristas de EE.UU. Base 1982 = 100



Fuente: Compañía Argentina de Tierras S.A.

Crisis en la Argentina

- **1974 – 1975** Rodrigazo

- **1980 – 1981** Transición Videla – Viola

- **1982** Guerra de las Malvinas

- **1988** Plan Austral

- **2001 – 2002** Salida de la convertibilidad

- **2012 – 2014** CFK

CONTENER A LOS CLIENTES

F. Molina
Campes



Existen numerosas premisas a seguir

- **Nunca descuidar al cliente, a pesar de su propia inactividad mantener su estado de ánimo.**
- **En definitiva, estar cerca de ellos, hasta que llegue el momento de la toma de decisiones.**
- **Partiendo que lo que nos sobra es tiempo, invertir nuestras horas hombre en los clientes, acompañándolos, llamándolos, asesorándolos, etc.**

SIEMPRE QUE LLOVIÓ, PARÓ!!



¿Además qué hacemos?

- **No perder la presencia en el mercado. Mantener nuestro liderazgo.**
- **Capacitarnos para poder asesorar a nuestros clientes, con cursos, posgrados, idiomas, seminarios, congresos, etc.**
- **Mantenernos al tanto de lo que pasa en materia económica, tanto sea en nuestro país, como en la región y el mundo.**
- **O sea tener una visión globalizada de la situación por la que atravesamos y sus consecuencias para nuestro mercado.**

También es conveniente!!

- **Reducir costos, adecuar nuestro marketing a la situación de crisis, etc.**
- **Mejorar o crear nuestro sitio de internet**
- **Innovar con newsletters o notas a los clientes de temas de interés general atinentes a nuestro mercado.**
- **Aprovechar para iniciar nuevos lazos comerciales con colegas distantes.**

¿Qué nos da la CAIR?

Contención

- Solo sabiendo que a todos nos pasa más o menos lo mismo, ya es distinta mi actitud ante la situación.
- Revitalizamos nuestra fuerza de venta al conocer nuevas oportunidades.
- Establecemos nuevas conexiones comerciales, ampliamos los horizontes de negocios y llegamos más lejos.
- En definitiva, compartiendo negocios entre los socios afines.

¿Qué nos da la CAIR?

- **Nos da mayor unión y confianza entre nosotros.**
- **Mejora la información y la comunicación.**
- **Difunde nuestras opiniones consensuadas, sobre precios y tendencias en las diferentes zonas.**

EN LA CANCHA SE VEN LOS PINGOS!!



Crisis en el mercado = Oportunidad para destacarse

- No sirve el “desensillar hasta que aclare”.
- Vale la ocupación de espacios vacíos.
- Desarrollando nuevas estrategias de venta.
- Conociendo los números que hacen a las diferentes producciones, ¿qué pasa con los agricultores?, ¿qué pasa con los ganaderos?
- Ordenando nuestra propia información.

EL CAMBIO LLEGARÁ



Toda crisis concluye

- **Hay que estar preparados para el cambio anticipándonos, aprendiendo a percibir los acontecimientos políticos y económicos que producirán el cambio.**
- **No olvidarse que el mundo tiene los ojos clavados en los activos subvaluados que hoy ofrece nuestro país.**
- **Los capitales están pendientes de entrar nuevamente al país.**

MUCHAS GRACIAS



CAIR

CÁMARA ARGENTINA DE INMOBILIARIAS RURALES