

## Obtención de un compromiso

Brunswick Financial Services es un proveedor de servicios financieros diversificados reconocido internacionalmente. Se fundó hace más de 50 años y hoy interviene en correduría de bolsa, portafolios de fondo de ahorro y programas corporativos e individuales de retiro.

Brunswick ofrece 15 portafolios de inversión, que van desde bajo riesgo y conservadores hasta muy especulativos. Mientras más especuladora sea la inversión, crece el riesgo y el potencial de rendimiento del dinero es mayor. Los costos de ventas se basan en un porcentaje de la cantidad de fondos invertidos más una cuota fija anual por administración.

La compañía se ha formado una reputación por la alta calidad del servicio que proporciona a sus clientes y por su pronto pago de las compensaciones de retiro. En especial, se enorgullece de una forma de solicitud que usa, aprobada por el gobierno, que acelera el proceso de iniciar un programa de retiro.

Ann Clark, representante de cuenta de Brunswick, visita a David Johnson fundador y presidente de Johnson Foods, fabricante y distribuidor de productos alimenticios gourmet. Antes de esta visita, Clark vio al controlador de la empresa, Joe Stone, para desarrollar una propuesta de un programa de retiro para los empleados de Johnson.

A Stone le interesó tanto, que dijo a Clark que era tiempo de iniciar un plan de pensiones por las ventajas impositivas y la buena voluntad de los empleados, tan necesaria, que generaría el plan. También le dijo que Johnson de seguro tendría la última palabra y era obstinado, hasta para discutir el asunto. Johnson es una persona muy orientada a detalles y algo distraída. Con base en la información financiera proporcionada por Stone, Clark desarrolló una oferta por escrito que Stone revisó. Johnson ha pospuesto en repetidas ocasiones una reunión con Clark.

A continuación están las propiedades y beneficios clave de la propuesta de Brunswick:

Propiedades	Beneficios
Quince fondos de inversión con diferentes grados de seguridad y de rendimiento potencial.	Permite que los inversionistas escojan un fondo que cumpla con sus criterios de inversión; ayuda a asegurarse un rendimiento mayor para la inversión.
Forma simplificada y aprobada por el gobierno.	Hace mínimo el tiempo de preparación, en general menos de dos horas; reduce el tiempo de aprobación por el gobierno.
Cuarenta años de experiencia en	Facilita la transición del pensionado al

pensiones.	retiro proporciona la información necesaria.
Asesores de inversión, que analizan con la empresa cliente sus metas y objetivos de inversión.	Aumenta la confianza en que se invierte el dinero en vehículos adecuados de inversión.
Flexicon (un programa ajustable de aportación, que permite aportaciones hasta de 15% de los ingresos anuales).	Evita que los inversionistas queden atrapados en un programa fijo de contribuciones.
Sistema computarizado de pagos de pensiones.	Asegura que los retirados reciban sus cheques en forma puntual.

### **Preguntas:**

Para ayudarlo a imaginar cómo podría Clark tratar de obtener un compromiso de Johnson en esta visita (supón que el objetivo principal de la visita es hacer que Johnson esté de acuerdo con organizar una reunión para una presentación formal de la oferta de Brunswick), contesta las siguientes preguntas:

1. Describe cómo tratarías de obtener el compromiso, suponiendo que usas los siguientes métodos (haz las hipótesis necesarias para desarrollar el esquema):
  - a. Método de la petición directa
  - b. Método del resumen de beneficios
  - c. Método del balance general
  - d. Método del sondeo
2. Con base en la información limitada con que cuenta, ¿cuál método cree que sería el más adecuado?

Obtenido de:

Weitz, B. A., Castleberry, S.B. y Tanner, J. F. (2005) *Ventas. Construyendo sociedades* (pp.391-392). México: McGraw-Hill.