

¿La segunda venida de las sanciones? ¿Qué pueden hacer los negocios?



Tiempo de lectura: 3 min.

La semana pasada, tras las denuncias por parte de la oposición venezolana y el gobierno de EE.UU. sobre el incumplimiento parcial de los acuerdos políticos firmados en octubre en Barbados, Estados Unidos reactivó las sanciones sobre la empresa estatal minera y anunció que las licencias generales sobre el petróleo y gas no serán renovadas después del 18 de abril. Esto podría significar una caída de los ingresos del gobierno en torno al 25%. Sin embargo, la revocación de estas licencias dependerá de si se logran o no avances en el cumplimiento de los acuerdos de Barbados con el establecimiento de los derechos políticos y las garantías electorales acordadas, particularmente en cuanto a permitirle a la oposición “el derecho a seleccionar libremente a sus candidatos”.

Entonces, ¿cómo vemos el impacto del regreso de las sanciones en el corto y mediano plazo?

Con este escenario se complejiza aún más la dinámica económica y política en Venezuela. Ahora, el panorama económico del 2024 podría ser más moderado y no tan optimista como el que esperábamos en el caso de la extensión de las licencias. Por ejemplo, el aumento del gasto público podría ser \$6.000 millones menor a la proyección inicial, habrá menores aumentos de sueldos y bonos en el sector público y, por ende, el consumo será un tercio de lo que esperábamos: un incremento de 5% en 2024. También habrá más presión inflacionaria y cambiaría de la que esperábamos, con un repunte del tipo de cambio 40% mayor al esperado. En este escenario, la economía crecerá 4% en vez del 10% esperado en caso de que extiendan las licencias después de abril.

Ante la incertidumbre, como hemos advertido previamente, en Ecoanalítica pensamos que las empresas deben duplicar los esfuerzos de planificarse, plantear escenarios y desarrollar resiliencia ante una economía más lenta.

Seis claves para enfrentar un retorno de las sanciones

Ante el posible retorno de las sanciones, una planificación estratégica y una delineación de escenarios para afrontar los desafíos que conlleva el 2024 se hacen todavía más imprescindibles. Sin embargo, también es imperativo que las empresas desarrollen “anticuerpos” para adaptarse a las fluctuantes dinámicas políticas y económicas de un año electoral que parece encaminado al conflicto político. Entonces, ¿qué deben hacer las empresas?

Desarrolla la lógica de escenarios: replantea el año, modera el optimismo extremo y entiende que el 2024 estará asociado a altos niveles de incertidumbre política. Armar toda tu planificación dependiendo de un sólo escenario es un grave error. Por esa razón, construye narrativas que describan como los factores clave y las incertidumbres pueden incidir en tus resultados y dinámicas: desde personal hasta contratación de servicios. Trazar escenarios con variaciones de +/- 20%, entre el resultado optimista y el pesimista, es una de las reglas generales en la construcción de escenarios en entornos de alta incertidumbre como el venezolano. El backcasting y las revisiones trimestrales de los escenarios pueden servir para desarrollar y probar planes de acción

Identifica factores claves e incertidumbres: Reconoce variables de alto impacto y altas certezas como la competencia y regulación en tu sector. Pero también variables de alto impacto con baja certeza –asociados a temas externos a la empresa– como el restablecimiento de las sanciones. Hay tres elementos particularmente cruciales para considerar: el sector de tu empresa (¿Estás en los ganadores o los perdedores ante la caída del consumo?), la realidad regional (¿Estás en un estado de mucha o poca actividad económica productiva?) y el peso de las importaciones en tu negocio (habría una caída ante el retorno de sanciones).

Considera estudios de mercado para armar tu estrategia: Para conocer más detalles sobre la sensibilidad del consumidor a variaciones de precios, y las expectativas y necesidades de bienes y servicios en un contexto volátil e incierto, es aconsejable avanzar a un estudio de mercado. Estos son cruciales para la planificación.

Implementa estrategias para manejar la reducción de márgenes ante una caída del consumo: hay que afianzar los procesos de optimización de estructuras de costos, abordando detalladamente los costos de ventas, administrativos, de personal, financieros y tributarios. Esto incluye ser más eficiente en la relación con proveedores, personal, acreedores y el fisco. Además, es importante invertir en soluciones que mejoren la productividad, como capacitaciones efectivas al personal y nuevas tecnologías.

Comunica transparentemente los resultados y la situación financiera a tus empleados para explicar las limitaciones en los incrementos salariales: Además, hay que comprender el perfil individual de cada empleado y cuidar a los empleados claves, minimizando el riesgo de pérdida, ya que el costo de retención suele ser menor que el de la salida. También, si tu empresa es pequeña o mediana, puedes desarrollar políticas salariales segmentadas por las necesidades de alguna demografía.

5 de febrero 2024

Typing Business

<https://typingbusiness.substack.com/>

[ver PDF](#)

Copied to clipboard