

Palacios Chacín: Impacto de la presión fiscal representa hasta el 60% de los beneficios netos de las empresas formales

La necesidad de trabajar en estrategias fiscales, es una prioridad por cuanto el impacto fiscal en las empresas, como impuestos municipales, el IGTF, los aportes parafiscales, el IVA e ISLR representan hasta 60% de los beneficios netos de empresas formales, recomendación que hace Jesús Palacios Chacín, Economista Senior en Ecoanalítica y profesor en la UCAB y en el IESA .

El escenario base de la ecoanalítica es que la economía muestre el mayor crecimiento de los últimos años en 2024. Para aprovechar las oportunidades de un buen año, las empresas deben duplicar las buenas prácticas y la planificación. Vamos con consejos claves al respecto.

En efecto, en un hilo publicado en su cuenta en la red social X, indica que se debe planificar el aumento de la demanda y apuntar a los sectores más dinámicos de la economía en un año de alivio de sanciones y aumento del gasto por elecciones: prever aumento de inversiones y capacidad instalada atado a un análisis racional.

Asimismo, mejorar la eficiencia para compensar las reducciones de márgenes de ganancia. Después de años de fuertes aumentos de precios en dólares, en 2023 se produjo una fuerte desaceleración de los precios por caída de la demanda generalizada.

Estima que aunque en 2024 esperan una recuperación importante del consumo, los ajustes de precios en dólares entre 2018-2022 que cuadruplicaron los precios en esa moneda en el país, parecen haber agotado ya la capacidad de la demanda de mantener ese ritmo de incremento.

Captar personal capacitado: en medio de masiva migración, altos costos de universidades y el deseo de los jóvenes de emprender, uno de los principales desafíos de las empresas es cómo atraer a capital humano de alto nivel, ¿Qué deben hacer?

Compensar bien al personal es una de las claves: A los de más alto nivel debe aplicarse estrategias diferenciadas de aumento de sueldos y bonos; comunicarle la evaluación de su rendimiento;

y comparar el cargo con otros referentes en el mercado; armar estrategias de precios adecuadas al entorno y al target de clientes que se aspira a atacar, y que pasan por la definición del consumidor objetivo.

Entonces, ¿qué elementos podemos evaluar para definir una estrategia de precios en Venezuela?

Se debe comenzar por comprender el mercado en el que operas: más de 80% del país mantiene ingresos mensuales entre 0-300\$. El mercado de las mayorías está enfocado en atacar las necesidades de ese grupo, sin embargo también puedes apuntar a otros nichos más pequeños pero rentables.

Sugiere diseñar una estrategia de mercadeo sólida. Para diferenciarse de otras marcas y convertirse en la favorita de los clientes no hace falta invertir más en RRSS o influencers, sino trabajar en una estrategia de marca con sentido. Te dejamos las claves: Soportar los costos fijos iniciales de un negocio: Emprender es siempre un desafío pero hay claves para avanzar en un nuevo proyecto y sobrevivir los cruciales primeros tres años.

Con información de El Impulso