

Recomiendan controlar los gastos frente a “periodo de inestabilidad”

La economista Sandy Gomez, coordinadora de Emprende Tech y Máster en Finanzas, subraya que el país atraviesa un “periodo de inestabilidad marcado por una característica principal, que son las distorsiones cambiarias, y esto normalmente no tiene una fecha finita”.

En el espacio A Tiempo de Unión Radio, con Eduardo Rodríguez y Saúl Noriega, explicó que existen estrategias claves para enfrentar esta situación, que afecta tanto a empresas como a particulares, “y nosotros siempre recomendamos verificar presupuesto y los gastos pues algunos son necesarios y otros son más superfluos”.

Insiste en que en periodos de turbulencia, es importante mantener el hábito de controlar el presupuesto “buscar la diversificación de ingresos, eso aplica tanto para las personas y para empresas y a veces implica una nueva línea de negocio, un nuevo producto”.

Al referirse a los precios, admitió que se está priorizando el precio por encima de la calidad. “La variable precio se ha convertido en clave para este tipo de decisiones”. No obstante, considera que una lectura mas optimista la vemos en la diversidad de marcas que han aparecido (...) “Tienen un mercado que está receptivo porque le están ofreciendo un abanico de precios”.

Recalca que tenemos un consumidor que está pasando por un periodo de ajuste de su presupuesto, de su poder adquisitivo, y eso lo obliga a buscar opciones, “pero creo que ahí las empresas tienen una oportunidad, no solo para el consumo, sino también para los servicios, es algo para estar atento desde el punto de vista del emprendedor”.

“La realidad, desde un punto de vista empresarial, es que tú no deberías tener en tu empresa, no deberías tener un producto dentro de tu portafolio que dé pérdida, aunque al final todo es temporal, y eventualmente la situación puede revertirse, pero jugar con esa variable tiempo, productos que no son rentables, puede ser una combinación muy peligrosa”.

Recomendó a los empresarios en este periodo de turbulencia

“donde sabemos que las ventas van a estar afectadas, que el inventario va a rotar más lento y los consumidores van a buscar otras opciones, protegerse”.

Opina que en este periodo se debe sopesar entre la posibilidad de ganar y una perspectiva de rentabilidad más baja, pero nunca jugar con la expectativa de que eso sea de pérdida, porque al final afecta el patrimonio de la compañía y podría terminar afectando el patrimonio personal del emprendedor o del empresario”.

Unión Radio