Edición Núm. 83



Control de precios, desinversión y resiliencia empresarial

COMPETIMEXTRA

inteligencia empresarial para tu negocio



Bienvenido

Somos un equipo de especialistas con más de 20 años soluciones en inteligencia empresarial en materia de contabilidad fiscal y administrativa, tecnológica, de capital humano, procesos y soporte jurídico.

Estamos convencidos de que la formación, la experiencia, el compromiso y la innovación son la base para ofrecerte

En COMPETIMEX entendemos tus necesidades y hacemos nuestros tus objetivos garantizando una plataforma sólida para tu **operatividad, rentabilidad y** competitividad.

Nuestros Servicios











Tecnologías de la Información

Soporte Contabilidad Fiscal y Jurídico Administrativa

Capital Humano

Meiora de Procesos

Si deseas consultar nuestros servicios o tienes algún comentario respecto a la publicación, por favor envía un correo a info@competimex.com o llámanos a (55)56167283 ext. 101





Contabilidad Fiscal y Administrativa

Capital Humano

Tecnologías de la Información

Mejora de Procesos

Soporte Jurídico



Control de precios, desinversión y resiliencia empresarial

Edición Número 83. Agosto 2021

- Ante la incesante inflación que compromete el poder adquisitivo en familias y empresas, se ha buscado incidir en el control de precios que tienen un mayor impacto en la inflación.
- El problema del control de precios es que limita la competencia de los mercados, desfavorece el clima de negocios y limita a la inversión, estacando el crecimiento económico.
- Las empresas necesitan reinventarse, considerando aspectos relevantes en la fijación del precio.

Ante un entorno de alta incertidumbre y aumento de inflación, el control de precios en un producto o sector en específico influirá en las expectativas de largo plazo, lo que puede elevar el tipo de interés, causando una gran afectación al funcionamiento general de la economía. No solo a las empresas les costará más financiar sus inversiones, sino que la expansión de la actividad económica perpetuará un crecimiento moderado por el bajo consumo interno.

Marco general de precios

El año 2021 se ha caracterizado por la pérdida del poder adquisitivo en familias y hogares. Por un lado, la debilidad en los empleos ha causado una reducción en los ingresos que se suma a una inflación al alza como la del mes de julio, cuando se ubicó en 5.8%, respecto de 2020, con incrementos en precios como el gas LP, gasolinas, tortilla y otros alimentos.

México. Índice de precios al consumidor y al productor. (Inflación anual, porcentaje), ene 2020 – jul 2021



Fuente: Competimex, S.C. con datos del INEGI.
*Índice Nacional de Precios al Productor sin petróleo y con servicios

Por otro lado, al analizar el índice de precios al productor, sin considerar petróleo, se identifica que estos precios todavía reflejan los efectos del costo en las materias primas como metales y energéticos. Así, durante julio, la inflación al productor llegó a 5.3%, respecto de 2020.

En este contexto de incremento de precios, el común denominador son los insumos que sirven a los hogares y a la industria, como es el caso del gas y los energéticos, en los que se ha buscado incidir de manera directa, sea a través del control de precios, o mediante políticas de regulación directa para incidir de manera indirecta en el precio.

El problema del control de precios es que reprime a los mercados, creando más efectos negativos que positivos, pues, al afectar la estructura de costos en las empresas, puede crear escasez del bien o servicio





sobre el que se impone la tarifa máxima, afectando principalmente al consumidor. Por otro lado, también afecta a la competencia, desfavoreciendo el clima de negocios y desincentivando la inversión.

El riesgo en las empresas

Hasta ahora, la incidencia en precios por parte del Gobierno Federal se ha dado en un sector en específico: el energético; pero a lo largo de la historia de México, el control de precios se ha dado en otros activos como la tortilla, el pan, transporte público, salarios y hasta el tipo de cambio.

Los resultados han deparado en escaso crecimiento económico y el poco o nulo control de la inflación, puesto que genera expectativas al alza y, de acuerdo con el Banco de México, si las expectativas de inflación a largo plazo se ven afectadas, podrían darse movimientos al alza en la tasa de interés, creando fuertes presiones para las empresas.

Por un lado, aquellas que por las condiciones de la pandemia han tenido que financiarse vía crédito, verán un incremento de sus costos, trasladando este costo para los consumidores, pues algunas tendrán que subir el precio de sus productos, perdiendo a los clientes que tendrán que sustituirlos por algo más asequible. Algunas compañías optan por disminuir su volumen de producción para mantener el precio, pero en ambos casos, implica una pérdida de sus utilidades.

Por otro lado, las condiciones del entorno macro

financiero pueden llegar a mermar la capacidad de negociar con proveedores o clientes, pues habrá menores posibilidades de negociar ciertas condiciones, particularmente en lo que respecta al interés. Ello además de limitar las inversiones, aumenta la incertidumbre para el negocio.



Más vale prevenir que lamentar

En un contexto tan complejo como el que afrontamos, las empresas se enfrentan a múltiples factores financieros que ponen en riesgo su funcionamiento. El reto no solo es estar preparados, sino tener las herramientas que permitan alcanzar los objetivos planteados, reponiéndose a la adversidad.

Sobre este último aspecto, cobra especial relevancia la resiliencia empresarial, puesto que las organizaciones resilientes se caracterizan por la capacidad de crear y proporcionar seguridad en medio del cambio, aprendiendo, desarrollándose y creciendo ante las adversidades que el panorama pudiera plantear.





Actualmente, y si de control de precios se habla, es mejor que suceda desde el origen; es decir, desde las organizaciones que se diferencian del resto, ofertando sus productos con base en calidad y en una estructura bien organizada. Es aquí donde el *Pricing* adquiere una mayor relevancia, por lo que es indiscutible la necesidad de contar con un comité de Precios en la empresa que involucre el trabajo transversal con otras áreas, a fin de considerar los cuatro aspectos relevantes en la fijación del precio: costos, clientes, competidores y canal de ventas.

En Competimex, S.C., reiteramos la importancia en dar seguimiento a indicadores clave como precios y rentabilidad. Así, se puede tener un mayor conocimiento sobre la estructura de costos de la empresa y es más fácil jerarquizar y enfocarse en una sola estrategia que garantice mayores rendimientos, en lugar de buscar implementar un abanico de estrategias costosas y poco productivas. Es necesario incorporar una metodología con procedimientos, responsabilidades y responsables. Así, la implementación de la estrategia debe ser más eficiente.

En Competimex, S.C. contamos con más de 20 años de experiencia en la asistencia hacia nuestros clientes en la definición y puesta en marcha de acciones orientadas a mejorar el desempeño de sus organizaciones. En tiempos difíciles, la planeación permite clarificar el rumbo. Contáctanos.





Copyright © Competimex, S.C. Agosto 2021
Todos los derechos reservados

inyf www.competimex.com

Iglesia No. 2, Torre E, Despacho 1203 Col. Tizapán San Ángel México, 01090, D.F. Tel: (52) 55 56167283