

Punto de inflexión económico

Inflación y tipos de interés: ¿Qué viene ahora?





Las perturbaciones que han sacudido la economía mundial en los últimos años han introducido una nueva normalidad para las turbulencias. Estos episodios han elevado la incertidumbre a niveles excepcionalmente altos, lo que a su vez puede repercutir en el crecimiento económico.

Navegar a través de estos tiempos cambiantes puede parecer desalentador, sobre todo cuando hay que lidiar con las presiones de la inflación.

En todos los sectores, estamos viendo cómo las empresas aprovechan la oportunidad para racionalizar sus organizaciones, desde la reducción de plantilla hasta la priorización de las inversiones en proyectos clave que son fundamentales para sus operaciones. Cada dólar es importante en una crisis, por lo que es fundamental conocer el rendimiento de la inversión en proyectos clave o en la cadena de suministro.

En tiempos de incertidumbre económica, algunas organizaciones se refugian en la seguridad, confiando en fuentes de ingresos probadas y comprobadas para proporcionar seguridad mientras la confianza del mercado es baja. Otras empresas aprovechan la oportunidad de innovar y explotar las lagunas del mercado para desarrollar nuevos enfoques, rompiendo los modelos de negocio tradicionales en favor de productos y servicios ágiles y muy centrados en el cliente.

Sabemos que no hay una solución milagrosa para resolver la incertidumbre económica.

La estrategia es clave y las empresas deben comprender el camino que desean seguir para obtener beneficios tanto a corto como a largo plazo. Es crucial que las organizaciones analicen su modelo operativo e identifiquen las fuentes de despilfarro y las oportunidades de reducir el gasto.

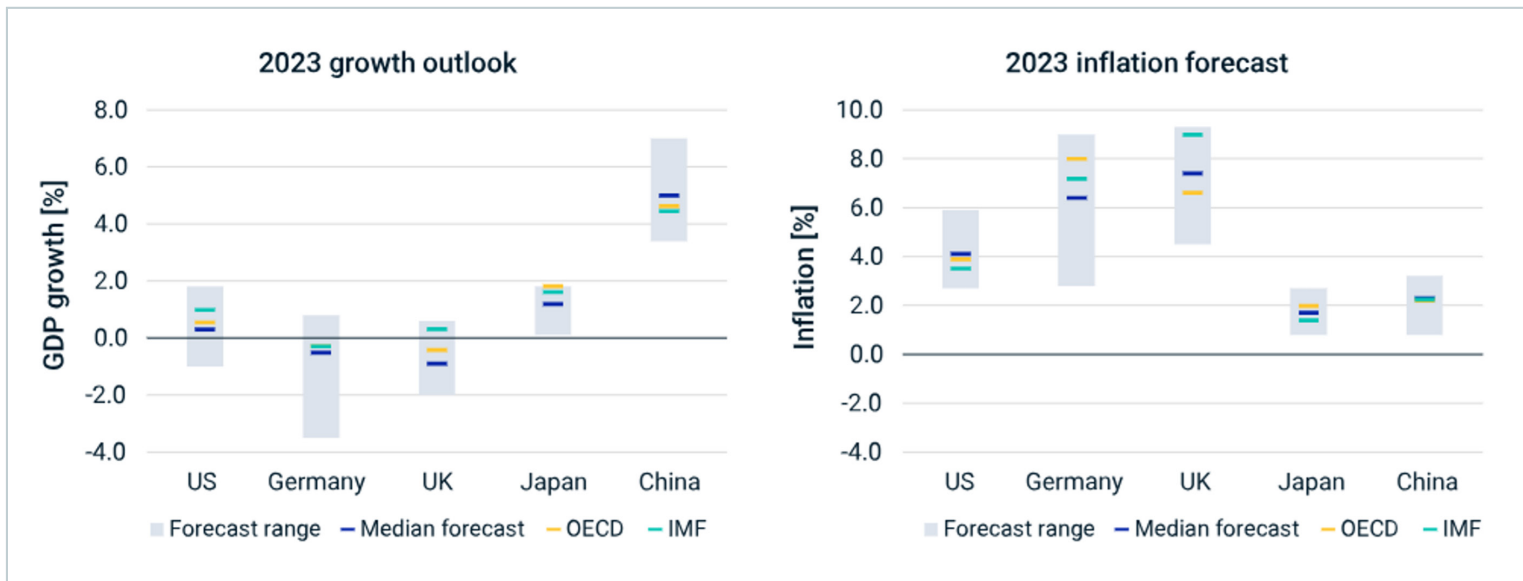
Este documento presenta las perspectivas económicas actuales y examina los efectos de la inflación y los tipos de interés, así como la forma en que las empresas afrontan la incertidumbre.

Previsiones económicas

Las previsiones económicas de organizaciones como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial y la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) apuntan a un crecimiento lento en Estados Unidos y a una recesión poco profunda en la zona euro, junto con una inflación elevada (véase el gráfico siguiente)

En el Foro Económico Mundial de Davos a principios de año, el ambiente era más optimista debido a tres posibles vientos de cola para la economía mundial: La reapertura de China y la previsión de un auge del “gasto por venganza”, la caída de los precios de la energía que supone un alivio en Europa y el impulso de la Ley de Reducción de la Inflación a la economía estadounidense. Sin embargo, la cautela sigue siendo necesaria, ya que los bancos centrales siguen luchando contra la inflación, y las tensiones geopolíticas pueden seguir sorprendiendo en 2023.

Las previsiones varían significativamente en las principales economías.



Economic forecast for GDP growth and inflation from OECD, IMF and a median and range from a poll of economists.

Esta exposición consta de dos gráficos que muestran las previsiones de crecimiento del PIB y la inflación en EE.UU, Alemania, Reino Unido, Japón y China. Los gráficos muestran una amplia gama de previsiones sobre estas medidas para todas estas grandes economías, especialmente para Alemania.

La economía europea muestra resistencia... pero la recuperación será lenta.

La economía europea lleva desacelerándose desde mediados de 2022, con una inflación que sigue superando el crecimiento de los salarios nominales y actuando como lastre para el consumo. Aunque la subida de los tipos de interés también ha pasado factura, el crecimiento económico sorprendió al alza, con un PIB estancado en el cuarto trimestre de 2022 y un crecimiento probablemente modesto en el primer trimestre de 2023, lo que acalló las expectativas previas de una recesión inminente.

La inflación de la zona euro ha superado su máximo (10,6% en octubre de 2022) y ha empezado a desacelerarse, impulsada por la caída de los precios de la energía y los efectos de base. Los cuellos de botella de la oferta están retrocediendo rápidamente, lo que permite que la oferta se recupere. Ello, unido a la ralentización de la demanda y a la inversión de los anteriores cambios en los patrones de consumo (desde los servicios hacia los bienes tras el estallido de la pandemia), debería conducir a una reducción de los márgenes industriales. Por otra parte, el descenso de los precios de los productos básicos, en particular los costos de la energía, se filtrará gradualmente a otros precios. Esto debería favorecer la desinflación de los bienes industriales y de consumo. Ya se refleja en las perspectivas de negocio de las empresas, especialmente en los sectores intensivos en energía.

Es esencial recordar que la crisis energética y muchas otras perturbaciones, incluidas las provocadas por cambios en el panorama geopolítico, no son choques transitorios. Debemos acostumbrarnos a un periodo prolongado de incertidumbre y volatilidad. Es vital que las empresas se mantengan vigilantes y estén preparadas para cualquier nuevo riesgo que se materialice.



Cuatro efectos de la inflación en las empresas

Aunque muchos pronostican que la inflación en Europa descenderá con relativa rapidez a lo largo de 2023, en términos de media anual es probable que siga siendo elevada. En la zona del euro, la inflación alcanzará el 6,1% y algunos países de Europa Central y Oriental, especialmente Hungría, Chequia, Polonia y Eslovaquia, seguirán registrando cifras de dos dígitos en 2023.

En la zona euro, la inflación debería alcanzar el objetivo del Banco Central Europeo (BCE) del 2% en el segundo semestre de 2024, pero la inflación subyacente podría seguir siendo más elevada hasta el segundo semestre de 2025.

¿Qué efectos tendrá/está teniendo la inflación en las empresas?

1. Aumento de los precios.

Los consumidores se enfrentan a precios más altos de productos comunes como los alimentos y la gasolina, mientras que los empresarios ven cómo suben los precios de las materias primas, la mano de obra y casi todo lo que se necesita para dirigir un negocio. Estamos viendo cómo este aumento de los costos repercute negativamente en los resultados de muchas empresas, sobre todo en las que ya tenían márgenes de beneficio muy reducidos. Las empresas tienen que encontrar una forma de compensarlos, y el primer instinto suele ser subir los precios, pero nuestra experiencia nos dice que no siempre es lo mejor.

2. Interrupciones en la cadena de suministro.

Gracias a la irregularidad de los precios, la escasez de mano de obra y otras perturbaciones económicas, es bastante habitual que se produzcan retrasos y complicaciones en la cadena de suministro como consecuencia de la inflación. Es posible que no pueda conseguir los productos o materias primas que necesita para funcionar sin problemas, provocando retrasos también para sus clientes.

3. Menor gasto de los consumidores.

Cuando se instala la inflación, los consumidores experimentan una reducción del poder adquisitivo; en consecuencia, gastan menos dinero. Aunque se puede decir que algunas empresas son a prueba de recesiones, la mayoría sufren cuando baja el gasto general de los consumidores. Puede que le resulte más difícil atraer a nuevos clientes, y su base de clientes actual gastará menos dinero en cada visita.

4. Beneficios para los tenedores de deuda.

Una complicación interesante de la inflación es que los titulares de deudas a veces se benefician. Si debe una cantidad fija de dinero a otro individuo o a una institución y el valor del dinero baja, el valor de lo que usted debe disminuirá, dándole una ventaja financiera limitada.

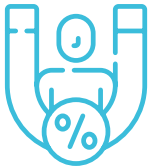
Estrategias de gestión de la inflación

Entonces, ¿qué medidas están tomando los empresarios para gestionar su negocio de forma más inteligente durante la inflación a largo plazo?



Encontrar alternativas al aumento de los precios al consumo.

Todos sus precios han subido, ¿qué hace? Dependiendo de su negocio y de la naturaleza de sus clientes, puede tener sentido incrementar los precios. Pero lo que estamos viendo con más frecuencia es reducir el volumen de su producto, empaquetar sus productos de forma diferente o hacer otros movimientos sutiles para reducir costos sin que los clientes lo noten inmediatamente.



Céntrese en la retención de clientes.

Sus clientes actuales, los fieles a su marca, suelen ser vitales si quiere que su empresa sobreviva. Centrarse en la fidelización de los clientes cuando la inflación es alta puede ser una estrategia inteligente. Incluso estrategias sencillas, como un programa de fidelización de clientes, pueden marcar una gran diferencia.



Gestione la deuda con cuidado.

Los periodos inflacionistas son una excelente oportunidad para aprovechar el apalancamiento financiero. El apalancamiento financiero significa simplemente utilizar dinero prestado para conseguir una ventaja financiera, ¡pero eso ya lo sabe! Dado que los tenedores de deuda se benefician en cierta medida de la inflación, esto podría jugar a su favor de múltiples maneras. Sin embargo, sigue siendo importante gestionar su deuda con cuidado para no sobreapalancar su negocio.

Por ejemplo, vemos que los clientes controlan y optimizan cada vez más la gestión del capital circulante y las reservas de existencias. Esto es clave, porque cuando su empresa necesita efectivo, lo último que querrá hacer es pedir prestado a tipos altos mientras el capital está inmovilizado en existencias no utilizadas. Hay que saber exactamente qué se necesita y gestionar el inventario disponible de cerca y con eficacia en función de la variabilidad de la oferta y la demanda en tiempo real.

Prosperar en medio de estos impactos inflacionistas requerirá:

- Una alineación más estrecha entre las disciplinas departamentales y el departamento financiero.
- Una plataforma digital que registre todas las transacciones a medida que se producen e interoperara con estos datos para una modelización, planificación y previsión precisas.
- Vinculación de fuentes de datos externas (como datos económicos) y redes de cadenas de suministro.

La dinámica inflacionista está cambiando con tanta rapidez que los directores generales pueden despertarse el lunes por la mañana con cambios económicos drásticos que afectan a los supuestos de ingresos, costos y márgenes. En consecuencia, las finanzas, la demanda y la planificación de la cadena de suministro deben coordinarse estrechamente con frecuencia (aunque sabemos que a menudo ya lo hacen).

Conocer su posición de tesorería en tiempo real le permite tomar decisiones de planificación y presupuestación con conocimiento de causa.

Estas estrategias pueden permitirle ser más predictivo, estar mejor preparado y ser más ágil, lo que es vital para sortear los altibajos económicos. Muchas empresas están empezando a realizar una planificación **probabilística**, en la que desarrollan múltiples escenarios de planificación basados en la mejor, la peor y las realidades “intermedias” o “probables” para poder responder con rapidez cuando las cosas cambian.

Cómo puede perjudicar a las empresas la subida de los tipos de interés

Como la subida de los tipos de interés puede tener un efecto significativo en el costo de la actividad empresarial, todas las empresas deben ser conscientes de las fluctuaciones de los tipos. La clave está en anticiparse y ajustar su modelo de negocio en consecuencia.



Menor capacidad de servicio de la deuda

El aumento de los tipos de interés puede reducir la capacidad de una empresa para hacer frente al servicio de la deuda, ya que la organización incurre en costos cada vez mayores que no se compensan con un aumento correspondiente de los ingresos. Las empresas pueden encontrarse en una situación precaria si una parte excesiva de su capital se destina a pagar deudas con tipos de interés elevados.

Cuando estas obligaciones tienen prioridad sobre las inversiones en nuevos productos y servicios, o en campañas de marketing y publicidad para aumentar las ventas, las empresas pueden reducir su potencial general de crecimiento.

En algunos casos, las organizaciones pueden recurrir a métodos de recorte de gastos como despidos o reducción de salarios de los empleados para reducir los costos fijos.



Crecimiento más lento

Cuando suben los tipos de interés, las empresas suelen alcanzar tasas de crecimiento más lentas debido a la dificultad de acceder a los préstamos, así como a los costos más elevados asociados a los empréstitos.

El acceso al capital y a las oportunidades de financiación suele ser esencial para las empresas cuando buscan expandirse y crecer, y cuando los tipos de interés suben, el coste puede llegar a ser prohibitivo. Los propietarios de empresas pueden optar por reducir sus planes para asegurarse de que los pasivos a corto plazo no superen sus próximos ingresos. Juntos, estos efectos pueden servir para limitar el ritmo de crecimiento de empresas potencialmente exitosas.



Cómo puede ayudar a las empresas la subida de los tipos de interés

Sin embargo, la subida de los tipos de interés no es del todo negativa. A medida que aumenta el costo de los préstamos, la subida de los tipos de interés puede ser beneficiosa para determinados tipos de empresas.

Por ejemplo, las empresas que operan en sectores considerados "seguros" pueden beneficiarse de la subida de los tipos de interés si disponen de una gran cantidad de capital o de inversiones en efectivo. Estas empresas pueden ver aumentar el rendimiento de sus inversiones a medida que aumenta el valor de las mismas.



Empresas con capital circulante negativo

Del mismo modo, las empresas con capital circulante negativo suelen beneficiarse de la subida de los tipos de interés, ya que el capital circulante negativo (es decir, el exceso de efectivo en el balance) genera un rendimiento. Como resultado, estas empresas suelen tener más recursos a su disposición para necesidades de inversión interna y otros objetivos operativos. Un buen ejemplo de ello son Booking.com o Expedia, que se benefician de que los clientes paguen sus vacaciones por adelantado.



Empresas con flujo de caja positivo

Las empresas con flujo de caja positivo pueden beneficiarse potencialmente cuando suben los tipos de interés, ya que pueden invertir su flujo de caja positivo en valores de mayor rendimiento.

Cuando el tipo de interés general del mercado aumenta, las empresas con flujo de caja positivo pueden utilizar este capital excedente para invertir en su negocio.



¿No está seguro de cómo afecta esto a los resultados de su empresa?

Identificar su estructura de capital como empresa es uno de los primeros y más importantes pasos para comprender cómo los tipos de interés pueden afectar al crecimiento futuro.

Conocer la cantidad y el tipo de capital que está utilizando, ya sea ganado o basado en deuda, le ayudará a identificar dónde es vulnerable y cómo cualquier cambio en la estructura de tipos puede afectar a esas operaciones. Además, disponer de esta información le permite identificar qué áreas podrían beneficiarse potencialmente de unos tipos de interés más altos, permitiendo a su empresa hacer más con los fondos sobrantes.



La gestión de costos es clave

Es importante insistir en la importancia de la gestión de costos. Puede parecer obvio, pero merece la pena reiterarlo.

Según nuestra experiencia, la gestión ineficaz de los costos no sólo hace que las empresas no alcancen sus objetivos, sino que afecta al valor a largo plazo, que es la base del crecimiento y la rentabilidad de la empresa.

Según Gartner, las empresas que aumentan sus ingresos al tiempo que reducen costos y son capaces de alcanzar sus objetivos a corto y largo plazo persiguen con éxito un “crecimiento eficiente”. Esto significa que las empresas son capaces de reinvertir sus ahorros de costos para impulsar la innovación transformadora y el crecimiento. El crecimiento eficiente es importante para impulsar la rentabilidad de los accionistas y, en última instancia, para que las empresas sigan siendo rentables.

Sin embargo, las iniciativas de crecimiento o transformación no vienen inmediatamente a la mente en tiempos de incertidumbre macro económica como los actuales. A menudo, vemos que los directores financieros centran su atención en los costos finales, lo que no favorece la creación de valor a largo plazo. Un ejemplo de esto es evidente si rebobinamos y observamos las decisiones tomadas durante la última recesión.

La gravedad de la anterior recesión hizo que ya se hubieran agotado numerosas áreas de reducción de costos, y profundizar en las áreas “obvias” del balance final puede resultar peligroso para las empresas. En general, muchas organizaciones recurren a sus funciones de apoyo para encontrar recortes rápidos y fáciles, por ejemplo, las actividades generales y administrativas (G&A). Como resultado, la mayoría de las empresas no han logrado una mayor eficiencia en un periodo de 4 años en áreas como ésta, ni siquiera con los avances tecnológicos.

Una de las razones aparentes de la falta de eficiencia es que los trabajadores “se extienden demasiado”. Como todos sabemos, pedir al personal que haga más con menos no es sostenible y provoca falta de entusiasmo para ser innovador, poco tiempo para llevar a cabo nuevas iniciativas de crecimiento y niveles de servicio reducidos. Con el optimismo de los directores financieros ya a punto de disminuir, es peligroso que este sentimiento se extienda a toda la plantilla.

Aunque se trata sólo de un ejemplo anterior de reducción de costos, la situación pone de relieve cómo los recortes sustanciales en los departamentos, se hagan donde se hagan, pueden tardar años en superarse.

Recurrir a las estrategias tradicionales de gestión de costos puede ser inherente, pero por sí solas no bastarán cuando llegue la próxima recesión.

Con la persistencia de la incertidumbre empresarial generalizada, los objetivos de reducción de costos pasarán de ser una aspiración a convertirse en algo que las empresas deben cumplir para su supervivencia. Por lo tanto, creemos que es vital que las grandes empresas consideren seriamente cómo pueden optimizar su rendimiento de la forma más adecuada para su negocio. Deben asegurarse de que su creación de valor no se pierda en la carrera por demostrar esfuerzos de reducción de costos para proteger el rendimiento de los accionistas.

Para muchas empresas, el éxito en la reducción de costos puede empezar por mejorar la madurez de sus procesos actuales y buscar la ayuda de terceros especialistas.

Si las empresas se toman en serio la reducción de costos en tiempos de dificultades económicas, hay que valorar de nuevo los conocimientos técnicos necesarios.

En resumen, ¿cómo puede reaccionar su empresa ante estos cambios en la economía? En primer lugar, entendiendo a su consumidor y asegurándose de que sus productos, servicios y comunicaciones responden a las necesidades fundamentales tanto de los clientes fieles como de los potenciales. La segunda es utilizar la gestión de costos empresariales para diseccionar los costos operativos de su empresa e identificar áreas clave de ahorro; aquí es donde los especialistas de Expense Reduction Analysts podrán ayudarle. Si le preocupa cómo afectará a su empresa la subida de los tipos de interés y la inflación, nuestro equipo de expertos podrá ayudarle, así que póngase en contacto con nosotros hoy mismo.

Podremos ayudarle a garantizar que su empresa funcione al máximo de su capacidad durante este punto de inflexión económica.



**Expense Reduction
Analysts**

La oportunidad está en todas partes. Se disfraza.

La mayoría de las empresas no la ven. Pero nosotros sí. Nuestra misión es encontrarla. Mirar donde otros no miran, no pueden o no quieren.

Hacemos avanzar a las empresas. Como grupo de pensadores y emprendedores, trabajamos junto a nuestros clientes para crear un camino hacia donde quieren estar. Desde la gestión de costos hasta la contratación sostenible, iluminamos lo que está oculto. Iluminamos oportunidades y aportamos valor a través del conocimiento.

Expense Reduction Analysts genera ventajas al revelar el valor oculto en todos los sectores, en más de 40 categorías de gasto y con una tasa de éxito del 100%. Si desea más información o iniciar una conversación, póngase en contacto con nosotros hoy mismo.

Si quiere más valor...

Acompáñenos en nuestro próximo seminario web, ya que este mes de noviembre volvemos a dar la bienvenida al galardonado economista y profesor de la London School of Economics, Ricardo Reis.

Una voz autorizada en el tema de la inflación y uno de los principales macroeconomistas del mundo, Ricardo compartirá sus previsiones sobre la dirección que está tomando la inflación. Parte de ese pronóstico incluye la identificación de algunos de los retos inmediatos a los que se enfrentan las empresas y las medidas prácticas que pueden tomar para reducir los impactos negativos. Ricardo también ofrecerá una visión experta sobre las estrategias para la recuperación empresarial e incluso explorará las oportunidades para que las empresas prosperen en un mercado inflacionista.

**La visión de un economista - Un punto de inflexión para la inflación y los tipos de interés:
¿Qué viene ahora?**



Regístrese



Value Through Insight™
expensereduction.com