**Estrategias para enfrentar el alza en el precio del acero**

*La digitalización contable ayuda a enfrentar los desafíos arancelarios*

**Ciudad de México, XXXX de abril de 2025.-** En las últimas semanas, los aranceles aplicados por Estados Unidos han generado incertidumbre en los precios. Sobre todo, el acero, un material importante para los sectores automotriz, muebleros y de manufactura en general. Por ello, muchas micro, pequeñas y medianas empresas que dependen de este tipo de insumos se han preguntado cómo pueden enfrentar una subida de precios que ya se está reflejando en muchas de las transacciones que realizan.

En primer lugar, hay que tener en cuenta que mantener las finanzas en orden es clave para protegerse ante cualquier ajuste. Muchas veces las emprensas no saben con certeza, cuándo venden, a quién le deben, quién les debe, cuánto inventario tienen, o cuánto generan mensualmente. Datos de la ASEM en la Radiografía del Emprendimiento 2024, hecha en colaboración con Siigo Aspel, señalan que el 20% de las empresas en México fracasa por una mala administración. Esto complica la planeación estratégica y limita el campo de acción frente a la imposición de estos aranceles.

A través de una plataforma como COI de Siigo Aspel las pequeñas y medianas empresas podrán gestionar la contabilidad del negocio y mantener su administración alineada con las normativas del SAT, generando facturas, reportes y manejando inventarios. Esto contribuye a tener finanzas más sólidas y, por lo tanto, proporciona mejores indicadores para tomar decisiones importantes ante los efectos de los aranceles.

Otro método efectivo es la diversificación en las cadenas de distribución, especialmente regionales o aquellos que ofrezcan grandes oportunidades de mercado. Esto no tiene que limitarse a materiales relacionados con el acero, sino que puede incluir otros materiales o herramientas necesarias según la industria, lo que podría reducir el impacto en las finanzas de las empresas.

Un elemento igualmente importante para el crecimiento de las empresas son las alianzas. En primer lugar, con empresas extranjeras para ampliar el alcance en la venta de productos y servicios; pero también con empresas más pequeñas o de igual tamaño para fortalecer la presencia en el comercio local, algo fundamental para mejorar las finanzas de proyectos emergentes, especialmente ante la variabilidad del mercado internacional.

Aunque tiene menos presencia en los consejos habituales sobre el crecimiento de empresas, la decisión estratégica de los líderes es clave para generar ambientes propicios para la toma de decisiones rápidas y efectivas. Esto implica priorizar la capacidad, la preparación y la habilidad de unificar equipos. Por ello, analizar la posibilidad de dar ascensos estratégicos o incentivos al personal clave en la empresa podría marcar la diferencia entre un proyecto exitoso y uno que tarde más en recuperarse del aumento de precios.

Sin importar qué estrategia se elija, es fundamental tomar decisiones inteligentes basadas en indicadores claros y precisos. Buscar incentivos fiscales a través de la protección al medio ambiente, digitalizar y automatizar operaciones y aprovechar al máximo las alianzas son formas de capitalizar las oportunidades que surgen cuando el mercado se reconfigura, sin importar en qué ramo te encuentres.

**Contacto de prensa:**

Ernesto Roy Ocotla

PR Executive Sr.

ernesto.roy@qprw.co

55 8109 0216

 Mafer Galicia Aguilar

PR Executive

mariafernanda.aguilar@qprw.co

55 5172 9812

\*\*\*

  Sobre Siigo-Aspel:

Es una empresa mexicana líder en el mercado de software administrativo, que brinda servicio a más de 1.2 millones de empresas en México y Latinoamérica.

Como resultado de su innovación en soluciones tecnológicas, automatiza los procesos contables, administrativos, de facturación, de punto de venta y de nómina de las micro, pequeñas y medianas empresas, así como de contadores y emprendedores, con los mejores sistemas en la Nube

Desde febrero de 2022, Aspel fue adquirido por Siigo, compañía colombiana líder en Latinoamérica cuyo propósito es transformar la vida de contadores, empresarios y colaboradores, con el objetivo de fortalecer su estructura tecnológica. Siigo Latam está conformado también por la compañía Memory en Uruguay y Contífico en Ecuador y cuenta con más de 3.000 colaboradores y expertos en el desarrollo de herramientas tecnológicas quienes ayudan a transformar la vida de más de 1.2 millones de contadores y empresarios en Latinoamérica. Con presencia en 5 países, Siigo Latam invierte más del 20% de sus ingresos en tecnología e innovación, con el fin de potenciar su ecosistema tecnológico.