



IEPS en México: el impuesto es el mismo para todos. El impacto no.

No basta con reaccionar rápido, sino decidir con precisión.



1 El momento del cliente

Ya estamos en 2026, y el IEPS no solo sube precios, sino que redefine el juego competitivo.

Impacta simultáneamente volumen, márgenes, mix, arquitectura de precios y comportamiento del shopper.

Los canales de compra reaccionan de diferentes formas:

El traslado del impacto varía por retailer y los movimientos de precios de la competencia no son visibles a tiempo.

Más que el IEPS, el reto está en no leer las señales que hoy nos da la tienda.

La realidad es incómoda pero clara:
La decisiones se toman con una foto incompleta del mercado.

2

La complejidad: Tomar decisiones críticas, con visibilidad parcial.

Hoy, la mayoría de las decisiones de precio en reacción al IEPS se toman con visibilidad parcial del mercado.

- ¿Estás protegiendo margen o cediendo volumen sin anticiparlo?
- ¿Qué SKUs contienen el impacto y cuáles están erosionando la posición competitiva?
- ¿Cuándo la sustitución deja de ser un ajuste puntual y se convierte en un cambio estructural?

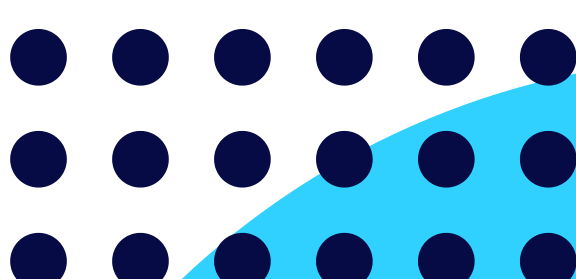
3 El giro de la historia: ver la película completa

Muchas marcas intentan enfrentar el IEPS con:

- Una sola fuente de información
- Modelos sin validación en tienda
- Decisiones de precio desconectadas del shopper

El resultado: decisiones bien intencionadas... con consecuencias no anticipadas.

Para navegar un impacto como el IEPS no necesitas más datos, necesitas una lectura integrada.
Aquí es donde cambia el juego.





IEPS en México: el impuesto es el mismo para todos. El impacto no.

No basta con reaccionar rápido, sino decidir con precisión.



4

La solución no es solo reaccionar, sino decidir con control y visibilidad

Primero: entender **qué** está pasando realmente en el punto de venta

Saber lo que ya está pasando en tienda.
Semana a semana:

- Dónde el IEPS ya está erosionando volumen
- Qué SKUs resisten y cuáles aceleran sustitución
- Cómo se mueve el shopper entre marcas, canales y tamaños

Es la lectura que evita reaccionar tarde.

Luego: entender **por qué** pasa y qué hacer antes de tomar decisiones

Convertir esa lectura en decisiones estratégicas con información predictiva.

- Qué tan sensible es cada SKU al aumento
- Qué escenarios maximizan margen sin romper volumen
- Dónde ajustar precios, mix y portafolio con menor riesgo

No es simulación teórica. Es decisión accionable.

Sólo NIQ conecta la ejecución del punto de venta con la simulación estratégica, en:

- Canal moderno y tradicional
- Nivel SKU
- Lectura semanal
- Con visión competitiva completa

Juntos, te permiten:

- Ver el impacto real del IEPS
- Anticipar la reacción del shopper y la competencia
- Definir precio y portafolio con menor riesgo
- Alinear estrategia, ventas y ejecución

Esto no solo es velocidad de reacción, sino proteger el negocio con control y certeza.

La pregunta no es únicamente si el IEPS tendrá impacto y de cuánto será. La diferencia está en anticiparte o reaccionar.

El impuesto es igual para todos. La lectura del mercado no.

Para navegar un impacto como el IEPS no necesitas más datos, necesitas una lectura integrada. Aquí es donde cambia el juego.

