

Inflación, costes y márgenes: qué deberían vigilar las pymes españolas

Edición: 16 de octubre de 2026 · datos oficiales con corte a 16 de octubre de 2026

1 · Síntesis ejecutiva

Tres datos para encuadrar el trimestre

Este informe recoge tres referencias oficiales publicadas entre el 17 de septiembre y el 14 de octubre de 2026 y las traduce a preguntas de gestión: el índice de precios de consumo (IPC) de septiembre marcó una variación interanual del 4,9 %, con una tasa subyacente del 3,1 %, ambas definitivas. Segundo, el índice de precios industriales (IPRI) de agosto, aún provisional, creció un 13,2 % en interanual; su componente sin energía subió un 3,5 % y el componente energético un 33,3 %. Tercero, el coste laboral por trabajador y mes del segundo trimestre subió un 4,0 % interanual sin ajustar.

El IPC describe el consumo de los hogares; el IPRI, los precios de salida de fábrica; y la encuesta trimestral, el coste medio por trabajador y mes. Ninguno de los tres es el coste de una pyme concreta ni su margen; permiten ordenar la conversación interna sobre precios, costes y caja con referencias comunes.

El precio no se decide con el IPC

Una decisión de precio bien planteada no parte del índice general, sino de la contribución de cada producto, de cada cliente y del calendario de caja. La contribución por unidad es el precio neto menos el coste variable unitario: es lo que queda para cubrir estructura y generar resultado. Por eso el punto de partida operativo es la cesta de compras propia, no la media.

Tres decisiones para revisar este trimestre

- **Precio por coste unitario.** Recalcular la contribución de cada producto con precios y costes reales del trimestre, separando el IVA.
- **Renovaciones y descuentos.** Revisar continuidad y bonificaciones habituales antes de la próxima campaña.
- **Caja a 13 semanas.** Proyectar cobros, pagos y vencimientos fiscales, financieros y de nóminas para detectar tensiones antes de que lleguen.

Las páginas siguientes desarrollan qué mide cada indicador, un ejemplo hipotético, un cuadro de mando con plan de 30 días y, al final, fuentes y límites.

2 · Qué mide cada indicador y qué no

El IPC de los hogares no es el coste de tu empresa

El IPC pondera el gasto de consumo de los hogares; una pyme compra materias primas, energía, transporte, servicios y horas de trabajo en proporciones propias. Cuando el IPC general sube un 4,9 % interanual, la pregunta no es cuánto subir los precios, sino cuánto han cambiado los costes concretos.

El IPRI mide la salida de fábrica, no tu factura

El IPRI recoge los precios de los productos industriales a la salida de fábrica, sin transportes posteriores ni comercio minorista. Su componente energético, que en agosto creció un 33,3 % interanual según la cifra provisional, pesa de forma muy distinta según cada proceso productivo. Para una pyme, el IPRI sin energía (3,5 %) es una referencia del precio de los insumos industriales, no una factura.

El coste laboral por trabajador no es el coste por unidad

La encuesta trimestral de coste laboral mide el coste medio por trabajador y mes; su variación del 4,0 % interanual sin ajustar describe el coste de mantener una plantilla media. El coste por unidad depende además de la productividad y del mix: si la producción por hora sube más que el coste por hora, el coste unitario baja aunque el coste por trabajador suba. Ninguna conversión es automática. Además, el personal puede ser semifijo: no toda la nómina es coste variable. Para un coste por hora, hay que definir qué costes se incluyen y dividirlos por las horas realmente facturables.

Reglas básicas de lectura

- No sumar tasas de índices distintos: pertenecen a cestas diferentes y a periodos diferentes.
- No mezclar periodos: septiembre en el IPC, agosto en el IPRI y el segundo trimestre en el coste laboral no son el mismo mes.
- No tratar como definitivos los datos provisionales: el IPRI de agosto es provisional y puede revisarse; los datos de la encuesta trimestral son definitivos.

La referencia operativa de costes es la cesta de compras propia: para cada insumo relevante, precio unitario, unidades consumidas, transporte y mermas, en el mismo periodo y con la misma base. Sobre esa cesta se calculan escenarios de precio y contribución.

3 · Contribución y margen: ejemplo hipotético

Ejemplo exclusivamente didáctico con cifras redondeadas sin IVA: no corresponde a ninguna empresa real, no incluye costes fijos, fiscalidad ni financiación, y no es una recomendación de precios.

Tabla 1. Efectos de un coste unitario mayor y de un descuento (cifras hipotéticas, sin IVA)

Situación (ejemplo hipotético)	Precio	Coste variable	Contribución	Margen %
Punto de partida	100,00 €	70,00 €	30,00 €	30,0 %
Coste +5 % (73,50 €), precio estable	100,00 €	73,50 €	26,50 €	26,5 %
Coste +5 %, precio 103,50 € (recupera 30 €)	103,50 €	73,50 €	30,00 €	29,0 %
Coste +5 %, precio 105,00 € (recupera 30 %)	105,00 €	73,50 €	31,50 €	30,0 %
Descuento del 5 % (precio 95 €)	95,00 €	70,00 €	25,00 €	26,3 %

Coste unitario un 5 % mayor, precio estable

Si el coste variable unitario pasa de 70,00 a 73,50 euros y el precio se mantiene en 100,00 euros, la contribución cae de 30,00 a 26,50 euros por unidad: el margen sobre ventas baja 3,5 puntos porcentuales, del 30,0 % al 26,5 %, y los euros de contribución caen un 11,7 %.

Dos precios que recuperan la contribución

Para volver a los 30,00 euros de contribución con el coste en 73,50 euros, el precio neto necesario es 103,50 euros: se recupera la cantidad, aunque el porcentaje quede en el 29,0 %. Para volver además al 30,0 %: solo con 105,00 euros se conserva el 30,0 %. Son objetivos distintos, en euros y en porcentaje; su viabilidad depende de la demanda y de la competencia, que este informe no valora.

Descuento del 5 %: qué pide a cambio

Con un descuento del 5 %, el precio pasa de 100,00 a 95,00 euros y la contribución por unidad baja a 25,00 euros (26,3 %). Para igualar la contribución total del punto de partida se necesitan, como umbral algebraico y no como previsión, cerca de un 20 % más de unidades. El cálculo asume coste variable unitario y costes fijos constantes, capacidad disponible y sin costes extra, subcontratación ni canibalización de ventas.

Margen, recargo y errores frecuentes

- El margen se calcula sobre el precio; el recargo, sobre el coste. Un «recargo del 30 %» sobre 70 no da margen del 30 %.
- Este análisis se limita a la contribución; no es un cálculo de EBITDA ni de beneficio neto, porque no incluye estructura, fiscalidad ni financiación.
- Ninguna subida de precios es automática: el índice general no determina el precio de un producto ni de una empresa.
- Todas las cifras del ejemplo son sin IVA; mezclar bases con y sin impuestos indirectos desordena cualquier comparación.

4 · Cuadro de mando y plan de 30 días

Ritmo semanal

- Precio neto medio real por producto o familia de productos, con y sin descuentos.
- Descuentos y bonificaciones aplicados: importe y porcentaje sobre tarifa.
- Mermas, devoluciones y transporte por unidad vendida.
- Caja a 13 semanas: cobros y pagos previstos semana a semana, con vencimientos de impuestos, deuda y nóminas.

Ritmo mensual

- Contribución por línea de producto y por cliente, en euros y en porcentaje.
- Costes laborales imputados al periodo, en euros, divididos por unidades comparables producidas; en servicios, costes incluidos definidos y horas realmente facturables.
- Compras: precio unitario, unidades, transporte y mermas de los insumos principales.
- Cobros y pagos: antigüedad de saldos y concentración de clientes.
- Inventario: rotación de existencias y valor de existencias paradas.

Plan de 30 días, sin proyecto informático previo

- Semana 1. Conciliar ventas y compras de los últimos 12 meses: una sola fuente de verdad por insumo y producto.
- Semana 2. Separar la evolución de ingresos en precio, volumen y mix.
- Semana 3. Ensayar alternativas de tarifa y descuentos sobre la contribución, con el ejemplo anterior como patrón.
- Semana 4. Pilotar un cambio reversible en un producto o cliente acotado, con revisión y criterio de retorno.

Responsables propuestos

Reparto propuesto: la dirección fija el objetivo (contribución en euros, no solo porcentaje); finanzas mantiene la caja a 13 semanas y los vencimientos; comercial documenta precio neto, descuentos y renovaciones; operaciones aporta coste unitario, mermas y productividad. Cada indicador debe tener un único responsable.

Escenario interno de tensión (supuestos, no previsión)

Las sensibilidades se separan sobre una base interna explícita: los datos propios de los últimos 12 meses. Menos unidades y más coste variable afectan a la contribución; el retraso de cobros afecta a la caja, no al margen por sí solo. Un 10 % menos de unidades, un 5 % más de coste variable y 15 días adicionales de retraso identifican, solo en conjunto, un escenario interno de tensión. Son supuestos sin probabilidad asignada: no es una previsión ni un diagnóstico.

La caja se calcula como saldo inicial más entradas menos salidas, ordenadas por vencimiento, e incluye el IVA donde corresponda, además de impuestos, deuda financiera y nóminas; el ejemplo de contribución de la página anterior es sin IVA. Un escenario en una hoja revisada cada semana vale más que un modelo complejo sin actualizar.

5 · Fuentes, límites y aviso

Fuentes oficiales

Fuentes oficiales consultadas el 16 de octubre de 2026. Análisis propio de Oveance.

Indicador	Periodo	Publicación	Estado	Cifra	Fuente (enlace)
IPC general y subyacente	Septiembre 2026	14 de octubre de 2026	Definitivos	4,9 % general; 3,1 % subyacente (interanuales)	INE · nota de prensa IPC 09/2026
IPRI general, sin energía y energía	Agosto 2026	24 de septiembre de 2026	Provisionales	13,2 % general; 3,5 % sin energía; 33,3 % energía (interanuales)	INE · nota de prensa IPRI 08/2026
Coste laboral por trabajador y mes	2.º trimestre 2026	17 de septiembre de 2026	Definitivos	+4,0 % interanual, sin ajustar	INE · nota de prensa ETCL 2T 2026

IPC de septiembre de 2026 (INE). La nota del IPC de septiembre (14 de octubre de 2026) sitúa el general en el 4,9 % interanual y la subyacente en el 3,1 %, ambas definitivas.

IPRI de agosto de 2026 (INE). La nota del IPRI de agosto (24 de septiembre de 2026) recoge 13,2 % interanual del general, 3,5 % sin energía y 33,3 % en energía, cifras provisionales y revisables.

Encuesta trimestral de coste laboral, 2.º trimestre de 2026 (INE). La nota del 17 de septiembre de 2026, con datos definitivos según su sección de revisiones, indica que el coste laboral por trabajador y mes aumentó un 4,0 % interanual, sin ajustar por calendario.

Límites del informe

- Oveance no ha realizado ninguna muestra propia de empresas ni dispone de estimaciones de márgenes del colectivo de pymes: no hay cifras de margen medio en estas páginas.
- Los agregados oficiales no representan a ninguna empresa concreta: cada indicador se presenta con su periodo, tasa, fecha y estado, sin formar un rango conjunto ni permitir deducir el margen medio de las pymes.
- Los periodos de referencia son distintos entre sí (septiembre, agosto y 2.º trimestre) y no deben sumarse.
- El IPRI de agosto es provisional y puede revisarse; los datos del IPC y de la ETCL citados son definitivos.
- Los ejemplos excluyen costes fijos, fiscalidad y financiación; no son cálculos de EBITDA ni de beneficio neto, y no incluyen IVA.
- Este análisis no establece relaciones causales ni contiene previsiones ni recomendaciones de inversión.

Contacto

Para revisar precios, costes y caja: contacto@oveance.com o [+34 618 525 657](tel:+34618525657). Sin compromiso; el alcance se acuerda caso por caso.

© 2026 Oveance. Análisis propio sobre fuentes oficiales citadas. Distribución libre citando la fuente.