

Informe anual 2022

CEIEPP

**Centro de Investigación Económica y de
Políticas Públicas**

INFORME ANUAL DE ACTIVIDADES

INTRODUCCIÓN

Este primer informe del CEIEPP corresponde al análisis de la planeación, gestión y ejecución de las diversas actividades realizadas en el año 2022. Este informe también describe las perspectivas de crecimiento del sector, la situación económica del país y las principales tendencias en la prestación de servicios de consultoría.

El informe está dividido en tres partes: la primera parte describe el entorno económico y tendencias del sector, la segunda parte describe el modelo de negocio y la estrategia; la última parte describe un resumen de las actividades realizadas, activas y las que se encuentran vigentes.

1 ENTORNO ECONÓMICO Y TENDENCIAS

Aunque la preocupación por la situación sanitaria disminuye paulatinamente y se avanza hacia la normalización, continúa existiendo cierta incertidumbre que afecta las perspectivas de crecimiento económico. Tales perspectivas bosquejan la afectación en el costo de vida, el apretamiento en las condiciones de financiamiento y el desabasto.

En esta coyuntura, el sector tecnológico seguirá beneficiándose de la creciente digitalización de la prestación de servicios de consultoría. Resulta inminente un cambio estructural que ya venía produciéndose desde antes del inicio de la pandemia.

Múltiples factores impulsan la innovación como factor más importante en la competitividad de las empresas:

- **Importancia de las capacidades digitales**

Nuevas tecnologías adquieren relevancia (automatización, integración e Inteligencia artificial) penetrando en los productos y servicios tradicionales para transformarlos estructuralmente. Los tiempos obligan a una creciente agilidad en los ciclos de innovación y desarrollo de productos y servicios.

- **Integración de cadenas de valor**

Se produce una migración del valor hacia los nuevos ecosistemas digitales en donde la tecnología es un factor esencial para competir de forma sostenida en el largo plazo. Por tal motivo, crece la relevancia de nuevos ecosistemas relacionales que favorecen la creación de plataformas de colaboración multisectoriales y que favorecen la creación de recursos diferenciales para construir una ventaja competitiva.

- **Relevancia de la escala y aceleración de los procesos de consolidación**

Incrementa la importancia de la inversión en Investigación y Desarrollo, destinada a la industrialización y adaptación ágil del portafolio. Incluso, aumenta el impulso de actualización constante a los planes de eficiencia debido a la rápida erosión del valor añadido. Adicionalmente, crece el número de fusiones y adquisiciones orientadas a complementar el portafolio y adquirir nuevas capacidades.

- **Incremento de la relevancia de presupuestos públicos y de las medidas de estímulo**

La pandemia ha obligado a Estados y entidades supranacionales a desplegar a nivel global paquetes de estímulo económico y programas de recuperación post-Covid, destinados a mitigar su impacto económico y acelerar el retorno al crecimiento. Con ello, crece el negocio *Business to Government* y el peso de los contratos públicos.

- **Renovada preocupación por la sostenibilidad**

La creciente conciencia social se está trasladando de forma muy palpable a todos los ámbitos del entorno empresarial, convirtiéndose en una prioridad:

- Los inversores, analistas y agencias de *rating* ya incorporan de forma generalizada los aspectos ambientales, sociales y de buen gobierno a sus valoraciones.

- Los empleados y el conjunto de la sociedad elevan su nivel de exigencia hacia las empresas, esperando que extiendan la generación de valor más allá del accionista, contribuyendo al bienestar social y ambiental.

A su vez, las empresas demandan a sus proveedores soluciones y servicios que contribuyan a su propia sostenibilidad y la de la sociedad como palanca de diferenciación y fortalecimiento de su imagen.

2 MODELO DE NEGOCIO Y ESTRATEGIA

Nuestra oferta de servicios está enfocada a establecer relaciones de largo plazo con nuestros clientes con el objetivo de convertirnos en la primera referencia para la solución de sus necesidades y/u operaciones clave de sus proyectos.

Por un lado, CEIEPP optimiza sólidas capacidades de nuestro equipo de profesionales para maximizar el beneficio de nuestros clientes. Por otro lado, nuestro equipo de profesionales cuenta con un profundo conocimiento de los mercados en su ramo enfocados a solucionar las necesidades de sus clientes.

Por último, CEIEPP apuesta por la sostenibilidad como parte intrínseca de su propósito, impulsándola en sus clientes a través de la tecnología y de soluciones integrales multidisciplinarias.

TERMINO 1: MODELO DE NEGOCIO

El modelo de negocio de este Centro está basado en una oferta integral de soluciones innovadoras propias, con un enfoque multidisciplinario enfocado a la creación de valor a través del mejoramiento constante de nuestra técnica.

3 PRESENCIA

Ante el soberbio panorama, los hijos de la crisis globalizada (nosotros) y este Centro de Investigación (también nosotros) se ha desempeñado con un ajuste ordenado, serenidad y prudencia en el proceder. Se ha realizado el respectivo análisis de riesgos para planear, gestionar y desempeñarse por encima de las caóticas perspectivas.

Nos hemos empeñado en administrar el conocimiento de cada uno de nosotros para proveer una mejora generalizada y guiar nuestro empuje hacia la creación de valor y relaciones a largo plazo.

Es indispensable el reconocimiento de los activos intangibles como parte estructural de nuestro servicio.

Para darse un quemón, se han terminado tres proyectos en este año:

1. Asesoría económica, legal y financiera del hotel Casa Libélula en Oaxaca
2. Colocación de deuda para casa habitación en CDMX
3. Remodelación de Casa Cruz Azul en CDMX

Se mantienen activos tres proyectos:

1. Diseño arquitectónico, proyecto ejecutivo y construcción de Casa Izamal en Yucatán
2. Desarrollo de la página web en el Estado de México.
3. Desarrollo de la plataforma de cursos masivos

Se implementará el desarrollo de tres proyectos internos:

1. Ejecución de la estrategia de Promoción
2. La Integración de Diseño a través de AUTOCAD
3. Planeación, Diseño y Construcción de casas-habitación prefabricadas

TERMINO 2: CREACIÓN DE VALOR

La creación de valor o generación de valor es el proceso por el cual se da valor económico a algo que no lo tenía o se incrementa el valor de algo que ya lo tenía.