

00661



Universidad Nacional Autónoma de México
Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

Examen General de Conocimientos
Trabajo escrito

¿Qué debe hacer el empresario ante la problemática de la inflación?

Que para obtener el grado de:

Maestro en Administración de las Organizaciones

Presenta: L. E. Jaime Martínez Flores

Tutor: L.E. y Mtro. Josealejo Hernández Pozo



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A mis padres:

Que siempre me han inculcado buenos principios y el compromiso de salir adelante.

A mi esposa:

Connie, por su amor, paciencia y compartir juntos los momentos más significativos de mi vida.

A mi hija:

Jadixi, por su cariño y haberle dado sentido a mi vida. Te quiero mucho.

A mis hermanos:

Por su confianza y porque siempre nos mantengamos unidos.

A mis maestros:

Por sus valiosas aportaciones y acertados comentarios que ayudaron a enriquecer y llevar a un buen término la presente investigación.

A mis amigos:

Por su apoyo incondicional y que me han ayudado a alcanzar este objetivo.

ÍNDICE

¿Qué debe hacer el empresario ante la problemática de la inflación?

INTRODUCCIÓN

I. DEFINICIÓN DE INFLACIÓN.....	1
1.1 Tipos de inflación	2
1.2 Cómo se mide la inflación.....	5
1.3 Causas de la inflación.....	15
1.3.1 Inflación por presión de la demanda agregada (DA).....	18
1.3.2 Inflación por presión de la oferta agregada (OA).....	19
1.4 Consecuencias de la inflación.....	20
II. DEFINICIÓN DE EMPRESARIO.....	24
III. DEFINICIÓN DE DUEÑO.....	27
IV. DEFINICIÓN DE ACCIONISTA.....	28
V. ESTRATEGIAS A SEGUIR POR PARTE DEL EMPRESARIO ANTE UNA SITUACIÓN INFLACIONARIA.....	30
5.1 Problemática de la inflación para las economías.....	31
5.1.1 Caso de México.....	32
5.2 Análisis del manejo financiero.....	39
5.3 Revaluación de los activos.....	47
5.4 Las decisiones sobre precios.....	58
5.4.1 Importancia del precio para las empresas.....	60
5.4.2 Análisis de la elasticidad precio de la demanda.....	64
5.5 Objetivo constante del empresario.....	69
5.6 Control administrativo.....	76
5.6.1 Tipos de control.....	82
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	85
BIBLIOGRAFÍA.....	89

INTRODUCCIÓN

Todo negocio constituye un riesgo. Existen peligros en todos lados. A cierto tipo de empresarios se les conoce como "tiburones" y existen muchos peces grandes que esperan comerse a los chicos. Es difícil crecer más allá de un cierto tamaño sin atraer la atención de empresarios mayores que temen al crecimiento de competidores y que están dispuestos a absorberlos, si pueden. Estamos viviendo constantes cambios, en un momento colocamos un telescopio en busca de las cuatro esquinas de la tierra para encontrar materias primas, y al siguiente minuto estamos llenos de bienes y servicios en busca de clientes en todos los rincones de la tierra. Vivimos en un mundo dinámico e inquieto en el que el cambio constante es la característica permanente.

El problema básico que tiene la humanidad es obtener los bienes y servicios que han de hacer posible la vida. Si se quiere evitar el hambre y la sed, la humanidad debe tomar ciertas medidas para obtener comida, bebida, techo donde vivir, etc. Este tipo de actividad es el que realiza el hombre de empresa. A diferencia del empleado, que toma un lugar pasivo en el proceso de producción, el empresario promueve activamente la producción de bienes y servicios.

Para el empresario es particularmente importante entender el medio económico, el propósito del presente trabajo es explicar como impacta el fenómeno económico al mismo, en la dirección de su negocio día a día. El empresario es un personaje fundamental que toma decisiones. Indudablemente, habrá ocasiones en que se deje llevar por un impulso, lo apoye y tenga éxito, pero éste no se da con frecuencia. El camino más confiable es informarse lo más que pueda sobre los negocios de la empresa y los entornos económico, político y social en que está inmersa. Si se une al impulso, una opinión razonada, basada en un conocimiento sólido se reducen los riesgos y se aumenta la posibilidad de obtener mayores beneficios.

La presente investigación radica fundamentalmente en dos partes: la primera en ubicarnos en el contexto nacional de los efectos nocivos que puede traer el fenómeno inflacionario a la sociedad en su conjunto y de que manera impacta al empresario. En la segunda, hago una serie de sugerencias al empresario mexicano para hacerle frente al problema de la inflación y no sólo ello, éstas también nos pueden servir ante la inminente competencia, cada día más feroz, como consecuencia de la apertura comercial que estamos viviendo hoy en día, el darwinismo social (donde únicamente sobrevivirán los más fuertes).

La inquietud del presente trabajo radica fundamentalmente en que la inflación es un fenómeno económico importante desde mediados de 1970 en nuestro país, pero, para los 80's, alcanzó una importancia relevante hasta llegar a ser una inflación galopante. En 1982 llegamos a tener una inflación del 98%, en 1987 160% y en 1995 del 52%, aunque hoy en día gozamos de una tasa de inflación moderada, 3.8% en 2003, esto no implica que deje de ser un problema e incluso es una de las prioridades más importantes en materia política macroeconómica, junto con la elevación del Producto Interno Bruto (PIB), y la disminución de la tasa de desempleo. En los presentes días hemos escuchado que Banco de México, va a aumentar el corto con el propósito de que la inflación no supere lo que se fijó como objetivo a principios de año. Debido fundamentalmente a un factor exógeno que es el aumento del precio del petróleo a nivel mundial. Repercutiendo en la alza del precio de los combustibles en los últimos días, lo cual trae como consecuencia un aumento en los costos de producción para las empresas.

En la primera parte del trabajo defino qué se entiende por inflación, tipos de inflación, causas, medición y finalmente consecuencias. En la segunda dicto una serie de recomendaciones que debe llevar a cabo el empresario ante esta problemática tan delicada que es la inflación. En donde destaco, primeramente, la importancia que implica el reconocimiento de la inflación para las economías en el mundo y el caso concreto de México, después comento la importancia que tiene el manejo financiero para las empresas, la necesidad de reexpresar sus activos para que reflejen lo más acertadamente su valor de reposición, las decisiones sobre precios no deben ser arbitrarias sino más bien

en función a lo que el empresario fije como objetivo, (haciendo énfasis en el Cepd_x), más adelante se habla del objetivo constante del empresario, donde hoy en día las estrategias están encaminadas hacia la disminución del costo y con ello tienen ventajas comparativas con respecto a la competencia; finalmente, recomiendo que los controles administrativos deben ser evaluados de una manera más rigurosa, para detectar en forma inmediata los errores y aciertos de la organización para poder hacer los cambios que se requieran. Basándome en lo anterior, llego a una serie de conclusiones y recomendaciones para el empresario ante una situación inflacionaria.

Lo que es una realidad, es el hecho de que hoy en día, y que marqué en un inicio a mediados de los 70's, el país y por consiguiente las empresas han atravesado por momentos críticos, muchas han desaparecido, otras han estado a punto de quebrar y la situación es difícil para los próximos años, debido a grandes dificultades económicas. Sin que los dueños, accionistas y empresarios puedan resolver su problemática de una manera adecuada y oportuna.

Ante esta situación las empresas, por medio de sus administradores, deben prepararse para enfrentar las adversidades y asumir la responsabilidad social que implican las organizaciones para muchas personas, trabajadores, proveedores, clientes etc. Vivir en un entorno económico crítico puede ser motivo de la desaparición de muchas empresas, o bien del éxito, cuando se está preparando para poder aprovechar el entorno económico y así poder lograr los objetivos de la empresa.

La inflación constituye diferentes problemas para las empresas pero, también representan ciertas oportunidades. Los empresarios deben estar en alerta constante para sacar ventaja de cualquier oportunidad y minimizar los efectos de las tendencias adversas, prácticamente no existe ninguna área de decisión que no se vea afectada por el clima económico del momento; las principales áreas de producción, las compras y las ventas, las finanzas y la inversión, se han visto influidas por los acontecimientos de carácter económico.

¿QUÉ DEBE HACER EL EMPRESARIO ANTE LA PROBLEMÁTICA DE LA INFLACIÓN?

La estabilidad siempre debe ser inspirada por el gobierno, el cual debe tener la capacidad para negociar con las diferentes fuerzas políticas del país, de lo contrario entraría en proceso de ingobernabilidad creando con ello todavía aún más incertidumbre en el contexto nacional tal como lo estamos viviendo en estos momentos.

I. DEFINICIÓN DE INFLACIÓN.

El primer problema con la inflación es definir qué significa. En general se entiende por inflación un aumento generalizado de los precios, es decir, que la mayoría de los precios de los bienes y servicios disponibles en la economía empiezan a crecer en forma simultánea. La inflación implica por ende una pérdida en el poder de compra del dinero, es decir, las personas cada vez podrán comprar menos con sus ingresos ya que, en periodos de inflación, los precios de los bienes y servicios crecen a una tasa superior a la de los salarios.

“Existe inflación cuando aumenta el nivel general de precios y costos: los precios del pan, de la gasolina y de los automóviles; los salarios, los precios de la tierra y los alquileres de los bienes de capital. Existe deflación cuando disminuyen en general los precios y los costos”.¹

La inflación es un proceso en el cual el nivel de precios aumenta de manera persistente, entonces el consumidor necesita cada vez más dinero para realizar sus transacciones económicas. Durante este proceso, las organizaciones deben pagar más en salarios y por otro tipo de compras a los propietarios de los factores productivos. Debido a que los precios suben, los consumidores deben llevar más dinero consigo cuando van de compras, sin embargo, durante un proceso inflacionario, aunque las personas tengan más dinero en su bolsillo, el valor de éste se hace cada vez más pequeño, a este fenómeno se le llama depreciación económica. Por lo general se distingue entre un aumento “ocasional” del nivel general de los precios y el aumento sostenido de los precios. La primera es conocida como una definición débil de inflación por no requerir que el aumento de los precios sea permanente e incluso no se le puede considerar inflación en si. El segundo concepto, denominado definición fuerte de la inflación, sí requiere que se dé un aumento de los precios a lo largo del tiempo. En este caso, cuando se hable de inflación, se hará uso de este último concepto.

¹ Samuelson. ECONOMÍA. Pág.56

1.1 Tipos de inflación.

Se dice que existe un recalentamiento en la economía cuando se produce un incremento poco significativo del nivel general de los precios. *“La inflación es la continua y persistente subida del nivel general de precios; se mide mediante un índice de costo de diversos bienes y servicios. Los aumentos reiterados de los precios erosionan el poder adquisitivo del dinero y de los demás activos financieros que tienen valores fijos, creando así serias distorsiones económicas e incertidumbre. La inflación es un fenómeno que se produce cuando las presiones económicas actuales y la anticipación de los acontecimientos futuros hacen que la demanda de bienes y servicios sea superior a la oferta disponible de dichos bienes y servicios de los precios actuales o cuando la oferta disponible está limitada por una escasa productividad o por restricciones del mercado”.*²

Cuando el comportamiento de los precios sigue una tendencia gradual y lenta no podemos considerar que la inflación sea una gran amenaza para el crecimiento económico y social de un país.

Es importante distinguir entre diversos niveles de inflación. La situación no es la misma si la inflación ha sido por décadas del 10% anual, que si se han registrado niveles de 160% anual. Es probable que una inflación baja no represente un gran problema, pero, una alta denominada hiperinflación, es sin duda, aún más preocupante *“..., la inflación es igual que las enfermedades, muestra diferentes niveles de gravedad. Resulta útil clasificarla en tres categorías: inflación baja, inflación galopante e hiperinflación”.*³

² Jhonson H.G. Inflación, revolución y contrarrevolución Keynesiana y monetarista. Pág.42

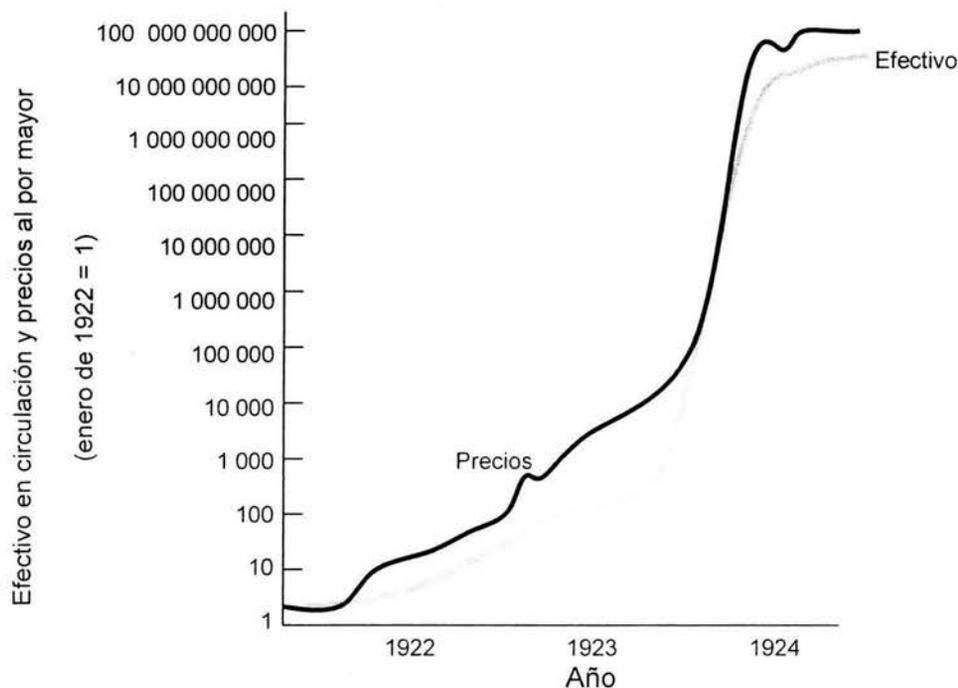
³ Samuelson. Macroeconomía con aplicaciones a México. Pág. 313

Algunos autores como Samuelson, dividen la inflación en función a su magnitud:

- Inflación moderada. También llamada inflación baja, se caracteriza por una lenta y predecible alza de los precios, se dice que la inflación es moderada si las tasas de inflación anuales son de un dígito. Cuando los precios son relativamente estables las personas confían en el dinero de tal forma que están dispuestas a mantenerlo en efectivo porque para los próximos meses tendrán casi el mismo valor que hoy.
- Inflación galopante. Es la inflación de dos a tres dígitos que oscila entre 20%, 100% y 200% al año, se le conoce como inflación galopante. Este tipo de inflación, una vez arraigada, genera graves distorsiones económicas. Generalmente, la mayoría de los contratos se ligan a un índice de precios o a una moneda extranjera como el dólar. En estas condiciones el dinero se deprecia muy deprisa, por lo que tanto el público como las empresas no tienen más que la cantidad de dinero mínima indispensable para realizar las transacciones diarias. En estas circunstancias se crea un índice de incertidumbre con respecto a la inflación moderada.
- Hiperinflación. Las economías, una vez que sobreviven con una inflación galopante, cuando golpea el cáncer de la hiperinflación, en estas circunstancias no es posible decir nada nuevo de una economía en la que los precios suben un millón incluso un billón por ciento al año.

El caso de hiperinflación más documentado se produjo en Alemania durante los años de 1922 y 1924 es la que se presenta en la siguiente figura:

El dinero y la hiperinflación en Alemania, 1922 y 1924



“A principios de los años veinte, la joven República de Alemania de Weimar estaba luchando para poder cumplir con el pago de las elevadas indemnizaciones y satisfacer a los acreedores. No podía pedir crédito ni elevar lo suficiente los impuestos para pagar el gasto público, por lo que recurrió a la impresión de dinero para pagar sus facturas. El efectivo en circulación aumentó astronómicamente entre principios de 1922 y diciembre de 1923 y los precios iniciaron una espiral ascendente al intentar el público deshacerse frenéticamente de su dinero antes de que perdiera todo su valor”.⁴

⁴ Samuelson. ECONOMÍA. Pág.315

1.2 Cómo se mide la inflación.

Cuando los periódicos o demás medios de comunicación dicen que la inflación está aumentando, en realidad informan, la evolución del índice de precios *"...un índice de precios es una medida ponderada de los precios de una serie de bienes y servicios. Para elaborarlo, los economistas ponderan cada uno de los precios según la importancia de cada bien"*.⁵

Por lo tanto un índice de precios es un indicador del nivel de precios. La inflación indica el alza del nivel general de precios.

"Cuando podemos medir aquello de lo que hablamos y expresarlo en cifras, sabemos algo de ello; cuando no podemos medirlo ni expresarlo en cifras, nuestro saber es escaso e insatisfactorio; quizá sea el comienzo del saber, pero apenas cabe decir que hayamos llegado al estado científico".⁶

En la mayoría de los países, la inflación se mide a través de la variación del índice de precios al consumidor (IPC). Este índice de precios es el promedio ponderado de los precios de una canasta de bienes. Por ponderado se entiende que cada componente tiene un peso diferente según la importancia de los artículos que se consideran.

En México, el cálculo del Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), se realiza a través de una canasta con un contenido de 313 artículos genéricos considerados como de uso básico de una familia. Entre ellos encontramos alimentos como leche, carne, huevos, entre otros; prendas de uso común; actividades usuales de esparcimiento, como cine, revistas, periódicos; vivienda, renta de casa habitación y servicios como gas, luz, agua y todos los demás bienes considerados como necesarios para el desarrollo y subsistencia de los participantes de una familia promedio. Estos índices son elaborados y publicados

⁵ Samuelson, Macroeconomía con aplicaciones a México. Pág. 110

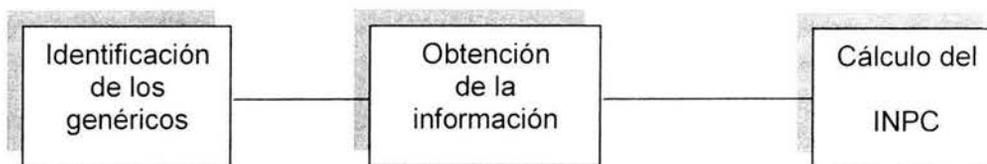
⁶ Samuelson. Macroeconomía con aplicaciones a México. Pág. 89

en nuestro país, mensualmente por el Banco de México, su publicación se realiza en el Diario Oficial de la Federación, entre los primeros diez días del mes siguiente.

La medición de la inflación es un procedimiento complejo por los siguientes motivos:

- El número tan grande de precios que existe en una economía moderna;
- La necesidad de tener una cobertura muestral, lo más amplia posible, de los gastos que realizan las familias;
- Los bienes y servicios que se consumen se ofrecen a todo lo largo y ancho del territorio nacional;
- Los precios no cambian simultáneamente, ni avanzan todo el tiempo a la misma velocidad.

En términos generales, el proceso para elaborar el INPC es el siguiente:



A continuación se mostrará de manera más detallada cada una de las actividades que integran cada módulo del diagrama anterior.

IDENTIFICACIÓN DE GENÉRICOS

El INPC, está formado por genéricos que agrupan a bienes y servicios de características similares. Dicha identificación se realiza con base en una encuesta con cobertura nacional que levanta el INEGI.

A dicho estudio se le conoce con el nombre de Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH). La encuesta toma en cuenta los ingresos de los hogares mexicanos y cómo distribuyen su gasto.

Los genéricos ya definidos se incluyen en alguno de los subíndices que integran el INPC.



Los productos genéricos constituyen la unidad de ponderación mínima dentro del INPC. Algunos productos genéricos tienen más peso dentro de la canasta que otros, debido a que su consumo absorbe una proporción mayor del ingreso de las familias.

La encuesta anteriormente mencionada, denominada ENIGH, también permite conocer la proporción del gasto que destinan los consumidores a los distintos productos genéricos.

El gasto que la ENIGH asocia con cada bien o servicio se compara con el gasto total de las familias mexicanas. Los cocientes así calculados indican la importancia relativa o el "peso" de cada satisfactor dentro del gasto familiar. A su vez, cada uno de los porcentajes obtenidos tiene una correspondencia con los genéricos del INPC. Consecuentemente, los "pesos" así estimados, determinan el impacto que tendrá un cambio en el precio de un genérico dentro del presupuesto familiar.

Las familias no gastan la misma cantidad de dinero en todos los bienes y servicios que consumen. Por tanto, resulta relevante medir la importancia relativa de todos los genéricos dentro de la canasta del INPC.

A continuación se presenta un ejemplo con algunos productos:

Concepto	Gasto familiar	Importancia relativa
Sal	3 pesos	5.45%
Refrescos	10 pesos	18.18%
Electricidad	8 pesos	14.54%
Vivienda	15 pesos	27.29%
Huevo	8 pesos	14.54%
Carne	11 pesos	20%
Total gasto familiar	55 pesos	100%

Como se puede observar en el ejemplo, la importancia relativa dentro del gasto total de la vivienda es mayor que la que tienen los otros bienes. En consecuencia, un incremento en el precio de la vivienda tendrá un mayor impacto sobre el gasto familiar que un incremento similar en el precio de los otros bienes.

A cada uno de los pesos relativos se le conoce como “ponderación”. Al conjunto de todos los pesos relativos se les denomina estructura de ponderaciones.

En virtud de que es imposible obtener los precios (cotizar) de la totalidad de los bienes y servicios que se consumen en el país, la construcción del INPC y sus cálculos se realizan con fundamento en procedimientos muestrales.

Estos se apoyan en el principio fundamental de la estadística inferencial, el cual establece que “no es necesario tomarse toda la sopa para saber si está sabrosa, basta con probarla”.

Para garantizar la representatividad de los precios que intervienen en el cálculo del INPC, el sistema de muestreo considera 46 localidades agrupadas en siete regiones. La información se recaba en al menos una ciudad por entidad federativa para asegurar la representatividad geográfica del INPC.

Localidad: es una ciudad donde cotizan precios para el INPC y que integra el gasto de las familias de otras poblaciones vecinas de igual tamaño y características similares. Con ello, se le da a la localidad una representatividad más realista en las ponderaciones del INPC. Las localidades pueden ser pequeñas (de 20,000 a 120,000 habitantes), medianas (de más de 120,000 y hasta 600,000 habitantes) o grandes (de más de 600,000 habitantes).

Selección de fuentes: son normalmente mercados, tiendas, comercios y prestadores de servicios ampliamente preferidos por los consumidores en cada plaza.

Selección de específicos: una vez elegidos los establecimientos, se lleva a cabo una investigación de marcas y presentaciones para seleccionar los productos específicos de cuyo precio se hace un seguimiento recurrente. La selección de fuentes y la identificación de los productos específicos es realizada por el investigador de precios, en coordinación con el supervisor respectivo.

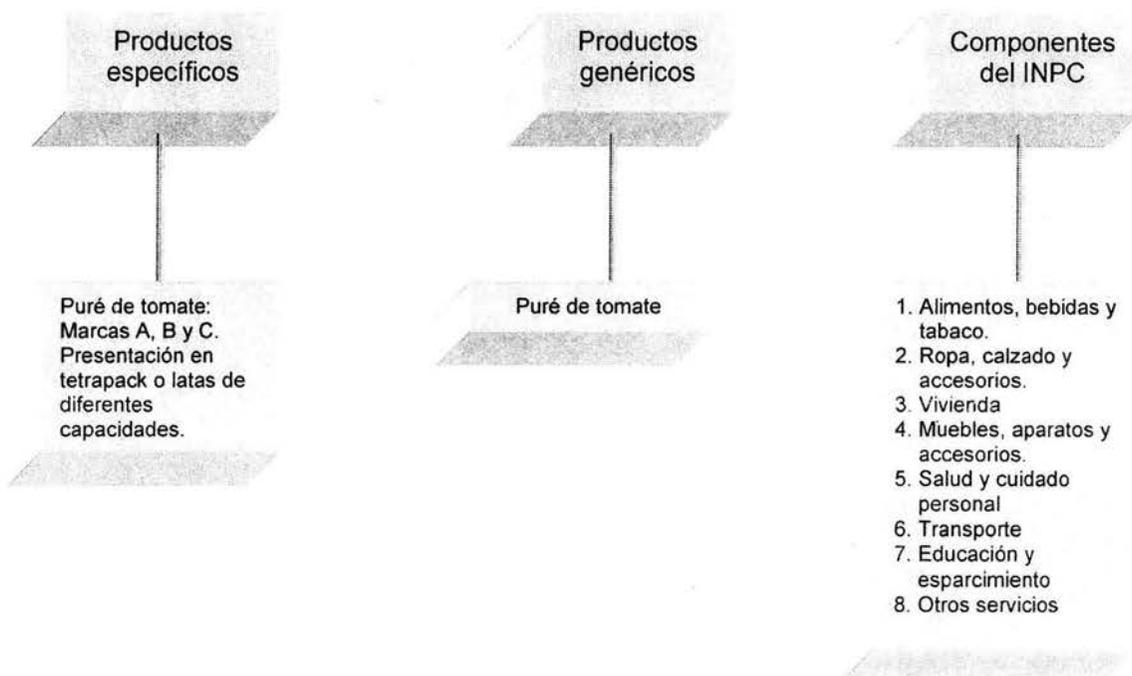
Cotización de precios: el investigador de precios va directamente – a las distintas localidades donde se recaban los precios – a los supermercados, farmacias, agencias automotrices, entre otros, a obtener los precios de los bienes y servicios que se cotizan dentro del INPC.

El supervisor de precios trabaja en la oficina central del Banco de México. Su labor es que la información llegue con la calidad especificada, en los tiempos señalados. Para lograr este propósito se mantiene en constante comunicación con los investigadores.

Cada mes se recopilan 170,000 cotizaciones de productos específicos, los cuales se agrupan en 313 conceptos genéricos.

A partir de los conceptos incluidos en la ENIGH se determinan los genéricos que forman parte del INPC. A su vez, los genéricos se integran por un conjunto de productos específicos con características comunes.

Para elegir los productos específicos que deben formar parte de cada genérico, se toma en cuenta la oferta disponible en el mercado de cada uno de ellos.

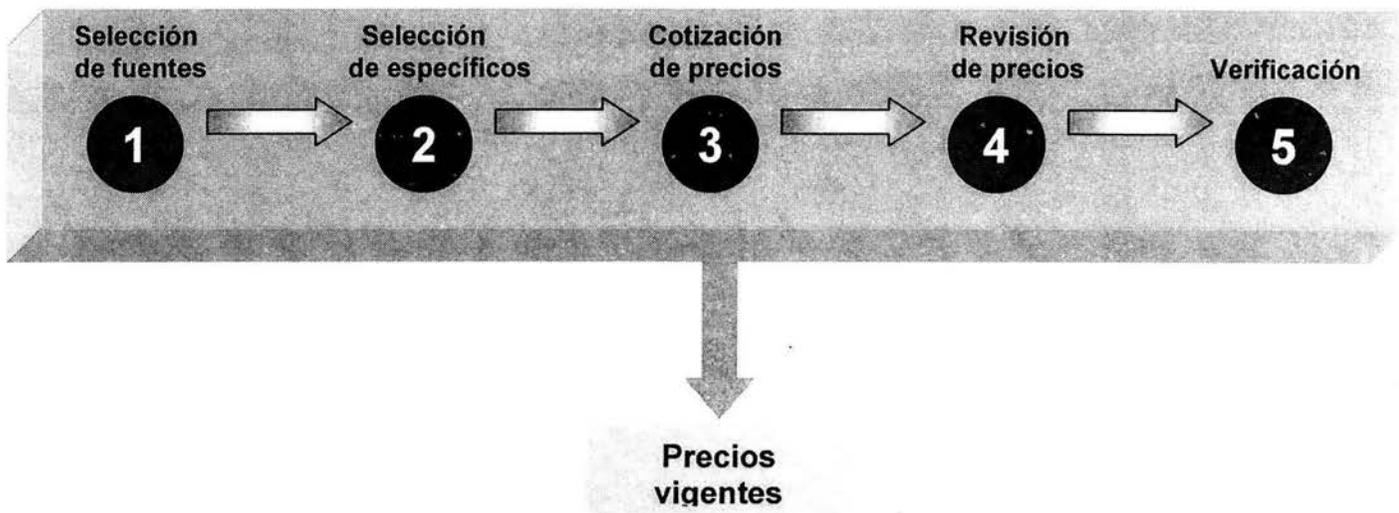


Revisión y verificación: los precios que se recaban pasan por un proceso de revisión, si es necesario, de verificación.

Cada supervisor de precios coordina a un grupo de investigadores y se encarga de que la información que se recibe en la Ciudad de México – ya sea vía electrónica y/o telefónica – esté correcta. En caso de tener dudas sobre la misma, se pone en contacto con el investigador responsable de dicha información y solicita que ésta sea verificada.

Es muy importante tener la seguridad de que la información de los precios sea correcta. De esta manera se garantiza que las cotizaciones que intervienen en el cálculo del INPC corresponden a los precios vigentes en el mercado.

A continuación se recapitula el proceso descrito:



Cálculo del INPC: una vez obtenidos los precios vigentes, con la estructura de ponderaciones del gasto familiar de los hogares mexicanos se procede a calcular el INPC.

“La inflación es un problema serio por ello, impedirla es la principal tarea de la política monetaria y de las acciones de los bancos centrales. Aprenderemos como surge la inflación y cómo podemos evitarla. Pero primero veamos cómo se calcula la tasa de inflación.

Para medir la tasa de inflación, calculamos el cambio porcentual del nivel de precios en un período determinado, por ejemplo, si el nivel de precios de este año es de 126 y el nivel de precios del año anterior es de 120, la tasa de inflación es 5 por ciento anual. Es decir:

$$\text{Tasa de inflación} = \frac{126 - 120}{120} \times 100 = 5\% \text{ anual}.”^7$$

⁷ Michael Parkin, Macroeconomía. Pag. 380.

ÍNDICE DE PRECIOS

Podemos entender al índice de precios como una lista de los precios de una canasta de productos con una fecha determinada. Sabemos que el índice de precios sirve para medir la inflación, puesto que muestra el incremento de los precios en los artículos seleccionados en un periodo determinado.

La fórmula más usual para obtener un índice de precios es:

$$\text{Índice de precios} = \frac{\Sigma(P_t)(q_0)}{\Sigma(P_0)(q_0)} \times 100$$

Dónde:

P_t = precios de año corriente

q_0 = cantidad del año base

P_0 = precio del año base

Esta fórmula corresponde al índice de Laspeyres.

Mediante un ejemplo sencillo, será más fácil comprender cómo se calcula un índice de precios. Supongamos los siguientes valores:

Año 1

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIOS
Automóviles	30 unidades	\$ 400 c/u
Vestidos	45 unidades	\$ 50 c/u
Frutas	10 kg	\$ 5 kg

Año 2

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIOS
Automóviles	35 unidades	\$ 410 c/u
Vestidos	49 unidades	\$ 55 c/u
Frutas	14 kg	\$ 7 kg

¿QUÉ DEBE HACER EL EMPRESARIO ANTE LA PROBLEMÁTICA DE LA INFLACIÓN?

Para calcular el índice de precios tenemos que escoger un año base que será el año 1, entonces obtenemos el índice de precios para el año 2 de la siguiente manera:

**Año 1
(base)**

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIOS	(p _t q ₀)	=	
Automóviles	30 unidades	\$ 400 c/u	(30) (400)	=	12,000
Vestidos	45 unidades	\$ 50 c/u	(45) (50)	=	2,250
Frutas	10 kilogramos	\$ 5 kg	(10) (5)	=	50
					<u>14,300</u>

Año 2

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIOS	(p _t q ₀)	=	
Automóviles	35 unidades	\$ 410 c/u	(410) (30)	=	12,300
Vestidos	49 unidades	\$ 55 c/u	(55) (45)	=	2,475
Frutas	14 kilogramos	\$ 7 kg	(7) (10)	=	70
					<u>143,850</u>

$$\text{Índice de precios al consumidor} = \frac{14,850}{14,300} \times 100 = 103.8$$

Esto significa que en el año 2 los precios fueron 3.8% más altos que en el año base.

Para calcular la tasa de la inflación, es decir, la variación que presenta el índice de precios, requerimos de la llamada tasa de crecimiento porcentual, cuya fórmula es:

Cuando hablamos de comparar únicamente dos periodos:

$$\text{Tasa de crecimiento porcentual} = \left(\frac{\text{Dato final}}{\text{Dato inicial}} \right) - 1 \times 100$$

Donde:

Dato final = Dato a comparar

Dato inicial = Dato a con el cual se compara

Cuando hablamos de comparar más de dos periodos:

$$\text{Tasa de crecimiento porcentual} = \left(\frac{\text{Dato final}}{\text{Dato inicial}} \right)^n - 1 \times 100$$

Donde:

Dato final = Dato a comparar

Dato inicial = Dato con el cual se compara

n = número de periodos a considerar

De este modo, la tasa de inflación será la tasa de crecimiento obtenida al comparar los índices de precios de dos o más periodos específicos. En nuestro país se publica mensualmente.

Supongamos, a manera de ejemplo, que el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) para el mes de diciembre de 2003 en México fue de 1234 y que para el mes de enero de 2004 fue de 1270. Calculemos la tasa de inflación entre esos dos meses:

Datos

INPC diciembre = 1234

INPC enero = 1270

$$\text{Tasa de crecimiento porcentual} = \left(\frac{\text{Dato final}}{\text{Dato inicial}} \right) - 1 \times 100$$

Sustitución y resultado:

$$\text{Tasa de crecimiento porcentual} = \left(\frac{1270}{1234} \right) - 1 \times 100 = 2.91\%$$

Esto significa que la inflación de diciembre del año 2003 a enero del 2004 fue de 2.91%.

Si queremos involucrar más de dos meses, por ejemplo, para calcular la inflación de diciembre a marzo, suponiendo que el índice de precios de marzo fue de 1350, entonces:

INPC diciembre 2003 = 1234

INPC marzo 2004 = 1350

n = 4 (diciembre, enero, febrero y marzo)

Fórmula:

$$\text{Tasa promedio de crecimiento porcentual} = \left(\frac{\text{Dato final}}{\text{Dato inicial}} \right)^{\frac{1}{n}} - 1 \times 100$$

Sustitución y resultado:

$$\text{Tasa promedio de crecimiento porcentual} = \left(\frac{1350}{1234} \right)^{\frac{1}{4}} - 1 \times 100 = 2.27$$

La inflación promedio de los cuatro meses fue de 2.27%.

1.3 Causas de la inflación

Al igual que no existe un tipo único de inflación, las causas que la provocan también son variadas pero, se pueden clasificar en dos tipos:

- Impulsos de la demanda agregada.
- Impulsos de la oferta agregada.

“Para entender más fácilmente los orígenes o causas de la inflación, vamos a recordar el modelo de las curvas de la oferta y demanda agregadas. Mientras nos encontremos en una situación donde la oferta agregada tenga pendiente reducida, cualquier incremento en la demanda generará una inflación moderada. De otra forma, tendremos una inflación de mayor cuidado”.⁸

Comenzaremos por definir la demanda agregada (DA): es el conjunto de bienes y servicios que el total de los consumidores están dispuestos a adquirir en el mercado en un tiempo determinado y a un precio dado. También puede definirse como la cantidad total de bienes que demanda una economía a un nivel determinado de precios.

⁸ Schettino, Macario. Economía Contemporánea. Un enfoque para México y América Latina. Pág. 305.

Si queremos una ecuación de demanda agregada quedaría de la siguiente manera:

$$DA = C + I + G + X$$

En donde:

C= Consumo.

I= Inversión.

G= Gasto del gobierno.

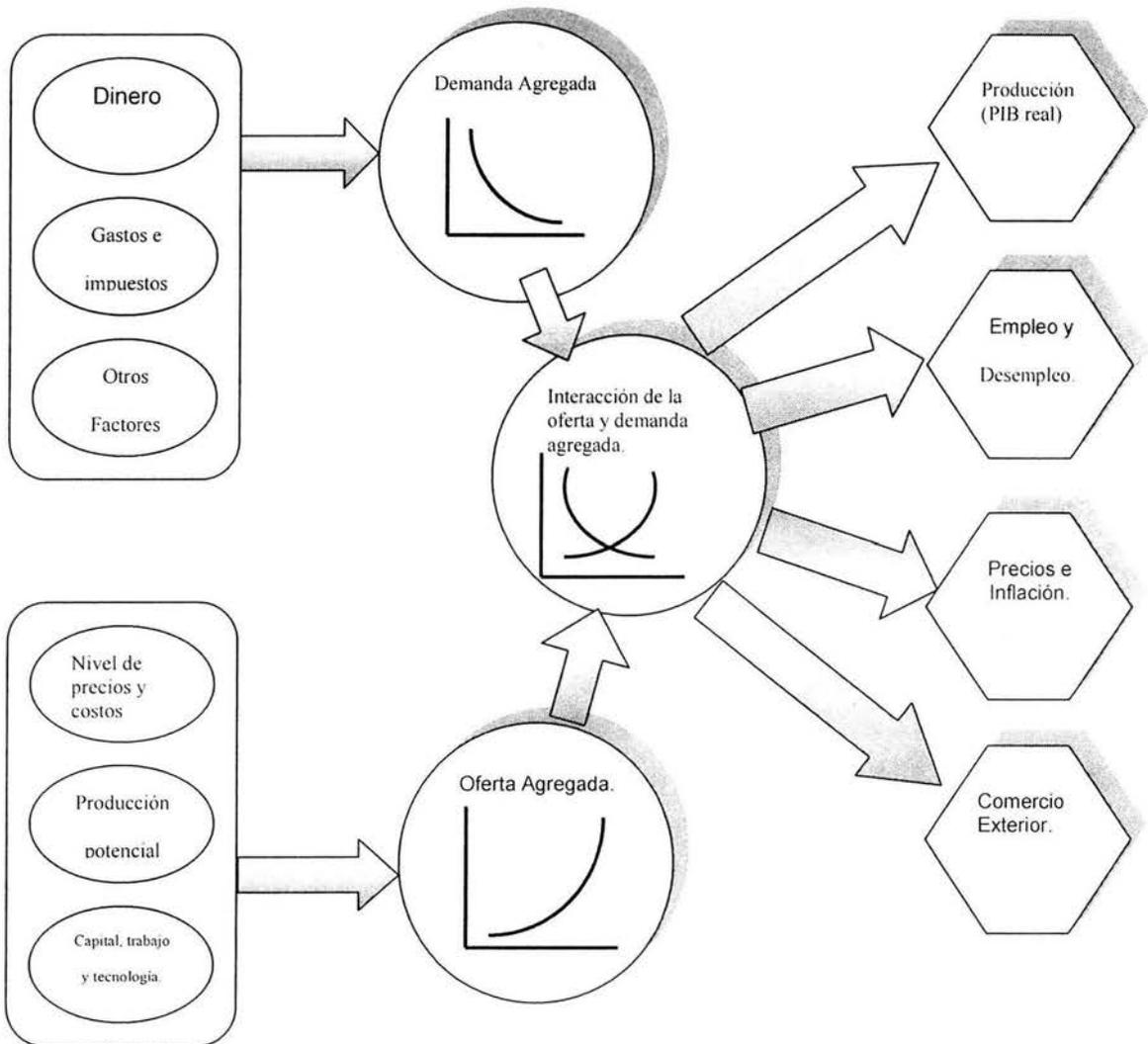
X= Exportaciones netas.

Una vez explicada la demanda agregada, se define la oferta agregada de la siguiente manera “... es la oferta total de bienes y servicios en la economía”.⁹

El siguiente diagrama nos ayuda a entender que tanto la DA y la OA están íntimamente relacionadas y ver de qué manera influyen en la inflación.

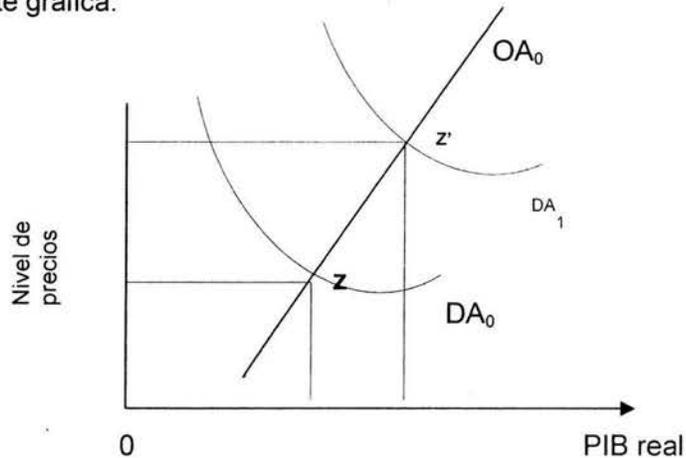
⁹ Case, Fair. Principios de Macroeconomía. Pág. 319.

La oferta y la demanda agregada determinan las principales variables Macroeconómicas



1.3.1 Inflación por presión de la demanda agregada (DA).

Una inflación que resulta de un aumento inicial de la demanda agregada se conoce como inflación de demanda. La cual se da por un desplazamiento a la derecha de la curva, como vemos en la siguiente gráfica:



La DA_0 , se desplaza hacia DA_1 (debido, por ejemplo, a que el Banco de México, Aumentó la oferta monetaria, o que el gobierno aumenta sus compras de bienes y servicios, o que hay un aumento en las exportaciones, entre otros). El nuevo equilibrio se da en Z' , el nivel de precios aumentó al igual que el PIB.

Como podemos ver, un aumento en la demanda de toda la economía empujará hacia arriba el nivel general de precios. Ahora bien, ¿cuáles son las causas de este movimiento en la demanda? Podemos citar, en primer lugar, el aumento en el consumo de los bienes y servicios, el incremento en las inversiones, el aumento del gasto del gobierno y el incremento de las exportaciones netas entre otras. También puede provocarse un impulso en la DA por un aumento en la emisión de dinero existente en la economía. Si el Banco de México emite mayor cantidad monetaria, habrá más dinero demandando bienes y servicios: esto impulsará un alza en los precios y en la producción.

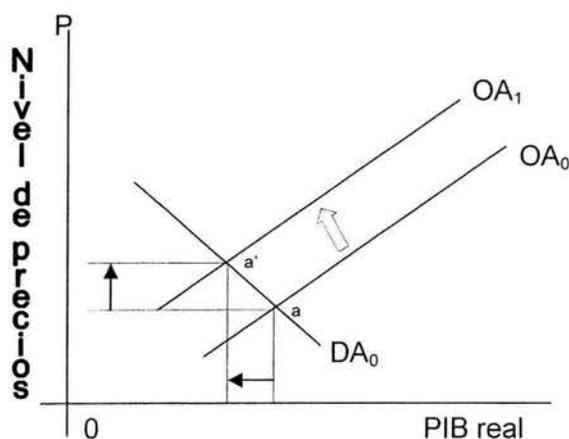
1.3.2 Inflación por presión de la oferta agregada (OA).

Esta causa de inflación también es conocida como **inflación de los costos**, es decir, esta modalidad de inflación es causada por aumentos agresivos en los costos de producción, por ejemplo, aumento en los salarios, la devaluación de la moneda, los aumentos de los impuestos en los precios de los insumos, el precio del petróleo, etc.

*“Una inflación que resulta de un aumento de costos se llama inflación por empuje de los costos o inflación de costos”.*¹⁰

Para un nivel dado de precios, cuanto más alto sea el nivel de costos de producción, menor será la cantidad de empresas que estén dispuestas a producir. Por lo tanto, al aumentar los costos de producción menor será la oferta de bienes y servicios, para ello considero necesario presentar la siguiente gráfica.

UN AUMENTO EN EL NIVEL DE PRECIOS
MOTIVADO POR EL EMPUJE DE LOS COSTOS



Inicialmente la curva de DA₀ y OA₀ es el punto de partida en el punto a, se da un desplazamiento en la curva de OA₁ (disminución), al punto a', que se puede dar por aumento en los salarios, la elevación de impuestos, alza del precio

¹⁰ Michael Parkin. Macroeconomía, versión para Latinoamérica. Pág. 384

internacional del petróleo, entre otras causas. En estas circunstancias la economía experimenta un aumento en el nivel de precios y una contracción del PIB real, es decir, ocurre una estafación que es consecuencia de una combinación del alza en el nivel de precios y la disminución de la producción real.

Los impulsos a la inflación, por causas de oferta, pueden ser como consecuencia de múltiples formas; condiciones climáticas adversas, plagas que pueden disminuir una cosecha y conducir a un aumento en los precios de los productos agrícolas. También un incremento de salarios puede interpretarse como un impulso a la inflación por oferta, puesto que ese aumento incrementará los costos del productor y éste los trasladará al precio. En general, esto ocurre cada vez que los insumos que se utilizan en la producción suben de precio, ejemplo: el petróleo, las materias primas o cualquier otro. Esto aumenta los costos de producción y, por lo consiguiente, los precios de los bienes y servicios. Es por ello, que este tipo de impulso a la inflación se le conoce como **inflación de costos**.

En estas circunstancias, una vez analizadas las causas de la inflación, podemos observar una diferencia entre la inflación generada por la DA y por la OA, ambas aumentan los precios pero, la primera aumenta la producción en tanto que la segunda la reduce.

1.4 Consecuencias de la inflación

La inflación provoca graves distorsiones en el funcionamiento del sistema económico debido a su imprevisibilidad. Por lo tanto los problemas provocados por la inflación se derivan precisamente de su imprevisibilidad ya que ni todos los productos, ni todos los factores subirán sus precios al mismo tiempo ni en la misma proporción. Y cuanto mayor sea la tasa de inflación, más amplio será el margen de error en las expectativas de los agentes económicos y por tanto, mayor sensación de inseguridad. Los precios son una vía para que se transmita

información necesaria para que todos los consumidores decidan correctamente qué deben adquirir y para las empresas determinen qué y cuánto deben producir.

Los economistas han discutido durante décadas la gravedad de las consecuencias de la inflación. Algunos como Alan Blinder, sostiene que *como a los adolescentes, tampoco a la inflación se le comprende debidamente, incompreensión que engrandece desproporcionalmente la importancia política de la inflación en comparación con su importancia económica.*

Otros como Phillip Cagan y Robert Lipsey, comentan que, *alguna vez se pensó que llegaría el momento en que la economía haría todos los ajustes necesarios (a la inflación), pero muchos de ellos están demostrando ser muy difíciles...para las instituciones y los mercados financieros, los efectos de la inflación han resultado extremadamente perturbadores.*

Las consecuencias de la inflación se pueden clasificar en tres niveles: el internacional, nacional y el personal.

ASPECTOS INTERNACIONALES DE LA INFLACIÓN

Por definición, las naciones comerciantes funcionan dentro de una comunidad internacional. Hoy en día ningún país es una isla. *"..., en el campo internacional, las tasas de inflación tienen que ser idénticas en todos los países que participen en el comercio si no se quieren perturbar los flujos normales del comercio".¹¹*

En un mundo en el que la mayoría de los gobiernos tienen como una de sus prioridades de política macroeconómica reducir las tasas internas de inflación, la tasa de inflación de un país ha llegado a tener una significación internacional particular. La comunidad que vive por el comercio de sus finanzas puede

¹¹ Ken Hoyle. Principios generales de Economía. Pág. 258.

considerar al gobierno, en relación con la tasa de inflación, como indicador de su capacidad para controlar la economía interna.

ASPECTOS NACIONALES DE LA INFLACIÓN

A nivel nacional, los efectos de la inflación comprenden los siguientes aspectos:

1. Los consumidores se acostumbran a la inflación. Ya que los ingresos presentes y futuros se encuentran comprometidos. En estas circunstancias la línea obvia de acción es comprar ahora, antes de que suban los precios aunque sólo puedan hacerlo mediante la solicitud de préstamos como único medio para financiar sus compras. Por supuesto, la acción de los consumidores, fomenta las expectativas inflacionarias, tiende a empeorarla, ya que es cuando hay una mayor presión sobre el proceso productivo.
2. La inflación tiende a modificar la información de los factores de la producción cuyos precios, usualmente, se transferirían a los empresarios e inversionistas. Cuando la inflación persiste, cada vez más difícil de calcular las tasas reales de rendimiento sobre los gastos de capital.

En tales circunstancias podemos decir que la incertidumbre que generan los precios inflacionarios también ha sido destacada como un elemento negativo para la producción. La incertidumbre derivada de la inflación, dificulta los controles y los cálculos de rendimiento de las inversiones.

ASPECTOS PERSONALES DE LA INFLACIÓN

*“A menudo se dice que si un país se pudiera contener totalmente, la inflación dejaría de ser un problema. Sin embargo, esto no es estrictamente cierto, ya que la inflación tiene importantes efectos dentro de la economía: influye en el comportamiento tanto de las personas como de las naciones”.*¹²

Una de las consecuencias normales de la inflación es que redistribuye los ingresos en una economía. Aquellas personas que dependen de las fuentes fijas de ingreso se dan cuenta de que sus ingresos reales están disminuyendo, ya que tienen menos capacidad de compra. Otros pueden sacar ventaja de la inflación, caso concreto de los deudores, también cuando tienen hipotecas a pagos fijos, observan que sus ingresos aumentan, pero no sus nuevos pagos y que el costo del préstamo disminuye.

Los efectos de la inflación sobre el bienestar individual dependen de muchas variables. Aquellas personas que tienen ingresos fijos, sobretodo cuando pertenecen a grupos de menores ingresos, se ven muy afectados por el impacto inflacionario.

Una consecuencia personal más, es que los deudores suelen beneficiarse de los efectos de la inflación, mientras que los prestamistas pierden dinero, ya que los préstamos hipotecarios, personales, comerciales y públicos se pagan con un dinero que tendrá menor poder adquisitivo y los tipos de interés aumentarán después de que los precios se hayan incrementado. La toma de decisiones económicas, tanto públicas como privadas, pueden depender de un factor psicológico inflacionista.

¹² Ken Hoyle. Principios generales de Economía, Pág. 260

II. DEFINICIÓN DE EMPRESARIO.

Las empresas como unidades básicas de producción, son las encargadas de realizar las actividades económicas que nos permiten satisfacer las necesidades humanas. El encargado de la dirección empresarial es el empresario, quien asume los riesgos y recibe las ganancias o beneficios, y también puede incurrir en pérdidas.

*“El término empresario, como resulta evidente. Se deriva de emprender, o sea, según el diccionario de la Real Academia de la Lengua Española de acometer y comenzar una obra, y aunque suele calificarse así a quienes dirigen una empresa comercial, en realidad todos aquellos que tienen la libertad, la decisión y posibilidad de realizar su propia obra, y conlleva, de una u otra forma son empresarios, llámese pintores, escritores o comerciantes”.*¹³

Por lo anterior podemos decir que en una sociedad como la nuestra hay mucho más empresarios de lo que creemos, sobre todo porque la gran mayoría de ellos son personas independientes y demás.

Schwartz los define de la siguiente manera:

*“Todos somos un poco empresarios en la medida en que corremos riesgos en un mundo incierto, adaptándonos con inteligencia a cada situación por conseguir nuestros objetivos. Puede considerarse empresario a toda persona que toma decisiones en un mundo incierto y pone en juego, con la esperanza de un resultado favorable, una parte de capital humano, financiero o físico que le pertenece”.*¹⁴

¹³ Massen, Edgar, Los empresarios, Pág. 17

¹⁴ Schwartz P., Empresa o libertad, Pág. 107-108

El maestro José Silvestre Méndez Morales, nos dice que algunas de las principales características de los empresarios son:

- Encargarse de la dirección, administración y organización de las actividades productivas.
- Tener “espíritu empresarial” lo que implica que corren riesgos e inclusive en épocas de incertidumbre y son capaces de aprovechar en forma óptima los recursos.
- Tener autoridad y poder tomar decisiones en busca de los objetivos de la empresa.
- Responsabilizarse de las consecuencias de la toma de decisiones.
- Responder al objetivo de obtención de ganancias en las mejores condiciones.

Una vez delineadas las principales características del empresario vale la pena comentar dos consideraciones muy importantes:

1. Consiste en el sentido de la responsabilidad. El empresario quiera o no. Desde el momento que acepta su rol acepta también ser el responsable directo del éxito o fracaso de su empresa. En un mundo como el que hoy donde muchas personas buscan la seguridad es decir, que claman de una manera masiva por sus derechos (a la vivienda, a un aumento salarial, a la seguridad social, al aguinaldo, al reparto de utilidades, a la salud, etc.), el empresario viene a constituir no sólo una excepción, sino también y cada día más una, necesidad.
2. Su empeño por la seguridad por asumir el riesgo. El empresario no tiene nada seguro, no importa su poder. Vive siempre entre el éxito y el fracaso y por lo tanto en un constante reto; su éxito esta estrechamente ligado al de su empresa y de éste depende de lo que pueda darle a los consumidores lo que desean, por ello hoy en día el papel de la empresa es, a final de cuentas, dar a los consumidores lo que ellos desean comprar a un precio en condiciones satisfactorias.

Para el empresario entender el medio económico es de vital importancia y el propósito del trabajo es explicar como impacta la inflación al mismo en la dirección de sus negocios día a día. El empresario es fundamentalmente una persona que toma decisiones. Indudablemente, habrá ocasiones en que se deje llevar por el instinto, lo apoye y tenga éxito, pero éstos no serán frecuentes. El camino más confiable es informarse lo mejor posible sobre los negocios de las empresas y el medio en que éstas operan. Si se sustituyen los instintos por opiniones razonadas, basadas en un conocimiento sólido, se reducen los riesgos y se aumenta la probabilidad de la obtención de la ganancia.

Como hemos visto podemos decir entonces, que el empresario es un importante factor de la producción y un trabajador que imagina, crea, innova, coordina, dirige y arriesga, para darle a la sociedad bienes y servicios.

Culmino con el comentario de Adam Smith, en su libro de la Riqueza de las Naciones, que fue publicado por primera vez en el año de 1776 que sigue vigente hasta hoy y nos dice lo siguiente:

“No es la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero la que nos procura el alimento, sino su consideración de sus propios intereses.”

Se puede decir entonces que la empresa es una unidad económica, porque los recursos naturales, los bienes que constituyen el capital y los recursos humanos que tienen el carácter de trabajo, se aprovechan y se coordinan para realizar los fines de la producción o la prestación de un servicio. Por lo tanto, puede decidirse que la empresa es una unidad de trabajo que, aprovechando los recursos naturales y económicos, actúa para realizar una producción socialmente útil.

III. DEFINICIÓN DE DUEÑO.

El tipo más simple de la organización de un negocio es el de una propiedad individual, es decir, una empresa tiene un solo propietario. En donde el propietario tiene el control total. Pero enfrenta sólo los riesgos o incertidumbres del entorno económico lo que puede suceder en su organización y por lo mismo enfrenta la posibilidad de perder todo su capital, incluyendo su casa y otros bienes personales para liquidar las deudas que el negocio genere. Finalmente, una desventaja de los negocios de un sólo propietario es que, por lo general, el negocio desaparece al morir el propietario, sin embargo sigue siendo el tipo más común de organización de los negocios en nuestro país.

Entonces se puede decir que: *“propiedad individual es la empresa que tiene un solo dueño, el cual tiene derecho a todas las utilidades y asume la responsabilidad ilimitada de saldar las deudas de la empresa”*.¹⁵

¹⁵ Mc Eachern William. Economía una introducción contemporánea. Pág. 74

IV. DEFINICIÓN DE ACCIONISTA.

El accionista es el propietario legal de una o más acciones del capital social de una empresa. La aparición de las acciones surgió a finales de la edad media, cuando las empresas empezaban a crecer y un individuo particular no podía reunir todo el capital necesario para poder emprender sus actividades empresariales. La ventaja fundamental de las acciones consiste en que al accionista le permiten acceder a la inversión de una organización. Otra ventaja importante del hecho es que el accionista no responde con sus bienes particulares ante las pérdidas de la empresa, por lo que éstas sólo se reducen a la cantidad que hayan invertido para comprar acciones (depende de qué tipo de sociedad se conforme y nivel de responsabilidad con la misma, todo esto se encuentra estipulado en acta constitutiva).

El accionista puede ser una persona física o moral, que hace una aportación en efectivo o en especie para contribuir a la formación de capital social de una organización, al realizar esta aportación el inversionista adquiere derechos, tales como formar parte del consejo directivo y por ende participar en la toma de decisiones, así como participar en la elección de quien lleva las riendas de la entidad, como todo derecho también adquieren obligaciones, y una de ellas es que se hace responsable de las aportaciones que realizó.

Acciones, en economía y en finanzas, son participaciones que otorgan el derecho de propiedad sobre una empresa. Representan, por lo tanto, cada una de las partes en que se puede dividir el capital social de una empresa. Las acciones pueden ser nominales (aparece el nombre del propietario de la acción) o al portador. Su compra-venta se negocia, cuando se cumple con ciertos requisitos, en el mercado de valores.

“... una empresa requiere fondos para ampliar la planta productiva, realiza una oferta pública, donde ofrece a quienes quieran participar en el proyecto la

*posibilidad de hacerlo aportando una pequeña parte del costo total de la ampliación. Con esto, quienes aportan capital se vuelven socios minoritarios de la empresa y cuando ésta gane, ganarán ellos”.*¹⁶

También se pueden distinguir las acciones según sean ordinarias o preferentes. Estas últimas confieren a sus titulares determinados privilegios que no disfrutaban los tenedores de acciones ordinarias, como es el hecho de percibir unos dividendos predeterminados sobre los beneficios de la empresa. Por el contrario, las acciones ordinarias percibirán dividendos sólo cuando así lo considere conveniente la junta directiva de la empresa en cuestión. Los propietarios de acciones individuales son los propietarios últimos de la empresa; cuando ésta se liquida, el remate se distribuirá entre este tipo de accionistas.

Se puede concluir entonces, los accionistas tienen una responsabilidad limitada. Ya que sólo responden por las deudas de la empresa con la cuantía de su aportación, medida por el valor de las acciones. En donde las empresas son, entidades jurídicas que realizan actividades económicas gracias a las aportaciones del capital de personas ajenas a la actividad de la empresa, los accionistas.

¹⁶ Schettino. Macario. Economía contemporánea. Pág. 198

V. ESTRATEGIAS A SEGUIR POR PARTE DEL EMPRESARIO ANTE UNA SITUACIÓN INFLACIONARIA.

Una vez hecho el análisis de la inflación y dadas las definiciones de empresario, dueño y accionista, nos damos cuenta que es un fenómeno económico al cual hay que darle seguimiento para así poder tomar decisiones adecuadas en el seno de las organizaciones.

La inflación puede ocasionar diferentes problemas para las empresas pero, también representa ciertas oportunidades. Por lo tanto la administración debe estar alerta, de una manera constante, para sacar ventaja de cualquier oportunidad y minimizar los efectos de las tendencias adversas. Podemos decir entonces que prácticamente todas las áreas de decisión se ven afectadas por el clima económico del momento; las principales áreas de la producción, las compras y las ventas, las finanzas y la inversión se han visto influidas por los acontecimientos de carácter económico.

El propósito del trabajo es concientizar al empresario de que los fenómenos económicos impactan en el seno de las organizaciones. Cuanto mayor se la concientización de los peligros de la inflación dentro de la empresa, aumenta la probabilidad de que se puedan evitar.

Dado que la estabilidad debe ser inspirada por el gobierno, donde uno de los grandes objetivos de política macroeconómica, es el de controlar la inflación, y así podemos englobar los objetivos de política económica en tres:

- Elevar el PIB real.
- Disminuir la tasa de desempleo involuntario.
- Disminuir la tasa de inflación.

A continuación se sugieren algunos puntos que el empresario debe tomar en cuenta, dentro del seno de las organizaciones, ante el peligro de una situación inflacionaria y de ésta manera el conocimiento de la problemática pueda influir en una adecuada toma de decisiones.

5.1 Problemática de la inflación para las economías.

Lo primero es concientizar al empresario que la inflación es un complicado problema económico que afecta directamente el nivel de vida de la población. En donde la inflación representa un grave problema para todos los países del mundo, toda vez que su principal efecto recae sobre el nivel de vida de la población, deprimiéndolo. Esto justifica el afán de los gobiernos para minimizarla.

"A fines del siglo III, el emperador romano Diocleciano, lidiaba para contener una inflación en la cual los precios subían a una tasa superior al 300% anual. En 1994, los brasileños luchaban para contener una severa inflación en que los precios subían a una tasa cercana al 40% mensual. En otros países y en otras regiones, también se han presentado altas tasas de inflación. En Rusia, por ejemplo, la tasa de inflación a finales del siglo XX llegó a ser aproximadamente 1000% al año, en tanto que en un país africano como Zaire la inflación llegó a ser del 75 % mensual".¹⁷

En la realidad la inflación en los últimos años, ha disminuido por tendencias del modelo económico (neoliberal) en los países, pero con algunos costos. Por ejemplo en Europa la reducción de la inflación ha ido acompañada de un continuo aumento del desempleo.

¹⁷ Michael. Parkin. Macroeconomía. Pág. 379.

Una vez hecha una visión general de que la inflación es un gran problema para las economías en el mundo. Se concluye este comentario con lo que nadie como Arthur Okun, ha descrito con mayor claridad este dilema:

*“La tarea de conseguir al mismo tiempo la prosperidad y la estabilidad de los precios constituye hoy el principal problema del comportamiento económico agregado que aún no se ha resuelto. Hemos de encontrar una solución de compromiso satisfactoria que genere, por una parte, tasas de crecimiento y de desempleo de las que podamos enorgullecernos y, por otra, un comportamiento de los precios con el que podamos sentirnos cómodos”.*¹⁸

5.1.2 Caso de México

La inflación en México es un fenómeno importante desde mediados de 1970, pero para 1980, alcanzó gran importancia hasta hoy en día. A tal grado que el centro de la misma es una de las prioridades del gobierno federal. Aunque unos dirían que la inflación es la más baja de los últimos 40 años, no implica que ha dejado de ser un problema. De ahí la importancia del presente trabajo de que nadie garantiza una estabilidad en materia inflacionaria, por lo tanto, el empresario asume riesgos e incertidumbre y debe estar consciente de la importancia del impacto del fenómeno inflacionario en el seno de las organizaciones.

En México la inflación pasó de ser menor a 5 ó 6 % anual (de 1950 a 1972), a niveles cercanos al 30 % cada año a mediados de los setenta.

¹⁸ Okun, Arthur. The political Economy of Prosperity. Pag. 170.

¿QUÉ DEBE HACER EL EMPRESARIO ANTE LA PROBLEMÁTICA DE LA INFLACIÓN?

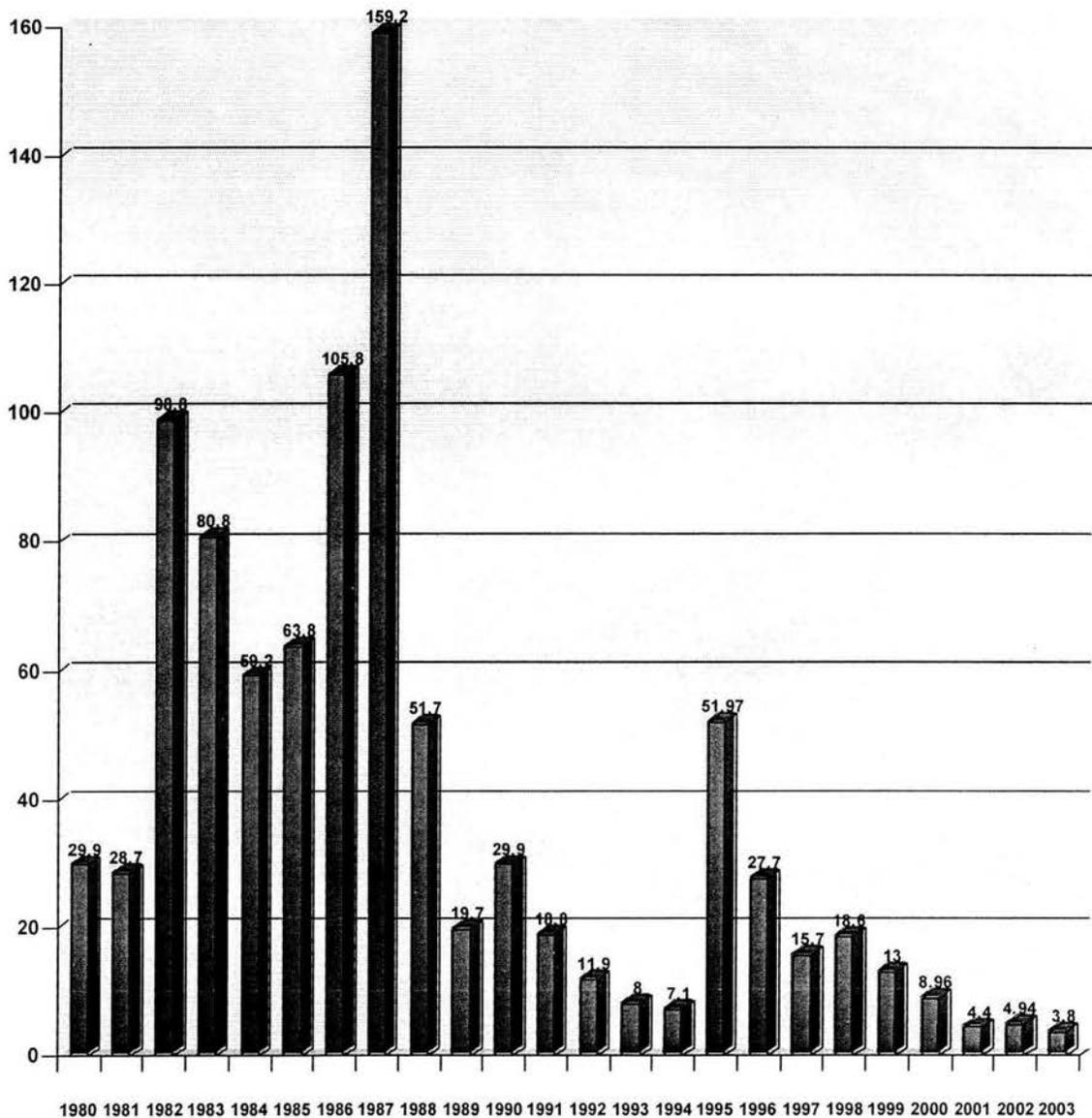
Sin embargo, la inflación en México se llegó a convertir en un problema fundamental a principios de la década de los ochentas. Para ello se presenta la siguiente información:

MÉXICO	
TASA DE INFLACIÓN ANUAL	
AÑO	PORCENTAJE
1980	29.90
1981	28.70
1982	98.80
1983	80.80
1984	59.20
1985	63.80
1986	105.80
1987	159.20
1988	51.70
1989	19.70
1990	29.90
1991	18.80
1992	11.90
1993	8.00
1994	7.10
1995	51.97
1996	27.70
1997	15.70
1998	18.60
1999	13.00
2000	8.96
2001	4.40
2002	4.94
2003	3.80

Fuente: Banco de México.

Índice Nacional de Precios al Consumidor base 2002 = 100.

México Tasa de Inflación 1980 – 2003.



Elaboración propia.

En la gráfica nos damos cuenta que la inflación comienza a agudizarse en los años 80's, fundamentalmente de 1981 a 1982, al darse un gran salto en materia inflacionaria, pero la tendencia más alta que se ha dado en la historia de México, en materia inflacionaria, se da entre los años de 1986 – 1987 con una inflación de 105% y 159% respectivamente, dándose una tendencia a la baja, para

posteriormente volver a tener una tendencia a la alza en el año de 1995, para posteriormente disminuir, hasta encontrarnos en estos momentos en la parte más baja de los años de estudio (3.8%).

El siguiente paso es comentar por qué los comportamientos inflacionarios que van directamente relacionados con la situación económica del país.

“¿A qué se debió la inflación? Hay varias razones: el mundo en general se enfrentaba a situaciones inflacionarias, el peso de la crisis petrolera y sus reminiscencias en los mercados financieros, el increíble peso de la deuda externa y algunas razones extra-económicas: cierta inestabilidad política y un impresionante terremoto. Lo cierto es que la inflación alcanzó niveles nunca antes vistos en México, que llevaron a la aplicación del Pacto de Solidaridad Económica, el plan antiinflacionario mexicano, y a una secuencia de pactos con diferente nombres, que han logrado resultados sorprendentes”.¹⁹

¹⁹ Schettino, Macario. “Economía Contemporánea”.

Los planes a los que se hace referencia en la cita son los que a continuación se presentan:

LOS ACUERDOS DEL PACTO

<i>Fase y fecha de anuncio</i>	<i>Vigencia hasta el:</i>	<i>Tipo de cambio</i>
PSE I 15/12/87	29/02/88	Ajuste dólar libre = 36% Controlado = 22%
PSE II 28/02/88	31/03/88	Fijo: Libre = 2298 Controlado = 2257
PSE III 27/03/88	31/05/88	Sin cambio
PSE IV 28/05/88	31/08/88	Sin cambio
PSE V 14/08/88	31/11/88	Sin cambio
PSE VI 15/10/88	31/12/88	Sin cambio
PECE I 12/12/88	31/12/88	Desliz diario USD\$ 1 a partir del 1° de enero
PECE II 18/06/89	31/07/88	Continúa desliz diario de USD\$ 1
PECE III 03/12/89	31/03/90	Continúa desliz diario de USD\$ 1
PECE IV 27/05/90	31/07/90	Desliz diario de USD\$0.8 inicio 28 de mayo
PECE V 11/11/90	31/12/91	Desliz diario de USD\$0.4 inicio 12 de nov.
PECE VI 10/11/91	31/01/93	Desliz = USD\$0.2 desaparece el controlado
PECE VII 20/10/92	21/12/93	Desliz máx. de USD\$0.4 en dólar a la venta
PECE VIII 31/10/93	21/12/94	Desliz máx. de USD\$0.4 en dólar a la venta
PEBEC I 24/09/94	21/12/95	Desliz máx. de USD\$0.4 en dólar a la venta

Fuente: Nacional Financiera, *El mercado de Valores*, núms. 22, nov. 15 de 1991 y 17 de 1993., y notas periodísticas

Debido a la considerada crisis de deuda, como se le denomina, por el alza de las tasas de interés a nivel internacional y por la disminución del precio del petróleo. Como consecuencia en ese mismo año, 1982, las reservas internacionales de México se redujeron significativamente y el tipo de cambio experimentó una

devaluación de 470 %. En 1983 se anunció un plan para rescatar la actividad económica llamado Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) que pretendía corregir el desequilibrio fiscal y así lograr la estabilidad de precios y de los mercados financieros. Se logró un repunte en 1985, pero, en 1986 los precios del petróleo cayeron nuevamente y la economía volvió a otra etapa recesiva lo cual trajo consigo las inflaciones más altas de nuestro país para los años de 1986 y 1987, de 105% y 159%.

A partir de 1985 se implantó una nueva estrategia: la apertura comercial. En 1986, México se incorporó al GATT (General Agreement of Tariffs and Trade) y las barreras comerciales se comenzaron a dismantelar gradualmente a partir de esa fecha, hoy la conocemos como OMC (Organización Mundial de Comercio). En 1987, se firmó el Pacto de Solidaridad Económica (PSE) y en 1988 el Pacto de Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE). A partir de 1988, se da una disminución significativa de la inflación (1987, 159% y 1988, 51.7%). Durante este período se logró la estabilidad de precios.

En 1994, se presentaron factores sociales y políticos que pusieron en duda la confianza en la rentabilidad de la inversión en el país y dieron lugar a una fuga masiva de capitales que forzó a una fuerte devaluación del peso mexicano, pasando de una inflación del 7% en 1994, al 60% en 1995.

“La devaluación y la salida de recursos tuvo como consecuencias que la inflación, que en noviembre de 1994 fue del 7% anual, pasará a 8% mensual en abril de 1995, y que la tasa de interés interbancaria, que antes de la crisis era del 18%, se elevara en vertical a 110% en marzo de 1995”.²⁰

La recuperación se logró debido a las inversiones privadas y al dinamismo de las exportaciones. Viéndose reflejado en una disminución en la inflación del 52% en 1995 en 16% para 1997, 13% en 1999 hasta el 3.8% en el 2003, es decir en los

²⁰ Raimond-Kedilhac, Sergio. Expansión. pág. 190. No. 882.

últimos años la tendencia de la inflación es a la baja. Esto se ha logrado fundamentalmente por una política monetaria restrictiva que se empezó a dar a partir de 1997 hasta la fecha, en donde el Banco de México, aplica el “corto”, con el objeto de promover el orden en los mercados cambiarios y de dinero.

En los últimos años se le ha dado continuidad a la política del “corto”, adoptando así una política monetaria más restrictiva. Responde a la finalidad de otorgar a la autoridad monetaria la flexibilidad necesaria para reaccionar ante presiones inflacionarias que resulten incongruentes con la meta de inflación. Dicha política restrictiva tiene como objetivo fundamental controlar la inflación, a través de la restricción del consumo, que es una de las variables que influyen en la demanda agregada. En pocas palabras esta política sacrifica el crecimiento económico vía reducción de la inflación.

Como hemos visto en los últimos 25 años hemos vivido tres crisis que han perjudicado a la economía, el futuro está caracterizado por incertidumbre, cambios y turbulencia. Sin embargo el empresario mexicano tiene que aprender a manejarse en este tipo de situaciones.

La historia ha demostrado que las variaciones rápidas de los precios distorsionan las decisiones económicas de las empresas y de los individuos.

Cuando la inflación es alta, los impuestos son muy variables. Al mismo tiempo, para reducir la inflación generalmente es necesario contraer la actividad económica y como consecuencia se eleva la tasa de desempleo. De ahí que la mayoría de los países tienen como uno de sus grandes objetivos el control de la inflación.

5.2 Análisis del manejo financiero.

Uno de los problemas más frecuentes que se presentan en toda empresa cuando existe inflación o lo que se le llama épocas inflacionarias, es la necesidad de mayor cantidad de fondos en comparación con los que se generan usualmente, esta necesidad de más recursos financieros se debe principalmente al cambio que existe en los precios. *“... , los prospectos de una inflación de dos dígitos han tenido un impacto tremendo sobre las empresas de negocios, especialmente sus operaciones financieras. En consecuencia, muchas políticas y prácticas tradicionales de las finanzas están cambiando”.*²¹

Con los cambios existentes en los precios el dinero necesario para trabajar se incrementa, ya que los recursos para mantener el nivel del negocio son mayores, así como los fondos destinados al crecimiento y también para realizar la repartición de las ganancias entre los accionistas.

Como se ha comentado, la inflación y el crecimiento de la empresa implica la necesidad de mayores recursos que causan cambio en el ciclo económico, los cuales pueden dar como resultado vulnerabilidad de la empresa frente a sus clientes, acreedores, proveedores y en el caso de que dichos cambios no sean controlados, la vulnerabilidad inclusive puede presentarse frente a la competencia.

Una inflación semejante, a la tasa de ganancia de las organizaciones o por encima de la misma, generalmente causa alteraciones en el flujo de efectivo, con frecuencia las empresas sin tener suficiente información y sin conocer mucho sobre el comportamiento de los fondos y de su propia estructura financiera, solicita préstamos sin analizar el impacto que tendrán tales recursos en las finanzas de la empresa a corto y largo plazo. Ambos aspectos, tanto los créditos como la inflación pueden ocasionar que dentro de la entidad no se genere el flujo de

²¹ Weston F. J., Fundamentos de Administración financiera, Pág.12

efectivo necesario para el buen funcionamiento de la misma, lo que traería como consecuencia el no poder cumplir con las obligaciones contraídas ni cubrir las necesidades de la empresa.

“La vulnerabilidad financiera de una empresa ante el cambio del ciclo económico en épocas de inflación será menor en medida que se conozca y controle el flujo de efectivo, puede decirse que la administración financiera en un entorno inflacionario cambia sus enfoques y se ocupa principalmente de optimizar la generación de efectivo”.²²

En términos generales, en una economía inflacionaria el incremento de los precios obliga a las empresas a generar flujos de efectivo a través de su operación o bien acudir a financiamientos o a aportaciones adicionales de capital, para poder mantener el mismo nivel de operaciones; es decir, podrá estar trabajando al mismo nivel que el año pasado o quizá a un nivel más bajo, sin embargo, el flujo de efectivo que requiere es mayor que el del año pasado, todo ello provocado fundamentalmente por el fenómeno inflacionario.

La inflación, más un crecimiento en la demanda de productos, provocarán mayor necesidad de flujo de efectivo. De ahí la importancia de pronosticar esos requerimientos de flujo, de tal forma que se evite llevar a la empresa a un colapso de liquidez, del que puede ser muy difícil salir adelante.

En una economía inflacionaria el efectivo se convierte en una mercancía cara, cuya tasa y disponibilidad fluctúan con una rapidez que el administrador financiero puede ser sorprendido, de modo que la actuación estratégica y la capacidad del empresario y de los directores serán vitales para una buena liquidez.

Dadas las perspectivas de una economía, con escasez de capitales, es necesario que las empresas resuelvan sus faltantes de flujo de efectivo. Esto lo podemos

²² Moreno Fernández, Joaquín Las finanzas en las empresas. Pág. 69.

lograr en la medida en que las empresas obtengan un máximo de efectividad en sus operaciones; de lo contrario, la empresa sufrirá salidas innecesarias de flujo de efectivo, agravando así el problema de liquidez. En consecuencia a lo comentado la recomendación para financiar el crecimiento del flujo de efectivo como consecuencia de la inflación y por mayor expansión en la demanda, es que estos fondos deben ser generados por la propia empresa y en segundo lugar obtener financiamientos a través de moneda nacional, de acuerdo con la generación de flujos del proyecto para el cual se desea financiamiento. En tercer lugar debe recurrirse a aportaciones adicionales de capital.

*“Es recomendable que, al llevar a cabo la elaboración del presupuesto de efectivo y determinar un faltante, no se tome la iniciativa de acudir en forma instantánea al banco. Lo sano es primero analizar cada una de las políticas de las diferentes partidas de capital de trabajo, y cuestionarse si es factible reducir el período de cobro y el período de existencias de materias primas, considerar la posibilidad de acortar el período de existencia de artículos terminados o bien ampliar el período de pago a proveedores, con el objeto de resolver los faltantes a través de una reasignación del flujo de fondos”.*²³

Lamentablemente, la cultura financiera en la mayoría de las empresas, nos dice que la, primera acción que se toma ante un faltante siempre es proceder a la obtención de un crédito, sin hacer un análisis de las consecuencias que el mismo podría traer consigo. Si el análisis de gastos financieros esta hecho de una forma profesional seria una buena medida, siempre y cuando el financiamiento se haya pactado en moneda nacional, ya que en situaciones inflacionarias las demás variables macroeconómicas tienden a ser inestables y entra uno al campo de la incertidumbre. Por tanto como he comentado, ante una situación inflacionaria, puede ser que la solución se tenga dentro de la misma organización.

²³ Ramírez Padilla, David Noel. Contabilidad Administrativa. Pág. 115

El primer requisito para poder administrar el efectivo, es conocer tanto la forma en que éste se genera, como la manera en que se le aplica o el destino que se le da. Esta información nos la proporciona el estado de flujo de efectivo. Este estado informa, por un lado, cuáles han sido los principales orígenes del dinero en la empresa durante un período determinado de tiempo y por otra parte, donde se están aplicando estos recursos.

El dinero generado básicamente por cobros a clientes derivados de las ventas de un producto o la prestación de un servicio, menos los pagos a proveedores y las erogaciones para cubrir los costos necesarios para poder vender, comprar y producir los artículos vendidos durante el periodo en cuestión, es el efectivo neto generado por la operación.

La capacidad para generar efectivo por medio de las ventas, permite determinar, entre otras cosas, el crecimiento potencial de la empresa y su salud financiera. Siempre he pensado que el detonador de cualquier empresa son las ventas ya que sin ellas no podemos planear. Además de esta fuente de ingresos existen otras:

- Aportaciones de los socios (aumentos de capital).
- Financiamientos.
- Ventas de acciones (en caso de cotizar en bolsa).

En adición a la operación, el efectivo se puede aplicar a:

- Pagar deudas.
- Repartir ganancias.
- Reembolsar capital a los accionistas.
- Invertir.

La inversión (en clientes, inventarios, activos fijos) es dinero “almacenado”. De ahí se desprende el aforismo existente en finanzas que dice “Antes que vayas a solicitar un préstamo al banco, busca el dinero que tienes en cartera, en inventarios o en otros activos.”

Como ya quedó expresado, la mayoría de las actividades de la empresa van encaminadas a afectar directa o indirectamente, el flujo de efectivo en las organizaciones. Como consecuencia de lo anterior, su administración es tarea en la cual están involucradas todas las personas que trabajan en la empresa. Lo que cada individuo haga (o deje de hacer) va a afectar de una manera u otra el efectivo de la empresa.

*“..., ante estas circunstancias las empresas tendrán la obligación de generar el máximo posible internamente, de flujo de efectivo; sobre todo, porque desgraciadamente lo que palpamos en la mayoría de las organizaciones es una anticultura del efectivo; es decir, todos los ejecutivos, empleados y obreros piensan que el flujo de efectivo depende del área de finanzas. Las demás áreas – según esta concepción – no tienen ninguna repercusión en el flujo de efectivo. Eso es un grave error, porque una buena o mala liquidez depende directamente de todas las áreas de la empresa, de ventas, producción, recursos humanos, abastecimiento, etc. Por ejemplo, vender a crédito a plazos mayores de lo presupuestado daña la liquidez, tener más recursos de lo necesario perjudica la liquidez, etc. Como se puede apreciar, la liquidez es fruto de toda la organización”.*²⁴

En virtud de lo expuesto anteriormente, considero que es conveniente comentar los principios básicos para la administración del efectivo.

Existen cuatro principios básicos cuya aplicación en la práctica conduce a una mejor administración del flujo de efectivo en una organización determinada, estos

²⁴ Ramírez Padilla. Contabilidad Administrativa. Pág. 116

principios están orientados fundamentalmente a lograr un equilibrio entre los flujos positivos (entradas de dinero) y los flujos negativos (salidas de dinero) de tal manera que la empresa pueda, conscientemente, influir en ellos para lograr el máximo provecho.

Los dos primeros principios se refieren a las entradas de dinero y los otros dos a las erogaciones del dinero.

Primer principio: "Siempre que sea posible se deben incrementar las entradas de efectivo"

Ejemplo:

- Incrementar el volumen de ventas.
- Hacer un análisis de coeficiente de elasticidad precio de la demanda ($Cepd_x$), para determinar una modificación en el precio del bien o servicio, ya que el precio del mismo repercute en el ingreso de la organización.
- Mejorar la mezcla de ventas (impulsado los que mayor margen de utilidad nos genere).

Segundo principio: "Siempre que sea posible se deben acelerar las entradas de efectivo".

Ejemplo:

- Incrementar las ventas al contado.
- Pedir anticipos a los clientes.
- Reducir plazos de crédito.

Tercer principio: “Siempre que sea posible se deben disminuir las salidas de dinero”.

Ejemplo:

- Negociar mejores condiciones (reducción de precios, con los proveedores).
- Reducir desperdicios en la producción y demás actividades de la empresa.
- Hacer bien las cosas desde la primera vez. (Disminuir los costos de no tener calidad). (Economías de escala).

Cuarto principio: “Siempre que sea posible se deben demorar las salidas de efectivo”.

Ejemplo:

- Negociar con los proveedores los mayores plazos posibles.
- Adquirir los inventarios y otros activos en el momento más próximo a cuando se van a necesitar (justo a tiempo).

Hay que hacer notar que la aplicación de un principio puede contradecir a otro, por ejemplo: si se vende sólo al contado (cancelando ventas a crédito) se logra acelerar las entradas de dinero, pero se corre el riesgo de que se disminuya el volumen de las ventas. Como se puede ver hay un conflicto entre un principio y otro. Entonces no necesariamente se cancelarán las ventas a crédito, únicamente los clientes morosos.

Como hemos visto es de vital importancia un manejo adecuado del flujo de efectivo especialmente en las situaciones inflacionarias dado que las compras se deben hacer anticipadamente a las ventas y consecuentemente, deben ser financiadas mediante los procedimientos realizados durante los periodos anteriores.

Con las compras de todos los periodos posteriores aumentan en precio, sacrifican el elemento ganancia en las ventas de los periodos anteriores. Los gastos generales y los salarios también aumentan y la escasez de efectivo será inevitable a menos que se haga un análisis adecuado de la situación y en general se pueda decir que las medidas que nos pueden ayudar a reducir los problemas del flujo de efectivo serán las siguientes:

- a) Instituir “presupuestos de efectivo” adecuados para predecir flujos de efectivo en periodos muy cortos, con objeto de poder anticipar la escasez y acordar los préstamos por adelantado. Incluir a todos los gerentes y supervisores en el trabajo preparatorio de estos presupuestos y destacar el análisis de los pronósticos, cuando se disponga de las cifras reales, haga un análisis de las variaciones.
- b) Realizar cualquier esfuerzo posible para cobrar las deudas. El deudor a quien se le nieguen otros suministros, por lo general pagará la deuda y retrasará el pago a un tercero que no está consciente de la importancia del flujo de efectivo.
- c) Hacer cualquier esfuerzo necesario para pasar por los aumentos de precio al consumidor tanto los aumentos de los costos directos como los gastos generales. Si la demanda de los bienes es elástica en relación con el precio (estas definiciones las comentaré en el punto relacionado con los precios más adelante) de forma que los precios al consumidor no se puedan elevar y se deban sacrificar los márgenes de ganancias, observe la situación cuidadosamente. Asegúrese de que la fuerza de trabajo conozca la situación y tendrá que cerrar una sección si ya no deja beneficio, eliminar productos con debilidad comercial, buscar una mayor producción y menores costos, menos desperdicios, disminuir las mermas, etc. Resistir los aumentos de pagos con argumentos económicos sólidos y asegurarse de que todos cuiden sus propios costos.

- d) Supervisar todos los gastos cuidadosamente, en especial los gastos generales. Economice siempre que pueda.
- e) Emplear las técnicas para nivelar el flujo de efectivo cuando sea posible. Esto significa que debe incurrir en gastos lo más equivalente posible, transfiriendo algunos pagos de un período a otro cuando se pueda obtener un arreglo favorable.

5.3 Revaluación de activos

Para muchos países, en especial para los de América Latina la década de 1980 se caracterizó por drásticos cambios en sus economías. Entre los cuales incluimos a México. El impacto de la inflación en México viene a trastocar los principios contables bajo los cuales se habían preparado los reportes financieros. Uno de los más afectados ante el fenómeno inflacionario es el del valor histórico, que se suponía que todas transacciones de un ente económico deberían quedar registradas en efectivo o su equivalente en el momento en que se llevaran a cabo. Con ello, se lograba la objetividad, característica indispensable de la información contable.

Con el paso del tiempo al tener un índice de inflación de dos dígitos o incluso de tres dígitos (1987 \Rightarrow 160%), este principio pierde validez y confiabilidad.

Ante una situación inflacionaria es grave que dos de las principales características de todo sistema de información debe poseer, la utilidad y la confiabilidad, se pierde dentro de la contabilidad financiera a tal grado que una organización no lleve a cabo el proceso de reexpresión contable, la misma por tanto debe admitir que su contabilidad no es útil ni confiable.

“Uno de los graves problemas de la información contable es la falta de comparabilidad debido a los problemas de inflación. Tratando de solucionar este problema, el Instituto de Contadores Públicos emitió el Boletín B-10, en el que se

*tratan los temas de actualización de las cifras contables, ya sea utilizando el Índice Nacional de Precios al Consumidor o el Valor de Reposición”.*²⁵

Ante estas circunstancias el I.M.C.P. se dio a la tarea de presentar a las organizaciones soluciones prácticas, con el ánimo de devolver a su contabilidad financiera sus dos principales atributos de utilidad y confiabilidad.

El antecedente al Boletín B-10 tiene sus orígenes con el boletín B-7 en 1980 denominado “Revelación del efecto de la inflación en la información financiera”, que fue de carácter experimental hasta 1983. Por lo tanto, el boletín B-7 fue el primer intento serio en México de hacerle frente al problema de la inflación desde el punto de vista contable.

En 1983, se aprueba el boletín B-10 titulado “Reconocimiento del efecto de la inflación en la información financiera”, que desde 1984 es obligatorio para todas las empresas que requieren un dictamen financiero. Sin embargo, independientemente que se requiera de dictamen o no, el efecto de la inflación repercute en cualquier organización; de ahí surge la necesidad de llevar a cabo la reexpresión de estados financieros, que permite resolver la distorsión de la información contable, causada por la inflación, posteriormente al mismo B-10 se le han hecho sus adecuaciones respectivas.

²⁵ Villegas Hernández, Eduardo., Administración de inversiones. Pág 85

*“El boletín B-10 ofrece un conjunto de reglas para medir y presentar el efecto de la inflación de una manera integral a todas las cifras de los estados financieros, el boletín se constituye en una excelente aportación de la profesión contable a la administración de la empresa actual, este proceso de reexpresión se ha ido consolidando con nuevos documentos”.*²⁶

Desde que cobró relevancia la necesidad de reflejar los efectos de la inflación en los estados financieros, en el ámbito internacional existen dos métodos para reexpresar los mismos de una forma distinta:

- a) *“El método de ajuste al costo histórico por cambios en el nivel general de precios, que consiste en corregir la unidad de medida empleada por la contabilidad tradicional, utilizando pesos constantes en vez de pesos nominales.*
- b) *El método de actualización de costos específicos llamado también valores de reposición, el cual se funda en la medición de valores que se generan en el presente, en lugar de valores provocados por intercambios realizados en el pasado”.*²⁷

La información obtenida por cada uno de estos métodos no se puede comparar debido a que parten de bases diferentes y emplean criterios diferentes. Por lo mismo, para que la información contable tenga congruencia, es recomendable no mezclar ambos métodos en la reexpresión de los estados financieros. Es por eso que es importante hacer revaluaciones constantemente para que los activos no monetarios reflejen lo más acertadamente posible el valor de reposición ante el impacto de la inflación.

²⁶ Ramírez Padilla, Noe., Contabilidad Administrativa, pág. 7

²⁷ IMCP – ANFECA; Principios de contabilidad generalmente aceptados, Pág; 169,170.

El método de Cambios en el Nivel General de Precios (CNGP), consiste en incorporar la inflación en las cifras históricas nominales contenidas en la contabilidad; en México se utiliza el INPC que calcula y publica mensualmente el Banco de México, como he comentado.

El método de costos específicos, reexpresa a su valor justo o valor de reposición los activos de la empresa, generando una información mucho más apegada a la realidad. Ya que este método reconoce el valor de mercado de estos bienes, incluso se sustenta en el trabajo de peritos expertos e independientes para realizar dichas estimaciones.

Una vez señaladas las principales características de ambos métodos, el Dr. Mariano Latapí Ramírez, con respecto a los mismos nos presenta el siguiente cuadro:

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA APLICACIÓN DE AMBOS MÉTODOS

Método de Cambios en el Nivel General de Precios	MÉTODO DE COSTOS ESPECÍFICOS
▪ Objetivo, no rompe con el principio Valor Histórico Original	▪ Subjetivo, ya que rompe con el principio de Valor Histórico Original.
▪ Simple y sencilla su aplicación	▪ Requiere de expertos y es complicado
▪ Armónico con las Normas Internacionales de Contabilidad	▪ No es armónico con las Normas Internacionales de Contabilidad
▪ Uniforma la información financiera de la industria	▪ No uniforma la información financiera de la industria
▪ Genera información seria e imparcial	▪ Puede ser manipulado
▪ No reconoce los precios del mercado	▪ Reconoce los precios en el mercado

Para entender lo anterior, se cita el siguiente ejemplo:

Una entidad económica tiene entre sus propiedades un terreno de 10,000 metros cuadrados que se encuentra localizado en lo que antes eran los tiraderos de basura de Santa Fe al oeste de la Ciudad de México; el terreno se adquirió el 1º de enero de 1983 a razón de \$20 el metro cuadrado.

Casi veinte años después Santa Fe era ya, en 2001, el desarrollo corporativo más importante de la Ciudad de México, por tanto, en 2001 el metro cuadrado se cotizaba a razón de \$450, 000. ¿Cuál de los dos valores es el real?.

Método CNGP

10,000 metros cuadrados

Valor del metro cuadrado en 1983	= \$20
INPC enero 1983	= 0.3481
Valor del metro cuadrado en 2001	= \$450,000
INPC diciembre 2001	= 97.3543

$$\text{Valor de adquisición} \times \frac{\text{INPC mes de actualización}}{\text{INPC mes de adquisición}} = \text{Valor reexpresado}$$

$$\left[10,000 \text{ m}^2 \times \$20\right] \frac{\text{INPC diciembre 2001}}{\text{INPC enero 1983}} = \text{Valor reexpresado}$$

$$\left[10,000 \text{ m}^2 \times \$20\right] \frac{97.3543}{0.3481} = \text{Valor reexpresado}$$

$$200,000 \times 279.6733 = 55,934,660 *$$

* Recuérdese que en 1993 la autoridad monetaria decidió quitarle tres ceros a la moneda.

**Los INPC se toman del anexo 1.

Método de Costos Específicos

El valor del terreno en el mercado para 2001 era de:

$$\begin{aligned} \text{metros} \times \text{precio del metro} &= \text{valor de mercado} \\ 10,000 \text{ m}^2 \times \$450,000 &= 4,500,000,000 \end{aligned}$$

Ambos métodos producen la siguiente información:

Método	Bien	Valor original	Valor reexpresado
CNGP	Terreno	200,000	\$ 55,934,660
Costos Específicos	Terreno	200,000	\$ 4,500,000,000

¿Cuál de los dos es el real? Evidentemente, el valor que produce el método de costos específicos refleja un valor de 80 veces mayor que el valor al que llegaríamos vía cambios en el nivel general de precios.

Ahora se analiza un caso de reexpresión de los inventarios:

En ocasiones, por las características o la demanda de ciertos productos, los proveedores exigen a sus clientes anticipos a cuenta de sus pedidos. Las empresas que tengan que efectuar desembolsos por este concepto, deberán registrarlo dentro del capítulo general de inventarios en una cuenta específica.

El sistema de evaluación de inventarios consiste en dos tipos de costos, éstos son:

- Costo absorbente
- Costo directo

Lo anterior puede ser llevado sobre las bases siguientes:

- Históricas
- Predeterminadas
 - Estimados
 - Estándar

Los métodos de valuación son:

- Costo identificado
- Costo promedio
- PEPS
- UEPS
- Detallista

Determinación del ajuste por el método de cambios en el nivel general de precios.

Para actualizar los inventarios de la empresa, independientemente del método de valuación que se maneje, deberá actualizarse mediante un factor que incorpore la inflación, partiendo del INPC.

Para este efecto deberá estimarse la inflación que contiene el inventario y esto puede lograrse calculando la rotación del inventario de la siguiente manera:

- Al 31 de diciembre de 2003 los inventarios son de \$ 250, 000
- Contiene 25 motores valuados en el promedio en \$ 10,000 cada uno por el periodo enero-diciembre de 2003
- Tienen un costo de ventas de \$ 1' 000, 000

Si queremos estimar la rotación del inventario debemos calcular la siguiente razón financiera:

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario promedio}}$$

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{1'000,000}{250,000}$$

$$\text{Rotación de inventarios} = 4 \text{ veces al año}$$

$$\text{Meses de inventario} = \frac{12}{\text{Rotación de inventarios}}$$

$$\text{Meses de inventario} = \frac{12}{4}$$

$$\text{Meses de inventario} = 3 \text{ meses de existencias}$$

El factor de actualización será:

$$\text{Inventario actualizado} = \text{Valor del inventario al cierre} \left(\frac{\text{INPC cierre}}{\text{INPC promedio}} \right)$$

$$\text{Inventario actualizado} = \text{Valor del inventario al cierre} \left(\frac{\text{INPC dic 2003}}{\text{INPC oct 2003} + \text{INPC nov 2003} + \text{INPC dic 2003} \div 3} \right)$$

$$\text{Inventario actualizado} = \$250,000 \left[\frac{106.996}{(105.661 + 106.538 + 106.996) \div 3} \right]$$

$$\text{Inventario actualizado} = \$250,000 \left(\frac{106.996}{319.195 \div 3} \right)$$

$$\text{Inventario actualizado} = \$250,000 \left(\frac{106.996}{106.3983} \right)$$

$$\text{Inventario actualizado} = \$250,000(1.0056)$$

$$\text{Inventario actualizado} = \$251,400$$

El asiento contable quedaría como sigue:

	Debe	Haber
Actualización de inventarios	\$ 1,400	
Corrección por reexpresión		\$ 1,400

Determinación del ajuste por reexpresión utilizando el método de costos específicos.

Utilicemos el ejemplo anterior, supongamos lo siguiente:

La última compra refleja un costo de \$ 15, 000 por unidad y es el precio de diciembre de 2003:

Unidades	Costo de la última compra	Importe
25	\$ 15, 000	\$ 375, 000

Se puede observar lo siguiente:

Valor histórico	\$250,000
Ajuste por reexpresión	
Método de cambios en el nivel general de precios	\$1,400
	<hr/>
Inventario actualizado	\$251,400
Ajuste por reexpresión	
Método de costos específicos	\$123,600
	<hr/>
Valor del inventario reexpresado	\$375,000

El asiento contable será de la siguiente manera:

	Debe	Haber
Actualización de inventarios	\$ 123,600	
Retanom		\$ 123,600

El efecto de la valuación directa del inventario lo llevamos contra la cuenta Retanom (Resultado por tenencia de activos no monetarios), misma que estará en el capital contable y no afectará, en principio, el resultado de operación; al mismo tiempo deberá recordarse que el valor reexpresado no puede exceder del valor de reposición.

Para reflejar de una manera confiable los efectos de la inflación la Comisión de Principios de Contabilidad del IMCP, expresa que su propósito fundamental es considerar la actualización de la información financiera como algo sujeto a un permanente proceso de investigación y experimentación, por lo tanto, para reflejar adecuadamente los efectos de la inflación se considera que:

- Las partidas de los estados financieros que deben actualizarse son:
 - En el balance: todas las partidas no monetarias incluyendo como tales a las integrantes del capital contable.
 - En el estado de resultados: los costos o gastos asociados con los activos no monetarios y, en su caso, los ingresos asociados con pasivos no monetarios.
- Todos los estados financieros deben expresarse en moneda del mismo poder adquisitivo, siendo éste, el de la fecha del estado de situación financiera.
- Cuando se presenten estados financieros comparativos, deben expresarse en pesos de poder adquisitivo de cierre del último ejercicio informado.

Como nos damos cuenta, la reexpresión de estados financieros únicamente se da en los activos no monetarios en donde la Comisión de Principios de Contabilidad del IMCP, en su última adecuación que entró en vigor a partir del 1 de enero de 1997 define:

1. Partidas no monetarias:

Los activos no monetarios incluyen lo siguiente:

- a) Activos para venta o bienes para su uso directo en las operaciones de una entidad.
- b) Derechos de recibir determinada suma de dinero cuyos importes dependen de los precios futuros de determinados bienes o servicios.
- c) Otros, como crédito mercantil o cargos diferidos.

Los pasivos no monetarios incluyen obligaciones de proporcionar bienes o servicios en cantidades o en montos que no dependen de los cambios en el índice general de precios.

2. Activos y pasivos monetarios:

- a) Un activo monetario es dinero o el derecho a recibir determinado importe de dinero, expresado en unidades monetarias nominales, sin ninguna relación con precios futuros de determinados bienes o servicios.
- b) Un pasivo monetario es la obligación de pagar una suma de dinero, expresada en unidades monetarias nominales, sin ninguna relación con precios futuros de determinados bienes o servicios.

A través de los años, se ha ido consolidando el proceso para reflejar el fenómeno en la información financiera, por medio de las adecuaciones al B-10, por ello se puede decir que para que la información tenga relevancia, deberá ser una

reexpresión integral de los estados financieros, deberá utilizarse pesos constantes para poder lograr la comparabilidad y veracidad en la información.

Aunque la política macroeconómica ha logrado una inflación moderada en los últimos años hasta el 3.8% el año pasado, la reexpresión de los estados financieros continuará siendo esencial para que la calidad de la información no pierda su misión.

5.4 Las decisiones sobre precios.

Esta recomendación gira en función de las decisiones para fijar los precios, no deben ser arbitrarias en función al incremento de la inflación, sino que más bien se haga un estudio de la elasticidad para así poder tener mejores elementos para una buena toma de decisiones en la fijación de los precios de los productos o servicios.

En un principio el hombre adquiría objetos que necesitaba por medio del trueque, es decir, intercambiaba una cosa por otra, así adquiría los bienes que necesitaba para satisfacer sus necesidades. Posteriormente apareció el dinero como un medio para facilitar las transacciones. Así se inició el desarrollo del comercio, y a través de éste surgió el precio del producto.

Podemos decir que existen diversas definiciones del precio, las cuales se mencionan a continuación:

- *“El precio es el coeficiente del cambio de las cosas, expresado en términos de un valor monetario.*
- *Término con que se indica el valor de los bienes y servicios, expresados en moneda.*
- *Técnicamente, el precio, es el punto de equilibrio donde se cruzan la oferta y la demanda en un mercado de competencia perfecta.*
- *Independientemente de que hablemos de la teoría neoclásica o marxista, el precio es la expresión monetaria del valor”.*²⁸

Una vez dadas algunas definiciones del precio, se puede decir que si los clientes aceptan la oferta, si el precio asignado es correcto, si la rechazan debe tomarse la decisión de modificar el precio con rapidez o bien retirar el producto del mercado. Por otro lado, si se vende a un precio bajo con respecto al costo no se obtendrá ninguna ganancia y en última instancia, el producto irá al fracaso y por ende, también la organización. Si el precio es muy elevado, las ventas serán difíciles y también en este caso el producto y la empresa fracasarán.

La fijación de precios es probablemente la más compleja y difícil de las tareas y además es una de las actividades principales de la mercadotecnia. La clave para poder determinar el precio de un producto es entender el valor que los consumidores perciben de él. Dicho valor es el resultado de las percepciones de los consumidores acerca de la satisfacción total que el producto proporciona, partiendo del total del conjunto de beneficios. El conjunto de satisfacciones del producto o servicio incluyen además de las características tangibles; por ejemplo: la imagen de la empresa, del distribuidor, la garantía y la marca. El precio del producto es con frecuencia el elemento más sobresaliente que induce a la compra.

²⁸ Méndez Morales, José Silvestre. Economía y la empresa. Pág. 262.

5.4.1 Importancia del precio para las empresas

Para cualquier organización, las ganancias se determinan por la diferencia entre sus ingresos y sus costos. No obstante, los ingresos dependen tanto del precio que se fija la empresa como además de la cantidad de productos vendidos. Por lo tanto, el precio que se asigna a un producto tiene un impacto en los ingresos de la empresa y en sus beneficios o utilidades. En donde el precio de un artículo o servicio es un determinante principal en la demanda de mercado, su precio afecta la posición competitiva de la empresa y su participación en el mercado.

Cuando las condiciones económicas son buenas y los consumidores se sienten prósperos, el precio es menos importante como la planeación del producto o las actividades de promoción; sin embargo, en épocas de recesión o de inflación, el precio es una variable muy importante debido a que determina las ventas y por ende la principal fuente de ingresos en la empresa. Si el precio no se fija adecuadamente, ocasionará problemas en las mismas.

A continuación se comentan los factores que intervienen en la fijación de precios en el seno de las organizaciones para posteriormente hacer el análisis del estudio de la elasticidad y concluir con la importancia que tiene para el empresario el conocimiento de la misma.

La fijación de precios es una de las decisiones más importantes de la empresa en un proceso inflacionario e incluso cuando la inflación es moderada y requiere de mucha atención debido a que los precios están en constante cambio y afectan a los negocios sin importar su tamaño; por lo tanto, es importante tomar en cuenta elementos tales como el costo, la oferta y la demanda.

Se puede decir que el costo:

“Son las erogaciones que tienen que realizar para la producción de un bien o para la prestación de un servicio”.

Además, se entiende por costo de oportunidad lo siguiente:

“... es el beneficio esperado de la mejor alternativa que se deja pasar por alto. Se puede pensar que el costo de oportunidad es una oportunidad perdida. Algunas veces el costo de oportunidad puede medirse en términos de dinero”.²⁹

Entonces podemos inferir que los costos establecen el límite inferior para el precio que la organización puede cobrar por su producto. La empresa desea cobrar un precio que cubra todos sus costos de producir, distribuir y vender sus productos y también obtener una utilidad justa por sus esfuerzos y riesgos. Luego entonces se puede decir que para la fijación del precio existen factores internos y factores externos que impactan dentro de las organizaciones para la determinación del mismo.

FACTORES INTERNOS.

Objetivos del marketing.

Antes de fijar los precios, las empresas deben decidir qué estrategia seguirá con el producto o servicio. Donde los principales objetivos del marketing son:

- Supervivencia.
- Maximización de las utilidades actuales.
- Liderazgo en la participación del mercado.
- Liderazgo en calidad del producto.

El precio es sólo una herramienta de la mezcla de marketing que una organización utiliza para alcanzar sus objetivos.

²⁹ Mc Eachem, William. Economía. Pág. 27

FACTORES EXTERNOS.

Naturaleza del mercado y la demanda

Si los costos, como se ha comentado, establecen el límite inferior del precio a fijar; el mercado y la demanda establecen el límite superior. El mercado en este caso puede ser de varios tipos, por lo cual considero necesario nombrarlos y citar, de acuerdo con Michael Parkin, sus principales características:

1. Competencia perfecta.
2. Competencia monopolista.
3. Oligopolio.
4. Monopolio.

1 MERCADO DE COMPETENCIA PERFECTA.

Este mercado se caracteriza por muchos compradores y vendedores; por lo que ninguno de ellos tiene influencia en el precio así como en el volumen de producción. El producto es homogéneo, no hay restricciones a la entrada de nuevas empresas al mercado. Además tanto oferentes como demandantes están bien informados sobre los precios de los productos. Según Parkin el maíz, arroz y otros cereales son ejemplo de competencia perfecta.

2 LA COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA.

Es una estructura de mercado en las que un gran número de empresas compiten ofreciendo productos similares, pero ligeramente diferentes. Aquí ya no hay sólo un precio en el mercado. Lo que importa es que los consumidores perciben a los productos como diferentes. Por ejemplo, el mercado para zapatos de correr hay muchas empresas que compiten por el mercado: Nike, Fila, Reebok, Adidas, etc.

3 MERCADO DE COMPETENCIA OLIGOPOLISTA

Consiste en unos cuantos vendedores muy sensibles a las estrategias de precios que apliquen sus competidores. Los oligopolios producen productos casi idénticos,

como las bebidas gaseosas de cola producidas por Coca Cola y Pepsico, productos diferenciados como en el caso de distintos modelos y marcas de automóviles. En cuanto al precio de los productos, como no son muchas empresas se pueden poner de acuerdo en el precio, a ello le llamamos **colusión**, o bien se pueden ir a una guerra de precios y es a lo que comúnmente se la llama **alusión**.

4 MONOPOLIO.

Es una industria que produce un bien o servicio para el cual no existe un sustituto cercano, en donde además hay un sólo vendedor en el mercado que se encuentra protegido por la naturaleza o bien por las leyes, que evitan la entrada a nuevas empresas, estos son el monopolio **natural** y **legal** respectivamente, en donde la fijación del precio corresponde a ellos mismos por no tener competencia.

Una vez mencionados los diferentes mercados es conveniente señalar que, la demanda por su parte, juega un papel muy importante, en el cual existe un indicador denominado **elasticidad de la demanda**, cuyo análisis es fundamental para la fijación del precio en una organización ya sea que exista una hiperinflación o una inflación moderada que son los extremos. De este análisis me ocuparé enseguida, de comentar que existen otros factores externos en la fijación de los precios de los bienes o servicios; que es la situación actual de la economía (auge y recesión), índices de inflación y tasas de interés por ejemplo. Además del gobierno, que es otra influencia importante, también lo son diferentes cuestiones sociales.

Como se señaló, al principio de este punto, es de vital importancia para el empresario conocer la elasticidad de la demanda para así poder conocer su utilidad y sobre todo concientizarlo de la poderosa herramienta que representa ante la toma de decisiones el fijar un precio, ya que dicho precio repercute directamente en las ventas, las cuales representan el detonador de cualquier empresa, por ser la principal fuente de ingresos.

5.4.2 ANÁLISIS DE ELASTICIDAD PRECIO DE LA DEMANDA.

La demanda de un artículo determinado es el número de productos que será adquirido por los consumidores en un momento y a un precio dado. Si este último baja, es muy probable que la demanda aumente y, si aumenta, se puede contraer. Ley de la demanda cuando el precio de un bien disminuye, la cantidad demandada aumenta y si el precio del bien aumenta la cantidad demandada disminuirá. Esto sucede solamente si se modifica el precio y todo lo demás *ceteris paribus*.

Entonces podemos comentar que al modificar el precio la cantidad demandada también se modificará, pero, no sabemos en qué proporción, de ahí el estudio del coeficiente de elasticidad precio de la demanda ($Cepd_x$), que más adelante repercutirá en el ingreso de la empresa que es el objetivo de la presente sugerencia que se le hace al empresario.

*“la elasticidad precio de la demanda es una medida, sin unidades, de sensibilidad de la cantidad demandada de un bien ante un cambio en su precio, cuando todas las otras variables que influyen sobre los planes de los compradores permanecen constantes”.*³⁰

La elasticidad precio de la demanda se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$Cepd_x = - \frac{\Delta\%Qd_x}{\Delta\%P_x}$$

En donde:

$Cepd_x$ = coeficiente de elasticidad precio de la demanda.

$\Delta\% Qd_x$ = Variación porcentual de la cantidad demandada del bien.

$\Delta\% P_x$ = Variación porcentual del precio del bien.

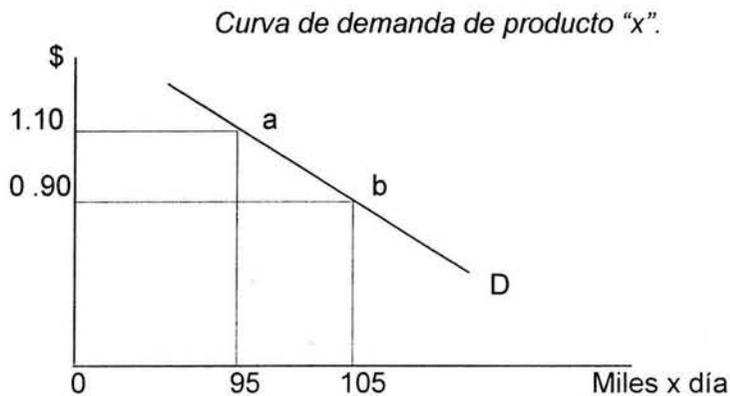
➤ la única razón del signo (-), al inicio de la fórmula es para que el final el resultado siempre de positivo.

³⁰ Parkin. Michael. Microeconomía. Pág. 83

Bastará un sencillo ejemplo para explicar a lo que me refiero:

Supongamos que el precio de un producto "x" cae de \$1.10 a \$.90 c/u, la cantidad demandada se incrementará de 95,000 a 105,000 al día. ¿Cuál será el $Cepd_x$?, diga qué tipo de elasticidad es e interprete el resultado.

Elaboramos su gráfica correspondiente para ubicarnos en lo que se nos está pidiendo.



Si hacemos el cálculo del $Cepd_x$ del punto "a" al punto "b" nos queda de la siguiente manera;

$$Cepd_x = -\frac{\Delta\%Qd_x}{\Delta\%P_x} = -\frac{10.52}{-18.18} = 0.58 \text{ inelástica}$$

Pero si hacemos el cálculo del punto "b" al punto "a", no nos quedaría de la misma manera, por el contrario:

$$Cepd_x = -\frac{\Delta\%Qd_x}{\Delta\%P_x} = -\frac{-9.52}{22.22} = 0.43 \text{ inelástica}$$

Como vemos: $.58\% \neq .43\%$, luego entonces para que la elasticidad precio de la demanda sea una medida clara y útil, debemos tener el mismo resultado entre los puntos "a" y "b", y el que se obtiene de los puntos "b" y "a". Para asegurar esta consistencia debemos aplicar la siguiente fórmula que es más exacta:

$$Cepd_x = \frac{\Delta q}{(q + q')/2} \div \frac{\Delta p}{(p + p')/2}$$

En donde:

$Cepd_x$ = Coeficiente de elasticidad de la demanda del bien x.

Δ = Variación.

q = Cantidad de demanda inicial.

q' = Cantidad de demanda nueva.

p = Precio inicial.

p' = Precio nuevo.

Por lo tanto con la misma información del ejemplo que tenemos, quedaría de la siguiente forma:

$$Cepd_x = \frac{10,000}{100,000} \div \frac{0.2}{1} = \frac{0.1}{0.2} = .5 \text{ inelástica}$$

Y significa: ante una variación en 1% en el precio, la cantidad demandada varía .5%.

Como podemos ver, la cantidad promedio y el precio promedio se usan como base para calcular el $Cepd_x$, resulta la misma elasticidad, ya sea que se vaya del precio más alto al precio menor o viceversa.

Para poder hacer la interpretación del $Cepd_x$ se hace en base a la siguiente información:

- Demanda elástica: cuando un cambio porcentual en el precio da lugar a un cambio porcentual mayor en la cantidad demandada.

$$Cepd_x > 1$$

- Demanda unitaria: se da cuando el cambio porcentual en el precio y el cambio porcentual en la cantidad demandada son iguales.

$$Cepd_x = 1$$

- Demanda inelástica: cuando un cambio porcentual en el precio da lugar a un cambio porcentual menor en la cantidad demandada.

$$Cepd_x < 1$$

Una vez que se ha explicado como se calcula el $Cepd_x$, e interpretado el resultado, procedemos a conocer el impacto que trae una modificación en el precio de los bienes y servicios que ofertan las empresas y por lo tanto, en los ingresos de las mismas, ya que la elasticidad varía conforme se muevan los precios y como consecuencia de ello también la demanda.

El ingreso total (IT) es la cantidad total que recibe el empresario y se calcula multiplicando el precio del producto (P) por la cantidad vendida (Q). Quedaría de la siguiente forma:

$$IT = P Q$$

El ingreso total y la elasticidad precio de la demanda están relacionadas. De hecho, la manera más fácil de saber si la demanda es elástica o inelástica es utilizar la prueba del ingreso total, donde observamos lo que sucede cuando el precio del producto cambia.

ELASTICIDAD PRECIO DE LA DEMANDA

VALOR ABSOLUTO DEL COEFICIENTE DE ELASTICIDAD DE DEMANDA ($Cepd_x$)	LA DEMANDA ES	DESCRIPCIÓN	EFECTO SOBRE EL INGRESO TOTAL DE UN:	
			INCREMENTO DE PRECIOS	REDUCCIÓN DE PRECIOS
$Cepd_x > 1$	Elástica	La cantidad demandada cambia en un % mayor que el precio	El ingreso total: Disminuye	El ingreso total: Aumenta
$Cepd_x = 1$	Unitaria	La cantidad demandada cambia en el mismo % que el precio.	El ingreso total: No cambia	El ingreso total: No cambia
$Cepd_x < 1$	Inelástica	La cantidad demandada cambia en un % menor que el precio	El ingreso total: Aumenta	El ingreso total: Disminuye

Fuente: Mc Connell, Campbell. pág. 416

Finalmente podemos decir que existen algunos otros tipos de demanda que también son importantes tales como:

- Elasticidad ingreso al cual nos referimos en el resumen de elasticidad precio de la demanda, el cual tiene una repercusión directa en el ingreso de las empresas que en función al costo de producción puede representar mayores utilidades.
- Elasticidad precio. El concepto de elasticidad precio se aplica también a la oferta.

$$Cep_{xs} = \frac{\text{cambio porcentual en la cantidad ofrecida del producto } x}{\text{cambio porcentual en la variación del precio}}$$

- Elasticidad cruzada de la demanda. Este tipo de elasticidad os ayuda a medir la sensibilidad de las compras de un producto (x) a un cambio en el precio de otro producto (y)

$$Cepd_{xy} = \frac{\text{Cambio porcentual en la cantidad demandada del bien x}}{\text{Cambio porcentual en el precio del producto y}}$$

A manera de conclusión se puede decir que el conocimiento de la elasticidad para el empresario tiene una gran utilidad ya que le es de gran ayuda en la toma de decisiones tales como:

- Estimación de demandas futuras.
- Toma de decisiones para modificar precios. (que tanto repercute en sus ingresos).
- Tomar decisiones para modificar comportamientos.

5.5 Objetivo constante del empresario.

Una empresa es concebida como la célula básica de la economía de una nación y como un instrumento generador y distribuidor de riqueza.

“Si usted preguntara a un grupo de empresarios qué tratan de lograr, obtendrían muchas respuestas diferentes. Algunos hablarían de fabricar un producto de calidad, otros hacer crecer su negocio, otros aumentar su participación en el mercado y otros de la satisfacción en el trabajo de sus empleados. Se pueden intentar alcanzar todos estos objetivos, pero no son el objetivo fundamental”.³¹

³¹ Michael., Parkin, Microeconomía, Pág. 114

Todos los objetivos que se expresan en la cita, son pasos intermedios para alcanzar la meta de las organizaciones que es maximizar sus utilidades, o beneficios económicos. Una empresa que no busque maximizar sus utilidades es eliminada del mercado o es adquirida por otra empresa que sí busca hacerlo.

Para lograr estos objetivos las empresas se ven amenazadas por una serie de problemas, entre los cuales quizá el principal sea la inflación, que puede provocar la desaparición de las empresas a través de un proceso de descapitalización.

En general, se puede decir que en un país donde el poder adquisitivo se ha deteriorado, se presenta una situación en la cual es muy difícil aumentar precios de acuerdo con la inflación que se experimenta; mucho menos arriba de ella. Por otro lado muchos insumos suben más rápido que el precio de los productos, lo cual nos lleva a una reducción del margen de ganancia. La mejor estrategia para que no suceda lo anterior estriba en medidas prácticas para reducción costos, lo cual generará mayor margen de ganancia y permitirá a las empresas mejorar su posición competitiva.

Esta cultura de reducir costos es el gran reto que tienen las empresas en nuestro país, ante situaciones inflacionarias e incluso ante la apertura comercial que estamos viviendo; además consiste en el compromiso de hacer cada vez mejor lo que se hace. Ello conlleva a reducir costos y a competir; de otra manera a la empresa le sería imposible subsistir, al reducir costos es lo que se conoce como economía de escala.

Entonces, por lo mencionado anteriormente, elevar la productividad debe ser un objetivo constante del empresario.

En el proceso de planear las empresas se debe estar consciente de que existen tres elementos para encausar el futuro: costos, volumen y precios. El éxito dependerá de la creatividad e inteligencia con que se manejen dichas variables.

Lo importante es la capacidad para analizar los efectos de las diferentes variaciones (aumentos o disminuciones) sobre las utilidades.

*“Hay que recordar que productividad significa más gente con más ideas y no menos gente. Gente con ideas originales sobre nuevos productos, novedosas adecuaciones, nuevos servicios al cliente, etc. En síntesis, siempre tender al mejoramiento continuo”.*³²

Es de vital importancia la productividad no solamente en las empresas, ni en las personas, también desde el punto de vista como país, la productividad es la única forma de incrementar la auténtica riqueza nacional. Un uso más productivo de los recursos reduce el desperdicio y ayuda a conservar los recursos escasos o más caros. Sin un aumento de la productividad que contrarreste todos los incrementos de salarios, en los demás costos y en los precios, sólo significarán mayor inflación. Un constante aumento de la productividad es una herramienta fundamental con la que un país puede resolver problemas tan opresivos como la inflación, el desempleo, una balanza comercial deficitaria y un tipo de cambio inestable.

Desde el punto de vista personal, el aumento de la productividad es esencial para elevar el nivel de vida real y para lograr una óptima utilización de los recursos disponibles para mejorar la calidad de vida.

En las empresas, los incrementos en la productividad conducen a un servicio que provoca mayor interés de los clientes, a un mayor flujo de efectivo y, por consecuencia mayores ganancias.

“En un sentido más amplio, la productividad comprende todos los recursos y sus costos, y como tal representa la mayor de las oportunidades para mejorar las

³² Ramirez Padilla, David Noel., Contabilidad administrativa, Pág. 147

*utilidades en cualquier empresa de la que se esperen utilidades y poder brindar más servicios por dólar gastado en las instituciones sin fines lucrativos”.*³³

Antes de iniciar con las definiciones de productividad, es conveniente comentar que cuando se otorgan incrementos en los salarios, ajustes en los sueldos, incrementos por costos de vida, sin que existan los correspondientes aumentos en la productividad, la única forma como las empresas pueden equilibrar sus presupuestos es aumentando los precios y esto por definición es inflación. El resultado acaba siendo un ciclo cerrado que aumenta la inflación y con ello se genera una espiral inflacionaria que es el resultado de no generarse la productividad.

Lo anterior lo podemos expresar mediante el siguiente esquema:



Una vez ubicado en el contexto la importancia que tiene como objetivo constante del empresario, elevar la productividad es conveniente definirla y hacer un análisis de cómo la podemos medir.

“La productividad se define como la relación entre producción total y los insumos totales; esto es, la relación entre los resultados logrados y los recursos

³³ Bain., David., Productividad: la solución a los problemas de la empresa, Pág. 5-6

*consumidos; o la relación entre la efectividad con la cual se cumplen las metas de la organización y la eficiencia con que se consumen esos recursos en el transcurso del mismo cumplimiento”.*³⁴

$$\text{Productividad} = \frac{\text{Producto total}}{\text{Insumos totales}} = \frac{\text{Resultados totales logrados}}{\text{Recursos totales consumidos}} = \frac{\text{Efectividad}}{\text{Eficiencia}}$$

La importancia de medir la productividad, radica fundamentalmente en que el empresario, necesita saber cómo se está comportando la productividad con respecto a años anteriores, donde se puede hacer las siguientes preguntas: ¿se está avanzando o se está retrocediendo?, ¿cuál es la magnitud del avance o del retroceso?, ¿son eficientes los programas?

*“La productividad es una medida relativa. Primero se mide y después se compara el hoy con el ayer, este mes con el anterior o este año con el pasado. No se compara la productividad de una empresa con la productividad de otra. Se compara la productividad de la misma empresa, pero de dos periodos diferentes”.*³⁵

Con respecto a la fórmula para medir la productividad, la idea es que al final el resultado sea mayor, esto lo podemos lograr reduciendo el denominador o bien aumentando el numerador.

Fórmula :

$$P = \frac{\text{Producto total}}{\text{Insumos totales}} = \frac{\text{Resultados totales logrados}}{\text{Recursos totales consumidos}} = \frac{\text{Eftd}}{\text{Efc}}$$

³⁴ Ibidem Pág. 47

³⁵ Ibidem Pág. 62

P = Productividad

Eftd = Efectividad

Efc = Eficiencia

Donde el insumo es todo componente de la producción el cual modifica el volumen de producción. Los insumos están representados por tres factores de la producción: suministros, fuerza de trabajo y medios de producción.

CÓMO REDUCIR EL DENOMINADOR

A. Suministros.

1. Evitando el desperdicio. El desperdicio se produce por mal planteamiento o por operaciones cambiantes. Estos desperdicios pueden ser de materia prima, mermas, fugas, etc.
2. No haciendo mal uso de los materiales. Tenemos que hacer estudios para hacer mejor uso de los materiales.

B. Fuerza de trabajo.

1. Evitando el tiempo ocioso. Se presenta por falta de coordinación en las etapas de la producción (cuellos de botella), fallas del equipo, falta de control adecuado del personal, condiciones físicas que propician la fatiga.
2. Suprimiendo las maniobras innecesarias. Esto es organización inadecuada del proceso que obliga a rutas más largas, características de los materiales que forzan a hacer estas maniobras, condiciones actuales del equipo o de las instalaciones, etc.
3. Evitando el mal uso de la capacidad. Es frecuente que no se aproveche la capacidad total del empleado o del trabajador o que no se encuentre en la actividad adecuada diferente o su habilidad, puede ser por una inadecuada selección de personal, por falta de incentivos, malos sistemas de remuneración.

C. Medios de producción

1. Reduciendo los tiempos ociosos. Las herramientas, equipo, maquinaria y edificios están preparados para rendir servicios durante un tiempo determinado, pero en forma continua. Es decir tiene que aprovechar al máximo su capacidad de producción. Siempre y cuando exista una adecuada coordinación con mercadotecnia
2. Evitando el desgaste prematuro. Este desgaste puede presentarse prematuramente por operaciones inadecuadas del personal. Es decir, tienen que estar capacitados para manejar adecuadamente la tecnología.
3. Cuidando las características físicas o económicas. Algunas veces se desconoce la capacidad de la tecnología o incluso de sus características.

CÓMO AUMENTAR EL NUMERADOR

- a. Modificando el catálogo de la producción. Eliminando los productos de poca rentabilidad y aumentando los que producen más, mediante un análisis de rentabilidad. Además los que se desplazan más rápido según el mercado.
- b. Utilizando los subproductos y los desperdicios. Mediante el estudio de mercado, de producción y de diseño.
- c. Evitando rechazos y devoluciones. Mediante un efectivo control de calidad y procesamiento.
- d. Evitando la pérdida de ventas. Calidad en el servicio, análisis del mercado y de los pedidos no surtidos.

Como podemos ver, elevar la productividad, implica reducción de costos lo cual en los últimos años es prioridad de la gran mayoría de las empresas en el mundo, a través de economías de escala, y este debe de ser un objetivo constante del empresario.

Finalizamos este punto con la cita textual de Kohei Goshi, presidente del centro de productividad de Japón, cuando comentó cuál era el secreto del alto y sostenido crecimiento de la productividad en su país:

*“La razón más importante es la actitud del cooperativismo entre los directivos y la fuerza de trabajo. Esto incluye nuestro sistema de empleo de por vida. Cuando una persona es contratada, casi siempre se queda en la empresa por el resto de su vida laboral. Entrega su vida entera a la empresa. En Japón hemos aprendido mucho sobre la ingeniería industrial de Estados Unidos, pero hemos cambiado esta técnica dando una mayor importancia al aspecto humano”.*³⁶

5.6 Control Administrativo.

Para que una organización tenga más elementos para una mejor toma de decisiones en una época inflacionaria se considera que los controles administrativos deben ser más estrictos y cuidadosos, pero antes de hablar del control es necesario comentar la importancia de la planeación para las organizaciones.

La actividad de la planeación ha cobrado vital importancia en los últimos años, debido al desarrollo tecnológico, la economía cambiante, el constante cambio de las empresas, el desarrollo profesional y la disponibilidad de información relevante que se deben poseer en la empresa hoy en día. En estos constantes cambios el tomar en cuenta los futuros índices de inflación es indispensable para lograr una mejor proyección del futuro, sobre todo al considerar la liquidez y la rentabilidad.

³⁶ US New World Report., How to stop sag in productivity. Pág 57

La planeación se hace necesaria por diferentes motivos:

1. Para prevenir los cambios del entorno, de manera que anticipándose a ellos, sea más fácil la adaptación de las organizaciones.
2. Para integrar los objetivos y las decisiones de la organización.
3. Como medio de comunicación, coordinación y cooperación de los diferentes elementos que integran la empresa.

Al realizar una adecuada planeación en el seno de las organizaciones, se logrará una mayor eficiencia y por ende una mayor productividad.

*“La planeación y el control son actividades interrelacionadas que tienen puntos en común. En teoría, el proceso de planeación produce un marco de referencia de estrategias, políticas y objetivos. El control principia con dicho marco. El proceso de control consta de una serie de pasos cuya finalidad es garantizar que el desempeño real se ajuste a lo esperado o bien que los planes sean modificados según lo exijan las circunstancias”.*³⁷

En su libro el proceso administrativo el maestro J. Antonio Fernández A., nos indica un cuadro titulado Historia e Importancia de la Administración, que se expresa a continuación:

³⁷ Hampton David R. Administración, Pág 652

FACTORES DEL PROCESO ADMINISTRATIVO

AUTOR	AÑO	FACTORES				
Henry Fayol	1886	Previsión	Organización		Comando y coordinación	Control
Lyndall Urwick	1943	Previsión y planeación	Organización		Comando y coordinación	Control
William Newman	1951	Planeación	Organización	Obtención de recursos	Dirección	Control
R.C Davis	1951	Planeación	Organización			Control
Koontz y O'Donnell	1955	Planeación	Organización	Integración	Dirección	Control
John F. Mee	1956	Planeación	Organización		Motivación	Control
George R. Terry	1956	Planeación	Organización		Ejecución	Control
Louis A. Allen	1958	Planeación	Organización		Motivación y coordinación	Control
Dalton Mc. Farland	1958	Planeación	Organización			Control
Agustín Reyes P.	1960	Previsión y planeación	Organización	Integración	Dirección	Control
Isaac Guzmán V.	1961	Planeación	Organización	Integración	Dirección y ejecución	Control
J. Antonio Fernández A.	1965	Planeación	Decisión motivación implementación comunicación			Control

Cabe mencionar que además de los autores señalados en el cuadro anterior se encuentran trabajos importantes, dentro del mismo proceso administrativo, como: Luther Gulick, James D. Mooney, Alan C. Reiley, Heinz Wehrich y el más actual a partir de 1990 Idalberto Chiavenato.

Haciendo una observación nos damos cuenta que los autores están prácticamente de acuerdo en iniciar el proceso con la planeación y finalmente culminarlo con el control.

Como se ha venido comentando en el desarrollo de la presente investigación, la época actual se caracteriza por la complejidad económica en la administración de los recursos, que tanto a escala macroeconómica como microeconómica son escasos, lo que exige a las empresas ser más eficientes, es decir, que se debe contar con personas profesionales comprometidas con la organización, con el objeto de lograr un uso óptimo de los insumos con los que cuente la empresa.

Para reiterar lo anterior podemos decir que una de las estrategias que deben utilizar las empresas mexicanas para sobrevivir a las turbulencias económicas es la cultura de la calidad, que implica un compromiso de mejora continua; ello obliga al empresario a contar con un sistema de información que permita evaluar los logros en eficiencia. Podemos decir que sistema que no se controla, sistema que se degenera. Si efectivamente se quiere vivir esa cultura de calidad, es indispensable diseñar un excelente sistema de control administrativo.

*“Toda organización es perfectible. Es decir, siempre puede mejorar y superar determinadas etapas para lograr los objetivos fijados por la administración. Si se acepta que todo es perfectible y que toda organización debe estar dispuesta a encontrar sus fallas y corregirlas, resulta obvio que destacar la importancia que tiene un correcto control administrativo. Este control sólo es posible si se cuenta con un sistema de información que sirva como punto de referencia para cuantificar las fallas y los aciertos, de modo que constantemente se estén corrigiendo los errores y capitalizando los aciertos, lo cual traerá como consecuencia el incremento en el valor de la empresa”.*³⁸

Es falsa la idea de algunos empresarios de que un sistema de control administrativo sólo es útil para detectar fallas; también muestra aciertos de la administración, con el fin del mejoramiento de la organización. Por lo tanto resulta de vital importancia conocer las fallas y los aciertos para lograr una superación constante.

Como hemos comentado, después del crecimiento acelerado que se dio en México durante los años de 1978-1981 (gracias al descubrimiento de yacimientos de petróleo y a la alza del precio del mismo), el país entró en un proceso de estanflación (recesión e inflación en forma simultánea). Esta situación llevó a muchas empresas a la quiebra; donde no hubo el control necesario para detectar

³⁸ Ramírez Padilla, David Noel. Contabilidad Administrativa. Pág. 292

a tiempo las desviaciones de lo planeado con lo realizado y tomar decisiones adecuadas con oportunidad.

Una vez hecho un análisis de la importancia del control administrativo dentro de la empresa es de vital importancia saber lo que significa el control administrativo para las empresas.

“Consideremos, por ejemplo los problemas afrontados por las fábricas de pan que tratan de seguir obteniendo utilidades durante los años de incrementos inflacionarios de precios en productos como manteca, harina y azúcar. Campbell Taggart, Inc., la segunda fábrica de pan más grande en Estados Unidos, ha tenido que encarar esos aumentos. Ideó un sistema de control por computadora que suministrará datos diarios de costos y un análisis semanal de utilidades/pérdidas para cada una de las 70 plantas nacionales de la compañía”³⁹

Podemos decir por lo tanto que el control es de vital importancia para las organizaciones y aún más en época inflacionaria en donde, entendemos por control administrativo el proceso mediante el cual la administración se asegura de que los recursos son obtenidos y usados eficientemente, en función de los objetivos planeados por la organización.

³⁹Hampton, David. Administración. Pág 655

En su libro *¿Qué es el control total de calidad?*, Kaoru Ishikawa, nos habla del círculo de control que se enuncia a continuación.



En donde Ishikawa nos comenta que le ha parecido aconsejable redefinir la forma en que el Dr. Taylor solía describir el control como: “planear, hacer, ver”, en donde para Ishikawa es preferible “planear, hacer, verificar y actuar”. Esto es lo que llamó **Círculo de Control**. En el cual tenemos seguir la dirección correcta.

“... Me ha parecido aconsejable redefinir este círculo dividiéndolo en seis categorías. El control debe organizarse con base en estas seis categorías, que han demostrado su eficiencia”.⁴⁰

⁴⁰ Ishikawa Kauru. *¿Qué es el control de calidad?*, Pág. 54

Los seis pasos son los siguientes:

1. Determinar metas y objetivos.
2. Determinar métodos para alcanzar las metas.
3. Dar educación y capacitación.
4. Realizar el trabajo.
5. Verificar los efectos de la realización.
6. Empezar la acción apropiada.

Una vez definido qué es el control, es conveniente señalar los tipos de control existentes.

5.6 .1 Tipos de control

Existen fundamentalmente tres sistemas de control administrativo, que sirven de guía para determinar el tipo de control que debe ser implantado en una organización y ello depende del tipo de empresa de que se trate.

1. Control guía o direccional.

Este método consiste en que los resultados se pueden predecir y que las acciones correctivas deben efectuarse antes de completar la operación. Un ejemplo de ello lo puede vivir la aviación, una vez efectuado el despegue, pueden pasar algunas contingencias dentro del vuelo las cuales hay que enfrentar durante el vuelo, hasta finalmente llegar a un lugar destinado, terminando con el aterrizaje.

2. Control selectivo.

Consiste en la verificación de muestras de determinada operación para detectar si se está cumpliendo con los requisitos previstos, de modo que al supervisar se decide si se puede continuar con el proceso. Un ejemplo de este método es el control de calidad.

3. Control después de la acción.

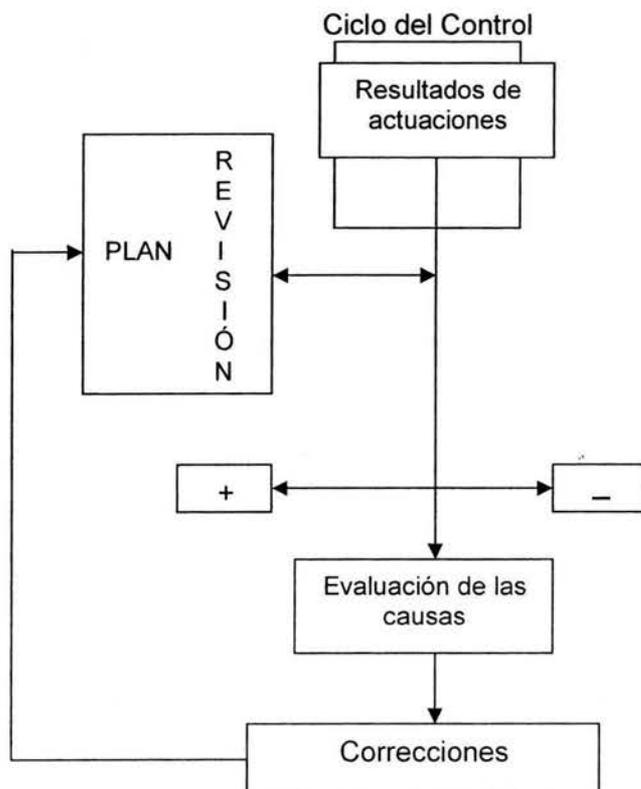
Una vez que la operación ha concluido, se miden los resultados y se comparan con lo planeado. Los presupuestos son un ejemplo de este tipo de control.

Los tres tipos de control pueden ser utilizados por cualquier organización. Aunque es de vital importancia el ser creativo introduciendo a la información contable el control direccional en forma apreciable, a través del uso de análisis de sensibilidad, lo cual puede reducir la brecha entre los resultados y los objetivos planteados.

En el principio de este punto se comentó que ante una situación inflacionaria los controles administrativos deben ser más estrictos en función de que las empresas tienen como uno de sus grandes objetivos la reducción de costos y por lo tanto es indispensable llevar a cabo un adecuado y riguroso control administrativo.

Ante una situación de estanflación, las organizaciones han reconocido la necesidad de canalizar parte de sus esfuerzos hacia la implantación de sistemas de control administrativos. El mismo Gobierno Federal creó la Contraloría de la Federación, hoy Secretaría de la Contraloría General de la Federación (SECOGF), para controlar los recursos y planes de sector público, a fin de garantizar el uso correcto de los insumos. Respecto al sector privado, en general se está consciente de la relevancia de no volver a caer en un error de olvidar el control porque tenemos que recordar que durante la historia de las organizaciones, se ha demostrado que tienden a un estado caótico los sistemas financieros, humanos, contables, de mercadotecnia, de calidad, de la producción que no controla su funcionamiento adecuadamente. De ahí que, para las empresas, el reto de poner en práctica el sistema de control administrativo sea de vital importancia, especialmente por futuro incierto en que vivimos hoy en día.

Finalmente se pone el siguiente esquema, desde el punto de vista del maestro José Antonio Fernández Arena, del ciclo del control que viene a expresar lo que hemos comentado.



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Del análisis efectuado de la presente investigación se llega a las siguientes conclusiones y recomendaciones:

- El presente trabajo se presenta a consideración a todos aquellos estudiosos de las disciplinas económico-administrativas. Junto con los empresarios que estén interesados del impacto que traen los efectos económicos al interior de las organizaciones.
- Es importante distinguir entre los diferentes tipos de inflación, no es lo mismo una tasa de inflación moderada, cuando los precios aumentan a una velocidad menor al 10 o 20% anual. Aumentos mayores, pero inferiores a 20 o 30% mensual se consideran inflaciones galopantes. Por encima de este punto, la inflación se convierte en hiperinflación.
- El establecimiento de una empresa requiere coraje ya sea en época de auge o en recesión; coraje para tomar el riesgo de apostar su dinero en una idea; valentía para enfrentar a los competidores y valentía para lanzarse hacia un futuro desconocido. En todo el mundo, millones de empresarios muestran esta valentía al crear nuevas empresas. Este proceso aumenta los vigorosos sectores privados que generan el crecimiento e impulsan a las naciones hacia adelante.
- El gobierno debe desempeñar un papel más importante ayudando a sus empresarios a generar prosperidad mediante la aplicación de políticas que promuevan un entorno favorable a la empresa.
- La inflación puede representar diferentes problemas para las empresas pero, también representa ciertas oportunidades. Los administradores deben estar alertas, constantemente, para sacar ventaja de cualquier oportunidad

y minimizar los efectos de las tendencias adversas. Podemos concluir que todas las áreas de decisión se ven afectadas por el clima económico del momento; las principales áreas de producción, las compras, las ventas y las finanzas, se ven afectadas o beneficiadas por los acontecimientos de carácter económico.

- Una inflación semejante a la tasa de ganancias de las organizaciones o por encima de la misma, generalmente causa alteraciones en el flujo de efectivo.

- Ante una situación inflacionaria, los elementos de los reportes financieros se ven gravemente afectados. Uno de los más afectados es el del valor histórico, que fundamentalmente nos dice que todas las transacciones de un ente económico deben quedar registradas en efectivo o su equivalente en el momento en que se lleven a cabo. Con ello se logra la objetividad, característica indispensable de la información contable. Por ello es recomendable trabajar la información financiera a precios constantes para poder contrarrestar el efecto inflacionario.

- Las decisiones para fijar precios no deben ser arbitrarias en función al incremento de la inflación, sino más bien es recomendable hacer un estudio del coeficiente de elasticidad de la demanda ($Cepd_x$) del bien en cuestión.

- El conocimiento del $Cepd_x$ tiene una gran importancia ya que le es de gran utilidad al empresario en la toma de decisiones fundamentalmente en:
 - a) Estimación de demandas futuras.
 - b) Tomar decisiones para modificar precios (que tanto repercute en sus ingresos).
 - c) Tomar decisiones para modificar comportamientos del $Cepd_x$.

- La meta de las organizaciones es la de maximizar sus utilidades o beneficios económicos. Una empresa que no busque maximizar su utilidad es eliminada del mercado o es adquirida por otra empresa que sí busca hacerlo.

- Cuando se da una situación inflacionaria, los precios de muchos insumos suben más rápido que el precio de los productos, lo cual nos lleva a una reducción de la tasa de ganancia. Las mejores estrategias para que no suceda lo anterior estriba en medidas prácticas para reducción de costos, lo cual generará mayor margen de ganancia y permitirá a las empresas mejorar su posición competitiva en el mercado.

- La cultura de reducir costos es el gran reto que tienen las empresas en nuestro país, ante situaciones inflacionarias e incluso ante la apertura comercial que estamos viviendo; esta cultura consiste en el compromiso de hacer cada vez mejor lo que se hace. Ello conlleva a reducir costos y a competir, de otra manera a las empresas les sería imposible subsistir, al reducir costos a medida que se incrementa el volumen de producción es lo que se conoce como **economías de escala**.

- Para que una organización tenga más y mejores elementos para una adecuada toma de decisiones en una economía inflacionaria, los controles administrativos deben ser más estrictos y cuidadosos. Toda organización puede mejorar y superar diferentes etapas para lograr los objetivos planteados por la administración. Si se acepta que todo se puede mejorar y que toda organización esta dispuesta a encontrar sus fallas y corregirlas, resulta obvio destacar la importancia que tiene el control administrativo.

- Para el empresario entender el medio económico es particularmente importante. Este personaje toma decisiones muy significativas que indudablemente repercutirán en el seno de su organización, habrá ocasiones que se deje llevar por su impulso emprendedor, donde puede darse el caso de que tenga éxito, pero el impulso no le garantiza el que las decisiones fueron las más adecuadas. El camino más confiable es informarse constantemente sobre el entorno económico, político y social. Se une al espíritu emprendedor una opinión razonada, basada en un conocimiento sólido, se reducen los riesgos y aumentan las posibilidades de tener el éxito deseado.

BIBLIOGRAFÍA

- Bain, David (1990). Productividad, la solución a los problemas de productividad, México, 1ª ed., McGraw Hill.
- Betancourt Romero, S (1992). El jefe intermediario, México, 1ª ed., Limusa.
- Call, Steven J. William L. Holahan (1983). Microeconomía, México, 2ª ed., Iberoamericana.
- Case, Karl E. Ray C. Fair (1997). Principios de macroeconomía. México 4ª ed., Prentice Hall.
- Derossi Flavia (1977). El empresario mexicano, México, UNAM.
- Evans James, R. William Lindsay (2000). Administración y control de calidad, México, 4ª ed., Thompson.
- Fernández Arena, José Antonio (1991). El proceso administrativo, México, 2ª ed., Diana.
- Gould John P. Edward P. Lazear (1994). Teoría macroeconómica, México, 3ª ed., T.C.E.
- Haime Levy, Luis. (1994) Planeación financiera en la empresa moderna, México, 3ª ed., Ediciones fiscales ISEF.
- Hampton David, R. (1992) Administración, México, 3ª ed., McGraw Hill.
- Hoyle, Ken. Whitehead, Geoffrey. (1990). Principios Generales de Economía, México, Trillas.
- Instituto Mexicano de Contadores Públicos – ANFECA (2004). Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, México, 20ª ed., IMCP-ANFECA.

- ISEF (2004) Código Fiscal de la Federación México 30ª ed., ISEF.
- Ishikawa Kaoru (1991). ¿Qué es el control total de calidad?, México, 3ª ed., Grupo editorial Norma.
- Jhonson H. G. (1984). Inflación, revolución y contrarrevolución keynesiana y monetarismo, Barcelona, Orbis.
- Latapí Ramírez, Mariano (2002). Reexpresión de Información Financiera, México, 1ª ed., Academia Mexicana de Investigación Fiscal. A.C.
- LeRoy Miller, Roger (1980). Microeconomía, México, 1ª ed., McGraw Hill.
- Masen, Edgar (1989). Los empresarios, México, 1ª ed., Posada.
- Mc Eachern, William A.(2003). Economía una introducción contemporánea, México, 7ª ed., Thompson.
- McCannell Campbell, R. (2000). Economía, Colombia, 14ª ed., McGraw Hill.
- Méndez Morales, José Silvestre (2001). Economía y la empresa, México, 2ª ed., McGraw Hill.
- Moreno Fernández, Joaquín (1994). Las Finanzas en la Empresa, México, 5ª ed., Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Parkin, Michael (2001). Microeconomía versión para Latinoamérica, México, 5ª ed., Pearson.
- Parkin, Michael (2001). Macroeconomía versión para Latinoamérica, México, 5ª ed., Pearson.
- Ramírez Padilla, David Noel (1992). Contabilidad Administrativa, México, 3ª ed., Mc Graw Hill.
- Samuelson Paul, A. William D. Nordhaus (1990). Economía, México, 12ª ed., McGraw Hill.

- Samuelson, Paul A. William D. Nordhaus (2002). Macroeconomía con aplicaciones a México, México, 16ª ed., McGraw Hill.
- Schettino, Macario (1994). Economía contemporánea, México, 1ª ed., Grupo Editorial Iberoamericana.
- Talyon, John B. (1999). Economía, México, 1ª ed., CECSA.
- Villegas Hernández, Eduardo (1997). Administración de inversiones, México, 1ª ed., McGraw Hill.
- Weston, F.J. E.F. Brigham (1989). Fundamentos de Administración Financiera, México, 7ª ed., McGraw Hill.

Fuentes electrónicas

- www.banxico.org.mx/inpc/paginas/m2
- www.orgs.inegi.gob.mx
- www.juridicas.unam.mx
- www.mcgraw-hill.com.mx

Hemerografía

- Revista Expansión
35 años 1969-2004
edición especial
Enero 21-2004 N° 882. 264 pág.

Anexo I
INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR.
 (BASE 2002 = 100)

Año	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
1980	0.0991	0.1013	0.1034	0.1052	0.1070	0.1091	0.1121	0.1145	0.1157	0.1175	0.1195	0.1227
1981	0.1266	0.1297	0.1325	0.1355	0.1375	0.1395	0.1419	0.1448	0.1475	0.1508	0.1537	0.1579
1982	0.1657	0.1722	0.1785	0.1882	0.1988	0.2083	0.2191	0.2437	0.2567	0.2700	0.2836	0.3139
1983	0.3481	0.3668	0.3845	0.4089	0.4266	0.4428	0.4647	0.4827	0.4976	0.5141	0.5443	0.5675
1984	0.6036	0.6355	0.6626	0.6913	0.7142	0.7401	0.7643	0.7861	0.8095	0.8378	0.8665	0.9033
1985	0.9703	1.0106	1.0498	1.0821	1.1078	1.1355	1.1750	1.2264	1.2754	1.3238	1.3849	1.4792
1986	1.6100	1.6816	1.7597	1.8516	1.9545	2.0800	2.1838	2.3579	2.4993	2.6422	2.8207	3.0435
1987	3.2900	3.5273	3.7605	4.0895	4.3978	4.7159	5.0979	5.5146	5.8779	6.3677	6.8728	7.8879
1988	9.1076	9.8672	10.3725	10.6918	10.8986	11.1210	11.3066	11.4106	11.4758	11.5634	11.7181	11.9626
1989	12.2555	12.4218	12.5564	12.7442	12.9196	13.0765	13.2073	13.3332	13.4607	13.6597	13.8515	14.3190
1990	15.0100	15.3499	15.6205	15.8583	16.1350	16.4904	16.7911	17.0772	17.3206	17.5686	18.0361	18.6046
1991	19.0788	19.4118	19.6887	19.8949	20.0894	20.3002	20.4796	20.6221	20.8276	21.0698	21.5930	22.1012
1992	22.5029	22.7695	23.0013	23.2063	23.3593	23.5174	23.6659	23.8113	24.0184	24.1914	24.3924	24.7397
1993	25.0500	25.2547	25.4019	25.5484	25.6944	25.8385	25.9627	26.1016	26.2950	26.4025	26.5190	26.7212
1994	26.9283	27.0668	27.2060	27.3392	27.4713	27.6088	27.7312	27.8605	28.0586	28.2059	28.3567	28.6054
1995	29.6821	30.9401	32.7641	35.3748	36.8534	38.0230	38.7981	39.4417	40.2575	41.0859	42.0990	43.4706
1996	45.0333	46.0844	47.0989	48.4378	49.3207	50.1238	50.8363	51.5120	52.3356	52.9889	53.7917	55.5140
1997	56.9416	57.8984	58.6190	59.2523	59.7931	60.3236	60.8491	61.3902	62.1548	62.6515	63.3524	64.2400
1998	65.6376	66.7868	67.5691	68.2013	68.7445	69.5571	70.2278	70.9029	72.0529	73.0854	74.3797	76.1945
1999	78.1185	79.1685	79.9040	80.6373	81.1224	81.6554	82.1950	82.6577	83.4564	83.9850	84.7318	85.5807
2000	86.7298	87.4991	87.9842	88.4848	88.8156	89.3417	89.6902	90.1830	90.8418	91.4673	92.2494	93.2481
2001	93.7650	93.7030	94.2967	94.7723	94.9898	95.2145	94.9671	95.5297	96.4190	96.8548	97.2196	97.3543
2002	98.2530	98.1898	98.6921	99.2313	99.4323	99.9171	100.2040	100.5850	101.1900	101.6360	102.4580	102.9040
2003	103.3200	103.6070	104.2610	104.4390	104.1020	104.1880	104.3390	104.6520	105.2750	105.6610	106.5380	106.9960
2004	107.6610	108.3050	108.6720	108.8360	108.563	108.737						



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

**Programa de Posgrado en Ciencias de la
Administración**

Oficio: PPCA/GA/2004

Asunto: Envío oficio de nombramiento de jurado de Maestría.

Coordinación

Ing. Leopoldo Silva Gutiérrez
Director General de Administración Escolar
de esta Universidad
Presente.

At'n.: Biol. Francisco Javier Incera Ugalde
Jefe de la Unidad de Administración del Posgrado

Me permito hacer de su conocimiento, que el alumno **Jaime Martínez Flores** presentará Examen General de Conocimientos dentro del Plan de Maestría en Administración (Organizaciones) toda vez que ha concluido el Plan de Estudios respectivo, por lo que el Subcomité Académico de las Maestrías, tuvo a bien designar el siguiente jurado:

M.A. Joséalejo Hernández Pozo	Presidente
M.A. José Pablo Javier Licea Alcazar	Vocal
M.A. Miguel Ángel Reta Martínez	Vocal
M.A. Ana Lilia Contreras Villagómez	Vocal
M.A. Rafael Rodríguez Castelán	Secretario
M.A. Víctor Manuel Alfaro Jiménez	Suplente
M.A. Julio Alonso Iglesias	Suplente

Por su atención le doy las gracias y aprovecho la oportunidad para enviarle un cordial saludo.

Atentamente
"Por mi raza hablará el espíritu"
Ciudad. Universitaria, D.F., 23 de agosto del 2004.
El Coordinador del Programa.

Dr. Ricardo Alfredo Varela Juárez