



Salario e Inflación

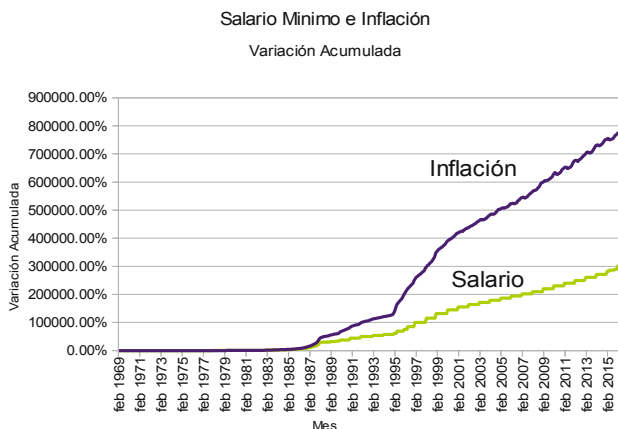
Las Series del INEGI y Banco de México

Recordaremos que cada mes se habla de que "la inflación en el mes fue". Que el INPC fue, o que el Índice de Precios al Consumidor fue "tanto" durante el mes anterior. Precisamente el INEGI hace una medición de la variación de los precios de los artículos de La Canasta Básica que son esos "Beneficios" y sus 12 conceptos del capítulo anterior. Unos suben, otros bajan, y cada cosa tiene un peso o ponderador en el promedio total. La variación promedio-ponderada total en pocas palabras es "Inflación" en el mes, o qué tanto "en promedio" subieron o bajaron los precios.

Así se construye una "serie" que se vería así para el INPC o Inflación, son datos reales del INEGI. La acumulada la calculamos así de Agosto a Septiembre de 2014: $\{(1+0.36/100) \times (1+0.44/100) - 1\} \times 100$ y así sucesivamente para acumular al siguiente.

Mes	Mensual	Acumulada
Ago 2014	0.36	0.36
Sep 2014	0.44	0.80
Oct 2014	0.55	1.36
Nov 2014	0.81	2.18
Dic 2014	0.49	2.68
Ene 2015	-0.09	2.59
Feb 2015	0.19	2.78
Mar 2015	0.41	3.20
Abr 2015	-0.26	2.93
May 2015	-0.5	2.42
Jun 2015	0.17	2.59
Jul 2015	0.15	2.75
Ago 2015	0.21	2.96
Sep 2015	0.37	3.34
Oct 2015	0.51	3.87
Nov 2015	0.55	4.44
Dic 2015	0.41	4.87
Ene 2016	0.38	5.27
Feb 2016	0.44	5.73

Similarmente se hace lo mismo para acumular el salario, sólo que primero calculamos la variación del salario de un mes al siguiente y luego acumulamos la variación del salario, igual como acumulamos la variación del INPC.



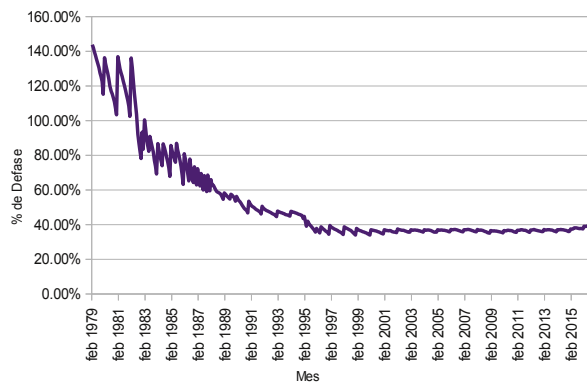
La línea morada en la gráfica anterior muestra la acumulación de aumentos en el INPC o inflación, es decir el aumento de precios en la canasta básica,

mientras que la línea verde, muestra la acumulación de aumentos en el salario, comprobando así que el salario no aumenta igual que los precios, lo que significa una PERDIDA de poder adquisitivo. O dicho de otra manera, el salario cada vez puede comprar menos.

La siguiente gráfica sólo muestra de 1979 porque dado que ambas líneas comienzan en cero, es impreciso dividir cero entre cero, así es que dejamos que las curvas avancen 10 años para que acumulen algunos valores no cero y para 1979, ya podemos dividir la variación acumulada en 10 años del salario entre la variación acumulada en 10 años del INPC. Eso nos da un salario muy fuerte en febrero de 1979, pues a ese momento tenía 40% más de ganancia por encima de la inflación. Se lee 140% es decir si ambas acumulaciones fuesen iguales tendríamos 100% pero como el salario a acumulado mayores aumentos, tenemos 140% es decir 40% por encima del INPC o Inflación.

Salario Mínimo e Inflación

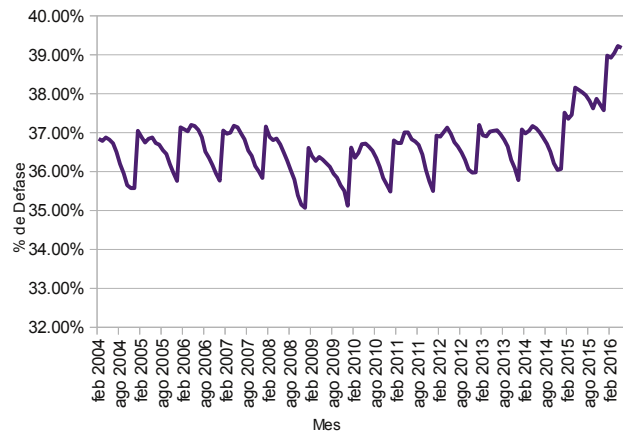
Defase Salario Acum + Inflación Acum



Un acercamiento a la zona de 2004 a la fecha, nos muestra que el salario ya no ha acumulado aumentos como el INPC y se HA REZAGADO, con un mínimo en 2008-2009 para comenzar a recuperar poder adquisitivo en fechas recientes, pero aún así, sigue siendo un salario con aumentos acumulados menos de la mitad que los aumentos acumulados en los precios.

Salario Mínimo e Inflación

Defase Salario Acum + Inflación Acum



Las ondulaciones que se aprecian en la gráfica anterior son un

fenómeno muy conocido. Al iniciar el nuevo año, se dan aumentos salariales, ahí se ve ese incremento. Pero el resto del año, los salarios no aumentan y los precios sí aumentan, eso hace que el poder adquisitivo vaya decayendo durante el año. En general, se muestra un aumento a mediados de año para recuperar ese poder adquisitivo y ayudar a que las ventas nacionales no se estanquen.

Se sigue sin comprender aún la relación entre el salario y el precio. No se le ve al salario como el SEGURO o la Garantía de VENTAS y que en esas ventas el dinero pagado en salarios DA LA VUELTA y regresa a la empresa para volver A PRODUCIR.

Se sigue creyendo que las ganancias provienen de pagar menos al trabajador, en lugar de que se vea que las ganancias provienen de la generación de ventas, de mover esa bomba de riqueza llamada PRODUCCION que en cada vuelta del dinero del consumidor (trabajador) hacia la empresa, se recargan los almacenes y se paga mano de obra para volver a surtir los mercados.

Que en la contabilidad se le llama “costo” a la mano de obra, porque así se le cataloga, pero NO ES UNA PERDIDA, se llama “costo de venta”, lo que cuesta producir para vender, y ese número sirve para tomar decisiones administrativas como saber si el proceso es eficiente, tema muy amplio para otro capítulo.

En La Globalización, hay empresas globales que no sacrifican salario para generar utilidad. Simplemente definen claramente su precio y su mercado. Pero cuando esa definición de precio y mercado la colocamos equivocadamente, con tal de mantener alguna utilidad EN ESE MERCADO GLOBAL, (hay muchos otros mercados, incluso nacionales de mejor oportunidad), aplicamos REDUCCIONES en costos y gastos que afectan directamente a COMPRADORES del mercado nacional, causando ventas bajas y círculos viciosos que deprimen el mercado interno.

De modo que la solución es simple en concepto pero implica muchísima coordinación y definitivamente un liderazgo nacional y sectorial que ya le pusimos números en el capítulo anterior para comprobar que es increíblemente JUGOSO para todos los niveles de la economía.

La Salida de la Crisis

Aunque está planteada la solución, los detalles pequeños no los hemos revisado.

El más medular no son tornillos y alta tecnología. El verdaderamente clave es romper un paradigma antiquísimo acerca de lo que es un trabajador. En LA COLONIA, en el colonialismo pues, donde el trabajador se asemejaba a un esclavo sin valor, “trabajador” no tenía un sentido para quien se interesa en VENTAS. Es hasta que “cae el veinte”, hasta que la moneda “cae en la rockola”, hasta que comprendemos que un trabajador ES UN CLIENTE.

Otra vez: EL TRABAJADOR ES UN CLIENTE.. No que PUEDE SER, no que LE VAMOS A HACER EL FAVOR.

El trabajador ES UN CLIENTE. Bueno o malo es de hecho UN CLIENTE. ¿Qué tan bueno o qué tan mal cliente?

Vamos respondiéndonos:

- Qué escuela le damos a ese cliente
- Qué lectura y pasatiempos
- Qué televisión
- Qué mecanismos de cuidados y atenciones, pero no por razones “socialistas” y “paternalistas”. Objetivamente

démonos el permiso de pensar que somos bastante egoístas y que sólo queremos de ese **trabajador-cliente** UNA SOLA COSA: **VENTAS**

- Si queremos que no falle ese cliente el próximo mes o próxima semana a consumir nuestro producto, debemos contar con una red muy bien armada que sin necesidad de hipnotizarlo, regrese puntualito.

Esto no es ningún secreto, así es como los japoneses y alemanes han arreglado su sociedad para que justamente se cierren estos ciclos sin maltratar a nadie.

Desde luego que hacen falta redes de información, de capacitación, de transporte, pero al final redes. Redes de todo lo que FACILITE el flujo de todo y se minimicen los obstáculos. Un bloqueo en el proceso SE LLAMA PERDIDA.

Los bloqueos son como los embotellamientos. El tráfico se alenta porque uno no quiere dejar pasar al otro, porque no hay un mecanismo pre-definido de fluidez y eso mismo pasa en la economía. Este no quiere dejar vender al otro cuando ya vimos que EL MERCADO NACIONAL es 4 veces más grande que el actual y sin necesidad de exportaciones.

Lo que faltan hoy en día son PROVEEDORES nacionales que NO LOS TENEMOS. Que hay que hacerlos y que EL MERCADO NACIONAL es NUESTRO.

El consumidor nacional ya con capacidad de compra para adquirir su canasta básica completa tendrá 2.63 dólares por comida × 4 miembros de la familia × 3 comidas × 30 días ÷ 18% (ponderador de alimentos) = **\$5,260 dólares mensuales**, que no es ninguna ganga pues este es el salario mínimo que debería pagarse según el INPC y su contenido que es La Canasta Básica y que son los Beneficios constitucionales NORMALES y que además ES LA VENTA que cualquier empresa debe tener para mover su maquinaria. Faltan los otros clientes con aún mayor poder adquisitivo y ese gasto significa un PIB asociado a ese trabajador de 4 tantos por la simple razón de que la mano de obra, es el 25% del PIB.

Pregunta: ¿con esa capacidad de compra, estamos dispuestos a permitir cadenas comerciales internacionales para que capturen ese dinero y se lo lleven a sus países y por tanto, ESE DINERO NO DE LA VUELTA hacia las empresas que están generando esos empleos? Si de veras somos una economía Global, nuestro país tendrá tiendas también en otros países y allá estaremos ingresando fondos por conceptos de compras en el extranjero. Pero la realidad es que no hemos llegado a esa fase ideal de globalización y falta que realmente nos interese llegar a tales esferas.

Los números de la rentabilidad del mercado interno están dados en el capítulo anterior. Para líderes de sector y para empresarios, así como para todos los niveles, la regla es simple: CERO POBREZA, que no es una meta social. Es una meta capitalista real y no el capitalismo enfermo de hoy en día. Porque la pobreza CAUSA VENTAS BAJAS. Queríamos pragmatismo, ahí está el mejor. Cada persona DEBE COMPRAR y desde luego trabajar para cobrar y comprar. Lo demás sale automático, habiendo trabajo y moviendo la maquinaria económica.

Hasta la próxima. ☺