



Ejercicios Económicos

Como ya revisamos en capítulos anteriores, la solución a nuestros problemas económicos es hacerle caso a una sencilla fórmula que no inventamos nosotros. Es una fórmula muy antigua y muy probada.

Producto = Consumo

Dicho en palabras cotidianas:

"produces lo que se va a consumir"

Ahora una secuencia de razonamientos lógicos:

- Produces lo que se consume
- Vendes lo que produces
- Las ventas generan ingresos
- Pagas costos y gastos (salarios incluidos) con esos ingresos
- Eso que pagas y que llamas costos y gastos es el ingreso de otros.
- El ingreso de otros al gastarse, vuelve a producir tus ventas y las ventas de muchos.
- En cada venta, hay reserva hecha para gastarlo o invertirlo de modo que LAS VENTAS NO SE DETENGAN Y MÁS BIEN CREZCAN
- Crecemos las ventas no por manía, ni por locura, sino por una razón válida: hay necesidades no satisfechas en los consumidores.
- Necesidades insatisfechas significan VENTAS NO REALIZADAS y por tanto empleos no creados y utilidades no ganadas.
- Por tanto hay que ACABAR con necesidades insatisfechas permitiendo y promoviendo consumo en esos sectores.
- En otras palabras LA POBREZA es una causa de ventas bajas y para subir ventas, no solo hay que reducir pobreza, sino EVITAR CREARLA.
- Crear CONSUMO es Crear Ventas, y eso es crear ganancias y riqueza.

El Tabú del pago justo por el trabajo

Recordemos una regla del carpintero, del soldador y de otros oficios. Ellos dicen esto: "le cobro lo que cueste el material". Una regla que ha funcionado por largo tiempo. Y no recordamos carpintero ni soldador pobre, excepto claro por otras causas como derrochar su ingreso, que no es tema aquí.

Cuando decimos que la mano de obra deba ser igual al material, coincidimos en una regla que ha funcionado muy bien PARA NUESTRO MERCADO INTERNO. También funciona para mercados de exportación, sólo que hay que hacer un análisis de "qué mercados de exportación".

Tengamos al carpintero que compra unos 7000 pesos de buena madera y hace un comedor en una semana y en esa semana, él solo gana otros 7000 de mano de obra. El no tiene gran administración, trabaja en casa y por tanto el pone un precio de 14,000 por un muy buen comedor de madera fina.

Para un cliente de exportación, el carpintero arregla por e-Bay una venta, las fotos gustan, y lo vende a un inglés por 700 libras esterlinas enviado directo al cliente.

Un ejemplo de un par de comedores relativamente finos y ambos británicos:



Cavendish Dark Wood Extending Dining Table - £849.99
with 6 Duke Slate Chairs
Stock expected 02 September

Orient Dining Table & 6 Chairs - Dark Wood

£759.00

This is a beautiful dark wood large dining table and 6 chairs by Orient

1 in stock

ADD TO BASKET

Que desde luego hay comedores de 300 libras, justificables por acabados menos finos; en el fondo, el carpintero británico también come y satisface necesidades con el trabajo que hace. Nada especial en hacer un trabajo y ser pagado por él.

Entonces demos por razonable eso de que la mano de obra debe ser igual que los materiales, AL MENOS en trabajos de transformación total del material.

Que es posible usar material muy barato como papel o basura y poner un gran trabajo para generar el producto.

O al contrario. Comprar material y casi no hacerle gran trabajo, como por ejemplo aplicarle una etiquetita o ponerle un tornillito o incluso sólo empacarlo.

La solución a ese problema es valorar el trabajo por hora, día, mes y asegurar que el trabajo se haga en tiempo. Un asunto de medición y comparación, pero que se debe hacer.

Comienza el Ejercicio

Sabemos lo que necesitamos según datos oficiales del INEGI y Banco de México, que se han obtenido con mediciones reales por décadas. Y de los Beneficios o Canasta Básica, revisamos que con base en esa famosa comida de 2.63 dólares × 4 miembros de la familia × 3 comidas × 30 días ÷ 18% Alimentos y Bebidas del INPC o Canasta Básica = **\$5,260 dólares**.

Primera pregunta: ¿por qué dólares?

El origen de los 2.63 dólares del ejemplo recordaremos fueron 50 pesos, porque muchas comidas callejeras son de 35 pesos y son muy chafas en muchos casos, de modo que le pusimos 50 pesos para asegurar una mejor comida.

El paso a dólares fue debido a que las cifras económicas grandes como el PIB, el producto interno bruto, estaba en 2.2 billones de dólares debido a que los países se comparan en esa moneda.

Al pasar de 50 pesos a \$2.63 dólares con 19 pesos por dólar comprobamos

que en Estados Unidos una comida muy simple es de al menos \$2.34 dólares para un taquito, 2.99 para un muffin o panqué y ya un sándwich, arranca en \$4.29. Incluye un café mediano y para hacerlo grande, agrega \$0.25. Para agregar nuggets, ponle otros 0.99.



Bueno con comidas de \$2.63, llegamos a un salario de \$5,260 dólares, usando las escalas oficiales del país.

Ese salario en pesos sería $5,260 \times 19 = \$99,940$ SALARIO.

El grito en el cielo para las estructuras empresariales acostumbradas a pagar 4,000 o 6,000 pesos mensuales.

Pero comprobaran que tales empresas no pueden ASPIRAR a que sus empleados traigan esos 4000 pesos de vuelta a la empresa mediante COMPRAS de lo que sea que producen.

En lugar de dejar sus 4000 en su propia empresa los van a dejar a Walmart, a Soriana, a Chedraui o a Electra.

El problema no son esas empresas y si son extranjeras o si acaparan ese mini-salario. El problema es que NO HEMOS PLANEADO lo que queremos como economía.

Cómo pagamos 99,940 pesos lo veremos ahora mismo, NO CON HIGH TECH, alta tecnología, no con robótica, ni con cosa muy elaboradas.

Usaremos ejemplos sumamente simples como hacer leche. No queso, nada complicado, sólo leche.

Además fijaremos el precio de esa leche en 10 pesos el litro para venta de mayoreo. En otras palabras aprenderemos como pagar bien pero no tener qué encarecer el precio. Este es el valor real de este ejercicio y se llama oficial, internacional e históricamente "división del trabajo".

De experiencia con la leche sabemos que una vaca razonablemente da 30 litros diarios en 2 ordeñas y cómodamente usando máquina ordeñadora.

Si la mano de obra, los 5,260 son el 25% del precio, entonces, este lechero ordeñador debe producir en leche $5,260 \div 25\% = \$21,040$ dólares mensuales.

Eso en pesos sería $21,040 \times 19$ pesos / dólar = 399,760 pesos en el mes. Esa es VENTA MENSUAL proveniente del trabajo del lechero.

Imaginemos que el trabajo se hiciera en 23 días aunque la vaca da leche sábados y domingos, sólo tomemos la comodidad de imaginar que para hacer más pesado el cálculo, producimos eso en 23 días y no en 30 (en favor de la división del trabajo)

$399,760 \div 10$ pesos por litro = 39,976 litros al mes $\div 23$ días = 1,738 litros diarios $\div 30$ litros por vaca = 58 vacas atendidas al día.

Si 58 vacas se atienden 2 veces al día y la jornada es de 8 horas, quiere decir que hay que atender esas vacas cada 4 horas, 14.5 vacas por hora y si nos diéramos 15 minutos por cada ordeña, es decir 4 ordeñas por hora, 14.5 vacas/hora $\div 4$ ordeñas/hora = 3.65 = 4 vacas/ordeña, en otras palabras, este lechero , requiere una máquina ordeñadora con 4 conexiones para 4 vacas a la vez.

Revisando, 4 vacas a la vez $\times 4$ turnos/hora $\times 4$ horas = 64 vacas cada 4 horas y requiere atender 58 vacas, por tanto su equipo de trabajo es capaz

de hacer el trabajo.

Este ejemplo tiene todas las desventajas, la primera es un precio que es la mitad del precio en Inglaterra y es un precio aún sumamente bajo para México, pero sólo demuestra que la división del trabajo es CLAVE, para planear la producción. No podemos renunciar a CALCULAR nuestros procesos, porque nos revelan realidades que pensábamos IMPOSIBLES, sólo por no revisarlas nosotros mismos.

Pasemos al patrón que debe tener 100 de estos lecheros. Es un patrón de verdad ya sabíamos lo que va a ganar el patrón, vamos de nuevo:

399,760 de producción y venta MENSUAL, proveniente del trabajo de cada lechero y claro de la inversión del patrón y claro con todo el apoyo de la administración y supervisión, capacitación e ingeniería de la empresa. Por 100 lecheros, la venta es de $399,760 \times 100 = 40$ millones de pesos mensuales de Venta.

1,738 litros por lechero al día $\times 100$ lecheros = 173,800 litros DIARIOS. A un litro por familia al día modestamente y si cada familia tiene 4 personas, hablamos de 0.25 litros por habitante al día, un vasito. Los $173,800 \div 0.25$ litros/habitante = 625,000 habitantes atendidos por la empresa, es decir una sola empresa lechera de este tamaño podría abastecer 20 pueblos de 35,000 habitantes cada uno. Traducido a cuántas empresas o marcas de leche similares cabrían en México, con 120 millones de habitantes, la respuesta es 120 millones $\div 0.625$ millones (los 625,000 habitantes que sólo una atendería) = 192 MARCAS de leche. Aún no quesos y aún no yogures, esto es sólo para leches.

¿Puedes listar cuántas marcas de leche conoces?

Es importante dimensionar las necesidades poblacionales en leche, en queso, en tortillas, en pan, muebles, telas, ropa, diversión, música, en todo lo que sabemos ya que contiene, el INPC o Canasta Básica o Beneficios.

El 9% (la utilidad del empresario, ver capítulo N°02) de los 40 millones de pesos mensuales de venta, son para el patrón y eso son 3.6 millones de pesos mensuales o 190,000 dólares mensuales. El señor Carlos Slim tiene un salario de 30,000 dólares que sí es mucho, de modo que, ya con números es casi imposible que nuestra nueva clase empresarial ganando estas UTILIDADES (no sueldos, sueldo tendría si además el patrón, trabajara como administrador, contador o incluso lechero, ¿cuál problema ser un lechero de 100,000 pesos mensuales?), tenga objeciones de pagar bien su mano de obra, si ese buen salario GARANTIZA ventas a todo el sistema económico del país.

Lo mismo aplica a toda industria y servicios. Esta leche debe embotellarse, distribuirse y puede esperarse que quizá suba hasta 15 o 18 pesos el litro, puesta en las casas. Como referencia, en Gran Bretaña llega a 20 pesos el MEDIO LITRO puesta en tiendas, es decir 40 pesos el litro.

Cuando hablamos de "globalización" pensamos en ideas muy incompletas, porque sólo vemos productos chinos y coreanos por todos lados, pero no vemos calidad de vida por todos lados.

La globalización no debía tratarse de "cosas" sino de "calidad de vida". Globalizar EL BIENESTAR. Globalizar los Beneficios y globalizar la Calidad de Vida.

Que no sabemos administrar, que no sabemos realmente hacer empresa, o la objeción que se nos ocurriera PARA NO HACER funcionar nuestra economía como debiera, sirvan las mismas objeciones para dar soluciones. El pastel económico mexicano está ahí virgen y sin explotar. No lo hemos sabido apreciar y si acaso no se nos ocurre cómo poner en práctica la verdadera empresa nacional, si sabemos concesionar. Concesionar el plan, concesionar cada parte del proyecto, concesionar cada empresa y auto-darnos los beneficios.

Ya vimos que HAY PARA TODOS, pero no habrá para nadie, mientras no decidamos nada. Hemos regalado el trabajo y las ganancias, pero es hora de ubicarnos y aceptar que nuestra economía de 2.2 billones de dólares es en realidad de 6.34 billones de dólares, SÓLO atendiendo el mercado interno, hoy desatendido (capítulo N°02). El empleado bien pagado es MERCADO es ventas para muchos, que hoy exportan barato, pudiendo vender localmente a mejor precio y con marcas propias; no necesitamos "status" de marcas ajenas. Nosotros hacemos las cosas y sabemos cómo hacerlas mejor; sabemos dónde la receta ajena es chafa o tramposa. ☹