

## **¿CUANTO DEBO SUBIR MIS PRECIOS?**

### **Alberto Calva Mercado**

Director General de Acus Consultores, S.C.  
Correo electrónico: [acalva@prodigy.net.mx](mailto:acalva@prodigy.net.mx)

Desde que empezó el año nos han formulado varias veces la misma pregunta: ¿Cuál fue la inflación el año pasado? ¿Cuánto debo subir mis precios? Aunque aparentemente fáciles, estas dos preguntas tienen una infinidad de respuestas y no hay la respuesta clara y precisa que quiénes formularon esta pregunta esperaban.

En primer lugar, hablar de inflación es hablar de un concepto general y universal. Inflación es el aumento constante y generalizado de los precios. Pero, hablar de su medición es otra cosa. Y para esto último existe una gran cantidad de indicadores que nos pueden hablar de lo mismo. Hay algunos más comunes y conocidos que otros, pero no por esto más o menos representativos de la realidad.

Por otro lado, aún suponiendo que supiéramos el dato de inflación con precisión, la segunda pregunta, el aumento de mis precios, no necesariamente depende de esta variable solamente.

Finalmente, analizar este tema no solo tiene que ver con la definición de un posible aumento de precios, sino también podría sernos útil para analizar los aumentos de precios de nuestros proveedores e incluso los aumentos de sueldos.

Permítanos compartir con ustedes algunas reflexiones al respecto.

### **PASADO O FUTURO**

La primera pregunta que siempre surge es si el aumento debe cubrir la inflación pasada o la esperada en el futuro. Cuando la inflación va a la alza, entonces quien sufrirá el aumento de precios quiere que sea con la cifra pasada, y el que va a subir los precios quiere que sea con el dato que se espera para el siguiente año. Cuando la inflación va a la baja, como es el caso por ahora en México, entonces sería todo al revés.

Sin embargo aquí hay algo que si puede simplificar este problema. Si el aumento debe cubrir la inflación futura esperada, entonces habría que aumentar precios con base en la inflación esperada para el próximo año y compensar, a favor o en contra, la diferencia entre el aumento del año anterior y la tasa realmente observada. Por ejemplo, si la inflación esperada para el año 2000 en México es de **10%**, entonces con este criterio habría que aumentar este porcentaje a precios o sueldos, pero además compensar la diferencia entre la inflación de 1999 y el aumento que se hubiera dado al inicio del año anterior con base en la inflación esperada para 1999 en ese entonces.

## **DIFERENTES INDICES Y DIFERENTES PERIODOS**

Ahora, cuando las personas nos preguntan sobre la inflación del año pasado, seguramente esperan una respuesta numérica única y absoluta. Esto es totalmente falso. Aquí habría que definir, ¿qué índice y en qué periodo?

Primero, el índice. Cuando se mide una inflación en una economía se pueden utilizar diferentes índices, dependiendo del tipo de canasta o muestra que se quiera utilizar. El más común en México, pero no el único ni necesariamente el más exacto, es el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC). Durante 1999, este índice medido de enero a diciembre fue en total de **12.32%**. Sin embargo, esta cifra es el resultado de un ponderado de una muestra de aproximadamente 1,600 artículos y servicios específicos, agrupados en 313 conceptos genéricos y finalmente en 8 grupos de objeto de gasto. Así, este 12.32% es un gran promedio medido a su vez en 46 ciudades en todo el país. ¿Es acaso esta cifra un número absoluto e irrefutable que puede utilizarse para fines de definir o analizar un aumento de precios? Definitivamente no. Es un buen indicador, pero no es absoluto.

Veamos algún desglose de este 12.32%. Si analizamos los 8 grupos de objeto de gasto, encontramos que el rubro que mayor incremento tuvo es “salud y cuidado personal” con **18.1%**, mientras que “alimentos” solo tuvo un incremento del **7.7%**. Así pues, cualquier cifra para justificar un aumento entre 7.7% y 18.1%, pasando por el 12.32% es perfectamente válida.

Por otro lado, el aumento del Índice Nacional de Precios al Productor (INPP), que mide al incremento de precios de los insumos para la producción, tuvo un aumento de enero a diciembre de 1999 del **12.47%**. Por su lado, el Índice de la Canasta Básica, un subconjunto del INPC, tuvo un aumento de enero a diciembre de 1999 de **12.88%**.

## “¿Cuánto debo subir mis precios?”

Alberto Calva Mercado

Enero de 2000

---

De esta manera, y hasta este punto, ¿cuál número le gusta más: 7.7%, 12.32% 12.47%, 12.88% ó 18.1%?

Ahora, falta agregar el problema del periodo que se considera. ¿Por qué debemos tomar en cuenta el periodo enero a diciembre? ¿Acaso el efecto sobre los precios no se tuvo durante todo el año con respecto al año anterior? Aquí podemos ejemplificar con tres cifras.

El INPC para 1999 puede variar según el periodo. Para el periodo enero a diciembre de 1999, el incremento en el INPC es de **12.32%**, como ya se había comentado anteriormente. Sin embargo, si tomamos el periodo de julio de 1998 a junio de 1999 el incremento es de **17.39%**. Por último, si tomamos el incremento del índice en promedio de 1998 al promedio de 1999 el aumento es de **16.59%**. Así pues, en este caso, ¿qué cifra le gusta más: 12.32%, 16.59% ó 17.39%?

## **PESOS O DOLARES**

Por si esto no fuera todo, podríamos ahora preguntarnos que queremos analizar: un precio en pesos o un precio internacional que se cotiza en dólares. Si es este el segundo caso, un precio en dólares, entonces deberíamos considerar la inflación en los EE.UU. para 1999 (**2.0%**) y el incremento en el tipo de cambio. Esto último fue negativo, ya que el tipo de cambio al final de 1998 fue de 9.8710 y al final de 1999 fue de 9.5000, es decir, una reducción de **3.76%** en el año.

De esta manera, por principio un bien o servicio cotizado a precios internacionales en dólares debería sufrir una reducción de aproximadamente **1.83%**  $((1 + 0.0200 \text{ de inflación en EE.UU.}) \text{ por } (1 - 0.0376 \text{ de decremento en el tipo de cambio}) - 1)$ . ¿Le hace sentido esto? ¿Realmente ha visto reducciones de precios en este sentido? Nosotros sí en algunos artículos de importación.

Cabe aclarar que por esto un artículo de importación, si hay una devaluación brusca del peso, entonces nos conlleva a un aumento también fuerte de su precio en pesos.

## **ENTONCES, EN CUANTO AUMENTO MIS PRECIOS**

Con base en lo comentado anteriormente podríamos llegar a varias conclusiones:

- a) Si se quiere basar uno en el aumento de “la inflación” para definir un aumento de precios, entonces dependiendo del índice y del periodo podríamos pensar que cualquier número entre 8% y 18% es perfectamente justificable.
- b) Si se tiene un producto cotizado a precios internacionales en dólares, entonces lo “justo” sería una reducción del precio en aproximadamente un 2%, considerando la inflación de los EE.UU. y la revaluación del peso o del tipo de cambio. Sin embargo hay que tener cuidado en este caso, ya que una devaluación brusca en este año 2000 llevará a un incremento fuerte y de golpe en el precio en su equivalencia en pesos.
- c) El aumento del precio de un bien o un servicio, o bien el aumento de un sueldo, puede tener que ver más con aspectos de oferta y demanda que de una tasa de inflación. Habría que hacerse algunas otras preguntas como pueden ser, entre otras, las siguientes: ¿cómo está posicionado mi producto? ¿en qué ciclo de vida está? ¿cuáles son sus sustitutos? ¿estos han aumentado o han disminuido? ¿qué ha pasado con la tecnología utilizada para la elaboración de mi producto o mi servicio? ¿cómo se ha comportado el ingreso disponible de mi consumidor?

**< F I N >**