

## Baja diferencial en las ventas, reflejo del deterioro del ingreso y categoría de los productos

GRACIELA LÓPEZ MÉNDEZ

Una empresa se justifica por la posibilidad que tiene de vender los bienes y servicios que produce u ofrece. Por ello, debe ser observado continuamente todo lo que afecte los volúmenes y patrones de compra de los consumidores finales. Los factores más importantes que se deben tener en cuenta son: precios, ingresos, modas y gustos; así como la disponibilidad y precios de los bienes y servicios complementarios y sustitutos.

Cuando se establece la estrategia de mercado y se hacen previsiones de las ventas, las decisiones administrativas se basan en la respuesta que se espera de los consumidores ante los cambios que experimentan esos factores. La respuesta de los consumidores a dichos cambios se expresa en términos de elasticidad de la

demanda, la cual se define como el cambio porcentual en las ventas asociado a cada punto porcentual de cambio de cualquiera de los factores mencionados, bajo el supuesto de que los demás permanecen constantes. Como el resultado es un número que no tiene unidad de medida, es posible comparar elasticidades de diferentes productos.

Las cantidades que se consumen varían cuando hay cambios en los precios porque el proceso inflacionario incrementa continuamente los costos de producción, aumentos que son transferidos a los precios de venta de los productos; ello modifica las compras de sus clientes, tanto por el límite de sus ingresos como por la alteración de los precios relativos. Aquellos productos que aumenten sus precios en mayor proporción o los que los disminuyan menos que el resto de sus com-

### ¿Qué tan cerca está una nueva devaluación?

Las crisis económicas de los últimos sexenios han iniciado con una brusca devaluación del peso; las razones: alta sobrevaluación y excesivo costo para el país por la salida de divisas. En el número 42 de esta misma revista, José Luis Calva Téllez hizo un profundo análisis de la política cambiaria mexicana y el riesgo de una nueva sobrevaluación. Entre otras fallas, señala que las autoridades no calculan adecuadamente el valor real de la moneda, ya que tanto el año base como

las monedas que consideran no son las adecuadas para las circunstancias actuales. Dicho autor propone darle seguimiento a los márgenes de sobre o subvaluación del peso, tomando como base el año 1988 y exclusivamente con los diferenciales de la inflación entre México y Estados Unidos.

Es importante conocer esta información en vista de las graves consecuencias que tiene no estar prevenido para dichos cambios. Mediante el seguimiento cotidiano del tipo de cambio teórico o valor real del peso será posible saber qué tan probable es o no una devaluación que se sustente en criterios puramente eco-

nómicos, ya que entre más sobrevaluado esté el peso hay más posibilidades de que sobrevenga un "ajuste" para que alcance su verdadero valor.

Los criterios para la devaluación están también muy ligados a los saldos de la balanza comercial y la reserva de divisas. Sus altos niveles permiten un margen de tolerancia antes de devaluar o de instrumentar un deslizamiento más acorde al diferencial de inflación entre México y Estados Unidos.

petidores estarán en mayor desventaja ante el resto de los productores.

Los cambios en el ingreso afectan las compras si éstos se perciben como de largo plazo. Si el cambio en el ingreso es de corto plazo, normalmente no se modificará substancialmente el patrón de consumo; sin embargo, cuando es de largo plazo, la respuesta al cambio dependerá en gran medida del tipo de bien o servicio que se esté comercializando. Hay productos llamados inferiores porque conforme aumenta el ingreso tienden a dejar de consumirse. Los que se consumen más cuando aumenta el ingreso son denominados superiores; éstos, en épocas de recesión se ven más afectados en sus ventas porque incluyen bienes y servicios que no son de primera necesidad o son de lujo. En México el desplome de las ventas ha sido más fuerte en productos como automóviles y muebles, entre otros.

La venta de bienes y servicios se ve influenciada también por modas y gustos, que cambian mucho más rápido con la revolución de las comunicaciones; asimismo, el avance de la tecnología hace que el ciclo de los productos sea muy corto y pronto sean sustituidos por modelos más avanzados, provocando el envejecimiento prematuro de las generaciones previas.

Las empresas que no estén conscientes de ello o no se adapten al ritmo y dirección de los cambios saldrán del mercado con facilidad. Cualquiera que sea la rama

de que se trate, la tecnología utilizada en la producción debe ser más o menos flexible para que la empresa pueda adaptarse a los cambios en los gustos sin hacer inversiones cuantiosas; la flexibilidad también es necesaria en la administración.

En un sistema de competencia, la existencia de bienes sustitutos y complementarios afecta la demanda de la empresa. Resulta riesgoso para el desempeño de la organización perder de vista los cambios que se generen en este tipo de productos; entre más sustituible o complementario sea un bien o servicio, mayor será la influencia de los cambios de precios y la disponibilidad de ellos en la demanda. Por tanto, para quien maneja la empresa es primordial saber cuáles son los bienes complementarios o sustitutos –así como sus precios, calidad y disponibilidad presente y futura– a la hora de planear un negocio.

La elasticidad de los productos ante los cambios de los factores tiene diferentes aplicaciones. La población de México ha experimentado una baja generalizada de ingreso real, por lo que es importante conocer los valores de la elasticidad ingreso de la demanda en las principales áreas urbanas del país, puesto que de ello depende la permanencia de la línea de productos y el mercado de una firma.

La elasticidad ingreso de la demanda se puede calcular durante un periodo largo de tiempo relacionan-

Valor real del peso respecto al dólar y margen de sobre o subvaluación 1995

Año mes	Índices de Precios al consumidor (IPC)		Relación del IPC respecto al mes previo		Tipo de cambio pesos por dólar		Margen de sobre o subvaluación (base 1988)	Balanza comercial (millones de dólares)	Reservas internacionales (millones de dólares)
	México (1994=100)	Estados Unidos (1980=100)	México	Estados Unidos	Interbancario a la venta al final del mes	Real (base 1988)			
	1	2	3	4	5	6 = 6(.1)*3/4	7 = ((6/5)-1)*100		
1995									
Enero	107.14	150.30	-	-	5.58	4.88	(12.51)	(307.70)	3 486.29
Febrero	111.68	150.90	1.0423	1.0039	5.97	5.07	(15.06)	470.30	8 977.47
Marzo	118.27	151.40	1.0590	1.0033	6.83	5.36	(21.60)	434.20	6 849.58
Abril	127.69	151.90	1.0796	1.0033	5.97	5.77	(3.42)	895.60	8 704.58
Mayo	133.03	152.20	1.0418	1.0019	6.14	6.00	(2.36)	991.00	10 437.72
Junio	137.25	152.50	1.0317	1.0019	6.23	6.17	(0.91)	712.30	10 081.79
Julio	140.05	152.50	1.0203	1.0000	6.10	6.30	3.27	659.70	13 867.28
Agosto	142.37	152.90	1.0165	1.0026	6.26	6.39	2.03	691.90	15 515.71
Septiembre	145.32	153.20	1.0206	1.0019	6.37	6.51	2.14	862.90	14 698.65
Octubre	148.31	153.70	1.0205	1.0032	7.14	6.62	(7.30)	218.30	13 496.24
Noviembre	151.96	153.60	1.0246	0.9993	7.51	6.79	(9.64)	470.90	13 593.58
Diciembre	156.92	153.50	1.0325	0.9993	7.69	7.01	(9.15)	489.10	18 110.80

do los cambios del ingreso per cápita con los cambios que sufren las ventas de los diferentes grupos de productos. La condición para que esta relación refleje exclusivamente la influencia del cambio de ingreso es que exista un escaso aumento de precios, tres por ciento aproximadamente; sin embargo, ésto hace muchos años que no se da en México.

Otra forma de calcular la elasticidad ingreso de la demanda de un producto eliminando la distorsión que ocasionan factores como los cambios de gustos, los movimientos demográficos y sobre todo la variación de precios, es usar datos de corte transversal, es decir, los de una fecha en particular. Los cambios en las compras familiares se relacionan con las variaciones en los niveles de ingreso, lo que da como resultado la elasticidad ingreso de la demanda por estratos.

La mayoría de los artículos tienen una elasticidad ingreso de la demanda positiva ya que un aumento en el ingreso origina un alza en la demanda; estos artículos se clasifican como superiores. El consumo de algunos de ellos se incrementa proporcionalmente más que el ingreso, y son aquellos considerados de lujo –bienes o servicios fuertemente superiores–: ropa de alta calidad, viajes, comida fuera de casa, clubes deportivos, etcétera.

Los bienes que aumentan su consumo proporcionalmente menos que el ingreso son aquellos de primera necesidad que por más ingreso que se obtenga su consumo per cápita tiende a saturarse. No podría

pensarse que una familia incrementara su consumo de leche al aumentar su nivel de ingreso sin importar cuál sea el promedio de consumo del que se partiera.

Los empresarios deben tener muy claro cuál es el tipo de bienes que venden y el segmento de mercado en el que se están moviendo, porque algunos productos que para la población de bajos ingresos puede considerarse de lujo, para los de mayor ingreso pueden ser incluso inferiores.

El conocimiento de cómo están ligados los movimientos de las compras con las variaciones del ingreso permite prever el desenvolvimiento de la empresa, según las expectativas de cambio en el ingreso en la población, y definir su estrategia para contrarrestar o, en su caso, aprovechar dichos cambios.

Con los resultados de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares del INEGI se calculó para las áreas urbanas del país la elasticidad ingreso de la demanda por grandes rubros de gasto<sup>1</sup> y para grupos de alimentos.<sup>2</sup> Según estos cálculos, todos los grandes rubros de consumo se pueden catalogar como bienes superiores, independientemente de los niveles de ingreso: unos lo son fuertemente, como transporte, educación y esparcimiento; otros, ligeramente, como alimentos, artículos para limpieza de la casa, cuidados médicos y conservación de la salud; otros conceptos de gasto caen en ambas categorías dependiendo del nivel de ingreso en que se encuentren, tales como vestido, calza-

Valor real del peso respecto al dólar y margen de sobre o subvaluación, 1996

Año mes	Índices de Precios al consumidor (IPC)		Relación del IPC respecto al mes previo		Tipo de cambio pesos por dólar		Margen de sobre o subvaluación (base 1988)	Balanza comercial (millones de dólares)	Reservas internacionales (millones de dólares)
	México (1994=100)	Estados Unidos (1980=100)	México	Estados Unidos	Interbancario a la venta al final del mes	Real (base 1988)			
	1	2	3	4	5	6	7		
						$6 = 6(-1)^{3/4}$	$7 = ((6/5)-1)^*$		
1996									
Enero	162.55	154.40	1.0359	1.0058	7.42	7.22	(2.68)	704.10	15 483.71
Febrero	166.35	154.90	1.0233	1.0032	7.62	7.37	(3.33)	491.00*	15 780.08
Marzo	170.01	155.70	1.0220	1.0051	7.52	7.49	(0.40)	682.00	15 445.84
Abril	174.84	156.14	1.0284	1.0028	7.43	7.68	3.38	731.00*	15 613.19

Nota: Se seleccionó 1988 como año base o de paridad de equilibrio porque en ese año la economía mexicana ya era una economía abierta, la balanza comercial se encontraba prácticamente en equilibrio y el déficit en cuenta corriente era moderado. Una vez seleccionada la base, el tipo de cambio real se calcula multiplicando el tipo de cambio real del mes anterior por la relación (valor presente sobre valor anterior) del índice de precios al consumidor de México y se divide entre la relación de precios al consumidor de Estados Unidos.

FUENTE: Elaborado con base en datos del Banco de México, para el índice de precios de México y del INEGI, *Cuaderno de Información Oportuna*, varios números para Estados Unidos.



do, vivienda, servicios de conservación y transferencias, ya que de comportarse como bienes fuertemente superiores en los estratos de bajos ingresos pasan a hacerlo como ligeramente superiores en los grupos de ingresos más altos.

En el rubro de alimentos, las tortillas, aceites y grasas, azúcar y mieles, leguminosas y semillas y los

huevos, son productos con elasticidad negativa cuando se pasa al más alto nivel de ingresos; el resto de los alimentos siempre tienen un gasto mayor si el ingreso aumenta.

Los resultados permiten visualizar que todas aquellas empresas que venden productos que caen en los conceptos de gasto cuya elasticidad sea mayor a 1 han

Elasticidad ingreso de la demanda por rubros de gasto\*  
México, 1992

Rubros de gasto	Niveles de ingreso en salarios mínimos		
	De menos de 1 a entre 1 y menos de 2	De entre 1 y 2 a entre 2 y 5	De entre 2 y 5 a más de 5
Total	1.00	0.80	0.68
Alimentos, bebidas y tabaco	0.79	0.49	0.21
Alimentos y bebidas consumidas en casa	0.74	0.43	0.13
Cereales	0.39	0.26	0.06
Tortillas de maíz	0.87	0.16	(0.22)
Tubérculos y similares	0.57	0.35	0.06
Aceites y grasas	0.33	0.16	(0.09)
Azúcares y mieles	0.17	0.03	(0.15)
Bebidas no alcohólicas	1.01	0.52	0.12
Leguminosas y semillas	0.27	0.07	(0.20)
Carnes de res y ternera	1.34	0.66	0.26
De puerco	1.19	0.40	0.08
De aves	0.69	0.41	0.04
Otras carnes	1.41	0.82	0.38
Pescados y mariscos	1.01	0.53	0.41
Leche	1.06	0.55	0.13
Derivados de la leche	0.81	0.69	0.29
Huevo	0.54	0.23	(0.07)
Frutas	1.35	0.72	0.30
Verduras y legumbres	0.65	0.34	0.05
Otros alimentos	1.09	0.50	0.27
Bebidas alcohólicas	0.29	1.22	0.66
Alimentos y bebidas consumidas fuera de casa	1.43	1.09	.69
Tabaco	0.95	0.58	0.41
Vestido y calzado	1.22	0.98	0.60
Vivienda y servicios de conservación, energía eléctrica y combustibles	1.03	0.68	0.55
Artículos y servicios para la limpieza y cuidado de la casa, enseres, muebles, cristalería, blancos y utensilios domésticos	0.90	0.82	0.87
Cuidados médicos y conservación de la salud	0.89	0.71	0.94
Transporte, adquisición y mantenimiento de vehículos y comunicaciones	1.56	1.39	1.05
Servicios y artículos de educación y esparcimiento	1.74	1.32	1.49
Artículos y servicios para el cuidado personal, accesorios y efectos personales, otros gastos y transferencias	1.26	1.09	0.81

\* La elasticidad ingreso del gasto representa en cuántos puntos porcentuales varía el gasto por cada punto porcentual que varía el ingreso.

FUENTE: Elaborado con base en datos del INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, 1992, Aguascalientes, 1994.

resentido en mucho mayor proporción la baja del poder adquisitivo de la población, reflejada en la disminución de sus ventas; sin embargo, cabría esperar que sean también las que experimenten una mejoría más notable a medida que la situación económica del país se estabilice y despegue.

#### Notas

<sup>1</sup> Alimentos, bebidas y tabaco; vestido y calzado; vivienda y servicios de conservación; artículos y servicios para la limpieza y cuidado de la casa; cuidados médicos y conservación de la salud; transporte, adquisición y mante-

nimiento de vehículos y comunicaciones; servicios y artículos de educación y esparcimiento; artículos y servicios para el cuidado personal; otros gastos, y transferencias.  
<sup>2</sup> Cereales, tortillas de maíz, tubérculos y similares; aceites y grasas, carnes, leche, huevos, etcétera.

#### Bibliografía

Hurt McCarty, Marilú, *Economía administrativa y su aplicación en la empresa*, Limusa, México, 1991.  
López Méndez, Graciela, "Estratificación, localización y cuantificación de la demanda de bienes de consumo final en la zona metropolitana de Guadalajara", inédito, Guadalajara.

# Revista Universidad de Guadalajara

N\$ 15.00 ejemplar  
6 números al año  
N\$ 90.00 en el país

## SUSCRÍBETE!

**publiper**

publicaciones periódicas universitarias

Av. Vallarta 1668 Tel. 825 48 68 Fax 826 77 23  
o en TonoContinuo Av. Enrique Díaz de León sur 514-2 Telfax 827 21 05

