

**XXXVI CONGRESO ARGENTINO DE PROFESORES
UNIVERSITARIOS DE COSTOS**

**Teoría General del Costo e inflación:
¿Es el ajuste de inflación una problemática del componente
monetario?**

Categoría propuesta: Aporte a la disciplina

**Autores
Daniel Farré (Socio activo)
Marcelo Podmoguilnye (Socio activo)**

Santa Rosa, Noviembre de 2013

Índice

Introducción

Impacto del factor temporal sobre el componente monetario

¿Qué percibimos como inflación? ¿A qué llamamos inflación?

Impacto del factor temporal sobre el componente monetario

Taxonomía de la representación de la inflación en un indicador general

Alcance de la ponencia: Ámbito de gestión empresarial

Casos de estudio I: Procesos tercerizados – Toma de decisiones asociadas a gestión de contratos

Caso de estudio II: Objetivo informativo. Recálculo de costos en procesos internos

 Caso de estudio II.1: Procesos internos rígidos

 Caso de estudio II.2: Procesos internos flexibles

Caso de estudio III: Objetivo de Control presupuestario

Caso de estudio IV: Objetivo de Toma de decisiones de optimización de costos

Información pública necesaria

Síntesis y Conclusiones

Bibliografía

Teoría General del Costo e inflación: ¿Es el ajuste de inflación una problemática del componente monetario?

Categoría propuesta: Aporte a la disciplina

Resumen

En épocas de incrementos generalizados de precios, es obvia la relación entre la inflación y el constante cambio del componente monetario de los factores del costo; menos estudiada está, sin embargo, el impacto de la inflación sobre el componente físico.

La ponencia analiza el ajuste de inflación desde el punto de vista de la Teoría General del Costo, con foco en los costos en ámbitos empresariales y con fines de gestión, para identificar, si se trata de una problemática exclusivamente del componente monetario o de ambos componentes (monetario y físico).

Adscribiendo a la teoría económica subjetivista, entendemos que es un error utilizar los indicadores de precios como sinónimo de inflación, aún para los procesos de bajo nivel de controlabilidad. Salvo para los procesos de alta rigidez, las buenas prácticas de gestión deben orientarse hacia el aprovechamiento del cambio de precios relativos que conlleva implícitamente todo proceso inflacionario.

Desde el punto de vista técnico, dicho aprovechamiento podrá ser medido y gestionado con indicadores de componentes físicos, sugiriendo la utilización del Indicador combinado desarrollado para el ámbito individual (indicador Santa Rosa, 1991) también en el ámbito empresarial, pero variando los puntos de medición en la cadena de valor: en lugar de tomar el final de la cadena (indicadores minoristas), tomar los momentos intermedios específicos del objeto de estudio que se trate.

Introducción

El objeto de esta ponencia es responder a la pregunta del título (“¿Es el ajuste de inflación una problemática del componente monetario?”) desde el punto de vista de la Teoría General del Costo¹ y con foco en la gestión en ámbitos empresariales².

En épocas de incrementos generalizados de precios, es obvia la relación entre la inflación y el constante cambio del componente monetario de los factores del costo; menos estudiada está, sin embargo, el impacto de la inflación sobre el componente físico, si es que lo hubiera.

Impacto del factor temporal sobre el componente monetario

¿Por qué debemos medir la “inflación”? El problema se suscita debido a que, a partir de la desaparición de la figura de convertibilidad entre la moneda de un país y un patrón referente del valor de bienes y servicios de una economía, la moneda no logra resolver el objetivo de mantenerse como unidad homogénea valorizadora con el paso del tiempo, entre otras, debido a las siguientes causas³:

- ❖ Variación de la apreciación del valor dada por cada sujeto
- ❖ Cambios en el grado de escasez del objeto
- ❖ Cambio en la necesidad y/o deseo de los sujetos (vendedor y comprador)
- ❖ Cambios en la percepción de valor
- ❖ Cambios en la fortaleza relativa de las partes
- ❖ Cambios en la mezcla de sujetos de distinta percepción
- ❖ Variación de componentes de costos de los objetos
- ❖ Cambios en la masa monetaria
- ❖ Variación de valores relativos entre distintas monedas
- ❖ Cambios tecnológicos que afectan a la importancia económica del objeto
- ❖ Cambios sociales que afectan la importancia económica del objeto
- ❖ Cambios en el valor relativo entre objetos sustitutos o complementarios

Si bien estas causas generan cambios de relación moneda-valor, no necesariamente las incluimos a todas dentro de las definiciones de inflación.

¿Qué percibimos como inflación? ¿A qué llamamos inflación?

No existe una única definición del término. Según la Real Academia Española, inflación se define como “Elevación notable del nivel de precios... “. Según Wikipedia, la inflación, en economía, “es el incremento generalizado y sostenido de los precios de bienes y

¹ De acuerdo con la Teoría General del Costo, el costo puede entenderse como cualquier vinculación, conexión o relación coherente entre un resultado (objetivo) de un proceso productivo y los factores o recursos considerados de consumo necesario para lograrlo. En su esencia, el costo está basado en la relación física entre cantidades de factores y cantidades de objetivos. Toda expresión monetaria de un costo se basa en la necesidad instrumental de manejar una unidad común para todos los factores productivos considerados necesarios. En síntesis, el costo de cada factor resulta del producto entre su componente “físico” (cantidad física considerada necesaria para la obtención del objetivo a costear o “relación de productividad”) y su componente “monetario” (precio o valor asignado necesario para disponer de una unidad física del factor en condiciones de ser utilizada en el proceso de producción del objetivo a costear).

² No es lo mismo analizar la inflación en ámbitos empresariales para estudiar su impacto sobre los costos (motivo de esta ponencia) que analizar la inflación para estudiar el impacto sobre el poder de compra de una persona física en particular o de un grupo familiar, ni tampoco sobre la cobertura del grado de satisfacción de una sociedad en su conjunto.

³ “Consideraciones relativas al factor temporal”. Ponencia presentada al XXX Congreso IAPUCo - Raúl Alberto Ercole / Daniel Farré.

servicios con relación a una moneda durante un período de tiempo determinado [...] Cuando el nivel general de precios sube, cada unidad de moneda alcanza para comprar menos bienes y servicios. Es decir que la inflación refleja la disminución del poder adquisitivo de la moneda: una pérdida del valor real del medio interno de intercambio y unidad de medida de una economía...”. De acuerdo al Banco Central de México, “La inflación es el aumento sostenido y generalizado de los precios de los bienes y servicios de una economía a lo largo del tiempo. El aumento de un sólo bien o servicio no se considera como inflación. Si todos los precios de la economía aumentan tan solo una vez tampoco eso es inflación.” Otras definiciones se refieren a ella como el “Aumento generalizado del nivel de precios de bienes y servicios”, en donde “nivel de precios” es entendido como “el nivel promedio de los precios en la economía” o al “Valor en unidades monetarias de una canasta de productos”.

En lo que si concuerdan todas las definiciones es que se trata de un aumento **GENERALIZADO del nivel de precios**, ya sea de toda la Economía de un país o de un grupo de bienes y servicios asociados a una industria, una cadena mesoeconómica o un tipo de recursos. Un aumento de un único precio nunca se puede definir como inflación.

¿Es este aumento, además de generalizado, uniforme? ¿Todos los productos varían en la misma proporción? Lamentablemente, el aumento de precios de todos los productos en análisis **no tiene un mismo valor**, por cuanto se debe definir un indicador único que mejor represente la variación del conjunto, dado que la inflación refiere al grupo y no al objeto individual.

Para formar parte del grupo representativo, los productos (incluyendo la consideración del grado de participación en cuanto a mezcla de cantidades físicas) deben cumplir las siguientes características:

1. Deben ser medidos (en precio y cantidad) en forma recurrente, siendo estas observaciones de carácter público para ser utilizadas para los objetivos que se detallan más adelante.
2. Deben cubrir una necesidad o grupo de necesidades del objeto de estudio, sea este el individuo como final de la Cadena de Valor, en su rol de consumidor, o una persona jurídica en algún eslabón anterior, en su rol productivo de agregador de valor.

Lo que conlleva la necesidad de:

1. Determinar cuál de los momentos de la cadena va a ser el punto de medición (momento de exteriorización del valor por compra-venta o transferencia).
2. De haber más de una alternativa, determinar cuál de las combinaciones que cubren la necesidad seleccionar.

Por otra parte, la variación de precios no homogénea de distintos productos acarrea un efecto habitual del proceso inflacionario de amplia incidencia en los costos: la variación de precios relativos (variación de las relaciones de precios entre dos productos o servicios relacionados)

Taxonomía de la representación de la inflación en un indicador general

El indicador único que representa la inflación podrá diferir si el cálculo se necesita para satisfacer distintos objetivos. Podemos conceptualizar estas diferencias, en función de las siguientes dimensiones:

- 1) De acuerdo al **sujeto de estudio**:
 - a. Empresa en particular
 - b. Grupo de Empresas (de un sector económico, de una región, de un país, etc)
 - c. Persona física en particular (en su rol de consumidor u otros roles económicos)
 - d. Grupo de personas (Sociedad o conjunto asociado a algún criterio de pertenencia)

- 2) De acuerdo a la **temporalidad** y **objetivo de uso** de la información contable (En ámbitos empresariales):
 - a. Informativo del pasado para fines fiscales o patrimoniales (actualización de valores patrimoniales o de resultados con criterios uniformes para resguardar la objetividad necesaria)
 - b. Proyectivo del futuro para fines de Gestión, y en esta, de acuerdo a la finalidad⁴:
 - i. Informativo: para proyectar costos a futuro en forma simple y general (sin trabajar sobre el detalle)
 - ii. De control presupuestario: Para ajustar presupuestos base y con ello comparar con los valores corrientes identificados en la realidad.
 - iii. De toma de decisiones de precios en Contratos de largo plazo: Para incluir como cláusulas de ajuste automático, o para renegociar precios en aquellos que no permitieron incluir cláusulas en el momento inicial.
 - iv. De toma de decisiones en aceptación de precios de proveedores en Contratos de Largo Plazo: Análogo al punto iii.
 - v. De Toma de decisiones de optimización de costos: Para aprovechar los cambios de precios relativos que genera la inflación para optimizar los costos (los componentes físicos)
 - vi. De Toma de decisiones de optimización de costos: Para aprovechar los impactos de la dilación o anticipación de pagos y cobros en ámbito inflacionario para optimizar los costos (los componentes físicos)⁵

- 3) De acuerdo a la **teoría económica** desde donde se analiza:
 - a. Visión objetivista, que pone foco en la optimización de la producción y distribución de bienes y servicios (consistentemente, el indicador-objetivo más utilizado para definir y explicar políticas económicas es el Producto Bruto Interno –PBI-)
 - b. Visión subjetivista que pone foco en la optimización del grado de satisfacción de necesidades de una sociedad.

⁴ Lista no taxativa

⁵ Este motivo no se analiza por tratarse de una problemática de gestión de plazos de facturación y cobranza asociada fuertemente al poder de negociación de distintos eslabones de la cadena, que no es motivo de la presente ponencia.

- 4) De acuerdo al **nivel de controlabilidad** del proceso y los recursos:
 - a. Controlabilidad alta: Procesos y recursos bajo el dominio del decisor.
 - b. Controlabilidad baja: Es el caso contrario. Es muy común en las industrias con procesos tercerizados.

- 5) De acuerdo a la **flexibilidad** en el aprovechamiento del cambio de precios relativos:
 - a. Esquemas flexibles: Existen distintas alternativas de ingeniería de producto o servicio, y es razonablemente sencillo el cambio entre ellas, cuando las variaciones de precios relativos lo ameritan.
 - b. Esquemas rígidos: El proceso y sus recursos asociados son poco fungibles.

En función de estas clasificaciones, debemos decidir si entendemos a la inflación sólo como un cambio del factor monetario o consideramos que el fenómeno de la inflación alcanza también (es causa y con ello forma parte de un todo) al cambio de la mezcla de componentes físicos necesarios para cumplir con el mismo objetivo, aprovechando los cambios de precios relativos.

Ejemplifiquemos con el caso de la sociedad como sujeto de análisis (no es el foco de esta ponencia), bajo dos miradas:

- 1) De acuerdo a la visión económica objetivista, la inflación es un fenómeno de pérdida del valor de la moneda y por lo tanto se trata sólo de un hecho de cambio de precios.

Los indicadores utilizados son índices de evolución de precios. No incluyen el cambio de comportamiento de consumos para mejorar la relación de costos con el grado de satisfacción de necesidades, dado que ésta (la satisfacción de necesidades del ser humano) no es su objetivo.

La complejidad del indicador sólo se encontrará en la selección de la “canasta” (mezcla de productos representativos de la generalización en análisis) para ponderar el promedio que se desea calcular. La selección del momento temporal de dicha canasta ponderadora, y con ello la elección del tipo del índice (entre Laspeyres, Paasche o Fisher) sólo se trata de una precisión técnica y de disponibilidad de la información. En todos, la canasta calculada para ponderar será la misma en el momento 0 y en el 1.

- 2) De acuerdo a la visión económica subjetivista, la inflación es un fenómeno de valor y no sólo de precios; en otras palabras debe tener en cuenta también el cambio del componente físico necesario para cubrir las necesidades. Para ello, en la rama de la Estadística que asiste a la Economía existe adicionalmente el concepto de índice de cantidades, que monitorea los cambios del componente físico. Éste puede ser determinado en su versión de cálculo de variación de consumo (que no reflejaría la variación de la satisfacción de necesidades) o de variación de “canastas” que cubren el mismo grado de satisfacción. La combinación de ambos índices (precios y cantidades) permite representar mejor el impacto inflacionario bajo el enfoque subjetivista.

En una ponencia presentada en el Congreso de IAPUCO de Santa Rosa⁶ en 1991 se sugiere la utilización de un índice integral, que puede ser calculado directamente o bien combinando índices de precios y cantidades. En esta alternativa, se puede comparar, al mismo tiempo, los precios actuales de la canasta que cubre un grado de satisfacción dado versus los precios del momento base de la canasta que en dicho momento cubría el mismo grado de satisfacción de necesidades. En forma algebraica⁷:

$$I_{Int} = \frac{\sum_i p_i^n q_i^n}{\sum_i p_i^0 q_i^0}$$

Para explicarlo concretamente, nada mejor que utilizar un ejemplo cotidiano: el modelo de teléfono celular que le daba un grado de satisfacción “normal” hace cinco años (el que usted hubiera incluido en su canasta). El precio de dicho artículo ha descendido relevantemente (si es que existe todavía), lo que llevaría a un cálculo de deflación –según el método Laspeyres actualmente aplicado para medir la inflación bajo el enfoque objetivista- para este rubro. Pero dicho artículo no es el que le otorga el mismo grado de satisfacción actual. Gracias (¿?) al modelo consumista imperante precisa de otro artículo más caro para cubrir el mismo nivel de satisfacción. Si se emplea el indicador Integral “Santa Rosa”, la diferencia entre el valor original del primer artículo y el actual del segundo (ambos equivalentes en grado de satisfacción otorgado) podría mostrar inflación, efecto nulo o deflación, pero aún en este caso de menor cuantía que el indicador objetivista anterior. Análogamente, con sentido contrario, podemos utilizar el reemplazo “racional” de consumos indiferentes (en cuanto a satisfacción de necesidades) como en el ejemplo de sustitución de carne vacuna por avícola o viceversa: el índice de variación de precios será mayor al impacto de la inflación en el grado de satisfacción de necesidades.

El indicador “Santa Rosa” utilizado en este último ejemplo cumple con las siguientes características:

- i. Es (como también lo es el objetivista) un promedio ponderado, que es útil dada la dimensión general del sujeto de estudio (el objeto de estudio es la sociedad en su conjunto) y no lo sería para un individuo en particular.
- ii. La reacción ante el cambio de precios es directa y cercana: Se asume que cada uno de los individuos que componen el grupo conoce su escala de valores y el grado de satisfacción que obtiene por productos alternativos (cuántos kgs. de pollo generan la misma satisfacción que un kg. de carne vacuna)
- iii. Existe un alto grado de controlabilidad y flexibilidad de cambio de la canasta: La persona, apenas identifica el cambio de precios en la góndola, puede realizar el cambio de la mezcla de la compra.

⁶ "Consideraciones sobre el ajuste de la información por factor tiempo" - Congreso Argentino del IAPUCo - Santa Rosa (La Pampa) – 1991.

⁷ A diferencia de un índice de precios tipo Laspeyres que compara la canasta de un momento anterior valuada a precios actuales versus la misma canasta valuada a precios anteriores; y a diferencia de un índice de precios tipo Paasche que compara la canasta actual valuada a precios actuales versus la misma canasta valuada a precios anteriores, el índice integral de Santa Rosa propone comparar la canasta actual valuada a precios actuales versus la canasta anterior valuada a precios anteriores, con la condición que las dos canastas estén compuestas por bienes que en su conjunto satisfagan el mismo grado de necesidades y que éstas hayan sido seleccionadas como las más favorables económicamente en cada momento.

Alcance de la ponencia: Ámbito de gestión empresarial

A diferencia de la ponencia referenciada ut supra, esta ponencia pone foco en ámbitos empresarios. Y, dentro de ellos, con objetivo de gestión (En la clasificación planteada en la sección llamada "Taxonomía de la representación de la inflación en un indicador general", los tipos 1 a y b, y sólo 2 b). En todos los casos, se tratará de definir un indicador general, de tipo promedio ponderado, para aplicar, al conjunto de costos en análisis, en forma simple. El resultado, por tanto, tendrá menor precisión que el recálculo de costos específico e individual de cada empresa en particular, que será el recomendado si lo ameritara la relación costo-beneficio.

Las clasificaciones 4 y 5, serán analizadas con distintos casos de estudio que conlleven distinto **nivel de controlabilidad** del proceso y los recursos y **flexibilidad** en el aprovechamiento del cambio de precios relativos.

Casos de estudio I: Procesos tercerizados – Toma de decisiones asociadas a gestión de contratos

En contratos de tercerización de mediano y largo plazo (cinco a diez años) es habitual el proceso de renegociación anual utilizando índices de ajustes globales, basados en el criterio de aumento de costos internos. Si bien se trata de estructuras de costos no conocidas por el contratante (caso de baja controlabilidad), el proveedor utiliza como criterio de negociación el aumento del nivel de precios en general o el aumento de su recurso más relevante, cómo lo es el índice de variación salarial en los casos de servicios muy basados en mano de obra. En todos los casos el principio es el de ajuste del componente monetario de los costos del proveedor, sin impacto en el componente físico. ¿Es correcta esta interpretación? ¿Contamos con información más precisa para resolver el desconocimiento? Que la empresa en análisis no tenga controlabilidad del proceso y los recursos no significa que el proveedor no la tenga.

Con respecto al desconocimiento, éste presenta dos dimensiones, que pueden gestionarse con aproximaciones:

- 1) La mezcla de recursos: es aconsejable que, en los momentos del contrato inicial, se solicite al proveedor la mezcla de costos, dado que a futuro se utilizará como criterio de renegociación de tarifas. Con este dato, se podrá mitigar el error de considerar el aumento de su recurso más relevante como indicador global.
- 2) El aumento de los costos reales de dicho proveedor: Tanto por el costo del detalle, cuanto por la confidencialidad, pocas ocasiones ameritan la auditoría detallada de esta información. Sin embargo, la utilización de indicadores de tipo promedio ponderado (aplica la explicación i. del análisis del indicador "Santa Rosa" para individuos del capítulo anterior) representa una aproximación adecuada, si se utilizan indicadores públicos de precios mayoristas lo más específicos del rubro posibles (no minoristas, porque deben reflejar el mercado de factores y no el mercado de productos) para los recursos que son medidos por índices de precios e Índices análogos para otros costos no medidos en dichos índices (p.ej. Costo laboral con Coeficiente de Variación Salarial de dicha industria)

Más complejo es el análisis de la consideración del cambio en el factor físico. Una de las ventajas de la tercerización, consiste en la especialización, avance tecnológico y beneficios de escala del proveedor del servicio. Es de esperar que utilice estas ventajas para identificar e implantar mejoras continuas en el proceso y recursos aplicados. En lo

que respecta exclusivamente al impacto inflacionario, el aumento de precios desigual de los recursos permite, en las empresas que gestionan con dicha filosofía y cuentan con procesos flexibles, aprovechar el efecto de cambios de precios relativos, identificando una estructura de costos que sea más económica (mejor relación costo-servicio), o, dicho de otra manera, optimizando el componente físico de sus costos. Aquí vuelve a ser de aplicación los ítems ii y iii del análisis del Indicador “Santa Rosa”.

Caso de estudio II: Objetivo informativo. Recálculo de costos en procesos internos

Para todos los procesos internos de alta controlabilidad y conocimiento, a efectos de recálculo de costos, el método más preciso será siempre el específico, identificando los componentes físicos necesarios para conseguir el objetivo y su monetización asociada al momento de análisis. Sólo se sugiere la utilización de indicadores de inflación (generales por naturaleza) si no amerita y existe relación costo-beneficio en dicho análisis recurrente. Para dichos casos, proponemos dividir el análisis en función de la rigidez de los procesos.

- **Caso de estudio II.1: Procesos internos rígidos:** la rigidez de procesos y recursos conlleva la falta de alternativas para cumplir el objetivo productivo. La empresa se encuentra rehén de los proveedores en cuanto a la aceptación de los aumentos de precios. Al no poder variar el componente físico, sólo varía el componente monetario. A efectos de recálculos simplificados para estimaciones globales, aquí sí se podrá utilizar el indicador de precios actual (de precios mayoristas), que será tan preciso como el grado de especificidad de industria, proceso y momento de cadena que posea dicho indicador.
- **Caso de estudio II.2: Procesos internos flexibles:** la controlabilidad y la existencia de alternativas permite la elección, por razonabilidad económica, de una alternativa de costos (componentes físicos) más eficiente a la alternativa de costos originales incrementadas por la el aumento de precios de dichos componentes.

En este caso, el aumento del componente monetario se ve disminuido por la variación del componente físico por gestión asociada al efecto del proceso inflacionario, por aprovechamiento de la variación de precios relativa.

A efectos informativos, estaremos simplificando asumiendo que nuestra gestión interna fue tan eficiente como el promedio del promedio de la industria. Bajo estos supuestos, será también de aplicación el indicador “Santa Rosa”, específico de industria, proceso y momento de cadena.

Caso de estudio III: Objetivo de control presupuestario.

La visión propuesta, provocaría un cambio de visión en el análisis de los desvíos presupuestarios. La confección consciente de presupuesto propone como elemento esencial, su integración como herramienta de gestión a los planes estratégicos de las organizaciones. En este sentido, el presupuesto se constituye en la clave del análisis cuantitativo y cualitativo de los recursos utilizados en los procesos productivos para conseguir las metas confeccionadas de acuerdo a los objetivos estratégicos trazados.

El presupuesto genera información “ex ante”, la cual luego de la gestión, se utiliza para evaluar las acciones, y en particular se pone énfasis en los desvíos vinculados con los

recursos y sus usos. Es así, que desde la práctica, se pueden observar hoy análisis de los siguientes desvíos:

- Desvíos de precios: en el momento de adquisición de los factores, se pueden detectar los desvíos en los precios de los recursos. En esta instancia, ya se han propuesto modelizaciones de análisis para poder estudiar el impacto del fenómeno inflacionario en el desarrollo y análisis de estos desvíos. Para estos casos se propone el análisis de los distintos tiempos de los factores, ya que los mismos tendrán, según la magnitud de los mismos, mayor o menor exposición a los fenómenos inflacionarios. Por tanto se analizan los componentes de disponibilidad y su evolución en los:
 - Momentos de adquisición: es decir, en el momento en que se adquiere el recurso, el cual pasa de ser un factor ofrecido en el mercado a ser propiedad de la empresa.
 - Tiempo de disponibilidad: es el espacio de tiempo que va desde su disponibilidad, hasta que el factor es efectivamente usado o empleado en el proceso de transformación
 - Momento de uso o de empleo: el momento en el que el factor es utilizado.
- Desvíos en el aprovechamiento: Existen factores que por su naturaleza presentan cambios según como son utilizados, o no utilizados. Generalmente se trata de factores que tienen compromiso en la adquisición y que son no transferibles en el tiempo, es decir, no almacenables. Hoy en las empresas, se ha comenzado a analizar de manera pormenorizada el impacto que traería en estos recursos su “no uso”.
- Desvíos en la eficiencia: estos analizan el desempeño del factor en su etapa de transformación y su posterior aplicación a los objetivos o resultados productivos.

Ahora bien, ¿En cuáles de estos análisis tiene impacto la inflación?

La respuesta a este cuestionamiento sería, en todos. Ya que estos desvíos si bien contemplan desvíos físicos de los usos y no usos de los recursos, se expresan en pesos con la aplicación de componentes monetarios/valor normalizados. Sin embargo, si hacemos un análisis más “fino” de estos desvíos, el mayor impacto estaría dado en las desviaciones en los precios. En estos estudios, será necesario prestar especial atención a la evolución de los precios de los factores en los distintos momentos del recurso dentro de la organización, y tener en claro que la normalización del componente monetario o de valor de los mismos se debería dar al momento de empleo de los mismos. Según sea la magnitud de los “espacios” de tiempo que detectemos entre los momentos de adquisición y de empleo de los factores, ante una inflación sostenida, será necesario su monitoreo permanente a los efectos de acercar la normalización de los componentes de valor a uno comparable con lo que luego realmente suceda en la gestión, es decir en los hechos reales concretos.

¿Cómo impactaría el planteo del presente trabajo en el desarrollo de estos indicadores de desvíos y su posterior análisis?

Sería útil incorporar el impacto de la mezcla de los recursos utilizados en el período base “0”, respecto de la mezcla de los usados en el momento de análisis “n”. Por tanto a las variaciones ya conocidas, debería agregarse un desvío mezcla de recursos utilizados en la función de producción de las empresas, el cual podría plantearse como:

$$D_{mr;a} = \sum_{l=1}^n [Q_{xi;a(mo)} - Q_{xi;a(mn)}] * P_{xi} (mr)$$

Donde:

$D_{mr;a}$ es el desvío mezcla de recursos necesarios para alcanzar el objetivo “a”
 $Q_{xi;a(mo)}$ es la cantidad de factor “xi” necesaria para alcanzar el objetivo “a” en el momento base
 $Q_{xi;a(mn)}$ es la cantidad de factor “xi” necesaria para alcanzar el objetivo “a” en el momento de análisis
 $P_{xi} (mr)$ sería el componente de valor (monetario) al momento de referencia de cada factor, salvo en los comparables en los cuales se tomará el valor base.

De la incorporación del presente desvío se puede concluir:

- Que al momento base existan cantidades utilizadas de un factor “xi” el cual ya no es tenido en cuenta para la mezcla de recursos propuesta en el momento “n”, como así también cantidades de recursos “xi” considerados en el momento “n” los cuales no existían o no eran tenidos en cuenta al momento base.
- El desvío para el componente monetario de estos recursos sería considerado factor por factor y por separado de la variante de la mezcla
- A los desvíos en la cantidad o eficiencia ya conocidos, se podría agregar el de mezcla o sustitución de recursos, el cual contribuiría al grado de análisis en la explicación de los desvíos detectados. En estos casos el desvío en la eficiencia sólo sería aplicable al uso de factores comunes a ambas canastas comparables.

Caso de estudio IV: Objetivo de Toma de decisiones de optimización de costos por aprovechamiento de cambios en los precios relativos.

Si se desarrollan los indicadores sugeridos, la diferencia entre los indicadores combinados y los indicadores de precios mostrarán el promedio de la eficiencia ganada por la industria. Si la empresa no hubiera encarado procesos de mejora de componentes físicos, este valor le estaría indicando la oportunidad de mejoramiento de costos y su cuantía. Desde la óptica de la Teoría Socioeconómica de Henri Savall, este monto representa “costos ocultos” de ineficiencia, y, siguiendo dicha teoría, “lo oculto no se gestiona”.

Si prestamos atención la indicador desvío desarrollado en el caso de estudio III, y a la fórmula que se desarrolla como indicador de “inflación”, podríamos cuestionarnos si verdaderamente es este un indicador simple de variaciones generalizadas de precios o si

estamos en presencia de uno nuevo que nos permita medir eficiencia no sólo en el uso de los recursos sino también en su fase de combinación.

En muchas ocasiones nos hemos planteado la necesidad de desarrollar indicadores de gestión que no sólo midan el uso o aprovechamiento de los factores, sino que también pongan atención a las mezclas de factores utilizados en los fenómenos productivos y en como de la gestión de estas combinaciones se pueden lograr mejoras en los usos como así también mejoras en la aplicación de dichos recursos en función de las capacidades dispuestas en las acciones de los procesos de transformación.

Es muy probable que estemos en presencia de un indicador que cumpla la función que estamos buscando. El ampliar el concepto de “inflación” desde la economía subjetivista, nos aporta la posibilidad de desarrollar indicadores vinculados a la eficiencia en la aplicación de los recursos, pero también nos permitirá analizar la eficacia en las decisiones de uso de los mismos.

Información pública necesaria

Hoy en día, tal vez, nos cueste pensar en la generación de los indicadores propuestos sin tener en cuenta la expansión creciente de las bases de datos que contienen la información de las organizaciones. Sin embargo, expansión no siempre significa “calidad informativa”.

Hoy nos encontramos parados frente al concepto del “big data” el cual se refiere básicamente a la explosión de información cuantificable, la cual esta almacenada en las empresas en base a datos estructurados. Pero también se refiere a los datos por almacenar, los que, al igual que los ya almacenados pueden ser leídos mediante un algoritmo matemático que además permitirá su interpretación. Hoy en día, la buena construcción de la base de datos, como así también la arquitectura adecuada de los “datawarehouse corporativos” permiten relacionar, vincular y cruzar grandes volúmenes de información, los cuales en muchas empresas aún están aislados en determinados sectores.

Lo planteado permitiría que la expansión informativa manifestada por el almacenamiento de información, se transforme en función de la receptibilidad de estas estructuras de datos, en una herramienta poderosa a la hora de gestionar las empresas. Es función de los profesionales vinculados con la gestión, el generar tendencias en cuáles serían los indicadores y los posibles “modelos “de parametrización de datos, que ayuden a esta necesaria estructuración de bases de datos tanto transaccionales como analíticas.

Hoy en día, algunos de estos replanteos ya se han desarrollado, y de hecho han aportado un alto valor agregado a la información para la gestión, sobre todo en acciones y decisiones vinculadas con el marketing y la atención de los clientes. El desarrollo de las plataformas CRM y ERP dan cuentas de ello, pero poco aún se ha observado en lo vinculado con los procesos productivos y con el uso de los recursos en los mismos. De hecho en muchos sistemas integrados de gestión aún no han sido aprovechados, en toda su potencialidad, los módulos vinculados con los costos y los mapeos de producción. Pero ¿Cuánto tiempo puede pasar hasta que esto suceda? En muy poco tiempo, y sobre todo, cuando los directivos y empresarios detecten las bondades de esta información para gestionar, serán moneda corriente en las organizaciones.

Por tanto lo mejor es estar preparados como profesionales de la gestión y los costos, y seguir generando indicadores, modelos y parametrizaciones de datos que a la hora de la implementación de los sistemas integrados de gestión puedan ser útiles. Consideramos

que la presentación de estos indicadores vinculados con el fenómeno inflacionario puede constituirse en un punto de partida para este camino.

Síntesis y Conclusiones

En épocas de incrementos generalizados de precios, es tan obvia la relación entre la inflación y el constante cambio del componente monetario de los recursos, que asumimos que el indicador que refleja el aumento de precios de los productos **es** el que representa a la inflación, sin asociarlo al objetivo y sin percibir el fenómeno que sufren muchos términos luego de la generalización de los indicadores que la miden.

Una vez estandarizado el indicador que “representa o traduce” un concepto, este suele reemplazar al concepto mismo e instalarse como paradigma en el constructo mental.

Desde el punto de vista de la Teoría General del Costo, con foco en los costos en ámbitos empresariales y con fines de gestión, entendemos que es un error utilizar los indicadores de precios como sinónimo de inflación, aún para los procesos de bajo nivel de controlabilidad. Salvo para los procesos de alta rigidez, las buenas prácticas de gestión deben orientarse hacia el aprovechamiento del cambio de precios relativos que conlleva implícitamente todo proceso inflacionario.

Desde el punto de vista técnico, dicho aprovechamiento podrá ser medido y gestionado con indicadores de componentes físicos, sugiriendo la utilización del Indicador combinado desarrollado para el ámbito individual (indicador Santa Rosa, 1991), cuya expresión es.

$$I_{mt} = \frac{\sum_i p_i^n q_i^n}{\sum_i p_i^0 q_i^0}$$

también en el ámbito empresarial, pero variando los puntos de medición en la cadena de valor: en lugar de tomar el final de la misma (indicadores minoristas), tomar los momentos intermedios específicos del objeto de estudio que se trate. Si bien actualmente no contamos con todos los indicadores propuestos en forma pública y con la actualización recurrente indispensable para este tipo de análisis, si existe la tecnología y los datos necesarios para contar con ellos en el corto plazo.

BIBLIOGRAFÍA

CARTIER, Enrique – PODMOGUILNYE, Marcelo - Inflación: análisis conceptual de su impacto en los sistemas de información para la gestión – Revista La Ley Express – Claves para el manejo de información actualizada – Inflación. Número 2 – Página 103 – Abril 2002

PODMOGUILNYE, Marcelo - La importancia del presupuesto en la coyuntura económica argentina actual – Revista La Ley Express – Claves para el manejo de información actualizada – Inflación. Número 2 – Página 95 – Abril 2002

SANCHEZ BROT, Luis - El resultado por exposición a las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda - Revista La Ley Express – Claves para el manejo de información actualizada – Inflación. Número 2 – Página 1 – Abril 2002

YARDÍN, A. y RODRÍGUEZ JÁUREGUI, H. - (1985) - Contabilidad en Valores Homogéneos. - Ediciones Macchi - 1ra. Edición - Buenos Aires.

CARTIER, Enrique – PODMOGUILNYE, Marcelo – La inflación y su impacto en los costos y la gestión – Trabajo presentado en el XII Congreso Brasileiro de Custos y II Congreso del Mercosur – Año 2005

SAVALL, Henri – ZARDET, Veronique – BONNET, Marc – “Mejorar los desempeños ocultos de las empresas a través de una gestión socioeconómica” – Editado por OIT e ISEOR – Segunda edición, 2008.

ERCOLE, Raúl Alberto – FARRÉ, Daniel - "Consideraciones relativas al factor temporal". Ponencia presentada al XXX Congreso IAPUCo – Santa Fe - Año 2007

FARRÉ, Daniel - "Consideraciones sobre el ajuste de la información por factor tiempo" - Ponencia presentada al XIV Congreso IAPUCo - Santa Rosa – 1991.