

Inflación sin meta, ¿precios sin techo?

Néstor O. Scibona



El cambio de expectativas hace que el traslado de mayores costos sea dispar y los consumidores no convaliden cualquier aumento en góndola

Desde siempre, el economista Juan Carlos de Pablo sostiene que el precio de un bien o servicio no es el que fija quien lo ofrece, sino el que está dispuesto a pagar el consumidor. Esta verdad económica cobra relevancia en épocas de vacas flacas para el consumo y más aún cuando la devaluación del peso (casi 30% desde comienzos de diciembre) resta poder adquisitivo a salarios y jubilaciones por su impacto inflacionario.

El salto del dólar más la sucesión de aumentos de tarifas y combustibles, con sus efectos directos e indirectos sobre costos y

precios, hicieron que quedara desvirtuada prematuramente la meta de inflación de 15% anual para este año, como debió reconocerlo el Gobierno. Además, un tipo de cambio 40% más alto encarece los productos e insumos importados y los precios locales dolarizados de hecho, como alimentos primarios y agroindustriales exportables; generación eléctrica; petróleo, combustibles, gas y derivados petroquímicos para envases, entre los más relevantes.

Por ahora no hay una meta explícita para 2018 ni tampoco en cuántos años podría llegarse a un dígito anual, ya que ese sendero forma parte de la negociación con el FMI y sería el resultado del replanteo de las políticas fiscal y monetaria.

Sin embargo, esto no significa necesariamente que todos los precios tendrán piedra libre para subir al ritmo de los últimos meses. No solo porque el Banco Central ya anticipó que mantendrá durante un buen tiempo las altas tasas de interés (equivalentes a 3% mensual) para atenuar el traslado de la devaluación y desalentar la acumulación de stocks, aun a riesgo de acentuar la pesadez de la cadena de pagos. También porque el enfriamiento de las expectativas de actividad económica y consumo hacen que el factor precio siga siendo determinante en las decisiones de compra. Y que los consumidores no convaliden cualquier aumento, ya sea mediante la búsqueda de otros canales; ofertas y descuentos; marcas o sustitutos más baratos o resignarse a postergar gastos no imprescindibles. El especialista Guillermo Oliveto sostiene que, en general, "los consumidores ya estaban en modo austero y ahora están en modo austero al cuadrado".

La mayor preocupación oficial está focalizada en el consumo masivo, principalmente de alimentos y bebidas, y en los segmentos sociales más bajos. Según la pirámide de ingresos elaborada por la consultora W, que dirige Oliveto, la mitad de los hogares de todo el país y 25,4 millones de habitantes (60% del total) se distribuyen entre la clase baja superior y la clase baja inferior (bajo la línea de pobreza). En esta ancha base, la inflación afecta especialmente al penúltimo segmento (unos 15 millones de personas), conformado por trabajadores informales, sin tarifas sociales, paritarias, obra social ni acceso al crédito bancario.

De ahí la convocatoria a reuniones individuales con compañías líderes, para cerciorarse de que trasladarán a precios la "exacta incidencia" de los mayores costos para no realimentar la inflación núcleo, aunque sin las planillas ni los aprietes del kirchnerismo. El problema actual, en todo caso, es que el horizonte macroeconómico para el segundo semestre todavía no está despejado y resta cerrar las paritarias de los gremios de alimentación y de camioneros.

Del otro lado, los industriales del sector explican que el techo de los precios está implícito en la necesidad de mantener sus volúmenes de venta y participación en el mercado, especialmente en los rubros con mayor competencia interna. Varias empresas ya están ensayando nuevas estrategias con diversificación de presentaciones y desdoblamiento de precios para retener o sumar clientes.

Un pequeño botón de muestra es el fuerte reacomodamiento de precios -hacia arriba y hacia abajo- que registra en lo que va de

mayo el habitual relevamiento que hace esta columna en la misma sucursal porteña de una cadena de supermercados. De los 30 productos de consumo masivo incluidos en esa canasta fija, ocho muestran bajas con respecto a abril (que van de -1,5 a -63%); otros 16 tuvieron subas (de 1,6 a 70%) y los seis restantes se mantuvieron sin cambios. Aun así, el costo total del ticket (\$2831,2) fue 1,3% inferior al del mes anterior (\$2870,4), porque los precios que bajaron eran más altos que los que subieron. Entre estos últimos, se destaca el impacto del mayor precio de la harina de trigo en pan francés (16%) y fideos guiseros (10%), que supera al de los lácteos (de 3,4 a 6%). En comparación con diciembre del año pasado (\$2531,9) el precio de la canasta aumentó 11,8% y 13,5% en los últimos 12 meses, ya que una tendencia similar de leve baja se había evidenciado en abril.

Por cierto que se trata de una partícula dentro del amplio universo del consumo masivo; y más aún si se excluye a los cinco rubros estacionales, con fuertes alzas porcentuales (70% en zapallitos) y también bajas (-50% en pimientos). Sin embargo, la desagregación del resto revela cambios significativos en varias marcas. Por ejemplo, en Coca-Cola bajó 21% (casi \$12) el precio de la botella de 1,5 litros (a \$42,80) y apenas 0,5% su variedad light. Pero la otra que tampoco contiene azúcar subió 30% y quedó equiparada con la regular, que además aparece con un nuevo envase de 1,75 litros cuyo precio la supera en casi 37% (\$15,80 más). Del mismo modo, el café molido La Virginia de 500 gramos subió 15% (a \$134,80) y en la misma góndola una nueva variedad (Puro Aroma) es \$20 más cara. Otro tanto ocurre con el suavizante de ropa Vívere, que en su versión clásica aumentó 9% (a \$42,50) y en otros aromas cuesta \$9 más. En cambio, el agua

mineral bajó 7,2% y en las góndolas las presas de pollo refrigerado (que en abril habían subido entre 3 y 17%), dejaron su lugar a las congeladas, con precios inferiores en 46% (supremas) y 63% (pata muslo).

Estos precios no incluyen las ofertas y promociones por cantidad, que proliferaron en los últimos fines de semana ni se reflejan en el IPC. Tampoco el índice mayorista capta las bonificaciones aplicadas a las listas de precios de salida de fábrica con aumentos preventivos.

En bienes de consumo durable, el salto del dólar no influyó para que varias marcas de televisores smart de 32 y 40 pulgadas de gama media se vendan ahora a los mismos precios de hace un año; probablemente por la mayor demanda previa al Mundial de Rusia y la necesidad de liquidar stocks. En cambio, subieron los lavarropas y heladeras.

Una de las sorpresas de la última edición del Hot Sale, que en el canal electrónico batió récords de facturación (\$6100 millones), fue el aumento en los volúmenes de venta de alimentos y bebidas, calzado, ropa y televisores, y la menor participación del rubro viajes y turismo al exterior respecto de 2017. Quizás esto se explique por la menor brecha de precios domésticos en dólares con relación a Estados Unidos y Chile, así como la suba en pesos de los pasajes aéreos con el dólar a casi \$25.

La contracara del salto cambiario es la desaceleración en la demanda de créditos hipotecarios ajustables a largo plazo, debido

al mayor precio en pesos de los inmuebles cotizados en dólares. Este desfase rompe la relación ingresos/cuota ya afectada por el alza del coeficiente UVA en los últimos doce meses (24%) y complica seriamente a quienes ya obtuvieron el préstamo en pesos sin poder escriturar. Pero además restringe la demanda en el mercado inmobiliario, donde los que venden son inicialmente reticentes a bajar el precio en dólares. En cambio, quienes atesoraron dólares pueden comprar autos a menor valor que en 2017 en la misma moneda e incluso aprovechar algunas bonificaciones de las fábricas.

Mientras todas estas variables se reacomodan en el nuevo escenario económico, mejoró la situación de las empresas que pueden exportar con un tipo de cambio real similar al de comienzos de 2016 tras el fin del cepo. Por cierto, siempre que se mantenga la flotación cambiaria y se modere el traslado de la devaluación a los costos domésticos. Aun sin meta explícita de inflación, el Gobierno se conformaría con un alza similar o ligeramente inferior a la de 2017.

Fuente: <https://www.lanacion.com.ar/2137842-inflacion-sin-meta-precios-sin-techo>