

La gente le pondrá un límite a la suba de precios

28 de mayo de 2018

En ocasiones como las que acabamos de vivir resulta prudente tomar perspectiva y no olvidar dos cuestiones centrales: nada sucede fuera de un determinado tiempo y espacio. Pensar que un salto en el precio del dólar de \$20,50 a \$25 (+22%) no tendrá afectación alguna sería tan ingenuo como suponer que cambiará absolutamente todo.

Si analizamos la variable tiempo a la hora de evaluar las potenciales conductas sociales, tenemos que decodificar de qué modo venían estructurándose hasta aquí. Es decir, articular este inesperado presente con el conocido pasado para desarrollar las hipótesis del futuro.

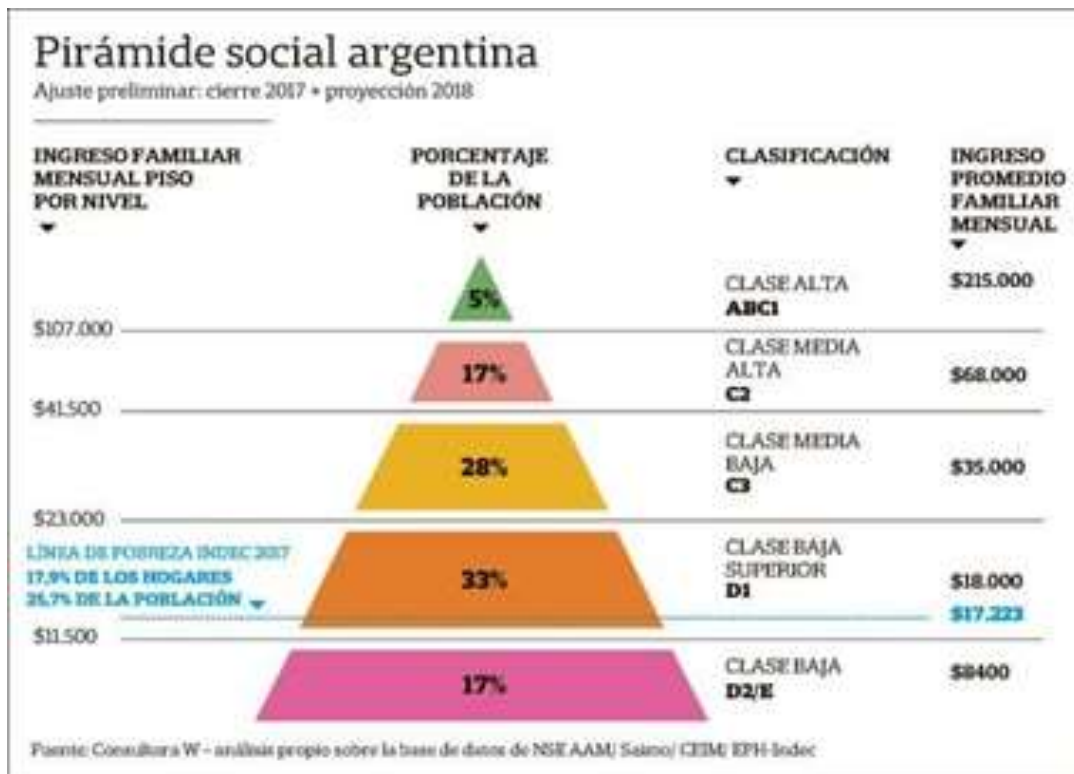
Desde que comprendieron en 2016 que las tarifas habría que pagarlas, por necesidad, los consumidores argentinos se pusieron en "modo austero". Luego reforzaron esta actitud en 2017, cuando el retorno del crédito los llevó, ya no por necesidad sino por deseo, a reincorporar el ahorro dentro de su menú de opciones. Es lógico suponer que en este nuevo 2018 poscrisis cambiaría, si vamos a

una economía más cara y con menor nivel de actividad, ahora estarán en "modo austero recargado".

Hace dos años que los argentinos dicen: "Antes compraba sin mirar, ahora me fijo en todo". Tienen menos prejuicios, sus opciones de compra se ampliaron y están dispuestos a perder confort o ceder estatus a cambio de ganar ahorro. Más allá de lo que pudiera suceder en otras instancias o ámbitos, será la gente la que le pondrá un límite a la suba de precios.

Cambio de lógica

Está claro que muchos productos tienen componentes vinculados al tipo de cambio en sus costos, que la suba de combustibles y del costo de los servicios públicos impacta en toda la cadena, y que además el resto de los costos se mueven en buena medida al ritmo de la inflación. Del mismo modo, también está claro que la lógica del consumo masivo cambió: pasamos de un mercado de "demanda" -te venían a comprar- a uno de "oferta" -hay que salir a vender-. En 2016, las ventas de alimentos, bebidas, cosmética y limpieza se contrajeron un 4%, medidas en unidades. En 2017, un 1%. Y en el primer trimestre de 2018, continúan con una contracción moderada, del 1%, según Kantar Worldpanel. No estamos frente a un entorno expansivo, sino en uno dominado por la cautela. La sociedad ya no convalida cualquier precio y está dispuesta a postergar deseos y alterar costumbres.



Fuente: LA NACION

El desafío para las empresas ya era, y ahora lo es doblemente, cómo recalibrar la ecuación esencial de los negocios: "PxQ" (precios y cantidades). Es una obviedad que las empresas deben tener rentabilidad para ser sustentables y generar empleo. Lo que no es tan obvio es de qué manera alcanzarla.

Algunas elegirán asegurar la utilidad, aun a costa de perder volumen y participación de mercado. El límite: optimización de costos de producción y deterioro del vínculo con sus consumidores. Otras priorizarán el volumen para ganar la preferencia de estos consumidores atentos, cautelosos y ahorrativos cediendo algo de margen. También tienen un límite: la caja. Otras harán una articulación de ambas estrategias. Su límite: la precisión en la ejecución. Las estrategias serán múltiples. El mercado hablará.

Si se analiza la variable espacio, hay que considerar que los hechos no se producen en abstracto, sino que se inscriben en la enmarañada complejidad de una Argentina donde conviven, al menos, cinco países en uno: la clase alta, la clase media alta, la clase media baja, la clase baja superior y la clase baja inferior - ciudadanos bajo la línea de la pobreza-. En Consultora W hemos actualizado la pirámide de clases sociales e ingresos de los hogares a valores de 2018.

El país de la clase alta, que están lejos de ser "los ricos", representa el 5% de los hogares y tienen un ingreso promedio familiar mensual neto de \$215.000. El de la clase media alta, 17% de los hogares, que aspira en muchos casos a vivir como la clase alta, tiene un ingreso mensual promedio de \$68.000, es decir, un tercio de aquella. La otra parte de la clase media, que es la clase media baja, tiene ingresos mensuales promedio por hogar de \$35.000 y aglutina a un 28% de los hogares. El primer punto a dejar en claro es que no hay una única clase media, sino varias. Como mínimo, dos. Hasta aquí la mitad las familias argentinas que tienen, aun con sus enormes disparidades, una situación mejor que el resto.

Menos actividad

El otro 50% de los hogares pertenece a la clase baja. Y allí hay otra división nítida. La clase baja superior, que no está bajo la línea de pobreza y cuyos ingresos familiares mensuales promedio son \$18.000, agrupa a un 33% de las familias, y la clase baja inferior, que sí está bajo línea de pobreza, al 17% de los hogares, cuyos

ingresos por hogar son de \$8400 por mes. La brecha de ingresos entre el techo y la base de la pirámide social es de 25,5 veces.

Más allá del ruido, la ansiedad, los temores, las angustias, los fantasmas de la historia convocados de urgencia, las declaraciones y las decisiones que fueron provocadas por el cimbronazo financiero global, que pegó doble en nuestro país, está claro que entramos en una economía cotidiana donde habrá menos actividad que la prevista. ¿Cuánto?

El último consenso de economistas y bancos, publicado por Latinfocus en mayo, prevé un crecimiento de 2,3% para este año, no de cero. Algunos economistas son menos optimistas y ubican sus proyecciones en 1,5%. De todos modos, en general no se está hablando de contracción, sino de menor velocidad de crecimiento. Es en esta interacción de tiempo y espacio donde los actores tendrán que tomar sus decisiones. Un tiempo que conjuga en simultáneo una economía en transición con una mutación de conductas y valores sociales. Y un espacio donde el territorio está definido por una configuración social de alta complejidad estructural, en la que conviven diariamente "las cinco Argentinas" que hacen la Argentina y que condiciona a todos.

Una máxima de la tecnología y las redes sociales puede ayudar al momento de reflexionar sobre las decisiones a tomar: "Usted no está atascado en el tráfico, usted es el tráfico".

Fuente: <https://www.lanacion.com.ar/2138489-la-gente-le-pondra-un-limite-a-la-suba-de-precios>