

Los ositos de peluche y la marcha de la economía

23 de julio de 2018

De tan anunciada, la contracción económica que ya comenzó podría hacernos perder de vista algunas cuestiones fundamentales que, en definitiva, terminarán definiendo su magnitud tanto en duración como en profundidad. Es cierto que en muchos rubros ya se vende menos. Menos que antes y menos de lo previsto. Especialmente en bienes durables, que están vinculados a decisiones de fondo en la economía de las familias, como inmuebles, autos o viajes al exterior. Es lo primero que se resiente cuando aparecen las dudas y el miedo. Todo eso es cierto. Del mismo modo, es falso que hoy no se vende nada.

Toda la economía argentina está "recalculando". Como si fueran avezados jugadores de póker o de truco, la oferta y la demanda se tantean mutuamente. Consumidores asustados y precavidos eligen muy bien qué hacer con su dinero. Tengan poco o mucho. Si no les alcanza, como sucede con una parte de la población, porque no tienen otra opción. Y si les alcanza, porque derrochar se volvió un disvalor. Pragmatismo 100%, y prejuicios 0%. Por su lado, comerciantes y empresas calculan una y otra vez el costo de tener altos stocks con tasas del 47% anual o más.

Basta recorrer los principales shoppings para ver que los *sale* de esta temporada son más contundentes que otros años y que han vuelto a ser valorados. Casi todo tiene un descuento del 50%. A ese precio, los clientes vuelven a pensarlo dos veces antes de dejar pasar la oportunidad. Y algunos creen que ahora sí vale la pena. Sobre todo cuando ya no comparan los precios del exterior con un dólar a \$20, sino a \$28. Hoy se consiguen en la Argentina zapatillas de primera marca a 60 o 70 dólares. Los mismos precios que en Miami o Nueva York. Y acá se pueden pagar en pesos y en cuotas. En algunos casos, incluso sin interés.

Otro ejemplo a considerar es el de un producto mucho más cotidiano y de enorme relevancia para el humor social de los argentinos: la carne. En 2017, el [consumo](#) interno creció 4,5%. ¿Por qué? Los precios subieron 16%, cuando la inflación general fue del 24,8%. Quedó demostrado que no nos habíamos vuelto repentinamente veganos. Solo era que la carne estaba cara. La quita de las retenciones jugó a favor de la dinámica del sector, que, en simultáneo, aumentó la producción, las exportaciones (+32% en 2017 y +60% en lo que va de 2018) y el consumo interno.

Hasta la corrida cambiaria se mantenía la tendencia. Los precios subían 16,6% anual, mientras que la inflación general era del 25,5%. Los argentinos leían la conveniencia versus las opciones alternativas, y el consumo seguía creciendo: +4,3% en el primer cuatrimestre del año. Durante junio se sintió el impacto de la devaluación. Los precios subieron un 5,8%. Y el acumulado anual ya no está en el rango de los 15 puntos, sino que llegó al 24,5%. De

todos modos, sigue estando 5 puntos por debajo de la inflación general.

Los programas de estímulo al consumo que decidió mantener el Gobierno, como Precios Cuidados y Ahora 12, tienen un 80% de aprobación. Cruzan la grieta. Allí no hay ideología.

El consumo privado representó el 73% del PBI de la Argentina en 2017. Hoy por hoy, es uno de los motores de la economía a nivel global y local. Solo el sector comercio genera en nuestro país cerca de 1,2 millones de empleos privados registrados. Si sumamos los 270.000 de hoteles y restaurantes, son 1,5 millones de empleos en blanco. Nada menos que el 24% del total, según el Ministerio de Trabajo.

Así como el capital se mueve entre el miedo y la codicia, el consumo se mueve entre la necesidad y el deseo. Se va a vender menos. El tema es cuánto menos. Y es ahí donde entran a jugar algunas variables que no son controlables y otras que sí lo son. Entre las no controlables están el poder adquisitivo, el empleo y el nivel general de actividad. Es decir, cuánto dinero habrá en la calle. Sin embargo, entre las controlables está qué hace cada uno para seducir al dinero que sí estará en la calle. Que no será el mismo que venía siendo, seguro. Pero tampoco será cero. Ni nada parecido.

Frente a las dudas, tentación. Si el mismo mercado ya no devolverá el volumen de ventas que traía antes, habrá entonces

que pensar en qué nuevos mercados podremos conseguir lo que nos falta.

Con el estímulo adecuado la gente puede hacer cola para aprovechar una oportunidad que entiende valiosa en bienes tan básicos como los alimentos. El caso del 50% de descuento del Banco Provincia es un ejemplo.

Del mismo modo, puede hacer cola para darles un gusto a sus hijos en el Día del Niño y desatar la fiebre por los osos de peluche de un metro de altura que inventó e impulsó Coto desde 2011 y que ahora sumó a un nuevo contendiente: Carrefour. Los venden a menos de \$400, unos 14 dólares.

A alguno podrá parecerle trivial. ¿Qué tienen que ver los osos de peluche con el futuro de la economía argentina? Mucho. El mensaje que nos están dando es tan claro como contundente: con un producto atractivo al precio adecuado, el consumo aparece. Se activa el mecanismo del deseo y la rueda vuelve a girar. Algunos clientes comprarán solo el oso. Pero otros aprovecharán y se llevarán otras cosas. Y los que solo se llevaron la oferta al menos se quedarán con un buen recuerdo. Un eslabón más en el vínculo emocional.

Naturalmente, una cosa es vender y otra es ganar. Y no todo se puede vender a precios que generen reacciones tan viscerales. Pero no vender también tiene su precio. Autos, inmuebles, indumentaria, aerolíneas y muchos comercios de barrio, entre otros, ya tomaron la delantera. Dólar ladrillo, dólar viejo, *sale* del

50%, cuotas sin interés frente a una inflación proyectada del 30%, descuentos tentadores o nuevos precios más bajos. Todos están haciendo sus cuentas. Todos están recalculando.

De esto se tratará el juego en los meses por venir. Y de su resultado, cuánto será el impacto de la anunciada contracción. En general y en cada caso en particular.

Fuente: <https://www.lanacion.com.ar/2155480-los-ositos-de-pelucho-y-la-marcha-de-la-economia>