

## Oliveto: “Se verá un traslado cuotificado de los aumentos a los precios

Para el consultor especializado en consumo habrá un traslado de aumentos por goteo, para sostener las ventas. Las tarifas se llevan 10% de los ingresos, el poder adquisitivo perderá cinco puntos este año.

por *José Busaniche*



EQUILIBRIO. Según el director de la Consultora W, las empresas ajustarán sus precios, pero con el foco en mover su stock, para no perder | FOTO: CEDOC |

“**D**espués de 2019 voy a reescribir Argenchip, estoy juntando material”, cuenta Guillermo Oliveto, uno de los principales decodificadores del consumo en el país. En ese libro excedía los límites del análisis de mercado para plantear cómo evolucionamos los argentinos y cómo el consumo se transformó en un fenómeno social, cultural y político. Invitado por la Cámara de Comercio de Córdoba para disertar en el seminario “El Comercio y el contexto político”, Oliveto trazó la foto actual que muestran los mercados y dio algunas claves para moverse en el contexto de una rentabilidad atacada por varios frentes.

**-¿Qué se puede decir de la foto actual del consumo?**

-Hay que ponerle precisión a la lectura de los números. Primer dato concreto y claro: la devaluación real se empezó a sentir en los datos de junio. Ahí tuvimos una caída brusca en lo que venía creciendo, sobretodo en bienes durables. Autos y motos, 18% abajo, inmuebles 11% abajo y los insumos para la construcción privada 5,5% abajo. Dos datos novedosos fueron que la caída en Alimentos no fue tan grave, de 1,5% y Supermercados subió 2,3%. Hay que ver si hay algo del dinero que no se está gastando en Durables y volvió a lo cotidiano. Conclusión: obviamente, la corrida de mayo no fue gratis.

**-¿Cómo sigue la situación?**

-Lo que empezamos a ver para adelante es que hoy no vender es muy caro por el costo de la tasa de interés. Quedarte con el stock es carísimo. Hay muchos sectores de bienes durables que venían preparados para vender otras cantidades. Se pensaba en vender un millón de autos. Se van a vender 850 mil, es muy buen número, pero si tenés un planning de un millón en algún punto tenés un descalce del stock. Probablemente lo que veamos sea un traslado de la evolución de los precios cuotificado y lo menor posible. Va a haber traslado porque el dólar impacta, pero las empresas tienen en claro que el consumidor es austero, prudente y desconfiado como el de 2016, pero recargado. Si trasladás todo, no vendés nada.

**Desafíos.** Para el socio director de la Consultora W hoy el desafío de las compañías es “cómo ajustan el famoso PxQ, precio por cantidad y también la ecuación más básica que es que una cosa es vender y otra ganar. Por un lado, aprieta la necesidad de la renta, de vender con rentabilidad, pero por el otro la necesidad de vender. Si yo no vendo y tengo que pagar mucho costo financiero eso también afecta la renta”.

**-El ministro de Energía anunció más aumentos, ¿cómo queda parado el consumo?**

-Claramente afecta el poder adquisitivo. Hoy las tarifas se llevan entre el 8% y 10% de un hogar promedio. Ese número antes estaba en el consumo más cotidiano. Pero hoy la gente ya tiene claro que las tarifas hay que pagarlas. No quiere decir que le guste, pero la gente tiene una gimnasia diferente. El derroche está muy mal visto y la gente empezó a cambiar hábitos. Obviamente van a impactar, pero el aumento previsto era de 80% y no de 30%. De todo esto lo que hay que mirar es cuánto dura y qué tan profunda es la contracción. Eso lo vamos a saber viendo qué pasa con el poder adquisitivo, el empleo, y la obra pública. La caída del poder adquisitivo probablemente va a ser de una caída de 4%/5% este año. La economía del 2018 juega anclada con el arranque de un año electoral como es el 2019.

**-¿Qué pueden hacer los comerciantes hasta que mejore el contexto?**

-Poner atención en las 3 P: Precio, Proacción y Precisión. Tienen que trabajar por el precio, ajustar haciendo equilibrio entre sus costos y la rentabilidad. Con proacción para comunicar, mostrar y promocionar sus productos y servicios. La gente no está predispuesta a consumir. Cuando el Índice de Confianza del Consumidor está por debajo de 40 puntos hay casi retracción. Hoy tenemos 36. Y tener Precisión, ya que no todos los sectores socioeconómicos tienen la misma capacidad de respuesta frente a la contracción, hay que vender a quién le querés vender. Va a haber más perdedores que ganadores, pero hay ganadores y uno de ellos va a ser el turismo interno.

**-¿Le quedan herramientas al Gobierno para levantar el consumo?**

-El Gobierno le va a dar un poco más de énfasis a los programas Ahora 12, Precios Cuidados, Mercado en tu barrio, los vamos a ver más. Eso llegó para quedarse. De acá a la elección sería contra fáctico retirarlo.

Fuente: <http://www.perfil.com/noticias/cordoba/oliveto-se-vera-un-traslado-cuotificado-de-los-aumentos-a-los-precios.phtml>