

Dólar, tasas de interés, tarifas y hasta paritarias: los factores que complican el congelamiento de precios

02/11/2022



Cuando hace poco más de un año, impuesto por el kirchnerismo, el duro **Roberto Feletti** llegó al equipo del ex ministro de Producción, **Matías Kulfas**, para hacerse cargo de la Secretaría de Comercio, su primera medida al frente del área fue disponer un congelamiento de una canasta de 900 productos de consumo masivo por 90 días.

La inflación corría por encima de 3% mensual y, ese mes, octubre de 2021, el IPC del Indec registraría un avance de 3,7%, marca que descendió a 2,5% al mes siguiente gracias a una azarosa baja de 30% en el precio del tomate que tiró hacia abajo el promedio de precios de los alimentos, cuya canasta tiene una ponderación determinante en el índice de inflación. Pero llegó diciembre y, ya sin la ayuda de los tomates, la

inflación volvió a subir y se situó peligrosamente cercana al 4% mensual. Conclusión: en su primer trimestre de gestión, los precios habían registrado un avance mayor al 10% acumulado, lo que determinó el fracaso de la medida. El propio Feletti anunció a mediados de diciembre el fin del congelamiento.

Un año más tarde, el ministro de Economía, **Sergio Massa**, retoma la vieja receta y endurece la negociación en curso con las empresas de alimentos y productos de consumo masivo para, otra vez, congelar precios por 120 días. El contexto en el que intenta aplicar la medida con el objetivo de “estabilizar” la economía y “frenar la inercia inflacionaria” es, sin embargo, mucho más complejo que aquel sobre el que operó Feletti en su momento y sin ningún tipo de éxito.

El primer punto obvio, que minimiza la posibilidad de obtener buenos resultados, es la propia inflación. En promedio, los precios de la economía suben actualmente al doble de lo que lo hacían hace un año, con un índice que no perfora el 6% desde hace cuatro meses. El simple dato torna muy complicado para los supermercados rechazar, tal como les pidió el nuevo secretario de Comercio, **Matías Tombolini**, listas con aumentos superiores al 4 por ciento.

El acceso a dólares al tipo de cambio oficial resulta una promesa que las compañías sopesan con enorme interés

“Ya no se trata algunos productos suben un mes y al siguiente suben otros, lo que va alimentando el promedio. Lo que estamos detectando en las últimas mediciones es que todos los productos suben al menos una vez por mes”, explicó más de una vez el economista **Guido Lorenzo**, director de la consultora LCG que elabora uno de los principales relevamientos privados de precios del mercado.

Detrás de esa realidad, se encuentran los verdaderos factores que hacen necesario que se produzca casi un milagro para que los precios se mantengan fijos durante 4 meses. En primer

lugar, a diferencia de lo que ocurría hace un año cuando el Banco Central “pisaba” con *timing* electoral el avance del dólar oficial, hoy el tipo de cambio se deprecia a un ritmo por encima de 6%, una aceleración de la devaluación que empezó a quedar detrás de la inflación por décimas y no puntos como ocurría durante el último intento de congelamiento.



El precio del dólar oficial es determinante en el precio de los alimentos (REUTERS/Agustin Marcarian)

Se sabe, el precio del dólar oficial es determinante en el precio de los alimentos y la aceleración de lo que era una variación mínima vuelve menos manejable la capacidad de absorción por parte de los formadores de precios. En el sector apuntan, también, otro elementos significativos que conspiran contra “la voluntad de la industria” de alcanzar un entendimiento con Comercio. Es que también entre las compañías de consumo masivo existe la preocupación por que la caída de la demanda ante la pérdida de poder adquisitivo empiece a afectar seriamente los volúmenes de producción, principal

variable de eficiencia en las fábricas.

Entre esos elementos se destacan las tasas de interés de tres dígitos que, por primera vez desde que asumió el Gobierno, son prácticamente positivas al ubicarse en 107% en términos de tasa efectiva anual. Otra diferencia crucial respecto del último intento de congelar precios cuando las tasas eran, por lejos, negativas.

“Con todas las variables corriendo al 6%, dólar, tarifas y salarios, no hay motivo para esperar una inflación por debajo de ese porcentaje” (Marull)

La actualización de los costos de la energía, que sólo se retrasó para los usuarios residenciales pero rige desde hace meses para industrias y comercios, e incluso los incrementos salariales con paritarias que se reabren para empatar la inflación son otros de los factores que tampoco tenían la misma dinámica hace un año y que, ahora, dificultan aún más congelar los valores de los productos en las góndolas.

“Con todas las variables corriendo al 6%, dólar, tarifas y salarios, no hay motivo para esperar una inflación por debajo de ese porcentaje”, opinó el economista **Fernando Marull**.

Aun así, desde las empresas insisten que hay vocación de acordar algún programa y rescatan que los funcionarios de Comercio hayan finalmente “comprendido que imprimir el precio en envase es inviable”.

Fuentes del sector alimenticio admitieron a **Infobae**, además, que la Secretaría tiene una llave maestra: la flexibilización en el acceso a dólares al tipo de cambio oficial resulta una promesa que las compañías sopesan con enorme interés.

Fuente: Infobae