

Inflación: “Lo que no sube en un mes, al mes siguiente, cuando se libera, aumenta los dos meses juntos”

29/09/2021



El lunes la secretaria de Comercio Interior de la Nación, Paula Español, se reunió con autoridades de las principales cadenas de supermercados que integran la Asociación de Supermercados Unidos y de centrales empresariales que agrupan a productoras de alimentos con el objetivo de contener la escalada de precios. Al respecto, dialogó con FM Vos (94.5) y Diario San Rafael Rubén David, gerente del mayorista Oscar David, quien se mostró pesimista ante las medidas.

El empresario criticó que él, al igual que sus pares del interior del país, nunca son llamados a esta clase de reuniones, que “se desarrollan en Buenos Aires y se definen en

Buenos Aires”, mientras que ellos reciben la información –o no– de lo que sucedió. “Hemos hablado con algunas empresas y el planteamiento ha sido de no subir los precios durante un mes, no sé qué resultado va a dar. De estas medidas hemos tenido varias y siempre ha sucedido lo mismo, lo que no sube en un mes, al mes siguiente, cuando se libera, aumenta los dos meses juntos, entonces no soy optimista con todas estas medidas, que son las mismas de siempre. Yo vengo planteando desde hace un tiempo largo que si esto no se trabaja de fondo, con medidas a largo plazo, va a pasar lo mismo que ha pasado siempre”, expresó, y agregó que no se trata solo de fijar precios, sino que además los comerciantes deben contar luego con la cantidad de productos necesarios. “Según lo que ha planteado el Gobierno, que va a destinar mucho dinero al consumo, lo que se necesita son productos para eso, porque a la gente la plata se le ‘quema en las manos’, va a ir a buscar productos y si no hay, tenemos un gran problema”, aseguró, e hizo hincapié en que se trata de dificultades que ya ha habido antes y que no es “nada nuevo lo que está pasando”, aunque hay que sumarle también un problema extra, ligado a aquellos productos que cuentan con algún componente importado cuya llegada al país se dificulta. “Está costando tener cantidad de productos de algunas marcas, entonces lo que hemos hecho es tener más marcas del mismo producto para poder un poquito equilibrar, porque a veces uno quiere tener un aceite de la primera marca, solo eso, y no hay abastecimiento para todo el consumidor”, destacó.

Algo que ocurre también es que se producen factores cambiantes que pueden complicar las ventas. Por ejemplo, cuando se mueve el valor del dólar, los productos 100% importados suben de precio.