

Comerciantes buscan sortear brecha cambiaria en medio de fiscalizaciones e inflación

En redes sociales circulan diversas quejas, testimonios y hasta vídeos en clave de humor: la “tasa Binance”, la cotización del euro y los precios en dólares, esta última la moneda que ha sido utilizada desde hace años para fijar los precios de bienes y servicios, muestran el complejo mercado en el que transan los venezolanos –tanto particulares, empresas y comerciantes– con un bolívar que se ha devaluado 70% en lo que va de año.

En la calle la realidad golpea. Los venezolanos han aumentado las transacciones en bolívares, aunque debido a la depreciación diaria de la moneda, la inflación se nota en los costos de cualquier producto y los comerciantes hacen maromas para ofrecer calidad y un precio que les permita continuar sus operaciones, mientras lidian con continuas fiscalizaciones y el pago de sus impuestos.

El dólar rige casi todas las transacciones. En el mercado oficial el billete verde **se cotizaba a 181,03 bolívares al 2 de octubre**, pero tras bastidores, especialmente en operaciones que involucran criptoactivos, alcanzó los 300 bolívares, un 73% más del valor que emite el Banco Central de Venezuela (BCV).

“Las ventas han estado horribles, bajaron totalmente y es por la misma situación del dólar. A qué tasa recibimos, a euros, a dólar, a Binance, qué vamos a vender, qué precio va a salir”, resume Cecilia, una encargada de una venta de repuestos para motos en la avenida Sucre de Catia, al oeste de Caracas.

El economista Aarón Olmos, especialista en finanzas de empresas, explica que “el tipo de cambio nominal del dólar sigue creciendo porque escasea, **no hay la cantidad de dólares suficientes que la gente desea** y eso hace que los pocos dólares que hay sean tan buscados y su precio se eleve. El que tiene oportunidad de comprar a dólar oficial los usa, los guarda o se orienta al mercado paralelo para tratar de sacarle la mayor cantidad de provecho”.

Las intervenciones cambiarias que aplicaba el BCV para mantener estable el tipo de cambio no han disminuido en periodicidad, pero sí en montos. Esto ha incidido en una demanda que semanalmente se exacerba.

En su negocio, que mantiene desde hace 38 años, ha tenido que reducir los inventarios y trabajar “casi al día”, es decir, tratar de reponer en el menor tiempo posible el producto que se acaba en el local.

*“Yo nada más manejo ahora los productos que tienen alta rotación, si no tienen alta rotación no los puedo manejar porque me devalúo, **la inflación me come**”, afirma Prieto. Entre esos productos están el queso blanco duro, amarillo y cuajada o palmito, que son semiduros, al igual que embutidos como la mortadela, jamón y salchichas.*

A Enrique un jueves a las 10:25 a.m. le había ingresado solo una venta: 200 bolívares por un pedazo de queso semiduro. En los últimos 15 días su negocio apenas declaró seis dólares al Seniat, y por el Impuesto a las Grandes Transacciones Financieras (IGTF) debe cancelar al organismo 56,04 bolívares. Por el fondo especial de pensiones de septiembre, al tener una sola empleada, debe pagar 2.571,76 bolívares. “Ese es el pan nuestro de cada día”, advierte.

Una situación similar expresa Antonio Rodríguez, encargado de El Rancho 33. “Cada día se nos ha puesto más difícil, ahorita hay que hacer magia. La mayoría de los comerciantes estamos tratando de sobrevivir, primero pagando nuestros impuestos, que son nuestros deberes, y después poniéndonos al día con las personas a las que le compramos, tratando de cubrir gastos y tratando que nos quede algo para comer. En pocas palabras, **lo que estamos haciendo es cuidando el negocio porque es lo que tenemos**”.

En El Rancho 33 por el tipo de mercancía que manejan (granos, frutos secos, harinas, comida para mascotas) pueden tardar hasta un mes en salir de un producto. “Nos ponen precios en dólares, nos cobran un poquito más del valor al que está al Banco Central, tenemos que comprarla, pero cuando vamos a vender nos guiamos por la tasa del BCV, pero la tasa sube diariamente por lo que muchas veces terminamos vendiendo el producto ya con pérdidas”, señala Rodríguez.



El marcaje de precios tomando como referencia el dólar ha ayudado a los comerciantes a sortear la brecha cambiaria, pero no es suficiente para garantizar las ganancias

Asimismo, indica que los proveedores, al igual que los comerciantes, enfrentan la misma precariedad. “Con algunos productos sacamos para cubrir gastos y con otros perdemos. La

mayoría de los proveedores nos cobra a Banco Central, pero ajustan los precios para poder reponer el stock de mercancía”.

Rodríguez comenta que con las fiestas navideñas aumentan las ventas, “pero **todo va a depender del dólar**. Si el dólar se mantiene, nos vamos a mantener, si sube el dólar, pues todos los productos van a subir de precio”.

Binance, el nuevo marcador

El economista Aarón Olmos destaca que la cotización del dólar que se maneja en la plataforma Binance, con presencia en Venezuela desde 2017, se ha empezado a utilizar como un marcador referencial “porque para algunas personas el tipo de cambio oficial no es un precio atractivo”.

Explica que ante la escasez de dólares, personas naturales y jurídicas que no quieren tener gran cantidad de bolívares en sus cuentas se abocan al mercado de divisas.

“El BCV publica el tipo de cambio oficial, que ha ido aumentando a gran velocidad. Del 2 de enero al 2 de octubre pasamos de 58 bolívares a 180, eso es 228% de variación en lo que va de año. Efectivamente, las personas no quieren vender sus dólares al monto que establece el Banco Central. Antes existían diferentes sitios, cuentas de redes sociales y páginas web donde personas promediaban diferentes tipos de cambio del dólar, el dólar de frontera, el dólar que usan sectores particulares”, recuerda.

Esas páginas y cuentas se paralizaron ante las detenciones de supuestos operadores a partir de mayo. Entre ese mes y el 12 de junio se detuvo a 58 personas en siete estados y se logró «sacar de circulación 12 páginas ilegales que manipulan el tipo de cambio, utilizando como indicadores financieros casas de bolsas ilegales y ficticias», según dijo el [fiscal Tarek William Saab](#).

A partir de esas detenciones, señala José*, encargado de una venta de repuestos en Catia, se usan las criptomonedas con mayor fuerza como marcador de precios y fijador de transacciones en dólares.

Olmos puntualiza que esto se debe a varios factores: se usan criptoactivos estables como el USDT, USDC o DIT, se relacionan con el dólar en plataformas P2P como Binance, Crixto, Kontigo u Orinoco, y se incrementó la cantidad de personas en estas app como salida a la escasez de divisas.



Sin embargo, el economista advierte que el precio que se forma en estas aplicaciones, que obedece a la oferta y demanda, es “altamente especulativo”.

“En estos días ese precio estuvo en 300 bolívares, pero muy pocas personas estaban dispuestas a pagar 300 bolívares por dólar, razón por la cual a los pocos días bajó a 286 bolívares. Eso es lo que hemos estado viendo en estos mercados marginales alrededor del tipo de cambio oficial precisamente por la ausencia de la divisa”, afirmó.

José señala que maneja proveedores “que **están cobrando a Binance y nosotros estamos obligados a vender a tasa BCV**. Ya por ahí las ventas se han reducido mucho y hay que jugar con el precio para al final ganar 5% o 10% (en ganancia) de cada producto”.

Además, comenta que el paralelo funcionaba como un medidor “y te calculaban un intermedio (con la tasa oficial), eso es lo que cobraban los proveedores. El intermedio era 10 bolívares más que la tasa BCV, no era mucho la pérdida, pero ahorita el BCV está en 180 bolívares y Binance está en 300 bolívares, casi el doble y ya no se maneja un promedio porque no lo hay. El euro está en 204 bolívares y tampoco es rentable para ellos y nosotros sí cobramos esa tasa, nos fiscalizan, cierran la tienda y pare de contar”.

La entrada de divisas en su local también decayó drásticamente. Calcula que, semanalmente, el ingreso en dólares equivale al 10% de las ventas, pero “hay días que no se recibe ni un dólar”.

“El cliente prefiere pagar en bolívares. **Los clientes ofertan sus divisas a tasa Binance y luego vienen y compran**. Lo han hecho frente a nosotros. Hacen la llamada y dicen que están vendiendo tantos dólares y pagan a BCV”, menciona.

Las “ofertas especiales” de los comerciantes

Las “ofertas especiales” o regateo también marcan el ritmo de las ventas. Con el objetivo de vender y conseguir moneda estadounidense, los comercios ofrecen a sus usuarios rebajas en sus productos hasta del 40% si cancelan en efectivo. Entonces, un par de zapatos que en bolívares marca un precio equivalente a \$90, puede comprarse a \$65 si se cancela con los “verdes”.

Según un informe de Ecoanalítica, publicado en abril, el

circulante de dólares en efectivo disminuyó 37% para abril de 2025. Esto en comparación a mediciones hechas en diciembre del año pasado por la firma, que registró un aumento de las transacciones en bolívares especialmente en canales digitales (pago móvil).

Julio, otro encargado de venta de repuestos en La Hoyada, señala que “el tema del regateo siempre ha existido, no tanto con esta crisis, pero **cuando el pago es en divisas siempre se trata de hacer una ‘oferta especial’**”.

Esa misma dinámica también la aplican proveedores. En sus notas, de acuerdo a la cantidad a comprar, ofrecen descuentos, indica Julio. “Si tienes como pagar en divisas, obviamente recibes mayores descuentos con los mayoristas”.

Esto lo respalda Cecilia. “A veces es más rentable pagar en divisas que en bolívares, por ejemplo, una factura por 1.200 dólares, si la vas a pagar en divisas incluso puede quedar a 300 dólares”.

¿Cómo protegerse?

El economista Aarón Olmos indica que en el último trimestre del año siempre está marcado por mayor liquidez de bolívares, por lo que recomienda a personas naturales y jurídicas **planificarse financieramente para evitar que la devaluación de la moneda impacte** de forma significativa al cierre del año.

Recomienda calcular los ingresos, así como gastos previstos (servicios básicos, internet, condominios o arriendos) y eventuales (regalos para la familia, compra de ‘estrenos’, regalos o productos para la época), para poder generar un “equilibrio”.

“Los principales enemigos a vencer son el tipo de cambio, la inflación, y la velocidad a la cual la liquidez empieza a crecer (...) Podemos anticipar comprar, qué tanto de los gastos contemplados a futuro se pueden ir pagando de una vez”, señala.

También menciona que contraer deudas, ya sea en tarjetas de crédito en bolívares o aplicaciones que ofrecen pagos por cuotas, “tiene sentido porque van a ser deudas contraídas en bolívares y tanto para el banco como para ti van a valer menos a medida que pase el tiempo”.

El economista resume que **“hay que tener planificación financiera a nivel de ingresos y gastos, generar otras vías de ingreso,**

adelantar pagos y compras de aquellos productos no perecederos. En el caso de las empresas, si tienen bolívares pues adelante pagos a sus trabajadores e instruya a esos trabajadores en que tiene sentido hacer eso ahorita y no en otro momento, porque al final de cuentas los bolívares en mano que no se usen, todos los días tienen menor capacidad de compra”.

Con información de TalCual