

# En auge las ventas a un dólar para subsistir en la crisis

Germán Peña se levanta todas las mañanas a poner en marcha el modelo de negocio que emprendió desde su casa en Caracas. El joven decidió, hace tres meses, comenzar a vender comida rápida y ofrecer algunos platos por el módico precio de un dólar como una forma de atraer clientes y subsistir en la compleja economía venezolana.

Por vender 100 perros calientes, cobra 100 dólares tras invertir 70, por lo que su ganancia es de 30, y en promedio, esta es la cantidad de panes de este tipo que puede llegar a vender en un día «productivo».

Su negocio es uno de los miles de comercios que forman parte del sector informal en Venezuela y que se ha aferrado al valor de la divisa como una forma de llamar clientes para mantenerse en pie.

Es también una muestra del crecimiento del comercio no regulado como una consecuencia de la pandemia por covid-19, la crisis y la hiperinflación que el año pasado rozó el 3.000 % y que hizo desaparecer los créditos.

## Aumento del comercio informal

Según el Consejo Nacional del Comercio y los Servicios (Consecomercio), actualmente hay una «estampida» hacia el comercio informal pues, además de la ausencia de créditos, la pandemia afectó al 30 % de los negocios en sus ventas ante la imposibilidad de abrir sus puertas a diario.

La organización empresarial sostiene que entre un 20 y un 30 % de los comercios que «definitivamente decidieron» cerrar sus puertas como consecuencia de la covid-19, en realidad, están trabajando sin tributar.

El presidente de dicha entidad, Felipe Capozzolo, explicó a EFE que «se han decidido muchos de ellos, la mayoría de ellos, a buscar el camino informal, sobre todo, utilizando herramienta y medios electrónicos que les permitan subsistir. Están en modo subsistencia, digamos, emprendiendo actividades que le puedan ayudar a resolver el problema diario».

Y ese problema diario puede ser resuelto con la acumulación de ventas a un dólar que no dejan grandes ganancias, pero que ayuda

a subsistir en una Venezuela que no entiende de un precio menor a este, algo que choca en un país en el que el salario mínimo establecido por el Gobierno es de 64 centavos de dólar.

Es común encontrar golosinas, cigarrillos, porciones de tortas, empanadas, calcetines, accesorios de moda o hasta el servicio para aparcar un vehículo al precio de un dólar.

Es la tarifa mínima, incluso, en el comercio formal, pese a que los salarios están desajustados a esta fórmula.

## **La rentabilidad**

Pero aun cuando hay estas «ofertas» a un dólar, muchos consideran que no es rentable, pues desestiman el valor de este billete. El propio Germán asegura que vender a un dólar «no es rentable», aunque reconoce que el plato que más vende es el que está a este valor.

«No es rentable; con las otras hamburguesas que nosotros vendemos (a 6 o 7 dólares) sí se puede (obtener ganancias), pero con un dólar no, para nada», aseguró Germán a EFE.

Sin embargo, la percepción es distinta para Eufres Romero, dueño de un restaurante naturalmente constituido en una zona acomodada de Caracas. El comerciante, después de un año y medio de implementar ventas a un dólar, defiende rotundamente que sí se puede mantener un negocio en Venezuela con ventas a este precio y obtener ganancias.

Su modelo de comercio va en dirección contraria al común denominador en Venezuela, pues comer en un restaurante puede costarle a un ciudadano como mínimo siete dólares, pero Romero se aferra a las ventas a un dólar apostando a un mercado de personas con una «situación económica complicada» y que no puede gastar 7.

¿Su secreto? Apuesta a las ventas por volumen. Romero también vende hamburguesas y perros calientes, pero ofrece, igualmente, platos caseros de comida a un dólar.

Con información de El Impulso