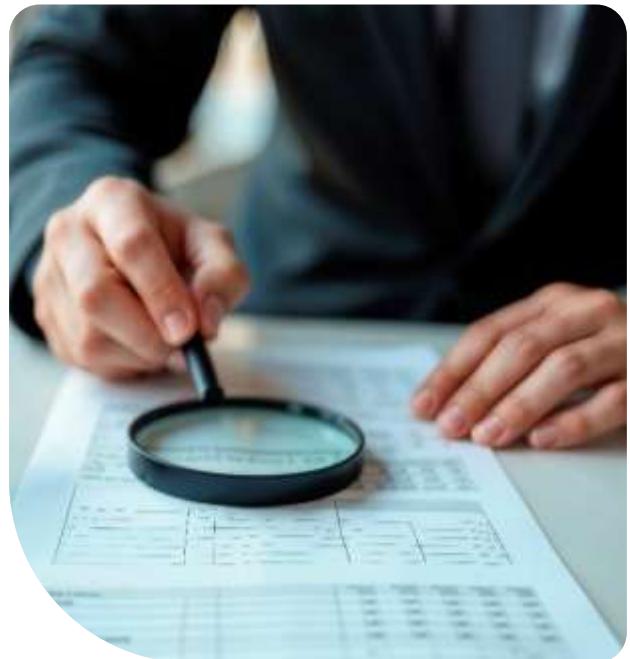


Punto de Vista

La ilusión del "REF": Transparencia cambiaria y el costo oculto para el consumidor

Por: Jorge Gómez C.
Contador Público | Socio de Grant Thornton – Venezuela
Diciembre-2025-02



En la dinámica economía venezolana, la adaptación ha sido la norma. Hemos transitado hacia una dolarización transaccional de facto que, en teoría, buscaba simplificar el intercambio y ofrecer una unidad de cuenta más estable que el Bolívar. Sin embargo, en los últimos meses, ha proliferado una práctica comercial que, bajo la etiqueta genérica de "Valor de Referencia" (REF), está introduciendo una distorsión silenciosa en los precios: el arbitraje no declarado entre la tasa del Dólar y la del Euro.

Como profesionales de las ciencias económicas, entendemos que los comercios deben proteger su patrimonio y sus costos de reposición. El Banco Central de Venezuela (BCV) publica diariamente las tasas de diversas divisas, no solo la del dólar estadounidense. Legalmente, un comercio puede fijar sus precios referenciales en Euros, Yuanes o Rublos, siempre que se pague al tipo de cambio oficial en Bolívares. El problema no es la legalidad, es la **transparencia**.

La psicología del consumidor venezolano asocia automáticamente el símbolo "\$" o la palabra "REF" con el Dólar Americano. Al ver una etiqueta que marca "10 REF", el cerebro del comprador calcula mentalmente: *10 por la tasa del dólar BCV*. Sin embargo, al llegar a la caja, la conversión a Bolívares resulta ser un 5% o 8% más alta de lo esperado.

¿La razón? El comercio está utilizando la tasa del Euro (históricamente más alta que la del dólar frente al Bolívar) como base de cálculo, sin una advertencia clara y visible.

El impacto financiero de la ambigüedad

Desde una perspectiva financiera, esto representa un aumento de precio encubierto. Si la tasa del dólar es 45 VES/USD y la del Euro es 49 VES/EUR, un producto de "100 REF" debería costar 4.500 VES. Pero bajo la "regla del Euro", el consumidor termina pagando 4.900 VES. Esa diferencia, que parece pequeña en una unidad, es masiva en el agregado de la economía familiar y empresarial.

Estamos ante un caso clásico de asimetría de información. El vendedor conoce la variable de la ecuación (la moneda base es el Euro), pero el comprador opera bajo la presunción de mercado (la moneda base es el Dólar). Al no explicitar la moneda de referencia en la etiqueta o anaque, se induce al consumidor a un error de cálculo que beneficia el flujo de caja del comercio a expensas del poder adquisitivo del cliente.

Hacia una ética de precios

El argumento de algunos comerciantes es que sus costos de reposición en el exterior o sus proveedores les exigen pagos en euros, o que utilizan este diferencial como un "colchón" (spread) ante la devaluación futura. Si bien la cobertura financiera es una estrategia legítima en contabilidad de gestión, trasladarla al consumidor mediante la confusión no es una estrategia sostenible.

La confianza es la moneda más valiosa en cualquier economía. Para recuperarla, es imperativo que los negocios sean explícitos: si el precio es en Euros, debe indicarse con el símbolo (€) o las siglas correspondientes.

Disfrazar el Euro de Dólar mediante un genérico "REF" no es ingeniería financiera; es una práctica que roza el engaño y que, a largo plazo, solo logrará contraer aún más una demanda ya golpeada. La claridad en las cuentas no es solo un principio contable, es un derecho del consumidor.



Cómo podemos ayudarle

Esperamos que la información le resulte útil. Si desea ampliar cualquiera de los puntos planteados, contacte con grantthornton.com.ve

Contáctenos



Jorge Gómez
Socio
[E grant.thornton@ve.gt.com](mailto:grant.thornton@ve.gt.com)