



Contrapeso en la balanza

Desde que se establecieron precios máximos a varios renglones del sector no estatal, los criterios se contraponen entre clientes y vendedores. *Escambray* inicia una serie de trabajos sobre el tema

DAYAMIS SOTOLONGO ROJAS

Parada delante de la tabilla, dudó si comprarse un pan con jamón o decidirse de nuevo por la pizza. Tiempo atrás en esa cafetería había pagado por una pizza de queso 12 pesos y era una pizza solo por el queso, la levadura que poco la hizo crecer y la salsa que se le desbordaba; pero en verdad aquella torta de harina clasificaba entre las que llaman chancleta.

—Una pizza de queso, volvió a pedir ayer en la misma cafetería Madelín Gutiérrez. Y pagó los 10 pesos que cobran por las que dicen que tienen 225 gramos y “uno debe creer que los tiene porque todo el mundo sabe que ahora la pizza de queso la bajaron a 7”, aclara con el calor quemándole también los dedos.

Pero el precio de las pizzas no fue el único que se estiró y se estiró como el queso derretido; lo hizo igual el de las cervezas, las maltas, la carne de cerdo, la malanga..., hasta el aire que se echa en las poncheras. Cuando la báscula se inclinaba más del lado de los vendedores que de los clientes se intentó poner el peso del equilibrio: en Sancti Spíritus se establecieron tarifas y precios máximos para más de 80 renglones de productos y servicios del sector no estatal.

Que si se les fue la mano con tantos productos; que si ahora sí se está protegiendo al pueblo; que si vender a esos precios no da negocio; que si cuando pase la fiebre todo volverá a ser como antes; que si han desaparecido algunas ofertas; que si ya era hora de poner frenos... A más de dos meses de entrar en vigor la Resolución No. 64 de la presidenta del Consejo de la Administración Provincial (CAP) varios criterios se sazonan delante y detrás del mostrador. *Escambray* se para frente a tabillitas, burós, consumidores y deja abierta la agenda.

PRECIOS TOPADOS, ¿CAMISA DE FUERZA?

Más de una autoridad gubernamental coincide: los precios establecidos desde el pasado 15 de agosto no cayeron aquí en

paracaídas ni se impusieron arbitrariamente. Detrás del escritorio en la Dirección Provincial de Finanzas y Precios que dirige así lo sostiene Carlos Gotera González: “Hicimos un monitoreo de cómo estaba el comportamiento de los precios en todos los municipios de la provincia por diferentes tipos de mercado: en el agropecuario, en la gastronomía tradicional no estatal, en los arrendados, en algunos servicios como el de barbería y la recreación infantil... En el monitoreo de los precios evaluamos dos direcciones: la primera, cómo estaban en la provincia; la segunda, cómo estaban en el país”.

El tope de precios —que los economistas han nombrado tarifas y precios máximos— no fue una medida circunstancial: se instauró para respaldar el incremento salarial al sector presupuestado de la isla. Por eso, antes de colocar en la mesa del CAP lo que comenzó siendo propuesta y luego se convirtió en Resolución No. 64, dice Gotera González que se dieron reuniones en todos los municipios con los titulares de las distintas actividades de gestión no estatal involucrados, se hicieron programas de televisión y de radio, se estudió todo.

“Le explicamos al sector no estatal que esta medida tenía dos intenciones: proteger los precios a la población —es decir, llegar a una estabilidad de precios que fueran los mismos que se venían aplicando hasta la fecha y que no tuvieran incremento injustificado— y proteger la oferta. Porque no se hace nada con proteger un precio y que se pierda el producto del mercado”, asegura Gotera González.

En la lista de precios se incluyeron desde los panes con jamón y las croquetas hasta la libra de bisté, el pelado de niño o los tomates. Un cinturón al que deben ajustarse desde agosto pasado los trabajadores por cuenta propia, las cooperativas no agropecuarias, las cooperativas agropecuarias de crédito y servicios, las unidades básicas de producción cooperativa y otras formas de gestión no estatal.

“En el caso del trabajo por cuenta propia —añade Gotera González— se intencionó la propuesta al CAP con dos elementos: primero,



La Resolución No. 64 incide de modo determinante en la venta de alimentos. /Foto: Vicente Brito

regular el precio y, segundo, el peso porque si regula precio y no peso corre el riesgo de que se te vaya el precio en el peso. Más del 97 por ciento de los precios y tarifas de los productos que se aprobaron eran los que estaban. No hicimos nada que no se estuviera aplicando; cogimos el precio que se estaba aplicando y dijimos: este es el precio tope”.

Del otro lado del mostrador, en una de las cafeterías que se hallan en las cercanías del Hospital General Provincial Camilo Cienfuegos, Yadier Cuervo Rodríguez despacha otros argumentos: “Toparon muchos productos y no se tuvieron en cuenta los criterios de los cuentapropistas. Los precios no concuerdan con el precio al que se adquiere la mercancía y el precio de costo al precio de venta no te da. Hay que vivir con la calculadora en la mano”.

No es una opinión singular. Cuando *Escambray* entró a cafeterías, paladares, puntos de venta... algunos esgrimieron similares criterios. Evidentemente la Resolución No. 64 no es una Sagrada Escritura como muchos creen.

Para velar por que se cumpla línea por línea lo que establece dicha norma se crearon dos grupos multifactoriales de trabajo: uno encargado de monitorear y evaluar los precios y otro dedicado al enfrentamiento —entiéndase supervisiones, multas, controles...—. Y se les ha dado voz a los ciudadanos también con la habilitación de correos electrónicos, teléfonos y hasta un espacio en el sitio gubernamental *Portal del ciudadano Espirituano*.

No se ha desoído a nadie, aseguran las autoridades. En los 19 puestos de dirección existentes en la provincia para dar curso y respuesta a las quejas y en los nueve correos institucionales se ha prestado igual atención a las demandas de los trabajadores del sector no estatal que a las de la población.

De acuerdo con Yudiana Afonso Alvares, vicepresidenta del CAP, “existe una docena de grupos de trabajo que controlan y monitorean diariamente el comportamiento de los precios en las actividades de mayor impacto a la población. A través de los puestos de dirección creados para la atención a los precios se han recibido 73 quejas y se les ha dado respuesta a más del 90 por ciento. Lo que más entorpece es que a veces las personas hacen la denuncia y no se identifican”.

Desde que se hizo pública la Resolución se han ido cociendo no pocos criterios: que si es demasiado detallista, que si hace falta readecuar precios y gramajes, que si protege a todos, que si parece sacada de manual, que si está hecha a la medida de la gente. Solo en *Escambray* se reflejaban alrededor de 70 opiniones de las tantas que hoy van reescribiendo esta norma en las calles.

EN EL MOSTRADOR

A punta de lápiz Carlos Alberto Salabarría lleva su negocio. Sobre todo ahora cuando los nuevos precios fijados por el Gobierno, según dice, han obligado a sacar cuentas y más cuentas, a suprimir ofertas de la tablilla, a socavar la calidad.

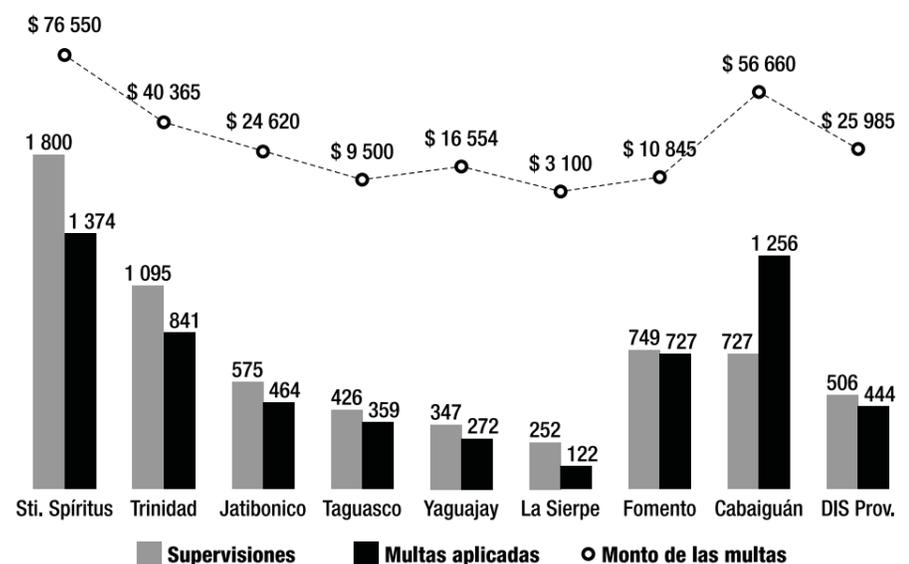
“No da negocio. Un solo ejemplo: con respecto al gramaje, el pan con jamón a 50 gramos no se puede vender. Antes yo compraba en la *shopping* el pepinillo, el ketchup, la mostaza y le echaba 4 lascas de jamón y una de queso y se vendía a 10 pesos. Ahora tienes que vender 50 gramos a 7 pesos y verdaderamente qué se hace: se pone una lasca y media de jamón que son 20 gramos y 3 de queso que hacen 30 gramos. Porque el jamón lo tienes que comprar a 33 pesos la libra y la de queso todavía se consigue a 18. ¿Al final qué está comiendo la gente? Pan con queso”.

Y añade otros condimentos: que no hallas una lata de refresco a 10 pesos para luego venderla a 15, que no tienes prioridad como cuenta propia ni para comprar pan, que solo te venden dos cartones de huevos al mes y así no se puede vender pan con tortilla, que en el mercado habilitado para ellos casi nunca hay de nada.

Unos portales más allá, debajo del toldo que sirve de resguardo a otro punto donde se expenden alimentos ligeros, Yoandry Alba comparte sus estadísticas: “Siempre da dinero. Es un poco más apretado, pero el que se beneficia es el pueblo. Según el gramaje puedes mover el precio; por ejemplo, una pizza de 225 gramos la puedes vender a 10 pesos. El producto estrella mío es la pizza; cuando nuevo ese puedo mover lo otro. Esto da para el diario”.

De acuerdo con Gotera González, una de

APLICACIÓN DE LOS DECRETOS 227 Y 155 Trimestre julio-agosto-septiembre de 2019



Fuente: DIS Provincial./Infografía: Angel R. Borges Quintero