



Los comensales han disminuido considerablemente en el Mesón de la Plaza. /Fotos: Vicente Brito

Yosdany Morejón Ortega
y Ana Martha Panadés

PATRICIA y Pedro planificaron durante una semana su cena de aniversario, pero, ante lo imposibilidad de adquirir algunos ingredientes, decidieron comer fuera porque les resultaría más económico.

Él, amante de la pizza, y ella, de la fajita de res, se encaminaron hasta un establecimiento de la Empresa Extrahotelera Palmares en la provincia de Sancti Spiritus, donde una nueva lista de precios les dio, en vez de la bienvenida, una cachetada en pleno rostro.

Como por arte de magia, la pizza había duplicado su precio (de 220 pesos a 470), la fajita casi lo había cuadruplicado (de 200 a 700); de igual forma la ración de garbanzo frito (de 65 a 350) y el bisté de res (de 110 a 825); por no mencionar el plato ternera de la villa, que aumentó de 150 a 1 200 CUP, con idéntico gramaje.

¿Cómo es posible que sean empresas estatales socialistas las que apliquen semejante aumento de precios, si la propia dirección del país encabeza una verdadera cruzada contra la inflación e indica a las empresas que no carguen su ineficiencia en los hombros del cliente? ¿Pueden los trabajadores costear un almuerzo o una cena en cualquiera de los establecimientos de Palmares?

RECTAS SUPERSÓNICAS IMBATEABLES

Sillas y espacios vacíos, trabajadores cruzados de brazos o, en algunos casos, sumergidos en las pantallas de sus celulares ante tanta ociosidad fue parte del panorama que encontró *Escambray* durante un recorrido por algunos de los establecimientos de Palmares en el municipio de Sancti Spiritus.

Y es que muchas personas miran los precios, pero pocas pueden pagar. Algún que otro transeúnte, ante la propuesta de ofertas, abre la boca como pez sacado del agua y sigue su camino, mientras evalúa cuántos billetes más necesitaría cobrar para disfrutar, por ejemplo, de un plato común en el Mesón de la Plaza, de la ciudad cabecera.

“Desde que comenzaron los nuevos precios, el primero de enero, las ventas aquí han caído en picada y los clientes se quejan con razón”, confiesa Katherine Valdés Zulueta, dependiente integral de dicho establecimiento.

Durante sus 27 años de trabajo en el Mesón ha lidiado con decisiones tomadas en épocas de vacas gordas y también en tiempos de vacas flacas, pero como esta, ninguna: “Imagina que aquí vendíamos como promedio entre 35 000 y 45 000 pesos al día

y en la actualidad hemos tenido jornadas de tan solo 5 836 pesos. De los siete días de la semana, tal vez en tres tenemos mejores ventas, en los demás..., bueno, mire cómo está esto”.

Y miro. Son apenas las dos de la tarde de un miércoles de enero y ni un comensal es visible en el salón.

El panorama se repite en el Café Real del bulevar espirituario, donde un pizarrón anuncia precios que, si se han vuelto impagables para quienes viven de un salario, resultan aún más inalcanzables para los ancianos, dependientes de una chequera mínima.

“Tenemos un salón diseñado para 36 personas que casi siempre estaba lleno en el horario del almuerzo, hoy vienen menos de 10”, dice Frank Fernández Pérez, cocinero del restaurante. El lugar abre hasta las 10:00 p.m., pero es como un sitio fantasma, porque solo uno o dos clientes lo visitan en la noche, asegura.

“**En cuanto conocimos de la medida se revisaron las fichas de costo de cada plato; incluso, el margen de ganancias no es alto. Lo que encarece las ofertas son los precios que establecen los proveedores, en su mayoría empresas estatales (...)**”

En Trinidad no es muy distinto el panorama e impacta, sobre todo, en los clientes nacionales. Casi es mediodía y *Escambray* recalca en El Jigüe, ubicado en una hermosa casona del Centro Histórico. Se extraña el movimiento de meses atrás, cuando no pocos trinitarios elogiaban la calidad y variedad de las pizzas familiares elaboradas en el restaurante.

“A esta hora los estudiantes que terminaban sus clases en el preuniversitario compraban una de queso o de jamón, las de mayor demanda”, comenta el administrador, Jesús Antonio Ramonet Rodríguez.

“En cuanto conocimos de la medida se revisaron las fichas de costo de cada plato; incluso, el margen de ganancias no es alto. Lo que encarece las ofertas son los precios que establecen los proveedores, en su mayoría empresas estatales. Nadie compra y vende por el mismo valor y a ello hay que añadirle el resto de los gastos. Aunque son los turistas quienes más acceden a nuestro servicio,

Palmares por las nubes

Escambray se acerca al fenómeno del aumento de precios en establecimientos de esta empresa extrahotelera, una decisión que ha generado malestar en la población

también vienen clientes nacionales”, ilustra.

Unos pasos más allá, La Bodeguita del Medio espera a un grupo de vacacionistas extranjeros para el almuerzo; Silvia Gutiérrez, su administradora, afirma que no se han afectado los ingresos, los cuales se cumplen hasta la fecha.

Pero la franquicia trinitaria del emblemático restaurante cubano dejó de ser la bodeguita del barrio. “El arroz y el plato fuerte los teníamos garantizados casi todos los días”, admite Carmen Zerquera, una trinitaria que pagaba 180 pesos por una buena ración de picadillo de res, que ahora triplica el precio.

En la cafetería del Ocio Club, Rosa Calderón revisa la pizarra y pide un batido de helado por el que debe pagar 150 pesos. “Es un lugar muy bonito, con un servicio excelente y variedad de juegos que los niños disfrutaban mucho. Los precios están altos, pero tampoco encuentras ofertas más baratas en las cafeterías particulares”.

Al frente de una de las instalaciones de Palmares más visitadas en la urbe sureña, Rubén Ernesto Santander reconoce que la medida pone en jaque al colectivo de esta empresa extrahotelera. “Se han tenido en cuenta todas las variantes en los análisis. No fue llegar y cambiar. Trabajamos con un costo gastronómico; por ejemplo, el helado que comercializamos aquí se compra en MLC a través de Servisa, pero no estamos ajenos a los reclamos del pueblo”, sostiene.

LOS PRECIOS DE PANDORA

Los nuevos precios de Palmares, que, en algunos casos triplican su valor de meses atrás, han desatado la polémica. Clientes, trabajadores, administrativos... exponen sus criterios; *Escambray* tiene también los suyos, que pone a consideración de Freddy Rendueles Ramos, director de la sucursal espirituaña.

De acuerdo con el funcionario, el nuevo esquema de financiamiento fue aprobado por la dirección del Grupo Nacional de Palmares, que anteriormente asumía el valor en CL (capacidad de liquidez) de cada producto, lo cual protegía los precios de venta, pero deterioraba los indicadores de eficiencia e, incluso, disparó las deudas por concepto de compra de divisas.

A partir de la nueva indicación —refiere—, el precio definitivo se conforma teniendo en cuenta el componente en CL de los insumos, la tasa actual de cambio de 1 por 120 y el valor añadido en moneda nacional.

“Lo que ocurre es que nuestros proveedores incluyen ese componente en sus ventas y con un porcentaje alto, además. Por ejemplo, todos los cárnicos se compran a través de las empresas estatales de la provincia, al igual que los lácteos, como yogur, queso de crema, queso fundido. Ojalá existiese en el territorio la posibilidad de adquirir productos e insumos en moneda nacional”, asevera el directivo.

Cual caja de Pandora, el incremento de los precios pone en evidencia un proceso inflacionario que reduce cada vez más la capacidad de compra del salario. Y en esa carrera indetenible por ganar más, se desangra el bolsillo de los espirituaños.

LA INFLACIÓN Y OTROS DESASOSIEGOS

Alejandro Gil Fernández, vice primer ministro y ministro de Economía y Planificación,

reconoció al cierre del año anterior que, de octubre del 2021 a octubre del 2022, la inflación aumentó casi un 40 por ciento en el país, por lo cual resulta uno de los procesos más complejos de enfrentar y de los que mayor malestar generan en la población.

Al analizar la marcha de la economía y el cumplimiento de las decisiones del Gobierno en la más reciente sesión del Parlamento cubano, Gil Fernández aseguró que la solución no es aumentar los salarios porque esto solo provocaría una subida de precios si no existe más oferta.

Si es imposible subir los salarios y las empresas estatales tampoco detienen el incremento de los precios, llegará el momento en que podamos aspirar a muy poco con los ingresos mensuales.

Es entendible que Palmares y otras empresas estatales necesiten ser rentables y no generar pérdidas a su propia economía ni a la del país, así como cubrir los ingresos y utilidades de sus trabajadores, pero incrementar los precios no debe ser la solución.

Los precios del sector estatal siempre han sido referencia para los particulares y, aun cuando una pizza cuesta 470 pesos en los establecimientos de Palmares, en la mayoría de las paladares y restaurantes privados de Sancti Spiritus, ese mismo plato no supera los 300.

También es necesario tener en cuenta el nivel de vida y el salario promedio mensual de los espirituaños, que no es el mismo de los habaneros, ni el de los matanceros, por citar solo dos ejemplos.

Este tipo de decisiones conlleva un serio análisis del comportamiento del mercado y de los ingresos de las personas en cada territorio.

Podrá Palmares rectificar su decisión o no; pero el hecho de que muy pocas personas pueden hoy degustar sus platos es una verdad incuestionable. ¿Seguirá el círculo vicioso de costos y precios irracionales? El tiempo lo dirá.



Los precios de la mayoría de los productos se han triplicado en enero.