

Táchira | La carne sube de precio, los vegetales van y vienen

Mientras los vegetales en general se mantienen con un leve sube y baja de precios, a través de los días transcurridos de este mes, los precios de la carne, por el contrario, han subido en más de 20 % en los últimos días, hasta colocarse en 26 mil pesos el kilo de carne de primera.

Así lo pudimos conocer en una visita al Mercado de los Pequeños Comerciantes de San Cristóbal, donde, en términos generales, según expresan los vendedores que allí operan, se puede apreciar a simple vista una importante reducción del flujo de compradores, lo cual explica que las ventas, según ellos, hayan decaído en forma sensible.

Vegetales relativamente estables

– Los precios de los vegetales en estos momentos están asequibles, muy económicos -explicó Oscar Mogotocoro, quien vende variedad de vegetales en su local-. El problema que tenemos es que a pesar de ello, no hay ventas. No vienen compradores. Las ventas están demasiado bajas.

– Aquí estamos, como se dice, a la “moda caraqueña” -dice Oscar-: La gente viene a comprar una cebollita, una papita, una zanahoria. Esa es la moda caraqueña. Yo tengo 50 años trabajando aquí, y uno sabe cómo son las cosas. A veces viene gente a comprar un “mercadito”, dicen, pero ese mercadito no vale más de 40 mil o 50 mil pesos. Y además de eso, el otro problema, que nos tiene locos, es la cuestión de la moneda. Nosotros tenemos obligadamente que recibir bolívares de los compradores, pero cuando vamos a pagar a los proveedores, no nos reciben bolívares. Entonces vamos a cambiarlos por pesos, y perdemos plata por la cuestión del cambio día a día, del valor del dólar.

Nos dijo que con esto de la subida del dólar, la semana antepasada perdió un dinero. El dólar estaba a 37.5, explicó, y el sábado subió a 38,88: “Con eso perdí como 400 mil pesos en el puro cambio”.

– A nosotros, los proveedores no nos reciben bolívares. En estos días me pasó: fui a pagar el agua a Hidrosuroeste. Cargaba dos mil bolívares en el bolsillo y no me los recibieron. Entonces no entiendo como una empresa del Estado no recibe pagos en efectivo

con la moneda nacional.

“Así, es difícil para uno trabajar, porque uno aquí paga impuestos, y los gastos del local. Realmente está difícil para uno trabajar. Yo no sé hasta cuándo se irá a aguantar esta situación”.

– El hecho de que pierdan dinero al cambio, ¿puede significar que los precios aumenten para poder compensar?

– Sí, pero la realidad es que aquí lo que se maneja es pesos. Y dólares, pues usted cambia en la calle fácilmente. Yo creo que este es el único país donde hay casas de cambio ambulantes. En la calle. De modo que mientras nosotros no tengamos algo estable en la paridad de las monedas, estamos fregados.

Mogotocoro cree que no habrá mucho aumento en los precios de los vegetales usados para hacer las hayacas: “Creo que no será mucho –enfatisa-, porque realmente la agricultura acá se ha puesto muy productiva. En el estado, sobre todo, hay bastante producción. Eso es bueno. Póngale que sí subirá un poco, pero no como años anteriores”.

– Por ejemplo, a finales de diciembre del año antepasado, 2022, llegó a costar 20 mil pesos un kilo de zanahoria. Ya el año pasado estaba entre cuatro y seis mil pesos. Para mí, este año no habrá mucho aumento en los precios de los productos agrícolas.

Algunas frutas si suben

Por su parte, Carlos Alfonso Contreras, propietario de un puesto de frutas varias, preguntado sobre el tema de los precios, dice que precisamente ahora estamos un poco escasos en cuanto a la provisión de frutas nacionales. Son muy pocas las que llegan, indica.

– Todo lo más –explica- es importado, traído de Colombia, y por eso, quizá, son un poco más caras, pienso yo. Fruta importada como manzana, pera, uva, la guanábana traída de allá, aunque también hay la nacional, que es más barata.

– En cuanto a la fruta nacional -agrega Contreras-, como está llegando muy poca, tenemos que comprar lo que llegue para poder atender a los clientes.

Dijo con respecto a los precios que estos varían: Un día llegan a un precio, otro día a otro, que puede ser más bajo o más alto.

Precisa que ese vaivén puede deberse a la competencia, según

creo: “A veces llegan a un precio, y otras veces, cuando vienen más proveedores, hay competencia y ahí bajan un poco los precios”.

Preguntamos si ha habido alguna diferencia importante en los precios al público en los últimos quince días:

– Yo diría que sí. Porque por ejemplo, hay productos que nos llegan ahora a dos mil pesos más por kilo, que hace quince días. Es decir, en quince días un kilo de cualquier producto puede variar hasta en dos mil pesos. Aunque básicamente sube es el producto importado, el venido de Colombia. Por ejemplo con respecto a la mandarina, que es traída de allá, una caja puede costar 80 mil pesos, y a la semana o a quince días, vale 120 mil.

– El cambur, por ejemplo, sí es de aquí. Trabajamos con tres tipos de cambur: bocadillo, manzano y el cambur quiniento. Y ese si ha mantenido los precios, porque es de aquí. Nosotros le compramos a 2.500 pesos al proveedor, y lo vendemos al público a tres mil pesos.

– ¿Podrían variar mucho los precios para diciembre?

– Podría ser. Eso depende de la cantidad que llegue. Los precios aumentan todos los años por esta época. Tanto en verduras como en frutas.

La Carne

Ciro Delgado es un expendedor de carne de res. Nos dice que últimamente el precio de la carne ha subido bastante, pero casi no hay venta al público. Escasean los compradores. La carne subió de precio, desde hace unos quince días, subió a 26 mil pesos la carne de primera, y la de segunda a 25 mil pesos. La costilla subió a 18 mil pesos. Antes estaba la de primera a 22 mil pesos y la de segunda a 20 mil pesos.

Aparentemente se debe al alza del precio del ganado. Pero el problema es que las ventas han disminuido.

Preguntamos si estima que para diciembre suba aún más: “Pues yo creo que ya una hallaquita irá a costar como diez mil pesos, porque con estos precios, no sabemos”.

“Por ahora pensamos que nos mantendremos en estos precios de 25 mil y 26 mil pesos, porque la gente no está comprando. Las ventas se han reducido mucho, mucho. Casi 80 %, creo”. Y explicó que “nosotros en este negocio vendíamos un promedio de seis,

siete reses a la semana, ahora estamos entre dos y tres, apurados. Claro, se explica: Con los sueldos actuales de la mayoría de la gente, no se puede esperar mucho”.

Con información de La Nación