

DIEZ LECCIONES SOBRE LOS PRECIOS EN CUBA



Silvio D. Gutiérrez Pérez

editado por
eumed.net

DIEZ LECCIONES SOBRE LOS PRECIOS EN CUBA

Silvio David Gutiérrez Pérez
Octubre del 2006

Envíe sus comentarios sobre el libro directamente al autor:
silvio@mfp.gov.cu

Para citar este libro puede utilizar el siguiente formato:

Gutiérrez Pérez, S.D.: (2006) *Diez lecciones sobre los precios en Cuba*, Edición electrónica gratuita. Texto completo en www.eumed.net/libros/2007a/258/

El cuadro que se reproduce en la portada es un óleo sobre lienzo de Juan M. Valcarcel Obelleiro (2000)

DIEZ LECCIONES SOBRE LOS PRECIOS EN CUBA

INDICE

INTRODUCCION

ALGUNOS PROBLEMAS METODOLOGICOS EN LA IMPARTICIÓN DE LA ASIGANTURA PRECIOS EN CUBA

TEMA NO. 1 TAREAS ACTUALES DE LA ACTIVIDAD DE PRECIOS.

1. Perfeccionamiento de la política de precios mayoristas.
2. Reordenamiento de los precios agropecuarios.
3. Nuevo enfoque en los precios minoristas.
4. Tarifas no mercantiles para valorar el PIB.
5. Reorganización del control de los precios.

TEMA 2. ELEMENTOS TEÓRICOS SOBRE LOS PRECIOS EN LA ECONOMÍA SOCIALISTA.

- 1) Aportes teóricos de los clásicos del marxismo leninismo sobre los precios.
- 2) Concepciones no marxistas sobre los precios.
- 3) Conceptos actuales sobre la regulación en la literatura de no marxista de los precios
- 4) Criterios sobre la regulación de los precios en Cuba. Otras experiencias de regulación de los precios.
- Preguntas de autocontrol

TEMA NO. 3 SISTEMA DE PRECIOS EN CUBA. LOS PRECIOS MAYORISTAS.

- 1) Elementos que integran el sistema de precios en Cuba.
- 2) Tipos de precios mayoristas.
- 3) Definiciones sobre las tarifas técnico productivas.
- Preguntas de autocontrol

TEMA NO. 4 LAS TASAS DE MARGEN COMERCIAL.

- 1) Concepto de tasas de margen comercial y tipos de tasas.
- 2) Política de precios en las tasas de margen comercial.
- Preguntas de autocontrol

TEMA NO. 5 LOS PRECIOS MINORISTAS EN CUBA.

- 1) Concepto y tipos de precios minoristas
- 2) Elementos Política de precios minoristas actual.
- 3) Niveles de precios y sus mediciones cuantitativas.
- Preguntas de autocontrol

CLASE NO. 6 POLITICA DE PRECIOS. NIVELES DE APROBACION Y METODOS DE FORMACION DE PRECIOS.

- 1) Relación entre el sistema de precios y política de precios.
- 2) La descentralización de la facultad de aprobar precios. Niveles de aprobación.
- 3) Métodos de formación de precios. Conceptos generales.
- 4) Criterios para la selección de los niveles de aprobación y los métodos de formación de precios.
- 5) Las funciones de los precios en socialismo y los gastos de trabajo socialmente necesarios,
 - Preguntas de autocontrol

CLASE NO. 7 LOS MÉTODOS DE FORMACIÓN DE PRECIOS.

1. El método de correlación con nuestros mercados
2. El método de gastos. La ficha de precios y las utilidades.
 - Preguntas de autocontrol

TEMAS No. 8 LOS PRECIOS Y SUS RELACIONES CON OTRAS CATEGORIAS FINANCIERAS.

1. La función redistributiva de los precios y las finanzas en el socialismo.
2. Los impuestos y los precios.
3. El subsidio por diferencia de precios
4. La tasa de subsidio a productos con destino a la exportación.
 - Preguntas de autocontrol

TEMA NO. 9 LOS PRECIOS Y LOS RESULTADOS ECONÓMICOS DE LAS EMPRESA.

1. Los precios y la competitividad empresarial.
2. Criterios para evaluar el impacto de la modificación de los precios.
3. Los resultados económicos de las empresas y la modificación de los precios.
 - Preguntas de autocontrol

TEMA NO. 10 EL CONTROL DE LA DISCIPLINA DE PRECIOS EN CUBA.

1. Definición de control interno en materia de precios,
2. Procedimiento para su aplicación,
3. Guías para la evaluación y calificación de control interno
4. Resumen de auditoria de ficha de costos.
 - Preguntas de autocontrol

INTRODUCCION.

A inicios del mes de septiembre del 2006, con poco tiempo de preparación se me informa que debía impartir un curso de precio de 40 horas a estudiantes de quinto año de la carrera de Contabilidad y Finanzas. Al principio la sorpresa y la responsabilidad que esto significaba no me dejaron ver su trascendencia y la importante oportunidad que esto significaba para contribuir, aunque sea muy modestamente, a la creación de una cultura más amplia y profunda en nuestros estudiantes de la categoría Precio.

Posteriormente consideré que estas 10 clases debían estar preparadas de la manera mejor posible y elaboré una estrategia de trabajo que consulte con varios compañeros, incluido algunos de mis superiores y que consistió en aprovechar la oportunidad para nutrir a nuestros estudiantes de una significativa información en materia de precios, la que durante estos años se ha estado generando en el país y que especialistas y cuadros del Ministerio de Finanzas y Precios han tenido la tarea de instrumentar y controlar su aplicación.

Me pareció muy oportuno aprovechar los apuntes de un libro en preparación sobre la categoría Precio se esta escribiendo por varios compañeros en el Ministerio de Finanzas y Precios. También se incluyeron varios trabajo científicos y artículos que se han elaborado por especialistas y los incluí en el diseño de la preparación de las clases.

Comente a una entusiasta profesora de la Universidad de la Habana lo que estaba haciendo en la preparación de las clases y me sugirió dos ideas.

- 1) Preparar las clases con la óptica de que puede ser útil también a los profesores que en un futuro cercano impartirán esta asignatura.
- 2) Compendiar las clases preparadas en un texto que puede también publicarse para estos fines.

Con la segunda idea tuve la objeción de que básicamente me había apoyado en un texto que se estaba elaborando y no era muy correcto que primero se concluyera este. Después consideré que este texto que ahora ponemos a su consideración tiene otras características y no es una posición determinada de una institución sobre determinados problemas complejos de precios, mas bien es una visión personal que puede considerarse o no por los futuros profesores y alumnos de esta asignatura para su mejor preparación.

El objetivo de compendiar en un texto requirió un esfuerzo adicional muy intenso de búsqueda y preparación de materiales, pues quedaban zonas que el orden metodológico estaba vacías, no habían sido abordadas y que no podían soslayarse porque romperían el orden y la precedencia necesaria de los conocimientos. Esta tarea fue resuelta en muy breve tiempo y por tanto, es de las limitaciones que se debe continuar trabajando.

El texto " **Diez lecciones sobre los precios en Cuba** " que se ofrece pretende ante todo contribuir a divulgar la información sobre los precios con que se

trabaja en este momento en Cuba. No constituyó en ningún momento una encomienda asignada por los superiores y fue realizado con esfuerzo adicional, sin dejar de cumplir el resto de las responsabilidades asignadas al autor.

El espíritu compilador que lo marca puede ser para algunos una dificultad, pues no necesariamente todo lo que se ha escrito deben utilizarse en las horas frente a los alumnos. Para otros puede ser un incentivo a continuar profundizando y buscando información materia de precios.

Se incluyeron alrededor de 100 preguntas y ejercicios sobre la materia, que favorecen a que los alumnos fijen más los conocimientos, aunque consideramos que lo importante no es solo responder adecuadamente las preguntas, sino dominar las bases u conceptos de la actividad de precios.

Nos mantendremos al tanto de las observaciones, dudas o sugerencias que non hagan llegar y trataremos en todo momento de ofrecer la respuesta mas adecuada.

ALGUNOS PROBLEMAS METODOLOGICOS DE LA IMPARTICION DE LA ASIGNATURA " PRECIOS " EN CUBA.

El reinicio de la impartición de la asignatura precios en las aulas universitarias, fundamentalmente a estudiantes de carreras económicas, viene a cubrir un déficit de información de la cual adolecía estos jóvenes al enfrentarse a la producción y los servicios.

La organización de la asignatura, incluido la elaboración de un texto básico es un reto fuerte para directivos y especialistas del Ministerio de Finanzas y Precios. La impartición en el año 2006 de la asignatura cuando aún quedan varias definiciones que adoptar es casi un acto temerario.

Varios son los asuntos en lo que debemos conciliar posiciones y buscar la respuesta mas acertada. Ante todo, debe quedar claro que estamos tratando con una categoría cuyo comportamiento lo analizamos en el periodo de transición del capitalismo al socialismo y no en una sociedad madura, con leyes y categorías desarrolladas y por tanto, su comportamiento hoy puede ser diferente a lo general en esta futura sociedad.

Solo para ilustrar la idea, en este curso los Precios son la solución a la contradicción entre la ley del valor y la ley del desarrolla planificado, característica propia de una economía en la que el desarrollo de la fuerzas productivas impone esta condición, a mas desarrollo economico y social las condiciones serán otras y por tanto, los criterios aquí expuestos serán obsoletos.

Comentemos a continuación algunos de los asuntos mas controversiales y definamos la posición nuestra sobre ellos.

La cultura sobre los precios hoy. Rompimiento y continuación: Sin duda el tratamiento que debe recibir varios libros que sobre Precio se publicaron en el país, procedentes la mayoría del desaparecido campo socialista es uno de los temas que se debe precisar. El enfoque que se ha adoptado es que siempre que estos textos y en general la bibliografía existente aborde de alguna manera los problemas de la práctica de la formación de precios en Cuba se debe recomendar su análisis crítico, sin prejuicios, pero con una posición definida de los errores y virtudes que tiene.

Otro enfoque necesario a precisar se refiere a toda la información que proviene de países capitalistas o incluso que construyen experiencias socialistas. Como se conoce amplia y diversa pueden ser las fuentes sobre los precios en diversas asignaturas como microeconomía, macroeconomía, organización industrial, marketing, etc. Estas por si solas pueden constituir un curso de precio. En el presente texto las referencias a estos temas son mínimas porque lo que se pretende es marcadamente utilitario para las condiciones de nuestro país, que sea provechoso a los técnicos que van a trabajar con esta categoría y no el análisis crítico que requieren estas concepciones,

Los precios, suma de otras asignaturas. Para algunos de los especialistas consultados la asignatura precio es la suma, fundamentalmente, de parte de los conocimientos de Economía Política y los de Costos. Para nosotros nada más alejado de la realidad. La asignatura precios tiene una base fuerte en ambas asignaturas, y se relaciona con otras mas como las Finanzas, pero tiene su propio objeto de estudio y área concreta de aplicación en la economía de un país.

Resulta curioso que varios de los consultados en las ciencias antes consultadas, aunque pueden coincidir en determinadas posiciones en problemas teóricos complejos de la Economía Políticas, los costos o las Finanzas no tienen el mismo enfoque en los problemas teóricos de los precios y esto ocurre sobre todo por el carácter específico y altamente controversial de los precios en cualquier economía.

Qué precede la historia crítica o la práctica teórica de los precios. Uno de los enfoques predominantes en la exposición de las ciencias económicas consiste en resumir toda la teoría crítica del tema al final de la exposición. Otros consideran que debe incluirse en la historia del pensamiento económico y un tercer grupo argumentan que se explique en el momento en el que se mencione al autor. Cualquiera de las variantes puede tener una argumentación de las razones y conveniencias.

En esta oportunidad el resumen se presenta al principio de las clases, haciendo coincidir en algo el método expositivo con el investigativo. Esto requiere que la primera clase sea muy conceptual y no se adentre en detalles que los alumnos aún no están preparados.

Otro tema de precedencia es **el sistema de precios o los métodos de su formación**. Resulta algunas veces difícil explicar algunos precios si no nos adentramos algo en que elementos lo integran y por tanto porque método se forman. En una de las primeras variantes de impartición de la asignatura comencé por lo métodos y no resultó totalmente descabellado. En esta oportunidad hemos preferido el QUE primero y después el COMO.

Otro dilema bien serio es **el componente en CUC y los precios en CUC**. Queda claro que el componente en CUC del precio es solo la identificación de los gastos que ocurren en esta moneda con el objetivo de que el país pueda tener su mejor seguimiento y control. Donde se complica el asunto es que pueden coincidir en algunos mercados que los precios sean totalmente en CUC y por tanto las regulaciones de los precios en estos casos son las establecidas para los gastos en CUC.

Independientemente de esta situación no es interés adentramos en estos detalles y se hicieron las menores alusiones posibles a esta dicotomía. El componente en peso convertible se retoma con más fuerzas en el estudio del subsidio a producto por la conveniencia del país de estimular producciones que sean rentables en la moneda más fuerte.

El costo directo, los gastos y la ficha de precios. Durante muchos para los que hemos trabajado en la actividad de Precios los costos son la expresión monetaria de los gastos para producir una mercancía. Para los contadores los gastos se encuentran más allá de los costos directos. El asunto se enredó en que tanto los costos indirectos de producción como los gastos de administración y de venta se calculan para la ficha unitaria de precios por coeficientes aprobados por el Ministerio de Finanzas y Precios.

En materia de precios hemos adoptado recientemente el concepto de ficha de precios o ficha para formar precios que incluye los costos directos e indirectos de producción y los gastos de administración y de venta, cuando lo requiera, mas las utilidades y no hacemos alusión a la llamada "ficha de costos" que para terceros podía entenderse que solo eran los referidos a los directo e indirectos de producción.

La ejercitación y los conocimientos duraderos fue otro de los asuntos que estuvimos debatiendo. Es cierto que la definición de preguntas de autocontrol moviliza el conocimiento y ayuda a su mejor aprehensión. No obstante, la preocupación nuestra consiste en que los alumnos se preparen solo para responde las preguntas lo que genera un conocimiento mecanismo y atomizado. Al final, aceptamos la sugerencia con la esperanza de que se fortalezca cada vez mas la cultura de los precios.

Convencidos estamos que cuando se masifique la impartición de esta asignatura otras experiencias enriquecerán los enfoques y nuevos "problemas metodológicos" será necesario analizar. Los que hoy aquí apuntamos reflejan la necesidad de este tipo de debate que nos perfecciona e incrementa la eficacia de nuestros mensajes.

Clase No. 1 Tareas actuales de la actividad de precios.

Sumario

1. Perfeccionamiento de la política de precios mayoristas.
2. Reordenamiento de los precios agropecuarios.
3. Nuevo enfoque en los precios minoristas.
4. Tarifas no mercantiles para valorar el PIB.
5. Reorganización del control de los precios.

Desarrollo.

Independientemente de que en los próximos temas se abordaran de manera más profunda y argumentada los elementos teóricos y las experiencias prácticas de la actividad de precios en Cuba, nos parece oportuno antes de avanzar en ellos exponer, de manera muy resumida, las principales tareas que en materia de precios, con el inicio del nuevo siglo se están desarrollando.

A continuación, desde el ángulo de Política de Precios relacionaremos y comentaremos muy rápidamente, cada una de estas líneas de trabajo.

1. Perfeccionamiento de la política de precios mayoristas.

La política o regulación de los precios en Cuba ha ido evolucionando con los principales cambios que se ha desarrollado en la política económica del país. Su carácter centralizado en el Ministerio de Finanzas y Precios es una prerrogativa que se fortalece.

Con la aprobación de los Lineamientos de Política de Precios en el año 1997 que fueron confirmados por la Resolución Económica del V Congreso del PCC se incrementó la formación de precios a partir de los mercados y se fortaleció la descentralización a los diferentes niveles de la facultad de aprobar precios para el año 2004 comienza un rápido proceso de revisión algunos de estos resultados.

A partir de la Resolución Ministerio de Finanzas y Precios y Ministerio de Economía y Planificación se centraliza a este nivel la aprobación de aquellos precios significativos para el país que se consideraron que se realizaban en condiciones monopólicas.

También se reordena la comercialización mayorista en el país aprobándose centralmente en el MFP cada una de las tasas de recargo comercial y sus componentes en pesos convertibles, proceso que permitió disminuir considerablemente los ingresos que obtenían estas entidades, sin que significara su descapitalización.

Aunque el proceso de descentralización de la facultad de precios no se ha detenido, ahora se evalúan con mas detalles las posibilidades reales que tienen las entidades para adoptar esta prerrogativa, así como se pretende

limitar, hasta donde las condiciones lo permiten que la facultad de aprobar precios este al mismo nivel del que realiza la transacción comercial.

El apoyo financiero a las producciones de las empresas que garantizan fondos de exportación es una práctica que se perfecciona. Como se conoce la tasa oficial de cambio del peso cubanos no favorece a la mayor competitividad de nuestras exportaciones y se pueden encontrar producciones y servicios que aunque son rentables en pesos convertibles en la suma de la moneda no lo son.

Ante esta situación, se aprueban tasas específicas de subsidios que garantizan transferencias del Presupuesto para cubrir estas diferencias, siempre realizando análisis profundos de los gastos que se tienen en pesos cubanos y se evalúa si es razonable para el país otorgar estos subsidios.

2. Reordenamiento de los precios agropecuarios.

Los precios de acopio de las principales producciones del país se determinan centralizadamente, entre los productos que sistemáticamente se actualizan se encuentran la caña de azúcar y el café. Las modificaciones de estos precios exigen estudios detallados del impacto que producen en el resto de las ramas de la economía, el Presupuesto del estado y la población.

Después que se derogaron los bajos precios oficiales de acopio de productos del agro que se venden a los mercados agropecuarios y que son fijados por los Consejos de la Administración en estos momentos se continúan perfeccionando con el objetivo de abaratarlos e incrementar el estímulo a la producción por los productores campesinos.

Entre los cambios que se están introduciendo se encuentran la consideración de fichas de costos para fijar los precios, el establecimiento de los precios de acopio según las estaciones, favorecer el reconocimiento de la calidad, incluso también en los precios minorista para lo que se trabaja en un programa de acción.

Otro cambio importante es que las ventas al consumo social se realizaran a los mismos precios que de venta a los mercados agropecuario, eliminándose los voluminosos subsidios que el Estado por esta razón debía pagar a la agricultura. Es evidente que requerirá por otra parte un incremento de las asignaciones de las unidades presupuestadas.

Los precios de la comercialización en el programa alimentario es otra dirección de trabajo importante, específicamente los precios del cerdo. En un futuro no muy lejano se espera que los precios más bajos de la producción estatal exijan la reducción de los precios de los particulares.

3. Nuevo enfoque en los precios minoristas.

El carácter centralizado en el MFP de los precios de principales productos se mantiene, este organismo propone y oficializa las decisiones que se consideren más trascendentes en materia de precios minoristas.

Como parte de la descentralización de la facultad de aprobar precios el Ministerio de Comercio Interior aprueba los precios de los mercados industriales, artesanales y de servicio. También a partir de políticas de conversión de pesos convertibles a pesos cubanos, definidas centralmente, se fijan precios de productos que se importan o que sus producciones se les garantiza su prefinanciamiento por la dirección del país.

En los precios minoristas se introducen nuevos conceptos para formarlos. Con el objetivo de disminuir el subsidio que el Estado garantiza a determinadas producciones o servicios, parte del componente en pesos convertible (aproximadamente el 50%) se multiplica por la tasa vigente de cambio a la población, generalmente 25 por uno y se fija el precio minorista con este resultado. En los servicios con los nuevos medios de transporte o en productos que antes se repartían de manera normada una parte de ellos se le ajustado su precios.

En las ventas en las tiendas de recaudación de divisas se ha mantenido la congelación de los precios, y paralelamente se han introducido índices preferenciales para productos venezolanos.

También se trabaja para estandarizar los precios determinados productos y atender a la queja de la población que no entiende que en tiendas del mismo dueño se puedan vender productos iguales con precios diferentes.

4. Tarifas no mercantiles para valorar el PIB.

Una de las tareas mas recientes ha sido la formación, junto con los organismos involucrados, de las tarifas no mercantiles para la valorar en el producto Interno Bruto el efecto, como en el resto del mundo, de la educación, la salud, publica, el deporte o las trasmisiones de radio y televisión.

Con este fin se calcularon algunas considerando los gastos que tiene el país a través del Presupuesto del Estado y el margen de utilidad general previsto y en otros casos se adoptaron las que se utilizan para servicios similares que ofrece el país.

Ya se trabaja para que a partir de estas tarifas y el nivel de actividad se prevea los gastos en los que asume el país y planificarlos según este criterio.

5. Reorganización del control de los precios.

Las violaciones de la política de precios mayorista y minorista, si bien no se ha incrementado de manera general no ha disminuido de manera significativa. Es cierto que en nuestras condiciones comerciales de alto monopolización se generan factores adicionales que provocan causas y condiciones al incumplimiento de la disciplina de precios que se requiere enfrentar con energía.

La reciente experiencia de las direcciones inspección de precios, comercio e higiene comunal demostró que se puede continuar aunando mas los esfuerzos de todos los involucrados en la actividad de control y con mas fuerza enfrentar las ilegalidades y las manifestaciones de corrupción.

Entre las tareas complejas que hoy se enfrentan se encuentra la creación de direcciones de inspección más integrales que con personal más calificado y con mayores prerrogativas pueda enfrentar no solo las violaciones de precios cualquier otra ilegalidad en la subordinación local del Poder Popular.

En este contexto queda claro que debe continuarse incrementando la efectividad en las inspecciones a los precios mayoristas, que requiere de personal mejor preparado técnicamente.

En resumen, diversas y complejas tareas se desarrollan en la actividad de precios en un contexto de trabajo que requiere la preparación cada vez mas profunda de especialistas porque es necesario obtener resultado que se encuentren al nivel del crecimiento de la economía en los últimos años.

TEMA 2. ELEMENTOS TEÓRICOS SOBRE LOS PRECIOS EN LA ECONOMÍA SOCIALISTA.

Asuntos:

- 1) Aportes teóricos de los clásicos del marxismo leninismo sobre los precios.
- 2) Concepciones no marxistas sobre los precios.
- 3) Conceptos actuales sobre la regulación en la literatura de no marxista de los precios
- 4) Criterios sobre la regulación de los precios en Cuba. Otras experiencias de regulación de los precios.

a) Aportes teóricos de los clásicos del marxismo leninismo

Antes de Carlos Marx ningún economista había identificado al precio como una categoría económica que a la vez que expresa relaciones sociales de producción constituye un instrumento imprescindible para el desarrollo de las relaciones mercantiles. Con su método de análisis que parte de la mercancía como lo más simple y lo más general en el capitalismo, que a la vez sintetiza un complejo sistema de contradicciones, pone al descubierto, a través del doble carácter del trabajo que el valor es el contenido socioeconómico del precio.

Para llegar a la relación contenido-forma, propia del precio, previamente transitó por las formas más simples y fortuitas del valor hasta la más general y desarrollada que le permiten fundamentar que el dinero, como una de ellas, es el equivalente universal de las mercancías y la expresión monetaria del valor de las mercancías. Con la exposición de la esencia del dinero y de sus funciones, Marx a la vez estaba describiendo las funciones del precio, porque al final, el dinero constituye el precio o reconocimiento superficial, monetario, del valor de una mercancía. Por tanto, las funciones de medio de circulación, medida de valor y de dinero mundial son también aplicables a la categoría precio. Es conocida la expresión de Lenin referida a que la ley de los precios es la ley de valor y viceversa.

La forma precio, intrínsecamente posee extraordinarias cualidades que fueron reveladas por primera vez por Marx y que han permitido impulsar las relaciones monetarias mercantiles a lo largo de la historia del hombre. Precisamente que el precio sea una categoría que refleja un contenido socioeconómico y que la vez puede ser independiente de él es una de sus cualidades más importantes.

Como se conoce, en determinadas condiciones el precio puede ser superior o inferior al valor de una mercancía, mostrando la incongruencia cuantitativa del precio en relación con el valor. Esta diferencia garantiza un fuerte estímulo a los productores a incrementar la productividad del trabajo y disminuir el valor de las mercancías, factor que ha contribuido a una determinada asignación de los recursos para la producción y a la diferenciación de los productores.

Por otra parte el precio puede existir independientemente del valor, ósea en aquellos productos no son resultado del trabajo. Esta extraordinaria cualidad ha

favorecido sobre todo a la valoración de los recursos de la naturaleza y a un mejor diseño de su explotación. También esta cualidad es el eje central que permite la regulación conciente de los precios, pues la independencia del precio en relación con el valor permite adoptar decisiones, sin que necesariamente sea reflejo objetivo del hecho económico.

A lo largo del análisis hasta lo concreto pensado que realiza Marx desde el primer al tercer tomo de El Capital va describiendo los factores que influyen en el valor de las mercancías argumentado su efecto no solo económico, también en la explotación de la clase obrera.

Una categoría decisiva es la concentración de la producción, como proceso de incremento del capital, que es resultado de la acumulación de la plusvalía, pero que a la vez determina el lugar del productor en la rama impactando a su vez en la centralización, o el crecimiento del capital por la unión de otros productores.

Lo interesante del análisis es que en la sección séptima del 1er tomo se enuncia la categoría y sus efectos, pero considerando aún que se encuentra en un marco de competencia perfecta o legal, como también se le ha llamado. Tanto en el análisis de la producción de plusvalía, como vista la producción y la circulación en su conjunto, desde el punto de vista técnico se dejan por sentado la inelasticidad de los precios, los cuales se mantienen fijos oscilando el valor alrededor de su media.

El costo de producción o el precio de costo de una mercancía es otro análisis decisivo sobre todo porque deja establecido las diferencias entre el costo y los precios, los que ratifica no pueden identificarse. Como análisis en la superficie económica vuelven otra vez los aspectos cuantitativos y cualitativos. El precio como expresión de todos los gastos y el costo como el precio de la producción solo para el capitalista.

El valor de mercado y la competencia intrarantal es un aporte decisivo y de gran trascendencia porque aporta el ángulo de la formación y reconocimiento de los gastos dentro de la rama. La importancia metodológica es que no considera la redistribución ínterrantal y por tanto no hay asignación de recursos por los resultados del mercado, lo que tiene puntos de contacto con la distribución de los recursos en el socialismo, que es conciente y no responde necesariamente a los resultados económicos.

La competencia ínterrantal y el precio de producción nos acerca a los mecanismos de distribución de los ingresos en el capitalismo y la necesidad objetiva de las clases sociales. La ganancia media es un mecanismo de inestimable importancia metodológica y de vigencia en las condiciones actuales del imperialismo y del socialismo que requiere continuar evaluando, sobre todo sus presupuestos y consecuencias.

El valor metodológico de la categoría concentración de la producción y su influencia en los precios es retomado para analizar las relaciones de

producción en la agricultura, sobre todo porque en esta rama existen pocos productores en las limitadas tierras. El criterio de concentración adquiere un nuevo matiz, no es solo fuente de incremento del capital, es también expresión de determina posición en las relaciones mercantiles y posibilites de establecer precios por encima de las condiciones medias.

Según nuestro criterio Lenin retoma este análisis y lo continua en la época del imperialismo demostrando que los precios son resultado de condiciones económicas pero también de determinadas posiciones de fuerza que tiene los productores por su posición en el mercado.

Resumen de los principales aportes del Marxismo Leninismo sobre los precios.

- I. Los precios expresan relaciones sociales de producción. Hasta la fecha los autores se referían a los aspectos superficiales y técnicos, no lo veían como resultado del trabajo humano y como expresión monetaria de una categoría que expresan relaciones sociales de producción
- II. El precio puede ser igual al valor o puede ser mayor o menor. Tiene independencia de la categoría valor¹.
- III. Puede ser incongruente cualitativamente con el valor. Mercancía que tienen precios y no tienen valor Ej. Tierra virgen (Hay productos que tienen valor y no precio Ej. Medicina en un hospital)
- IV. Teóricamente la Σ del valor producto debe ser igual Σ de los precios. Se puede afirmar que la ley del valor es la tendencia a que los precios se acerquen al valor de las mercancías, por tanto la suma de los precios en tendencia debe ser igual a la suma de los valores.
- V. Los elementos que integran el capital (gastos de trabajo de la materia prima, gastos de fuerza de trabajo, depreciación de equipos) cuando entran en la circulación y rotación del capital pueden abaratar su valor.
- VI. Se define el valor de mercado en la competencia intrarramal para vender una mercancía². Veamos el siguiente ejemplo de la producción de un mismo producto:

$$\begin{array}{l}
 C + V + P \\
 A \quad 50 + 25 + 25 = 100 \\
 B \quad 60 + 25 + 25 = 110 \\
 C \quad 70 + 25 + 25 = 120
 \end{array}$$

Se vende las mercancías a 110 pesos, valor de mercado, ganando el productor A 135, el B 25 y el C solo gana 15.

VI. El concepto valor de mercado (Por Marx) introduce el criterio de la competencia interramal y que los productores venden sus mercancías a un precio promedio que se acerca al valor de mercado

En la competencia interramal (diferentes tipos de producciones) los precios están integrados por el costo de producción y por la ganancia media. Esto quiere decir que a través del precio se logra que cada capitalista reciba una utilidad proporcional a lo que aporte (costo de producción)

¹ Ver el Forma dinero específicamente el análisis que realiza C. Marx sobre esta peculiaridad de los precios.

² Ver en El Capital tomo 3ro. El capítulo 8.

	C + V + P	G media	Precio Pro.
A	80+ 20 + 20 = 120	20	120
B	90+ 10 + 10 = 110	20	120
C	70+ 30 + 30 = 130	20	120

Los productores se trasladarán a la rama C, donde se incrementa la oferta bajan los precios hasta que se produce la ganancia media, ahora todos obtienen 20 de utilidad media.

VII. Señala que el precio puede expresar también el precio del capital a través del interés bancario o de la tierra a través de la renta.

Época del imperialismo

Lenin enuncia el Precio Monopólico

Lo integran el costo de producción, la ganancia media y la ganancia monopólica



Esta integrada por parte de la ganancia media de otras empresas y parte del costo de producción (pérdida de otros productos)

2. Concepciones no marxistas sobre los precios.

Los temas de la regulación de los precios y la competitividad han sido abordados por los fundadores de las principales corrientes de pensamiento económico.

Se identifica a los **Fisiócratas** como los precursores del pensamiento económico clásico. Es conocida su expresión "dejar hacer, dejar pasar" que marcó sus posiciones liberales extremas ante el papel del Estado. Consideran que la agricultura era la única rama que producía valor, exigiendo para esta actividad los más altos precios posibles.

También entre las primeras ideas económicas se encuentran las de **Adam Smith** que sobre el tema se le puede referir que la mejor forma de emplear el capital es aquella que no interviene el gobierno y por tanto, para él, como el cambio era inherente a cada hombre y el Estado no participaba, las relaciones entre las producciones que realizaban las personas se hacían sobre la base del trabajo y el cambio equivalente. Para él los precios se dividían en real y nominal. El precio era real cuando coincidía con su valor de cambio y nominal cuando habían diferencias.

Otro autor significativo fue **David Ricardo**, el cual idealizaba las relaciones de producción capitalistas, según el régimen natural de la sociedad. Tanto Smith como Ricardo no identifican al surgimiento del dinero como solución a las contradicciones internas de la mercancía. Ricardo por su parte afirmaba que el exceso de dinero daba lugar al aumento de los precios.

Según sus concepciones el valor se refleja en los precios de producción, alrededor de los cuales oscilan los precios. Los precios de producción están integrados por los costos de producción y el beneficio medio, aunque no fue

capaz de establecer de qué modo se origina el beneficio medio y el precio de producción.

Su concepción del carácter natural de las relaciones de producción capitalistas lo conducía al convencimiento de que no era necesaria la participación del Estado en la regulación económica. Después de su muerte las crisis económicas de superproducción demuestran la poca científicidad de esta teoría.

Como se conoce en 1870 se produjo un viraje en el estudio de la economía política pasando a una orientación subjetiva en el estudio de los fenómenos económicos. **Los marginalistas**, incluyendo a **Walras**, proponen que el concepto de utilidad marginal es determinante para valorar las vías de obtención de los resultados óptimos. El juicio sobre la utilidad marginal de una mercancía es errado porque presupone en el consumidor el conocimiento del precio, y este presupone una sociedad, una división del trabajo, una moneda, una distribución del producto social. También es falso el presupuesto de que el consumidor es libre, menos en la era de los monopolios que los enajena en el mercado., por tanto en sus condiciones de no participación del estado en la regulación de los precios el consumidor queda aún mas indefenso ante las leyes ciegas del mercado.

El **keynesianismo**, derivado del impacto de la Obra de John Maynard Keynes " Teoría General sobre el empleo, el interés y el dinero " desarrolla el criterio de la regulación de los mercados a través de la demanda efectiva (gasto en consumo, en inversión y el gasto público) lo que implicaba la participación activa del Estado en la gestión económica, pero no se puede identificar con consideraciones sobre la necesidad de la regulación directa o centralizada de algunos precios, aunque si afirmaban que los precios no eran inflexibles, pero no se mueven de manera tal que " limpien " el mercado de trabajo, pues hay casos de desempleo voluntario, concepto que lo diferencia de los clásicos que consideraban a los precios como flexibles en todas las ocasiones.

Los representantes de las **teorías monetaristas** argumentaban que la cantidad de dinero tiene una influencia decisiva en la actividad económica. Friedman entre otros aseguraban que se podía estabilizar la demanda agregada con el control por el Estado de los agregados monetarios. Los precios, según sus opiniones, son suficientemente flexibles como para que el producto sea mantenido casi a nivel de pleno empleo³.

Para los **institucionalistas** (Comman 1862-1945, Galbraith 1908...) los recursos no se asignan por un abstracto mecanismo de mercado, sino que participan una estructura de instituciones de poder que condicionan a los participantes, para ellos el problema central es la organización y control de la economía. También critican a los modelos que buscan soluciones óptimas de equilibrio.

³ Ver A. Zaldueno. Breve Historia del Pensamiento Económico. Ediciones Macchi. Pag 151

En resumen, la concepción del valor y los precios es lo que constituye el centro de atención en el proceso por el que atraviesan cada una de las acciones, las reglas y valores razonables que se le asignan.

3. Conceptos actuales sobre la regulación en la literatura de no marxista de los precios.

Dentro de la literatura económica⁴, los desarrollos teóricos sobre la regulación se han ocupado principalmente de establecer un cuerpo de principios normativos tendientes a guiar la intervención del Estado en ciertas industrias y mercados, con la finalidad de promover la competitividad empresarial, la eficiencia empresarial y mejorar las condiciones de bienestar.

Los trabajos teóricos y empíricos sobre los aspectos económicos de la regulación se han localizado generalmente en el control de precios y en las condiciones de entrada en ramas de actividad económica con comportamiento monopólico. En materia de precios se aseguraba una cierta tasa de retorno (utilidad) sobre el capital invertido, manteniendo el incentivo para minimizar los costos y buscar responsabilizar también a los consumidores con los costos, según la ubicación de su demanda en los periodos de pico o de valle.

Hasta principios de los años noventa de la pasada década el criterio en que se basaba la regulación económica era la necesidad de corregir las fallas del mercado (presencia de rendimientos crecientes a escala, externalidades, bienes públicos, etc), las concepciones de los últimos tiempos señalan que la presencia de estas circunstancias no siempre es condición suficiente para la intervención estatal.

Las nuevas concepciones sobre temas de regulación modifican el enfoque con relación al rol y las modalidades de la regulación en las actividades que tradicionalmente se efectuaban, inclinándose por un lado al criterio de los mercados disputables, y por otro ampliando los límites a los temas ligados con la calidad ambiental⁵, la seguridad en el trabajo y la calidad de los productos.

El objeto de la regulación económica abarca las transacciones en los mercados, las barreras de entrada y las externalidades, entre los que se encuentran:

- A. Controles de precios y competitividad.
- B. Restricciones a la entrada a las actividades.
- C. Control de la calidad de los productos
- D. Los costos hundidos.
- E. Las concesiones y otras barreras institucionales.
- F. La economía de escala.
- G. Las externalidades.

Las regulaciones de los precios por los costos.

⁴ El contenido de esta sección está basado en un análisis del libro de D. F. Spulber. Regulación y Mercados. MIT Press. Massachusetts. 1999.

⁵ Sobre este tema se ha desarrollado una profusa literatura en los últimos años. Véase W. J. Baumol. W. E. Quies "Teorías sobre Política Medioambiental, Externalidades públicas y calidad de vida" Prentice Hall. 1995.

La literatura sobre regulación económica ha reiterado en la definición de principios normativos para la fijación de precios en industrias de servicios públicos, caracterizados generalmente por la presencia de rendimientos crecientes a escala. Esta característica de las tecnologías prevalecientes en tales industrias da lugar a costos medios decrecientes en el largo plazo y por tanto de la existencia de monopolios naturales, lo que fundamenta la necesidad de la intervención regulatoria.

Los análisis de las funciones de costos consideran sucesivamente los casos de industrias que producen un producto y de aquellas que producen y ofrecen simultáneamente un conjunto múltiple de bienes.

Las regulaciones de los precios por los mercados disputables.

La teoría de los mercados disputables puede ser concebida como una generalización del modelo de competencia perfecta⁶. Una cuestión especialmente destacada, que al mismo tiempo constituye una teoría de la estructura industrial y permite introducir un nuevo concepto de eficiencia económica es la llamada: eficiencia estructural. Se dice que una estructura es eficiente si la misma permite minimizar los costos de la producción requerida para abastecer la demanda.

En resumen, un elemento novedoso, inédito en la bibliografía consultada es la demostración de que la acción regulatoria es una resultante de la presión de las capas más humildes, desprotegidas ante las subidas de los precios y de las clases burguesas que ven afectados sus ingresos y encarecidas sus inversiones por el incremento de los costos de determinados servicios ineludibles y en los que existen entidades, privadas o públicas, que pueden tener, gracias a sus posición en el mercado, un comportamiento monopolístico

También la literatura capitalista realiza esfuerzos teóricos y prácticos para burlar la necesidad de la regulación. El concepto de mercado disputable es uno de los ejemplos más evidentes, pues dejar a la libre competencia un mercado de características monopolísticas significaría ante todo extraordinarias utilidades a las entidades, cada vez más privadas, que participan.

En resumen el precio en las condiciones de la competencia imperfecta: existen dos grandes tipos de empresas

1. Monopolio
2. Libre competencia (regulada por el mercado)

En los monopolios el mercado no regula la actividad. En los precios aparecen un conjunto de prácticas, regulaciones concientes para controlar los precios

Prácticas para regular los precios

- Precios topados : Fijar un precio tope
- Tasa de retorno: Fijar el % de utilidad

⁶ Para el desarrollo de este trabajo se consultaron varios trabajos entre los que se encuentran Política “ Antitrust y diseño de regulación ” y “ Mercados Disputables en la teoría de la Industria ” de E. E. Bailey y M. Spencer respectivamente

- Bandas de precios: Fijar un precio máx. y mín. pero se mueven en correspondencia a determinados indicadores (precio internacional producto, petróleo)

Mercados disputables: No hay producción monopólica, hay suficiente capital y tecnología para cualquier producto e introducirla en cualquier mercado.

4. Criterios sobre la regulación de los precios en las experiencias socialistas. La particularidad en Cuba.

Lo primero que se debe señalar es que C. Marx y F. Engel hicieron todos los esfuerzos posibles para no pronunciarse y que otros tampoco lo hicieran acerca del funcionamiento o mecanismo de la economía socialista, porque de ellas solo se podía tener, en aquellos momentos, algunos criterios como oposición al carácter explotador del Capitalismo incipiente.

La tesis mas conocida de Marx sobre el funcionamiento de la economía aparece en El Capital: " el rasgo característica fundamental y cierto de una economía que constituye una unión de hombres libres que trabajan utilizando medios de producción comunes y que, concientemente, es que usan sus múltiples fuerzas individuales como una única fuerza social "

Posteriormente sobre el propio asunto Hilferding, uno de los primeros teóricos alemanes del socialismo señala en " El Capital Financiero ", la idea de que la gran concentración en una solo cartel de toda la producción o todo el sistema de crédito. Lenin en su tiempo cuando analizó este fenómeno y no apuntó que esto fuera una ventaja a utilizar de la fase monopolista del capitalismo.

El conocido ruso Kaustky en la " La Revolución Social observa por primera vez elementos específicos de diferenciación de la ley del valor y las formas mercantiles en el socialismo. Para él " podía establecerse los precios de los productos independientemente del valor, tendiendo en cuanta que el tiempo de trabajo, incluido en ellos continuará siendo un importante punto de referencia para su establecimiento.⁷

Bukharin en su " Economía Política de la Transición " argumenta el criterio de porque no es posible de inmediato pasar a una economía centralizada, de distribución en especie de los productos, donde no medie la moneda. Lenin en el paso del Comunismo de Guerra a la Nueva Política Económica apreció positivamente estas ideas, aunque se sabe que forzado por la guerra civil se vio forzado a introducir el Comunismo de Guerra.

Para V. I. Lenin las formas mercantiles de relación con el campo sobre todo si el comercio socialista es débil y el peso cualitativo de la pequeña producción grande, amenazan comprometer con su espontaneidad el sistema de planificación. Según Benin esta necesidad no debíamos enfrentarla tratando de eliminarla sino convirtiendo las formas mercantiles en instrumentos del mecanismo economico socialista.

⁷ Włodzimierz Brus El funcionamiento de la economía socialista. Edición Barcelona España 1966. Las siguientes citas son sobre este texto,

También señala Benin que la utilización de formas mercantiles no significaba rechazar la idea de la planificación centralizada. En general las concepciones sobre las relaciones monetarias mercantiles en esos años la concebían como algo exterior al socialismo y con un comportamiento diametral a la planificación socialista.

En la discusión sobre el mecanismo económico participa Oscar Lange, celebre por su obra *Teoría Económica del Socialismo* (1938) que se refiere que el cálculo económico son los métodos de elección de los medios disponibles para obtener el resultado óptimo económico.

L. Mises introduce una serie de cuestionamientos al mecanismo económico socialista que generan crisis en la incipiente teoría económica del socialismo. Señalaba este autor que como se quería eliminar el mercado se perdería la medición de la gestión económica racional. Según este autor: " Puesto que ningún bien de producción podrá ser objeto de intercambio, será imposible definir el valor monetario. La moneda nunca podrá, en un Estado socialista cumplir la función que ejerce en una sociedad concurrencial, determinando el valor de los bienes de producción. El cálculo en términos monetarios será imposible.... Si rechazamos el principio de un precio libremente definido para los bienes una producción es totalmente irracional " ⁸

Aunque hoy queda claro el primitivismo de esta teoría, sobre todo por la misma actuación del Capitalismo de Estado durante muchos años, sobre todos los teóricos burgueses la utilizaron para sus diatribas contra el socialismo.

Otros autores como F. A. Hayek, Pareto, Barone fueron mas cuidadosos con la crítica que hacia Misis y aseguraban que el socialismo podía conocer ex antes, similar al mecanismos de mercado, todas las interrelaciones, gastos de producción coeficientes, precios, etc. y un sistemas de centenares de ecuaciones matemáticas con miles de variables calcular cada una de las incógnitas. Esta afirmación podría admitirse como pura teoría, pero nunca en la práctica.

Posteriormente en esta misma dirección varios trabajos de Lange y Oskar Lerner, autores alemanes señalaban que para resolver el problema de la gestión de los factores de producción son necesarios los precios, en el sentido de índice de alternativas de elección y puede ser un precio de cálculo. Según estos autores si los precios así determinados no son arbitrarios, el problema esta resuelto, para lo cual debía cumplirse las siguientes premisas:

- Existe la libertad de elección en el mercado de los bienes de consumo y por tanto los precios se fijan como precios de equilibrio.
- Existe libertad de empleo en el mercado de trabajo.
- La distribución de la renta entre los miembros de la sociedad esta limitada por el mercado de trabajo.
- Los dirigentes administrativos minimizan los costos medios del producto o servicio.

⁸ Obra citada pagina 44.

- La tasa de acumulación se fija centralmente.

Tanto para Lange como para Lenner si se organiza la actividad social de manera que no se produzca ningún bien menos importante que la alternativa que le ha sido sacrificada, se alcanzará el ideal de que el cálculo económico socialista se prefija⁹.

El merito de estos conceptos llamados solución concurrencial. es que demuestran claramente lo infundado de la teoría de Mises, Hayek y Robbins.

Hayek continua la polémica en la dirección de que para él es imposible organizar condiciones de concurrencia sin propietarios privados. Para él era imprescindible las preferencias individuales a las centrales y que por tanto, el dilema de un empresario es que no poder responder por sus propias decisiones, asunto que no es fácil de resolver pero que en economía concreta pierde relevancia por las decisiones administrativas que toma el órgano central en búsqueda de la eficiencia empresarial.

Maurice Dobb polemizó en su libro Teoría Económica y Socialismo activamente con Lange, fundamentalmente en el tema de que una economía concurrencial no puede manifestarse la superioridad de la economía socialista planificada. Según él era necesario definir centralmente la tasa de acumulación y los principios básicos de la distribución de la renta nacional. Estos asuntos referidos por Dobb ganan más relevancia en las condiciones del periodo de transición al socialismo y la escasez de recursos. .

El propio Dobb posteriormente reconoce que había adoptado una postura demasiado crítica acerca de los proyectos descentralizadores, dedicándose posteriormente a los problemas de la ley del valor y los precios en la economía socialista.

En los primeros años de la construcción del socialismo en la extinta URSS se apreciaba cierta aversión por los mecanismos mercantiles que preferían los mecanismos directos o naturales de distribución. Con el paso a la NEP cambiaron muchos de estos conceptos y se profundizó en el perfeccionamiento del cálculo económico. Comienzan a aparecer opiniones de economistas marxistas sobre las relaciones entre plan y mercado, para algunos las formas mercantiles son formas particulares del plan.

El economista I. Smilga al respecto afirma que dirigir la economía de manera que alcance el máximo resultado con el mínimo de gastos significa reestablecer la ley del valor. No faltaban opiniones sobre la necesidad de eliminar lo medidas administrativas y basar la gestión solo en los incentivos económicos. Se podía encontrar otros como Lev Krisman que defendían el Comunismo de Guerra " como la primera experiencia de la economía proletaria " ¹⁰.

⁹ Obra citada página 48

¹⁰ Ver obra citada pagina 63.

Varios autores como Strumilin, Groman y Kondratiev comenzaron a fundamentar el concepto de que las relaciones monetarias mercantiles no solo contradicen al plan sino que son la premisa necesaria para construcción.

Sobre estos asuntos del plan y el mercado durante años polemizaron Bukharin y Preobrazenki. Este último autor dividía la acción de la ley del valor por ramas de la economía. Para él actuaba en las relaciones con las formas privadas y las cooperativas no en las formas de propiedad estatales, donde tenían un carácter formal. Este asunto también lo extrapolaba a la necesidad de desarrollo de determinadas ramas o de países y para el intercambio de equivalente era una traba para este objetivo.

Bukharin se opuso a la teoría de los dos reguladores (valor y planificación). Con él coincidieron, en cierta medida, otros como Bogdanov, Ajkchenvald, Pasukanis y en algo Motylev entre otros. Entre los principales argumentos que relacionan son:

- la socialización de la producción crea mecanismos para sustituir los mecanismos espontáneos de la ley del valor por el plan.
- Se basa en el criterio de Marx que señala " Ninguna forma de propiedad puede impedir que el tiempo de trabajo de que dispones la sociedad regule en una u otra forma la producción. Pero, mientras esta regulación se realiza sin estar bajo el control consciente de la sociedad sobre su propio trabajo- lo cual, solamente es posible cuando existe la propiedad colectiva-, sino que a través del movimiento de los precios de las mercancías, todo eso continuará en vigor, como has dicho ya justamente en los Anales germano francés "¹¹
- Otro criterio de Marx de utilidad es " . en un sistema social en el cual la interdependencia del trabajo social existe bajo la forma de intercambio privado de los productores individuales del trabajo, la forma en que se manifiesta la distribución social del trabajo es justamente el valor de intercambio de estos productos "¹²

Según Bukharin la ley del valor se transforma en el socialismo la ley de la proporcionalidad en la distribución del trabajo social y con ella la forma espontánea es asumida por la planificada.

Por otra parte Preobrazenski ponía en duda el sentido real de la teoría, según el cual, en base a la propiedad colectiva, la ley del valor hubiera sido sustituida como regulador, por el factor planificación, como afirmaban muchos oponentes. Según las afirmaciones de Bukharin solo pueden ser realidad en el sistema socialista completamente formado.

Para Preobrazenski todo regulador de un sistema económico debe cumplir al menos dos funciones:

- Retribución o satisfacción de una manera adecuada, en determinadas condiciones, a las necesidades de los colectivos de trabajo.

¹¹ Obra citada pagina 71 y 72.

¹² Obra citada pagina 72.

- Autoconservación y desarrollo del sistema, la reproducción ampliada. Según sus concepciones los precios y el mercado no pueden emitir indicaciones suficientes para definir las proporciones que deben cambiar radicalmente, por eso el mercado no puede anticipar a la planificación.

Los temas abordados aquí en líneas generales no agotan la historia de las propuestas realizadas en la experiencia socialista de Europa del este, donde los criterios soviéticos se hicieron predominantes.

En resumen podemos emitir los siguientes criterios sobre esta interesante etapa de la ciencia del socialismo:

- 1) El estudio de las obras de los fundadores del socialismo científico y de algunos autores antes de la revolución de octubre constituyen premisas indiscutibles para el desarrollo de la ciencia económica socialistas.
- 2) La necesidad de identificar y seguir profundizando en varios de los temas planteados por teóricos del socialismo pues no son temas totalmente cerrados y que requieren de mayores y más profundos argumentos, como puede ser la utilización del cálculo económico en el socialismo.
- 3) El voluntarismo predominante en los principales teóricos y economistas de la época que se expresa en las propuestas de objetivos económicos y políticos sin estudiar a profundidad las características del desarrollo de la socialización de la producción expresado en la concentración de la producción determinante. Solo Lenin fue capaz de reevaluar esta situación después del Comunismo de Guerra e introducir cambios necesarios para fomentar el desarrollo de las fuerzas productivas.

En general, los temas abordados por los teóricos del socialismo no fueron obra de la especulación pura, fueron problemas que la construcción del socialismo impuso y que requieren seguir afrontando.

Elementos para la historia de los precios en Cuba. 1era Etapa del control de los precios en Cuba.

En los primeros años de la revolución se heredó el control de los precios característico de los países capitalistas, limitado a algunos productos y servicios fundamentales para la actividad económica y que no desajustara al sistema, como eran la gasolina y la electricidad.

La primera etapa del control de los precios se inicia propiamente con las medidas adoptadas para el racionamiento de algunos productos agrícolas, primero en Ciudad de la Habana y después en el resto del país, en los primeros meses de 1960. Los productos y servicios con precios controlados fueron creciendo en la medida que las dificultades económicas se incrementaron, como resultado de la implementación del bloqueo económico por estados Unidos y las acciones directas e indirectas contra la economía cubana.

Ya desde esa época el Estado había comenzado a vender a muy bajos precios a las personas más necesitadas algunos de los bienes malversados que habían incautado a la burguesía. Otras medidas como las leyes sobre el

alquiler de la vivienda, la rebaja de las tarifas de la electricidad demostraban el carácter de control social de la producción que caracterizaba al nuevo régimen.

En estos primeros años de la Revolución no existía una autoridad con poder centralizado que normara el funcionamiento de los precios, en general se trabajó de forma aislada. La necesidad de ajustar los precios vigentes requirieron la creación de un sistema unificado aprobándose en marzo de 1963 la “Ley General de Precios” en la que determinaron los fundamentos principales para la formación de precios en Cuba que concebía una política única de precios en la economía cubana, el establecimiento de precios fijos para los medios de producción y bienes de consumo y la vinculación de los precios con las tareas de los planes de desarrollo de la economía nacional.

Un momento importante fue la ofensiva revolucionaria del año 1968, donde pasaron a propiedad social una gran cantidad de establecimientos, sobre todo de distribución y servicios a la población que a partir de ese año comenzaron a regirse por lo establecido por el gobierno.

Con esta medida se elimina casi en su totalidad el comercio privado y por tanto los precios a la población en casi su totalidad comienzan a ser aprobados por el Estado. Para atender esta actividad, así como para extender el comercio a las áreas rurales carentes de él, fueron creadas primeramente las oficinas de comercialización del INRA, las que dieron paso más tarde al Ministerio del Comercio Interior, constituido en 1961.

A partir de esta fecha se conforma un fuerte sector estatal socialista, tanto en la actividad productiva como de comercio que distingue cualitativamente la economía del país y permite acciones más profundas en la actividad de precios.

La alternativa al racionamiento era una subida exorbitante de los precios, que habría puesto los artículos esenciales fuera del alcance de las familias de bajos ingresos. La revolución ha seguido la política invariable de no afectar a las familias de menores ingresos con una elevación de los precios de los artículos esenciales. De esta forma, se han congelado los precios de productos o servicios que, como la carne, la leche, pan, azúcar, huevos, arroz, grasas, papas, medicinas, transporte urbano y otros se han multiplicado varias veces en los países capitalistas, durante los años 50 y 60, en medio de la ola de inflación.

Desde los primeros momentos el incipiente MINCIN creó un equipo, aún pequeño de inspectores que atendió la verificación de los precios establecidos centralmente.

Junto con las medidas adoptadas en materia de política económica y de las cuales los asuntos de precios ocuparon un importante papel se desarrolló al inicio de esta etapa, aproximadamente entre los años 1960 y 1965, una interesante polémica sobre los sistemas de dirección a utilizar en el país que lideró el comandante Ernesto Che Guevara.

Una de las observaciones que realizaba el Che y que partía de reconocer el carácter mercantil de la producción socialista se refería a que *“La ley del valor y el plan son dos términos ligados por una contradicción y su solución, la planificación centralizada es el modo de ser de la sociedad socialista, su categoría definitoria y el punto en que las conciencia del hombre alcanza, por fin, a sintetizar y dirigir la economía hacia su meta, la plena liberación del ser humano en el marco de la sociedad comunista,”* tomo 8 pag 25.

Posteriormente, como se conoce, se adoptó un sistema de dirección de la economía que presuponía la eliminación de las relaciones de cobro y pago entre las empresas y por tanto, la limitación de la acción de las relaciones mercantiles.

En los primeros años de los 70 aparecen varios artículos en varias revistas de carácter económico que retoman el tema de la formación de precios, pero insistiendo en la necesidad de control centralizado y su adecuada determinación, como parte, del perfeccionamiento de los balances de recursos intersectoriales que próximamente se iniciaban.

Una característica de esta etapa es que en el plano teórico se fueron creando las bases para que en la próxima etapa se consolidara la acción del Estado en el control de los precios. También primó la improvisación, la voluntad de beneficiar a los más pobres e iniciar el control de la actividad de precios, tanto en su formación como en su inspección, como vía de lograr más eficazmente este objetivo. En los primeros años nacen los elementos esenciales de lo que posteriormente sería el control de los precios en Cuba.

2da Etapa. La centralización de los precios.

Con la Ley 1300 del 3 de enero del 1976 se crea el Comité Estatal de Precios realizándose una labor de registro y ordenamiento de los precios y tarifas. Se aplicó posteriormente tasas de recargo y descuento para que las empresas comerciales y de gastronomía pudiesen funcionar en cálculo económico. Se elaboró los reglamentos para la planificación de los costos y, como cuestión más importante en la confección del plan de 1981 se aplicó la reforma de precios mayoristas, trabajando después en los ajustes de los precios minoristas.

Se adoptó en ese mismo año el acuerdo No 3860 del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministro que establece los productos y servicios cuyos precios mayoristas y o minoristas que por su importancia para la economía nacional o el nivel de vida de la población, debían ser determinados por esta instancia de dirección.

Las favorables relaciones de intercambio con el campo socialista y especialmente con la Unión Soviética permiten continuar desarrollando acciones dirigidas al mejoramiento del nivel de vida de la población. Junto con la venta de efectos electrodoméstico por centros de trabajo a trabajadores destacados a muy bajos precios y excelentes condiciones de pago se crea el llamado Mercado Paralelo y productos liberados que establece la venta de una

amplia cantidad de productos a precios diferenciados, definidos centralmente, algo superiores al mercado normado.

Con la creación en 1976 de la división política administrativa actual, se organizaron los órganos del Poder Popular en cada territorio, que constituyeron desde su inicio, importantes elementos para el control de la actividad de precios. A partir de estos momentos se les facultó a la formación y aprobación de los precios de los artículos que son producidos y son de su subordinación, así como la inspección de todos los precios de los productos que son producidos y o circulan en su territorio.

La Reforma de Precios Mayoristas, de la Construcción, Acopio y Tarifas Técnico- Productivas puesta en vigor el 1ro de enero de 1981, constituyó el primer acto de planificación de precios a mediano plazo realizado en Cuba. Durante su ejecución se presentaron para ser revisados y modificados cerca de 400 mil precios y tarifas diferentes.

En general, con la introducción de los nuevos precios en 1981, con cálculos realizados a partir de los datos del 1978, se produjo un incremento aproximado de un 12% en el nivel de precios mayoristas, presentándose los incrementos fundamentales en los sectores agropecuarios (52%) y a la industria (11%).

La Primera Reforma de Precios significó un serio esfuerzo que estableció por primera vez en nuestro país un sistema de precios mayoristas que se formó con bases metodológicas uniformes para toda la actividad productiva.

A partir de 1984 se comienza a trabajar en la planificación corriente de los precios mayoristas, en forma coordinada con el plan de la economía nacional. Sólo se modifican aquellos que en los que se demostraba su necesidad objetiva, aspecto que alivio en algo el inmovilismo de que eran objeto y que los comenzó a diferenciar de la experiencia de los países socialistas.

Surge en 1985, por primera vez en la Revolución, un mercado que sus precios se forman por la oferta y la demanda. En esta experiencia sólo concurrían campesinos y se esperaba que con el estímulo a la producción que representaba los incrementos en las ofertas disminuyeran los precios. El llamado Mercado Libre Campesino, aunque es una oferta más, manifiesta síntomas de corrupción y la propia población con sus críticas conduce a que se elimine posteriormente.

Se desarrollan y extienden por todo el país los comedores obreros, a los cuales se les condiciona precios asequibles a los trabajadores, aunque muchos de ellos fueran subsidiados por el Estado.

Desde la propia creación del Comité Estatal de Precios se inicia la organización de la inspección de precios, que en aquellos años se limitaba a la verificación de cumplimiento de las listas oficiales de precios. En el año 1979 comienzan a formarse los primeros inspectores de precios voluntarios, retomando una iniciativa que años atrás se había desarrollado por el MINCIN. En estos primeros años la detección de violaciones de precios era muy baja, aunque las

indisciplinas de precios afectaban ya a los consumidores sobre todo en la gastronomía y algunos servicios.

En el campo teórico durante los años enmarcados en esta etapa se incrementa la divulgación de artículos acerca del perfeccionamiento del control de los precios. Entre los conceptos que más se comentaban se encuentran:

- Los precios tenían que formarse por el método de gastos y que era muy importante que recogieran cada vez con más precisión los verdaderos gastos socialmente necesarios para producir un producto.
- Tenían que ser planificados y estables. La necesidad de esta característica se debe a que se debe lograr una planificación más eficiente y a que los indicadores económicos eran muy difíciles calcularlos con las variaciones precios.

Un elemento interesante en los artículos estudiados son las pocas observaciones de carácter crítico que se realizaban al modelo general propuesto y las pocas llamadas a la necesidad de la verificación a través de inspecciones de los precios mayoristas, aspecto que entre otras cuestiones demuestra cierta disciplina en esta materia.

En resumen, esta etapa se caracteriza fundamentalmente por la adopción de medidas de orden institucional que refuerzan la centralización de la formación y aprobación de los precios, la experiencia del mercado libre campesino, así como el inicio y fortalecimiento de la inspección de precios que incorpora a miles de voluntarios, lográndose por esta vía que el control de los precios tuviera también un contenido social.

3ra etapa. Centralización de la política y descentralización de los precios

La tercera etapa y actual comienza con los inicios del periodo especial en los primeros años de los noventa. Se inicia la escasez de productos y servicios a la población y junto un proceso necesario de análisis de la actividad de precios en las nuevas condiciones. En estos años algunas personas, incluso directivos, consideran que va a desaparecer el control de los precios en Cuba y que estos serían sometidos a las leyes ciegas del mercado, como estaba ocurriendo en los países del extinto sistema socialista.

Un hito importante que ratifica el camino en estas condiciones ocurre en el año 1992 cuando se realiza una modificación al Acuerdo 3860 referido anteriormente, descentralizándose prácticamente la aprobación de los precios mayoristas y reduciéndose la centralización de los de acopio.

En este año también se realiza el perfeccionamiento de la formación de precios mayorista que consistía, fundamentalmente, en eliminar el subsidio a los precios de los productos de importación, con lo cual quedaban sin la estabilización que tenían hasta la fecha. Otra decisión significativa fue el criterio de formar los precios mayoristas que las condiciones los permitía a través de la correlación con similares a partir de nuestros mercados, aspecto en el cual no se pudo avanzar hasta la aprobación en el año 1999 con la aprobación de la

Metodología General de Formación y Aprobación de Precios y Tarifas en moneda nacional.

Los precios minoristas y las tarifas de servicios se mantienen centralizados, ratificándose una vez más la importancia que la dirección del país le confiere a este asunto.

Entre las medidas económicas del año 1994 que es necesario diseñar en materia de precios, para enfrentar la agudización de la crisis, se encuentra la eliminación de gratuidades indebidas que provocan que un grupo servicios se les determine tarifas y el incremento a los precios de algunos productos, como las bebidas alcohólicas y los cigarros.

También se autoriza la tenencia y circulación de la moneda convertible, surgiendo a partir de este momento una red de tiendas de recuperación de divisas (TRD) con precios centralizados y de finalidad fundamental obtener ingresos en esta moneda para el país.

En los comedores de los centros de trabajo comienzan a regirse por el principio de cubrir sus costos, con el cobro a los comensales a precios asequibles, sin perseguir ganancias.

Un tratamiento regulatorio muy flexible se le brinda a los precios del mercado informal, fundamentalmente integrado por trabajadores por cuenta propia, a los cuales no se les ponen condiciones para la comercialización, pero se regulan a través de los impuestos y la competencia que le pueden realizar las empresas que brindan servicios y productos similares.

En el año 1996 se funden los Comité de Finanzas y de Precios creándose el Ministerio de Finanzas y Precios, con la misión de fortalecer la actividad financiera y de precios en el país.

Aunque ya se venían dando pasos la reorganización de la actividad de precios fue aprobada por la dirección del país en 1997, con los Lineamientos de Política de Precios y se basan, fundamentalmente, en la centralización al nivel superior la política de formación de precios, sus metodologías y de aquellos precios que por su importancia económica y en el nivel de vida de vida de la población lo requerían y la descentralización a los niveles que tengan las condiciones necesarias las facultades de formación de precios. Se confirma también la dirección centralizada de la inspección de los precios.

Los conceptos fundamentales del control de los precios son ratificados en la Resolución Económica del V Congreso del PCC en 1997 al señalar que *“En particular en cuanto a la formación y aprobación de precios deberá continuarse el proceso de descentralización y, hasta que se cuente con un tipo de cambio más adecuado, habrá que diseñar políticas transitorias que ordenen los mecanismos vigentes.”* (1)

Se llama también a luchar contra algunas de las manifestaciones negativas que comienzan a desarrollarse. El enfrentamiento a los precios excesivos,

provocados por algunos productores con posiciones monopolistas, exige medidas más restrictivas para su formación de precios y en la Metodología General de Formación de Precios y Tarifas en moneda nacional se limita las normativas de utilidad, los coeficientes de gastos indirectos se evalúan con mas profundidad y las fichas de costo se precisan que tienen que estar liberadas de ineficiencias.

Se preferencia la formación de los precios mayoristas por correlación con nuestros mercados y con los propios del área y en los minoristas a excepción de la llamada canasta básica, pueden formarse descentralizadamente por organismos y empresas estatales. En este sentido en la referida Resolución Económica se plantea *“El Estado hará el mayor esfuerzo por facilitar alimentos y productos industriales básicos a precios razonables. Se trabajará por garantizar una canasta básica de productos normados, fundamentalmente alimenticios, asegurando el cumplimiento de las normas establecidas.”* (2)

Con el mercado agropecuario resurgido a finales del año 1994 y el de productos industriales en 1997 la población se ve afectada por los altos precios, el primero como resultado fundamentalmente de la especulación y el segundo por la necesidad de recuperar la inversión inicial, muchas veces en divisas, para poder subsistir.

Desde el inicio quedó establecido que los precios de los productos que se venden en los mercados agropecuarios y los industriales, sujetos a la oferta y la demanda, descenderán sólo si se logra una mayor producción, en particular de las entidades organizadas bajo formas socialistas, la ampliación del surtido y un sostenido incremento en la calidad de la oferta que propicien el aumento de la capacidad de compra.

A diferencia de la experiencia anterior en el mercado agropecuario concurren todas las formas de propiedad, donde la estatal cada día más comienza a jugar un papel determinante en la disminución de los precios, gracias al aumento de la oferta, sobre todo en viandas y hortalizas. Comienza a generalizarse la experiencia de algunas provincias de topar precios por debajo de la oferta privada, medida que también a contribuido a este fin, aunque aún están muy lejos del nivel de ingresos de los trabajadores que viven de su salario.

En esta etapa la actividad de control de los precios adquiere nuevas características. En los primeros años de los noventa se aprecia cierto debilitamiento, pero a partir del año 1995 se incrementa progresivamente el número de inspectores, fundamentalmente popular, alcanzándose cifras superiores a los años anteriores del periodo especial.

Desde el año 1998 se inicia un fortalecimiento en el orden cualitativo que propende a una mejor selección de los inspectores populares y su mayor preparación para enfrentar esta tarea. No disminuye el número de inspecciones realizadas ni el índice de detección, pero van manteniéndose o integrando en cada provincia sólo los más preparados.

En los últimos años la inspección de precios enfrenta nuevos retos. Con el incremento de los controles, la contabilidad y las auditorías a todos los niveles y principalmente por la acción Oficina Nacional de Auditoría los que pretenden continuar robando a los bienes del pueblo buscan nuevas formas y ahora con el incremento de la actividad comercial los precios minoristas son las víctimas, imponiéndole a la población las llamadas “multas” que tanto irritan y no son mas que cobros de precios más halla del aprobado para el beneficio particular.

Ante esta situación los conceptos tiene también que actualizarse y ahora el control de precios de los inspectores no solo detecta las violaciones que pudieran existir en el establecimiento, también dictaminan que evaluación tiene ese colectivo de trabajadores, con su Consejo de Dirección al frente, en materia de disciplina de precios, adoptando no solo medidas pecuniarias (multas), sino también acciones de índole moral, pues todos son responsables de esa situación que se ha originado.

El Estado por otra parte fortalece la actividad con más recursos y prioriza la preparación de los inspectores, tanto los profesionales, como los voluntarios para que puedan ejercer con más eficacia su labor, creando también las condiciones necesarias para que los consumidores se sientan cada vez más protegidos.

Hoy el control de los precios es una síntesis de la experiencia de más de 40 años y la creatividad de todo un pueblo más preparado, con dirigentes en esta actividad más creativos y comprometido con él, como se puede apreciar en sus rasgos siguientes:

- Se mantiene y se fortalece cada vez más el principio génesis de que el control de los precios es para beneficiar al pueblo y favorecer ante todo que las capas más humildes tengan acceso a los bienes de consumo fundamentales.
- La conquista en los primeros años de la revolución de que política de precios, la determinación de los precios fundamentales y su control general este centralizado en los máximos niveles de dirección del país se mantiene inalterable.
- La descentralización de la facultad de formar y aprobar precios, en aquellas instancias de dirección intermedia que tengan las condiciones creadas y sea favorable al buen desarrollo de la economía, es una medida relativamente reciente que demuestra que el control de los precios en estos momentos es una acción estatal inteligente y flexible que identifica las variantes más óptimas para su ejecución, ante los avatares de la dependencia del comercio exterior.
- La coexistencia en la economía de mercados donde sus precios se determinan bajo la ley de la oferta y la demanda, pero regulados indirectamente por la acción estatal, resulta del análisis crítico de experiencias anteriores y además constituye uno de los retos más fuertes que en esta materia se ha impuesto el estado al afectar la sensibilidad del ciudadano que aprecia, en esta sociedad construida y defendida por él, los precios de estos mercados no se encuentran al alcance de sus ingresos.

- Del análisis de los primeros veinte cinco años de inspección de precios se ha concluido que necesario continuar con el fortalecimiento cualitativo de la inspección de precios, a partir de una mejor selección y capacitación de los inspectores profesionales y populares, así como, garantizar las condiciones materiales mínimas para su desarrollo, que no significa disminuir la cantidad de inspecciones y su calidad.
- Del análisis del nuevo sistema de relaciones financieras entre las empresas, donde el colectivo laboral y sus dirigentes son los responsables de administrar óptimamente los recursos del pueblo se ha desprendido el concepto que ellos son los primeros responsables del control interno y como es lógico de que se respete la disciplina de precios establecida por el Estado, aspecto este que se incorpora recientemente a la inspección de los precios a través de las evaluaciones del control interno en materia de precios que se ha instrumentado.

Ante la pregunta de cuando finalizará esta etapa se puede responder que no es posible en estos momentos identificar señales de agotamiento de las principales medidas adoptadas, las cuales si requieren de continuidad y seguimiento pues imponen nuevos retos. En este sentido se pueden relacionar algunos como:

- Evaluar la efectividad de las medidas de descentralización de la facultad de formación y aprobación de precios.
- Perfeccionar los mecanismos de planificación y los resortes de mercados que son utilizados.
- Medir con más objetividad del impacto de la dinámica de los precios en el consumo de la población.
- Incrementar la cultura del control de los precios y las medidas que contribuyan a su perfeccionamiento.

En el aspecto teórico esta etapa comienza con una ruptura de las concepciones hasta ahora defendidas en los artículos publicados. Aunque son muy exiguas las publicaciones en materia de control de los precios, y no se aprecia una profunda argumentación a sobre lo que esta haciendo se producen importantes cambios, como son:

- Se llama a una mayor formación de precios a partir de nuestros mercados, aspecto que hasta ahora no había sido abordado.
- Se retoma el concepto del carácter mercantil de la producción socialista y de la existencia de la contradicción con su carácter planificado.
- Se llama a descentralizar la formación y aprobación de precios en la medida que sea conveniente para el país.

En resumen, en la etapa actual fructifica la experiencia de los años transcurridos en la actividad de precios, adoptándose decisiones que permitan beneficiar más el desarrollo de la economía, sin necesidad de aplicar medidas extremas de corte neoliberal y por otra parte seguir beneficiando a toda la sociedad y específicamente a las capas más pobres con precios asequibles a sus ingresos.

En la Resolución Económica del V Congreso del PCC se establece que una vez atendidos - aunque no resueltos -, los impactos y desequilibrios más urgentes provocados por la crisis generada por la desintegración de la URSS y la desaparición del campo socialista, la Política Económica inicia una nueva etapa que debe abarcar aspectos estructurales de la economía, la coordinación de políticas específicas y la utilización de instrumentos económicos y jurídicos más complejos y eficaces.

La eficiencia es el objetivo central de la Política Económica, - en la que se inserta la Política de Precios - y lograr tal propósito obliga a profundizar en aspectos conceptuales y en el funcionamiento de la economía.

En condiciones de severa contracción económica se habían adoptado ya decisiones como despenalizar el uso de las divisas en el mercado interno y la creación de una red de comercio y servicios recaudadores de esa moneda, estableciéndose un sistema monetario dual de amplia repercusión en el sistema de precios.

La dolarización de la economía fue una decisión consciente, inevitable y que ha contribuido a la recuperación económica, evitándose los riesgos de una severa devaluación monetaria de resultados dudoso y altísimo costo social, como ha ocurrido en América Latina y antiguos países socialistas.

En cambio, ciertamente dificulta la medición de la economía, ha generado desigualdades en el nivel de los ingresos y es un obstáculo para recuperar el papel y el valor de la moneda nacional, cuestiones que se reflejan tanto en los precios mayoristas como minoristas.

En materia de precios se han establecido los Lineamientos de Política de Precios en moneda nacional, y a partir de estos la Metodología General para la Formación y Aprobación de Precios y Tarifas, puesta en vigor por la Resolución 21 del Ministerio de Finanzas y Precios, de agosto de 1999, y se trabaja en la elaboración de las propuestas de Lineamientos de Política de Precios en moneda convertible, conscientes de la necesaria coherencia a observar con los establecidos para la moneda nacional.

Le corresponde al Gobierno (Consejo de Ministros y su Comité Ejecutivo) fijar y modificar los precios que tengan especial importancia para el nivel de vida de la población, el funcionamiento más eficiente de las actividades productivas y el desarrollo de la economía nacional, según lo establecido en el artículo 3 del Decreto Ley No. 139, de 8 de Julio de 1993.

El Ministerio de Finanzas y Precios es el organismo encargado de proponer la política en materia de precios y tarifas; dirigir y controlar la labor de formación, fijación y modificación de los precios y tarifas que sean de su competencia, y los que correspondan a los demás organismos del Estado, así como dictar cuantas normas y disposiciones fueren necesarias para asegurar la política de precios del Estado y el Gobierno (Acuerdo No. 2819,

de 25 de Noviembre de 1994, del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros que se dicta al amparo del Decreto - Ley No. 147, de 21 de Abril de 1994).

En el cumplimiento de estas tareas se rige, en por la Resolución Económica del V Congreso donde se expresa:

“En cuanto a precios, sin perder el carácter centralizado de las decisiones de su política, se deben establecer enfoques congruentes con los cambios en el sistema empresarial que tiendan a evitar los precios monopólicos y las ganancias injustificadas por esta causa. En particular en cuanto a la formación y aprobación de precios deberá continuarse el proceso de descentralización”.

Al respecto se han aprobado los Lineamientos de Política de Precios de Precios en moneda nacional, tanto para la economía agropecuaria como la no agropecuaria; se emitió la Metodología General para la formación y aprobación de los Precios Mayoristas y Minoristas en moneda nacional, la que incluye los precios mayoristas para la comercialización de productos y servicios que se cobran parcialmente en divisas – el costo en divisas más determinado por ciento -, y el resto en moneda nacional.

En cuanto a los precios minoristas en moneda libremente convertible se han presentado propuestas para el perfeccionamiento de su formación, y sobre los mayoristas se cumplimentará, - según lo previsto en los objetivos de trabajo del presente año 1999 -, la presentación de la propuesta de Lineamientos de Política.

En todo este proceso está presente, como un objetivo esencial, evitar los precios monopólicos y las ganancias injustificadas por esta causa.

A su vez se ha continuado, - aunque no concluido -, el proceso de descentralización ordenada de las facultades de fijación de precios y tarifas, incrementándose la nomenclatura de productos y servicios descentralizados a los consejos de la administración de las asambleas municipales y provinciales del Poder Popular y del municipio especial de Isla de la Juventud, organismos de la Administración Central del Estado, uniones de empresas, empresas y demás entidades con personalidad jurídica propia expresamente autorizadas.

El Ministerio de Finanzas y Precios dirige y controla la fijación y modificación de precios que se determine descentralizar en las antes referidas entidades y órganos. Al respecto, es el único facultado para autorizar que se establezcan precios y tarifas que generen subsidios del Presupuesto del Estado, en cumplimiento de la política de subsidiar únicamente las producciones y servicios que centralmente se determinen.

Un principio esencial que se establece en los Lineamientos aprobados, es la extensión de la formación de precios mayoristas basándose en los precios reales de los mercados en los que tienen que ser competitivas nuestras empresas.

Como se conoce los intereses económicos se subdividen en individuales, colectivos y de toda la sociedad; siendo estos últimos los más importantes, por lo que se hace necesario hacer coincidir con ellos a los individuales y colectivos.

Todo el sistema de palancas y estímulos económicos debe constituirse partiendo de los intereses de la sociedad, los cuales se plasman en los lineamientos para el desarrollo económico y los planes de la economía nacional.

En la empresa se deben combinar armónicamente los intereses de toda la sociedad, los intereses del colectivo y los individuales de cada trabajador. Lo que sea ventajoso para la sociedad; también debe serlo para los colectivos y las personas en particular.

El proceso de perfeccionamiento empresarial que se desarrolla toma en cuenta estos factores, y se propone combinar adecuada y oportunamente las decisiones que deben ser tomadas centralmente por el gobierno, con las que deben descentralizarse a cada nivel, teniendo cada uno el nivel de autoridad necesario, por el cual se les exige.

Se considera a la empresa como eslabón fundamental y se enfoca su perfeccionamiento integralmente, como un sistema, basado en el autofinanciamiento. Esto es, cubrir con sus ingresos sus gastos y obtener utilidades.

En cambio, ello no debe conducir a que la formación de precios mayoristas se deba basar en los costos más determinadas tasas de utilidad, ya que ante la existencia objetiva de mercados en los cuales la empresa tiene que lograr ser competitiva y eficiente, especialmente en las actuales condiciones de nuestra economía, partir de sus costos equivaldría a desvincularla de la realidad a la que tiene que enfrentarse con éxito.

Por mucho que se intente descontar de los costos lo que pueda ser ineficiencia, ello es prácticamente muy difícil, pero aún lográndose, es el mercado en que ella se enfrenta el que tiene que evidenciar si socialmente se reconocen los gastos incurridos y se posibilita obtener utilidades.

Ello no significa que la mano invisible del mercado sea la que determina ciegamente, pues la empresa actúa en el marco que traza el país en el contexto del sistema de relaciones financieras donde ocupan lugares destacados el sistema tributario, los subsidios, la política monetaria, las regulaciones para el financiamiento en divisas, del Plan de la Economía y la Ley del Presupuesto, todo ello a partir de lo que se establece en las Resoluciones Económicas de los Congresos del Partido.

En correspondencia con estas concepciones, los lineamientos de política de precios establecen que los **precios mayoristas** de todos los bienes importados, fondos exportables o de venta en moneda libremente convertible (MLC), sustitutos de importaciones y otros que sea conveniente correlacionar con estos, con excepción de aquellos en que expresamente se determine otra cosa, se formarán descentralizadamente, sobre la base de los precios reales actualizados de nuestro comercio exterior, adicionando, según proceda, los aranceles aduaneros, tasas comerciales y otros gastos que se determinen en las metodologías correspondientes.

Consecuentemente, se continuará la sustitución de métodos sobre la base del costo, para la formación de los precios mayoristas, cuando puedan ser utilizados elementos más idóneos y convenientes, tales como los precios de nuestro comercio exterior.

En casos de productos o servicios cuyos precios no permitan cubrir sus costos totales, pero resulten altamente rentables en moneda libremente convertible (MLC), se deben presentar propuestas debidamente fundamentadas al Ministerio de Finanzas y Precios, para su análisis y decisión. Esta es una solución transitoria ante la no fundamentación económica de la tasa oficial de cambio.

Al respecto la Resolución Económica del V Congreso expresa que, en la medida que la economía se va recuperando y se amplían las relaciones interempresariales, se hace más compleja la existencia de una doble circulación monetaria y se dificulta el establecimiento de precios correctos, la medición de la eficiencia, la contabilidad y el control, señalándose que reviste particular importancia avanzar en forma gradual en la determinación de un tipo de cambio más adecuado, que apoye las actividades exportadoras y las que sustituyen importaciones, siendo este un elemento decisivo en la determinación de los precios.

La nueva Metodología General prevé que, cuando puntualmente se decida mantener la formación del precio mayorista a partir del costo más los márgenes de utilidad por no ser factible otro método más idóneo, se velará porque no se cubran ineficiencias y se calcularán, en cada caso, de acuerdo con lo que metodológicamente está establecido por el Ministerio de Finanzas y Precios.

Los márgenes de utilidad normados se consideran por las entidades como límite máximo, pudiendo aplicarse en magnitud inferior.

En los lineamientos aprobados se establecen los principios para la formación de precios y tarifas por tipos de productos, todo lo cual se precisa en la Metodología General puesta en vigor por la Resolución 21 – 99.

La aplicación de lo que en la misma se dispone se hará de acuerdo a un Programa a esos efectos a desarrollarse en lo fundamental durante el año 2000, mediante la revisión de las metodologías específicas y la revisión de los

precios y tarifas en moneda nacional actualmente vigentes. De ello se excluye lo que se define expresamente en la misma que es de aplicación inmediata.

No es objeto de la referida metodología, dado su carácter general, las regulaciones específicas para la aplicación de los Lineamientos de Política de Precios en el Sector Agropecuario, así como para la formación y modificación de los márgenes comerciales, (recargos o descuentos comerciales), de los precios de la construcción, ni otros con particularidades específicas.

Un requerimiento del proceso de descentralización es el fortalecimiento del control de la política de precios del estado y del gobierno, para lo cual es necesario fortalecer todos los órganos de inspección de precios y el movimiento de inspectores populares.

La exigencia del autocontrol del cumplimiento de la disciplina de precios por parte de las propias Cadenas y empresas es un elemento esencial de todo este proceso, pasando la inspección estatal esencialmente a verificar el adecuado funcionamiento del autocontrol por las propias entidades.

Es imprescindible aplicar con más rigor las reglamentaciones sobre la Inspección Estatal de los Precios y Tarifas, exigiendo disciplina en acatar las disposiciones dictadas en materia de precios (Leyes, Decretos Leyes, Resoluciones, Instrucciones, etc.), e imponiendo multas y demás medidas establecidas en el Decreto de contravenciones personales en materia de precios y tarifas de productos y servicios, tanto a los violadores de precios como a los funcionarios que no controlan la disciplina de precios en su sistema.

En resumen durante la experiencia del socialismo en Europa del Este varios autores trabajaron en la relación de los principios más generales de la regulación de los precios en la nueva sociedad. La experiencia en la regulación de los precios en Cuba, sobre todo en los años más recientes, permite relacionar los siguientes:

- **La necesidad del reconocimiento de las leyes económicas propias del grado de desarrollo del socialismo en Cuba.** La estructura socioeconómica cubana es particular por su desarrollo económico y la secuela de años de dominación neocolonial y posteriormente la inserción en el modelo de desarrollo del extinto CAME. También el carácter predominante de la propiedad social en Cuba y el carácter subordinado de los otros tipos socioeconómicos imponen características específicas a la realización mercantil. La interrelación especial que adopta en Cuba las proyecciones de la política socioeconómica y la actividad propiamente económica marca un rasgo significativo.

En el terreno más específico de las relaciones de producción que se construyen la existencia contradictoria de la ley del valor y la ley del desarrollo planificado tiene una expresión general en los hechos productivos. El carácter dominante de la planificidad y sus rasgos más significativos imponen a los precios expresiones contradictorias de alto

carácter controversial en las circunstancias actuales, que demuestran el carácter activo de los hombres en las decisiones de precios.

- **La importancia de considerar los aportes teóricos de los clásicos de la economía política hasta la fecha en la teoría sobre los precios en el socialismo.** La experiencia socialista en Europa del este y Asia requiere de estudio crítico sistemático, así como de las tecnologías más recientes, en materia del reconocimiento de los gastos de trabajo, en el capitalismo actual, identificando puntos comunes, despejándolos de los fillos ideológicos. Los aportes del Che Guevara, los congresos del PCC y del Fidel Castro son de inestimable valor y marcan de manera indeleble la teoría y la práctica actual en materia de precios en Cuba,
- **El criterio de la prioridad de los intereses nacionales ante los empresariales, sin disminuir los incentivos personales al trabajo.** La necesaria sincronización conciente que debe existir entre el objeto social o la función socioeconómica de la empresa, la regulación de los precios y la medición de la efectividad de los gastos de trabajo, donde los diversos tipos de empresas desempeñan diversos papeles en la cadena de valor de un producto o servicio, en función de maximizar u optimizar, tanto la recaudación de los ingresos. La evaluación de la efectividad empresarial a través de la competitividad, medida rigurosamente como la relación entre los resultados del trabajo, la función en la cadena de valor y el esquema específico de regulación de precios establecido. El criterio de los precios mayoristas máximos como posibilidad de mayor flexibilidad y de permitir abaratar la economía nacional. Todas estas relaciones tomando como base que los incentivos al trabajo en las diversas empresas de la cadena de valor no son significativamente diferente y a la vez motivadores del incremento de la eficiencia productiva.
- **La necesidad de identificar las particularidades que tiene la economía cubana que imponen que el reconocimiento de los gastos de trabajo socialmente necesario adopte un carácter ramal o de mercado pertinente.** La conceptualización teórica sobre la importancia de la rama en la definición de los gastos en las condiciones propias de Cuba a partir de la distribución conciente y uso eficaz de los recursos.
- **La concentración de la producción en cada rama como el criterio clave que permite identificar, en las condiciones actuales, de manera mas optima, los métodos de formación de precios y los niveles de aprobación de precios que favorecen con más rigor a la medición de los gastos sociales en cada colectivo laboral.** El ineludible estudio de la concentración de la producción en cada rama de la economía cubana para permitir el reconocimiento los estrechos vínculos que existen entre esta categoría económica y la regulación de los precios. Esto permite la posibilidad de elaborar esquemas que pauten la definición de la regulación de los precios. La relación con otras categorías de la economía, como son las inversiones productivas

significativas, los aportes tributarios o no tributarios al Presupuesto y los créditos.

- **El necesario perfeccionamiento de los métodos de formación de precios para reconocer con más rigor los gastos de trabajo socialmente necesarios, considerando solo el aporte social del colectivo, no el que le imponen su condición de fuerza en el mercado.** La correlación con otros precios de mercados competitivos y de oferta, su perfeccionamiento. La regulación de los precios a través de la comparación con los precios del área de competencia como exigencia objetiva de determinado grado de concentración de la producción en la rama. La perspectiva de la inserción en el mercado internacional y la medición objetiva de los gastos en el país. Los efectos de una tasa de cambio no justificada y del subsidio a producto en las condiciones de la doble circulación monetaria. Los métodos de gastos, la importancia de la ficha de precio y el reconocimiento de los gastos de trabajo materializado y vivos que garanticen la reproducción de la economía y los incentivos materiales y económicos del hombre al aumento de la eficiencia.

La ineludible medición periódica, cada vez mas rigurosa, de los gastos de trabajo socialmente necesarios como impulso a la eficiencia empresarial y al estímulo material y moral de los colectivos de trabajo.

Se requiere limitar al mínimo los el reconocimiento de gastos ineficientes y las ganancias injustificadas, sobre todo aquellas derivadas de precios excesivos impuestos por posiciones monopólicas. También acotarlas cuando el incremento de la eficiencia es por razones exógenas y estimularlas cuando son resultado de las endógenas.

- **El control de las regulaciones de precios. La disciplina de precios y la necesidad del perfeccionamiento sistemático.** La necesidad de concebir al control de la regulación de los precios en sentido amplio, que permita la necesaria retroalimentación que fortalezca los aciertos y corrija errores. La introducción de los más recientes conceptos del control interno en el fortalecimiento de la disciplina de precios mayoristas.

En resumen, desde el punto de vista teórico, es concebir el perfeccionamiento de la regulación de los precios en Cuba como un sistema, cuyo eje central está en la definición teórica y la aplicación práctica de los principios metodológicos particulares para la regulación de los precios en Cuba.

La necesidad de retomar críticamente la experiencia de la teoría socialista ha sido destacada por nuestros principales dirigentes. En cuanto a precios los análisis estuvieron enmarcados fundamentalmente en el reconocimiento de las relaciones monetarias mercantiles.

Para el trabajo de precios en Cuba hay que conocer las características de la economía de Cuba.

1. La propiedad social sobre los medios de producción representan el 90 % del total.
2. El Estado reconoce y hace valer su prerrogativa de establecer y modificar los precios
3. Es un país de mercados de limitaciones en la oferta y generalmente (en Cuba) los precios son determinados por la insuficiente oferta.
4. Tiene prioridad en la política de precios los criterios sociales, dirigidos fundamentalmente a garantizar una distribución más equitativa de los recursos.
5. Estructuralmente la economía del país es eminentemente monopólica:
 - Administrativamente: estructura de ministerios que realmente son grandes consorcios empresariales.
 - Productivamente son predominantes las grandes empresas con posiciones dominantes o monopólicas en su rama o mercado pertinente.
6. Predominan las decisiones planificadas antes que las del mercado
Existe el control de los precios, considerando que los primeros responsables son los que tienen asignados los medios que se comercializan.

En la Resolución Económica del V Congreso del PCC se ofrecen las directrices más generales en materia de precios siguientes:

- “En cuanto a precios, sin perder el carácter centralizado de las decisiones de su política, se deben establecer enfoques congruentes con los cambios del sistema empresarial, que tiendan a evitar los precios monopólicos y las ganancias injustificadas por esta causa. En particular en cuanto a la formación y aprobación de precios deberá continuarse el proceso de descentralización y, hasta que se cuente con un tipo de cambio más adecuado, habrá que diseñar políticas transitorias que ordenen los mecanismos vigentes”
- “En la medida que la economía se va recuperando y se amplían las relaciones ínter empresariales, se hace más compleja la existencia de una doble circulación monetaria y se dificultan el establecimiento de precios correctos, las evaluaciones económicas, la medición de la eficiencia, la contabilidad y el control.”
- “La demanda estatal de alimentos será complementada en cada territorio por la contratación que a precios oficiales logre el acopio estatal”
- “Los precios de los productos que se venden en los mercados agropecuarios, sujetos a la oferta y la demanda, podrán continuar descendiendo sólo si se logra una mayor producción por parte de todos los productores, en particular de los organizados bajo formas socialistas, la ampliación del surtido y un sostenido incremento en la calidad de la oferta que propicien el aumento de la capacidad de compra, en términos de alimentos, del ingreso monetario de la población. Un proceso similar debe tener lugar en los mercados de productos industriales y artesanales.”
- “El Estado hará el mayor esfuerzo por facilitar alimentos y productos industriales básicos a precios razonables. Se trabajará por garantizar una canasta básica de productos normados, fundamentalmente alimenticios, asegurando el cumplimiento de las normas establecidas”.

- “Los comedores de centros de trabajo continuarán rigiéndose por el principio de cubrir sus costos, con el cobro a los comensales a precios asequibles por la vía de mayor eficiencia, sin perseguir ganancias”

Recomendación Bibliográfica más importante

- El Capital. Carlos Marx. Ediciones Ciencias Sociales 1976
- Resolución Económica V Congreso del PCC. Editora Política 2001.
- Pensamiento Economico Premarxista. Benito Besada. Editorial. Ciencias Sociales 1986.
- El funcionamiento de la Economía socialista. W. Brus. Editorial oikos-tau Barcelona 1966.
- Varios artículos de Silvio David Gutiérrez Pérez. Centro de Información del Ministerio de Finanzas y Precios. 2005.
- Libro en preparación sobre Los Precios en Cuba. Ministerio de Finanzas y Precios. 2006

PREGUNTAS DE AUTOCONTROL.

- 1) Defina a los Precios como categoría económica.
- 2) Comente brevemente cada uno de los aportes que en materia de precios hicieron Marx, Engel y Lenin.
- 3) A su consideración cual es la fuente de los precios monopólicos actuales. Ejemplifique.
- 4) Relaciones los principales criterios que tenían sobre los precios los teóricos premarxistas.
- 5) Que valor le merece la teoría marginalistas en materia de precios.
- 6)Cuál es el aporte principal en materia de precios de la teoría de la competencia imperfecta.
- 7) Analice las bases y el filo ideológico en materia de precios de la concepción de los “mercados disputables”.
- 8) Comente las principales concepciones de los economistas rusos acerca de las relaciones monetarias mercantiles en las décadas del 20 del pasado siglo.
- 9) Comente los principales rasgos, en materia de precios, de cada una de las etapas del trabajo con los precios en Cuba.
- 10) Comente tres de las características de la economía cubana que imponen una determina política de precios en Cuba.
- 11) Comente la aplicación concreta en materia de en el país de la Resolución Económica del V Congreso del PCC.

TEMA NO. 3 SISTEMA DE PRECIOS EN CUBA. LOS PRECIOS MAYORISTAS.

Sumario:

1. Elementos que integran el sistema de precios en Cuba.
2. Tipos de precios mayoristas.
3. Definiciones sobre las tarifas técnico productivas.

1. Elementos que lo integran el sistema de precios en Cuba.

Sistema de precios: Conjunto de elementos (precios) que interactúan entre sí y constituyen un ente diferente a la suma de cada uno de sus integrantes. El de precios lo conforman todos los precios y responden a las características generales de la economía cubana y a las leyes derivadas de la existencia de la propiedad socialista sobre los medios de producción.

Tipos de precios:

1. Precios mayoristas: Son los que se realizan en las relaciones económicas entre las empresas
2. Tarifas técnicos productivas: " Precios " de los servicios en las empresas estatales.
3. Tarifas a la población: Precios de los servicios que se le ofrecen a la población
4. Tasas de margen comerciales: Precios de los servicios que brindan las empresas que comercializan.
5. Precios minoristas; Precios al detalle, directo a la población.

Cualidades del sistema de precios

Todos los precios interactúan entre sí, cualquier modificación de un precio afecta al sistema en mayor o menor medida. En la cadena del valor de las mercancías los precios se aprecian como un todo, donde el precio de un producto constituye parte del costo del otro y a su vez este el precio de otro producto y así sucesivamente.

La política de precios mayoristas debe tender a abaratar cada vez más la economía e incrementar la competitividad de las producciones nacionales, los ingresos en CUC y abaratar los precios minoristas que lo requieran.

Los precios mayoristas los podemos dividir en Precios internos o de la economía cubana y Precios externos de salida de la economía, o asea de exportación.

¿Cómo abaratar los precios internos?

Principios.

-Reconocer los gastos de trabajo social y necesario de la empresa, que no pueden ser superiores a los gastos medios de producciones similares en el país y cuando sean comparables con el mercado internacional.

. Las utilidades de las empresas que no tiene en su diseño como objeto social el incremento de la recaudación de ingresos deben acercarse al mínimo necesario, que debe existir en las empresas cubanas (debe tener fondo de

reserva, pago de estímulo a los trabajadores, mermas, gastos indirectos). Por ejemplo las empresas de Seguridad y Protección, de Capacitación, de auditoría, etc.

Ventajas de la economía socialista, con predominio de la propiedad social.

- Todas las empresas que estén bajo el régimen socialista puede regularse los precios
- Los precios de los productos que estén en una cadena productiva se pueden fijar por la ficha de costo más una utilidad máxima que permita que los costos finales del producto sean los mínimos del país.
- La normativa de utilidad reconoce el estímulo a los trabajadores y diversos gastos en que se incurre y no debe afectarse para no aminorar los incentivos al trabajo.

Defectos de este procedimiento

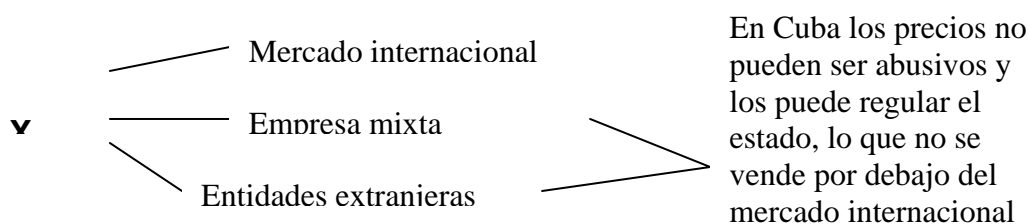
No siempre permite identificar la producción de mayor rendimiento, no se incrementan los incentivos en aquellas producciones de punta para continuar la eficiencia. Hay que considerar también la estimulación de los trabajadores y de los directivos y no aminorarla.

2. Tipos de precios mayoristas

Precios Mayoristas

Son aquellos que se establecen en Cuba entre empresas, tanto estatales como con mixtas y se fijan reconociendo los gastos y utilidades a este nivel. En la economía cubana el precio mayorista se utiliza entre entidades autorizadas a comercializar a precio mayorista lo que facilita el control, porque es un solo tipo de precio

- Precios de exportación (X): Estos precios están desregulados, optimizan los ingresos del país pues deben ser los más altos del país.



3.1 Elementos a considerar en su determinación.

- Análisis de las características del producto
- Términos Comerciales Internacionales INCOTERMS
- Las Monedas y las Tasas de Cambio
- El Transporte y el Seguro
- La OMC y los Aranceles
- La Supervisión y otros gastos portuarios
- El Margen Comercial

3.2 Fuentes de Precios del Mercado Mundial

3.3 Análisis de la Concurrencia

3.4 El precio en la Negociación Comercial

El precio constituye uno de los elementos principales en la toma de decisión de compra-venta de una mercancía y que se discuten en una Negociación (Importancia del Precio).

- Los precios externos son los precios con los que se realizan las operaciones de Importación y Exportación.

En la formación de los Precios Externos debemos considerar:

- 1- Características del producto
- 2- Términos Comerciales Internacionales INCOTERMS
- 3- Las Monedas y Tasas de cambio
- 4- El Transporte y el Seguro
- 5- La OMC y los Aranceles
- 6- La Supervisión y otros gastos portuarios. Expedición
- 7- El Margen Comercial

- Precios de importación: (precio del producto en Cuba)

Los referidos precios se formarán y aprobarán por las entidades importadoras a partir de los gastos reales de importación, no estabilizándose excepto en los casos que se precise otro tratamiento por el Ministerio de Finanzas y Precios.

Incluyendo los gastos necesarios hasta que el producto haya sido cargado sobre el medio de transporte interno, tapado y amarrado a la salida del puerto, aeropuerto nacional o zona franca correspondiente. Se consideran como gastos necesarios:

- a) El precio externo real del producto según condición de compra acordada, en correspondencia con los INCOTERMS establecidos, expresados en moneda nacional por la tasa oficial de cambio diaria establecida por el Banco Central de Cuba en el momento de la declaración de la mercancía en la aduana (reporte de contratación). Se considerará como precio externo real el registrado en la factura del proveedor extranjero u otro documento contractual que refleje el precio de adquisición.
- b) Los gastos de transportación aérea o marítima y las primas de seguro internacional, cuando no hayan sido incluidos en el precio externo o acordado otros términos.
- c) Los aranceles de aduana y otros gastos asociados a la actividad comercial que no están incluidos en la tasa de recargo del importador y corresponda incluir en el costo de la mercancía, según esté dispuesto por este ministerio.

El precio se formará por la suma de los gastos anteriormente descritos más los ingresos brutos del importador. Estos se calculan multiplicando la tasa del importador por el precio CIF, el que incluye los costos de adquisición, gastos de transportación y seguros. El arancel se traslada por el importe real pagado en cada caso.

La referida tasa, que determina el ingreso bruto del importador oficialmente aprobado, tendrá carácter de máxima pudiendo utilizarse tasas menores, siempre que no afecten las obligaciones con el Presupuesto del Estado.

El precio mayorista de producto importado (Pm), se puede expresar por la ecuación:

$$Pm = Pcif (1 + Tri) + A + O, \text{ donde:}$$

Pcif = Precio CIF (incluye costo de adquisición, seguro y flete,)

A = Arancel de Aduana

O = Otros Gastos

Tri = Tasa de recargo del importador

Para casos específicos este ministerio podrá establecer tratamientos diferentes.

Se parte de la condición de compra CIF, Incoterms Internacionalmente se producían muchos conflictos en las definiciones de las Condiciones de Compra-Venta, por lo que la Cámara de Comercio Internacional, emitió por primera vez en el año 1936 los "INCOTERMS", los cuales planteaban el conjunto de términos que definen la responsabilidad del Comprador y del Vendedor en cuanto a las mercancías, estos fueron modificados en varias ocasiones, siendo los "INCOTERMS" 2000 los que rigen actualmente.

Define el precio del producto, al incluir en éste todos los gastos en que se incurren desde el vendedor hasta que llegue el producto a manos del comprador.

Su aplicación depende de las necesidades, posibilidades e intereses de las partes, el comprador realizará un análisis de los gastos previo a la contratación.

No es posible establecer todas las diferencias sustanciales que existen entre las diferentes Condiciones de Embarques, solo queremos aclarar que desde la más simple, que es la Condición EXW, donde todos los gastos y la responsabilidad son del Comprador a partir de la disponibilidad del producto en la fábrica del Vendedor, hasta la más compleja, que es la DDP, donde todos los riesgos y gastos son a cuenta del proveedor, incluyendo los Derechos de Aduana, la relación con los Precios es directamente proporcional, por lo que podemos afirmar que cuanto más compleja sea la Condición General de Entrega acordadas entre el Comprador y el Vendedor más se encarecerá el precio de Compra-Venta Internacional.

Siempre queremos establecer a priori los "INCOTERMS" que son más beneficiosos para el Comprador y/o Vendedor, lo cual es un error, ya que todo depende de cómo ambas partes en la formación de los precios y durante el proceso de la negociación establecerán.

Los INCOTERMS que comienzan con la letra F significan que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía a

disposición del comprador en el puerto o terminal de embarque, sin que el costo de la transportación marítima forme parte del precio de la mercancía.

En cuanto a los "INCOTERMS" que comienzan con la letra C, el Ministro del Comercio Exterior emitió la Resolución 40 del 2000, la cual establece los aspectos que se deben tener en cuenta en el contrato en cuanto a las cláusulas de transporte y seguro, inspección, etc.

Las Monedas y las cotizaciones monetarias

Las monedas y los tipos de cambios están estrechamente relacionados. En todos los análisis de concurrencia, los precios y los productos están vinculados con un proveedor de un país determinado, en el cual rige la moneda propia de dicho país y sus tasas de cambio, lo cual les permite convertir todas las monedas extranjeras a la moneda de su país.

Tasas de cambio:

Es la relación cuantitativa de una moneda en términos de otra, puede fluctuar de acuerdo con el comportamiento de la oferta y la demanda dentro de las limitaciones impuestas por las autoridades nacionales.

Es la relación de cambio entre unidades monetarias diferentes. La necesidad de las operaciones de cambio, parten del hecho de que existen sistemas monetarios nacionales diferentes.

Al realizar comparaciones de ofertas es importante una buena elección y análisis de las monedas de contratación, debiéndose negociar en la moneda usual en que se fijan los precios internacionales de la mercancía y país en cuestión.

Entre las principales monedas que se cotizan en el mercado internacional se encuentran el dólar estadounidense USD, la libra esterlina GBP, el franco francés FRF, el marco alemán DEM, el franco suizo CHF, el Yen japonés YJP, la peseta española ESP y el Euro EUR.

La Tasa de interés:

Es un mecanismo financiero, mediante el cual un Banco cobra o paga un interés:

- cuando el cliente solicita una cifra de dinero, el Banco cobra un interés
- cuando el cliente deposita una cifra de dinero, el Banco paga un interés

Los importes por intereses y otros gastos financieros que se pagan en las operaciones con financiamiento afectan los precios y de hecho la capacidad de compra, por lo que los mismos se deben precisar de forma exacta y separadamente como gastos financieros ya que si no son incluidos dichos gastos en el precio, estos no se podrían recuperar y afectarían los resultados financieros.

Dentro de las fuentes que rigen los intereses la más importante es la LIBOR/ Londres y su importancia viene dada por la ascendencia que tiene el centro financiero de Londres como sede principal del mercado Europeo.

Se producen gastos bancarios por apertura de Carta de crédito, cambios de moneda, y otros servicios bancarios.

Tipos de Cambios.

Cambio Directo: Es la cantidad expresadas en fracciones del Dólar acorde con el resto de las monedas, en este caso para llevar por ejemplo un precio expresado en Marcos Alemanes se multiplica por este tipo de cambio.

Se define como el número de unidades nacionales que es preciso entregar para adquirir una unidad de moneda extranjera.

Cambio Indirecto: Es la cantidad de moneda extranjera que debo pagar para obtener un Dólar en este caso para llevar por ejemplo un precio expresado en Marcos Alemanes se divide por este tipo de cambio.

Las tasas cruzadas.

En ocasiones, durante el proceso de la negociación, digamos con un proveedor español, llevamos la conversación a términos de dólares norteamericanos, en lugar de hablar de Pesetas Españolas. Si no contamos con la tasa de cambios de la Bolsa de España para llevar las monedas del resto de los proveedores licitantes a Pesetas Españolas, debemos aplicar el proceso de las tasas cruzadas.

Ejemplo: Francos Suizos	1.48403
Pesetas Españolas	155.03876
Liras Italianas	1785.71429
Francos Franceses	6.12970

Los valores anteriormente indicados expresan las cantidades de monedas de cada país que hay que dar por un dólar norteamericano.

Para establecer las tasas cruzadas se dividen cada uno de estos valores entre la tasa de la peseta, dando como resultado la cantidad de cada una de esas monedas que tengo que dar por una Peseta Española:

Francos Suizos:	$1.48403. / . 155.03876=0.00957$	Francos Suizos por Pesetas Españolas.
Liras Italianas:	$1785.71489. / . 155.03876=11.51$	Liras Italianas por Pesetas Españolas
Francos Franceses:	$6.12970./ . 155.03876=11.51$	Francos Franceses por Pesetas Españolas

Un aspecto a tener en cuenta son las regulaciones que establece la Corporación en cuanto a la moneda de pago, la cual tiene que ser siempre en la moneda del proveedor (excepto el USD).

La Forma de Pago tiene una influencia directa en la formación de los precios externos ya que cuando acordamos en el Contrato; Carta de Crédito a la Vista y Confirmada por un Banco Extranjero de Primera Clase, hay que tener en cuenta, en primer lugar que para el proveedor, esta forma de pago le favorece, por cuanto, el comprador le esta financiando la operación.

Con relación al precio externo no lo encarece, pero cuando el producto llega a Cuba hay que incorporarle el gasto del interés pagado por el Banco que dio la garantía, el cual en algunos casos llega al 1% del valor FOB de la mercancía, lo cual incide directamente en la formación del costo de Importación del producto.

Los Compradores y Vendedores, deberán interesar a los técnicos en Finanzas y Divisas para que den su opinión y criterio de la mejor forma de pago, monedas y los pronósticos del curso de las diferentes monedas en el mercado mundial ya que entre el proceso del cierre del contrato y su ejecución, que es el momento real en que se paga lo anteriormente acordado, si no tenemos en el momento del análisis de la Concurrencia dicho pronóstico es posible que paguemos más que lo realmente necesario.

El Transporte y el Seguro.

No obstante, de comprar o vender en condiciones FOB, los compradores y vendedores debe conocer todo lo relacionado con los Fletes y el Seguro, por cuanto ambos influyen directamente en la formación de los Precios de Compra-Venta Internacional.

El valor del Flete es uno de los elementos del costo que más encarece los precios de importación y de exportación, de ahí la necesidad que tienen Compradores y Vendedores en el mismo momento de salir al mercado, establecer los puertos de origen y de destino de las mercancías y conocer los lugares donde quedan las fábricas del proveedor y desde las cuales nos pretende entregar las mercancías, para poder comparar los precios acordes con las distancias de las fábricas al puerto de embarque, ya que el Vendedor incluirá todos los gastos en el precio.

Por ejemplo, Canadá, con sus puertos de embarques de Vancouver, Montreal y Sant John, todos muy distantes entre ellos, si desconocemos la ubicación real de la fábrica, desde la cual nos pretenden entregar las mercancías, el proveedor incluirá en sus precios el costo de la transportación por ferrocarril de las mercancías, la cual es de 100.00 USD/TM desde el lugar más lejano posible, quedándose con la diferencia.

La opción más conveniente para el Comprador y para el Vendedor será la de establecer en el Contrato precios acordes con los puertos de embarques y destinos.

Las supervisiones se establecerán acorde al tipo de producto, la Certificación la debe emitir la Empresa especializada en cumplir esta tarea, estos gastos serán a cuenta del que solicita la supervisión en origen.

Importancia del Flete y el Seguro en la formación de los precios de Compra-Venta.

Expliquemos la afirmación anterior a través de un ejemplo de Importación.

Desde el momento mismo en que salimos al mercado solicitando precios de ofertas para un producto determinado lo debemos hacer estableciendo de antemano la Condición General de Entrega, digamos en el ejemplo anterior: precios FOB y precios CIF.

El comprador deberá establecer parámetros de corrección para llevar todas las ofertas a la misma Condición General de entrega, en esta caso se deben llevar todas las ofertas a la Condición CIF, para ello es importante conocer e interesar a los compañeros que trabajan en el Departamento de Transporte y Seguro la mejor opción de flete ya que no es lo mismo embarcar 100 contenedores que 500 ya que los fletes se deben negociar y obtener buenos resultados en la relación Costo-Beneficio, a través de la negociación del flete, solamente se toma en cuenta cuando luego de muchas gestiones se logra que el barco toque un puerto no incluido en la línea regular de la naviera, lo que provoca el pagó de una tarifa muy alta.

En cuanto al Seguro, se deberá negociar con la empresa aseguradora, la Cobertura que mejor nos cubra de los riesgos, así como la Prima más y rentable.

Queremos por último hay que tener en cuenta que cuando acordamos establecer como Condición General de Entrega el término CIF, el proveedor negocia el Flete y el Seguro a cuenta y riesgo del Comprador, de ahí a que todos debamos de cumplir lo establecido en la Instrucción 40/2000.

La OMC y los Aranceles

La OMC surge durante la Ronda de Negociaciones Multilaterales de la Ronda de Uruguay como consecuencia al desarrollo alcanzado por las Potencias Capitalistas así, como por la necesidad de los Países en desarrollo.

Funciones.

Facilitar la administración y funcionamiento de los acuerdos generales y sus anexos, así como favorecer el cumplimiento de sus objetivos.

Constituir el marco apropiado para la aplicación de los acuerdos y servir de foro para las nuevas negociaciones sobre las relaciones comerciales multilaterales a través de las Conferencias Ministeriales.

Administrar el Sistema Integrado de Soluciones de Diferencias entre los signatarios.

Cooperar con el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF).

Estructura

Conferencia Ministerial: Se reúne cada dos años con los Ministros con el fin de examinar y supervisar el funcionamiento de la OMC, cada miembro tiene derecho a un voto.

Consejo General: Es el encargado de cumplir las tareas de la organización entre las Conferencias Ministeriales.

Importancia e incidencia en el Análisis de la Concurrencia.

El Arancel es uno de los aspectos que hay que tener en cuenta en cada negociación, en Cuba es un impuesto ad-valorem sobre el importe total de una compra o venta internacional.

Los % de Arancel se establecen a partir de la configuración propia de los productos, como son las materias primas, los componentes, etc. identificados a través de una codificación internacional llamada Sistema Armonizado. Los compradores y Vendedores Internacionales deben conocer y dominar las Partidas Arancelarias de los productos que comercializan.

La aplicación de los aranceles constituye uno de los ingresos más importantes al presupuesto del Estado.

Los Aranceles tienen una gran incidencia en la formación de los Precios de Importación y de Exportación, en el caso de la Importación encarece el producto importado por cuanto el Arancel no es más que un impuesto al valor importado, de ahí que los compradores internacionales deben conocer los acuerdos arancelarios establecidos con los países y tenerlos en cuenta en el proceso de selección de la mejor oferta

En cada negociación hay que tener en cuenta el origen de los productos por lo que hay que establecer dentro de los documentos el Certificado de Origen de los productos objetos del Contrato, por cuanto es normal contratar con producto con Panamá y el origen de los productos sea el Lejano Oriente, con tarifas Arancelarias diferentes, como es la Tarifa General y la Tarifa Preferencial.

Hay que conocer los acuerdos de Alcance Parcial que tienen firmados algunos países la América Latina con Cuba tanto para Exportar como para Importar.

Calculo del Valor en Aduana

Permite solucionar de la mejor manera posible la incertidumbre que se origina acerca del valor de una mercancía importada, produciendo un efecto más restrictivo que el propio derecho de aduana.

El Valor de Aduana es importante para la elaboración de las fichas de costos la evaluación de las inversiones y los registros estadísticos de importación.

Existen cinco métodos de Valoración, clasificados en orden jerárquico, que deben ser aplicados por los funcionarios de aduana de todos los países signatarios de la OMC, únicamente cuando no se pueda determinar un Valor en Aduana genuino según el primer método, podrá aplicar el segundo, y así de un

modo sucesivo. En Cuba se aplica casi siempre el primer método y en algunos casos el segundo.

- a)- Valor de Transacción: Precio realmente pagado
- No pueden existir vínculos entre el comprador y el vendedor como son:
 - Si una de las partes ocupa cargos de responsabilidad o dirección en la otra.
 - Si están legalmente reconocidas como asociadas en negocios.
 - Si están en relación de empleador y empleado.
 - Si son de la misma familia.
- b)- Valor de Transacción: Mercancías Idénticas
- Mercancías idénticas en todo, incluidas sus características físicas, calidad y prestigio comercial.

Nota: Para profundizar en el tema le recomendamos que se remita a las publicaciones que se encuentra en la Biblioteca del Instituto COMEX, entre ellas "Guía para hombres de negocio" del Dr. Eduardo Duque Pérez, Capítulo II.

La Supervisión

Los gastos de supervisión en origen se encuentran en relación al tipo de producto y la Certificación la debe emitir la Empresa especializada en cumplir esta tarea, estos gastos corren a cuenta del que solicita la supervisión.

En resumen el CIF: Producto en Cuba, en el puerto que tiene un precio que cubre el costo de producto, flete y seguro.

A este precio CIF se le añade la tasa de la empresa importadora (TRI), aranceles, gastos de aduana y se le añaden otros gastos que conforman el precio de importación.

Hay productos que requieren tratamientos adicionales.

Lo interesante de este tipo de empresa es conocer los precios de condiciones de compra.

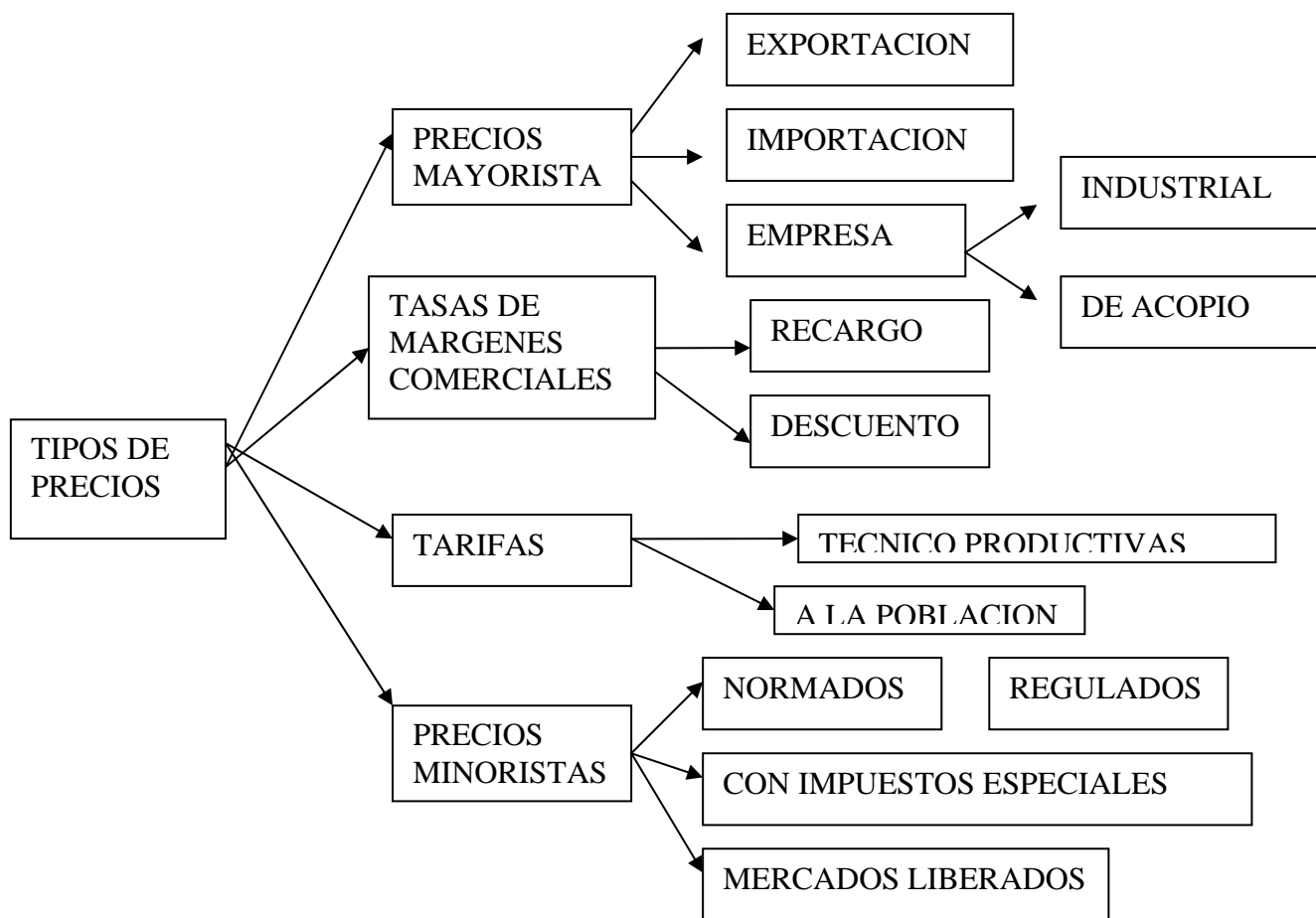
- Precios que sustituyen importaciones.

En vez de traerlo de otro [país] lo producen en Cuba. Se fija el precio para sustituir importaciones, puede utilizar el precio del producto que se sustituye, este aspecto se analizará con más detalle en el estudio de los métodos de formación de precios.

- Precio de venta a los mercados liberales.

Producciones propias del país, se fijan a partir del precio de la población, a partir de precios minoristas, descontándole la tasa comercial de la empresa comercializadora minorista y mayorista, lo cual se verá con más detenimiento en el estudio de los precios minoristas.

CONCEPTO Y SISTEMA DE PRECIOS EN CUBA. EL SISTEMA DE PRECIOS EN CUBA



Tarifas técnico – productivas

Rasgos, características

- Se establecen entre empresas
- Reconoce los gastos de trabajo, de servicios que se prestan entre las empresas.
- Las tarifas se utilizan cuando la inversión de trabajo no tiene un valor de uso donde materializarse
- Hay que diferenciar los costos de las piezas o componentes que se sustituyen. NO se facturan como parte de las tarifa
Ejemplo: Cambio del guardafango, se cobra aparte la pieza del servicio.
- Las tarifas de servicio profesionales donde el gasto fundamental es de fuerza de trabajo en las condiciones de hoy en Cuba no se considera gastos en CUC

3. Definición sobre las Tarifas del PIB con enfoque social

Antes a la educación, salud, se le vendía al precio minorista menos el recargo comercial. A partir del próximo año 2007 se prevé que a las entidades presupuestadas se les venda a precio mayorista más recargo comercial.

Por otra parte con el objetivo de registrar con más efectividad en el Producto Interno Bruto el incremento de los gastos que el país destina a las políticas sociales se han calculado por el Ministerio de Finanzas y Precios una relación de tarifas de servicios que se brindan a la población gratuitamente. Posteriormente, se trabajará por concebir la planificación financiera de estas instituciones sobre la base de estas tarifas.

BIBLIOGRAFIA FUNDAMENTAL.

- Resoluciones de precios del MFP. Regulación Metodología General de Formación y Probación de Precios. Año 1999.
- Trabajo de Forum Científico de Base del MFP de la Dirección de Precios de Bienes de Consumo.
- Libro en preparación sobre Los Precios en Cuba. Ministerio de Finanzas y Precios. 2006

PREGUNTAS DE AUTOCONTROL.

1. Defina el concepto de sistema de precios.
2. Relaciones las características más significativas de un sistema de precios en condiciones de la propiedad social.
3. Explique la ventaja principal y desventaja de la regulación conciente de la cadena de valor de una producción o un servicio en una economía centralizada.
4. Que define como precio mayorista.
5. Que rasgo esencial caracteriza a las tarifas de servicios técnico productivos.
6. Qué rasgos específicos asume el precio de exportación.
7. Relacione y explique brevemente los elementos que integran el precio de importación.
8. Calcule el siguiente precio de importación
 Precio CIF = 230
 TRI= 3%
 Arancel = 11%
 Interés por el crédito de compra en fábrica: 2,5%
 Gastos de flete: 15
 Gastos de seguro: 15.
 Recalcule el precio considerando que la tasa de cambio de la moneda de apreciación en un 20%.
9. Relacione los elementos más significativos de las tarifas de servicios técnicos productivos.
10. Exprese su opinión sobre la necesidad de considerar las Tarifas no mercantiles en el PIB.

TEMA NO. 4 LAS TASAS DE MARGEN COMERCIAL.

Sumario:

1. Concepto de tasas de margen comercial y tipos de tasas.
2. Política de precios en las tasas de margen comercial.

Desarrollo

A. Concepto de tasas de margen comercial y tipos de tasas.

Es la magnitud o tasa porcentual que, como máximo, se aplica sobre el volumen físico o el valor de la circulación mercantil y que corresponde recibir a las entidades que realizan la función de comercialización, para resarcirse de los gastos que se reconoce deben incurrir en esta actividad, y obtener utilidades.

Las tasas se denominarán de recargos comerciales a las que se calculan y aplican sobre los precios mayoristas, y de descuentos comerciales a las que se calculan y aplican sobre los precios minoristas.

Las tasas de márgenes comerciales tienen carácter de máximas, por lo que no constituye violación aplicar tasas inferiores a las aprobadas por este ministerio.

Las referidas tasas se conforman por los gastos que, como promedio, deben incurrirse en cada nivel de circulación, más determinada utilidad.

Deben aplicarse tasas de márgenes comerciales inferiores a las oficialmente establecidas, evitando así encarecer innecesariamente los productos y mejorar su competitividad, siempre que con ello no se incumplan las obligaciones con el Presupuesto del Estado.

En el caso de productos o mercancías importadas, la tasa de recargo del importador se aplicará al costo CIF (incluye costo de adquisición, seguro y flete). En las exportaciones se aplicará sobre el precio según condiciones de venta, convertido a moneda nacional, mediante la aplicación de la tasa de cambio oficial.

A los fines de la presente se consideran productos duales los que pueden, a la vez, constituir bienes de consumo o insumos técnico-productivos. En estos casos, las entidades comercializadoras precisarán en los contratos la aplicación de recargos o descuentos comerciales, según el destino de cada lote.

El Ministerio de Finanzas y Precios determina los bienes de consumo que, sin tener destino técnico productivo, se facturarán a precio de empresa más recargo comercial, lo que se establecerá en las disposiciones correspondientes.

Las tasas de márgenes comerciales se estructuran de acuerdo a los niveles de circulación, entendiéndose como tales el nacional, territorial o provincial. Tendrán derecho a cobrarlas quienes realicen las funciones de

comercialización en cada nivel, manteniendo su carácter funcional.

De existir más de una entidad comercializando el mismo producto dentro de un nivel de circulación, la tasa será compartida de acuerdo con la proporción que a cada una le corresponda, lo que debe quedar establecido en los contratos correspondientes. No obstante, este ministerio podrá determinar otro tratamiento ante casos específicos. Esto es lo que se llama carácter funcional de las tasas comerciales, pues cada entidad debe recibir según los gastos que ha incurrido en la función que desempeña.

Las tasas se conformarán por familias de productos o por grupos de entidades comercializadoras que realicen funciones similares, según determine este ministerio. Excepcionalmente se autorizarán tasas por empresas en actividades específicas y en estos casos se considerará las tasas resultados de los grupos que comercializan. Al elaborarse las propuestas por los órganos y organismos se deberá mantener una correlación adecuada entre las tasas a aplicar por diferentes empresas comercializadoras

De registrarse disminuciones en los gastos, de modo que las principales entidades comercializadoras incrementen las utilidades reales en más de un 50 %, sostenidamente durante 3 trimestres, por encima de lo previsto al aprobarse la tasa máxima en cuestión, deberán reducirlas e informar a este ministerio.

Se ratifica que las entidades consumidoras están en el derecho de reclamar, cuando tengan elementos que indiquen que no se han rebajado las tasas de acuerdo a lo establecido en el párrafo precedente. Se hará en primera instancia a la propia entidad circuladora y de considerarlo necesario trasladará la reclamación a su organismo superior para que lo haga a su nivel, y en caso necesario a este ministerio. Este, si procediera, determinará la rebaja con carácter retroactivo.

Tipos de tasas para la comercialización

Como se ha expresado anteriormente las tasas para la comercialización se estructuran en tasas de recargos y descuentos comerciales, por grupos de productos y por niveles de circulación, o por empresas. Son la base para calcular el monto de los ingresos que podrán percibir las empresas comercializadoras para financiar los gastos de operación de la comercialización y obtener utilidades.

Se expresan, en caso que se calculen sobre unidades físicas, sobre la unidad de medida del producto; y en caso que se calculen sobre el valor de la circulación mercantil, como un tanto por ciento de éste.

Tasa máxima de recargo del importador o exportador.

Es la tasa a aplicar por las entidades con actividad de comercio exterior, que incluye los gastos necesarios de exportación o de importación y un margen de utilidad.

Tasa máxima de recargo mayorista nacional.

Cubre los gastos necesarios y la utilidad correspondiente que, como máximo, se reconocen por la circulación de las mercancías después de recibidas las mismas en el punto de envío del productor nacional o punto de entrega del importador, hasta el punto de recepción de la mayorista territorial o provincial, según sea el caso.

Tasa máxima de recargo mayorista territorial.

Cubre los gastos necesarios y la utilidad correspondiente que, como máximo, se reconocen por la circulación de las mercancías, después de recibirse las mismas en el almacén del mayorista territorial, hasta situarlas en el almacén o punto de recepción de la empresa mayorista provincial.

Tasa máxima de recargo mayorista provincial.

Cubre los gastos necesarios y la utilidad correspondiente que, como máximo, se reconocen en la circulación de las mercancías, después de recibir las mismas en el almacén del mayorista provincial, hasta poner los productos encima del medio de transporte que los traslada al consumidor.

Tasa máxima de recargo mayorista total.

Cubre los gastos necesarios y la utilidad correspondiente que, como máximo, se reconocen en la circulación de las mercancías, en toda la red de comercialización mayorista; desde el almacén del productor nacional, muelle o punto de entrega del importador, hasta situarlas encima del medio de transporte que las traslade al consumidor. La tasa total será igual a la suma de las tasas para los niveles nacional, territorial y provincial.

La tasa de margen comercial del nivel de circulación que corresponda será compartida entre la entidad comercializadora y la consumidora, cuando esta última asuma la transportación de las mercancías hasta su almacén, siempre que dichas tasas tengan incluidos esos gastos.

Tasa máxima de descuento mayorista nacional

Cubre los gastos necesarios y la utilidad correspondiente que, como máximo, se reconocen en la circulación de las mercancías, desde el almacén o punto de envío del productor nacional, hasta ponerlas en el almacén o punto de recepción de la empresa mayorista territorial.

En las mercancías de importación incluye los gastos desde el muelle o punto de entrega del importador, hasta entregarlas en el almacén o punto de recepción de la empresa mayorista territorial.

Tasa máxima de descuento mayorista territorial.

Cubre los gastos necesarios y la utilidad correspondiente que, como máximo, se reconocen en la circulación de mercancías, después de recibirse en los almacenes o puntos de recepción del mayorista territorial, hasta situarlas en el almacén o punto de recepción de la empresa comercial minorista o en sus unidades, de acuerdo con lo que se contrate.

Tasa máxima de descuento comercial minorista.

Cubre los gastos necesarios y la utilidad correspondiente que, como máximo, se reconocen en las empresas comerciales minoristas y sus unidades, que comercializan directamente con la población los bienes de consumo, desde el momento en que reciben los mismos en sus almacenes o puntos de recepción.

Tasa máxima de vinculación directa.

Es la destinada a resarcir a las empresas circuladoras de los gastos fundamentalmente administrativos, en que incurren al realizar la vinculación directa entre los productores o importadores, con los consumidores por ellas representados.

Se define como vinculación directa la actividad que realizan las empresas mediante la cual participan en la circulación de mercancías sin participación directa en la misma, sino mediante procedimientos administrativos, de planificación y asignación, desde el productor o importador al consumidor. Esta tasa incluye los gastos necesarios para realizar las funciones antes mencionadas, de acuerdo a lo que este ministerio establezca en cada caso.

Formación de las tasas máximas de márgenes comerciales.

Los gastos constituyen el elemento esencial, por lo que su fundamentación resulta una premisa indispensable, así como la depuración de factores coyunturales e ineficiencias que no deben ser consideradas en el margen comercial. Se deberá partir de una contabilidad que refleje con veracidad los mismos, así como adecuados sistemas para su registro y cálculo.

Cuando participan varias empresas en un mismo nivel de circulación, las tasas se conforman a partir de los gastos de las empresas que se seleccionen para conformar el Gasto Medio para su formación.

En dicha selección deberán estar las empresas comercializadoras más representativas en cuanto a eficiencia, tecnología y volumen de circulación. Su correcta selección es esencial, registrándose en el expediente de fundamentación, copia del cual se conservará en la entidad que elabora la propuesta.

Este ministerio definirá, a partir de la propuesta fundamentada del órgano u organismo, en qué casos el cálculo de las tasas de márgenes comerciales se efectúa sobre unidades físicas o sobre el valor de la circulación mercantil, valor de las importaciones o exportaciones, según corresponda.

Dado que las tasas de márgenes comerciales están destinadas a cubrir los gastos planificados o normados en que debe incurrirse para realizar la circulación de las mercancías, al elaborarse las propuestas es imprescindible la depuración de los gastos por la utilización ineficiente de los recursos puestos a disposición de las empresas.

Los gastos de operación (comerciales o de circulación) se considerarán desde que el medio de transporte esté cargado, a la salida del almacén del productor o comercializador.

Al presentarse las propuestas de tasas se partirá como mínimo de los niveles de eficiencia a partir de los cuales se autorizó la constitución de la entidad, su redimensionamiento o su incorporación al Perfeccionamiento Empresarial. Además se informarán los planes previstos para períodos del futuro inmediato.

Cuando se trate de proponer incrementos, es imprescindible profundizar en sus causas y por qué los gastos adicionales no pueden ser compensados con reducciones en otros para una mayor eficiencia, o incrementos en el nivel de actividad.

Dentro de las tasas, estarán contenidos los siguientes gastos:

- 1) Materiales
- 2) Mermas (dentro de las normas establecidas)
- 3) Combustibles.
- 4) Energía
- 5) Gastos de Fuerza de Trabajo, dentro de los que se incluye:
 - Salarios.
 - Impuesto por la Utilización de la Fuerza de Trabajo.
 - Otros. *Los pagos por concepto de estimulación no podrán incluirse cuando estén condicionados al incremento de la eficiencia a partir de la disminución de los costos. En los casos de la estimulación en pesos convertibles que los trabajadores devuelven el contravalor en pesos, será reflejado el gasto en pesos convertibles, pero deducido en igual magnitud de la moneda nacional (total).*
- 6) Depreciación y Amortización. Solo se podrán incluir gastos en pesos convertibles cuando se hayan autorizado inversiones en esa moneda que no hayan sido aún pagadas y cuyo financiamiento fue adquirido por créditos o que su reposición a corto plazo deba hacerse en esta misma moneda. Los casos que no se ajusten a estos conceptos deberán presentar la autorización del MEP.
- 7) Gastos de Transporte, los cuales pueden estar contenidos o no dentro de las tasas, según se establezca por este ministerio.

Cuando al productor no le corresponda cobrar el margen comercial por no ser circulador de la mercancía y asuma la transportación, cobrará como máximo, el precio de empresa más las tarifas de transporte vigentes, si la circulación se realiza por medios propios; o prefacturando el valor que le cobre la empresa transportista.

Si el consumidor es el que se encarga de la transportación y el margen comercial la incluye, podrá refacturarla al comercializador según las tarifas de transporte establecidas. Si el margen no incluyera la transportación asumirá estos gastos.

8. Otros gastos monetarios. no se incluyen aquí los Gastos Financieros, pero si en el cálculo final de la tasa de margen.

En la tasa de recargo del importador o exportador se incluyen, además, los siguientes gastos, según correspondan:

- 9) Gastos de supervisión de mercancías.
- 10) Gastos portuarios.
- 11) Servicios aduanales y gastos de apoderados de aduana.

Las partidas anteriormente expuestas podrán desglosarse según se estime conveniente para facilitar el análisis.

Las empresas de comercio exterior incluyen los gastos una vez que sean recibidos los productos del suministrador extranjero, o sea, desde la declaración de la mercancía en la aduana hasta la entrega a los consumidores nacionales y viceversa, cuando se trate de una exportación.

A las empresas que realizan al mismo tiempo, con sus medios, actividades de importación y exportación, se le aprobará una tasa de recargo única tomando como base el valor total de ambas actividades, y se aplicará en cada operación de importación o exportación.

En los casos en que las empresas importen y comercialicen internamente dichas importaciones, deben calcular tasas independientes para cada actividad.

Las modificaciones de tasas, como norma general, se aplicarán a partir del inicio del año siguiente de su aprobación e información a los implicados, evitando afectaciones innecesarias a los planes y presupuestos del año corriente.

En los casos en que sea necesaria su aplicación inmediata, este ministerio establecerá un período no menor de quince (15) días naturales, a partir de la comunicación a los afectados.

La tasa de margen comercial, cuando el método de cálculo a utilizar sea sobre unidades físicas, se expresa como la relación que refleja los gastos reconocidos como necesarios, más dichos gastos, deducidos los de publicidad y propaganda, multiplicados por la normativa de utilidad máxima en el numerador, entre el volumen de la circulación mercantil en unidades físicas en el denominador, y se aplica sobre la unidad de medida del producto.

$$\text{Tasa de margen comercial} = \frac{\text{Gastos de circulación} + (\text{Gastos de circulación} \times \text{Tasa de Utilidad (hasta el 5\%)})}{\text{Volumen de la Circulación mercantil en unidades físicas}}$$

Si el método de cálculo utilizado es sobre el valor de la circulación mercantil se toman, al igual que en el método anterior, los gastos reconocidos como necesarios, más dichos gastos deducidos de ellos los de publicidad y propaganda, multiplicados por la normativa de utilidad máxima en el

numerador.

Todo ello entre el valor de las ventas, en el denominador, y se expresa en tanto por ciento (%). Se aplica sobre el precio del producto. Todo lo cual queda expresado a continuación:

$$\text{Tasa de margen comercial} = \frac{\text{Gastos de circulación} + \text{Gastos de circulación} \times \text{Tasa de Utilidad (hasta el 5\%)}}{\text{Valor de la Circulación mercantil}} \times 100$$

La normativa de utilidad se fija como máximo en un cinco por ciento (5%) sobre los gastos de circulación (excluyendo los de Publicidad y Propaganda de estos), pudiendo aplicarse tantos por cientos inferiores, siempre y cuando se cumpla con las obligaciones fiscales. De proponerse incrementos en los gastos, se analizará casuísticamente si procede reconocer en la nueva tasa del margen comercial el tanto por ciento de utilidad establecido o se reduce hasta la magnitud mínima imprescindible.

El redondeo de las tasas de márgenes comerciales expresadas en forma porcentual se establecerá, por lo general, con una cifra decimal como máximo, lo que se evaluará al aprobarlo.

Sólo en los casos que sean necesarios y debidamente fundamentados este ministerio aprobará márgenes comerciales con tasas de utilidad superiores al 5 %. Para ello, se presentarán propuestas a este ministerio, fundamentando:

- Nuevo margen de utilidad propuesto.
- Volumen de circulación y gastos de operación del año anterior, actual y proyección.
- Rendimiento de los activos con la utilidad establecida y con la propuesta.
- Inversiones en ejecución, previstas y aseguramiento de estas.
- Otras consideraciones que fundamenten la propuesta incluyendo indicadores específicos de la actividad comercial.

En resumen, las *empresas comercializadoras*: ni producen ni consumen sino que son intermediarias (Compran y venden).

La actividad comercializada es una actividad intermediaria que puede contribuir a incrementa la eficiencia social.

Cómo se determina la Tasa de Margen Comercial. Hay que conocer los gastos de las empresas.

- En el balance se identifican los gastos que tienen que ver con la circular mercantil.
- Combustible, teléfono, transporte, FIT, alquiler, electricidad} \$100 000.
- Costo de venta \$500000.
- Valor de la circular mercantil \$1000000.
- Compro 100000 Ton.

$\frac{GT + \text{util}}{\text{Valor Circ. (Merc. ó ton ó valor de compra)}}$ = Tasa (valor de la circular mercantil)

$$= \frac{105000}{100000} \$ 1,05 \text{ ---Recibir } \$1,05 / \text{Ton.}$$

$$= \frac{105000}{100000} = 0,105 \text{ por C/\$ que vendo me quedo con } 10,5$$

Tasa de recargo se fija como referencia al costo de venta ya que se calcula con un por ciento.

No todos los gastos de la empresa comercializadora se incluyen en la tasa de margen comercial (los gastos de multas, mermas, inversiones directas, robos, faltantes, estímulo a los trabajadores por sobre cumplimiento).

Tipos de tasas

Recargo det. la tasa	Descuento	Unid. Física
Calculando $\frac{\text{Gastos} + \text{util}}{\text{C. x tasas.}}$	Det. $\frac{\text{G} + \text{util}}$	Se det. Por c/ unid
		Valor Circ. Fís.litros, quintales
		merc. ó x tasas. Toneladas.

Niveles de circulación

- 1- M Importación
- 2- X exportación
- 3- Circulación Nacional
- 4- Circulación Territorial
- 5- Circulación Minorista.

Pueden darse combinaciones entre ellos y todas estas tasas están fijadas en 25 grupos – según la familia o similitud de los productos, ejemplo: alimentos, medicinas o equipos.

2. Política de Precios con las tasas de recargo comercial

Una de las características de la economía empresarial, en los primeros años de este siglo, fue el desarrollo de un mecanismo de funcionamiento para las empresas autorizadas a vender y comprar totalmente en moneda convertible.

Este esquema de funcionamiento permitió adquirir productos en el exterior y venderlos a las empresas nacionales, regulándose el precio por el mercado, lo que les facilitó obtener grandes masas de utilidad.

Estas empresas aplicaban tasas de margen comercial que no fueron fijadas centralmente por el Ministerio de Finanzas y Precios, coexistiendo empresas que hacían el mismo tipo de actividad y aplicaban diferentes tasas de margen comercial.

Según las informaciones recibidas, del total de empresas que importaban y circulaban mercancías para la economía interna, algo más del 80%, tenía una cobertura de Sociedad Anónima o se le atribuyeron posibilidades en su objeto social para importar y comercializar totalmente en moneda convertible.

Estas entidades provocaban un incremento significativo de los precios y posteriormente de los costos a la economía nacional, ya que por lo general se aplicaban a productos de importación multiplicándose el incremento en cada producto o servicio al momento de fijarle sus precios.

En resumen, desmonopolización del comercio exterior y la autorización de la circulación de la moneda libremente convertible fueron importantes incentivos al incremento de la producción y circulación de las mercancías, pero con su proliferación se iniciaba un período de cierto caos en la actividad económica, donde las leyes ciegas del mercado comenzaban a preponderar. La decisión del reordenamiento de esta actividad va dirigida a optimizar los mecanismos económicos que permitan obtener resultados superiores en el futuro.

Concepto de regulación dinámica de los precios

La función de regulación de los precios es innata al Estado, en mayor o menor medida, según sus características sociopolíticas. El Ministerio de Finanzas y Precios acumula una formidable experiencia en esta actividad, proveniente del extinto Comité Estatal de Precios.

Hasta la fecha, la regulación tradicional de los precios se manifestaba por lo general en dos vertientes principales:

- 1) Fijar centralmente aquellos que por sus características así lo requerían.
- 2) Descentralizar a otras entidades la aprobación de los precios a través de determinadas metodologías que debían ser de estricto cumplimiento.

Como preferencia, se indicó que los precios internos se regularan por el comportamiento de los externos, lo que favorecería la búsqueda de una mayor eficiencia y la inserción en el mercado internacional.

La alta concentración de la producción, la insuficiente información de los precios en nuestros mercados y la poca preparación de los cuadros administrativos para este tipo de mecanismo económico condujo, entre otros problemas, a los siguientes resultados:

- 1) Incremento sistemático de los precios mayoristas, tanto de los productos que se importaban como los de origen nacional.
- 2) Poca transparencia en la formación de los precios y en oportunidades imposición de precios excesivos.
- 3) Sustracción de importantes recursos financieros al Turismo y a las producciones y servicios que se dirigen a la exportación.
- 4) Incremento de los costos y por tanto, limitaciones crecientes a la competitividad internacional de nuestros productos y servicios.

La regulación dinámica es un mecanismo, implícito en un conjunto de medidas que adopta la dirección del país, para enfrentar las anteriores consecuencias y potenciar más los resultados económicos.

Es un conjunto de acciones dirigidas a fines específicos, tanto de la economía en general como a ramas particulares. Se basa en la experiencia acumulada en materia de regulación y se diferencia de la tradicional en los siguientes aspectos:

- 1) Su carácter sistémico, el enfoque no es de un solo producto, sino de los resultados finales de la economía.
- 2) Tiene carácter activo, pues está en constante evaluación y perfeccionamiento.
- 3) Se utiliza de forma combinada diferentes formas de regulación y de métodos de formación de precios para optimizar los resultados
- 4) Los mecanismos de control son masivos y enérgicos. Participan todos los entes económicos y con los incumplidores se adoptan medidas enérgicas, pues los resultados ahora no son solo de una empresa, sino de todo el país.

En la práctica Para regular dinámicamente la actividad de comercialización mayorista, se aplicaron los siguientes conceptos:

- a) Reconocer como gastos de circulación necesarios para la actividad solo aquellos relacionados directamente con la comercialización. No incluir los gastos para la adquisición de las mercancías pues encarecían las tasas de margen comercial innecesariamente, ya que se recuperan en el propio precio del producto cuando se vendía.
- b) Regular la normativa de utilidad a un mínimo permisible, pues los grandes volúmenes de mercancías que circulan estas empresas producen, con pequeñas tasas de utilidad, grandes masas de ganancias.
- c) Determinar las tasas promedios de las empresas con características similares para cada grupo de productos y en los mismos niveles de circulación. Estos costos medios ramales constituyen las líneas a las que debe acercarse la eficiencia empresarial.
- d) Junto con la definición de las tasas de margen comercial se precisó que por ciento de ellas era necesario para recuperar los gastos en pesos convertibles, lo que permitió reducir considerablemente estos gastos en su circulación.
- e) Determinar en los casos que fuera posible las tasas de margen comercial como valores fijos por unidades físicas, tanto de volumen o de pesos, lo que facilita que los ingresos de las empresas se desvinculen de los precios de adquisición.
- f) Fijar para cada empresa su tasa de margen comercial. Si se encontraba en los niveles medios se aceptaba su propuesta. En los casos que se proponían tasas por debajo de las medias se aceptaban, no se llevaban a la media partiendo del criterio que no era necesario posibilitarle mas ingresos que los que realmente requiere.
- g) Evaluar anualmente el comportamiento de las tasas de margen comercial mayoristas aprobadas en cada empresa, determinando se cumplieron con los niveles de gastos y utilidad previstos.
- h) Realizar anualmente un análisis similar al anterior, determinando por cada grupo y nivel de comercialización las tasas medias y con ellas las que encuentran por encima que requieran de un período adicional para adoptar medidas para el incremento de su eficiencia.

Cuando la empresa se encontraba en niveles superiores a la media se le concedió un plazo para ajustar sus gastos de circulación con medidas dirigidas a un reordenamiento de su actividad. A las empresas que no pudieron lograr los niveles de eficiencia promedio se les orientó no circular

más esos productos o pasar sus funciones a otra entidad que era más eficiente.

Un aporte teórico importante en esta experiencia es la concepción de la regulación dinámica como la combinación activa de diferentes modalidades de regulación con el objetivo de mantener sobre las empresas comercializadoras un mecanismo que las compulse a la búsqueda de mayor eficiencia y a la vez abaratar esta actividad y hacer más competitivos los productos nacionales.

En resumen, con la aplicación de las medidas para la regulación dinámica de las tasas de margen comercial se ha creado un esquema de trabajo, sustentado en las técnicas de la informática que con agilidad permite identificar no solo la tasa que le corresponde a cada empresa, también su lugar entre las que realizan actividades similares.

- Todas las tasas de margen comercial son máximas (no se pueden aumentar y si disminuir)
- La utilidad de las empresas comercializadora es máxima y puede incluir (previa autorización del ministerio) el interés bancario y determinar impuestos.

Tasa = $\frac{6 + v + i + 2\%}{C \times \text{tasa}}$ si pediste crédito e impuestos de las emp.

- Se aprueban anualmente cada una de las tasas de margen comercial de las empresas comercializadoras.
- Se calculan las tasas medias del país se le comunica a las empresas que tienen las tasas más altas que esta p / que se nivelen con las tasas medias y se les dice que tienen 6 meses p / ello (Que se hace? Se bajan los gastos de circulación).

BIBLIOGRAFIA FUNDAMENTAL.

- **Libro en preparación sobre Los Precios en Cuba. Ministerio de Finanzas y Precios. 2006**
- **Formación y Control de los precios en Cuaba. Silvio David Gutiérrez Pérez. CIFP del MFP**
- **Resoluciones del MFP sobre el tema.**

PREGUNTAS DE AUTOCONTROL.

1. **Defina el concepto de tasas de margen comercial.**
2. **relaciones los tipos de tasas de margen comercial que existen.**
3. **Explique la necesidad de establecer las tasas de descuento comercial.**
4. **Explique porque las tasas de margen comercial se definen por grupo o familias de productos.**
5. **Explique porque las tasas de margen comercial se definen por niveles de circulación.**

6. Argumente las ventajas de la definición de las tasas por valores fijos por unidades físicas. Que aspecto negativo usted le encuentra a esta formulación de las tasas.
7. Relaciones al menos 5 tipos de gastos que no se pueden incluir en las tasas de margen comercial, explique la razón brevemente.
8. Por que tanto el interés como los pagos especiales no se incluyen los gastos de las tasas de margen comercial y si en la planificación de sus utilidades.
9. Argumente los elementos más importantes de la política de precios referida a las tasas de margen comercial en Cuba.
10. Calcule la siguiente tasa de margen comercial tanto en valor y por unidades físicas. Calcule también como recargo y como descuento comercial.

Datos.

Materiales de oficina	10,00	
Combustibles		85,00
Transporte		130,00
Energía eléctrica		100,00
Teléfono	65,00	
Gasto total fuerza de trabajo	300,00	
Alquiler de almacenes		155,00
Multas		25,00
Gastos por pago de interés bancario.		70,00
Costo de venta (a precios de adquisición)	50000,00	
Circulación mercantil (a precio de venta)	60000,00	
Toneladas métricas vendidas		100,00

TEMA NO. 5 LOS PRECIOS MINORISTAS EN CUBA.

Sumario:

1. *Concepto y tipos de precios minoristas*
2. *Elementos Política de precios minoristas actual.*
3. *Niveles de precios y sus mediciones cuantitativas.*

1. Concepto y tipos de precios minoristas.

Son los que se establecen en las relaciones con las personas naturales y expresan los gastos que debe recuperar la sociedades por la venta de estos productos y servicios. Se incluyen entre las categorías económicas más sensibles y polémicas pues afectan el nivel y calidad de vida de la población. El precio minorista en las condiciones de la economía socialista es resultado esencialmente de decisiones políticas estatales.

Gastos que generalmente incluyen:

- Costos de producción directo e indirecto.
- Utilidad empresa producción.
- Recargo comercial mayorista.
- Descuento comercial minorista.
- Impuesto de circulación.

Se establecen diferentes métodos de formación de precios minoristas en moneda nacional, de acuerdo con el tipo de mercado en que se oferten, a cuyos efectos se delimitan los siguientes grupos de productos o servicios.

En los casos que se establecen normativas de tasas de utilidad para la formación de precios minoristas de productos o servicios, estas no son máximas, por lo que no pueden disminuirse.

- Productos y servicios de primera necesidad, seleccionados del mercado normado.

Como norma general los precios minoristas de los productos y servicios deben cubrir los precios mayoristas, los márgenes comerciales y los impuestos que correspondan. No obstante, pueden existir casos donde no se cubran todos estos conceptos, e incluso que puedan ser subsidiados por el Presupuesto del Estado, los que requieren de la aprobación expresa de este ministerio.

Comprende una selección de los bienes de consumo y servicios que se ofertan en el mercado normado y satisfacen necesidades básicas de la población.

El nivel de los precios minoristas de este grupo de productos y servicios se aprueba, de acuerdo con lo establecido legalmente, por el Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros. El Ministerio de Finanzas y Precios es el encargado de la aprobación provisional de los mismos hasta tanto se aprueben por ese nivel, sobre la base de las propuestas de los órganos y organismos a quien corresponda su presentación.

Dentro de este grupo los precios minoristas de los productos y servicios nuevos se aprueban teniendo en cuenta el nivel de precios de los productos y servicios comparables, considerando además su calidad y propiedades de uso.

De proceder incrementar precios mayoristas a estos productos o servicios que afecten al Presupuesto del Estado, los organismos productores e importadores lo deben informar a este ministerio.

Los precios minoristas de estos productos pueden expresarse mediante la siguiente fórmula general:

$PMN = PM + Mc + Iv$, donde:

P_{min} = Precio minorista

P_m = Precio mayorista

Mc = Márgenes comerciales (recargos o descuentos comerciales)

Iv = Impuesto sobre las ventas o de circulación según proceda.

En caso de subsidio se sustituye Iv por este, con signo negativo.

El impuesto de circulación cuando proceda, será obtenido por diferencia entre el precio minorista y mayorista más los márgenes comerciales. En la medida en que se apliquen tipos impositivos uniformes como el impuesto sobre las ventas, se irá sustituyendo esta forma de calcular el impuesto sobre la base de la diferencia entre ambos precios.

Los márgenes comerciales se calcularán de acuerdo con lo que determine este ministerio.

Las tarifas a la población de este grupo de servicios se fijan puntualmente y se pueden expresar mediante la siguiente fórmula:

$T_p = C_s + U + I_s$, donde:

T_p = Tarifa a la población

C_s = Costo del servicio (no incluye las piezas y materiales fundamentales, los cuales se cobran adicionándose a la tarifa)

U = Utilidad, resultante de aplicar el margen de utilidad.

I_s = Impuesto sobre los servicios públicos. Se determinará puntualmente que tarifas lo incluyen.

- Otros productos y servicios de mercados regulados y de acceso limitado.

Sus precios minoristas en moneda nacional se determinan a partir de los mayoristas, más las tasas comerciales y los impuestos que correspondan.

Se trata de productos y servicios no incluidos en el tratamiento anterior y de otros que se comercializan en diferentes mercados controlados o selectivos, con precios minoristas en moneda nacional inferiores a los que admitiría la demanda, como las llamadas tiendas de estímulo, establecidas para trabajadores de determinados sectores, o las tiendas para trabajadores vanguardias, etc.

Los elementos que se incorporan sobre los precios mayoristas para formar los minoristas pueden expresarse como multiplicadores sobre los primeros, o sobre los costos en las tiendas de venta minorista.

De incrementarse los precios mayoristas a los productos y servicios cuya formación de precios minoristas esté descentralizada, como norma, se deberán aumentar estos precios en igual proporción, sin afectar los impuestos. En los casos que se considere no trasladar el incremento del precio mayorista al precio minorista, se requerirá la aprobación previa de este ministerio.

Se incluyen en este grupo las tarifas a la población que se forman a partir de sus costos más el margen de utilidad.

Al determinarse estos precios se tendrán en cuenta las correlaciones que deben existir entre estos y los de productos o servicios iguales o comparables que se oferten en otros tipos de mercado, en particular los que se venden en pesos convertibles o divisas, considerando la tasa de cambio del mercado informal.

Las particularidades de la formación de precios de los distintos tipos de productos mencionados, el nivel de carga impositiva así como las entidades autorizadas a fijar precios se establecen por este ministerio, al amparo de lo establecido legalmente.

La formación de los precios minoristas de los bienes de consumo incluidos en este grupo, se puede representar a través de la siguiente fórmula:

$$P_{min} = P_{ai} / (1 - T_{imp}), \quad \text{donde:}$$

$$P_{ai} = P_m / (1 - T_{dc}) = P_m (1 + T_{rc})$$

P_{min} = Precio minorista.

P_{ai} = Precio antes del impuesto.

P_m = Precio mayorista.

T_{dc} = Tasa de descuento comercial.

T_{rc} = Tasa de recargo comercial.

T_{imp} = Tasa de impuesto sobre ventas o de circulación, según corresponda.

Las formas de cálculo específicas a utilizar en cada caso, o las adecuaciones que requiera la fórmula anterior, se determinan por este ministerio.

Para la formación de las tarifas de servicios a la población se podrá utilizar la siguiente fórmula:

$$T_p = (C_s + U) / (1 - T_{is}), \quad \text{donde:}$$

T_p = Tarifa a la población.

C_s = Costo del servicio (no incluye el precio las piezas y materiales fundamentales utilizados, los cuales se cobran aparte).

U = Utilidad resultante de aplicar el margen de utilidad.

Tis = Tasa de impuesto sobre los servicios públicos.

Constituyen un caso especial los precios de los comedores obreros, que continuarán rigiéndose por el principio de cubrir sus costos con el cobro a los comensales a precios asequibles por la vía de mayor eficiencia, sin perseguir ganancias.

- Productos y servicios con impuestos especiales.

Comprende una selección de bienes de consumo y servicios a la población con precios minoristas en moneda nacional que incluyen impuestos especiales, centralmente determinados para el saneamiento y equilibrio de las finanzas internas, gravando a determinados bienes no esenciales. Por ejemplo: cigarros y cervezas.

Los precios minoristas se fijan puntualmente y se corresponden con la siguiente fórmula:

$$P_{min} = P_m + M_c + I_v + I_e, \text{ donde:}$$

- P_{min} = Precio minorista.
- P_m = Precio mayorista.
- M_c = Margen comercial.
- I_v = Impuesto sobre las ventas.
- I_e = Impuesto especial a productos.

Los márgenes comerciales, impuestos, así como las formas de cálculo específicas que puedan requerirse se determinan por este ministerio.

Las tarifas a la población se fijan puntualmente y se pueden expresar mediante la siguiente fórmula:

$$T_{pob} = (C_s + U) + I_s + I_e, \text{ donde:}$$

T_{pob} = Tarifa a la población.

C_s = Costo del servicio (no incluye los precios de las piezas y materiales fundamentales, los cuales se cobran aparte).

U = Utilidad resultante de aplicar el margen de utilidad.

I_s = Impuesto sobre los servicios públicos.

I_e = Impuesto especial.

- Productos y servicios de mercados liberados.

Se les formarán sus precios minoristas por acuerdo entre el productor o importador y el comercializador, teniendo en cuenta los impuestos que correspondan, así como costos, niveles de precios del mercado, disponibilidad de oferta, calidad y moda, tratando en lo posible de reducir los niveles de precios. Las empresas entre las que medien dichos acuerdos deberán conservar los documentos que los formalicen, de modo que se pueda comprobar el cumplimiento de lo establecido en esta metodología. Los precios mayoristas se formarán según lo establecido en el epígrafe del presente anexo.

Además, es necesario reservar un margen para cubrir pérdidas o rebajas por productos de lento movimiento o sin salida por diseños fuera de moda u otras causas, pues estas rebajas no serán financiadas por el Presupuesto.

El productor o importador deberá cubrir sus costos, el comercializador sus gastos y todos obtener utilidades, que no se ajustarán en estos casos a un margen centralmente establecido. Los precios que se establezcan por este método no podrán generar subsidios del Presupuesto del Estado.

Forman parte de este grupo los productos de la industria, incluidos los susceptibles a cambios de moda comercializados en mercados de productos industriales, así como los servicios que se prestan en estos mercados, donde los precios en moneda nacional se fijan tomando en cuenta la oferta y demanda, así como el tipo de necesidad que satisfacen.

En los productos y servicios bajo sistemas especiales de financiamiento en divisas por el Ministerio del Comercio Interior, la formación de los precios minoristas se determinará por dicho ministerio, para lo cual emitirán las indicaciones que correspondan considerando el convertidor de pesos por dólar de costo de adquisición que se establezca. La aplicación del convertidor no será uniforme, debiendo tomar en cuenta las particularidades de los distintos tipos de productos y los resultados de los estudios de mercado.

Se deberá ejercer un control indirecto sobre los precios de ofertas similares de otros sectores de propiedad mediante la aplicación por las entidades estatales de precios y tarifas a la población relativamente inferiores, aunque velando por no propiciar la actividad de revendedores. Estos precios pueden ser diferentes por territorios, de acuerdo con lo que se regule por este ministerio.

- Precios minoristas en moneda libremente convertible

La característica esencial de la formación de precios minoristas en MLC es la fijación centralizada de índices mínimos por grupos de productos y excepcionalmente precios **FIJOS**, o precios mínimos a determinados productos.

Principios generales para la formación de precios minoristas en mlc.

Los principios para la formación de precios minoristas en moneda libremente convertible se aplican de manera uniforme en todas las entidades económicas autorizadas a desempeñar **EL COMERCIO AL DETALLE A LA POBLACIÓN** y se basan, en que el objetivo de dichas entidades es la recaudación de divisas para contribuir a incrementar la capacidad adquisitiva del país, y a la redistribución de los ingresos de la población.

La formación de precios minoristas en MLC se basará en los principios siguientes:

1. El Ministerio de Finanzas Y Precios oficializará los índices mínimos a aplicar sobre los costos en tiendas por grupos de productos, así como la

DETERMINACION de precios o precios mínimos en MLC, para una selección de productos.

2. El Ministerio de Finanzas y Precios pondrá en vigor los precios minoristas **FIJOS O** mínimos en MLC, así como los índices para formar éstos después de cumplimentar los requisitos establecidos para los casos siguientes:
 - a)- Autorizar rebajas de precios que puntualmente sea conveniente, a lotes de productos, que por razones comerciales no hayan podido realizarse a los precios establecidos, siempre que las mismas no signifiquen modificaciones de los índices o precios establecidos de forma permanente para el grupo de productos al cual pertenecen.
 - b)- Autorizar excepcionalmente la “congelación” de precios minoristas, que sea conveniente establecer siempre que estos precios cumplan con los índices mínimos establecidos
3. Los índices así como los precios que se fijen son mínimos, excepto donde explícitamente se precise otra cosa. No obstante, la formación de precios por encima de éstos se controlará centralizadamente por cada cadena, quedando prohibido que dicha decisión esté a nivel de establecimiento. Debe ser verificable, tanto por el control e inspección interno y externo, que los precios que se aplican en los establecimientos son los aprobados por la instancia de dirección facultada en dicha cadena.
4. A los efectos de la formación del precio minorista, la aplicación de los índices se efectuará sobre el precio real de compra o adquisición por parte de las cadenas o entidades comercializadoras, tanto para productos nacionales, como importados. En el caso de estos últimos sin la inclusión de los aranceles.
5. El costo de adquisición en tiendas se forma adicionándole al precio de compra de los productos todos los gastos que se originan (transporte, manipulación, etc.), hasta ponerlos en el almacén del establecimiento (tienda) que se conoce como gasto de distribución, que los venderá al detalle al público. El precio minorista se obtiene aplicándole al costo de adquisición en tiendas el índice mínimo establecido por el Ministerio de Finanzas y Precios.
6. Los aranceles a productos importados aunque deben registrarse en los costos, se excluirán al aplicar el índice para la formación de los precios de venta al público, hasta tanto se creen las condiciones para incluirlos.
7. Las gerencias nacionales y territoriales de las entidades comercializadoras garantizarán la disposición en las unidades de venta minorista, de los listados con los precios por ellos aprobados, en soportes computacionales debidamente protegidos, u otros medios con iguales condiciones, a los efectos de garantizar el control de su aplicación.

8. Los productos de marcas nacionales, envasados o elaborados parcialmente en el exterior, así como los productos de marcas extranjeras ensamblados en Cuba, formarán sus precios minoristas, atendiendo a si son considerados productos nacionales o importados.
9. Para los grupos de productos donde existan diferentes índices mínimos, según los niveles de costos de adquisición, deberán observarse las adecuadas correlaciones entre los precios minoristas resultantes, garantizando que a un surtido con costo superior no se le forme un precio minorista inferior, descorrelacionadamente.
10. Los precios minoristas que se aprueben, si es necesario, deben ser redondeados. Debe evitarse formar precios con fracciones innecesarias.

Cuando las entidades decidan aplicar el redondeo lo harán:

- a) Por exceso o defecto, aproximando a cero o cinco, siempre que no se incumplan los índices establecidos por grupos de productos, en cuyo caso redondearán por exceso.
 - b) Para los productos cuyos costos en tiendas son inferiores a 15 centavos, se autoriza el redondeo por defecto, en los casos que, aritméticamente, así corresponde.
 - c) Excepcionalmente, cuando el redondeo por exceso no permita realizar alguna de las rebajas que se autoricen para el perfeccionamiento de la formación de precios en las TRD y lograr así una mayor efectividad en los fines para los que están previstas, se efectuará éste por defecto.
11. En el caso de las bebidas (excepto cervezas, maltas, refrescos e infusiones), tabacos, cigarros y picadura, langosta y camarón, la formación de precios se realizará a través de la aprobación de precios mínimos dispuesta al efecto por el Ministerio del Comercio Interior, independientemente del origen del producto.

Productos en general para los cuales no se definen tratamientos específicos.

- a) Se ratifican los precios aprobados por el Ministerio de Finanzas y Precios y que aparecen en las Listas de Precios Minoristas Mínimos en MLC vigentes, y los índices que se relacionan en anexo a esta metodología.
- b) En el caso de los productos de origen nacional, el nivel facultado de las cadenas comercializadoras podrá incrementar los precios minoristas por encima de los mínimos establecidos, siempre que garanticen condiciones de competitividad con los precios de similares importados.

Existen indicaciones específicas para los productos que se venden en la BOUTIQUES y con Imagen Cuba que pueden ser estudiadas posteriormente en las resoluciones que precisan su tratamiento.

En resumen los precios minoristas son sensibles y polémicos Tipos de precios:

- Precios normados (bodega establece el estado y puede ser subsidiado)
- Precios de venta liberada.

2. Elementos de la Política de precios minoristas actual.

Sobre este temas palabras recientes de Fidel:

“ Bueno, es que hay dos libras más de arroz, y esas dos cuestan 90 centavos de peso cada una, digamos, un poco menos de cuatro centavos de dólar. Sí, es nueva, 40 millones de dólares tiene que gastarse el país por esas dos libras más de arroz, y no vaciló en gastarlos. Y al que le incrementaste 50 pesos, bueno, ya empieza a quedarle un poquito menos; pero estás pensando cuánto le vas a incrementar de inmediato al jubilado para que compre eso y otras cosas, y que el dinero esté garantizado antes de repartirlo. No es cuestión de imprimir billetes y repartirlos sin que tengan una contrapartida en mercancías o servicios, porque entonces aquellos ilustres intermediarios van a cobrar cinco pesos por el arroz u otra cosa en vez de tres. No se olviden de que tienen patente de corso, pueden cobrar lo que quieran. Si les da la gana, bueno: “Págume la libra de frijol a ocho pesos.” (Fidel 17 de noviembre del 2005)

Una de las principales funciones que pueden cumplir los precios en cualquier economía y específicamente en la socialista es contribuir a un mejor balance la oferta monetaria y la demanda de productos y servicios.

Los precios minoristas en Cuba durante los años de revolución estuvieron protegidos con el objetivo de no afectar a las capas de trabajadores más humildes, condición de la cual se aprovechaban aquellos que obtienen ingresos indecorosamente o por otras vías como pueden ser las remesas y las propinas del turismo.

Por otra parte, la actual tasa de cambio a la población multiplica por 25 veces el peso convertible que puede adquirir un cubano, lo creo serías distorsiones a la política de salarios. En esta dirección el incremento de los salarios en aproximadamente un 25% debe tener un incremento de productos y servicios o de sus precios.

En realidad muchos de los principales productos que recibe la población de manera normada son subsidiados si se considera la tasa de cambio a la población, con el objetivo de ir eliminando estas disparidades se inicia la venta de algunos productos electrodomésticos y algunos de consumo con el criterio que un determinado por ciento (generalmente 50%) de los gastos en divisas los asume el Estado y el resto la población.

Equipo A con precio de adquisición Veamos un ejemplo:

de 100 cuc, para vender a la población a 50cuc se multiplica por 24 y se vende el 1200 pesos.

Pueden aplicarse algunas variantes como pueden ser tasas del 20, incluir los gastos de circulación, pero en general el procedimiento es este que responde la política antes descrita.

Es importante destacar que estos criterios se aplican de manera seleccionada y no masiva, que no afecte a la población. Muchos productos aún mantienen sus precios y en otros se garantizan los niveles de acceso a través del estudio de los niveles de salario y de jubilaciones.

También en otros casos se pueden vender a muy bajos precios o incluso hasta entregarse gratuitamente porque el efecto que puede provocar en el ahorro energético o en la salud de la población así lo aconsejan.

3. Niveles de precios y sus mediciones cuantitativas.

La medición de los niveles de precios es una práctica reiterada en muchos países desde hace numerosos años. Independientemente de que los resultados puedan estar o no cargados a favor de la clase dominante se han elaborado metodologías que tienden a ser objetivas y a identificar las variaciones de precios.

En Cuba utilizamos el Índice de precio, medición que sustituye en parte lo que en otros países es la determinación de la inflación.

El índice de precios relaciona la suma de cada uno de los precios por su cantidad y una determinada ponderación entre el volumen de precios por los productos vendidos. Un índice de precio expresa muy poco, lo interesante son las variaciones que en tiempo van ocurriendo.

Como tendencia los precios se incrementan más rápido que el incremento del salario y esta es la razón de fuertes luchas de clases en los países capitalistas.

Otras vías para medir el nivel de precio son los estudios de impactos como encuestas de ingresos y gastos familiares y análisis de gastos de núcleos familiares. En ambos casos se puede apreciar relativamente cuanto representa de los ingresos los gastos en el consumo de determinados tipos de productos o servicios.

Bibliografía Fundamental.

Formación y Control de Precios en Cuba. Silvio David Gutiérrez CIFP MFP 2005.

Fidel Castro. Discurso pronunciado en el acto por el aniversario 60 de su ingreso a la universidad, efectuado en el Aula Magna de la Universidad de La Habana, el 17 de noviembre de 2005.

Resoluciones de Precios del MFP.

Libro en preparación sobre Los Precios en Cuba. Ministerio de Finanzas y Precios. 2006

Preguntas de autocontrol.

1. Defina el concepto de precios minoristas.

2. Destaque los electos más relevantes de la política de precios minoristas antes del año 2000 a través de los tipos de precios minoristas y tarifas a la población.
3. Comente elementos favorables y negativos que han tenido que asumirse en la política de precios a las TRD.
4. Calcule el precio minorista para las TRD de un producto que su precio de adquisición es de 2,00cuc y el índice de 2,55.
5. Calcule el precio minorista para las TRD de un producto que su precio de adquisición es de 1,93cuc y el índice de 2,55.
6. Comente los elementos más significativos de la actual política de precios minoristas.
7. Calcule el precio probable a partir de las nuevas concepciones de la política de precios minoristas de un producto que su precio de adquisición en Cuba sea de 30 cuc.

CLASE NO. 6 POLITICA DE PRECIOS. NIVELES DE APROBACION Y METODOS DE FORMACION DE PRECIOS.

SUMARIO.

1. Relación entre el sistema de precios y política de precios.
2. La descentralización de la facultad de aprobar precios. Niveles de aprobación.
3. Métodos de formación de precios. Conceptos generales.
4. Criterios para la selección de los niveles de aprobación y los métodos de formación de precios.
5. Las funciones de los precios en socialismo y los gastos de trabajo socialmente necesarios,

Desarrollo.

1) Relación entre el sistema de precios y política de precios.

Hasta hoy hemos analizado el sistema de precios con sus rasgos más generales y específicos que lo caracterizan en la economía socialista y particularmente en la cubana.

Como hemos dicho cada precio en el socialismo los precios tienen un carácter conciente, lo que significa que tienen que ser aprobados por algún nivel de dirección económica y por una metodología o procedimiento específico.

Expresado de otra manera, el sistema de precio no puede quedar en abstracto, tiene que concretarse en precios específicos, niveles de aprobación y metodología que a continuación estudiaremos.

Los niveles de aprobación de los precios, sus metodologías y los mecanismos de control constituyen la política de precios de un país. Precisamente el sistema de precios es la manera concreta en que se expresa la política de precios de un país y los niveles de precios el rango cuantitativo en que esta se manifiesta, este último aspecto será analizado posteriormente.

También el contenido socioeconómico de la política de precios se expresa en el sistema de precios. Evidentemente una política de precios que favorezca a los propietarios privados reforzará el incremento de utilidades a este tipo de entidad y no como ocurre en el socialismo que el fin principal es el objetivo social y por tanto, puede ser que las empresas obtengan bajos niveles de utilidad para que otra entidad reciba los mayores ingresos.

Según los basamentos del materialismo histórico, cualquier definición de la Política de Precios, requiere previamente precisar el contexto histórico concreto en la cual existe, determinado ante todo por el estadio de las relaciones de producción y específicamente las relaciones propiedad determinantes, el desarrollo teórico de la ciencia económica y la voluntad política de la clase dominante.

Una primera aproximación a la definición de Política de Precios puede sintetizarse a partir de los elementos que la integran. De esta forma consiste en

las decisiones que se adoptan para concebir coherentemente las estrategias y las tácticas en lo referente a la formación, la aprobación y el control de los precios.

Por formación de precios identificamos las definiciones que se adoptan acerca de los métodos de formación de precios y la combinación específica de los elementos que los conforman, como pueden ser las fichas de costos, la utilidad o precisiones acerca de restricciones en la utilización de determinados métodos.

La aprobación es la modificación o fijación de los precios, precisando las entidades a las que se les puede otorgar la facultad para aprobar precios, así como las condiciones que se definen previamente para su cumplimiento.

El control lo constituyen las medidas para fiscalizar y hacer cumplir las disposiciones adoptadas en la formación y aprobación de los precios.

La Política de Precios se dirige por los objetivos específicos que se definen por los representantes de la clase que esta en el poder. De esta forma podemos encontrar en el mundo de hoy los gobiernos que afirman que no tienen Política de Precios, que es el mercado la que regula, tratando de demostrar que no hay ingerencia del Estado y que por tanto de manera objetiva se establece la eficiencia entre la producción material y el consumo.

Nada más lejano a la realidad pues ante todo en estos países se fijan centralmente al menos producciones o servicios que pueden afectar por su carácter monopólico a las relaciones entre los diferentes eslabones de la economía. Entre estos se encuentran la distribución de la energía eléctrica, el transporte de pasajeros masivo, algunos alimentos que deciden la vida de capas más humildes y otros.

También la propia definición de “no tener política de Precios” es la política definida para que los empresarios que dominen el mercado sean los que rijan el nivel de precios pues queda bajo su potestad esta decisión al no asumirla el Estado. Esta condición preestablecida es también el marco más favorable para la instrumentación de las concepciones derivadas de la globalización neoliberal que propicia el fortalecimiento y cada vez mayor dominio no solo económico también política de las grandes empresas transnacionales.

En Cuba se reconoce que la política de precios es otro instrumento de perfeccionamiento y regulación de la economía. En la Resolución Económica del V Congreso del PCC se plantea

“En cuanto a precios, sin perder el carácter centralizado de las decisiones de su política, se deben establecer enfoques congruentes con los cambios del sistema empresarial, que tiendan a evitar los precios monopólicos y las ganancias injustificadas por esta causa”

En nuestro país no es el mercado el que determina el nivel de los precios, aunque si se reconoce su existencia para las definiciones de la política de

precios. La necesidad del mercado en el socialismo es una discusión superada por la historia y en determinadas áreas de la economía, como la comercialización agrícola, puede tener un papel mas decisivo que en otras.

Lo singular y estratégico en nuestro país es perfeccionar los mecanismos que permitan que la adecuada combinación de las decisiones planificadas centralmente y la necesaria flexibilidad del mercado favorezcan a la mayor eficiencia económica.

La política de precios por definición es parte de la política económica de un país. Junto con la política de inversiones, de seguridad social, monetaria o fiscal define los instrumentos con que cuenta el Estado para concretar en el campo de la economía la voluntad de la clase dominante.

En materia de nivel de vida de la población y de la rentabilidad de las empresas si son definitivas las decisiones que se adopten en materia de precios, son estas las razones que permiten argumentar que el precio es una categoría altamente sensible y polémica en la vida de un país.

Relativo al desarrollo que ha tenido la ciencia económica en materia de precios, se aprecia su proyección utilitaria y pragmática por las teorías burguesas actuales, sobre todo a partir del enfoque de la teoría del consumidor en la Microeconomía. También se divulgan estudios utilitarios acerca de las formas mas eficientes de fijación de precios tanto a nivel de empresa como de la macroeconomía, algunos de los cuales pueden ser considerados desde el punto de vista técnico para nuestro país.

Es una realidad que la teoría económica del socialismo requiere de una urgente elaboración. Los insustituibles aportes de Carlos Marx, Federico Engels y Vladimir Lenin son una guía de inestimable valor metodológico, pero los actuales problemas a que nos enfrentamos exigen de una mayor creatividad científica. Es cierto que el fracaso de la experiencia en Europa resultó un duro revés, pero de los errores y del enfrentamiento al capitalismo nació y tendrá que desarrollarse la teoría del comunismo.

El carácter específico de la Política de Precios en Cuba esta sintetizada en los objetivos determinados que se ha propuesto, las condiciones singulares en las cuales deben cumplirse y los métodos concretos de formación de los precios.

Entre los objetivos generales que deben alcanzarse por la actual Política de Precios previstos en la Resolución Económica del V Congreso del PCC se encuentran:

- 1) Incrementar la eficiencia económica y la competitividad, como factor imprescindible para el éxito de la construcción del socialismo en nuestro país.
- 2) Continuar elevando el nivel y la calidad de vida del pueblo.
- 3) Favorecer a la inserción de nuestra economía en el área regional e internacional.

Veamos de manera más específica como se manifiestan los anteriores objetivos en algunos de los sectores de la economía:

- Precios mayoristas: Disminuir los precios a partir de la disminución de los costos y especialmente aquellos que son en moneda convertible. Lograr mayores niveles de exportación y de sustitución de importaciones.
- Precios de los mercados normados: Incrementar los niveles actuales solo si se incrementa de manera aprecia la calidad del producto o servicio.
- Precios de los mercados agropecuarios: Disminuir significativamente los niveles actuales. Lograr una mayor influencia de los precios topados en las ventas.
- Precios minoristas en MLC. Lograr mayores niveles de recaudación por producto, con una estructura de precios que favorezca mayor rotación de los productos.

El reto de alcanzar estos objetivos se logra a partir del diseño determinado que tengan los métodos de formación de precios para cada una de las ramas o sectores de la economía. A su vez este diseño esta condicionado por los rasgos más generales de la economía cubana que le impone determinadas premisas que con las cuales debe lograr coherencia para que los propósitos esté por un lado y los resultados por otro.

Un ejemplo de lo anterior que ilustra es que no puede diseñarse una política de precios minorista que no tenga presente los altos niveles de liquidez monetaria que hay en la población

Entre las condiciones específicas más significativas de la economía cubana que influyen en la política de precios se encuentran:

- 1) El crecimiento del Producto Interno Bruto, que después de 5 años de haber crecido a bajos niveles, inferiores algunos años al nivel de crecimiento de la población y el total de liquidez monetaria, se ha recuperado al considerar los resultados de las inversiones en la actividad social.
- 2) El incremento de la liquidez monetaria de la población que después de una importante reducción hasta el año 1997, en los últimos 5 años se ha comportado con un crecimiento que influye de manera significativa en el nivel de precios de la población. Es de señalar que aunque no existen las grandes disparidades en los ingresos como en el resto del mundo si hay en nuestro país personas que sus ingresos acumulados les permiten aceptar precios superiores al resto de la población.
- 3) La comercialización en divisas paralelamente a otros mercados. La introducción en nuestro país de varios cientos de millones de dólares provoca la entrada de dinero a la circulación, tanto en moneda nacional como en divisas, sin justificación económica.
- 4) La estructura productiva y administrativa de la economía del país. Por una parte grandes empresas que desde el punto de vista productivo pueden cubrir de forma total o mayoritaria la demanda nacional y por

otro, grandes estructuras empresariales que se organizan en ministerios que en realidad son grandes monopolios y que exigen que la formación de precios tenga un carácter necesariamente centralizado.

- 5) La prioridad que tienen los proyectos sociales y las decisiones políticas para beneficiar a la mayoría en correspondencia con el carácter socialista de nuestro proceso. A partir de estas decisiones se provocan grandes diferencias en las magnitudes de los precios de diferentes productos y servicios según el objetivo a que esta dirigido.

A continuación analizaremos los niveles de aprobación y los métodos de formación de precios como elementos significativos de la política de precios. El control de los precios será estudiado en el último tema de este curso.

2) La descentralización de la facultad de aprobar precios. Niveles de aprobación.

Como se conoce es una prerrogativa del Estado, de la cual el Gobierno cubano hace total uso, tener centralizada la política de precios de un país.

Una de los aspectos más importantes de la Política de Precios en nuestro país lo constituye la adecuada relación que debe existir entre los niveles de aprobación de los precios y la importancia relativa que estos tiene en la actividad económica y el nivel de vida de la población.

En Cuba, las decisiones sobre la formación, aprobación y control de los precios están asignados por el Consejo de Ministros mediante el Decreto 192 de fecha al Ministerio de Finanzas y Precios. El Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros mediante el acuerdo 3860 fija cuales son los precios que por su importancia económica y decidir en el nivel de vida de la población son fijados por esta institución.

Un criterio importante es la delimitación de las responsabilidades en materia de precios, De esta manera la facultad de precios delegada por el Ministerio de Finanzas y Precios a una entidad determinada no puede ser delegada a otra, aunque se le subordine directamente

El Ministerio de Finanzas y Precios ha continuado el proceso de descentralización de estas facultades a aquellos organismos, órganos y empresas que cumplen las condiciones necesarias, entre las que se encuentran: personal suficientemente preparado para esta función, tener diseñado controles adecuados para su cumplimiento y que cumplan las indicaciones generales emitidas por el MFP. Hasta el año 2003 este organismo había emitido mas 350 aprobaciones descentralizando a otras entidades la facultad de formar precios.

La descentralización de la facultad de aprobar precios a otra entidad puede ser revocada cuando se decida por el MFP que no han cumplido las disposiciones previamente establecidas por el MFP. Aunque se descentraliza la facultad de aprobar los precios este organismo no se libera de la

responsabilidad con el control del cumplimiento de lo establecido en materia de precios.

Este proceso de descentralización de la facultad de aprobar precios hasta la fecha se ha caracterizado desde el punto de vista histórico por las siguientes etapas:

1era: Antes del año 1990. Estas decisiones eran muy limitadas y se responsabilizaban a determinados organismos de la administración Central del Estado con su control y aplicación.

2da: De 2001 al 2003. Esta etapa se caracteriza por el gran volumen de disposiciones que en muy breve tiempo se realizaron. Más del 35% de las disposiciones emitidas actualmente se aprobaron en ese periodo. En general fueron resoluciones con muy pocas indicaciones a los organismos que se le emitieron.

3ra. Desde el año 2004 hasta el año 1999. Se mantienen las características de las descentralizaciones aunque disminuyen proporcionalmente, en relación con el ritmo de resoluciones de este tipo que se firmaban anteriormente.

4ta. Desde el año 2000 hasta la fecha: Aunque el ritmo de decisiones por año se mantiene, lo significativo es que las disposiciones precisan mejor cual es el método que se debe aplicar, las restricciones que estos tienen y la necesidad del autocontrol por parte de los que reciben esta facultad.

Un análisis de las condiciones específicas que determinan las características de las descentralizaciones de facultad de aprobar precios en la actualidad permiten relacionar, entre los elementos más significativos que determinan las características de estos procesos, además de los señalados anteriormente, los siguientes:

- 1) Los recursos humanos y la preparación específica limita las decisiones sobre las descentralizaciones. No solo por las insuficientes posibilidades que existen para realizar un control efectivo del nivel de los precios y de la aplicación de las indicaciones realizadas, también porque a las entidades que se descentraliza no tiene siempre las condiciones propicias para una adecuada aplicación de lo establecido.

Aquí se debe añadir los mecanismos de control por los organismos superiores y de autocontrol por las propias empresas que su poca eficacia genera indisciplinas y ineficiencia económica.

A partir de estas condiciones las decisiones de descentralización en los últimos años precisan los siguientes aspectos:

- 1) No favorecer la proliferación de los precios excesivos en condiciones de producciones monopólicas, sobre todo a las que son de gran significación para la economía nacional, lo cual significa utilidades injustificadas y afectaciones a gestión empresarial.

- 2) Precisar mejor las restricciones que se establecen en la utilización del método de gastos. Se acotan los coeficientes de gastos indirectos, las normativas de utilidades, la utilización de las capacidades instaladas y se exige una mayor depuración de las fichas de costos.
- 3) Fortalecer la necesidad de controles de los organismos superiores a sus entidades y de controles internos que permitan conocer el cumplimiento de las disposiciones.
- 4) Favorecer a crear vías más expeditas y efectivas de reclamación de los consumidores ante precios que consideren excesivos e injustificados.
- 5) Contribuir a la disminución del nivel de los precios exigiendo la comercialización con los precios más bajos. Se ha establecido que cuando los precios del mercado sean superiores a los formados por el método de gastos sean estos últimos los que se impongan y cuando ocurra a la inversa los precios del mercado son a los que debe comercializar.
- 6) Fijar centralizadamente los precios de los productos y servicios que por su importancia económica y carácter monopólico así lo requieren y retirar o limitar si es necesario las facultades otorgadas a algunos organismos que no cumplan con lo indicado.

En resumen, el perfeccionamiento de la política de precios parte del mejor reconocimiento de sus condicionamientos económicos, sociales y políticos. Como parte importante de estas decisiones las descentralizaciones de facultad de aprobar precios tienden en los últimos años a mayor precisión de las restricciones que se indican y a lograr un mejor efecto en la economía.

Un mensaje que debe quedar claro es que cada nivel de dirección económica autorizado para aprobar precios debe estar respaldado legalmente. El Ministerio de Finanzas y Precios cuenta con el Decreto 3860 del 1972 y cada OACE, CAP, CAM, organización empresarial superior, o empresa debe a su vez tener una resolución del MFP que la autoriza a aprobar los precios directamente a su entidad o a similares a ella.

También la aplicación práctica de las disposiciones legales emitidas por el Ministerio de Finanzas y Precios ha generado algunas dudas, sobre todo en el concepto de "aprobación de precios por acuerdo entre las partes". Este criterio significa la descentralización del nivel de aprobación de los precios al nivel donde ocurra la transacción económica y requiere para su utilización específica de la metodología para formar los precios que se prevé en la disposición legal.

Un ejemplo: Se establece fijar el precio por acuerdo entre las partes a partir de la presentación de la ficha de costos y la utilidad establecida. Esto quiere decir que las partes pueden fijar los precios pero que tienen que tener en consideración la información ofrecida por la entidad productora u oferente del

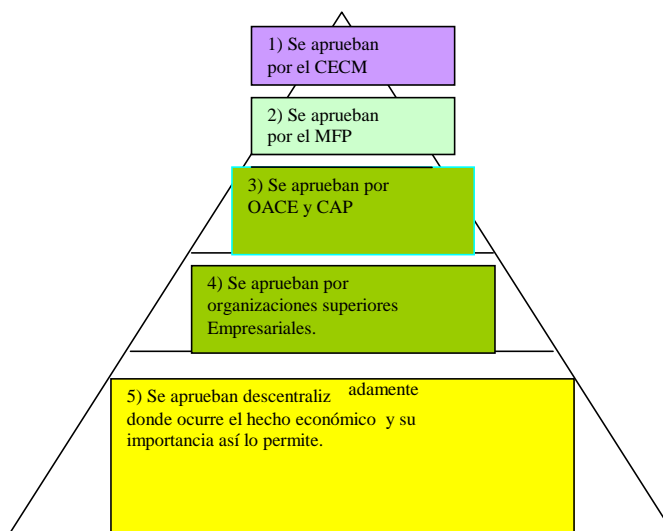
servicio en cuanto a gastos y utilidad. El precio puede ser menor que el calculado por este método pero no superior.

Acerca de un estado deseado de la descentralización.

La estructura actual de la descentralización, aunque es resultado de un acelerado proceso dirigido a otorgar facultades a otras entidades, manteniendo solo a nivel central las que por su importancia económica así lo merecen, es perfectible.

Es muy difícil poder cuantificar que volúmenes de producción se encuentran en cada nivel de dirección económica, no obstante con el objetivo de ilustrar mejor el objetivo de la Política de Precios en este importante tema a continuación se presenta una pirámide ideal.

ESQUEMA OPTIMO DE DESCENTRALIZACIÓN DE LA FACULTAD DE APROBAR PRECIOS



2) Métodos de formación de precios. Conceptos generales.

Con el objetivo de instrumentar la aplicación de los Lineamientos de Política de precios y los procedimientos metodológicos generales para la formación y aprobación de precios mayoristas, minoristas, así como las tarifas de servicios técnico productivos y a la población se aprobó la Resolución No 21 del año 1999, que a la vez permitió unificar varias disposiciones sobre este aspecto que se encontraban dispersas.

A partir de estas consideraciones se enuncian dos métodos generales de formación de precios:

- A partir de nuestros mercados

- A partir de los gastos.

Teniendo en cuenta la necesidad de una mayor eficiencia empresarial y lograr una más amplia inserción de la economía nacional en el mercado internacional se ha preferenciado, siempre que las condiciones lo permitan, la utilización de la formación de precios *a partir de nuestros mercados*.

La dicotomía actual entre la aplicación de uno u otro método es también expresión de la contradicción entre la actuación de la ley del desarrollo planificado y la ley del valor en las condiciones específicas actuales.

Haciendo abstracción de las condiciones concretas de aplicación a continuación presentamos las características más significativas de los métodos antes señalados.

A PARTIR LOS DE GASTOS	A PARTIR DE LOS MERCADOS
Determinación consciente de los precios, lo que permite la recuperación planificada de los gastos.	Se forman los precios espontáneamente y la previsión de la recuperación de los gastos es solamente estimable.
Exige de una distribución consciente de los recursos materiales y la fuerza de trabajo en los diferentes sectores y regiones de la economía.	Está condicionada por la libre distribución de los factores del capital hacia las ramas económicas y regiones de más alta ganancia.
Las inversiones son determinadas centralmente a partir de un plan que propone balancear conscientemente el desarrollo de la economía.	Exige a los actores económicos, inversiones descentralizadas de recursos en la introducción de adelantos científicos técnicos, como vía para incrementar las utilidades.
Exige del conocimiento profundo y utilización científica de los factores económicos que pueden favorecer al incremento de la productividad.	Está condicionado por la amplia utilización de instrumentos financieros y crediticios para potenciar el aumento de la productividad
El control de los precios esta organizado centralizadamente, como resultado de la formación de los precios a este nivel.	Los mecanismos de control están más descentralizados, pues la formación del precio esta más cerca del hecho económico.
Se requieren de acciones en la conciencia de los hombres eficaces para incrementar la productividad y la producción.	Como resultado de su aplicación los hombres se estimulan muy fuertemente a incrementar la productividad y la producción.
Favorece a una mejor educación del hombre como ser social.	Exacerba en el hombre los estímulos económicos y materiales al trabajo, lo que puede traer aparejado el egoísmo y la falta de solidaridad.

En las condiciones concretas del país ambos métodos tienen adecuaciones impuestas por el sistema de leyes económicas existentes y la política económica

Independientemente de que resulta una política definida del país preferenciar la aplicación del método de formación de precios *a partir de nuestros mercados* es evidente que este proceso de aplicación tiene que considerar a las condiciones concretas de la economía y provocará determinados efectos tanto en la macro como en la microeconomía.

Por otra parte, la formación del precio por el método de gastos constituye una alternativa que el país no ha desechado y que muestra también su eficacia en determinadas condiciones. En determinadas ramas como la agricultura, los servicios y producciones muy importantes se mantienen y es realmente muy necesario.

A continuación se evaluarán un conjunto de factores y como estos condicionan favorablemente o limitan la aplicación de los métodos de formación de precios.

- La mayor y mejor inserción de la economía nacional en el mercado internacional, necesidad apremiante del país. Esto significa que se condicionan mucho mejor las posibilidades de incrementar las exportaciones y por otra parte las importaciones se conviertan en punto de referencia para mejorar la producción nacional. Un aspecto negativo que requiere de control es la influencia negativa que puede ejercer en la economía tanto la elevación inflacionada de los precios como los efectos dumping creados para introducirse en nuestra economía a través de ventas de productos por debajo del costo.
- La necesidad de incentivar el incremento de la eficiencia empresarial para hacer cada vez más competitivos los productos a través de la disminución de su valor y con ello el precio es un proceso que inexorablemente no puede realizarse masivamente pues el país tiene prioridades que debe atender, por tanto este propósito tiene limitaciones objetivas
- El estímulo a la introducción de los adelantos científicos técnicos y de la mayor capacitación de sus trabajadores, como vía fundamental para lograr el aspecto anterior requiere de inversiones, las cuales se necesitan están centralizadas y se dirigen a los lugares más significativos, por tanto hay sectores de la economía que manifiesten retrasos inevitables por el momento.
- La acción favorecedora del dinamismo en la actividad comercial de la descentralización de la formación de precios, permite mayor celeridad en el establecimiento de los precios y con ello la liberación de algunas trabas no económicas para la realización de las mercancías, aunque en algunos sectores de la economía, por el significado de los productos que se comercializan, no es recomendable que estos lo disminuyan, como es el caso de los materiales de construcción y los del agua.

- La utilización de diversos mecanismos financieros y tributarios pueden lograr que se minimicen las afectaciones al Presupuesto del Estado o incrementar los ingresos por los incrementos de los precios provocados por el método de a partir de nuestros mercados y a la vez se logre estimular el incremento de la eficiencia empresarial. Aunque hay que valorar las afectaciones que desestímulos provocarían en otras producciones sus altos costos.
- Los niveles de producción mercantil de la economía y en particular de empresas destinadas al consumo nacional son muy insuficientes en relación con la demanda de los consumidores, esta razón y la escasez de recursos financieros para la adquisición en el mercado exterior conducen a una demanda muy superior a las posibilidades reales de ofertas, lo que se convierte en un elemento inflacionario de los precios, fundamentalmente en la actividad minorista donde no considerar este criterio incrementa la especulación y el mercado negro.
- Problemas estructurales entre los diferentes sectores de la economía y dentro de estos que requerirán de modificaciones para que los mecanismos de mercado ejerzan su adecuada influencia, mientras será necesario seguir ejerciendo una influencia directa y consciente a través de la formación de los precios. En este sentido existen en varios renglones empresas que producen o comercializan la totalidad o una gran parte de la producción y que pueden ejercer una acción monopólica, si no se controla su acción
- La insuficiente cantidad de recursos financieros, materiales que no permite la ampliación de la oferta cuando sea demandado por el mercado. Cómo se conoce, las limitaciones materiales exigen que el país tenga una política centralizada de inversiones con el fin de alcanzar la mayor eficacia con ellas. Por otra parte, las inversiones que se le puedan autorizar a las empresas por su monto no pueden resolver el problema antes señalado.
- La aún débil influencia de los estímulos a incremento de la productividad en algunos sectores de la economía. Solo en algunos sectores muy escasos aún se ha logrado que estos factores ejerzan la influencia esperada, lo que a su vez constituye una disminución relativa del efecto en el caso de los estímulos tradicionales.
- Constituye un reto para los especialistas modificar los enfoques de su trabajo por cuanto los precios tiene una acción más activa en los resultados de las empresas, aspecto que se hace más difícil ante las carencias de personal y con adecuada preparación. Se requerirá más preparación y acción previsoras por los directivos y especialistas de las empresas.

La evaluación integral de la factibilidad de la aplicación de un método específico de formación de precios considerando estos elementos demuestra que independientemente de que se considere efectiva la estrategia seguida por el país es necesario atender cuando y en que condiciones se debe aplicar el método de gastos, o aplicar una tercera variante que sintetice elementos de ambos, aspectos que se analizara a continuación.

En cuanto a los procedimientos en cada uno de los métodos de formación de precios se encuentran los siguientes:

A partir de nuestros mercados: La correlación es el único previsto en nuestras condiciones, existiendo diversas maneras de realizarlo, según la consideración que se haga de los elementos que lo integran. Algo interesante es que la correlación puede ser explícita e implícita, esta última cuando ocurre en el mercado sin necesidad de una operación matemática que la rijan.

En otros países de actuación irracional de las leyes del mercado se utiliza la determinación a partir del costo marginal, lo cual generalmente está apoyado por algunos procedimientos matemáticos para su determinación más eficiente.

A partir de los gastos: Generalmente es la sumatoria, lo más precisa posible y liberado de gastos injustificados, de los elementos que integran el costo y una masa de ganancia. Pueden concebirse diversas maneras de considerar los gastos, teniendo en cuenta las especificidades de la rama productiva o de servicios. También hay experiencias diversas con la utilización de coeficientes y diversos prorrateos de los gastos por actividades o productos.

Desde el concepto del destino de los productos y el tipo de mercado se pueden encontrar al menos las siguientes formas, las cuales se relacionan indistintamente en la Metodología General de Formación de Precios en Moneda Nacional”.

- *Dirigidos al Comercio Exterior.*

Es una forma específica de formación a partir de nuestros mercados, Consiste en que a partir de los precios reales de exportación acordados se podrán formar los mayoristas, deduciéndoles los descuentos comerciales correspondientes a los gastos y ganancias de las empresas comerciales que han participado en la venta de los productos en el exterior. Las empresas productoras se ven estimuladas al aumento de la productividad y la calidad como vía para disminuir los gastos y poder presentar productos más competitivos.

- *Con destino al Mercado Minorista en pesos convertibles.*

Como forma específica de formación a partir de nuestros mercados, los precios mayoristas se determinan por acuerdo entre los compradores y los vendedores, a partir de las características de la concurrencia y los precios minoristas en las TRD. La competencia con las producciones del exterior son un fuerte estímulo al aumento de la producción y la productividad.

- *Con destino al mercado minorista en moneda nacional.*

Muy similar a la anterior en este caso el precio mayorista se determina por acuerdo con la entidad comercializadora, al ser deducido del minorista, formado según la oferta y la demanda, los impuestos y márgenes comerciales. Se prevé que la oferta y la demanda debe ir disminuyendo los precios al estimularse la producción con el aumento de las ganancias.

- *En mercados de productos semielaborados y de servicios técnicos productivos.*

Puede concebir ambos métodos generales de formación de precios o una síntesis de estos. El Ministerio de Finanzas y Precios siempre aprobará la metodología específica de formación de precios o tarifas. Cuando sea por correlación con un producto o servicios de nuestro mercado se definirá los parámetros u otros aspectos necesarios; al ser por el de gastos, estableciendo los límites máximos de algunos factores, como los coeficientes de gastos indirectos y la normativa de utilidad.

En el caso de se sinteticen aspectos de ambos métodos se pueden precisar algunos elementos como las normativas de utilidad o los coeficientes de gastos indirectos, promoviendo el interés de los actores económicos a la disminución de los otros para aumentar su eficiencia y las ventas.

Precios de formación centralizada.

Consisten en aquellos precios que por su importancia para la economía nacional o la incidencia en el nivel de la población es necesario establecerlos centralizadamente por la dirección del país o por algún órgano u organismo de la administración central del Estado. Entre estos se encuentran los combustibles, los materiales de la construcción, el abasto de agua, los precios de acopio de algunos productos, las tarifas de transporte de carga de mercancías y los de los productos que se incluyen en la canasta básica de la población.

Estos precios en su totalidad se forman a partir de una metodología que prevé la consideración de los gastos (costo más ganancia o pérdida). Con el proceso de descentralización de la formación de precios se han reducido cada vez más los que se incluyen en esta relación.

Desde el punto de vista de la descentralización y con ello la flexibilización para la aprobación de los precios se pueden encontrar las siguientes formas:

- **Únicos:** Son aprobados generalmente de forma centralizada, en los ministerios o el Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros. Pueden ser formados por el método de gastos o adoptar el que en un momento dado tiene el mercado. No pueden modificarse si no lo autoriza el que le aprobó centralmente.
- **Por acuerdo con tope superior:** Existen dos modalidades de su uso, a partir de precios fijados por el nivel superior que se pueden disminuir y la aprobación de metodologías para la formación de un precio que se puede disminuir. Es la modalidad de más uso en la actualidad.
- **Por acuerdo con tope inferior:** Generalmente se toma como referencia el costo de producción y el tope puede oscilar a su alrededor, con un por ciento de ganancia o pérdida previsto, aunque también puede ser un precio determinado por el mercado. Su uso fundamental es en la comercialización mayorista en moneda libremente convertible.

- Por acuerdo sin limitación: Se otorga la prerrogativa a la entidad de formar los precios según considere pertinente, generalmente se vincula con el método de formación a partir de los mercados.

En resumen, el asunto esencial de la actual política de precios es definir a partir de los métodos existentes las formas y procedimientos específicos de formación de precios que favorezcan más activamente al desarrollo de la economía. Esto es un proceso de análisis que requiere tiempo y en el cual el país no puede contar con la asesoría extranjera.

Como todo proceso de aprendizaje se hay éxitos y se han cometidos errores que comienzan a mostrar algunas tendencias que a continuación se relacionaran.

RESUMEN DE LOS METODOS Y PROCEDIMIENTOS FORMACION DE PRECIOS, FORMAS FUNDAMENTALES			
METODOS	PROCEDIMIENTOS	FORMAS	CARACTERISTICA
A PARTIR DE LOS GASTOS	<ul style="list-style-type: none"> - POR FICHAS DE COSTOS Y NORMATIVAS DE UTILIDAD - POR COEFICIENTES SEGÚN PARTIDAS - DATOS TECNICOS (SEGÚN EMPRESA PREVISTA) 	<ul style="list-style-type: none"> - UNICOS - POR ACUERDOS ENTRE LAS PARTES CON LIMITES MAXIMOS 	PREDOMINA LO PLANIFICADO Y CONCIENEMENTE DETERMINADO, AUNQUE HAY FLEXIBILIDAD.
A PARTIR DE NUESTROS MERCADOS	<ul style="list-style-type: none"> - POR CORRELACION - POR FRANJA DE PRECIOS - POR PRECIOS TOPE (Price Caps) 	<ul style="list-style-type: none"> - POR ACUERDOS ENTRE LAS PARTES CON LIMITES MINIMOS. - POR ACUERDOS ENTRE LAS PARTES CON AMBOS LIMITES - POR ACUERDO ENTRE LAS PARTES SIN LIMITES. 	PREDOMINA LO ESPONTANEO, AUNQUE HAY REGULACION.

- **Criterios para la selección de los niveles de aprobación y los métodos de formación de precios.**

El objetivo de la selección más eficaz de los métodos de formación de precios está dirigido a enviar señales fuerte y claras a las empresas en relación con el incremento sistemático de los niveles de eficiencia.

En materia de métodos de formación de precios lo necesario es que el resultado de la aprobación de una metodología o de una aprobación centralizada de precios garantice que los precios en las empresas incentiven

constantemente la disminución de los costos y el aumento de la producción o los servicios.

El precio que incentive la eficiencia empresarial debe ser un retador de la eficiencia y no puede desestimular en ningún momento tanto porque sea muy alto y reconozca cualquier ineficiencia o tan bajo que provoque la descapitalización y la propia existencia de la empresa.

Por tanto, el **precio de incentivo** tiene que reflejar la contradicción de los intereses del colectivo laboral con los sociales, a través de los cuales los productores siendo más eficientes a la vez incrementan sus ingresos y ayudan más a la sociedad. El manejo adecuado de esta contradicción es una responsabilidad de lo que diseñan la política de precios (regulación), es un asunto complejo y muy polémico.

Ante todo se debe precisar porque en el socialismo se puede utilizar conscientemente la regulación de los precios y después evaluar cuales son los criterios que se pueden asumir para determinar que método de precios o nivel de aprobación se debe fijar por la regulación de los precios para cada producto o servicio.

Sobre la utilización conciente de las leyes económicas.

Como se sabe el precio, al ser la expresión monetaria del valor de la mercancía es una importante categoría de las relaciones monetario-mercantiles. El iguala las mercancías a una cantidad determinada de dinero, y esta relación de cambio (mercancía-dinero) expresa no tan solo la magnitud del valor de esa mercancía, sino también las condiciones concretas de su realización.

Por esta característica de la categoría precio, desde la creación de las primeras formas del Estado este ha incluido, en mayor o menor medida, como una de sus funciones, su participación en la economía, con el objetivo de mejorar el nivel de vida de la población en algunos casos, o de favorecer a los empresarios en otros, debiendo velar por el adecuado balance entre la protección del interés público y el logro de la equidad y el objetivo de la eficiencia económica.

Esta participación del Estado en la economía, aplicando un conjunto de restricciones dirigidas a alcanzar los objetivos anteriores, se denomina *regulación económica de los precios*.

Al Estado le incumbe el establecer regulaciones sostenibles, protegiendo a los consumidores del poder de mercado de los monopolios o fomentando la competencia. Si bien la regulación económica puede abarcar restricciones aplicables a una amplia gama de decisiones de las empresas, las tres variables decisorias que más se controlan son el precio, la producción y el número de empresas. Otras dos variables que también se controlan, aunque en menor grado son la calidad y la inversión.

También el Estado puede regular los precios con medidas extraeconómicas, de obligatorio cumplimiento para las entidades económicas y la población. Estas

decisiones pueden o no responder a determinadas decisiones de fuerza mayor, en una o varias ramas de la economía o su totalidad, pero siempre son de carácter temporal, pues más temprano que tarde los mecanismos objetivos propios a la sistema económico social se imponen, reponiendo la acción de sus leyes económicas endógenas

Las tendencias neoliberales niegan la validez de la intervención del Estado en la economía, haciendo énfasis en la desregulación de los precios, condicionando prácticamente todo tipo de decisión como expresión de la libre manifestación de la Ley del Valor. Es de destacar, que pese al ya referido concepto neoliberal, en numerosos países, cuyo sistema socio económico se basa en las concepciones capitalistas de producción, el Estado regula los precios de algunos productos de primera necesidad y de los vitales servicios públicos.

Generalmente las concepciones neoliberales acerca de la regulación de los precios se basan en considerar que es una acción extraeconómica que provoca “precios engañosos” que no permiten la acción de las leyes del mercado en función de la mayor eficacia económica.

En las condiciones de la economía socialista se reconoce que el Estado está facultado, como representante del pueblo, para utilizar todos los mecanismos y vías posibles con el objetivo de cumplir sus fines de regulación económica. Las concepciones socialistas conciben que no sea viable una economía sin regulación.

Los argumentos de la regulación en el socialismo se encuentran en las propias leyes económicas del sistema exigiendo que los hombres las conozcan y dominen conscientemente.

Resulta necesario precisar que aunque la regulación económica es una acción consciente, las leyes en las cuales se basa tienen un carácter objetivo, resultando imprescindible su atenta observación. En la experiencia socialista se ha manifestado cierta superficialidad y voluntarismo en determinadas etapas de su construcción pretendiendo quemar algunas etapas del desarrollo y alcanzar metas sociales y económicas para las cuales no existían las condiciones objetivas y subjetivas.

Debe quedar bien claro que tanto las leyes económicas como su utilización consciente, esta condicionado por el desarrollo de las fuerzas productivas y las relaciones de producción imperantes. Dicho de una manera mas clara, las leyes económicas no se manifiestan de igual forma en un país mas desarrollado que en aquellos más atrasados...

También son determinantes las relaciones de propiedad. Si el Estado como representante del pueblo, puede contar con el dominio de una amplia o mayoritaria base económica, su influencia entonces será muy superior, así como, la efectividad de los diversos mecanismos que este puede aplicar.

Como actividad consciente, la regulación económica depende necesariamente de la capacidad de los hombres que tienen encomendada la tarea de alcanzar el objetivo propuesto, de ahí que la dotación de personal en la entidad reguladora ha de prever una alta calificación, actualizando sus conocimientos constantemente.

Como toda actividad humana es susceptible a errores y requiere de perfeccionamiento sistemático. Los últimos años de la década de los noventa del pasado siglo y los primeros de este han sido realmente significativos en la definición de conceptos y la concreción de determinadas formas de regulación en materia de precios, algunas de las cuales han sido objeto de nuevas formas de perfeccionamiento.

Un ejemplo que ilustra lo anterior, desde el punto de vista conceptual, es que la apreciación con más claridad de la necesidad de reconocer que en la producción socialista rige no solo la ley del desarrollo planificado, sino también una ley con un comportamiento adverso, que es la ley del valor.

Otro concepto mejor precisado consiste en comprender que el Estado socialista, como dueño de los medios fundamentales de producción, representa al pueblo, pero a la vez designa los administradores de estos medios, que tienen la misión fundamental de cumplir las leyes vigentes y aportar para el Estado como dueño, los dividendos esperados y a la vez, ingresar al Presupuesto del Estado los medios financieros que exige la ley tributaria vigente, como cualquier otra entidad, que no fuera propiedad Estatal. Este aspecto se analizará posteriormente al evaluar los métodos de control de la regulación de los precios.

Uno de los asuntos que requiere ser esclarecido es la fundamentación del criterio de que el Estado puede regular conscientemente los precios en la economía socialista.

El razonamiento se basa en que las leyes económicas en el socialismo requieren de la actuación consciente de los hombres para su cumplimiento. Esta característica se expresa en el tema que se aborda, en el comportamiento de la ley del valor y de la planificación (planificidad).

La necesidad objetiva de la existencia de las Relaciones Monetarias Mercantiles y de la Ley del Valor es la razón fundamental que se expone para demostrar la existencia de las categorías mercantiles y con ellas el Precio, siendo necesario explicar algunas particularidades actuales de esta sensible ley económica.

El surgimiento y desarrollo de la división social del trabajo y con ella el aislamiento económico de los productores, acrecentado cada vez más con la revolución científico técnica con el proceso de globalización de la economía mundial, que no es más acto de internacionalización del capital, ha condicionando que la formación del valor de un producto, como sus gastos de trabajo socialmente reconocidos y del precio, como su expresión monetaria, rebasa las fronteras nacionales.

No es asunto exclusivo de las sociedades capitalistas la necesidad de considerar los costes y los precios del mercado para la comercialización de sus productos, en la economía cubana también se imponen y tiene expresión además de necesidad económica que los precios de los productos de origen nacional deben ser correlacionados con los de los mercados externos. Esta es sin dudas, la mejor forma para equiparar las economías y estimular cada vez más la eficiencia económica empresarial. Como se aprecia la acción del valor es *objetiva* y toma cuerpo legal al convertirse en voluntad del Estado su reconocimiento para obliga a sus categorías se expresen legalmente sus decisiones económicas.

La existencia de la *propiedad social*, que es resultado también de un determinado grado de desarrollo de las Fuerzas Productivas y de socialización de la producción, impone con carácter objetivo la Ley del Desarrollo Planificado. Esta ley es consustancial a la propiedad social. Es muy conocida la frase de Che Guevara en Argelia en 1962 cuando dijo “La planificación de la economía se impone como una pared”. (No es textual)

Dentro del contexto de la propiedad social, en las condiciones de la economía cubana, *el aislamiento económico de los productores* (dígase empresas, Uniones, entidades, etc) también tiene sus manifestaciones propias y es la vez causa directa de la existencia de la ley del valor y de su categoría esencial “el valor”

Al igual que la Ley de Valor tiene su categoría económica, la del Desarrollo Planificado tiene la suya: “*la planificidad*”. Esta categoría exige la acción *consciente* de los hombres en las decisiones y resultados económicos. De esta forma en una sociedad con cierto grado de desarrollo de las fuerzas productivas, se necesita que sea proporcional, organizado y todo ello consciente. Son conocidos los esfuerzos que realizan los países, en estos momentos por lograr la mayor proporcionalidad y no permitir, aunque el liberalismo promueva lo contrario, que las fuerzas ciegas de la economía, dirijan ese proceso.

Lo nuevo y realmente relevante de la categoría precio en las condiciones de la economía cubana es que la ley del Desarrollo Planificado y su categoría planificidad es reconocida conscientemente y tomando forma de ley en la acción de los actores económicos. De esta forma coinciden y son reconocidas conscientemente en un mismo período, dos categorías económicas contrapuestas: el valor y la planificidad.

La categoría precio refleja y es síntesis de esta contradicción en las condiciones actuales. Se toman medidas en nuestro país continuamente para adecuarse a esta particularidad socioeconómica. La decisión de mantener centralizada la política de precios y descentralizar la determinación de formar y aprobar precios, donde las condiciones lo permitan, posibilita a la vez el reconocimiento del carácter consciente y planificado de las decisiones económicas y la necesidad de considerar las particularidades de las entidades en la formación del valor de una mercancía determinada. Esta conclusión

consciente, sobre bases científicas, en interés de la sociedad, continúa siendo una de las ventajas fundamentales de la economía socialista.

Con la utilización de normativas de utilidad y coeficientes de gastos indirectos como *índices máximos*, para la formación de los precios mayoristas, a las empresas se les otorga la independencia de formar precios cada vez más competitivos y pueden moverlos en función de sus intereses comerciales, negándoles la posibilidad de elevarlos cuando injustificadamente, aspecto que es una necesidad consciente de la economía, pues de no establecerse estas restricciones podrían incluir sus ineficiencias como gastos y afectarían a otros consumidores.

Varios ejemplos pudieran exponerse. La esencia de los planteamientos anteriores, es que la *planificidad* exige que los diversos eslabones económicos no puedan independizarse absolutamente en la formación del precio, pero a la vez, la existencia del *valor* requiere que sus gastos de trabajo individuales de cada mercancía sean reconocidos socialmente.

Hasta aquí hemos evaluado porque en el socialismo se puede fijar los precios de incentivo de manera conciente, ahora analizaremos cuales son los criterios que deben considerarse para determinar si un precio debe ser aprobado centralizadamente a nivel del MFP o a través de una metodología específica en otro nivel de dirección económica para el caso de Cuba.

Sobre los criterios de selección de métodos de formación de precios. La concentración de la producción.

El principio esencial de la regulación de los precios, consiste en definir los niveles de descentralización de la facultad de aprobar precios y los métodos de su formación.

Pueden existir diversos criterios para la determinación de los niveles de centralización de la aprobación de los precios y la aplicación de métodos específicos de formación. Desde finales de la década del pasado siglo se han desarrollado amplios estudios en varios países sobre los criterios para la regulación de la economía. Generalmente se coincide que la concentración de la producción propia de cada rama de la economía constituye una información decisiva para determinar que nivel de regulación que se requiere

En la práctica de la economía cubana en la regulación de los precios se tiene en cuenta otros aspectos como son: la importancia económica del producto, su influencia en el nivel de vida de la población, su papel en el equilibrio financiero del país, etc.) Veamos la aplicación de algunos de estos conceptos a la práctica cubana.

El análisis la concentración de la producción por ramas de la economía define la estructura económica del país y es resultado de la historia económica de cada país, sus recursos naturales y humanos y las políticas económicas precedentes.

Existen otros criterios de estructura económica, como puede ser desde el ángulo administrativo y se encuentra definida por la política de administración económica que defina cada país. El análisis en esta oportunidad se realizará a partir de la estructura económica definida por los niveles de concentración de las ramas de la economía.

Un análisis de la regulación de los precios en Cuba a partir de la literatura más reciente sobre el tema requiere precisar algunos de los siguientes conceptos:

Mercado pertinente: En aquellas producciones o comercialización de productos o servicios que tienen una fuerte elasticidad precio y venta, de forma tal que al aumentar los precios de un producto o servicio se incrementa en similar proporción las ventas del producto o servicio que le sirve de sustituto se considera que pertenecen al mismo mercado pertinente.

Concentración de la producción: Se define como el número de empresas, nacionales y extranjeras, que participan en la oferta de un producto o servicio.

Nivel de concentración: Existen diversas vías para determinar el nivel de concentración de la producción en una rama de la economía. En general se concibe como la participación de cada una de las empresas en la producción total.

Monopolio natural: Se denomina cuando una sola empresa produce toda la oferta o cubre todos los servicios resultando ser más eficiente económicamente tener una sola empresa que construir otra que la complemente, ejemplo: como la distribución de electricidad, la distribución de agua o las vías férreas.

Monopolios productivos: Cuando por razones de diversas índoles se prefiere que en el país una sola empresa asuma la totalidad de la producción o los servicios, aunque no existen limitaciones tecnológicas para que así sea: ejemplo lo constituyen las llamadas empresas consolidadas o empresas nacionales.

Posición dominante: Se manifiesta cuando hay varias empresas en un mismo mercado pertinente pero con la característica de que una de ellas produce o vende más del 50% del total de la rama.

Actualmente es un serio problema para la economía de los países más desarrollados determinar las posiciones monopólicas o determinantes. Sobre el tema se ha generado una amplia bibliografía y métodos, entre los que se destaca por su uso el de HILFINDER, que se base en la división de la producción de cada empresa entre los cuadrado de la producción de la rama a que pertenece, permitiendo identificar, con más precisión, la participación de cada entidad en el total de la rama.

En diversos países que han establecido regulaciones a la competencia, cuando una empresa sobrepasa los niveles concebidos de concentración de la producción, se les puede obligar a adoptar medidas para que participen otras entidades, creando facilidades para la entrada del capital de otros propietarios y de esta forma disminuir los niveles de concentración de la producción.

Estructura del mercado: El mercado ante todo es una abstracción, por lo que se requiere ser separados del resto de la economía. Teóricamente se puede definir un mercado siguiendo las reglas de la elasticidad. Si dos bienes tienen elasticidad de precios muy elevadas pertenecen al mismo mercado.

Según el criterio de la concentración de la producción la estructura del mercado está definida por los niveles de concentración de las empresas, las que se pueden ordenar de manera decreciente a su nivel de producción o de ubicación de ventas en el mercado. Si conocemos la producción de cada empresa la cantidad intercambiada en el mercado es igual a:

$X = \sum_{i=1}^n x_i$ s.f. $X =$ producción del mercado; $n =$ producción de cada empresa

De donde, las cuotas del mercado de las empresas se definen como el cociente entre la producción de la empresa y la producción total de la industria o actividad.

El índice de concentración J.C. = $\frac{1}{n} \sum x_i^2$

A partir de estos criterios se pueden determinar al menos cuatro situaciones en el mercado:

C= 1 que es la concentración monopolista,

C>1/2 cuando la empresa tiene una posición dominante pero participan más pequeñas empresas,

C< 1/3 cuando hay varias empresas que compiten en similares niveles de concentración pero con dos modalidades, una referida a cuando hay participación del capital extranjero y otro solo del nacional.

Cuando hay participación de empresas internacionales la concentración de la producción en la rama se reduce el mínimo, pues la empresa participa en el proceso de globalización de la producción, sin limitaciones extraeconómica.

Otro elemento muy importante para la regulación de los precios es definir el nivel administrativo donde se aprueban los precios. El nivel de decisión de los precios se corresponde con las instancias en las cuales se puede autorizar por el Ministerio de Finanzas y Precios a que aprueben los precios. Sobre este particular es importante destacar que en un contexto de economía socialista existen, entre otros los siguientes criterios generalmente aceptados:

- 1) A los monopolios no se les puede otorgar la facultad de aprobar sus precios.
- 2) A las empresas dominantes y demás empresas se les aprueba la facultad, pero con la condición de absoluta transparencia de sus gastos y por acuerdo entre las partes.
- 3) Cuando existe competencia con participación de capital extranjero la decisión es a nivel de empresa, pero dirigida a la optimización de los ingresos para la economía nacional.
- 4) En todos los casos los consumidores pueden reclamar, primero a su proveedor y por último al Ministerio de Finanzas y Precios, a través de sus organismos cualquier posición abusiva en materia de precios.

Los métodos de formación de precios son los reconocidos por la bibliografía como el de gastos y el de correlación con las restricciones que en cada caso establezca el ente regulador.

A partir de las definiciones anteriores se puede afirmar que una concepción esencial para lograr la mayor eficiencia en la regulación de los precios consiste en ajustar los métodos de formación de precios a las características de la concentración de la producción. De esta forma a niveles superiores de concentración de la producción en las ramas (monopolios naturales o productivos) se deben establecer métodos de formación de precios más centralizados y con mayores restricciones y a niveles más bajos de concentración formas más descentralizadas y dinámicas de regulación de los precios.

En resumen se presenta un esquema, donde se relacionan los indicadores de concentración de la producción, el método de formación de precios y el nivel de aprobación del precio, con algunos ejemplos en el caso de Cuba.

INDICE DE CONCENTRACIÓN= C	POSICIÓN EN EL MERCADO	NIVEL DE DECISIÓN	METODO	EJEMPLOS
C= 1	Monopolios naturales de alta importancia para el país.	Comité Ejecutivo del Consejo de Ministro Ministerio de Finanzas y Precios	Precios centralizados, a partir del costo de producción y una normativa de utilidad o subsidio aprobados centralmente	Abasto de agua, la distribución de la energía eléctrica, tarifas de carga por ferrocarril, etc.
C= 1	Monopolios productivos que por su economía de escala actual u otras razones no interesa modificar la estructura del mercado	Ministerio de Finanzas y Precios o algunos OACE autorizados.	Precios centralizados a partir del costo de producción y una normativa de utilidad o subsidio aprobados centralizadamente.	Producción de azúcar, carne para la industria, leche fluida y otros agropecuarios, algunos materiales de la construcción, etc.
C= >1/2	Producciones y servicios con una posición dominante en el mercado, donde existen otras empresas nacionales menos fuertes.	Por acuerdo entre las partes	A partir del costo de producción y una normativa máxima de utilidad aprobados centralmente	Producción de software, servicios técnicos productivos, consultorías, alquiler de locales, venta mayorista de ofertas gastronómicas, PRECONS, etc.
C=<1/3	Producciones y servicios competitivos entre sí, sin intervención de ofertas extranjeras	Por acuerdo entre las partes	A partir del costo de producción y una normativa máxima de utilidad aprobados centralmente	Productos que se ofertan en los mercados industriales en moneda nacional. Servicios de reparación diversos, etc.
C= <1/3	Producciones y servicios competitivos entre sí, con intervención de ofertas extranjeras	Por acuerdo entre las partes	A partir de la correlación con precios de ofertas similares en nuestros mercados.	Productos para sustituir importaciones, incluyendo los que se ofertan en las TRD.
C=<1/3	Producciones y servicios que ofertan a entidades extranjeras o se exportan	Por acuerdo entre las partes	A partir de la correlación con precios de ofertas similares, optimizando los ingresos para el país.	Diversidad de renglones, puede aprobársele un precio de cálculo para otorgar subsidio en MN.

El anterior esquema no es una guía inamovible, requiere de análisis particulares a nivel de rama productiva o de empresa, donde pueden primar intereses estatales o mecanismos más eficientes de captación de ingresos en moneda libremente convertible para el país. Independientemente de estas políticas específicas el esquema anterior brinda la oportunidad de evaluar cuanto significa su adopción en el orden económico.

5. Las funciones de los precios en el socialismo. El concepto de GTSN global.

A partir del concepto de la determinación del precio de incentivo es necesario precisar algunos criterios acerca de los gastos de trabajo socialmente necesario y las funciones que pueden cumplir los precios en el socialismo.

Según se ha explicado anteriormente la acción espontánea de la ley del valor en el marco determinante de la ley del desarrollo planificado de la sociedad le suministra un nuevo contenido socioeconómico a la categoría precio, en las condiciones del socialismo. Esta nueva cualidad permite que las funciones que históricamente han desempeñado en la economía alcancen una nueva dimensión.

Una de las virtudes más significativa de la categoría precio en las relaciones económicas es su incongruencia cuantitativa y cualitativa con el valor de las mercancías que representa. Que el precio pueda ser similar al valor de las mercancías, estar por encima de este o por debajo de su magnitud o que incluso haya mercancías que sin tener trabajo materializado requieran ser expresadas en dinero o viceversa, constituye la causa de que a través de los precios se puedan cumplir determinados objetivos en la regulación de la economía que se denominan “funciones de los precios”.

En el texto de Hidalgo Gato antes referido se plantea que los precios en la economía socialista debe cumplimentar las siguientes funciones básicas: registrar o expresar los gastos de trabajo incurridos en la creación y circulación de los productos, distribuir y redistribuir el valor social de la producción y servir como un eficaz instrumento de estímulo al incremento de la eficacia de la gestión económica y el aumento de la producción.

La función de medición de los gastos de trabajo de trabajo socialmente necesario.

Un principio metodológico trascendente del materialismo histórico es que las categorías económicas no pueden examinarse nunca fuera del marco de las relaciones con las que interactúan en un modo de producción específico.

El concepto de gasto de trabajo socialmente necesario en las condiciones del socialismo se debe entender como cierta parte de los gastos sociales globales, de la sociedad como un todo. La sociedad socialista como un todo se erige en sujeto económico y los elementos de ese todo aparecen de forma anticipada como parte concordada del mismo, cuyo lugar y papel están establecido de antemano sobre la base del criterio fundamental de obtener de manera anticipada las principales prioridades sociales del sistema, su equilibrio dinámico, su conservación y desarrollo.

Carlos Marx en *El Capital*, tomo III página 204, señala; “Sólo allí donde la producción se halla sujeta al control preestablecido de la sociedad, puede esta establecer la coordinación necesaria entre el volumen de tiempo de trabajo invertido en la producción de determinados artículos y el volumen de la necesidad social que estos artículos vienen a satisfacer”

En la sociedad socialista, la economía nacional no es solo un sistema integrado en su representación abstracta, sino, además, en cuanto a la forma específica de su organización, es decir, de la interconexión de todas las partes.

Esto se sustenta en la comunidad de los intereses cardinales que genera la propiedad social sobre los medios de producción que se expresa de modo general en la categoría planificidad, prioritario ante los intereses que produce el aislamiento económico relativo de los productores propios de esta etapa del desarrollo socioeconómico, como se explicó anteriormente.

La existencia de los gastos de trabajo socialmente necesario globales en la sociedad socialista no es la mera suma de los gastos de trabajo socialmente necesario de cada una de las ramas de la economía. Los gastos de trabajo socialmente necesarios constituyen realmente el punto de partida para llegar a revelar las peculiaridades del proceso lógico y práctico de la formación de estos gastos y de los gastos individuales de las empresas.

Con la formación y aprobación previa los precios de determinados productos o servicios en los niveles facultados lo que se está expresando es el reconocimiento de la parte alícuota de trabajo social que se invierte en la creación del producto o servicio específico.

Como se sabe los gastos de trabajo toman su expresión cuantitativa en el tiempo de trabajo y el tiempo de trabajo socialmente necesario “es aquel que se requiere para producir un valor de uso cualquiera, en las condiciones normales de producción y con el grado medio de destreza e intensidad de trabajo imperante en la sociedad (Carlos Max El Capital, ed cit, T 1 cap 1, pagina 7.). Esta definición condiciona que en socialismo los gastos de trabajo socialmente necesarios globales sean gastos mínimos.

Cuando se habla de un mínimo para los gastos sociales no quiere significar que sea un mínimo absoluto, la disponibilidad de los mejores recursos productivo es siempre limitada en relación con las necesidades y el mínimo a alcanzar tiene que ser el mínimo relativo.

Nota: En las condiciones de la economía cubana el concepto de mínimo para los gastos de trabajo socialmente necesarios globales se encuentra seriamente influido por las significativas producciones y servicios monopólicos en el país y también por la necesidad de continuar usando equipos obsoletos moral y económicamente, aspectos que se requieren evaluar para su determinación lo más aproximada a los gastos de trabajo socialmente necesarios medios

Otra arista interesante es la necesidad de establecerlos previamente a los fines de la compatibilización de los mínimos particulares de los gastos de producción social. Dado el carácter planificado de la economía socialista la producción social se subordina a máxima satisfacción de las necesidades sociales y del desarrollo multifacético del hombre de aquí la necesidad de que este resultado no sea un producto del asar. Es condición ineludible al socialismo, sobre todo en los países pobres, que previamente y de manera conciente los gastos de trabajo socialmente necesario globales se estructuren priorizando las principales necesidades sociales y productivas y con un máximo de eficiencia.

La anterior cualidad puede generar la contradicción temporal entre la asignación de recursos a las actividades y ramas de la economía más eficientes o aquellas que por determinadas razones impostergables lo requieren prioritariamente. Solo la administración eficiente de los recursos puede garantizar que con el desarrollo de la producción social se resuelva esta contradicción propia del desarrollo.

En resumen, los gastos de trabajo socialmente necesarios globales son el resultado de la forma específica que adoptan las leyes económicas en el socialismo y constituyen un concepto clave para entender las particularidades de las relaciones de producción, distribución y consumo en este sistema social.

La función de distribución de valor y de estímulo de los precios en la economía socialista.

El precio es una forma necesaria para la realización de la mercancía y, por consiguiente, un momento también necesario de la apropiación socialista de los resultados de la producción en forma de ingresos o rentas. Constituye una forma mercantil que interviene de manera importante en la formación de los ingresos de los trabajadores, las empresas y la sociedad en su conjunto.

Teóricamente no es aceptable el criterio que el precio fundado en el valor se obtenga mediante la suma de la parte del valor transferido, los salarios y los ingresos neto de cada producción. Nunca el valor sería una mera suma de elementos estructurales de magnitudes dadas, sino que serían esos elementos estructurales lo que habrían de deducirlos del valor, sobre la base de las leyes que regulan la formación de cada uno de ellos.

Al precio reconocer los gastos de trabajo transferido y vivo al producto desempeña un papel activo en el desarrollo de la economía de la empresa y del sistema. De la recuperación de los gastos y del nivel de utilidad el colectivo empresarial estará más o menos estimulado en incrementar la producción y la introducción de los adelantos científico técnico.

También resulta desestimulante para una empresa y muy nocivo para la economía del país que este obteniendo ingresos extraordinarios injustificados económicamente, este fenómeno genera muchas veces desestímulo e ineficacias en el proceso productivo.

Los precios se utilizan en calidad de distribución del ingreso neto y de estímulo también en el consumo. Este efecto se alcanza sobre todo mediante el nivel y la correlación de los precios de los productos sustituibles entre sí o aquellos que por razones sociales se quiere estimular o desestimular su consumo.

A la vez que se estimula una producción o el consumo de un producto ocurre la redistribución del ingreso neto de la sociedad. De esta forma altos precios a bienes de consumo significan mayores ingresos para la empresa favorecida, más recaudación de ingresos para el Presupuesto del Estado. Por otra parte mantener productos con precios subsidiados exige erogaciones para el país y fortalecimiento de los ingresos de la población.

En resumen, las funciones de los precios pueden expresarse de forma contradictoria cuando al desviar los precios del valor para priorizar distribución y estímulo no se reconoce objetivamente los gastos. La tarea práctica en la formación de precios consiste en resolver en cada caso concreto los problemas de la utilización de las funciones de los precios de forma económicamente justificada.

Bibliografía Fundamental

Revolución Económica del V Congreso del PCC. Editorial Ciencias Sociales 1996.

Formación y Control de los Precios en Cuba. CIFIP. Ministerio de Finanzas y Precios 2005.

Libro en preparación sobre Los Precios en Cuba. Ministerio de Finanzas y Precios. 2006

Preguntas de autocontrol

- 1) **Qué se define por Política de Precios.**
- 2) **Qué se define por el V Congreso del PCC sobre la política de precios en Cuba.**
- 3) **Cuáles son las condiciones económicas fundamentales que determinan la actual política de precios en Cuba.**
- 4) **En que consiste la descentralización de la facultad de aprobar precios.**
- 5) **Cuáles con los aspectos fundamentales que condicionan la descentralización de la facultad de aprobar precios.**
- 6) **Argumente sus criterios acerca del balance óptimo de descentralización de la facultad de aprobar precios.**
- 7) **Argumente que se entiende por "precio de incentivo "**
- 8) **Explique por qué razones en la economía socialista se pueden modificarlos precios con eficacia.**
- 9) **Argumente por qué la concentración de la producción puede ser un criterio adecuado para determinar los métodos de formación de precios.**
- 10) **Que criterio se considera para definir los gastos de trabajo socialmente necesario en el socialismo.**
- 11) **Explique brevemente las funciones de los precios en el socialismo.**

TEMA NO. 7 LOS MÉTODOS DE FORMACIÓN DE PRECIOS.

Sumario:

1. El método de correlación con nuestros mercados
2. El método de gastos. La ficha de precios y las utilidades.

Desarrollo

1. El método de correlación con nuestros mercados

Los métodos de formación de precios consisten en metodologías a través de las cuales las entidades productivas o de servicios forman sus precios o tarifas.

Los diferentes métodos de correlación de los precios con productos de similar calidad y oportunidad en el mercado parte del reconocimiento de que las economías están inmersas en el proceso de globalización y por tanto sus producciones requieren, como condición primera, que se compararan para poder determinar los precios.

Lo cierto es que las personas naturales o jurídicas cuando van al mercado realizan de inmediato y de forma intuitiva una correlación entre la relación calidad-precio que conocen del producto que van a adquirir. La aplicación este método de manera científica requiere definir parámetros técnicos que permitan lograr el mayor grado de objetividad en el análisis.

Aunque esto no es campo de estudio específico de la formación de precios si es muy necesario que se conozca, como de forma general se trabaja este aspecto. Un ejemplo solo para ilustrar:

Una empresa comienza a producir bolígrafos y pretende ubicarlos en el mercado interno del país. Identificó el precio del producto similar (\$1,50) que se comercializa y que es más cercano a las características técnicas y de diseño de su producto y llegó a estas conclusiones al comparar los parámetros técnicos.

% ponder.	Valor comparable	% de correlación	Valor cubano
1	2	3	4
Durabilidad	50	0,75	70
Calidad de tinta	30	0,45	80
Diseño	20	0,30	100
Total	100	1,50	-

En la columna numero 1 se relacionan los parámetros que se tendrán en cuenta en el análisis. Estos indicadores generalmente son aportados por un equipo técnico de la empresa con experiencia en esta función.

En la columna número 2 se relacionan los valores que se considera tienen cada uno de los parámetros según la ponderación realizada desde el punto de vista técnico.

En la columna número 3 se identifica a partir de la ponderación antes realizada el valor que alcanza cada uno de los parámetros del producto utilizado como comparable.

En la columna número 4 se exponen los por cientos de correlación del producto con el comparable en cada uno de los parámetros definidos. Esta información generalmente se ofrece a partir de análisis técnicos y con resultados matemáticos objetivos. Quiere decir que el parámetro X del producto es un (Y) por ciento superior o inferior al comparable.

En la columna número 5 se determina en cada parámetro cuanto representa el por ciento definido por la correlación anterior. La suma de las filas ofrece el precio (\$1,15) del producto al cual según el análisis realizado, debe ofrecerse en el mercado.

Otro aspecto importante en la correlación es determinar que producto consideramos como comparable. La definición de que el comparable debe estar en “nuestros mercados” significa que son aquellos en que se realizan nuestras producciones sean en el mercado interno o en algún otro país. La idea en este aspecto es compararlo con mercados reales y no potenciales que pudieran tener las mercancías.

En los primeros momentos de la aplicación de este método se interpretó inadecuadamente que las producciones que formen sus precios no debían elaborar fichas de costos. Para estas empresas resulta imprescindible conocer cuanto pueden ganar o perder en cada producción y ello debe hacerse con la mayor inmediatez para poder identificar las acciones que deben acometer en cada caso, si incrementar aún más la producción o reducir hasta lo posible los costos.

Formar los precios por el método de correlación con nuestros mercados en condiciones no monopólicas, cuando esta vinculado a otros mecanismos de estímulo a los trabajadores, favorece la introducción incesante de los avances de la ciencia y la técnica, la mejor preparación técnica del personal, la optimización del aprovechamiento de la jornada laboral e innumerables acciones que favorecerán el incremento de la eficiencia a través de la disminución de los gastos y de los precios.

La dificultad asociada a la aplicación de este método se encuentra en que, como se explicado anteriormente si se decide su aplicación en una actividad económica en la cual la competencia entre los productores no favorezca a la reducción de los gastos y los precios por la posición dominante o de monopolio de algunos de ellos. En estas condiciones es preferible la aplicación del método de gastos, aspecto que será abordado en el próximo capítulo.

2. El método de gastos. La ficha de precios y las utilidades.

En el caso de los métodos de gastos constituyen indicaciones precisas a organizaciones superiores, intermedias o empresariales, sobre el reconocimiento de los gastos y utilidades necesarios para realizar la

reproducción de su capital. Consisten esencialmente en formar los precios a partir de los costos más un margen de utilidad.

En la aplicación del método de gastos es de vital importancia la adecuada utilización de importantes herramientas como son las fichas de costos y la normativa utilidad, por lo que es imprescindible precisar primero algunos elementos del costo.

Determinación de los elementos del costo, Conceptos de fichas de costos. Coeficientes de gastos indirectos y Utilidad. Fichas de precios.

Los costos pueden identificarse de diferentes formas, encontrándose entre los más comunes los siguientes:

1) Los costos conjuntos: Se utilizan generalmente en las producciones donde además del producto principal se obtienen otros de carácter secundario que también se comercializan. Por ejemplo la azúcar de caña. En este método se puede utilizar la variante de aminorar los costos del producto principal con los ingresos obtenidos por la venta de los secundarios como las mieles, la cachaza y el bagazo.

2) Costo de un surtido base: Son más utilizados en producciones que añaden valor a una determinada mercancía. Como ejemplo puede señalarse la industria poligráfica, donde sobre la base de los precios del papel y la tinta puede añadirse valor al producto en correspondencia con la magnitud de los gastos de ambos materiales.

Es muy común, pues ello facilita los cálculos, utilizar diferentes métodos más específicos ajustados a las características técnicas de la producción.

Un elemento esencial para la formación de precios lo constituye el costo unitario, pues permite identificar a nivel de producto o servicio los gastos que se reconocen según las indicaciones establecidas. Para su correcta utilización se requiere una contabilidad que refleje con veracidad los hechos económicos, así como adecuados sistemas de registros y cálculo de costos unitarios.

La hoja o ficha de costo, es el documento básico para el costeo. Se elabora para cada orden de trabajo, se nutre de registros o informaciones de consumo de materiales, salida del almacén, y boleta de trabajo.

Lo real es que desde el punto de vista económico, la planificación y control del costo debe estar precedida de un minucioso y pormenorizado análisis técnico a nivel de cada unidad organizativa de la empresa de las capacidades utilizadas y gastos incurridos, así como la influencia que puedan haber ejercido los distintos factores técnico - económicos que inciden en ellos.

Este ordenamiento requiere una agrupación por áreas de los gastos por su naturaleza, que constituye la base organizativa que asegura la correcta planificación del costo con vistas a garantizar la efectividad.

Entonces denominamos costo a la suma de las inversiones que se efectúan en cada uno de los elementos que concurren en la producción y venta de un producto o en el desarrollo de una función determinada, de ahí la necesidad de la clasificación de los gastos para la determinación del costo.

Existen diferentes clasificaciones de costos vinculados a:

Elementos de un producto: Los elementos del costo de un producto o sus componentes integrales son los materiales directos, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación.

Materiales: Principales bienes que se utilizan en el proceso de producción y que se transforman en artículos con la adición de la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación.

Los costos de materiales se pueden clasificar en:

Materiales directos.

Se pueden identificar en la fabricación de un producto. Materiales indirectos. Son materiales que se utilizan en la fabricación de un producto pero no es posible identificarlo en la fabricación del producto

La mano de obra es el esfuerzo físico o mental y se clasifica en: Mano de obra directa y Mano de obra indirecta

Según su capacidad para asociarlo se pueden clasificar en:

Costos directos

Pueden ser identificados con los artículos o áreas específicas.

- Materiales directos.
- Mano de obra directa. Costos indirectos

Son costos comunes que no están identificados con ningún artículo o área. Ejemplo: reparaciones, mantenimientos, etc.

Es muy importante precisar que existen gastos que no se incluyen en el costo de producción. Entre ellos se encuentran:

1. Las multas, recargos y compensaciones por incumplimientos de obligaciones o de otra índole que deba asumir la empresa.
2. Pagos efectuados a partir de la distribución de la ganancia, tales como, los intereses devengados por la utilización de los créditos bancarios.
3. Los faltantes de bienes materiales almacenados, así como las mermas y deterioros en exceso de las normas establecidas, ya sean atribuibles o culpables determinados o que se asuma la empresa.
4. Las pérdidas por desastres naturales, de acuerdo con las disposiciones vigentes y los gastos relacionados con la prevención o la liquidación de las consecuencias de los mismos.
5. Los gastos incurridos por la empresa por la recepción de trabajadores en forma permanente en actividades no relacionadas directamente con la producción o la dirección de la empresa, tales como construcción y acondicionamiento de ciudades, poblados u otras obras sociales.

Ficha de Costos Base para formar precios. Las fichas de precios.

Para la determinación de los precios es imprescindible su actualización periódica de las fichas de costos. Están conformadas por la suma de los costos directos e indirectos de producción.

En general, para definir la Ficha de Costos Base a utilizar deben considerarse los siguientes aspectos:

Se realizará su cálculo y desagregación sobre la base de los Lineamientos Generales para la Planificación y Determinación del Costo de Producción vigentes.

Para su elaboración se partirá de normas de consumo y de trabajo económicamente fundamentadas. En los casos que ello sea imposible, provisionalmente se utilizarán las reales hasta que se elaboren dichas normas. Considerar los costos reales depurados deduciendo los gastos excesivos en el uso de recursos materiales, humanos y financieros, así como todo gasto que no esté vinculado realmente a la producción de que se trate. Es necesario diferenciar los gastos que deben reconocer cuando el proceso de producción incluye varios productos.

El por ciento que se asume de utilización de las capacidades, debe corresponderse con una explotación adecuada. Esto es, deben identificarse los llamados "costos por subactividad" y deducirse de la Ficha de Costos Base para formar precios, lo que significa que es necesaria una reducción de otros gastos directos y de los gastos indirectos (depreciación en ambos casos, principalmente)

Las partidas del consumo material del producto o servicio en cuestión, se deberá desagregar en anexo al menos hasta el ochenta por ciento (80%).

Se debe comparar la Ficha de Costo Base para la formación de precios con las de otros productos análogos desde el punto de vista constructivo, como elemento de referencia y evaluación de la correcta determinación de la misma.

En cada caso debe delimitarse qué gastos de distribución y ventas se consideran en la formación de precios mayoristas y cuáles realmente corresponden a un margen comercial, evitando cargarlos por duplicado al cliente, lo que se precisará en el expediente al formarse estos precios.

Se define así como los gastos de operación (comerciales o de circulación) a aquellos en que se considerarán desde que el medio de transporte esté cargado, a la salida del almacén del productor o a punto de entrega del importador.

Coefficientes de Gastos Indirectos máximos:

Uno de los instrumentos más importantes para la regulación de los costos de las producciones consiste en la fijación centralizada de los coeficientes de gastos indirectos porque ponen tope a una significativa parte de los costos de una producción o servicio lo que no se pueden confundir con los coeficientes de prorrateo de costos, que puedan utilizarse con fines contables. El carácter de máximos posibilitará formar precios mayoristas a partir de la aplicación de coeficientes inferiores.

Con el objetivo de evitar la aplicación de gastos indirectos diferentes en actividades similares, cuando se ejerzan indistintamente por varias entidades.

Estos coeficientes se conforman por empresa, grupo de estas, establecimientos productivos o por unidad de producción o servicio, según se considere más conveniente en cada caso.

A partir del nivel de gastos planificados o presupuestados como gastos indirectos de producción, se realizará el cálculo de dichos coeficientes, depurándose los gastos por ineficiencias, excesos de capacidad instalada e insuficiente utilización de los recursos.

Para expresar el coeficiente, el valor total de estos gastos se dividirá entre el importe del salario básico de los obreros vinculados directamente a la producción. En casos específicos se podrá utilizar otra base para expresar estos coeficientes u otros métodos para considerar estos gastos en la formación de precios.

Las fichas de precios: técnicamente hay una diferencia entre la ficha de costos y la ficha de precios. Las fichas de costos, en el caso que sean unitarias reflejan los costos directos e indirectos para una producción determinada.

Cuando a esta ficha de costos se le añaden los gastos de distribución y venta y los administrativos y generales (gastos indirectos) estamos hablando de ficha de precios, pues no solo hay costos hay también gastos que se han sumado.

En la ficha de precio se incluye también las utilidades, precisamente para que sea precio tiene que tener calculada las utilidades según lo establecido al respecto.

Normativas de Utilidad:

Los métodos de gastos requieren de normativas de utilidad para poder definir el precio. Esta se ha previsto preferentemente sobre el costo de elaboración, es decir, costo total menos el consumo material, para no posibilitar la obtención de mayores utilidades por sólo utilizar materiales más costosos.

Se ha establecido la Normativa General de Utilidad para formar precios como máximo en un veinte por ciento (20%) sobre costos de elaboración. La autorización sobre el costo total, para lo cual la ha fijado como máxima en un diez por ciento (10%). El objetivo de duplicar la normativa de utilidad sobre la aplicación del costo de elaboración pretende priorizar la valoración de los factores que añaden valor al producto en la formación de los precios.

Cuando los surtidos sean de calidades inferiores en correspondencia con algunos defectos, la tasa de utilidad máxima se reducirá al formar los precios. Cuando por otras razones como la utilización de materiales de diferentes calidades y costos se aplicará la utilidad establecida. Como es de suponer, si son materiales de más baja calidad su costo será inferior y por tanto su precio.

A continuación se expondrá un ejemplo a partir del criterio de ficha de precios aprobado por los Ministerio de Finanzas y Precios y de Economía y Planificación. Lo importante no es en si misma la ficha de costos sino las regulaciones que se establecen con el objetivo de no incluir en su conformación gastos que no tengan justificación económica para formar precios, por eso en la siguiente metodología se puede identificar el interés de depurar los gastos y solo considerar los socialmente necesario.

En la ficha de costo de ejemplo se incluyen también los gastos en moneda convertible con el fin de garantizar que se reduzca al máximo posible su participación en los precios.

Ejemplo

La ficha que a continuación se explica, se utilizará para calcular el componente en pesos convertibles, y los precios cuando estos se determinen a partir de los costos.

Los datos del encabezamiento se corresponden con el nombre de la empresa, la descripción del producto o servicio, el organismo a que pertenece, la unidad de medida y el código del producto o servicios de que se trata.

Deberá especificarse la capacidad instalada para esta producción del producto, así como las producciones reales obtenidas en los últimos 2 años y el plan que se está previendo para el año planificado. Esta información resulta básica para poder calcular la distribución de los gastos fijos por unidades de producción y en consecuencia, poder compararla posteriormente con los datos reales que se obtengan del año corriente.

La información de los importes unitarios en pesos cubanos y en pesos convertibles, estrictamente se referirá a la producción y servicios que se comercializa cobrando un componente en pesos convertibles y según lo que le cuesta realmente al productor y esta contabilizado.

Es decir, no puede incluirse gastos para otras producciones o servicios, o las mismas con otros destinos, aunque sean del mismo proceso productivo.

Cuando se adquieran productos en pesos convertibles que posteriormente se pagan por los trabajadores en pesos, se consignará el gasto en pesos convertibles y de los gastos en moneda total se descontarán los ingresos procedentes de los pagos en pesos realizados por los trabajadores.

Los datos a que se refieren las columnas 2, 3 y 4 de la fila referida al Nivel de Producción son la producción real y planificada.

1.) Materias primas y materiales: Se suman las filas desde la 1.1 hasta 1.4
 1.1) Materias primas y materiales: gastos de recursos materiales comprados y producidos empleados en la producción, identificables directamente en los productos y servicios prestados por la empresa. En anexo debe especificarse los gastos de materias primas y materiales fundamentales hasta el 80% como mínimo de este valor.

Fila 1.1 Combustibles y lubricantes: Se incluyen todos los gastos de los diferentes combustibles utilizados incluyendo el valor de las tasas de recargo y las mermas y deterioros, según de las normas técnicas establecidas.

Fila 1.2 Energía Eléctrica: Se incluye el importe por concepto de energía eléctrica utilizada en la producción, de acuerdo a la tarifa que paga la entidad, dividiendo entre la producción, según de las normas técnicas establecidas

Fila 1.3 Agua: Importe por el agua utilizada, de acuerdo a las tarifas vigentes entre la producción, según de las normas técnicas establecidas.

Fila 2 Gastos de elaboración: Se consignará la suma de las filas 3+4+5+6+7+8.

Fila 3 Otros gastos directos: Se precisará de la información el desglose siguiente:

Fila 3.1 Depreciación: Se incluirá solamente la depreciación definida según las normas de contabilidad, tanto para los pesos, moneda nacional, como para los pesos convertibles. La depreciación en pesos convertibles se consignará solo en los casos de las inversiones autorizadas en esta moneda que no hayan sido aún pagadas en divisas y cuyo financiamiento fue adquirido por créditos o que su reposición a corto plazo deba hacerse en esta misma moneda. Los casos que no se ajusten a este concepto deberán ser aprobados por el MEP.

Fila 3.2 Arrendamiento de Equipos: Se corresponde con los gastos que por este concepto se incurra de acuerdo a los equipos que participen directamente en la producción o en la prestación del servicio específico.

Fila 3.3 Ropa y calzado: Se consignarán los gastos en ambas monedas que corresponden a trabajadores directos de la producción específica.

Fila 4 Gastos de Fuerza de Trabajo: Corresponde al importe total de los gastos por este concepto de la suma de las filas 4,1; 4,2; 4,3, 4,4 y 4,5.

Filas 4.5, 4.2, 4.3 y 4.4: Se consignan según lo establecido.

Fila 4.5 Estimulación: Se incluye el importe de los gastos en estimulación, tanto en pesos, moneda nacional como en pesos convertibles, de acuerdo a los sistemas aprobados y que se planifican pagar por el cumplimiento de la producción y los servicios. Aquellos pagos a los trabajadores condicionados al incremento de la eficiencia, a partir de los incrementos de la productividad o la disminución de los costos no se consideran en la ficha de costos, pues se cubren a partir de la reducción de otros conceptos, que constituye la fuente de financiamiento.

Fila 5 Gastos indirectos de producción: Son aquellos que no pueden identificarse con el producto o servicio y que se relacionan de forma indirecta. Se calculan, en pesos cubanos, generalmente a partir de coeficientes máximos aprobados por el MFP. De esta información se puntualizarán los conceptos que a continuación se precisan, cuya sumatoria puede ser inferior al total de la fila 5, pero nunca superior.

Fila 5.1 Depreciación: La que se desglosa aquí está vinculada al gasto indirecto, y no se deduce de lo reportado anteriormente como gasto indirecto. Este es un dato informativo, muy importante para determinar los gastos en pesos convertibles.

Fila 5.2 Mantenimiento y reparación: Gastos por estos conceptos que participan en el proceso productivo, y no se deducen de lo reportado anteriormente como

gastos indirectos. Este es un dato importante para evaluar el comportamiento de los gastos en pesos convertibles.

Fila 6 Gastos Generales y de Administración: incluye el importe de los gastos en que se incurre en las actividades de administración de la entidad, así como los gastos en ropa, calzado y alimento aprobados por el MEP para el total de los trabajadores, que cuando se pagan por el trabajador se debe deducir de estos gastos.

Fila 7 Gastos de Distribución y Ventas: Se registran los gastos en que se incurra relacionados con las actividades posteriores a la terminación del proceso productivo para garantizar el almacenamiento, entrega y distribución de la producción terminada.

Los gastos por concepto de las filas 5, 6 y 7 desglosadas, tanto en pesos convertibles como en pesos, o las suma de ambas monedas, no pueden ser superiores a los determinados según la aplicación del coeficiente de gastos indirectos aprobado por el MFP

Fila 8 Gastos bancarios: Solo se incluirán los gastos y comisiones bancarias pagadas. El 2% de los débitos en cuenta y el 1% de los pesos convertibles no se considerarán como gastos en pesos convertibles en las fichas de costos, pero si en los Planes de Ingresos y Gastos en Divisas, como otros destinos de la utilidad.

Los pagos del principal e intereses de deudas bancarias en pesos convertibles existentes antes de la vigencia de la presente resolución, o de créditos tomados para inversiones, se cubrirán con la depreciación hasta donde lo permita la tasa establecida; y con la utilidad en esa moneda según el por ciento que se fije. Si es necesario obtener ingresos adicionales para pagar esas deudas, se evaluará puntualmente con el Ministerio de Economía y Planificación.

Fila 9 Gastos Totales: Suma de las filas 1+2.

FICHA PARA PRECIOS Y SU COMPONENTE EN PESOS CONVERTIBLES

EMPRESA:

CODIGO:

Organismo:

Plan de Producción:

Capac. Instalada:

Producto o Servicio:

% utiliz:

Código Prod. o Serv.:

UM:

Produc. Period. Anterior:

CONCEPTOS DE GASTOS

Fila

TOTAL

De

ello:

UNITARIO

CUC

1

2

3

4

Materia Prima y Materiales

1

Materia Prima y materiales fundamentales

1.1

Combustibles y lubricantes

1.2

Energía eléctrica

1.3

Agua

1.4

Sub total (Gastos de elaboración)

2

Otros Gastos directos

3

Depreciación	3.1		
Arrendamiento de equipos	3.2		
Ropa y calzado (trabajadores directos)	3.3		
Gastos de fuerza de trabajo	4		
Salarios	4.1		
Vacaciones	4.2		
Impuesto utilización de la Fuerza de trabajo	4.3		
Contribución a la seguridad Social	4.4		
Estimulación en pesos convertibles	4,5		
Gastos indirectos de producción	5		
Depreciación	5.1		
Mantenimiento y reparación	5,2		
Gastos generales y de administración	6		
Combustible y lubricantes	6.1		
Energía eléctrica	6.2		
Depreciación	6.3		
Ropa y Calzado (trabajadores indirectos)	6.4		
Alimentos	6.5		
Otros	6.6		
Gastos de Distribución y Ventas	7		
Combustible y lubricantes	7.1		
Energía eléctrica	7.2		
Depreciación	7.3		
Ropa y Calzado (trabajadores. indirectos)	7.4		
Otros	7,5		
Gastos Bancarios	8		
Gastos Totales o Costo de producción	9		
Margen utilidad S/ base autorizada	10		
PRECIO :	11		
% Sobre el gasto en divisas)	12		
COMPONENTE PESOS CONVERTIBLES	13		
Aprobado por	Firma:	Cargo:	Fecha:

Fila 10 Margen de utilidad sobre base autorizada: Se anotará el importe que resulte de la aplicación, según lo establecido por el M Fila 11 Se determina el precio máximo sumando la fila 9 de moneda total más la fila 10.

Fila 12 % sobre el total de gastos en divisas: Se anota el importe que resulte de la aplicación del por ciento utilizado a los gastos en divisas a la fila 9, en moneda convertible. Entre paréntesis se informará el % aplicado.

Fila 13 Componente en divisas: Total de Gastos más Margen: Suma de la filas 9 y 12.

Modificaciones de precios mayoristas formados por métodos de gastos. Como se ha señalado anteriormente las rebajas de precios mayoristas se pueden introducir por el propio productor, aunque no esté facultado para aprobar los precios mayoristas, dado que estos son máximos.

Según lo hoy establecido se pueden efectuar modificaciones por quién esté facultado, si los precios de los insumos se incrementan por causas totalmente ajenas al productor o disminuyen de forma tal que se reduzca o incremente la

normativa de utilidad para la formación de precios de forma permanente, en más de un cincuenta por ciento (50%).

Es importante para las empresas que se revisen profundamente las Fichas de Costos Base, para deducir del incremento lo que se pueda compensar por mejoras en la eficiencia.

Un aspecto necesario destacar es que los consumidores están en el derecho de reclamar al nivel superior del productor, cuando tengan elementos que indiquen que los productores no han rebajado sus precios dentro de los seis meses posteriores a haberse incrementado sostenidamente sus utilidades, en más del cincuenta por ciento (50%) sobre lo normado, por rebajas de precios de los insumos u otras causas no imputables a su gestión. Se prevé que si procediera, se determinará la rebaja con carácter retroactivo.

Los incrementos de precios que no estén motivados exclusivamente por encarecimientos de los insumos no se podrán aprobar por las propias empresas o sus organizaciones superiores de dirección empresarial, aunque estas hubieran sido facultadas para formar precios.

No se incrementarán los precios mayoristas formados por estos métodos para cubrir pérdidas de eficiencia o deficiente gestión del productor. En consecuencia no procederán modificaciones de precios mayoristas por:

Variaciones coyunturales, no representativas, en los precios de insumos.

Bajo aprovechamiento de la capacidad instalada.

Factores que alteren el funcionamiento normal de la empresa productora. Por ejemplo, incumplimientos de los indicadores de eficiencia previstos para nuevas inversiones.

En otros casos que, excepcionalmente, sea imprescindible incrementar precios mayoristas por otros conceptos y estuviera descentralizada la facultad de determinarlos, podrá autorizarlo el órgano u organismo a que pertenece la entidad, a condición de que el incremento de precios se corresponda con los niveles de eficiencia planificados, no se afecte el Presupuesto del Estado y previamente sea aceptado por los principales consumidores. Cuando estos no acepten los incrementos y se cumplan las restantes condiciones se someterá a la decisión de este ministerio.

Las modificaciones de precios, como norma general, se aplican a partir del inicio del año siguiente de su aprobación e información a los implicados para evitar afectaciones en el Plan y Presupuesto del Estado del año corriente.

Bibliografía fundamental.

- Libro en preparación sobre Los Precios en Cuba. Ministerio de Finanzas y Precios. 2006
- Formación y Control de Precios en Cuba. Silvio David Gutiérrez CIFP MFP 2005.
- Fidel Castro. Discurso pronunciado en el acto por el aniversario 60 de su ingreso a la universidad, efectuado en el Aula Magna de la Universidad de La Habana, el 17 de noviembre de 2005.

- Resoluciones de Precios del MFP.

Preguntas de autocontrol

- 1) Explique con un ejemplo el mecanismo de correlación porcentual.
- 2) Cómo se identifican los costos
- 3) Cómo se clasifican los elementos del costo
- 4) Cuáles son los aspectos fundamentales a considerar para aprobar una ficha de costo base.
- 5) Cómo se determinan los coeficientes de gastos indirectos.
- 6) Cómo se determina la normativa de utilidad.
- 7)Cuál es el concepto de ficha de precios.
- 8) Cuáles son las causas que exigen que se modifiquen los precios mayoristas formados por el método de gastos.
- 9) Evalúe a su consideración ventajas y desventajas de aplicación de los métodos de formación de precios.
- 10)Presente una ficha de precios de algún producto o servicio según lo explicado.

TEMAS No. 8 LOS PRECIOS Y SUS RELACIONES CON OTRAS CATEGORIAS FINANCIERAS.

SUMARIO

5. La función redistributiva de los precios y las finanzas en el socialismo.
6. Los impuestos y los precios.
7. El subsidio por diferencia de precios
8. La tasa de subsidio a productos con destino a la exportación.

DESARROLLO.

1. La función redistributiva de los precios y las finanzas en el socialismo.

Según se expresó en el tema anterior el precio es una forma necesaria para la realización de la mercancía y, por consiguiente, un momento también necesario de la apropiación socialista de los resultados de la producción en forma de ingresos o rentas.

De la recuperación de los gastos y del nivel de utilidad el colectivo empresarial estará más o menos estimulado en incrementar la producción y la introducción de los adelantos científico técnico.

Para una empresa resulta desestimulante y muy nocivo para la economía del país que este obteniendo ingresos extraordinarios injustificados económicamente, este fenómeno genera muchas veces desestímulo e ineficacias en el proceso productivo.

A la vez que se estimula una producción o el consumo de un producto ocurre la redistribución del ingreso neto de la sociedad. De esta forma altos precios a bienes de consumo significan mayores ingresos para la empresa favorecida, más recaudación de ingresos para el Presupuesto del Estado. Por otra parte mantener productos con precios subsidiados exige erogaciones para el país y fortalecimiento de los ingresos de la población.

La esfera de acción de los precios en las finanzas en el socialismo abarca, toda la economía nacional es decir, la producción y distribución del producto social dentro del marco del proceso de dirección y conducción planificada de la economía.

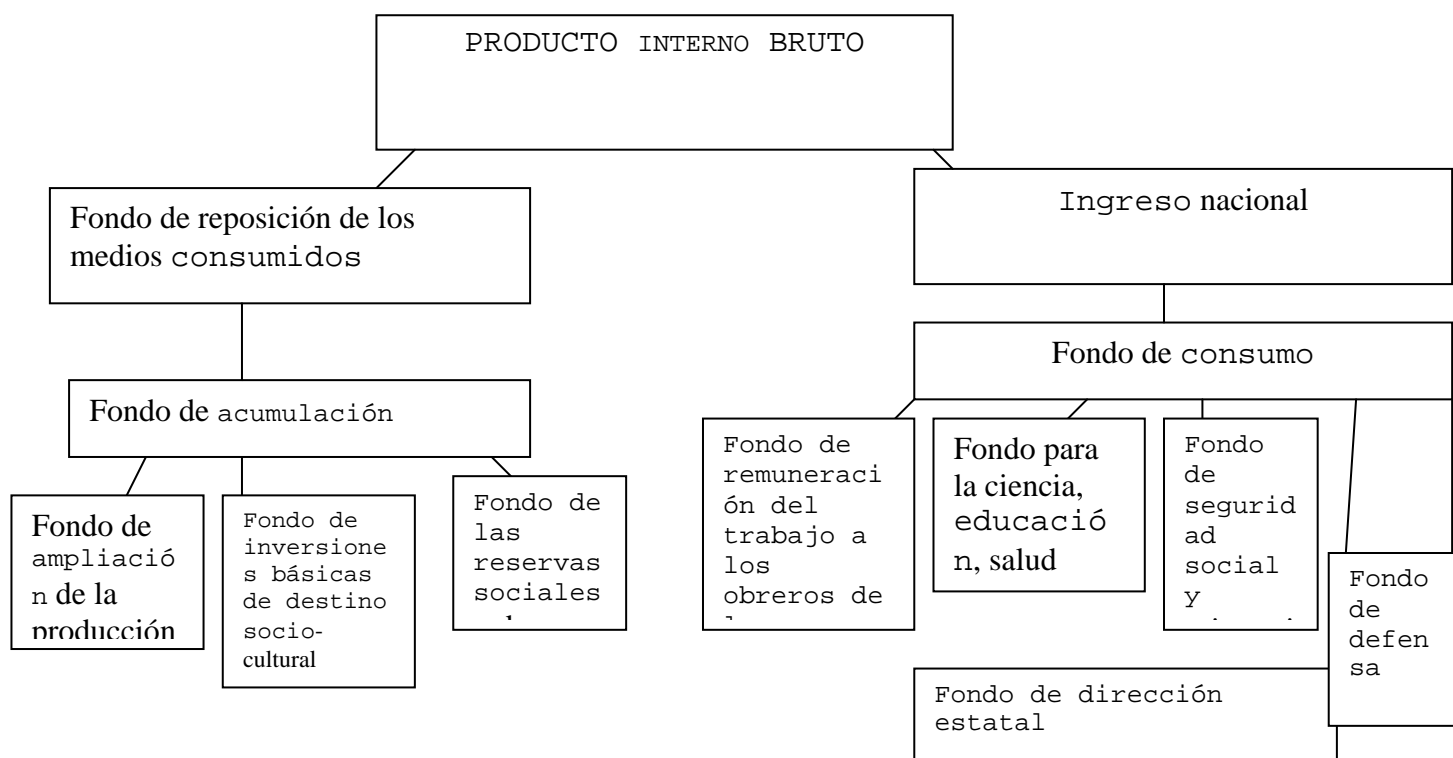
Por ello y tomando en consideración que el proceso de planificación de la economía nacional se lleva a cabo en dos niveles, centralizando al nivel de Estado y al nivel de las empresas y ramas de la economía, lo que está determinado por la autonomía de dichas empresas en la esfera de la dirección económico-operativa y de planificación motivada por la existencia del cálculo económico como método de dirección planificada de la economía, surgen dos subsistemas de relaciones financieros que garantizan la acción del Estado socialista en la dirección de la economía y fortalecen el papel de la empresa, que funciona asegurando la plena utilización de las relaciones monetario-mercantiles y el gasto racional de los recursos materiales, contribuyendo al

mismo tiempo a la combinación de la planificación centralizada con la iniciativa de los eslabones de base. Ellos son:

- El subsistema de las finanzas estatales, vinculadas a los ingresos y egresos del Estado provenientes del proceso de distribución y redistribución del producto social y del ingreso nacional.
- El subsistema de las finanzas de las empresas socialistas y las ramas, relacionadas con los ingresos y egresos de las empresas, resultantes de la producción de bienes materiales, que descansan en el sistema de cálculo económico.

Las finanzas están formadas por el conjunto de relaciones económico-sociales para la formación, distribución y utilización de los fondos monetarios que sirven de garantía al flujo adecuado de los bienes materiales. Por ello, las finanzas socialistas desempeñan un papel de suma importancia como medio e control de la producción y la distribución, coadyuvando a la determinación y empleo eficaz de los recursos de la economía en interés del rápido crecimiento de la productividad social del trabajo y del aumento el nivel de la vida a la población.

La función distributiva de los precios en las finanzas estatales se manifiesta con el conjunto de las relaciones financieras que se realizan entre el Estado y las empresas, el Estado y las cooperativas, el Estado y la población del proceso de formación de los fondos centralizados de medios monetarios y su utilización en las necesidades de la sociedad socialista, ya que la ejecución de las funciones del Estado presupone la concentración a su disposición de una parte significativa del ingreso nacional.



La necesidad de la distribución secundaria o redistribución del ingreso nacional está dada entre otras causas por la existencia de la esfera improductiva, es decir, de aquellas ramas de la economía que no participan en la creación del ingreso nacional a pesar de los cual resultan socialmente útiles e imprescindibles, ya que ellas abarcan una serie de actividades sin las cuales la actividad socialista no podría desarrollarse adecuadamente. Esto obliga a centralizar, por parte del Estado cierta parte del ingreso neto de la sociedad creado en la esfera de la producción material y acumulada, como resultado de la distribución primaria, exclusivamente en los participantes de esta esfera.

Así mismo la centralización de una parte del ingreso neto de la sociedad en el Estado socialista está determinada en su sentido mas amplio por el hecho de que el de que el Estado tiene que asegurar la ampliación proporcional de la producción, aspecto este que no pueden asegurar independientemente ni las empresas ni sus organismos superiores.

Asimismo, la necesidad de crear fondos de seguro y de reserva para proteger la economía nacional contra calamidades naturales y contingencias constituye un factor para que la redistribución tenga lugar.

Otra causa que provoca la necesidad de redistribuir el ingreso nacional es la existencia de la propiedad cooperativa y privada sobre los medios de producción, ya que la sociedad socialista presta a estas entidades servicios por los cuales no tienen que pagar directamente por lo complejo que resultaría el cálculo de este pago, como son la protección de sus propiedades, el mantenimiento de las vías de comunicación, etc, esto hace necesario que las entidades mencionadas participen en el pago de los mismos indirectamente, ya que en otro caso estarían recibiendo un beneficio gratuito en detrimento del sector estatal de la economía.

Como última causa, la necesidad de regular los ingresos de la población a través de los precios, ya que el hecho de la distribución en el socialismo se lleva a cabo con en correspondencia con la ley de distribución con arreglo al trabajo, establece diferencia entre los ingresos de la población, lo cual hace necesario solucionar esta problema mediante la acción centralizada del estado a través de los fondos del consumo social, en lo cual la redistribución juega un papel importante al asegurar el acceso de la población a un conjunto de servicios sociales independientemente del nivel de ingresos de cada ciudadano.

Los ingresos primarios que no fueron redistribuidos más los ingresos secundarios que circulan en la esfera de la distribución, de las relaciones financieras de las empresas productivas con el presupuesto y entre las instituciones no productivas y la población, se convierten en ingresos finales.

En resumen, a través de los precios se establecen un conjunto de mecanismos económicos que facilitan por una parte la recaudación de los ingresos que conforman el Presupuesto del Estado (impuestos), y se redistribuye entre las empresas, entre estas y el Estado y entre estas y la población los recursos creados (variaciones de precios con relación al valor). También a través de los

precios se puede establecer determinadas políticas para abaratar producciones o servicios que exijan erogaciones financieras especiales del Estado al mantenerse por debajo de los gastos socialmente necesarios.

2. Los impuestos y los precios.

Como se conocen los impuestos se dividen en directos e indirectos. Los primeros son aquellos que pagan directamente las personas naturales o jurídicas al Presupuesto del Estado y los segundos los que se captan por las entidades recaudadoras en la redistribución del ingreso nacional.

Los impuestos directos que pagan las empresas pueden ser parte de sus gastos financieros (por la utilización de la fuerza de trabajo, utilidades) o que tienen asignada la tarea de ser retentores de estos impuestos (como es el caso del impuesto de circulación).

Con los impuestos, cuando son parte de los gastos financieros de la empresa, pueden ocurrir las siguientes situaciones:

- 1) Los precios permiten que las variaciones de los impuestos (incrementos) se garanticen con sus aumentos, lo que ocurre generalmente cuando están regulados por metodologías específicas que se aplican en condiciones competitivas o monopólicas flexibles.
- 2) Los precios son fijos y por tanto variaciones (incrementos) de los impuestos pueden conducir a la descapitalización de las empresas y que el Estado decida bonificar con la disminución de los impuestos, asignar subsidio o considere necesario cerrar la empresa.

Veamos el algoritmo de un precio que incluye los impuestos directos previstos en la legislación tributaria en el país.

$Pr = Mp + S + IFT + CSS + OGD + Gin + U \text{ (de ello 35\% IU)} + Tr + Td + IV$
donde,

Pr = Precio de venta

Mp = Materias primas y materiales

S = Salarios

IFT = Impuesto por la utilización de la fuerza de trabajo que en Cuba para las empresas estatales es del 25% sobre el salario.

CSS = Contribución a la seguridad social que incluye en Cuba el 12.5% del salario como ingresos al Presupuestos y el 1,5% para los gastos de la empresa.

OGD = Otros gastos directos.

Gin = Gastos indirectos de producción, distribución y venta y general de administración.

U = Utilidades de las cuales, el 35% tienen que ser aportadas al fisco.

Tr = Tasas de recargo comercial de las empresas que participan en la circulación del producto.

IV = Impuesto sobre las ventas paulatinamente se han extendido a productos y servicios,

Para que los impuestos (de circulación) sean retenidos por una determinada empresa tiene que ocurrir que los precios minoristas sean superiores a los mayoristas reconocidos socialmente que se incurren en la producción, circulación y distribución del producto o servicio.

Generalmente, el impuesto de circulación se planifica junto con la aprobación centralizada de cada uno de los precios y tarifas de los productos y servicios que participan en la cadena de valor.

A continuación el algoritmo del precio minorista, cuando incluye el impuesto de circulación:

$P_{min} = P_{may} + Tr1 + Tr2 + T_{dmay} + T_{dmin} + IV + IC$. Donde;

P_{min} = Precio minorista

P_{may} = Precio mayorista

$Tr1$ = Tasa de recargo comercial que puede ser de importación

$Tr2$ = Tasa de recargo comercial de la empresa que lleva el producto hasta el almacén de la empresa distribuidora mayorista.

T_{dmay} = Tasa de descuento comercial de la empresa que desde el almacén central lo traslada hasta la red minorista.

T_{dmin} = Tasa de descuento comercial minorista de la empresa minorista de comercio.

IV = Puede ser que incluya el impuesto sobre las ventas, que representa un % que deben pagar del precio algunas de las empresas que participan en la cadena de valor,

IC = Impuesto de circulación

3. El subsidio a las empresas por diferencia de precios

El subsidio por diferencia de precios es un tipo transferencia monetaria desde el Presupuesto Central a una empresa. Generalmente está asociado a decisiones centrales que exigen que determinadas tarifas o precios se oferten por debajo de los gastos sociales, o dicho de otra manera es interés del país que las empresas de producción o servicios mantengan los precios bajos, para lo cual emite erogaciones financieras con el objetivo de cubrir las pérdidas.

En este tipo de transferencia esta aprobado un precio oficial por el Ministerio de Finanzas y Precios que es el que expresa el interés del Estado de que se mantenga en determinado nivel el precio o tarifa.

Junto con esta definición es necesario establecer un precio de cálculo que reconozca los gastos socialmente necesarios de la empresa, o dicho de otra forma, determinar un precio depurado de gastos innecesarios e ineficiencias. En este momento es muy necesario el análisis cuidadoso del estado de gastos de la producción o servicio y para expresarla en la ficha para la formación del precio.

Veamos el algoritmo del cálculo del subsidio por diferencia de precios.

$M_{sub} = (P_{cal} - P_{ofi}) * Q$.

Msub = Masa de subsidio total a transferir por el Presupuesto del Estado.

Pcal : Precio de calculo, depurado de gastos innecesario y que representen ineficiencias.

Pofi = Precio oficial aprobado por el Ministerio de Finanzas y Precios.

Q = Es la cantidad de productos o servicios vendidos.

4. La tasa de subsidio a productos con destino a la exportación.

El subsidio a producto es una modalidad de transferencia del Presupuesto a las empresas que viene a suplir una característica propia de nuestra economía que no opera con tasas de cambio monetarias justificadas económicamente. En muchos países con el fin de fortalecer la capacidad exportadora se deprecia la moneda nacional lo permite abaratar los costos de producción y hacer mas competitivos los productos.

Independientemente que en otras asignaturas se ha explicado el efecto de esta política monetaria a continuación veremos un ejemplo:

Ptotal = 99 pesos

Costo de las materias primas de M = 40 usd

Costo del salario y otros gastos en pesos cubanos = 50 pesos cubanos

Utilidad del 10% = 10 pesos

P del mercado = 70 usd.

Si aplicamos una tasa de cambio de 10 pesos cubanos por un usd,

El precio total será 49,5 pesos lo que significa que es competitivo en el mercado externo. Como la solución ha esta situación se ha indicado que sea a través del Presupuesto del Estado aquellas producciones o servicios que son rentables en divisas, aunque no lo sean en la suma de ambas monedas pueden solicitar subsidio a productos o servicios cuyo destino es la exportación o la venta en fronteras (tiendas de recaudación de divisas).

Como se aprecia el subsidio a producto parte de la definición de la transferencia que debe realizar el Presupuesto del Estado para cubrir las diferencias entre el precio de exportación (definido por el mercado) y el precio de cálculo determinado por el Ministerio de Finanzas y Precios a partir del reconocimiento de los gastos socialmente necesarios para la realización de la producción o el servicio exportable.

Una tarea importante es garantizar que en este precio de cálculo no se incluyan gastos innecesarios e ineficiencias que no ayuden al incremento de la competitividad y signifiquen gastos adicionales que debe realizar el país.

También en las Directivas para la Elaboración del Plan del Presupuesto del Estado, se reitera cada año que los incrementos que se planifiquen por concepto de Subsidios a Productos pueden responder solo a aumentos en el nivel de las ventas objeto del subsidio.

Esto es, por unidad de producto deben reducirse, como consecuencia del incremento la eficiencia, en términos del efecto en divisas para el país. Es por ello que se establece la revisión anual de estos para su reducción por unidad de producto.

Otro objetivo a lograr es que aún cuando la relación de intercambio entre la dinámica de los precios de los insumos y del producto final en el mercado pudieran deteriorarse, las empresas deben lograr contraponer esto con acciones para elevar su eficiencia, que eviten el incremento de estos subsidios.

a continuación el algoritmo del cálculo de las tasas de subsidio a productos o servicios.

C = Costo unitario en el último período

Cpc = Costo unitario en pesos convertibles

Px. = Precio real en Pesos Convertibles o Pesos convertibles más el componente en pesos.

Q = Producción (u.f.) a vender en el período para el que se solicita subsidio

Inpc = Ingreso neto en divisas

lbpc = Ventas totales del período en CUC o la suma de ambos componentes.

Msub = Subsidio unitario a proponer

U = Utilidad Unitaria

Tsubn = Tasa de subsidio unitaria neta.

Tsubb = Tasa de subsidio bruta

Lo primero a determinar es la magnitud del ingreso neto en divisas (Inpc) de la producción o servicio que se propone subsidiar, para lo cual al precio de venta pactado se le resta el costo unitario en pesos convertibles.

$$\text{Inpc} = \text{Px} - \text{Cpc}$$

El precio de venta pactado (Px) si es exportación se corresponde con la factura o el del plan (contrato) acordado. Si es de venta a las tiendas de recaudación de divisas (TRD) se toma el precio del producto que incluye los componentes en pesos cubanos y pesos convertibles.

Posteriormente, se requiere determinar el subsidio unitario (Msub) a otorgar. Con este fin se resta al costo unitario del producto (C) el precio externo (Px).

$$\text{Msub} = \text{C} - \text{Px}$$

Con el objetivo de posibilitar cierto margen de utilidad se le suma al subsidio antes determinado una utilidad (U), que puede ser hasta el 5% del precio de venta pactado. El Ministerio de Finanzas y Precios determina en qué casos se reducirá o no se considerará este concepto.

$$U = P_x * 5\%$$

$$M_{sub} = (C - P_x) + U$$

Por último, se determina la tasa de subsidio unitaria neta (Tsubn) al dividir la magnitud del Subsidio total entre el ingreso neto y posteriormente la tasa de subsidio bruto (Tsubb), que se determina al dividir el subsidio unitario propuesto entre las ventas totales del período.

$$T_{subn} = \frac{M_{sub}}{I_{npc}} \quad T_{subb} = \frac{M_{sub}}{I_{bpc}}$$

Un elemento adicional es la magnitud de la tasa de subsidio. Cifras desproporcionadas que expresen que el país debe erogar una cantidad de pesos cubanos no razonable no puede aceptarse y en esta dirección se ha decidido aprobar límites que en cada año pueden modificarse.

Bibliografía Fundamental.

- Normativas e Indicaciones sobre los precios y subsidios del Ministerio de Finanzas y Precios del 2006.
- Libro en preparación sobre Los Precios en Cuba. Ministerio de Finanzas y Precios. 2006

Preguntas de autocontrol

- 1) **Explique brevemente las funciones que cumplen los precios en la redistribución de las finanzas en el socialismo.**
- 2) **Calcule en que % usted debe bonificar el impuesto por la utilización de la fuerza de trabajo si se mantiene el precio en 200 pesos y demás los conceptos de gastos y el salario se incrementa de 50 pesos a 60 pesos.**
- 3) **Calcule el impuesto de circulación para el producto X a partir de los siguientes datos:**
 - Precio minorista: 100 pesos
 - Precio mayorista: 15 pesos
 - Tasa de recargo total: 10%
 - Tasa de descuento mayorista 3%
 - Tasa de descuento minorista 10%
 - Si existiera un impuesto sobre las ventas del 20% que retiene la empresa comercial mayorista a cuanto se reduce el impuesto de circulación.
- 4) **Argumente algunas razones que imponen la necesidad del subsidio por diferencia de precios.**
- 5) **Calcule la tasa de subsidio a producto, bruta y neta, a partir de los siguientes datos:**

- Precio de exportación: 50cuc
- Costo total en ambas monedas 85 pesos
- Costo en cuc: 40cuc.
- Si el precio de exportación bajara a 41 pesos que decisión se adoptaría
- Si el precio de exportación bajara a 35 pesos que decisión se adoptaría

TEMA NO. 9 LOS PRECIOS Y LOS RESULTADOS ECONÓMICOS DE LAS EMPRESAS.

Sumario:

1. Los precios y la competitividad empresarial.
2. Criterios para evaluar el impacto de la modificación de los precios.
3. Los resultados económicos de las empresas y la modificación de los precios.

DESARROLLO

1. Los precios y la competitividad empresarial.

Los primeros análisis científicos de la competencia lo realiza Carlos Marx en el Tomo 3ro de El Capital al referirse a la libre competencia y la creación del valor de mercado y del precios de mercado. Engels al respecto señalaba que la competencia “ es un fenómeno inherente a la producción mercantil, es su modo de desarrollo ”.

Entre las permisivas de la competencia que Carlos Marx anunciaba se encuentran que ninguno de los agentes competitivos influyan en las decisiones de los demás agentes, que no sea a través de la influencia en la demanda propia, el en precio y en la oferta del propio producto. También es necesario que ningunos de los agentes controle el volumen de la producción lo suficiente como para ejercer una influencia objetiva contra otros en relación con los parámetros mercantiles y todo el sistema económico. Y por último no pueden existir acuerdos entre los agentes que conduzcan a dominio estable de la producción y todo el sistema económico de la sociedad.

Uno de los valores metodológicos de estas observaciones es que la competitividad de un producto hay que analizarla no solo a partir de sus propios gastos de producción, sino también en el contexto de su realización, o sea el mercado que le pertenece.

Durante muchos años y aún, recientemente, los teóricos del capitalismo han diseñado recetas para el incremento de la competitividad, a partir de diversos criterios. En muchos textos actuales se mixtifica o transforma el concepto de competitividad relacionando solo a que el producto o servicio es aceptado por su calidad y precio por el mercado, no identificando siempre como primer elemento que el producto tenga ingresos superiores a sus gastos¹³.

Lo cierto es que el problema de la competitividad de las producciones es un asunto de primer orden para cualquier empresario y es una verdadera tragedia en los países pobres que ven como las economías desarrolladas le imponen precios inaccesibles para las tecnologías y componentes que requieren, mientras las materias primas que ellos producen se reducen, por lo general, por los sustitutos más baratos que los adelantos científicos técnicos producen.

¹³ En el trabajo “ Competitividad y Regulación de Precios ” del autor aparece una redacción mas explicita sobre el tema de los conceptos actuales sobre competitividad.

En una economía socialista como la cubana, donde existe la propiedad social de forma predominante y coincidir con un país pobre, queda bien claro para todos los productores que la competitividad está relacionada con el criterio de que no solo para la empresa se produzca con menos ingresos que los que se obtienen por la venta. Ante todo la competitividad tiene que significar que los ingresos sean superiores a los gastos también para el país, sobre todo en las condiciones de la doble circulación monetaria existente para la moneda fuerte o libremente convertible.

Uno de los rasgos que distinguen a la economía cubana actual es la existencia de diversas formas de propiedad¹⁴. De esta forma en determinados sectores se pueden encontrar producciones que concurren de las siguientes formas de propiedad:

- La empresa estatal cubana.
- La empresa mixta de capital cubano y de capital de otro país.
- La empresa o sociedad mercantil de capital totalmente cubano pero de forma jurídica privada.
- La producción campesina o privada.

Otra particularidad significativa consiste es que conviven en el sector estatal de economía determinados esquemas de financiamiento de las producciones y de indicaciones para el reconocimiento de los gastos de trabajo a través los precios que es considerar para evaluar la efectividad de una exportación, dentro de la frontera o para el exterior.

Solo por mencionar algunos que no permiten de inmediato identificar la competitividad y exigen un análisis más detallado e informado del tema:

- 1) El financiamiento de los gastos en combustibles y energía eléctrica en pesos cubanos de determinadas producciones.
- 2) Cobrar los gastos en pesos cubanos por los servicios profesionales de auditoria, consultaría y otros.
- 3) La utilización de una tasa de cambio no justificada económicamente para la identificación de los gastos en pesos cubanos.
- 4) Identificar que los gastos de salario en pesos cubanos no significan ningún gasto en moneda convertible, cuando se conoce que necesariamente el Estado tiene que gastar moneda fuerte.
- 5) Cobrar solo al nivel de los costos algunas producciones dirigidas a obras de importancia social.
- 6) Determinadas restricciones específicas en el reconocimiento de los gastos a través de las fichas de costos, como son los referidos a la depreciación no acelerada, el interés bancario y otros.
- 7) El efecto directo e indirecto de bonificaciones y excepciones de pagos de impuestos y otros tributos a las empresas mixtas u otras de capital no totalmente cubano.

Estos y otros elementos son también oportunidades incuestionables que permite al estado cubano hacer más competitivos las producciones, tanto de

¹⁴ En la modificación de la Constitución de la Republica de Cuba realizada en el año 1996 se prevé diferentes formas de propiedad empresarial en el país.

las empresas estatales como del resto de las empresas nacionales, pero a la vez, como se decía anteriormente, requieren de un análisis más detallado para que el país no venda por debajo de sus costos y financie en definitiva a terceros.

La ficha de costos y los problemas de la identificación real de los gastos necesarios en las empresas cubanas.

Por empresas cubanas se considera aquellas radicadas en el país, independiente de forma jurídica que adopte. En las condiciones actuales se reconocen las empresas estatales cubanas, las empresas mixtas y las empresas de capital totalmente cubano, pero con personalidad jurídica privada, inscrita en otro país.

Como se conoce estas entidades pueden realizar sus mercancías en diferentes mercados como son las ventas a otras entidades estatales cubanas para su realización como bienes de intermedios o de consumo o también para la exportación.

Un asunto específico es la medición de los gastos de los productos que se comparan con el mercado internacional, tanto para su venta en frontera como en otros mercados de alto significado para la economía cubana. Lograr incrementar los niveles de las exportaciones no puede significar que vendan mercancías y servicios por debajo de sus costos y lo peor que puede ocurrir es que esto sea por desconocimiento o falta de análisis adecuados.

El método principal que se conoce es la identificación de la ficha de costos directos y del resto de los gastos indirectos del producto o servicio que se va a exportar, aunque no es el único¹⁵. Es cierto que puede ser prioritario no reconocer todos los gastos temporalmente de un producto con el objetivo de ocupar un mercado o capear una situación específica ante la agresividad de determinados concurrentes, pero estas operaciones tienen que estar registradas y autorizadas previamente con el objetivo de enfrentar sus consecuencias.

La elaboración y actualización de las fichas de costos para las empresas estatales y de capital totalmente cubano fue una tarea de alta prioridad durante los años 2004 y 2005, no solo para las producciones o servicios que se exportan, también para los de consumo interno. Una de las decisiones más polémicas sobre este tema fue la utilización de los gastos reales, por las desventajas que representa. Pero lo cierto es que una decisión tan masiva no puede acometerse con otro criterio porque no todas las empresas tienen la información actualizada y en condiciones adecuadas para ser utilizada.

Por su relevancia se comentaran algunas de las indicaciones más significativas emitidas en las disposiciones sobre este asunto¹⁶.

¹⁵ Otras posibilidades pueden ser la realización de auditorias de gastos y estudios de las normas técnicas de consumo.

¹⁶ En el Anexo a la Resolución Conjunta MFP- MEP No. 1 del 24 de febrero del 2005 se relación con mas detalles las medidas adoptadas referidas a las fichas de costos.

Sobre el reconocimiento de los gastos de las materias primas y materiales:

- Verificar que los precios que se utilizan están adecuadamente justificados: esto significa que son los medios o mas bajos del mercado internacional o con vendidos por proveedores cubanos con un componentes en moneda convertibles que no excede el costo mas hasta su 10%.
- En los casos necesarios se comparaban y si las ofertas nacionales eran superiores a los del mercado internacional de referencia se importaba o se ajustaba el producto nacional al precio del mercado exterior.
- Se comprobó que los gastos de materias primas y materiales se ajustaran a las normas técnicas para la elaboración del producto y no transfirieran gastos de otras producciones.
- Fue verificado que algunos de estos gastos fueran financiados en pesos cubanos para que se reflejaran adecuadamente.

Acerca de la depreciación de los activos fijos tangibles:

- No se permite la depreciación acelerada impuesta por créditos bancarios. Se aprobó siempre puntualmente los casos que al país le convenía.
- Se autorizó su reconocimiento en la ficha de costos en moneda convertible si previamente fue autorizado la inversión a través de un estudio de factibilidad.
- Se descontó de la depreciación los pagos ya realizados y si el activo fue pagado, se eliminó este concepto de la ficha de costos.
- Si el activo fue adquirido en pesos cubanos no puede depreciar en pesos convertibles.

Sobre los gastos de fuerza de trabajo

- Fue solicitado un desglose detallado de estos gastos para identificar si emitía alguna alteración.
- Se verificaron las posibles bonificaciones del impuesto por la utilización de la fuerza de trabajo.
- No se aceptó incluir como gastos los pagos por concepto de estimulación. En el caso de algunos pagos en moneda convertible con pago de contravalor se resto de los gastos totales.

Sobre los gastos indirectos:

- Se debía reflejar los gastos reales indirectos, disminuyéndolos lo más posible y siempre por debajo de la aplicación de los coeficientes de gastos indirectos aprobados por el MFP.

Sobre los gastos bancarios:

- Fue reconocido un mínimo de gastos por gestiones bancarias. No se aceptaron pagos que por indicaciones superiores se debían hacer por concepto de utilización de la moneda libremente convertible.

Acerca de la utilidad:

- Se reguló según lo establecido tradicionalmente en pesos cubanos.
- Se normó un mínimo de utilidad en pesos convertible que más bien fue considerado como margen de error.
- Fue incluido el pago del interés por el crédito bancario cuando fue autorizado previamente.
- Se estableció que si la empresa obtenía en el balance semestral utilidades superiores a la aprobada debía analizar e instrumentar las medidas para la reducción del precio en el próximo periodo.
- En los casos de las empresas que requería incrementar precios se establecieron las condiciones y cuando debía ser centralizada su aprobación por el Ministerio de Finanzas y Precios.

Estas restricciones tenían la pretensión de eliminar al máximo la asimetría de la información que se producía en los datos que ofrecían las empresas y los organismos de la administración del Estado, así como reducir la mínimo necesario la cadena de incrementos de valor de las producciones, incluido en pesos convertibles que encarecían innecesariamente la producción o los servicios.

Un problema que gravita sobre el reconocimiento de los gastos de trabajo necesarios es la tasa de cambio del peso cubano en relación con la moneda libremente convertible. Si se estableciera que un peso cubano tiene un valor menor a un dólar estadounidense la ficha de costos se abarataría pues con menos dólares se pueden cubrir todos los gastos.

La decisión de establecer una tasa de cambio donde el peso convertible esta revalorizado en relación la moneda libremente convertible exige a las empresas exportadoras cubanas incrementar aún mas su eficiencia y abaratar los costos. Aunque se abaratan las materias primas al valorizarse en menos pesos convertibles el efecto total en el precio de exportación es más negativo pues disminuye proporcionalmente más que lo que se abarató las materias primas de importación.

Otro tema que queda pendiente y requerirá en su momento un análisis mas específico es determinar cual es el componente en pesos convertibles de los gastos de fuerza de trabajo. Aunque para la empresa los gastos son totalmente en pesos cubanos no queda dudas que la sociedad tiene una significativa cantidad de gastos en pesos convertibles para mantener y reproducir la fuerza de trabajo que no se reflejan en los gastos empresariales.¹⁷

El análisis de los gastos en las empresas mixtas es un tema muy particular para la economía cubana, no solo por las posibles limitaciones que representa auditar gastos en una empresa con capital privado, también porque en las convenios de constitución de estas entidades se adoptan decisiones en el marco de una determinado esquema que favorece al país estimulando la

¹⁷ Sobre este asunto se han realizado trabajos por centros de investigación económica en el país y el autor prepara un trabajo específico que por ahora no será abordado.

introducción de NOW HOW mercados o determinadas tecnologías y a la vez favoreciendo la participación del capital extranjero.

En este sentido es necesario conocer las bonificaciones y excepciones recibidas por la empresa mixta o de que gastos ha sido exceptuada o aminorada. Un ejemplo para ilustrar es la práctica bastante generalizada es el tratamiento salarial, donde se acuerdan determinadas tarifas en pesos convertibles que debe pagar la empresa mixta por la utilización de trabajadores, mientras que la parte cubana corre con los gastos de salario del trabajador.

En el contexto de este análisis un ángulo que no puede obviarse es la comparación con los precios internacionales. Ante todo que es necesario que este análisis se realice con importaciones reales y no con potenciales. También en la comparación de los precios se debe hacer considerando en las condiciones de compra, pues hay gastos que pueden o no tenerse en cuenta en el análisis.

En las condiciones actuales de encarecimiento de los combustibles los gastos por concepto de fletes constituyen un aspecto imprescindible en el análisis de los gastos para la importación de un producto o su exportación, pues puede decidir en el precio final y por tanto en su competitividad.

También ejerce una fuerte influencia los intereses bancarios a los que tiene que recurrir el país para la adquisición de una mercancía y que deben sumarse como gastos adicionales que pueden decidir en la importación de un producto. Otros gastos como los derivados de los cambios del valor de la moneda se deben considerar entre los que mas perjudican pues en determinados periodos representan gastos apreciables que deben realizar las empresas comercializadoras.

Otro aspecto es el conocimiento del mercado del proveedor y la evaluación de posibles acciones de dumping u otras acciones de competencia desleal que representen gastos posteriores superiores para el país¹⁸.

El análisis de los gastos de la empresa y de la sociedad es solo un aspecto del tema para la determinación de la competitividad de un producto el otro aspecto y decisivo es el nivel de ingresos que se alcancen con el bien que se decide ofertar.

Los ingresos por las ventas y la determinación de la competitividad.

La adecuada medición de los ingresos por las ventas de un bien es el aspecto principal para la evaluación de la competitividad de un producto. En varias oportunidades se aprecia que las pretensiones o aspiración se confunden con los resultados. Los precios reales de una exportación dentro o fuera de frontera no son los únicos que deciden los volúmenes de ingresos.

¹⁸ Se conocen de propuestas realizadas al país de ventas de producciones con precios muy ventajosos pero con precios de los insumos excesivamente caros.

Se conoce que contratos favorables en materia de precios pero muy exigentes en cuanto a la calidad, la oportunidad en el mercado u otras condiciones afectan de manera sensibles los resultados esperados. También barreras no arancelarias muy difíciles para las economías pobres limitan las ventas y la conquista de mercados.

La medición de los ingresos por la realización de un bien es un asunto complejo si se necesita hacer con toda la profundidad, evaluemos algunos elementos que deben tenerse en cuenta:

- Se debe medir el efecto de las tasas de cambio en el mercado internacional y la propia del país para llegar a los ingresos reales.
- Se debe considerar en el caso de las empresas mixtas que otros ingresos además de la parte neta de las utilidades se apropia el país.
- Añadir las utilidades netas en pesos convertibles que adquieren otras empresas estatales que proveen o comercializan sus producciones, dentro del país o en le exterior.

Sobre el análisis de la competitividad.

Como se señalaba anteriormente para la economía cubana el concepto de competitividad en el caso de las producciones que se exportan o venden en pesos convertibles en frontera esta vinculado con el aporte neto de divisas.

Muy pocas veces se correlacionan los resultados reales de las ventas de bienes con los parámetros internacionales de ganancia y los reales en Cuba, asunto pendiente que debe ser considerado en futuro no muy lejano.

Después de la determinación cuidadosa de los gastos y los ingresos la determinación de la competitividad se limita a comparaciones de los resultados.

La comparación de los resultados debe realizarse de lo que aporta cada bien como ingreso neto para el país y no es recomendable hacerlo por el aporte unitario, pues los volúmenes de venta o ingresos no lo decide solo este elemento, también factores relativos a la apreciación que tenga el consumidor del producto. A continuación una propuesta de metodología para su mediación.

A partir de los criterios identificados anteriormente la regulación de los precios para las empresas estatales cubanas hoy esta dividida en tres grandes áreas:

Las producciones y servicios que forman su precio en pesos cubanos por el método de correlación.

Las producciones y servicios que mantienen la formación de sus precios, en pesos cubanos, por el método de correlación y venden a otras entidades estatales son aquellas que proporcionan artículos y servicios a los mercados artesanales e industriales, subordinados al Ministerio de Comercio Interior y a los Consejos de la Administración Provincial.

En estos casos el precio minorista se forma según la demanda y la oferta, teniendo en cuenta precios en otras monedas y mercados. A partir de este precio se hacen deducciones de los márgenes comerciales de las empresas

comercializadoras, los impuestos y otros gastos hasta llegar al precio de empresa.

A partir de estos criterios la competitividad de estas producciones se mide por su capacidad recaudadora de pesos cubanos. Independientemente que estos mercados se caracterizan por la limitada oferta y calidad las entidades que venden en los llamados MAIS al recibir altos ingresos se generan distorsiones financieras que les permite financiar otras producciones para otros sectores.

Las producciones y servicios donde los precios en pesos cubanos se forman por el método de gastos.

En este grupo de empresas se pueden encontrar entidades que se pueden identificar a partir de los criterios de la regulación económica como monopolios naturales, posiciones dominantes y otras que por otra razón tienen precios centralizados.

El criterio definitivo para medir la competitividad es el cumplimiento de la disposición metodologica para la formación de los precios.

Considerando estos conceptos, se aplicaría la siguiente metodología:

- 1) Identificar si el precio facturado es superior al de periodos anteriores. Si lo es hay que precisar la causa. Con este fin se comparan la ficha actual con las anteriores y se detecta cual de los gastos es superior y las causas.

Si las causas son relativas a incrementos objetivos de los precios de las materias primas que han influido en todos los productos de manera similar se puede justificar.

Si el incremento de precios es provocado a ineficiencias propias de la organización y la administración de la actividad productiva se deben indicar medidas que eliminen estas causas. Se sugiere en estos casos disminuir los precios a partir de no reconocer estos gastos en la formación de los precios.

- 2) Solicita el balance financiero de la empresa. Si la entidad produce mas de un producto el trabajo es con mas detalles pues requiere al centro de gastos del producto en análisis con el siguiente objetivos:
 - Identificar si la producción o el servicios incurrió en algún gasto no reconocido socialmente y restarlo del total (multas, pagos indebidos, etc)
 - Verificar si la utilidad antes de impuesto es superior a % aprobado. También se puede conocer por el costo por peso del producto.
 - Si estos indicadores expresan que la entidad obtiene utilidades superiores a la prevista se debe sugerir disminuir el precio para el próximo periodo, evaluando si las condiciones reales de la producción lo permite.
 - Si los indicadores anteriores, después de depurados los gastos no reconocidos, demuestran que al empresas esta en perdidas es necesario precisar que medidas financiera o de precio de debe adoptar. (Ver Anexo

No.4 donde se refleja como se hace este análisis en el caso de la empresas comercializadoras)

Las producciones y servicios destinados a su realización en divisas o con un componente en pesos cubanos.

Lo mas importante en los caso de estas producciones es que la formación de precios por correlación, generalmente esta vinculada a la competencia con similares de importación o del mercado internacional.

Como el país no mantiene una tasa de cambio justificada económica del peso cubano con la divisa, en el caso de las transacciones entre las empresas estatales y las del resto del mundo, estratégicamente se ha previsto priorizar la recuperación de ingresos netos en divisas. También esta medida permite favorecer las exportaciones a través de subsidios en pesos cubanos en el caso que se recomiende:

A partir de estos criterios la metodología para identificar productos competitivos se propone sea la siguiente:

- Identificar el o los productos de competencia en el mercado, tanto los de producción nacional como los importados. En este concepto debe utilizar el criterio de mercado pertinente, que es aquel donde se identifican productos similares o sustitutos.
- Reconocer o estimar el nicho de cada uno de los productos. (Q) Se hace necesario conocer la estructura de ventas, identificando la parte de las ventas en el mercado que le corresponde a cada uno.
- Conocer el precio de adquisición (Pa) del producto de importación. El criterio esencial es conocer cuanto le cuesta al país la adquisición del producto en divisas. (puede ser en usd o cuc, pero es necesario trabajar en una sola moneda).
- Identificar el valor añadido puro (VAP) que obtiene el país desde el precio de adquisición hasta el de realización minorista. Para su determinación hay que sumar los gastos y utilidades que se adicionan, como pueden ser los de importación, almacenamiento, transporte y los índices o coeficientes que se utilizan para determinar los precios minoristas. A esta suma hay que restarle gastos en divisas que incurre el país para poder comercializarlo en las TRD.
- Identificar los ingresos netos en divisas (IN) que obtiene el país con la comercialización minorista. Para su determinación se debe depurar la ficha de costos de gastos en divisas no reconocidos, identificar la expresión en divisas de los gastos para el país, conocer el índice que se aplica para la formación del precio minorista. Si es una producción de una empresa mixta hay que conocer que parte de los gastos son ingresos en divisas para el país, que parte de las utilidades nos corresponden.
- Calcular el coeficiente de competitividad relativo (CCR) relacionando el valor añadido puro total y el ingreso neto total. No basta con el IN y el VAP unitario, es definitorio conocer el nicho o el espacio que ocupa en el

mercado a partir de la preferencia de los consumidores. En la medida que el coeficiente es más alto mayor es la competitividad.

- El cálculo del CCR solo es un índice técnico, base para el análisis de las consecuencias económicas y sociales de la decisión que se adopte.

Lo importante de estos criterios es aplicarlos adecuadamente. Esto significa que no existen asimetrías en la información que se recibe y el modelo que se utilice corresponda al tipo de regulación prevista.

Veamos a continuación una guía resumen con los principios generales para el análisis de la competitividad de un producto.

No.	Concepto	Satisfactorio	No Satisfactorio	No procede
1	Verificar que en la ficha de costos ninguno de los gastos en CUC del país se nominalizan como gastos en pesos cubanos			
2	Identificar si algunos de los gastos son indebidos y afectan innecesariamente a los resultados de la producción			
3	Comprobar que los ingresos obtenidos se corresponden según facturas o informaciones respaldadas por el MINCEX			
4	Calcular el ingreso neto en CUC y en pesos cubanos			
5	Identificar si las pérdidas en moneda nacional son razonables, según los criterios previamente establecidos			
6	Comparar los resultados del ingreso neto con los de similares producciones que se ofertan en país			
7	Si el ingreso neto a determinar es el de una empresa mixta hay identificar todos los ingresos en CUC que recibe el país, de esta entidad, según su convenio de trabajo. (tarifas por salarios, parte correspondiente de las utilidades, impuestos y aranceles en CUC, etc)			

2. Criterios para evaluar el impacto de la modificación de los precios.

Uno de los aspectos de mayor importancia en el trabajo de precios es la evaluación del impacto de las decisiones que en esta materia se efectúen. Si partimos del criterio que los precios son un sistema cualquier modificación afecta al resto de los elementos que lo integran.

Las afectaciones por modificaciones de precios pueden ser a los resultados económicos de las empresas, al Presupuesto del Estado a través de las relaciones que tiene con las unidades presupuestadas y otras categorías como pueden ser los subsidios e impuestos y los consumidores si nos referimos a un precio minorista.

Veamos a continuación algunos algoritmos sobre estos conceptos:

IMPACTO DE LAS MODIFICACIONES DE LOS PRECIOS MAYORISTAS

Consideremos:

Pp0= Precio del productor año

Pp1 = Precio del productor año 1

Ct= Costo total

U= Utilidad antes de impuestos

IU= Impuesto sobre utilidades

I = Ingresos del productor

IM= Ingreso de mercado

Ic = Ingreso del comercializador.

1) EN EL PRODUCTOR LA VARIACION DEL PRECIO MAYORISTAS EN CONDICIONES DE UN MERCADO DE DEMANDA.

- Incrementa o disminuye la utilidad y el rendimiento de los fondos.
- Incrementa o disminuye el impuesto sobre utilidades.
- Variaciones en la cadenas de valores si son insumos productivos
- Variaciones en los precios minoristas

Caso $Pp1 > Pp0$

- a) $Pp = Co + U$ si $C1 = Co$ como $U = Pp - C$, por tanto $U1 > U0$ (Incremento de las utilidades)
- b) $I = Q \times Pp$ como $Pp1 > Pp0$ $I1 > I0$
- c) Si $IU = 35\%U$ y $U1 > U0$ por tanto $IU1 > IU0$ (Incremento de los impuestos por utilidades)

2) LA VARIACION DE PRECIOS EN UN MERCADO DE INGRESOS FIJOS. ELASTICIDAD PRECIO/CANTIDAD MENOR QUE UNO.(MERCADO DE OFERTA)

- Disminución o incremento de las mercancías realizadas
- Disminución o incremento de la realización del capital fijo.
- Variaciones en la cadena de valores si son bienes intermedios
- Variaciones en los precios minoristas
 - a) Si $I0 = I1$, como $I = Q \times P$ $Q1 < Q0$, (Disminución de las mercancías realizadas)

3) VARIACION DE PRECIOS EN UN MERCADO DE INGRESOS FIJOS Y DOS CONCURRENTES DE PREFERENCIA VARIABLES CON LOS PRECIOS. (Tiendas de recuperación de divisas)

- Variación de las preferencias del producto que varia el precio.
- Variación de la realización de las mercancías y d elas recuperación de los ingresos según caso No. 1
- Efectos en los precios minoristas
 - a) $IM = I_a (Q_a \times P_a) + I_b (Q_b \times P_b)$, si $P_b > P_a$ en 25%, entonces $I_a = (Q_a + P_a) + I_b/4$ (Disminuyen las preferencias de un producto con el incremento de los precios)

- 4) VARIACION DE PRECIOS EN LOS COMERCIALIZADORES CON TASA SEGÚN VALOR EN UN MERCADO DE DEMANDA.
- Variación de los ingresos de las empresas comercializadoras según los precios de adquisición.
 - Variaciones en las cadenas de valores si son bienes intermedios.
 - a) $P_v - P_c$, $P_v = [P_{pc} + (P_{pc} \times T_v)]$ (Incremento en márgenes de los productores)
 - b) $I_c = P_v - P_{pc}$ como $P_{pc1} > P_{pc0}$ $I_{c1} > I_{c0}$
 - c) $U = I_c - C$, $U_1 > U_0$, en este caso $C =$ gastos de operaciones.
- 5) VARIACION DE PRECIOS MAYORISTAS CON PRECIOS FIJOS DE VENTAS DE LAS COMERCIALIZADORAS.
- Variación de las utilidades según movimiento de los precios.
 - a) $P_v < P_{pc}$, la empresa comercializadora $U = I_c - C$, como $C > I_c$ la empresa tiene pérdidas. (Incremento de las pérdidas o subsidios a los comercializadores)
- 6) LA VARIACION DE PRECIOS EN EL PRESUPUESTO DEL ESTADO
- a) Se debe considerar las modificaciones en el incremento del impuesto sobre utilidades y el rendimiento de los fondos para las empresas productoras.
 - b) Considerar las afectaciones en las empresas comercializadoras, en cuanto a impuestos o pérdidas (subsidios)
 - c) Considerar el impacto en la cadena de valor que puede generar en los subsidios a productos porque los precios minoristas o de exportación.

IMPACTO DE LA MODIFICACION DE LOS PRECIOS MINORISTAS.

- 1) VARIACION DE LOS PRECIOS MINORISTAS DEL MERCADO NORMADO.
- Variaciones del índice de precios (IPC) o nivel de precios. (Opinión política)
 - Afectación a los ingresos de las capas más humildes. (Nivel de salario y pensiones)
 - Variaciones en los subsidios o aportes al presupuesto previstos.(relación con el precio mayorista)
- 2) VARIACION DE LOS PRECIOS CON IMPUESTOS ESPECIALES.
- Variación de los aportes al presupuesto.
 - Variación en la realización de las mercancías
 - a) Disminución de la mercancías realizadas si el mercado es de ingresos estables
 - b) Incrementos de las utilidades si el mercado es de demanda.
 - c) Incremento del impuesto de circulación y de otros aportes al Estado

En resumen, como una de las características de la política de precios es la formación de precios según los mercados si un producto tienen como

destino más de un mercado es necesario "netear" el efecto que este produce tanto para las empresas, el Presupuesto o los consumidores.

3. Los resultados económicos de las empresas y la modificación de los precios.

Como se conoce los precios determinan los ingresos de las empresas (ventas = precio * unidades) y permiten alcanzar los planes financieros previstos y las razones económicas y financieras previstas.

En el contexto de las entidades de capital totalmente cubanos y en sus relaciones con empresas de este mismo sector analicemos las posibles situaciones que pueden existir derivadas de los precios, no consideremos las producciones físicas o el nivel de actividad:

- A. los precios son suficientes altos para recuperar el total de los gastos y obtener utilidad.
- B. los precios son tan bajos que la empresa no cubre todos sus gastos.
- C. Los precios están adecuadamente formados pero la empresa no cubre sus ingresos con los gastos.

Veamos estas situaciones:

Ante todo es necesario tener en la mano el Estado de resultado de la empresa y mas específicamente del anexo relativo al estado de gastos. También hay que evaluar si estos resultados son fortuitos o demuestran una tendencia real del trabajo de la empresa. Con el objetivo de estudiar con más detalles partiremos del supuesto que los resultados analizados son tendencias firmes en la empresa.

Situación A.

Si los precios son suficientemente altos que los niveles de utilidad son muy superiores a los establecidos, pueden ocurrir al menos las siguientes situaciones significativas:

1. Se incrementó la eficiencia del colectivo de trabajadores y con más ahorro y productividad lograron disminuir los costos.
2. Hubo una reducción importante de los costos de las materias primas y materiales fundamentales que afectó considerablemente los costos de producción de las producciones o servicios
3. La planificación del precio padecieron de errores en su formación que permitieron obtener ingresos muy por encima de los razonables.

Evaluamos las posibles alternativas en materia de precios en cada uno de estos casos.

En el caso A.1 evidentemente que si los resultados son positivos por el incremento de la eficiencia del colectivo laboral debemos estimularlos y que además puedan aprovechar de esta ventaja competitiva que han creado.

Claro esta situación no puede quedarse estática para toda la vida porque se convierte en lo contrario. Lo indicado es que el colectivo laboral disfrute como máximo de dos años aproximadamente de estos resultados positivos y a partir de esta fecha reajuste sus precios.

En el caso de la A.2 el incremento de la eficiencia de la empresa es resultado de una externalidad. De inmediato debe ajustar su ficha para precios y disminuirlos en correspondencia con el aminoramiento de los precios de los insumos.

En el caso A.3 se requiere revisar la ficha de precios y ajustar los errores cometidos, para lo cual es importante realizar un estudio concepto por concepto comparando resultados, según el anexo del estado de gastos y las unidades producidas con lo planificado.

Situación B.

Aún cuando parece que las causas de la situación B son el reverso de la A la solución a estas no necesariamente lo tiene que ser de la misma manera.

Ante todo el incremento de precio de un producto de tener presente las siguientes condiciones:

1. ¿Está la empresa facultada para incrementar precios? ¿A que nivel de dirección le corresponde esta prerrogativa, según lo previsto por la norma jurídica de Ministerio de Finanzas y Precios?
2. Se conoce adecuadamente la resolución que fija o establece la metodología para la formación del precio. Qué restricciones establece.
3. Se calculó el efecto económico que representa el incremento del precio. Se informó a los afectados de esta posible decisión y se conoce su opinión.
4. Se adoptaron las medidas internas de ahorro e incremento de la eficiencia necesaria para minimizar lo más posible, si es inevitable, el incremento de precios.

Situación C

Esta situación expresa al menos dos posibilidades:

- Por razones de tecnología atrasada o inadecuada organización del trabajo los resultados no son eficiente.
- Se requiere de controles económicos mas eficaces porque a todas luces existe desvío de recursos, materias primas o productos terminados, tema que veremos a continuación

En resumen, si es importante la adecuada planificación de los precios mucho mas importante es que las empresas controles sus resultados y ajusten los precios según lo previsto al respecto por las normas jurídica existentes.

Bibliografía Fundamental.

- Libro en preparación sobre Los Precios en Cuba. Ministerio de Finanzas y Precios. 2006
- La Regulación de los Precios Mayoristas en Cuba. Autor Silvio David Gutiérrez Pérez. CIFIP 2006.
- Resoluciones de Precios. Metodología General de Formación y Control de los Precios, 1999.

Preguntas de autocontrol

1. Qué se entiende por competitividad, Que particularidad puede tener este concepto para la economía cubana.
2. Comente algunas de las afectaciones que provocan la medición de la competitividad en las empresas cubanas.
3. La empresa de servicios SILGUT tiene aprobada por el Ministerio de Finanzas y Precios la Resolución X 34/05 que establece que la formación de su tarifa tiene que ser por el método de gastos, con una utilidad del 10% sobre el costo de elaboración y un coeficiente de gastos indirectos de uno. La empresa no puede exceder los 3 pesos la hora de servicio. A partir de los siguientes datos del Estado de Resultado de esta empresa:
 - a) Calcule la tarifa real de la empresa.
 - b) Que comentario le merece el coeficiente de gastos indirectos.
 - c) Si las ventas netas alcanzan el importe de 310 pesos que decisión debe adoptar la empresa. Presente una propuesta justificada.
 - d) Si los gastos de operaciones alcanzan el importe de 260 que decisión debe adoptar la empresa.

Datos.

- Ventas 290 pesos
- gastos de operaciones: 290 pesos, de ellos:
- gastos de salarios de agentes 130 pesos
- gastos indirectos 140 pesos
- cantidad de horas de servicio 100 pesos
- multas 20 pesos

4. Usted es el director económico de la empresa Alenal que produce estructuras metálicas para la economía del país. El incremento de los precios de los combustibles y las materias primas ha afectado sus resultados económicos. El director de la empresa le propone incrementar los precios con el objetivo de recuperarse económicamente. Elabore una ruta crítica de los aspectos que debe tener en consideración para evaluar esta propuesta.
5. La empresa de productos farmacéuticos XY obtuvo los siguientes resultados en la fabricación del producto Z, al cierre del balance financiero del primer trimestre del 2005.

Concepto	Ficha de precios plan.	ESTADO DE GASTOS	
		Pesos (MN)	
Mat Primas y Materiales	15	100	
Depreciación			

Combustible		120	
Salario	100	2000	
Impuesto F. Trabajo	25	500	
Estimulación en pesos cubanos	10	200	
Gastos indirectos	50	400	
Costo total	200	3320	
Masa utilidad (10%)	20		
Precio	220		

6. La empresa en el periodo elaboró 20 unidades de su único producto y tiene aprobado centralmente por el MFP 220,00 pesos, por cada unidad. En la auditoria realizada por el MFP se determinó que eran confiables los datos del Estado de Gastos indicándose:

- 1) Recalcular el precio de la empresa a partir de estos resultados económicos.
- 2) Proponer el precio al que tiene que comercializar la empresa a partir del próximo periodo.

6. En la inspección realizada a la empresa TOTALEX usted encontró que está operando en el año 2006 con tasas de 47% en pesos cubanos y con un componente en CUC del 44%. Al solicitar las fichas de gastos operacionales le presentan los datos adjuntos, los que usted debe analizar y responder:

- 1) Justifique si es posible que exista alguna violación de precios.
- 2) Recalcule la tasa según los criterios de aceptación de conceptos gastos.

EMPRESA TOTALEX						
GRUPO No. 120. ALIMENTOS	2005		PROPUESTA 2006		PROPUESTA DEL MFP	
	Tipo de Moneda		Tipo de moneda		Tipo de moneda	
	Pesos	De ello Convertible	Pesos	De ello Convertible	Pesos	De ello Convertible
Gastos de Operación	4.578.577	2.210.390	5.678.577	3.250.390		
Materiales	21.513	17.683	21.513	17.683		
Útiles y herramientas	21.182	19.657	21.182	19.657		
Materiales de oficina	53.142	51.592	53.142	51.592		
Mermas según norma	2.389	2.145	2.389	2.145		
Combustible	111.747	107.722	120.747	117.722		
Energía	55.056	54.891	58.056	56.891		
Salarios	1.307.714		1.633.714			
Impuesto sobre la Utilización de la Fuerza de Trabajo (25 %)	326.928,51		408.428,51			
Otros pagos relacionados con la fuerza de trabajo	1.119		1.119			
Depreciaciones	395.768	382.244	395.768	382.244		
Amortizaciones de seguros y otras	93.791	89.745	93.791	89.745		
Gastos de Transporte	309.489	243.360	309.489	243.360		
Viáticos viajes nacionales	89.557	60.110	89.557	60.110		
Viáticos viajes al extranjero	42.205	42.024	42.205	42.024		
Teléfono, Fax y Otros servicios de Comunicaciones	238.110	229.774	238.110	229.774		
Mantenim.y reparac.menores	98.203	72.963	98.203	72.963		
Alquiler de inmuebles	381.137	325.416	381.137	325.416		
Arrendamiento de otros equipos	44.861	28.952	44.861	28.952		

Servicios de protección	194.989	18.167	194.989	18.167		
Promoción y publicidad	8.794	7.509	8.794	7.509		
Ferías	15.515	12.557	15.515	12.557		
Atención a proveedores y clientes	9.885	7.717	9.885	7.717		
Garantía a clientes	40.946	12.513	40.946	12.513		
Documentación técnica, capacitación y asistencia técnica	150.800	110.489	150.800	110.489		
Auditorías y supervisiones nacionales	54.753	21.015	54.753	21.015		
Servicios de Interconectividad	103.489	82.552	1.103.489	182.552		
Gastos de representaciones en el exterior	46.140	46.140	46.140	46.140		
Otros gastos	174.792	163.451	174.792	163.451		
Gastos Financieros	1.900.529	1.790.099	1.900.529	1.790.099		
Intereses	1.228.538	1.155.783	1.228.538	1.155.783		
Fluctuaciones de tasas de cambio	444.341	444.341	444.341	444.341		
Comisiones y servicios bancarios	225.034	187.647	225.034	187.647		
Impuestos y contribuciones territoriales	2.617	2.329	2.617	2.329		
Otros Gastos	357.839	309.015	357.839	309.015		
Comedor y cafetería	85.940	82.720	85.940	82.720		
Modulo de vestuario	60.926	51.584	60.926	51.584		
Transporte de Trabajadores	27.421	24.688	27.421	24.688		
Estimulación en Divisas	99.271	99.271	99.271	99.271		
Atención a Trabajadores	51.876	47.802	51.876	47.802		
Otros gastos	32.405	2.950	32.405	2.950		
Total de gastos	6.836.946	4.309.503	10.330.250	9.771.006		
Margen de utilidad	0,05	0,05	0,05	0,05		
Masa de utilidad	341.408	215.100	516.512	488.550		
Valor Circulación Mercantil	22.867.242	22.867.242	22.867.242	22.867.242		
Tasa margen comercial	31,39	19,79	47,43	44,87		

TEMA NO. 10 EL CONTROL DE LA DISCIPLINA DE PRECIOS EN CUBA.

Sumario:

5. Definición de control interno en materia de precios,
6. Procedimiento para su aplicación,
7. Guías para la evaluación y calificación de control interno
8. Resumen de auditoría de ficha de costos.

Desarrollo.

1. Definición de control interno en materia de precios,

Desde hace varios años el MFP ha estado emitiendo las indicaciones generales sobre la evaluación del control interno en materia de precios, perfeccionando las mismas en función de los problemas detectados

El objetivo sigue siendo, comprobar las acciones de control interno que en materia de precios, aplican las administraciones de los establecimientos, empresas, niveles intermedios y superiores de Dirección Empresarial, los Consejos de la Administración y los OACE por parte de las direcciones encargadas de la inspección a nivel municipal y provincial, para garantizar la disciplina en materia de precios, el control de los recursos bajo su responsabilidad, el enfrentamiento a las manifestaciones de corrupción e ilegalidades, la protección al consumidor, la eficiencia y la veracidad de los indicadores económicos de cada entidad, permitiéndole además, identificar a tiempo las indisciplinas, los errores en los sistemas de autocontrol, y debilidades en la actuación de los jefes a cada nivel.

Se comprueba además, el cumplimiento por parte de las empresas de comercio y servicios a la población, de las medidas aprobadas por el Consejo de Ministros, para fortalecer la disciplina de precios a la población independientemente de la moneda en que opere la entidad, y conocer de ellas, cuáles son las medidas administrativas aplicadas a los violadores en correspondencia con las violaciones detectadas, y con los violadores y administraciones que continúan con estas indisciplinas, así como verificar su efectividad, y si ha contribuido a mejorar el ambiente de control en la entidad.

En materia de precios mayoristas, permitirá verificar los controles internos que han establecido las administraciones de las empresas y niveles intermedios, para lograr disciplina de precios, para impedir precios excesivos entre las entidades en correspondencia con las decisiones de la dirección del país instrumentadas en la Resolución Conjunta MEP-MFP, tanto en moneda nacional como en pesos convertibles.

El control interno en materia de precios es el proceso que involucra el cumplimiento de todo lo orientado por las decisiones centralizadas de la política de precios y su control, que la dirección de cada entidad y el personal subordinado ejecuta sobre la base de un conjunto o sistema de normativas, que proporciona una seguridad razonable para el cumplimiento de los objetivos siguientes.

- Confiabilidad del sustento documental que define formación y aprobación de los precios.
- Eficiencia y eficacia de las operaciones en las que el precio como variable económica, asegure la no incorporación a los resultados de las entidades de ganancias injustificadas, así como evitando el carácter monopólico de los precios que se aplican.
- Cumplimiento de todo lo regulado en materia de control de precios.
- Control de los recursos, de todo tipo, a disposición de la entidad.

El Control Interno y la forma en que se aplican evoluciona con el tiempo, por lo que los procedimientos que eran eficaces en un momento, pueden no serlo en otros, este criterio también es aplicable al Control Interno en Materia de Precios por lo que es la dirección de la entidad quien tiene que emitir un juicio sobre si es adecuado o no y su capacidad para asimilar los nuevos riesgos, buscando siempre su perfección.

Es importante plantear que el perfeccionamiento del Control Interno en Materia de Precios, va más allá de adecuar un grupo de indicadores a partir de una nueva normativa, significa acatar e identificarse con una nuevo enfoque del problema; más revolucionario y comprometedor en el sentido cualitativo. Obligatorio lo constituye su análisis como proceso sistemático que incide concretamente en la conciencia y por tanto en la actitud de los miembros de cada organización.

Características generales del Control Interno en Materia de Precios.

La Resolución Económica del V Congreso del Partido Comunista de Cuba, expresa:

"En cuanto a precios, sin perder el carácter centralizado de las decisiones de su política, se deben establecer enfoques congruentes con los cambios en el sistema empresarial que tiendan a evitar los precios monopólicos y las ganancias injustificadas por esta causa. En particular en cuanto a formación y aprobación de precios deberá continuarse el proceso de descentralización".

La actual coyuntura económica a traído un escenario diferente, por la fuerte tendencia monopólica de los precios mayoristas y las ganancias injustificadas por las entidades, por lo que centralmente se ha orientado un viraje, cuyo objetivo es centralizar la formación y aprobación de los precios de aquellos productos considerados con precios monopólicos, logrando precios bajos en las relaciones monetario mercantiles entre las entidades, así como que sea el Ministerio de Economía y Planificación quien defina la política para el mejor uso de la divisa, paralelamente garantizando que sea en los sectores exportadores, el turismo y las tiendas recaudadoras de divisas donde se concentre el mayor aporte de moneda convertible al país.

Es importante que el diseño del Control Interno a cualquier nivel logre garantizar el cumplimiento de las decisiones centrales, por lo que cobra importancia lograr definiciones en este tema y proceder a su legalización.

Todo este proceso expresa la necesidad de ejercer un Control Interno en Materia de Precios con la efectividad necesaria, de tal forma que se constituya en garantía para la consecución de los objetivos y las misiones encomendadas al Ministerio de Finanzas y Precios en dependencia de la coyuntura económica, en que nos encontremos generando las siguientes características:

- Es un proceso de constante interacción hacia adentro y hacia fuera.
- Se perfecciona constantemente acorde al escenario económico en que acciona.
- Garantiza el cumplimiento de los objetivos planificados.
- Participación de todos los trabajadores de la entidad independiente de la categoría ocupacional.
- Expresa seguridad razonable, quiere decir que puede ser vulnerado.
- Precisa un nivel de disciplina, coadyuva al liderazgo y al fortalecimiento de la autoridad de los colectivos laborales.
- Es una parte del Control Interno y de su estrategia en cada entidad.

Componentes de Control Interno en Materia de Precios.

Los componentes son:

- Entorno de control: Es la piedra angular sobre la que se erige los demás componentes del Control Interno en Materia de Precios, es el conjunto de acciones que tributa a lograr el cumplimiento de lo establecido.
- Evaluación de los riesgos: Es la evaluación de la vulnerabilidad del sistema de precios de las entidades, por cualquier vía, por lo que investigando e identificando los posibles riesgos atenuamos el problema.
- Actividades de control: Son los procedimientos o métodos que contribuyen a lograr el cumplimiento de la política de precios, los que están sustentados en los riesgos ya identificados en el componente anterior.
- Información y Comunicación: La información relativa a precios debe llegar oportunamente a los usuarios, lo que contribuye a su cumplimiento. A su vez la comunicación, debe ser clara y precisa de forma tal que evite en lo más posible las interpretaciones erróneas, para que cada integrante de la organización conozca su nivel de responsabilidad.
- Supervisión o Monitoreo: Contrapartida que contribuye a evaluar la calidad del Control Interno en Materia de Precios, la supervisión es desde hace tiempo un estilo de trabajo de las estructuras de precios a los diferentes niveles, en la estrategia hacia adentro es vital incorporar ese estilo hacia fuera, logrando incorporar la supervisión de precios a las unidades dedicadas al control interno dentro de las entidades. OJO

II. PROCEDIMIENTO PARA LA APLICACIÓN DEL CONCEPTO DE CONTROL INTERNO EN MATERIA DE PRECIOS.

Las evaluaciones sobre el estado del control interno en materia de precios en las entidades, serán ejecutadas por los inspectores designados y supervisores, con el rigor, profesionalidad y la exigencia necesaria. Su frecuencia se establece por los Lineamientos de Trabajo que emite la Dirección General de Precios anualmente, y de acuerdo a las guías que aparecen en el cuerpo del presente Procedimiento.

Las evaluaciones después de estar avaladas por el Jefe del Inspector, se discutirán con la Administración, invitándose al Sindicato, al Partido y a la UJC, y se enviará informe de sus resultados a la instancia superior en caso de ser Deficiente o Regular, solicitándole adopten las medidas necesarias para erradicar las deficiencias en el más breve plazo posible. Los argumentos que deben aportar los inspectores en la Reunión de Conclusiones deberán ser convincentes, demostrando las deficiencias que se detectaron en el cumplimiento de las regulaciones establecidas para la evaluación.

Es por ello que las instancias a las que están subordinados los inspectores deben mantener una permanente capacitación de los mismos, realizando sistemáticamente acciones de supervisión para conocer las deficiencias que puedan presentar sobre este importante tema. Si no cuentan con inspectores bien preparados para aplicar estas guías, es preferible no evaluar a la entidad.

La entidad evaluada, debe firmar la guía aplicada y la inspección realizada, lo que no significa, en manera alguna, que esté de acuerdo con la inspección o evaluación que se le otorga, sólo será la constancia de que recibe la notificación de la misma.

En casos de discrepancia con la evaluación otorgada, el evaluador orientará que la reclamación se entregue por escrito, con la fundamentación correspondiente, a las mismas instancias y plazos definidos para reclamar sobre los informes de inspecciones, es decir, 10 días hábiles, a partir de la fecha en que se efectuó la Reunión de Conclusiones.

La Protección al Consumidor es una responsabilidad, en primer lugar, de los administradores de los establecimientos y de sus organizaciones superiores.

Se controlará paralelamente la instrumentación y el cumplimiento de las medidas dictadas por el Consejo de Ministros para fortalecer la Disciplina de Precios, lo que nos sigue comprometiendo con la realización de un trabajo más riguroso y profundo.

Se revisará tanto en la actividad mayorista como minorista, la atención a la instrumentación por los establecimientos, organizaciones superiores, OACE, y los Consejos de la Administración, de la aplicación y control de la Resolución 297/03, sobre el Control Interno.

Diferentes niveles de evaluación (Mayorista y Minorista)

- ♣ Las Direcciones Municipales de Finanzas y Precios o las Direcciones de Precios, Comercio e Higiene Comunal evaluarán a los establecimientos y entidades municipales, según las frecuencias planteadas en los Lineamientos de Trabajo. Consolidan la información de los resultados, enviándolos a su instancia provincial.
- ♣ Las Direcciones Provinciales responsabilizadas con el control evaluarán a las Empresas, Instancias Intermedias y Superiores, según las frecuencias planteadas en los Lineamientos de Trabajo, después de haber recibido la información de sus municipios. Envían al MFP los resultados.
- ♣ El Ministerio de Finanzas y Precios, evaluará las Instancias Nacionales, a partir del Plan de Inspección y Evaluación, teniendo en cuenta las evaluaciones que se han venido otorgando en cada territorio a las diferentes instancias evaluadas.

Lo anterior, no excluye los controles internos que, aplicando estas indicaciones, deben realizar los OACE, Cadenas Nacionales e Instancias Superiores, dentro de sus esferas de competencia a las subordinadas, de cuyos resultados tienen que informar a este Ministerio.

Los resultados de las evaluaciones a las entidades en los territorios tienen que ser objeto de análisis en los Grupos de Evaluación y Control de los Precios Provinciales, donde estén constituidos , y sin falta, en Los Consejos de La administración Municipales y Provinciales, teniendo en cuenta la doble responsabilidad que le corresponden, como nivel superior de las Empresas locales de comercio y servicios a la población y como Gobierno de las restantes entidades del territorio, debiendo ejecutar acciones concretas para garantizar la Protección al Consumidor en las mismas, así como deben ser examinadas en las Asambleas de Chequeo de la disciplina de Precios a cada nivel reconociendo a aquellas que avanzan y exigiendo resultados a las regulares y deficientes.

Los OACE, deberán elaborar Guías específicas de su esfera de competencia, en los casos que así lo requieran, sin contraponerse a lo que por la presente se establece.

SOBRE LA CALIFICACIÓN

La aplicación de estas guías tiene carácter obligatorio, o sea, no se puede evaluar con una calificación menos rigurosa que la que aparece en la misma. La Calificación a otorgar a cada entidad evaluada se mantiene:

- ♣ SATISFACTORIO
- ♣ ACEPTABLE
- ♣ REGULAR
- ♣ DEFICIENTE

El indicador NO PROCEDE, no se tendrá en cuenta para otorgar ninguna evaluación.

Al evaluar una entidad donde se recibe estimulación material o salarial, se le otorga la calificación de DEFICIENTE, que implique la afectación colectiva o individual de los trabajadores, las instancias superiores de la entidad evaluada, tienen la posibilidad de pedir una nueva evaluación, en un plazo no menor de un trimestre, dado que aseguren que las deficiencias que dieron lugar a esta evaluación han sido erradicadas procede entonces, a realizar una nueva evaluación, antes del período que tiene establecida la frecuencia para cada tipo de entidad.

En las visitas de control que efectúa el Ministerio a los territorios, se comprobará la aplicación rigurosa de esta Guía.

DEFINICIÓN DE VIOLACIONES GRAVES Y OTRAS VIOLACIONES DE PRECIOS

Actividad Mayorista

Violaciones graves de la disciplina de precios:

Son aquellas que provocan afectación a una entidad o a la economía del país y por tanto, su ocurrencia invalida obtener evaluación de Satisfactorio o Aceptable, entre ellas, se encuentran:

- Aplicación excesiva de precios, tarifas, márgenes comerciales o componente en CUC.
- Formación incorrecta de precios, tarifas o fichas de costo por deficiente aplicación de las regulaciones vigentes.
- Elaboración incorrecta de la ficha de costo introduciendo gastos no procedentes, ya sea porque responden a conceptos no aceptados en la formación de los precios o a ineficiencias que no debe pagar el cliente.
- No realizar los controles internos para garantizar la disciplina de precios en materia de precios.

Otras violaciones de la disciplina de precios:

Son aquellas que constituyen incumplimientos de lo establecido, pues propician las violaciones graves, pero no constituyen necesariamente afectaciones al cliente o a la economía, entre ellas se encuentran:

- Errores en la facturación que correspondan a códigos, descripción y no a precios excesivos.
- Errores de cálculos que no impliquen cobros excesivos significativos.

Actividad Minorista

Violaciones graves de la disciplina de precios:

Son aquellas que afectan directamente al consumidor y o la entidad económicamente, ya que están relacionadas con la calidad, peso, volumen, cantidad, componente, accesorios y presentación del producto o servicio que se oferte, y la correspondencia de éstos con el precio establecido, por lo que todas ellas han sido enunciadas como preguntas.

Otras violaciones de la disciplina de precios:

Son aquellas que están relacionadas con aspectos que no necesariamente implican afectar directamente al consumidor o a la entidad, entre ellas:

INDICACIONES PARA LA EVALUACIÓN

Cada pregunta será respondida en SI, NO o NP, según corresponda, teniendo en cuenta que los SI son positivos y que:

- ♣ Los indicadores invalidantes se encuentran en negrita.
- ♣ Los indicadores para la calificación de Satisfactorio y Aceptable, en todas las guías son los siguientes:
 - Satisfactorio: Cuando todos los indicadores que proceden son contestados en Si, pudiendo aceptarse sólo un indicador no invalidante respondido en NO, excepto en las guías 3 y 4 que debe tener todos los indicadores en SI.
 - Aceptable: Cuando todos los indicadores invalidantes sean SI y al menos la mitad de los restantes también.

Los Indicadores para la calificación de Regular y Deficiente, serán de acuerdo al tipo de entidad, teniendo en cuenta lo siguiente:

III. GUIAS PARA LA EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN DEL CONTROL INTERNO EN MATERIA DE PRECIOS.

Guía 1 Entidades productoras, de servicios productivos, de proyectos o constructoras.

- Regular: Puede tener hasta dos indicadores invalidantes respondidos en NO, excepto los indicadores que son doble invalidantes que conllevan a Deficiente y que son: del 1.4 al 1.12, 1.14, 1.16, 1.23, 1.24, 1.26, 1.27 y 1.30.
- Deficiente: Que al menos uno de los indicadores doble invalidante 1.4 al 1.12, 1.14, 1.16, 1.23, 1.26, 1.27 y 1.30, sean respondidos en NO, o más de dos de los invalidantes estén respondidos en NO.

No se tendrán en cuenta para la evaluación los indicadores 1.17 y 1.25.

Guía 2 Entidades comercializadoras mayoristas: importadoras y exportadoras.

- Regular: Puede tener hasta dos indicadores invalidantes respondidos en NO, excepto los indicadores que son doble invalidante que conllevan a Deficiente y que son: 2.2, 2.5, 2.7, 2.11, 2.12, 2.15, 2.16 y 2.20.

- Deficiente: Que al menos uno de los indicadores doble invalidante 2.2, 2.5, 2.7, 2.11, 2.12, 2.15, 2.16 y 2.20 sean respondidos en NO, o más de dos de los invalidantes estén respondidos en NO.

No se tendrán en cuenta para la evaluación los indicadores 2.13 y 2.14.

Guía 3 Organizaciones de dirección empresarial y otros niveles intermedios (mayoristas o minoristas en MN o en Pesos Convertibles).

- Regular: Puede tener hasta dos indicadores invalidantes respondidos en NO, excepto: 3.5 a la 3.8, de la 3.11 a la 3.16, 3.20, 3.21, 3.24, 3.26, 3.27, 3.32 y 3.33 y al menos que estén respondidos en SI el 50% de los no invalidantes.
- Deficiente: Que al menos uno de los indicadores doble invalidante 3.5 a la 3.8, de la 3.11 a la 3.16, 3.20, 3.21, 3.24, 3.26, 3.27, 3.32 y 3.33 sean respondidos en NO, o más de dos de los invalidantes estén respondidos en NO.

Para responder la pregunta 3.24 que consiste en el Índice de Violaciones Graves, se realizará la siguiente operación:

Total de violaciones graves detectadas / Real de Inspecciones

No se tendrá en cuenta para la evaluación el indicador 3.29.

Guía 4 Entidades del comercio minorista y de servicios a la población MN o CUC.

- Regular: Podrá tener un indicador invalidante respondido en NO, excepto 4.2, 4.4, de la 4.6 a la 4.11, de la 4.13 a la 4.17, 4.22, de la 4.24 a la 4.27 y 4.34, y al menos que estén respondidos en SI el 50% de los no invalidantes.
- Deficiente: Que al menos uno de los indicadores doble invalidante 4.2, 4.4, de la 4.6 a la 4.11, de la 4.13 a la 4.17, 4.22, de la 4.24 a la 4.27 y 4.34 estén respondidos en NO.

No se tendrá en cuenta para la evaluación los indicadores 4.30 y 4.31.

1- ENTIDADES PRODUCTORAS DE SERVICIOS PRODUCTIVOS, DE PROYECTOS O CONSTRUCTORAS

No	INDICADORES SOBRE EL CONTROL INTERNO EN MATERIA DE PECIOS	SI	NO	N P
1.1	Conocen y disponen de los documentos que norman la formación de los precios o tarifas que tienen la facultad de aprobar. (si no aprueban precios, marcar no procede)			
1.2	Disponen de los documentos que amparan los precios que son fijados por su organismo superior.			
1.3	Tienen personal responsabilizado con el control de la correcta aplicación de los precios, tarifas y márgenes comerciales.			

1.4	Se comprobó que las fichas de costos de los productos y/o servicios que comercializan son correctas y están aprobadas por el nivel correspondiente.			
1.5	Se comprobó revisan las fichas de costos de los productos y/o servicios semestralmente, según los resultados del Balance Financiero.			
1.6	Se comprobó que forman correctamente los precios que son de su competencia.			
1.7	Se comprobó que no se incrementan los precios, tarifas, márgenes comerciales ni sus componentes en CUC en las relaciones monetarias mercantiles entre entidades estatales cubanas.			
1.8	Se comprobó que se incrementan los precios en algunos productos o servicios y éstos fueron aprobados por el nivel correspondiente.			
1.9	Se comprobó que aplican precios, tarifas o componentes de éstos en CUC a sus producciones o actividades fundamentales y secundarias, autorizados en su objeto social.			
1.10	Se comprobó que los trabajos de construcción y montaje se cobran en CUC, solo al costo y cuentan con la autorización correspondiente.			
1.11	Se comprobó, aplican correctamente los precios, tarifas y márgenes comerciales aprobadas centralmente por el MFP			
1.12	Se comprobó se cobra el importe de las piezas de repuestos al costo en CUC, independiente de la tarifa por el servicio de reparación solicitado.			
1.13	Se comprobó que la entidad reconoce en la ficha de costo los gastos indirectos reales cuando son inferiores o iguales al coeficiente de gastos indirectos aprobado por el MFP.			
1.14	Se comprobó en la entidad que los servicios de proyectos e investigaciones aplicadas, se cobra en CUC de acuerdo a lo establecido en la Instrucción del MFP.			
1.15	Se comprobó realizan revisiones periódicas internas de la correcta aplicación de los precios y tarifas establecidas, y sus componentes en CUC, a las entidades que le compran productos o servicios, cumpliendo lo regulado en la Resolución Conjunta.			
1.16	Se comprobó que están facturando en CUC solo al costo a las actividades de la Defensa (MINFAR, MININT, INRE) y la Batalla de Ideas.			
1.17	Se comprobó mediante documento que la entidad evaluada recibe asesoramiento seminarios; sobre precios, tarifas y márgenes comerciales por parte del nivel superior			
1.18	Se comprobó facturan a las empresas mixtas y demás entidades extranjeras totalmente en divisas.			
1.19	Se comprobó que los productos o servicios que comercializan cumplen las normas establecidas para garantizar calidad.			
1.20	Se comprobó que cada Obra u Objeto de Obra cuentan con los Contratos y Presupuestos, así como aplican correctamente los precios o tarifas, según lo que se establece en los procedimientos establecidos.			
1.21	Las Certificaciones de Obra u Objeto de Obras cuentan con los requerimientos establecidos en el Sistema de Precios de la Construcción.			
1.22	Tienen expediente con los resultados de las inspecciones u otros controles sobre precios que ha recibido la entidad en los dos últimos años.			
1.23	Se comprobó que cumplen los planes de medidas dejados de controles anteriores.			
1.24	Se informa en el tiempo establecido a quienes realizaron las inspecciones y evaluaciones en materia de precios, el Plan de Medidas para la erradicación de las deficiencias detectadas.			
1.25	Se comprobó que reciben controles sobre precios por parte de sus niveles superiores.			
1.26	Se comprobó que al menos el 70% de los establecimientos o unidades subordinadas controladas en los últimos 6 meses aplicaron correctamente los precios y tarifas.			
1.27	Se comprobó mediante documento que aplican medidas disciplinarias efectivas a los infractores de la política de precios.			
1.28	Se comprobó que al menos el 80% de los establecimientos o unidades subordinadas recibieron control en materia de precios.			
1.29	Se comprobó que no existen otras violaciones (no graves) de la disciplina de precios.			
1.30	Cumplen con el cronograma de aplicación de la Resolución 297 del 2003 del MFP.			

2. ENTIDADES COMERCIALIZADORAS MAYORISTAS: IMPORTADORAS Y EXPORTADORAS.

No	Indicadores sobre el control interno en materia de precios.	SI	NO	NP
2.1	Cuentan con el pliego de concurrencia actualizado para los productos que importan			
2.2	Cuentan con un proceso sistemático y permanente de mercado, que permitan investigaciones para la obtención de precios ventajosos.			
2.3	Tienen personal responsabilizado con el control de la formación y aplicación de los precios y márgenes comerciales.			
2.4	Conocen y disponen de los documentos que norman la formación de los precios y tarifas que tienen la facultad de aprobar. (si no aprueban precios, marcar no procede)			
2.5	Se comprobó que los precios de los productos o servicios están formados correctamente.			
2.6	Se comprobó tienen confeccionados los expedientes y hojas de trabajo que fundamentan la correcta formación de los precios mayoristas de los productos que comercializan.			
2.7	Se comprobó que la empresa aplica correctamente las tasas de márgenes comerciales, y su componente máximo en CUC, y éstos incluyen solamente los gastos de circulación necesarios más la utilidad establecida.			
2.8	Se comprobó que la empresa adquiere USD para sus operaciones comerciales, por lo que adiciona en las facturas el 1%, que paga a la agencia bancaria.			
2.9	Se comprobó que la entidad paga los gastos aduanales en moneda nacional o CUC, según corresponda.			
2.10	Tienen expediente con los resultados de las inspecciones u otros controles sobre precios que hayan recibido en los dos últimos años.			
2.11	Se comprobó cumplieron con las medidas derivadas de las inspecciones y controles anteriores.			
2.12	Se informa en el tiempo establecido a quienes realizaron las inspecciones y evaluaciones en materia de precios, el Plan de Medidas para la erradicación de las deficiencias detectadas.			
2.13	Se comprobó que reciben controles sobre la actividad de precios por parte de sus niveles superiores.			
2.14	Se comprobó mediante documento que la entidad evaluada recibe asesoramiento, seminarios sobre precios, tarifas y márgenes comerciales por parte del nivel superior.			
2.15	Se comprobó mediante documento que aplican medidas disciplinarias efectivas a los infractores de la política de precios.			
2.16	Se comprobó que al menos el 70% de las entidades subordinadas controladas aplicaron correctamente los precios, tarifas y márgenes comerciales.			
2.17	Se comprobó que al menos el 80% de los establecimientos o unidades subordinadas recibieron control en materia de precios.			
2.18	Se comprobaron que no existen otras violaciones (no graves) de la disciplina de precios.			
2.19	Se comprobó que no existen violaciones de los precios porque aplican adecuadamente la tasa de cambio aprobada CUC-USD.			
2.20	Tienen instrumentado el plan de acción para el cumplimiento de la Resolución 297 del 2003 del MFP			

3 ORGANIZACIÓN DE DIRECCIÓN EMPRESARIAL Y OTROS NIVELES
INTERMEDIOS (MAYORISTAS O MINORISTAS EN MN Y CUC)

No	Indicadores sobre el control interno en materia de precios.	SI	NO	NP
3.1	Tienen personal responsabilizado con la formación de los precios y tarifas de los productos o servicios que comercializan sus entidades subordinadas.			
3.2	Se comprobó que tienen personal responsabilizado con el control de los precios o tarifas que forman sus entidades subordinadas, de los productos y servicios que éstas comercializan.			
3.3	Se comprobó que conocen y disponen de los documentos que regulan la formación de precios o tarifas que tienen la facultad de aprobar (si no aprueban precios, marcar no procede)			
3.4	Se comprobó que sus entidades subordinadas disponen de los documentos que amparan los precios o tarifas que son fijados por su instancia superior, y éstos pudieron ser mostrados durante la inspección y evaluación del control interno.			
3.5	Se comprobó que no han delegado la facultad de aprobación de precios y tarifas de acuerdo a las resoluciones vigentes del MFP.			
3.6	Se comprobó se forman correctamente los precios y tarifas que le competen a la entidad, y a sus entidades subordinadas.			
3.7	Se comprobó que las fichas de costos de los productos y/o servicios que comercializan sus entidades subordinadas están confeccionadas correctamente.			
3.8	Se comprobó que verifican que sus instancias subordinadas aplican correctamente los precios, tarifas y márgenes comerciales, o componentes de éstos en CUC a las producciones o actividades fundamentales y secundarias, autorizadas en su objeto social.			
3.9	Se comprobó que exigen a sus entidades subordinadas, que actualicen semestralmente las fichas de costos de los productos y servicios que comercializan, tal como se establece en la Resolución Conjunta del MFP-MEP.			
3.10	Se comprobó que la entidad controla en sus entidades subordinadas, que en las fichas de costos los gastos indirectos reales son inferiores o iguales a los de años anteriores			
3.11	Se comprobó que las producciones y/o servicios donde se incrementan los precios o tarifas de sus entidades subordinadas, fueron aprobados por el nivel correspondiente.			
3.12	Se comprobó que no se incrementan los precios, tarifas, márgenes comerciales, y sus componentes en CUC, en las relaciones monetarias mercantiles de sus entidades subordinadas y las entidades estatales cubanas.			
3.13	Se comprobó que se controla que los trabajos de construcción y montaje, de sus entidades subordinadas, se cobran en CUC, solo al costo y cuentan con la autorización correspondiente.			
3.14	Se comprobó que tienen personal responsabilizado con el control de la correcta aplicación de los precios, tarifas y márgenes comerciales, que aplican sus entidades subordinadas.			
3.15	Se comprobó aplican correctamente los índices en pesos convertibles aprobados por el MFP, en la formación de los precios de los productos que se venden en la red minorista que comercializan en CUC			
3.16	Se comprobó se verifica la aplicación de las modificaciones y rebajas de precios o tarifas en sus entidades subordinadas, y éstas se ajustan al tiempo establecido.			
3.17	Se comprobó cuentan con el plan de inspección para controlar sus entidades			
3.18	Se comprobó cumplen con el plan de inspección aprobado y éste no representa menos inspecciones que igual periodo del año anterior.			
3.19	Se comprobó tienen expediente con los resultados de las inspecciones u otros controles que sobre precios ha recibido en los 2 últimos años.			
3.20	Se comprobó que cumplen los planes de medidas indicadas en controles anteriores.			
3.21	Se comprobó aplican medidas disciplinarias efectivas a los infractores de la política de precios.			
3.22	Se comprobó en las unidades subordinadas que se exponen al público los números de teléfono para atender las quejas de la población, de las direcciones encargadas de la inspección de precios y de Protección al Consumidor.			
3.23	Se comprobó se realizan revisiones periódicas internas en la entidad y en las subordinadas a ésta, para verificar la correcta aplicación de los precios, tarifas y márgenes comerciales de las entidades a las que le compran productos o servicios, según lo regulado en la Resolución Conjunta del MFP-MEP.			
3.24	Se comprobó que el índice de violaciones graves de la disciplina de precios de sus entidades subordinadas controladas se encuentra por debajo del 5%.			
3.25	Se comprobó que se informa en el tiempo establecido a quienes realizaron las inspecciones y evaluaciones en materia de precios, el Plan de Medidas para la erradicación de las deficiencias detectadas.			
3.26	Se comprobó que al menos el 80% de las entidades subordinadas controladas, recibieron evaluaciones de Satisfactorio y Aceptable.			
3.27	Se comprobó se adoptan medidas por la Dirección de la Empresa con los Administradores de las Unidades donde se producen reiteradas violaciones de precios.			
3.28	Se comprobó se exige a los Administradores que deben velar por la calidad de los productos y servicios que brinda la unidad.			
3.29	Se comprobó reciben asesoramiento en materia de precios de su nivel superior.			
3.30	Se comprobó que los expedientes de las mermas comercializables, el lento o nulo movimiento, se elaboran correctamente y cuentan con toda la documentación que corresponde.			
3.31	Se comprobó que el destino aprobado de las mermas comercializables, el lento o nulo movimiento es el aprobado, existiendo control de las mismas.			
3.32	Cumplen con el cronograma de aplicación de la Resolución 297/2003 del MFP.			

3.33	Se comprobó controlan en sus entidades subordinadas el Plan de Acción para el cumplimiento de la Resolución 297/2003.			
3.34	Se comprobó no existen otras violaciones (no graves) de la disciplina de precios.			

4. Entidades del Comercio Minorista y de servicios a la población (MN o MLC)

No	INDICADORES SOBRE EL CONTROL INTERNO EN MATERIA DE PRECIOS.	SI	NO	NP
4.1	Se encuentran visible al público la categoría, los precios, tarifas u/m, descripción y calidades, según corresponda, de todos los productos o servicios que se ofertan.			
4.2	Se comprobó se encuentra visible al público la tasa de conversión actualizada de Euro a pesos convertibles.			
4.3	Se entregan comprobantes de ventas en las unidades que lo tienen establecido.			
4.4	Los precios e importes verificados en los comprobantes que se les entregan a los consumidores son los correctos.			
4.5	Existen los documentos, que según el nivel de aprobación amparan todos los precios y tarifas de los productos y servicios que comercializan.			
4.6	Todos los precios y/o tarifas aplicados están aprobados por el nivel competente.			
4.7	Se aplican correctamente las modificaciones o rebajas de precios y/o tarifas aplicadas por el nivel competente y éstas se ajustan al tiempo establecido.			
4.8	Los precios o tarifas de los productos o servicios que se ofertan, están en correspondencia con todos los componentes o accesorios establecidos.			
4.9	Los productos perecederos ofertados están dentro del período de vigencia.			
4.10	Los precios o tarifas están en correspondencia con los atributos de comercialización, peso y calidad.			
4.11	Todas las mercancías en venta son de la entidad (comprobar en los casos de precios no listados, que no se trata de mercancías ajenas a la entidad)			
4.12	Está certificada por el administrador la recepción en cuanto a la calidad de los productos.			
4.13	Los inventarios se valoran según los precios establecidos.			
4.14	Se efectúan cobros adecuados según los precios establecidos para la entidad.			
4.15	El consumidor es afectado por falta de fondo para cambios y devoluciones.			
4.16	En los Mercados Agropecuarios Estatales, aplican los precios máximos establecidos.			
4.17	En los Mercados Agropecuarios todos los precios y cantidades de los productos que ofertan se corresponden con las Declaraciones Juradas.			
4.18	La gastronomía cumple con los precios máximos para las compras de sus insumos.			
4.19	Se encuentra durante la visita el Administrador o en su lugar un responsable, según lo que establece la Resolución 152/2003 del MINCIN.			
4.20	Existe área de comprobación accesible al cliente y personal que atienda las reclamaciones de los mismos y se apreció su adecuado funcionamiento.			
4.21	Cuentan con los equipos de medición mínimos necesarios para la comprobación de las medidas y pesos de los productos.			
4.22	Todos los equipos de medición están aptos para su uso.			
4.23	Cuentan con el expediente Único de Inspección.			
4.24	Tienen implementado el Plan de acción para el cumplimiento de la Resolución 297/2003.			
4.25	La Administración de la unidad realiza controles internos sistemáticos para verificar la disciplina de precios.			
4.26	Se cumplen las medidas indicadas en los controles internos recibidos.			
4.27	Se aplican medidas efectivas a los infractores y/o reincidentes de la política de precios.			
4.28	Se comprobó que las mermas comercializables, lento o nulo movimiento cuentan con la aprobación y documentación que corresponde.			
4.29	Se afecta la estimulación a los trabajadores, dirigentes y colectivos infractores de la disciplina de precios.			
4.30	Reciben asesoramiento de las instancias superiores en materia de precios.			
4.31	Reciben controles e inspecciones sistemáticas en materia de precios de sus niveles superiores.			
4.32	Se informa en el tiempo establecido a quienes realizaron las inspecciones y evaluaciones en materia de precios, el Plan de Medidas para la erradicación de las deficiencias detectadas.			
4.33	Se encuentra visible al consumidor los números telefónicos de las Direcciones encargadas de la inspección de precios y las Oficinas de Protección al Consumidor, habilitados para atender quejas de la población.			
4.34	Se atienden y se dan respuestas a las quejas presentadas, garantizando la Protección al Consumidor.			
4.35	Se comprobó no existen otras violaciones (no graves) de la disciplina de precios.			

BIBLIOGRAFIA

- Libro en preparación sobre Los Precios en Cuba. Ministerio de Finanzas y Precios. 2006
- Indicaciones generales sobre el control de los precios del MFP año 2005.
- El control Interno de los Precios. Armando Montalvo Díaz. Revista Auditoria y control No.5 año 2005.

PREGUNTAS DE AUTOCONTROL.

1. Defina el concepto de control interno de precios.
2. Cual es a su consideración la razón por la que se puede afirmar que el primer responsable del control de la disciplina de precios es el colectivo de trabajo.
3. Aplique la guía que le corresponda a la entidad en que trabaja usted o algún familiar o amigo.