



**UNIVERSIDAD DE SANCTI SPÍRITUS
JOSÉ MARTÍ PÉREZ
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

Título: Dualidad monetaria y cambiaria. Su efecto en la formación de precios mayoristas de la empresa PESCASPIR de Sancti Spíritus.

Autor:

Aniel Naranjo Naranjo

Tutor:

Lic. Frank Rafael Quesada Espinosa

**SANCTI SPÍRITUS
JUNIO 2014**

«...para evitar efectos traumáticos e incongruencias, *cualquier cambio referido a la moneda* debe hacerse con un enfoque integral en el que se tengan en cuenta, entre otros factores, porque todos están muy interrelacionados, el sistema salarial, los precios minoristas, las gratuidades y los millonarios subsidios que actualmente suponen numerosos servicios y productos distribuidos de una forma igualitaria, como los de la libreta de abastecimiento, que en las actuales condiciones de nuestra economía resultan irracionales e insostenibles».¹

Raúl Castro Ruz

¹ El subrayado es del autor. Discurso pronunciado el 24 de febrero de 2008.

Esta tesis se la dedico.

- Con todo el cariño del mundo a mi esposa y padres, siendo mi mayor motivación y por siempre confiar en mí.
- A mi familia en especial a toda aquella que siempre se preocupó por mis resultados académicos.
- A mi tutor por ser para mí, uno de los profesionales más completos de esta universidad, siendo la motivación principal para mi interés por este tema.

Expresar con palabras mi agradecimiento a todas las personas que de una forma u otra me ayudaron para obtener este resultado nunca será suficiente.

- A mi familia por brindarme todo su apoyo espiritual que siempre es muy importante en todas las facetas de la vida en especial mis padres y esposa.
- A mi tutor por toda su ayuda, siendo su trabajo parte importante de este trabajo.
- A todos los trabajadores de la Pesca por facilitarme la información, en especial a Berta y Maritza por su ayuda en todos los ámbitos, gracias.
- A mis tías María Luisa y Meña por todo su apoyo a lo largo de toda mi carrera.
- A todas las personas que de una forma u otra contribuyeron con algún tipo de ayuda para obtener este resultado, a todas muchas gracias.

Resumen

Un aspecto medular para continuar con la implementación de los Lineamientos de la política económica y social del Partido Comunista de Cuba (PCC) y la actualización del modelo económico cubano, lo constituye la eliminación de la dualidad monetaria y la devaluación del CUP en el sector empresarial.

La tasa de cambio existente no refleja la productividad real que hay en la empresa. Los mayores problemas de la doble moneda están asociados a la sobrevaluación del tipo de cambio, lo que indudablemente oculta los costos, reflejando un estado financiero ficticio y exteriorizando en ocasiones ganancias donde realmente existen pérdidas.

Se calculó el precio mayorista de cinco mercancías en el día cero, a partir de lo cual se pudo determinar los posibles efectos de la eliminación de la dualidad monetaria y la devaluación del tipo de cambio en dicho cálculo, teniendo como referencia la Resolución 20/2014 del Ministerio de Finanzas y Precios (MFP).

Los resultados de esta tesis se estructuran en un informe que consta de dos capítulos, en el primero se abordan los principales elementos teóricos y conceptuales asociados a la dualidad monetaria y el capital de trabajo necesario. En el segundo capítulo metodológico-práctico, se presenta el cálculo de los precios mayoristas según la nueva metodología. Además se muestran las variaciones de los precios mayoristas, reflejando así el verdadero efecto de la eliminación de la dualidad monetaria y cambiaria en dicho cálculo. Se establecen las conclusiones y recomendaciones derivadas de la investigación.

Abstract:

A key aspect to continue the implementation of the Guidelines for the economic and social policy of the Communist Party of Cuba (PCC) and the updating of the Cuban economic model, is the elimination of the dual currency and the devaluation of the CUP in the business sector. The existing exchange rate does not reflect the actual productivity that exist in the company. The biggest problems are associated with dual currency overvaluation of the exchange rate, which undoubtedly hidden costs, reflecting a fictitious financial statement and externalizing profits where sometimes there really losses.

The prices required on day zero was calculated, from which it could determine the possible effects of the elimination of the dual currency and the devaluation of the exchange rate used in the calculation, with reference to the Resolution 20/ 2014 Ministry of Finance and Prices (MFP).

The results of this thesis are structured in a report consists of two chapters, the first major theoretical and conceptual elements associated with the dual currency and the prices are addressed. The price is presented in the second chapter methodological and practical, according to the new methodology. Further variations are shown in the prices, reflecting the true effect of the elimination of monetary and exchange duality in the calculation. The conclusions and recommendations arising from the investigation are set.

ÍNDICE			
INTRODUCCIÓN			1
CAPÍTULO I: Aspectos teóricos sobre la dualidad monetaria y cambiaria y los métodos de formación de precios mayoristas.			6
1.1		La Dolarización y los precios. Teoría.	6
	1.1.1	La Dolarización, América Latina y los precios.	7
	1.1.2	Ventajas y Desventajas de la Dolarización.	8
1.2		Dolarización y dualidad monetaria y cambiaria en Cuba.	9
	1.2.1	Resurgimiento de la dualidad monetaria en Cuba.	10
	1.2.2	Inflación y precios en los años 90.	11
1.3		Desdolarización institucional.	12
1.4		Ventajas y desventajas de la dualidad monetaria en Cuba.	12
	1.4.1	Descentralización y dualidad.	15
	1.4.2	Exportaciones e Importaciones y dualidad.	16
	1.4.3	Dualidad monetaria y cambiaria y la formación de precios mayoristas en la empresa cubana.	17
1.5		Métodos para la formación de precios mayoristas	19
	1.5.1	Método por correlación	20
	1.5.2	Método de gastos	20
CAPÍTULO II: Caracterización de la empresa y determinación del efecto del Día Cero en la formación de precios mayoristas por el método de correlación y gastos.			21
2.1		Caracterización de la empresa.	21
2.2		Resolución 20 de 2014 del Ministerio de Finanzas y Precios. Aspectos esenciales.	22
2.3		Cálculo por el método de correlación y gastos de un grupo de mercancías en la empresa según la metodología exigida por la Resolución 20 de 2014 del Ministerio de Finanzas y Precios.	26
	2.3.1	Supuestos utilizados para la realización del cálculo del precio	27

		mayorista por el método de correlación y gastos.	
	2.3.2	Resultados del cálculo del precio mayorista por el método de correlación y gastos. Efectos de la eliminación de la dualidad monetaria y la devaluación del tipo de cambio en el cálculo del precio mayorista por el método de correlación y gastos en la empresa.	27
Conclusiones			30
Recomendaciones			31
Bibliografía			32
Anexos			35

Introducción:

En el pleno del VI Congreso del Partido Comunista de Cuba fueron aprobados el 18 de abril de 2011 los Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución y desde entonces el país se encuentra inmerso en un amplio proceso para su implementación. Dichos lineamientos son reflejo de la preocupación que en materia económica y social muestra la Revolución en aras de la construcción de un socialismo próspero y sostenible.

Un aspecto de gran importancia en la implementación del nuevo modelo económico cubano, lo constituye el tema de la dualidad monetaria y cambiaria, lo que indudablemente afecta no solo a la familia sino también y en mayor medida a la empresa socialista.

En el país existe la voluntad por parte del gobierno y el partido de unificar las dos monedas existentes hoy en la economía, el CUP y el CUC este último nacido en 1994 a consecuencia de la crisis económica de los años 90. El problema fundamental de la eliminación de la dualidad monetaria no está en el hecho de la eliminación de una de estas monedas sino en el tipo de cambio utilizado.

En la empresa es donde se refleja los verdaderos costos de la dualidad monetaria. Al tener una tasa sobrevaluada, no se refleja la productividad real de la empresa. Esta sobrevaluación del tipo de cambio puede ocultar costos excesivos, reflejando estados financieros ficticios y mostrando utilidades en empresas donde realmente existen pérdidas.

Existen varias propuestas por parte de los estudiosos del tema de como eliminar la dualidad monetaria y cambiaria en la economía cubana, aunque en la presente investigación se acogerá a la metodología expuesta en la resolución 19 del 2014 del Ministerio de Finanzas y Precios (MFP).

Desde la publicación en la Gaceta Oficial de la resolución 19 del 2014 del MFP, aumentaron las expectativas por parte de los administradores y empresarios en general sobre los efectos que traería consigo esas modificaciones en el ámbito empresarial. Los equipos económicos de las empresas serán en

definitiva los verdaderos protagonistas, al tener que asumir los cambios en el registro contable y análisis de los hechos económicos, desde el justo momento en que se decreta la unificación.

El día que se concrete dicha unificación se deberá aplicar una nueva tasa de cambio, el índice reformador de partidas monetarias y el índice reformador de precios mayoristas exigidos por la resolución 20 del 2014 y los estados financieros tendrán que ajustar sus datos de acuerdo a los resultados que se muestren, evaluar futuros financiamientos, así como necesidades de capacidad productiva para su pleno funcionamiento y gestión.

Una de las empresas que más contribuye a la productividad social del trabajo en la provincia de Sancti Spíritus es la empresa pesquera PESCASPIR. Esta se encuentra en Perfeccionamiento Empresarial desde el 20 de mayo del año 2003 hasta la fecha, sin perder tal condición. A nivel nacional es una empresa distinguida por su liderazgo en la producción de especies acuícolas, procesamiento industrial y comercialización, mostrando niveles de excelencia. Por la importancia que amerita se decidió realizar un estudio de caso a fin de determinar el efecto provocado por la eliminación de la dualidad monetaria y la devaluación del tipo de cambio en la formación de precios mayoristas de la empresa PESCASPIR.

Desde el punto de vista teórico, los expertos tienen planificado cómo asumir este gran cambio, sin embargo en la práctica, aún no se sabe qué sucederá realmente en la economía cubana, y particularmente en el sistema empresarial. Partiendo de lo anterior se devela el siguiente **problema científico**: se desconoce el posible efecto de la eliminación de la dualidad monetaria y la devaluación del tipo de cambio en la formación de precios mayoristas en la empresa PESCASPIR.

El **objeto de la investigación** es la política monetaria y cambiaria.

El **campo de acción** es la determinación del efecto de la eliminación de la dualidad monetaria y la devaluación del tipo de cambio en los precios mayoristas en la empresa PESCASPIR.

El **objetivo de la investigación** es determinar el efecto de la eliminación de la dualidad monetaria y la devaluación del tipo de cambio en los precios mayoristas de la empresa PESCASPIR.

Para cumplir con el objetivo de la investigación se definieron los siguientes objetivos específicos:

1. Construir el marco teórico referencial sobre el tema objeto de estudio, con énfasis en el fenómeno de la dualidad monetaria y cambiaria y su efecto sobre los precios mayoristas.
2. Caracterizar el estado económico-financiero de la empresa PESCASPIR.
3. Calcular las brechas de precios mayoristas de la empresa PESCASPIR a partir de la metodología exigida por el MFP en la resolución 20 de 2014.
4. Comparar el efecto de la eliminación de la dualidad monetaria y la devaluación del tipo de cambio en los precios mayoristas de la empresa PESCASPIR.

Idea a defender: La eliminación de la dualidad monetaria y la devaluación del tipo de cambio provocará efectos sobre los precios mayoristas de la empresa PESCASPIR.

En el desarrollo de la presente investigación se destaca la utilización de los siguientes métodos:

Del nivel teórico:

- ✓ **Abstracción:** este es el método fundamental de la investigación, debido a que aporta el conjunto de procedimientos, medios y vías de conocer los

fenómenos de la realidad tal como es, de conocer la realidad en su desarrollo histórico, de determinar la esencia auténtica de lo conocido y utilizado en la práctica social.

- ✓ **Análisis-síntesis:** En este caso particular para descubrir la esencia de las relaciones monetarias en el contexto cubano actual y su impacto en la formación de precios mayoristas. Lo cual muestra sus regularidades, proporciones, puntos comunes y permite evaluar su nivel de integración al estructurar las conexiones entre las categorías que los integran y la relación causal que se establece entre ellas.
- ✓ **Histórico- lógico:** para estudiar la evolución y desarrollo del objeto de estudio y propiciar una concatenación lógica.
- ✓ **Sistémico-estructural:** para comprender las etapas que conforman el procedimiento.

Del nivel empírico:

- ✓ **La entrevista individual y revisión documental:** para obtener información en la caracterización objeto de estudio.

Entre las **técnicas empleadas** se destacan: el trabajo en grupo, las entrevistas, las técnicas de la Estadística Matemática y de la Investigación de Operaciones. Para el procesamiento de la información estadística se utilizó, hojas de cálculo Excel y una parte de la información fue procesada mediante el paquete computacional Eview.

El aporte principal de esta investigación radica en determinar el efecto de la eliminación de la dualidad monetaria y la devaluación del tipo de cambio en la formación de precios mayoristas. Con estos nuevos datos que serán recalculados a partir de la nueva metodología propuesta por la dirección del país, los directivos de la empresa PESCASPIR podrán ver reflejados de una

forma más transparente los resultados de la contabilidad en dicha organización, lo cual fundamenta el aporte práctico e importancia de dicha investigación

Esta tesis contribuye a la implementación de los Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución, en particular los lineamientos 66 al 71, que concibe que se “avanzará hacia la unificación monetaria, teniendo en cuenta la productividad del trabajo y la efectividad de los mecanismos distributivos y redistributivos. Por su complejidad, este proceso exigirá una rigurosa preparación y ejecución, tanto en el plano objetivo como subjetivo.”

CAPÍTULO I: Aspectos teóricos sobre la dualidad monetaria y cambiaria y los métodos de formación de precios mayoristas.

1.1 Dolarización y lo precios. Teoría.

La dolarización es un fenómeno que se ha manifestado a lo largo del tiempo en muchos países, principalmente como contrapartida a crisis económicas, siendo uno de los fenómenos más controversiales de los últimos tiempos. En la década de los 80 fue común en muchos países de América Latina, producto de procesos hiperinflacionarios que se dieron en la región. Cuba no quedó exenta de esto, aunque con sus particularidades que serán abordadas más adelante. Por la cantidad de países que han sido participe de este fenómeno y muchos de ellos en nuestra región geográfica hay mucha información de lo que esto en si significa, por lo que se puede decir que dolarización en general es el proceso durante el cual los residentes de un país usan de forma masiva el dólar de los Estados Unidos o cualquier otra moneda extranjera a la par o en sustitución de la moneda local, cumpliendo esta con todas o varias de las tres funciones del dinero, reserva de valor, unidad de cuenta y como medio de pago y de cambio. Cabe aclarar que el término Dolarización proviene del dólar americano pero no necesariamente tiene que usarse esta moneda para estar en presencia de una dolarización ya que esto se cumple siempre que una moneda extranjera, más fuerte por lo general, sustituye en todas o varias de las funciones del dinero a la moneda local.

Existen varios tipos de dolarización, por lo que se puede citar, la dolarización extraoficial y la dolarización oficial, la dolarización oficial es cuando el gobierno de un país en el uso de sus facultades soberanas decide utilizar la moneda extranjera como curso legal único o predominante. La dolarización extraoficial es cuando los agentes económicos ya sean personas naturales o jurídicas deciden refugiarse en la seguridad que le brinda una moneda extranjera fuerte ante procesos de devaluación de la moneda local y pérdida de confianza de la misma ante procesos hiperinflacionarios por lo general. En circunstancias como esta donde la moneda local no cumple con las funciones del dinero los precios comienzan a ser flotantes, comenzando a aumentar de forma descontrolada y es donde los agentes económicos comienzan a adquirir la moneda extranjera como defensa ante esta situación.

La dolarización puede surgir de diferentes maneras y estas a su vez muy relacionadas con los tipos de dolarización; una puede estar ocasionada por parte de la oferta, esta es cuando el gobierno del país decide dolarizar la economía por su propia voluntad y en sus facultades soberanas. La otra causa de origen puede ser por el lugar de la demanda y es

cuando los individuos de la nación ya sean personas naturales o jurídicas deciden refugiarse ante procesos sucesivos de devaluación de la moneda local en una moneda más fuerte generalmente comenzando a utilizarse como reserva de valor.

El fenómeno de la dolarización en los momentos actuales es un tema económico muy importante a debatir en muchas regiones del mundo; muchos países de los llamados en vía de desarrollo presentan en su economía cierto grado de dolarización, condicionado por las circunstancias de economías de mercado que estos adoptan ; además de que puede significar en muchos casos una solución real para salir a flote de crisis económicas importantes.

1.1.1 Dolarización, América Latina y los precios.

En el epígrafe anterior se hizo mención sobre la década de los ochenta como un momento donde fue común la adopción del dólar americano en países latinoamericanos como contrapartida a crisis económicas reflejadas en altos procesos hiperinflacionarios, producto de la dependencia económica que tenía la región con los Estados Unidos y la inversión extranjera que para algunos autores fue el motor de arranque para este problema (Hernández, 2003)

A continuación se hará una breve reseña de algunos de estos países latinoamericanos que presentaron y en algunos casos aún presentan algún tipo de dolarización:

Panamá

Panamá se dolariza oficialmente en 1904, desde ese entonces se comienza a usar el dólar Americano como moneda de curso legal. En la actualidad se usa el dólar como circulante y el Balboa, la moneda nacional, es una unidad de cuenta y sólo existe en monedas fraccionarias.

Ecuador

En Ecuador se comienza a debatir sobre la decisión de dolarizar desde 1998, en circunstancias donde el sucre se había depreciado en un 335%. Pero no fue hasta el año 2000 que se pone en marcha la dolarización oficial existiendo así hasta la fecha.

Salvador

El Salvador adopta la doble moneda en el 2001 de esta forma a través de la Ley de Integración Monetaria se da curso legal al dólar como unidad de cuenta y medio de cambio, en un esquema bimonetario en el cual circularán el colón y el dólar pasando a ser este último la unidad de cuenta del sistema financiero; y se otorga a los agentes económicos la libertad para contratar en cualquier moneda, conjuntamente con la

obligación de pagar en la moneda contratada. Poco tiempo después el dólar fue desplazando al colón por completo.

En América Latina han existido y existen varios países parcialmente dolarizados, algunos de ellos son Perú, Argentina Nicaragua y Costa Rica como ejemplo de este fenómeno.

1.1.2 Ventajas y desventaja de la dolarización

La dolarización oficial como se ha dicho anteriormente no es más que cuando el dólar se deja de usar limitadamente y se comienza a emplear en todas las transacciones. El objetivo principal de la plena dolarización es eliminar los riesgos por fuerte devaluación o repentina del tipo de cambio. De esta forma se convierte en moneda de uso nacional de curso legal del país que la adopta sustituyendo la moneda local.

Ventajas

- Estabilización y reducción de la inflación a niveles internacionales de un dígito.
- Bajas tasas de interés y con ello mayor acceso a los capitales.
- Eliminación de riesgo de emitir dinero sin respaldo lo que provocaba altos índices inflacionarios.
- Se descarta cualquier influencia política en el manejo monetario y fiscal del país.
- Credibilidad en el esquema monetario y en consecuencia atracción de capitales extranjeros (Inversión directa).
- Mayor integración a mercados internacionales, de capitales y valores atrayendo inversión foránea de portafolio.

Esta medida no resuelve en si todos los problemas económicos pero si le proporciona al país una estabilidad monetaria en el corto plazo donde la inflación se reduce significativamente a valores de un dígito, tasas de interés bajas, y de la incertidumbre para invertir. Al eliminarse el riesgo de devaluación se recupera el ahorro y el patrimonio. De esta forma mejora la inversión extranjera y nacional de largo plazo por la estabilidad monetaria y baja inflación, y potenciará fuertemente la posibilidad de inversiones que son necesarias para el restablecimiento de la economía.

Desventajas

- El Banco Central cede la posibilidad de emplear la política monetaria para planificar la economía del país.
- Pérdida de ingresos para el Fisco por concepto de señoreaje. (Ganancia por emisión de papel moneda)
- El Banco Central no podría auxiliar al sistema financiero en caso de una crisis.

- Es una decisión casi irreversible.

La dolarización no restablece toda la confianza en la economía ya que esta solo resuelve la relacionada con los riesgos asociados al tipo de cambio. Al dolarizar el país se da una parte importante del manejo y establecimiento de políticas monetarias quedando dependientes del país que emite la moneda extranjera, además que se pierde todo tipo de control sobre la masa monetaria en circulación y la supuesta ventaja de actuar como muro para la fuga de capitales no siempre es tan efectiva ya que estas pueden ocurrir siempre que los individuos perciban cierto grado de mal manejo de las finanzas públicas así como notables amenazas de crisis bancarias.

Esta medida subordina todo tipo de manejo de las políticas monetarias al gobierno de los Estados Unidos, como también el país pierde todo tipo de capacidad de reacción ante agentes externos en los mercados que le permitan mantener la competitividad de sus productos con estrategias de devaluación como se hace comúnmente, haciéndose vulnerable a los shocks externos (García, 2014).

1.2 Dolarización y dualidad monetaria y cambiaria en Cuba

La historia de la circulación de más de una moneda en la economía cubana se remonta a tiempos de la colonia, donde no existía en el país una moneda nacional, coexistiendo varias monedas extranjeras a la vez. Hasta 1914 en Cuba circulaban el dólar estadounidense, el centén español y el Luis francés, con diferentes tipos de cambio, USD 4,78/centén y USD 3,83/Luis, la existencia de tantos tipos de cambio complicaba las relaciones comerciales con el exterior y daba lugar a un negocio muy lucrativo. En todas estas circunstancias se daba la necesidad de parte de los comerciantes de que existiera un régimen cambiario menos complicado apoyado por sentimientos nacionalista de tener una moneda representativa. De acuerdo con la Ley de 29 de octubre de 1914 (Gaceta Oficial, 7 de noviembre de 1914), se dispuso la creación del peso cubano (CUP) con un contenido oro igual al del USD y aunque precisamente uno de los problemas que se quería eliminar con esta medida era la coexistencia de varias monedas, no fue posible ya que el gobierno de Estados Unidos se opuso a abandonar sus operaciones comerciales en dólares con la isla y el gobierno cubano no quiso enfrentarse abiertamente a esta postulación, que dio lugar a un régimen monetario dual, donde coexistían el dólar estadounidense y la nueva moneda nacional a la vez.

A partir del triunfo de revolución el primero de enero de 1959 se comienzan a dar los primeros pasos para establecer una moneda única y ya un año después queda plasmado en la Resolución No 140 de 1961, que ningún agente económico podría poseer divisa sin

la autorización previa de este organismo, de esta forma se elimina por fin la dualidad monetaria en la isla (Hernández Roque, Ramos Hernández 2012).

1.2.1 Resurgimiento de la dualidad monetaria y cambiaria en Cuba

A partir de la década del 60 Cuba establece relaciones comerciales con el campo socialista por medio del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME), principalmente con la URSS. Esto brindó acceso a líneas de créditos en condiciones blandas, que permitieron mercados seguros con mejores precios a nuestras exportaciones, así como la obtención de materias primas y fuentes de energía a menores costos que en los mercados internacionales.

Todo esto posibilitó pasar de una economía puramente de agroindustria a una con un grado de desarrollo industrial medio, lo que trajo consigo que el 80% de las relaciones comerciales se desarrollaban en esta área. De ahí que al desaparecer el bloque socialista a mediados de los 80 se desatara una fuerte crisis, originada por la pérdida de los principales socios comerciales, lo que obliga ya a principios de los 90 a buscar estrategias de inserción en los mercados internacionales. Hay que recordar que la economía decreció en este momento en un 35%, con una fuerte contracción de la oferta de bienes y servicios a la par de un déficit fiscal que en los momentos más críticos de la crisis llega a superar el 33% del PIB en contradicción con el 3% aceptado internacionalmente.

A partir de este momento el estado comienza a monetizar este déficit y a pesar de la abrupta caída en la actividad económica del país, se preservaron el empleo y los salarios, con la intención de aminorar el costo social de la crisis. Sin embargo, fue imposible evitar el crecimiento excesivo de la cantidad de dinero en manos de la población entre los años 1990 y 1993, en momentos que la oferta de bienes y servicios se contraía como resultado de las adversidades económicas ya señaladas, aumentando los precios principalmente del mercado negro que en muchos casos es donde único se podían encontrar gran cantidad de los productos necesarios para la población, de esta manera se comienza a perder la confianza en la moneda nacional por causa de las recientes devaluaciones.

Paralelo a esto aumentó la entrada de divisas a la isla por medio de remesas y el turismo, comenzando a utilizarse el dólar en gran escala para las transacciones informales entre la población, además de su utilización como reserva de valor por la pérdida del poder adquisitivo de la moneda nacional y un ambiente de inestabilidad económica.

En estas circunstancias era inevitable la dolarización parcial de la economía y ya a partir de 1993 se despenaliza el dólar a la par de otras medidas como la autorización de abrir

cuentas de ahorro en dólares; la puesta en funcionamiento de una red de casas de cambio (CADECA) a lo largo de todo el país que posibilita la convertibilidad interna de la moneda nacional para la población y la puesta en funcionamiento de una red de comercio minorista en dólares, con la función de recaudar divisas, resurgiendo así la dualidad monetaria en Cuba (Rodríguez, 2013; Infante, 2014).

1.2.2 Inflación y precios en los 90

Las tendencias inflacionarias que se desarrollaron en este periodo fueron decisivas para que la población se refugiara en el dólar estadounidense; es válido hacer referencia a este tema así como repasar las condiciones y causas donde se desarrolló. Como causa fundamental del período inflacionario se reconoce que fueron problemas monetario - fiscales, y los efectos debidos a las características de la estructura de la economía, pero hay autores que exponen que habían otras causas y es la relacionada con la inflación reprimida precedente, encubierta por el sistema de controles sobre los precios, debida al carácter de los mecanismos de distribución y fijación

de precios antes del shock externo y otro de inflación abierta, atribuible a las circunstancias que se produjeron a partir de 1989(Sánchez, 2002). Es decir, a las consecuencias del impacto sobre la economía cubana de la pérdida de casi la totalidad de sus socios comerciales, además de la tendencia al aumento del déficit fiscal a partir de 1988 que ya venía creando distorsiones.

Lo que se refiere a inflación reprimida precedente está relacionado con el carácter centralizado de la economía para calcular los precios, en estos años la mayor parte de la canasta básica de las personas era adquirida en los mercados en moneda nacional, los precios de estos productos eran fijos, así que cada aumento en los salarios de los trabajadores como en otros gastos sociales sin una contrapartida de aumento en la productividad, no tenían efecto alguno sobre los precios y repercutía directamente en exceso de liquidez en la población, además ya desde este entonces el método utilizado para calcular los precios era el método de gastos, este método trae consigo que no importaba el costo al que se fabricara el producto, este siempre iba a tener una ganancia agregada; el propio método de calcular los precios para los productos que no formaban parte de esta canasta básica favorecía a las empresas ineficientes a no adaptarse a las condiciones en las que se encontraba el país y buscar soluciones para lograr la productividad, provocando esto una tendencia inflacionaria. Además de esto con la creación de las tiendas recaudadoras de divisas muchos de los productos de primera necesidad que antes se ofertaban en los mercados en moneda nacional, fueron pasando a

este tipo de tiendas que tenían el objetivo de recaudar divisas pero muchos de estos productos tenían una ganancia por encima de sus costos de hasta el 250%, y no se encontraban en ningún otro lugar, al no ser en los mercados negros con una pequeña disminución en sus precios, los que lo convertía en precios monopólicos, fijados por el propio estado e incitando al desvío de recursos y las ilegalidades.

Algunos datos relacionados con este período inflacionario reflejan que en los años más crudos de la crisis, la tasa de cambio del peso cubano con respecto al dólar aumentó de 5 pesos a 100 en el mercado informal, además se estima que la inflación de los precios en este mismo sector alcanzó el 150% en el año 91 y el 200% en el 93 (Vidal 2007,2008).

1.3 Desdolarización institucional

Los primeros pasos para la desdolarización se comenzaron a dar, 10 años después de la despenalización del dólar, ya en este entonces la economía había alcanzado cierto grado de estabilidad y se podía comenzar a revertir la situación. Cabe recordar que como la dolarización fue parcial el peso cubano siguió circulando en muchas áreas de la economía, cumpliendo como medio de pago y reserva de valor; lo que dolarización en aquel momento fue igual a dualidad monetaria. En el año 2003 el estado comenzó a implementar un grupo de medidas en primer lugar, desdolarizó las cuentas corrientes y las transacciones entre las empresas estatales cubanas, y seguidamente la red de tiendas minoristas y gran parte de las cuentas de ahorro de la población.

En ese instante si el dólar hubiese sido remplazado por el peso cubano, la desdolarización hubiese significado el fin de la dualidad monetaria, pero no ocurrió de esta manera, el dólar fue sustituido por el peso convertible (CUC) moneda que fue emitida por primera vez en 1994 (Vidal 2013) y de esta forma llegamos a la situación que tenemos hoy de dualidad monetaria y cambiaria, coexistiendo dos monedas nacionales con diferentes tipos de cambio, donde un peso convertible (CUC) es igual a un peso cubano (CUP) para la empresa y $1 \text{ (CUC)} = 24 \text{ (CUP)}$ para la población. En la actualidad uno de los objetivos fundamentales del gobierno cubano es revertir esta situación, ya que estas distorsiones en los mecanismos cambiarios, como son la presencia de dos tasas de cambio para la relación peso cubano-peso convertible y la no convertibilidad del peso cubano en el segmento empresarial que hemos arrastrado desde los años noventa, crean ciertos problemas graves para la gestión empresarial.

1.4 Ventajas y desventajas de la dualidad monetaria para Cuba

En epígrafes anteriores nos hemos referido a la dualidad monetaria como una medida casi inevitable que tomo el gobierno para hacer frente a la crisis económica de los 90, y

decimos inevitable porque en esos momentos ya la dolarización era una realidad, aunque esta era parcial, se tiene referencia de países latinoamericanos que trataron de eliminar este fenómeno por la fuerza en circunstancias similares y fallaron en sus intentos. Lo que fue dolarización parcial en un momento, que se traduce también en dualidad monetaria, lo arrastramos hasta este momento, aunque no circula el dólar estadounidense directamente, todavía existe dualidad monetaria producto de este fenómeno, lo que trajo sin duda varios beneficios, y costos que se manifiestan hasta nuestros días. Como parte de las medidas de ajuste económico, el gobierno cubano siempre tuvo como objetivo principal minimizar los costos sociales que se derivaban de ellas por lo que entre la decisión de dolarizar totalmente o parcialmente se tomó la segunda ya que este le daba cierta flexibilidad para la actuación de la política económica y hay espacios para mecanismos compensatorios destinados a minimizar costos sociales asociados a la crisis económica en contradicción con la primera que subordina todos estos mecanismos a agentes internacionales lo que sin duda hubiese sido fatal para la población y el empleo en particular.

Al dolarizar parcialmente la economía, esta se dividió en dos, a lo que también se le llama segmentación de mercados, por una parte se mantenía el sector tradicional de la economía socialista y otro totalmente emergente formado por los mercados internos en divisas y el turismo principalmente. En resumen, esta medida constituyó una reforma monetaria parcial equivalente a un cambio de moneda en un sector de la economía.

Como ventaja fundamental de esta segmentación de mercados, se tiene que el país estaba muy necesitado de financiamiento externo y en circunstancias de crisis y desequilibrios hubiera sido muy difícil asegurar la confianza en la moneda nacional, mientras que la dolarización eliminaba, de facto, el riesgo cambiario en el sector emergente de la economía, y así podía ser un incentivo para la inversión extranjera. La segmentación de sectores y mercados, como se deriva de lo explicado anteriormente, se convirtió en una de las principales características del modelo dual, esta se convirtió en medida de ajuste ante la crisis de divisa y como alternativa al ajuste de precios vía devaluación.

De esta forma permitió aislar al sector emergente de los desequilibrios monetarios internos y crear condiciones para el mismo, en su inserción en el nuevo escenario internacional; proteger al sector tradicional de un ajuste indiscriminado resultado de la crisis económica con altos costos en términos de empleo; establecer un sistema donde los beneficios asociados a este sector se transmitieran a los programas sociales prioritarios y lograr el

reacomodo gradual de la economía en las nuevas condiciones. Ventajas de la dualidad monetaria y la segmentación de mercados.

- Permitió la institucionalización de una mayor disciplina financiera en la economía que se reflejó tanto en las cuentas fiscales como en las cuentas externas. El déficit fiscal evolucionó muy favorablemente, manteniéndose a partir de 1996 entre un 2% y un 3% con relación al PIB.
- A través del dólar se conectó la economía nacional con sus referentes internacionales de precios y costos, permitiendo desarrollar los mercados del sector emergente.
- Al existir mercados internos en divisas, esto incentivó a las empresas del sector tradicional a buscar alternativas para capturar dólares, ya que producto de la crisis las importaciones se contrajeron notablemente, lo que la asignación del presupuesto en divisa fue mucho menor, por consiguiente esto les permitió buscar otras fuentes de financiamiento; parte de las empresas del sector tradicional desviaron sus producciones hacia los mercados en dólares elevando sus niveles de competitividad.

En resumen todo lo expuesto, además del incremento de los ingresos en divisas, provenientes del sector emergente y de la recaudación producto de las remesas familiares, sirvió como motor de arranque para la reactivación económica de los últimos años y además permitió sostener los programas sociales prioritarios así como el peso del sector tradicional menos eficiente.

Desventajas

Aunque sin duda la dualidad monetaria proporcionó varios beneficios, también trajo consigo problemas políticos y costos para la economía. Dentro de los costos para la economía se pueden identificar varios como.

- La sobrevaloración del tipo de cambio encubre costos.
- La tasa de cambio existente no refleja la productividad real de la empresa.
- Se emiten estados financieros que no permiten la adecuada toma de decisiones.
- La dualidad monetaria separó los desequilibrios monetarios en el sector pesos pero no eliminó estos últimos y además tiende a reducir la eficiencia de los mecanismos de regulación y supervisión bancaria (Hidalgo, Doimeadiós 2014; Infante 2014).

1.4.1 Descentralización y dualidad

El carácter centralizado de la economía fue una de las causas que recrudeció la crisis de los 90 y del que ya se venía hablando desde los años 70, donde se empezaron a dar los primeros pasos para ir reduciéndolo por lo que este significaba para el desarrollo de la economía, teniéndose pruebas de que en muchos casos atentaba contra la productividad de las empresas.

Como contrapartida a la crisis y paralelo al proceso de dolarización se comenzaron a descentralizar muchas de las actividades del estado, esta medida tenía como objetivo liberar al estado de funciones que las podían llevar a cabo los gobiernos provinciales y municipales, así como darle la oportunidad ante la pérdida de mercados internacionales, a las empresas principalmente del sector emergente de la economía, de buscar estrategias individuales de inserción en los mismos, como también darle más autonomía a los gerentes para buscar mayor productividad y de esta forma mejores formas de remuneración a los trabajadores.

Las empresas que lograran insertarse satisfactoriamente en este nuevo escenario captarían divisas para cubrir sus operaciones, como también una parte de ellas se redistribuirían en los otros sectores de la economía en base a las políticas de redistribución que planteara el estado. Aunque indiscutiblemente se dieron pasos importantes en este aspecto a consideración de muchos autores, estos no fueron suficientes, para satisfacer la demanda de la economía, convirtiéndose muchos de ellos en mecanismos burocráticos y a la par de esto no se establecieron mecanismos de redistribución eficientes, lo que provocó que muchas empresas que se dedicaban a la producción de productos vitales para la economía no tuvieran acceso a estas divisas por la pobre asignación de las mismas por el presupuesto, limitándose sus inversiones en divisas lo que atentaba contra sus esfuerzos de recuperación ante la crisis; como también ocurría que estas empresas que se insertaron en los mercados internacionales de forma satisfactoria, muchas veces en condiciones que le favorecían no usaban sus asignaciones presupuestales en divisas de forma eficiente siendo excesivas en muchos casos.

En lo que se refiere al proceso de descentralización y puntualmente a la descentralización fiscal hay aspectos que guardan relación con la dualidad monetaria e inciden de forma negativa en el desarrollo de los territorios y al mismo se refiere Idania Gancedo Gaspar en su artículo descentralización y dualidad donde expone que aunque los territorios municipales han alcanzado cierto grado de libertad para llevar a cabo las políticas fiscales, principalmente lo relacionado con la educación, la salud pública, el deporte y la cultura

física, la recreación, los servicios comunales, la construcción, reparación y conservación de la vivienda, el acopio de productos agropecuarios, el comercio minorista, la gastronomía, los servicios de reparación a la población, los acueductos y sistemas de alcantarillados, el mantenimiento vial, el transporte local y numerosas actividades de producción industrial vinculadas al desarrollo de los territorios, los ingresos que se obtienen en divisas y que tienen un destino municipal, como puede ser el impuesto por la utilización de la fuerza de trabajo en el caso de algunas empresas, cuotas mensuales de algunas actividades por cuenta propia, tasa por radicación de anuncios y propaganda comercial, no quedan realmente en manos del gobierno municipal, lo que ingresan es lo que llaman el contravalor, es decir reciben el equivalente en pesos al tipo de cambio oficial (1 a 1) que actualmente se encuentra sobrevaluado (Gancedo, Coello,2003).

1.4.2 Exportaciones e importaciones y dualidad monetaria.

En los momentos en que estalla la crisis el país se encontraba en una situación donde el crecimiento de la economía se basaba en agentes externos y no en lo que se producía desde dentro, es decir se contaba con una economía mono productora altamente centralizada que basaba sus exportaciones en la caña de azúcar y estas eran demandadas en casi su totalidad por la URSS representando más del 80% de esta demanda, producto de esto existían altos índices de importaciones, manifestándose , en que casi todos los productos de consumo nacional y los combustibles eran importados, también de procedencia soviética el 70% de estas importaciones, de aquí que al caer el bloque socialista se contrajera tanto la oferta de bienes y servicios(Sánchez 2002;). Producto de esto y paralelo al proceso de descentralización se comienza a incentivar a los agentes económicos a aumentar las exportaciones y disminuir las importaciones principalmente en lo que se refería al tema de los alimentos que más de 50% del consumo nacional eran importados y en muchos casos eran productos que se podían producir internamente y por el mal manejo y desaprovechamiento de las condiciones agrícolas del país era necesario importarlos. Cabe aclarar que aunque muchos fueron los esfuerzos para lograr esto, todavía hasta nuestros días no se ha podido lograr el máximo aprovechamiento de las capacidades productivas del país y aunque existen muchas causas que propician este problema, hay una que no puede quedar aislada y es la dualidad monetaria y cambiaria, principalmente la cambiaria, que al referirse a esto en epígrafes anteriores mencionamos entre sus desventajas fundamentales que encubre costos y esto por la sobrevaluación del peso cubano con respecto al dólar, con una tasa de cambio de 1 a 1 para la empresa. Para ejemplificar este fenómeno, citamos a PESCASPIR

una empresa que opera en las dos monedas y se le presenta la necesidad de comprar insumos para envolver las mercancías que vende en el mercado cubano. Estas las puede adquirir a un costo de 112 dólares estadounidense (USD) por unidad, aunque también en los mercados nacionales estos productos tienen sus similares con la misma calidad a un precio de 820 pesos cubanos (CUP). A la hora de contabilizar el costo en términos de números le es más factible a la empresa importar, ya que con la relación del tipo de cambio de 1 a 1, adquirir en el mercado nacional significaría un aumento en el costo bastante alto lo que influiría negativamente en las utilidades de la empresa, de esta forma la relación del tipo de cambio encubre costos y proporciona resultados financieros ficticios, porque para nada un peso cubano es igual a un dólar estadounidense y estos costos ocultos al final los cubre el presupuesto, frenando el desarrollo de la economía nacional y así el programa encaminado a la sustitución de importaciones.

1.4.3 Dualidad monetaria y cambiaria en la formación de precios mayoristas

En el epígrafe anterior, se hizo mención a como la dualidad monetaria en muchos casos puede atentar en contra de los esfuerzos llevados a cabo por el gobierno para incentivar a la economía hacia el aumento de las exportaciones y la disminución de las importaciones.

Aunque sin duda la dualidad monetaria significó una vía sencilla y sin duda la menos traumática para la sociedad en su momento, para brindar una moneda más estable y confiable que el peso cubano a las actividades económicas que iban a ser los motores de la recuperación, su dilatación en el tiempo, a opinión de muchos expertos en el tema puede traer efectos negativos para la economía. Otra de sus incidencias negativas y también relacionadas con el efecto que tiene la tasa de cambio vigente sobre los costos y estos a su vez con la formación de precios mayoristas, es en lo que concentra la atención este epígrafe.

Con el surgimiento de la dualidad monetaria comenzaron a surgir empresas del llamado sector emergente de la economía, así como empresas del sector tradicional que como parte de su estrategia de reacomodo en las nuevas circunstancias para hacer frente a la crisis e introducirse en los nuevos mercados tuvieron la necesidad de operar en un sistema dual donde se formaban costos y gastos en dos monedas diferentes a una tasa de cambio de 1 X 1 como lo explicado en epígrafes anteriores.

En lo que a precios se refiere y aunque este no es el método más aceptado en el contexto internacional; en Cuba el método utilizado para la formación de precios, es el método de gastos y se dice que no es el método más aceptado ya que entre los errores más comunes

para la fijación de los precios es que estén demasiado orientado a los costos por los problemas de ineficiencia que puede traer y como su nombre lo indica este método se basa completamente en este aspecto, de aquí que la manera de encubrir costos que trae consigo la dualidad monetaria y cambiaria que presenta la empresa Cubana, esté afectando directamente la formación de precios mayoristas; por una parte por la falta de ineficiencia que le puede provocar y en segundo lugar porque es imposible calcular con la tasa de cambio vigente, el costo real al que se fabrica el producto.

Los orígenes del problema se encuentran relacionados con lo expuesto en el epígrafe anterior con respecto a que la tasa de cambio vigente en muchos casos favorezca a la importación de algunos productos teniendo similares en los mercados nacionales ya que esto favorece a los resultados financieros producto de la sobrevaloración del CUP.

También puede ocurrir lo contrario a esto y que todos los componentes del producto se adquieran en CUP; a la hora de formar el precio de exportación en dólares como se hace generalmente ya que esta moneda representa más del 60 de las transacciones internacionales, como la tasa de cambio es de 1 a 1 por transitividad con respecto al dólar, el precio del producto puede parecer muy caro para los clientes internacionales teniendo poco o ninguna competitividad con similares en los mercados, esto obliga a buscar otras estrategias de ventas como diferenciación de mercados para justificar el precio, cosa que se hace muy difícil por las condiciones económicas e industriales con las que cuenta el país, dando lugar a una gran brecha entre las exportaciones y las importaciones nacionales donde las segundas superan en gran medida a las primeras.

En los momentos actuales se está trabajando en las estrategias para la unificación monetaria, y la corrección de la tasa de cambio oficial, del peso cubano con respecto al dólar, esta medida se espera que restablezca el CUP como único signo monetario nacional además de que brinde una visión real de los "Precios relativos de los bienes y servicios, el cálculo de los costos de producción, la medición de la rentabilidad y la competitividad empresarial, los salarios reales y el presupuesto del Estado"(Pavel,2014).

Un punto clave para la unificación monetaria es corregir la tasa de cambio oficial del peso cubano con respecto al dólar, con esta medida se espera que salgan a la luz problemas económicos que han existido durante todos estos años y han quedado oculto en muchas ocasiones por las distorsiones monetario-cambiaria. Este ajuste por consiguiente tendrá sus incidencias sobre la economía y se transferirá por diferentes vías. Uno de estas vías es la que se refiere a la inflación, y por consiguiente esta afectará los precios ya que como se

ha explicado anteriormente, principalmente la sobrevaloración del peso cubano está distorsionando los precios relativos de los bienes y servicios (Vidal, 2014).

La medida en que se desatará esta inflación queda en espera de que ocurre la unificación monetaria así como de qué forma se controlará para evitar la menor cantidad de daños sociales posibles ya que entre las estrategias principales de esta política económica no es evitarla sino controlarla.

1.5 Métodos de formación de precios

La dualidad monetaria tiene sin duda su incidencia en los precios, los costos que se derivan de esta, están afectando la formación de precios mayoristas en la economía cubana, como también las nuevas alternativas para su eliminación se espera que tenga su incidencia sobre los mismos.

Uno de los objetivos principales de estas políticas económicas es lograr la rentabilidad de las empresas y su participación en los mercados de forma eficiente; por ser los precios uno de los elementos más importantes para determinar se hace énfasis en los mismos y sobre los métodos para la formación de precios mayoristas más comunes, ya que a la par de la eliminación de la dualidad monetaria se realizarán ajustes, a la metodología existente para la formación de precios mayoristas plasmadas en la RESOLUCIÓN No. 20/2014.

Globalmente para elegir la mejor política de formación de precios mayoristas, se tienen en cuenta tres aspectos esenciales, análisis del mercado, característica de los competidores con respecto a costos y gastos y nivel de costos de la empresa. Las políticas de formación de precios están determinadas por 2 factores externos y 1 interno. Los externos son los relacionados con los mercados y los competidores y el interno con los costos y gastos en que incurre la empresa ("Formación del precio de exportación", 2010). Estas determinantes dan lugar a los métodos para la formación de precios.

Algunos ejemplos de estos son:

Fijación de precios por sobreprecio o método de gastos.

Fijación de precios por rendimiento objetivo.

Fijación de precios por tasa vigente.

Fijación de precios basada en las condiciones del mercado o método de correlación.

Fijación de precios sobre bases psicológicas.

En Cuba, el método que se ha venido utilizando para calcular los precios mayoristas es el método de gastos principalmente, aunque a partir de la Resolución No 21 del año 1999 se ha preferenciado el método de correlación siempre que las condiciones lo permitan con el

objetivo de lograr la inserción en los mercados internacionales así como una mayor eficiencia empresarial.

“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” (Gutiérrez, 2006)

A partir de lo dictado en la RESOLUCIÓN No. 20/2014 para calcular los precios se va a comenzar a utilizar el método de correlación en primera instancia, aunque no va a quedar desecho el de gastos ya que siempre que el producto o servicio no cubra la totalidad de los costos y gastos que se incurran en los mismos se tomará el método de gastos para calcular los precios mayoristas.

1.5.1 Método de correlación

EL método de correlación de precios es un método muy utilizado en economías globalizadas. Este método consiste en tomar precios de referencia en los mercados para formar el precio del producto, tomando como referencia productos con similar calidad y oportunidad en los mercados. El método deviene del carácter globalizado de las economías y en estas circunstancias se comparan las producciones de las mismas para determinar el precio.

Gutiérrez (2006) dijo:

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 de este método de manera científica requiere definir parámetros técnicos que permitan lograr el mayor grado de objetividad en el análisis.

Características esenciales del método de correlación.

- Los precios se forman espontáneamente y la previsión de la recuperación de los gastos es solamente estimable.
- Este método depende de la libre distribución de los factores de capital hacia las ramas económicas y regiones de más alta ganancia.
- Tiene como condicionante que existan inversiones descentralizadas hacia los adelantos científico-técnicos con el fin de lograr mayores ganancias.
- El alto grado de sus inversiones dependen en gran medida de instrumentos financieros y crediticios para lograr mayores utilidades.
- Generalmente su utilización incentiva a aumentar la productividad y la producción.

- En algunos casos puede causar egoísmo y falta de solidaridad, por la dependencia que crea en el hombre hacia los estímulos materiales y económicos (Gutiérrez, 2006).

CAPÍTULO II: Caracterización de la empresa y determinación del efecto del Día Cero en la formación de precios mayoristas por el método de correlación y gastos.

Con más de 25 años en las actividades de capturas de especies marinas y acuícolas la empresa PESCASPIR produce, industrializa y comercializa. Esta organización cuenta con 5 Unidades Empresariales de Base (UEB); Indupir, Jaulaspir, Acuiza, Acuisier y Comespir. Cuenta también con una oficina central compuesta por cuatro áreas de regulación y control; dirección de gestión de los recursos humanos, dirección de producción y desarrollo, dirección de contabilidad y finanzas, dirección técnica y dos grupos de asesoría subordinados directamente a la dirección general; grupo de auditoría y supervisión y grupo de seguridad y defensa.

Figura 1. UEB subordinadas al director general.



Fuente: Especialista en perfeccionamiento empresarial de PESCASPIR.

La empresa posee un potencial humano formado y adiestrado en las tecnologías aplicadas a sus procesos operacionales de trabajo y productivos. Su infraestructura técnica-productiva es adecuada y da respuesta de manera eficaz y eficiente a las exigencias convenidas con sus clientes y proveedores.

2.1 Caracterización de la empresa pesquera PESCASPIR.

Objeto Social

- Producir y comercializar de forma mayorista productos alimenticios fundamentalmente pescados y aves.
- Cultivar, capturar, industrializar y comerciar, especies de la plataforma y la acuicultura.
- Producir y comercializar de forma mayorista excedentes de larvas, alevines y reproductores de especies de la acuicultura. Brindar servicios de congelación y almacenamiento refrigerado de alimentos en pesos cubanos y pesos convertibles.
- Prestar servicios de maquila.

Como **Misión** se plantea que:

Garantizar el cumplimiento de la distribución normada a la población y organismos así como el incremento de las ventas en el mercado interno en divisas a partir de potenciar las capturas y procesamiento Industrial de los cultivos acuícolas, con alto rendimiento de la materia prima, la introducción y desarrollo de los cultivos extensivos e intensivos de Tilapia en Jaulas Flotantes y Clarias en Estanques, como principales cultivos acuícola, incremento de las producciones propias para la venta al turismo y organismo con refuerzo alimentario, la incorporación del mayor valor agregado a nuestros productos y de un equipamiento tecnológico de punta que dé respuesta a las exigencias del mercado, garantizando la conservación del medio ambiente y la prestación de servicios aprovechando las capacidades y tecnologías disponibles para cubrir los costos e incrementar el autofinanciamiento.

Mientras que su **Visión** se expresa del siguiente modo:

Empresa distinguida por ocupar el liderazgo en la producción de las especies de agua dulce, en el procesamiento industrial, distribución y comercialización de productos pesqueros, mostrando un nivel de calidad de excelencia por utilizar las más poderosas técnicas en nuestros servicios logrando la plena satisfacción y confianza de nuestros clientes, con alto reconocimiento en el ministerio de la Industria Pesquera por los elevados resultados productivos destacándose del resto de las empresas provinciales.

2.2 Resolución 20 de 2014 del Ministerio de Finanzas y Precios. Aspectos esenciales.

En la Gaceta Oficial No.12 Extraordinaria de 6 de marzo del 2014 se pone en vigor la metodología para la formación de precios mayoristas a partir de la Resolución No.20/2014. La cual da cumplimiento a los lineamientos No.66, 67, 68, 190 y otros vinculados con el tema. Esta metodología se estructura a partir de 6 capítulos

1. Metodología general.
2. Formación de precios para productos importados.
3. Formación de precios para productos nacionales.
4. Modificación de precios mayoristas.
5. Sobre los márgenes comerciales.

6. Sobre la confección de expedientes y la presentación de las propuestas de precios y tarifas.

1. Metodología general

El objetivo fundamental de la política es instrumentar la política aprobada de precios mayoristas a través de la revisión y actualización de los procedimientos metodológicos generales. Esta metodología comprende tanto los precios mayoristas como las tarifas técnico productivo, además de establecer las tasas de margen comercial sobre las cuales se sustentan las regulaciones específicas que se emitan.

El alcance de esta metodología está enmarcado en la formación del precio mayorista de los bienes (productos y servicios) y amplía su alcance con respecto a la anterior ya que la norma se aplica también para las unidades presupuestadas. Así como se formarán y modificaran los precios y las tasas de margen comercial para todas las formas de gestión, de capital totalmente cubano entre sus relaciones monetario mercantiles; como también en las relaciones de estas con personas naturales y otras formas de gestión no estatal.

La nueva metodología para la formación de precios mayoristas tiene como uno de sus principios básicos que el precio establecido debe cubrir la totalidad de los costos y las obligaciones fiscales, además de estimular la eficiencia, garantizando un nivel de utilidad. También reconoce dos métodos para la formación de precios, el método de correlación y el método de gastos, pero plantea el uso de la correlación en primera instancia a no ser que el precio establecido viole el principio básico. Cabe aclarar que esta metodología se utilizará en el escenario de unificación monetaria.

2. Formación de precios para productos importados

El precio para los productos importados se formará por las entidades importadoras, por el método de gastos, adicionando al precio de adquisición el margen comercial, los aranceles y los tributos correspondientes. El margen comercial debe incluir 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.

3. Formación de precios para productos nacionales.

Según la norma se forman en primera instancia por correlación, siempre y cuando cubran todos los costos, gastos y obligaciones fiscales correspondientes más un nivel de utilidad, de lo contrario por método de gastos exceptuando ocasiones que el organismo superior lo autorice o se fijen centralizadamente.

Productos y servicios cuyo destino fundamental es la economía interna.

Por correlación tomando como referencia los similares o sustitutos que se ofertan en el mercado interno (importados o de producción nacional), siempre y cuando cubran costos y gastos y obligaciones fiscales, de lo contrario por método de gastos.

Productos y servicios que a su vez son fondos exportables y sustitutos de importación.

Por sus similares tomando como referencia los de exportación o los de similares importados u otros de venta en plaza.

En las relaciones entre las entidades estatales cubanas, con las empresas mixtas, asociaciones económicas internacionales, representaciones o entidades extranjeras, y organizaciones o asociaciones no gubernamentales, así como con personas naturales y otras formas de gestión no estatal, se forman de la misma manera por correlación y de no ser posible por método de gastos con las excepciones antes expuestas.

Los precios de los productos nacionales fijados por correlación tendrán en cuenta los indicadores de calidad, formato y vida útil, entre otros. Además de no estar ajenos a la señales del mercado con permanente monitoreo de los costos y gastos. También los precios establecidos deben resultar competitivos con respecto a sus similares o sustitutos y el permanente monitoreo debe determinar la aceptación de los precios por el mercado y si fuese necesario hacer reducciones o incrementos a fin de garantizar la correlación entre la producción y el consumo, evitando desabastecimientos por excesos de la demanda o lenta rotación de los inventario, garantizando la competitividad y el equilibrio entre la oferta y la demanda.

De no cumplir el precio con las condiciones establecidas se debe formar por el método de gastos o fijarlo centralmente, además de que si el producto o servicio

que se toma como similar tiene características monopólicas y tengan utilidades muy altas no se aplicarán estos precios a la economía y se determinaran precios inferiores o se utilizará el método de gastos.

En el caso de las actividades de servicios las tarifas se formarán por oferta y demanda, teniendo en cuenta la referencia de similares.

La resolución establece que las entidades o el presupuesto del estado pueden cubrir afectaciones provocadas por la formación de precios a través de correlación, al no cubrir los costos y gastos, pero esto tiene que estar previamente autorizado por el ministerio.

4. Modificación de los precios mayoristas.

1. Se determinan por el MFP los coeficientes máximos de Gastos Indirectos por secciones y divisiones de la economía.
2. Se establece una máxima de tasa de utilidad por todas las secciones y divisiones de la economía dentro de la que puede variar el precio, eliminando el tratamiento igualitario.
3. Para determinar la utilidad se excluyen Gastos Indirectos como son, gastos generales y de administración, de distribución y venta, los financieros y los de seguridad social a corto plazo, como también los impuestos sobre la utilización de la fuerza de trabajo y los tributos.
4. A partir de que aquí no es obligatorio disminuir precio siempre que disminuya el costo siempre que no exceda el límite de utilidad aprobado en 1.5 veces.

5. Márgenes comerciales.

1. Las empresas comercializadoras realizarán su facturación a precio de adquisición más un margen comercial que se hará extensivo de forma progresiva.
2. A partir de lo anterior se elimina de forma gradual, como norma, los descuentos comerciales mayoristas minorista sobre el precio de venta minorista.

3. Las empresas que se dedican al comercio aplican TMC, teniendo como base al precio de adquisición.
4. Las TMC tienen carácter de máxima y funcionales.
5. Siempre que sea posible, las TMC se expresan unidades físicas.

Se ratifica que los precios de los productos o servicios se forman para la primera calidad, los de calidad inferior tendrán precios inferiores como también se podrán hacer reducciones en el precio por mejoras de la eficiencia y eficacia empresarial o vencimiento de la vida útil.

6. Sobre la confección de expedientes y la presentación de las propuestas de precios y tarifas.

Sin importar el método que se utilice se hace necesario elaborar la Ficha de Precio ya que el precio debe cumplir con el principio básico, haciéndose obligatorio la confección de expediente que contengan la fundamentación del precio mayorista.

Los precios mayoristas y márgenes comerciales a aplicar en las relaciones monetario mercantiles, así como los acuerdos que se establezcan entre la partes, deben consignarse en los contratos y estos se reajustan a CUP.

Los clientes están en el derecho de conocer la sustentación de los precios mayoristas.

Los precios mayoristas y tarifas técnico-productivas tienen carácter de máxima y son aprobadas por el MFP o en el CECM, excepto en casos que decidan estos organismos. El carácter de máxima no da derecho al proveedor o prestatario del servicio a aplicar el límite aprobado.

2.3 Cálculo por el método de correlación y gastos de un grupo de mercancías en la empresa según la metodología exigida por la Resolución 20 de 2014 del Ministerio de Finanzas y Precios.

Para calcular los precios mayoristas en la empresa pesquera Pescaspir de Sancti Spíritus se utilizó una plantilla Excel elaborada por el autor a partir de la cual se realizó la simulación de una ficha de costo reexpresada en el Día Cero con tres tasas de cambio diferentes y un índice reformador de precios mayoristas.

2.3.1 Supuestos utilizados para la realización del cálculo del precio mayorista por el método de correlación y gastos.

Los supuestos utilizados para la realización del cálculo del precio mayorista fueron los siguientes: Índice reformador de precios mayoristas 1.40, tasa de cambio para las relaciones con la población 24 CUP¹ y las tasas de cambio inter empresarial 2; 5; 10 CUP.

El índice reformador de precios mayoristas utilizado en la investigación es de 1.40 debido a que el MFP está realizando un estudio de varias empresas y unidades presupuestadas a través de los gobiernos provinciales y otros ministerios, donde el índice empleado es 1.40. Las tasas de cambios inter empresarial utilizadas fueron escogidas a partir de la construcción de posibles escenarios donde la tasas fueran, baja, media y alta, para determinar los posibles efectos en los precios mayoristas como resultado de una tasa de cambio que pudiera fluctuar desde una devaluación del 100% hasta una del 1000%. A pesar de considerar en la investigación la tasa de cambio de 2 baja, realmente es una devaluación importante, atendiendo a que lo propuesto por la macroeconomía para no impactar la inflación es una devaluación del 10% anual. Pero se comienza con 2 porque en el estudio antes descrito del MFP ellos utilizan una tasa de cambio inter empresarial de 2.

2.3.2 Resultados del cálculo del precio mayorista por el método de correlación y gastos. Efectos de la eliminación de la dualidad monetaria y la devaluación del tipo de cambio en el cálculo del precio mayorista por el método de correlación y gastos en la empresa.

Una vez finalizada la entrada de datos el instrumento utilizado emitió la siguiente información:

Tabla 1. Cálculo con la comparación de costos de un grupo de productos de PESCASPIR con diferentes tasas de cambio.

¹ Información emitida por el Viceministro primero del Ministerio de Finanzas y Precios Alejandro Gil en el Seminario Nacional: Metodología de precios y contabilidad del proceso de unificación monetaria, efectuado del 8 al 9 de enero de 2014.

Productos	Costo anterior	Costo revaluado	Aumento en Costo	Representación en %
Albóndiga	\$ 4258.8120	\$ 6143.66	\$ 1884.8480	44%
Chorizo	4824.7109	7070.66	2245.9491	46%
Cotel	7314.6560	11232.38	3917.7240	55%
Croqueta	2587.2111	3624.48	1037.2689	40%
Mortadella	3822.6631	5584.34	1761.6769	46%
Promedio de Aumento				46%

Fuente: Elaboración propia.

Después de haber revaluado las fichas de costos de cinco productos, utilizando supuestos de una tasa de cambio de 2 y un índice reformador de precios mayoristas igual a 1.40, los costos promedios de los cinco productos pueden aumentar en un 68%.

Esto trae como resultado que los precios mayoristas establecidos para los mismos, en los momentos actuales queden por debajo incluso de los costos, aunque para la empresa EN UN SUPUESTO DÍA 0 +1 no significaría pérdidas contables ya que suponiendo que se use el método de gastos para formar el precio, le permite tener una ganancia agregada sin importar al costo que se fabrique el producto. La limitación tal vez estaría en la cantidad de capital de trabajo necesario que se necesitaría para operar en el tiempo que dure la conversión de efectivo.

Otra ventaja que se nota en las utilidades de la empresa es que la nueva resolución plantea que el margen de utilidad se calcula con base en los costos, al ser mayor el monto de costos al monto de gastos de elaboración que es la base que se utilizaba anteriormente, le permite aumentar el nivel de utilidad con respecto a las obtenidas antes del día cero.

Como desventaja se observa que por resolución los precios mayoristas se formarán en primera instancia por método de correlación, tomando como referencia de precios, los de antes del día cero, multiplicado por el índice reformador de precios. Después de recalcular los precios de los productos analizados, se obtiene que la empresa no está en condiciones de utilizar este método ya que el precio que se obtendría como referencia, le permitiría una ganancia mínima que no cubriría la totalidad de los costos gastos que supuestamente deben cubrirse con las utilidades que no se incluyen en las fichas de costos.

Aunque cabe aclarar que la resolución plantea que en casos como estos la empresa debe utilizar el método de gastos ya que el requisito principal de dicha resolución es que se cubran la totalidad de los costos y gastos incurridos en el producto , más un nivel de utilidad que le permita la reproducción del capital.

La revaluación aumenta costos y estos a su vez por la utilización del método de gastos se transmitirán a los precios de los productos, los cuales pueden representar costos para otras empresas lo que provocaría un aumento en la cadena de valor, repercutiendo en un aumento de la inflación.

Al revaluar aunque sea en pequeña cuantía ya se comienzan a obtener resultados financieros más reales, la empresa puede analizar si ya con esta pequeña revaluación le es más factible utilizar insumos que no constituyan productos importables, con el objetivo de disminuir costos. La operación puede aprovecharla la empresa con el fin de aumentar aún más el nivel de utilidad ya que a diferencia de la resolución que rige hasta el momento, la nueva plantea que ante una disminución en los costos no se hace imprescindible disminuir el precio, siempre y cuando no excedan 1.5 veces el límite de utilidad aprobado como máxima, así se aprovecharía más su potencial de eficiencia y ganaría evitando costos económicos, ya que dejar de ganar es perder.

Con la revaluación comienzan a visibilizarse los problemas financieros existentes, y se demuestra al determinar que la empresa no puede correlacionar los precios de 4 de los cinco productos analizados, basándose en la nueva resolución, ni incluso con sus propios precios que habían sido fijados por método de gastos.

La empresa tiene la posibilidad de actuar con astucia y disminuir el costo tanto como le sea posible sin tener que disminuir el precio para mejorar la relación costo-beneficio. ¿Qué hará el estado con el fin de que empresas como estas disminuyan el costo, con el objetivo de disminuir el precio y a su vez los beneficios obtenidos no sean por amparo de las propias leyes implantadas por el estado y lo logren con su gestión y eficiencia empresarial como debería ser, utilizando estos ahorros que podrían lograrse en costos de oportunidad para aprovecharlo en un aumento de la productividad y mejor remuneración de los trabajadores?

La resolución plantea que pueden existir casos en que se fijen precios por correlación y estos no cumplan con el principio general de la misma, estas diferencias se cubrirán con el presupuesto del estado. ¿Será este uno de esos casos?

Conclusiones.

Finalizada la investigación se arriba a las siguientes conclusiones:

- La dualidad monetaria y cambiaria está ocultando la situación contable-financiera real existente hoy en el sector empresarial cubano.
- Se calcularon los precios mayoristas a partir de la Resolución 20/2014 MFP con varias tasas de cambio y se aplicó el índice reformador de precios mayoristas propuesto por dicha resolución.
- En todos los casos los precios tuvieron una tendencia a incrementarse considerablemente como promedio en un 68%.

Recomendaciones.

Luego de finalizada la investigación se realizan las siguientes recomendaciones:

- Aplicar en otras empresas de la provincia, la metodología aprobada por el MFP utilizada en esta investigación, lo cual permitirá generalizar los resultados obtenidos.
- Capacitar a los miembros del departamento de Gestión Contable Financiera de la empresa sobre el tema en cuestión.
- Utilizar esta investigación como material de consulta para la docencia de pregrado y postgrado en la facultad.

Bibliografía:

1. Alienes, Julián: *Características fundamentales de la economía cubana*, Editorial CENIT, La Habana, Cuba, 1950.
2. Banco Central de Cuba: *Informe económico*, marzo, 2003.
3. Banco Central de Cuba: *Informe económico*, febrero, 2004.
4. Castro, Raúl, Discurso en el 50 aniversario del triunfo de la revolución: *Granma*, 2 de enero, 2009.
5. Castro, Raúl, Discurso en la Asamblea Nacional, *Granma*, 11 de julio, 2008a.
6. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL): *La Economía Cubana: Reformas y estructurales y desempeño en los noventa*, Fondo de Cultura Económica, México, 1997.
7. Demestre, Angela, Castells César y González Antonio.: *Decisiones Financieras, una necesidad empresarial*, Ed. Publicentro, La Habana, Cuba, 2006.
8. Dirmoser, Diezmar: *Economía y reforma económica en Cuba*, Editorial Nueva Sociedad, Caracas, Venezuela, 1997.
9. Lineamientos del PCC: *Lineamientos de la política económica y social*, Material del partido entregado a la población, 2010.
10. Ministerio de Finanzas y Precios: *Resolución 19/2014*, Cuba, 2014.

11. Oficina Nacional de Estadísticas (ONE): *Anuario Estadístico de Cuba 2009*, La Habana, Cuba, 2010.
12. Oficina Nacional de Estadísticas (ONE): *Anuario Estadístico de Cuba 2010*, La Habana, Cuba, 2011.
13. Pérez, Omar E.: *Cincuenta años de la economía cubana*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, Cuba, 2010.
14. Rodríguez, José J.: *Entrenamiento Internacional Intermedio de Finanzas*, Ed. Casa Consultora DISAIC Publicentro, España, 2002.
15. Sánchez Egozcue, Jorge y Triana, Juan: *Un panorama actual de la economía cubana, las transformaciones en curso y sus retos perspectivas, en Cuba: Presente y Futuro*, Madrid, Real Instituto Elcano, Documento de Trabajo, No 11: 75-106, 2008.
16. Soberón, Francisco: *Resumen de la intervención del compañero Francisco Soberón Valdés, ministro presidente del Banco Central de Cuba, en el Congreso de la Asociación Nacional de Economistas de Cuba (ANEC)*, Trabajadores, 28 de noviembre, 2005.
17. Vidal, Pavel y Fundora, Annia: *La relación comercio-crecimiento en Cuba*, Revista de la CEPAL, 94 (abril), 101-120, 2008.
18. Vidal, Pavel: *La disyuntiva actual de la política económica cubana*, Economics Press Service, La Habana, 30 de septiembre, 2008b.
19. Vidal, Pavel: *Los salarios, los precios y la dualidad monetaria*, Espacio Laical, La Habana, No2, 22-26, 2008a.

20. Vidal, Pavel: *La macroeconomía cubana en 2008: datos de cierre del año*, Economics Press Service, La Habana, 15 de enero, 2009a.

21. Vidal, Pavel: *El PIB cubano en 2009 y la crisis mundial*, Economics Press Service, La Habana, 15 de mayo, 2009b.

GACETA OFICIAL

DE LA REPÚBLICA DE CUBA
MINISTERIO DE JUSTICIA

Información en este número

Gaceta Oficial No. 12 Extraordinaria de 6 de marzo de 2014

MINISTERIO

Ministerio de Finanzas y Precios

Resolución No. 19/2014

Resolución No. 20/2014

Resolución No. 21/2014

GACETA OFICIAL



DE LA REPÚBLICA DE CUBA

MINISTERIO DE JUSTICIA

EXTRAORDINARIA

LA HABANA, JUEVES 6 DE MARZO DE 2014

AÑO CXII

Sitio Web: <http://www.gacetaoficial.cu/> — Calle Zanja No. 352 esquina a Escobar, Centro Habana

Teléfonos: 878-3849, 878-4435 y 873-7962

Número 12

Página 95

MINISTERIO

FINANZAS Y PRECIOS

RESOLUCIÓN No. 19/2014

POR CUANTO: Mediante el Acuerdo No. 7334 del Consejo de Ministros, de fecha 19 de diciembre de 2012, se aprobó las funciones específicas del Ministerio de Finanzas y Precios, entre las que se encuentra la regulada en el apartado Segundo, numeral 8, de establecer la política de contabilidad y de costos para todos los sectores de la economía y el sistema de contabilidad gubernamental; dirigir y controlar su ejecución.

POR CUANTO: La Resolución No. 235, de fecha 30 de septiembre de 2005, dictada por la Ministra de Finanzas y Precios, puso en vigor las Normas Cubanas de Información Financiera como base para el registro de los hechos económicos en las entidades del país.

POR CUANTO: La Resolución No. 9, de fecha 18 de enero de 2007, dictada por la Ministra de Finanzas y Precios, en su apartado Primero puso en vigor la Norma Cubana de Contabilidad No. 6 Operaciones con Moneda Extranjera y Pesos Convertibles, la que en el escenario de la unificación monetaria necesita ser modificada.

POR CUANTO: Se hace necesario dictar una norma específica de contabilidad que establezca los elementos para el registro contable del proceso de eliminación del peso convertible (CUC) en las relaciones entre las entidades económicas, precisar las disposiciones para la revaluación de los activos y pasivos seleccionados, y derogar la Resolución mencionada en el Por Cuanto anterior.

POR TANTO: En ejercicio de las facultades conferidas en el inciso a) del artículo 100 de la Constitución de la República;

Resuelvo:

PRIMERO: Disponer las medidas financieras y contables que entran en vigor el día antes, en lo adelante DÍA CERO, del momento de la unificación monetaria en el país.

SEGUNDO: A los efectos de la presente Resolución se considera precio o valor total a la suma del componente en pesos cubanos (CUP) y en pesos convertibles (CUC) en que esté registrado el activo.

TERCERO: Disponer que el DÍA CERO se revalúen los inventarios en las entidades estatales y de capital totalmente cubano, atendiendo a las siguientes reglas:

1. En todas las entidades empresariales estatales y unidades presupuestadas. (Excepto los inventarios de combustibles, los de las empresas de comercio interior registrados a precio de venta y las mercancías de importación y exportación de las empresas de comercio exterior):

a) Aplicar al precio total de cada producto, el índice de reforma precios mayoristas para obtener un precio revaluado.

b) Calcular el nuevo importe del inventario a partir del precio revaluado.

c) Determinar el efecto de la revaluación.

2. En el caso de los inventarios de Combustibles:

a) Aplicar al precio total de los inventarios de Combustibles la tasa de cambio aprobada.

b) Calcular el nuevo importe del inventario de Combustibles a partir del precio revaluado.

c) Determinar el efecto de la revaluación.

3. En el caso de los inventarios de Mercancías de importación y exportación de las empresas de comercio exterior:

a) Aplicar al saldo total de cada contrato de los inventarios de Mercancías de importación y exportación, la tasa de cambio aprobada.

b) Determinar el efecto de la revaluación.

CUARTO: Establecer que el DÍA CERO, la diferencia de lo contabilizado en pesos cubanos (CUP) con la revaluación aplicada, según el apartado Tercero, se

QUINTO: Modificar la estructura del precio minorista de los inventarios registrados a precio de venta en las empresas del sistema de comercio interior y de las mayoristas que utilizan en sus operaciones el importe de recuperación, a partir del DÍA CERO, según el procedimiento emitido por el Ministerio del Comercio Interior.

El procedimiento considera el ajuste en otras cuentas contables vinculadas con este proceso.

SEXTO: Disponer que el DÍA CERO se revalúen

así como los saldos de la Amortización y la Depreciación Acumulada de estos activos, en las entidades estatales y de capital totalmente cubano, bajo las reglas siguientes:

1. Para el caso de los Activos Fijos Tangibles e Intangibles:
 - a) Aplicar al valor inicial total de cada activo, el índice de reforma precios mayoristas para obtener un precio revaluado.
 - b) Calcular el valor inicial revaluado del activo.
 - c) Determinar el efecto de la revaluación.

2. [REDACTED]
 - a) Aplicar al precio total de cada producto, el índice de reforma precios mayoristas para obtener un precio revaluado.
 - b) Calcular el nuevo importe del inventario a partir del precio revaluado.
 - c) Determinar el efecto de la revaluación.

SÉPTIMO: Establecer que el DÍA CERO, la diferencia de lo contabilizado en pesos cubanos (CUP) con la revaluación aplicada, según el apartado Sexto, se sume a la Depreciación Acumulada, en el caso de los Activos Fijos Tangibles y a la Amortización Acumulada en el caso de los Intangibles, antes de la revaluación.

OCTAVO: Disponer que el DÍA CERO se revalúen las Inversiones en Proceso en las entidades estatales y de capital totalmente cubano, bajo las reglas siguientes:

1. Aplicar a la ejecución acumulada de cada objeto de obra, por componente de la inversión, el índice de reforma precios mayoristas para obtener un precio revaluado.
2. Determinar el efecto de la revaluación.

NOVENO: Indicar que el DÍA CERO, la diferencia entre lo contabilizado antes de la revaluación y el importe revaluado de las Inversiones en Proceso, se fije en [REDACTED]

DÉCIMO: Se adiciona la Norma Específica de Contabilidad No. [REDACTED] de las operaciones financieras entre entidades [REDACTED]

integrante de la presente Resolución, a la Sección III del Manual de Normas Cubanas de Información Financiera, Capítulo 2.2: Normas Específicas de Contabilidad, la que comienza a aplicarse en el momento de la unificación monetaria.

UNDÉCIMO: El DÍA CERO, al terminar las operaciones descritas en los apartados anteriores y haber registrado los hechos económicos contenidos en la Norma Específica de Contabilidad No. 8; las entidades empresariales determinarán el Capital de Trabajo Necesario, según el Anexo No. 2 Capital de Trabajo Necesario, que forma parte integrante de la presente Resolución.

1. Si al comparar el Capital de Trabajo de ese momento con el Capital de Trabajo Necesario se presenta

un exceso, este se fija como una Obligación con el Presupuesto del Estado a Largo Plazo y se firma un convenio de pago con la Oficina Nacional de Administración Tributaria.

2. Si al comparar el Capital de Trabajo de ese momento con el Capital de Trabajo Necesario se presenta un déficit, este se solicita al Ministerio de Finanzas y Precios, según la legislación vigente y se adjunta copia del Anexo No. 2 contenido en la presente Resolución.
3. El importe registrado en las cuentas de Revaluación de Inventarios que quede a disposición de la entidad se cancela afectando la cuenta Inversión Estatal al final del ejercicio contable u Otras Operaciones de Capital en el caso de las Sociedades Anónimas.
4. El aporte al Presupuesto del Estado se realiza por el [REDACTED]

DUODECIMO: Al final del ejercicio contable, las unidades presupuestadas cancelan el saldo de la cuenta de Revaluación de Inventarios afectando la cuenta de Inversión Estatal.

DECIMOTERCERO: Disponer que en las notas a los Estados Financieros del momento de la unificación monetaria, en todas las entidades económicas, se incluya el resumen del efecto de la Revaluación de los Inventarios, activos fijos; el impacto en la amortización y depreciación acumulada, así como el resultado de la determinación del Capital de Trabajo Necesario.

DECIMOCUARTO: Sustituir la Norma General de [REDACTED] Mo-

como Anexo No. 3 forma parte integrante de la presente Resolución, la que comienza a aplicarse a partir del inicio de la unificación monetaria y se ubica en la Sección II del Manual de Normas Cubanas de Información Financiera, Capítulo 2: Normas Generales de Contabilidad.

DECIMOQUINTO: A partir del día posterior a la aplicación de la unificación monetaria, la diferencia que se genere entre el precio de venta minorista correlacionado y el precio mínimo calculado no forma parte del valor de las ventas de las empresas y se registra como una obligación a corto plazo con el Banco Central de Cuba, garantizándose su liquidación en los primeros cinco (5) días hábiles posteriores al cierre del período contable, en la forma y condiciones que establezca el Banco Central de Cuba.

DECIMOSEXTO: Derogar el apartado Primero de la Resolución No. 9, de fecha 18 de enero de 2007, dictada por la Ministra de Finanzas y Precios.

PUBLÍQUESE en la Gaceta Oficial de la República de Cuba.

ARCHÍVESE el original en la Dirección Jurídica de este Organismo.

Dada en La Habana, a los 22 días del mes de enero de 2014.

Lina Olinda Pedraza Rodríguez
Ministra de Finanzas y Precios

**ANEXO No. 1
NORMA ESPECÍFICA
DE CONTABILIDAD No. 8**

Eliminación del peso convertible de las operaciones
financieras entre entidades económicas
(NEC 8)

ÍNDICE	Párrafos
OBJETIVO	1-2
ALCANCE	3-4
DEFINICIONES	5
CONVERSIÓN DE LAS PARTIDAS MONETARIAS EN EL MOMENTO DE LA ELIMINACIÓN DEL PESO CONVERTIBLE Y SU CONVERSIÓN A PESOS CUBANOS.	6-10
CONVERSIÓN DE LAS PARTIDAS EN EMPRESAS MIXTAS QUE TIENEN UNA MONEDA FUNCIONAL DIFERENTE AL PESO CUBANO.	11
INFORMACIÓN A REVELAR	12
OBJETIVO	
1. El objetivo de esta Norma es definir cómo proceder en el momento de la eliminación del peso convertible de las operaciones financieras entre entidades económicas en el instante en que se determine y la conversión de estas a pesos cubanos.	
2. El proceso de ajuste de los registros contables se realiza por única vez y demanda de un tratamiento contable diferenciado que respalde la decisión adoptada.	
ALCANCE	
3. Esta Norma se aplica:	
a) Para el cambio de la moneda origen de las partidas monetarias, nominalizadas en pesos convertibles, a pesos cubanos en el momento en que se indique.	
b) Para fijar las diferencias por tipo de cambio motivadas por la conversión de los saldos de las partidas monetarias, nominalizadas en monedas extranjeras y la revaluación de los inventarios, los activos fijos y sus cuentas reguladoras.	
4. Esta Norma no se aplica a la contabilidad de operaciones con moneda extranjera posteriores a la eliminación del Peso Convertible.	
DEFINICIONES	
5. Los siguientes términos se utilizan, en la presente Norma, con el significado que a continuación se especifica:	

Partidas monetarias: Son unidades monetarias mantenidas en efectivo, así como activos y pasivos que se van a recibir o pagar, mediante una cantidad fija o determinable de unidades monetarias.

Tipo de cambio: Es la relación de cambio entre dos monedas.

CONVERSIÓN DE LAS PARTIDAS MONETARIAS EN EL MOMENTO DE LA ELIMINACIÓN DEL PESO CONVERTIBLE Y SU CONVERSIÓN A PESOS CUBANOS.

6. La conversión de las cuentas bancarias de pesos convertibles a pesos cubanos se registrará como una operación de compraventa de monedas, según establezca el Banco Central de Cuba.
7. En el momento en que se indique se cambia la moneda origen de las partidas monetarias que representan pesos convertibles a pesos cubanos utilizando la tasa de cambio que se apruebe.
8. Se calcula la ganancia o pérdida no realizada por la conversión a pesos cubanos de partidas monetarias nominalizadas en moneda extranjera, a partir de aplicar a los montos de las partidas monetarias seleccionadas, el tipo de cambio de cada moneda extranjera en relación con el peso cubano.
9. La diferencia con lo contabilizado en pesos cubanos con la conversión expresada en el párrafo anterior, se fijará en la cuenta Ganancia o Pérdida no Realizada.
10. El saldo de la cuenta Ganancia o Pérdida no Realizada se muestra como una partida independiente del Patrimonio Neto o Capital Contable en el Estado de Situación.

CONVERSIÓN DE LAS PARTIDAS EN EMPRESAS MIXTAS QUE TIENEN UNA MONEDA FUNCIONAL DIFERENTE AL PESO CUBANO.

11. En el momento de aplicar la decisión, las empresas mixtas convertirán sus registros contables a pesos cubanos, aplicando a todas las partidas del balance, la tasa de cambio vigente en ese momento.

INFORMACIÓN A REVELAR

12. La entidad revelará el detalle del cálculo de la ganancia o pérdida no realizada, en las notas a los estados financieros, significando que se trata del proceso de eliminación del peso convertible en las relaciones entre las entidades económicas.

ANEXO No. 2

Capital de Trabajo Necesario

Ministerio de Finanzas y Precios			Capital de Trabajo Necesario			Acumulado hasta:		Unidad de Medida Pesos Cubanos con dos decimales	
Entidad:									
Código Entidad			N.A.E.			D.P.A.		Grupo Empresarial	
ORG.	SUB.	CÓDIGO	DIVISIÓN	CLASE	PROVINCIA	MUNICIPIO			
Partidas						Fila	UM	En esta fecha	
Ventas Netas del Período						01	Pesos		
Total del Consumo Material y Servicios Comprados						02	Pesos		
Consumo Material						03	Pesos		
Total de Servicios Comprados						04	Pesos		
Compras DIARIAS						05	Pesos		

Ministerio de Finanzas y Precios			Capital de Trabajo Necesario		Acumulado hasta:		Unidad de Medida Pesos Cubanos con dos decimales							
Entidad:														
Código Entidad			N.A.E.		D.P.A.		Grupo Empresarial							
ORG.	SUB.	CÓDIGO	DIVISIÓN	CLASE	PROVINCIA	MUNICIPIO								
Partidas					Fila	UM	En esta fecha							
Total de Compras del Período					06	Pesos								
Días del Período					07	Días								
Rotación de Inventarios					08	Veces								
Ciclo de Rotación de Inventarios (Días Cobertura)					09	Días								
Inventario Inicial					10	Pesos								
Inventario Final					11	Pesos								
Rotación de Cuentas por Cobrar					12	Veces								
Ciclo de Rotación de Cuentas Por Cobrar (Ciclo de Cobro)					13	Días								
Efectos por Cobrar a Corto Plazo al Inicio					14	Pesos								
Cuentas por Cobrar al Inicio					15	Pesos								
Efectos por Cobrar a Corto Plazo al Final					16	Pesos								
Cuentas por Cobrar al Final					17	Pesos								
Ciclo Operativo					18	Días								
Rotación de Cuentas por Pagar					19	Veces								
Ciclo de Rotación de Cuentas Por Pagar (Ciclo de Pago)					20	Días								
Efectos por Pagar a Corto Plazo al Inicio					21	Pesos								
Cuentas por Pagar a Corto Plazo al Inicio					22	Pesos								
Efectos por Pagar a Corto Plazo al Final					23	Pesos								
Cuentas por Pagar al Final					24	Pesos								
Ciclo Conversión del Efectivo					25	Días								
Necesidad de Capital de Trabajo					26	Pesos								
Activos Circulantes en esta fecha					27	Pesos								
Pasivos Circulantes en esta fecha					28	Pesos								
Capital de Trabajo en esta fecha					29	Pesos								
Déficit de Capital de Trabajo					30	Pesos								
Exceso de Capital de Trabajo					31	Pesos								
HECHO POR:			APROBADO POR:			CERTIFICAMOS QUE: Los datos contenidos en este documento financiero se corresponden con las anotaciones contables de acuerdo con las regulaciones vigentes.								
_____			_____											
Nombre y apellidos			Nombre y apellidos											
_____			_____			<table border="1"> <tr> <td>D</td> <td>M</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>			D	M	A			
D	M	A												
Firma			Firma											

Metodología:
Periodicidad de emisión: En el momento de aplicar la medida.
Acumulado hasta: Mes y año de cierre del modelo.
Entidad: Se anota el nombre oficial de la entidad a la que corresponda la información sin siglas.
Código de la Entidad: Código oficial de la entidad.
N.A.E.: Código de la actividad económica por donde se clasifica la entidad, división y clase.
D.P.A.: Código de la provincia y municipio.
Código del Grupo Empresarial: Referencia al Grupo empresarial si procede.
Columnas
Columna En esta fecha: Representa los importes en esta fecha.

Filas
Fila No. 1. Ventas netas del Estado de Rendimiento Financiero multiplicado por el Índice de reforma de precios mayoristas aprobado.
Fila No. 2. Suma de las filas 03 y 04.
Fila No. 3. Consumo productivo del Estado de Gastos por Elementos multiplicado por el Índice de reforma de precios mayoristas.
Fila No. 4. Total de Servicios Comprados del estado de Gastos por Elementos multiplicado por el Índice de reforma de precios mayoristas.
Fila No. 5. Importe de la Fila 2 dividido por el de la Fila 7.
Fila No. 6. Importe de la Fila 5 multiplicado por el de la Fila 7.

- Fila No. 7. Días del período en que se calcula tomando como regla un mes equivalente a 30 días.
- Fila No. 8. Resultado de dividir el importe de la Fila 3 por el saldo promedio de los inventarios (Fila 10 más Fila 11 dividido por dos).
- Fila No. 9. Saldo promedio de los inventarios (Fila 10 más Fila 11 dividido por dos) multiplicado por el resultado del cociente resultante de la Fila 7 dividido por el importe de la Fila 3.
- Fila No. 10. Inventario Inicial del año multiplicado por el Índice de reforma de precios mayoristas.
- Fila No. 11. Inventario Final revaluado en esta fecha.
- Fila No. 12. Importe de la Fila 1 dividido por el saldo promedio de los efectos y cuentas por Cobrar. (Suma de los importes de las filas 14 a la 17 dividido por dos).
- Fila No. 13. Saldo promedio de los efectos y cuentas por Cobrar (Suma de los importes de las Filas 14 a la 17 dividido por 2) multiplicado por el resultado del cociente resultante de la Fila 7 dividida por la Fila 1.
- Fila No. 14. Saldo de la cuenta Efectos por Cobrar a Corto Plazo al inicio del ejercicio económico multiplicado por el índice de conversión de partidas monetarias para esta cuenta. El índice se calcula, dividiendo el saldo convertido en esta fecha por el saldo al inicio sin convertir.
- Fila No. 15. Saldo de las Cuentas por Cobrar a Corto Plazo al inicio del ejercicio económico multiplicado por el índice de conversión de partidas monetarias para esta cuenta. El índice se calcula, dividiendo el saldo convertido en esta fecha por el saldo al inicio sin convertir.
- Fila No. 16. Saldo de la cuenta Efectos por Cobrar a Corto Plazo en esta fecha.
- Fila No. 17. Saldo de las Cuentas por Cobrar a Corto Plazo en esta fecha.
- Fila No. 18. Sumatoria de los valores de la Fila 9 y la Fila 13.
- Fila No. 19. Importe de la Fila 4 dividido por el saldo promedio de los efectos y cuentas por pagar (Suma de los importes de las filas 21 a la 24 dividido por dos).
- Fila No. 20. Saldo promedio de los efectos y cuentas por pagar (Suma de los importes de las filas 21 a la 24 dividido por dos) multiplicado por el resultado del cociente resultante de la Fila 7 dividido por el importe de la Fila 6.
- Fila No. 21. Saldo de la cuenta Efectos por Pagar a Corto Plazo al inicio del ejercicio económico multiplicado por el índice de conversión de partidas monetarias para esta cuenta. El índice se calcula, dividiendo el saldo convertido en esta fecha por el saldo al inicio sin convertir.
- Fila No. 22. Saldo de las Cuentas por Pagar a Corto Plazo al inicio del ejercicio económico multiplicado por el índice de conversión de partidas monetarias para esta cuenta. El índice se calcula, dividiendo el saldo convertido en esta fecha por el saldo al inicio sin convertir.
- Fila No. 23. Saldo de la cuenta Efectos por Pagar a Corto Plazo en esta fecha.
- Fila No. 24. Saldo de las Cuentas por Pagar a Corto Plazo en esta fecha.
- Fila No. 25. Valor de la Fila 18 menos el de la Fila 20.
- Fila No. 26. Importe de la Fila 5 multiplicado por el valor de la Fila 25.
- Fila No. 27. Activos Circulantes en esta fecha.
- Fila No. 28. Pasivos Circulantes en esta fecha.
- Fila No. 29. Importe de la Fila 27 menos la Fila 28.
- Fila No. 30. Si el importe de la Fila 29 es menor que el de la Fila 26, se anota la diferencia del importe de la Fila 29 menos el de la Fila 26.
- Fila No. 31. Si el importe de la Fila 29 es mayor que el de la Fila 26, se anota la diferencia del importe de la Fila 29 menos el de la Fila 26.

Pie del modelo

Hecho por: Nombre, apellido y firma del especialista que elaboró el modelo.

Aprobado por: Nombre, apellido y firma del jefe de la Entidad.

Día, mes y año de elaboración del modelo.

ANEXO No. 3

**NORMA CUBANA
DE CONTABILIDAD No. 6
OPERACIONES
CON MONEDA EXTRANJERA
(NCC 6)**

(Modificación No. 2)

ÍNDICE	Párrafos
OBJETIVO	1-2
ALCANCE	3-7
DEFINICIONES	8-12
DESARROLLO DE LAS DEFINICIONES	9-12
TRANSACCIONES EN MONEDA EXTRANJERA	13-17
UTILIZACIÓN DE UNA MONEDA DE PRESENTACIÓN DISTINTA DE LA MONEDA PARA EL REGISTRO CONTABLE	18-19
INFORMACIÓN A REVELAR	20-21
ARMONIZACIÓN	22

OBJETIVO

1. El objetivo de esta Norma es definir cómo se incorporan, en los Estados Financieros de una entidad, las transacciones en moneda extranjera y cómo convertir los Estados Financieros a la moneda de presentación elegida.

2. Los principales problemas que se presentan son el tipo o tipos de cambio a utilizar, así como la manera de informar sobre los efectos de las variaciones en los tipos de cambio dentro de los Estados Financieros.

ALCANCE

3. Esta Norma se aplica:

- a) Al contabilizar las transacciones y saldos en moneda extranjera, salvo las transacciones y saldos con derivados que estén dentro del alcance de la NCC

sobre Instrumentos Financieros: reconocimiento y valoración.

- b) Al convertir los resultados y la situación financiera de los negocios en el extranjero que se incluyan en los Estados Financieros de la entidad, ya sea por consolidación, por consolidación proporcional o por el método de la participación.
- c) Al convertir los resultados y la situación financiera de la entidad a una moneda de presentación.
4. Quedan excluidos del alcance de esta Norma los Instrumentos financieros en moneda extranjera. Esta Norma también se aplica cuando la entidad convierta los importes relacionados con derivados desde su moneda funcional a la moneda de presentación.
5. Esta Norma no se aplica a la contabilidad de coberturas para partidas en moneda extranjera, incluyendo la cobertura de la inversión neta en un negocio en el extranjero.
6. Esta Norma se aplica en la presentación de los Estados Financieros de una entidad en una moneda extranjera. Además, establece los requisitos para que los Estados Financieros resultantes puedan ser calificados como conformes con las Normas Cubanas de Información Financiera.
7. Esta Norma no se aplica en la presentación, dentro del Estado de Flujos de Efectivo, de los flujos de efectivo que se deriven de transacciones en moneda extranjera, ni de la conversión de los flujos de efectivo de los negocios en el extranjero.

DEFINICIONES

8. Los siguientes términos se utilizan, en la presente Norma, con el significado que a continuación se especifica:

Diferencia de cambio: Es la que surge al convertir un determinado número de unidades de una moneda a otra moneda, utilizando tipos de cambio diferentes.

Moneda extranjera (o divisa): Es cualquier moneda de otro país y que tienen convertibilidad aprobada por el Banco Central de Cuba.

Moneda funcional: Es la moneda del entorno económico principal en el que opera la entidad.

Moneda para el registro contable es la moneda en que se expresan los hechos económicos en el registro contable.

Moneda de presentación: Es la moneda en que se presentan los Estados Financieros.

Partidas monetarias: Son unidades monetarias mantenidas en efectivo, así como activos y pasivos que se van a recibir o pagar, a corto o largo plazo, mediante una cantidad fija o determinable de unidades monetarias.

Tipo de cambio: Es la relación de cambio entre dos monedas.

Tipo de cambio de cierre: Es el tipo de cambio de contado existente en la fecha del balance.

Tipo de cambio de contado: Es el tipo de cambio utilizado en las transacciones con entrega inmediata.

Valor razonable: Es el importe por el cual puede ser intercambiado un activo, o cancelado un pasivo, entre partes interesadas y debidamente informadas, en una transacción realizada en condiciones de independencia mutua.

DESARROLLO DE LAS DEFINICIONES:

Moneda de Presentación de los Estados Financieros

9. Las entidades, al presentar los Estados Financieros, utilizan el peso cubano como moneda de presentación (CUP).

Moneda funcional

10. Dada las características de la economía cubana, se declara como moneda funcional al peso cubano (CUP).

Moneda para el registro contable

11. Todas las entidades sujetas a la aplicación de esta Norma, utilizan el peso cubano como moneda para el registro de los hechos económicos.
12. Las empresas mixtas, de capital totalmente extranjero, así como, las sucursales y oficinas de representación de personas jurídicas y extranjeras, radicadas en el territorio nacional, están obligadas a utilizar el peso cubano como moneda para el registro de los hechos económicos.

TRANSACCIONES EN MONEDA EXTRANJERA

13. Las transacciones en moneda extranjera deben registrarse, al reconocerlas, en la moneda para el registro contable, aplicando al importe en moneda extranjera el tipo de cambio vigente entre la moneda para el registro contable y la moneda extranjera en la fecha de la transacción.

- a) Si la entidad decide conservar la moneda origen de la transacción y utiliza cuentas de conversión, el saldo de esta cuenta se registra como ganancia o pérdida no realizada, según proceda, al emitir los Estados Financieros.

14. Al cierre de cada período contable:

- a) Las partidas monetarias en moneda extranjera deben anotarse aplicando el cambio de cierre o vigente al final del día.
- b) Las partidas no monetarias que se asientan según su costo histórico expresado en una moneda extranjera deben anotarse aplicando el tipo de cambio en la fecha de la transacción y
- c) Las partidas no monetarias que se asientan según su valor razonable expresado en una moneda extranjera deben anotarse aplicando el tipo de cambio vigente en el momento que se determinaron los valores.

15. Las diferencias de cambio que se derivan de la liquidación de partidas monetarias deben reconocerse como ingresos o gastos del ejercicio en que se producen.

16. Las diferencias de cambio no realizables que se deriven de presentar las partidas monetarias de la entidad utilizando tipos de cambio distintos de los tipos a los que esas partidas se anotaron inicialmente durante el ejercicio, o se presentaron en Estados Financieros anteriores, deben reconocerse como una partida independiente del Patrimonio Neto del ejercicio en que se producen.

17. El Ministerio de Finanzas y Precios puede disponer otra forma de reconocimiento de las diferencias no realizables por tipo de cambio, cuando concurren situaciones excepcionales de devaluaciones o apreciaciones importantes. Entre las otras formas de reconocimiento se encuentran:

- a) Diferir las diferencias de cambio no realizadas.
- b) Capitalizar en los activos correspondientes.
- c) Otras que expresamente se aprueben.

UTILIZACIÓN DE UNA MONEDA DE PRESENTACIÓN DISTINTA DE LA MONEDA PARA EL REGISTRO CONTABLE.

Conversión a la moneda de presentación:

- 18. La entidad presenta sus Estados Financieros en la moneda de presentación. Si en algún establecimiento o entidad subordinada, no radicada en el país, la moneda de presentación difiere de la moneda para el registro contable de la entidad, esta debe convertir sus resultados y situación financiera a la moneda de presentación exigida.
- 19. Para convertir sus resultados y situación financiera a la moneda de presentación exigida, la entidad utiliza cualesquiera de los siguientes procedimientos:
 - Procedimiento No. 1
 - a) Los activos y pasivos se convierten a la tasa de cambio de cierre en la fecha de presentación de los Estados Financieros.
 - b) Los ingresos y gastos se convierten a la tasa de cambio de la fecha de cada transacción, puede utilizarse un tipo de cambio aproximado de los cambios existentes en las fechas de las transacciones.
 - c) Todas las diferencias de cambio que se produzcan como resultado de lo anterior, se reconocen como un componente separado del patrimonio neto (también denominado diferencias de conversión).
 - Procedimiento No. 2
 - a) Todos los importes (es decir, activos, pasivos, partidas del patrimonio neto, gastos e ingresos) se convierten a la tasa de cambio de cierre correspondiente a la fecha del balance.

INFORMACIÓN A REVELAR

- 20. La entidad revela la siguiente información:
 - a) El importe de las diferencias de cambio reconocidas en el resultado del ejercicio, con excepción de las procedentes de los instrumentos financieros que se valoren al valor razonable con cambios en el resultado del ejercicio.
 - b) Las diferencias netas de cambio clasificadas como un componente separado del patrimonio neto, así como una conciliación entre los importes de estas diferencias al principio y al final del ejercicio.
- 21. Cuando se produzca un cambio en la moneda para el registro contable, ya sea de la entidad que informa o de algún negocio significativo en el extranjero, se revela este hecho, así como la razón de dicho cambio.

ARMONIZACIÓN

- 22. Esta Norma está armonizada parcialmente con la Norma [REDACTED] tos de las variaciones en las tasas de cambio de la Contabilidad e Información Financiera de la pequeña y medianas empresas de Naciones Unidas.

RESOLUCIÓN No. 20/2014

POR CUANTO: Mediante el Acuerdo No. 7334, del Consejo de Ministros, de 19 de diciembre de 2012, se aprobó las funciones específicas del Ministerio de Finanzas y Precios, entre las que se encuentra la regulada en el Apartado Segundo, numeral 11, de dirigir y con-

trolar la ejecución de la política aprobada en materia de formación, fijación y modificación de precios y tarifas.

POR CUANTO: La Resolución No. 21, de fecha 11 de agosto de 1999, dictada por el Ministro de Finanzas y Precios, p [REDACTED] la Formación y Aprobación de Precios y Tarifas en

Instrucción No. 16, de fecha 10 de mayo de 2000, dictada por el Viceministro que atendía la actividad de Precios, disponiendo las indicaciones para confeccionar los modelos que se utilizan para la formación y aprobación de los precios mayoristas, minoristas, tarifas técnico-productivas y para la población; y que mediante la Resolución No. 249, de fecha 27 de noviembre de 2010, dictada por quien resuelve, quedó aprobado el Procedimiento para las modificaciones de precios mayoristas de las producciones nacionales con destino a la venta minorista en pesos convertibles (CUC), aplicadas por las TRD, el Sistema del Turismo u otras entidades económicas autorizadas.

POR CUANTO: La Resolución No. 117, de fecha 24 de abril de 2000, dictada por el Ministro de Finanzas y Precios, establece que las empresas estatales y sociedades mercantiles de capital cubano, facultadas para comercializar productos y ofertar servicios en moneda libremente convertible, en sus relaciones con empresas mixtas, asociaciones económicas internacionales, representaciones extranjeras y otras entidades autorizadas, determinarán sus precios mayoristas, márgenes comerciales o tarifas mediante acuerdo entre las partes.

POR CUANTO: La Resolución No. 222, de fecha 24 de julio de 2000, dictada por el Ministro de Finanzas y Precios, establece [REDACTED] para la formación y presentación de las propuestas de

POR CUANTO: Resulta necesario actualizar el contenido de las disposiciones generales vigentes en materia de formación, fijación y modificación de precios mayoristas, tarifas técnico-productivas y tasas de margen comercial, por lo que se ha decidido establecer la [REDACTED] de Precios Mayoristas, Tarifas Técnico-Productivas y [REDACTED] gar las resoluciones No. 21 de 1999, las nos. 117 y 222, ambas de 2000 y la Instrucción No. 16 de 2000, así como la mencionada Resolución No. 249 de 2010.

POR TANTO: En el ejercicio de las facultades conferidas en el inciso a) del artículo 100 de la Constitución de la República de Cuba;

Resuelvo:

PRIMERO: Establecer la siguiente:

PARA LA FORMACIÓN Y MODIFICACIÓN DE PRECIOS MAYORISTAS, TARIFAS TÉCNICO-PRODUCTIVAS Y TASAS

CAPÍTULO I

DISPOSICIONES GENERALES

ARTÍCULO 1.- Esta Metodología tiene como objetivo, instrumentar la Política de Precios aprobada, mediante la revisión y actualización de los procedimientos metodológicos generales para la formación de los precios mayoristas (comprende tanto a los propios precios

mayoristas como a las tarifas técnico-productivas) y las tasas de margen comercial, sobre las cuales se sustentan las regulaciones específicas que se emitan.

ARTÍCULO 2.- El alcance de esta Metodología es para la formación de los precios mayoristas de los bienes, entendiéndose como tal a los productos y servicios.

La formación de los precios de acopio de las producciones agropecuarias y de los servicios del sistema de la construcción se rigen por regulaciones específicas, no así en lo referido a sus principios generales, las tasas de margen comercial que utilizan y a la determinación de los tributos a incluir en sus precios, para lo cual se rigen por lo establecido en la presente.

ARTÍCULO 3.- Los órganos, organismos de la Administración Central del Estado, las organizaciones superiores de Dirección Empresarial, los consejos de la Administración de las asambleas provinciales del Poder Popular o del municipio especial Isla de la Juventud, así como las administraciones de las asambleas provinciales del Poder Popular de Artemisa y Mayabeque y las entidades, facultados para aprobar precios mayoristas, forman estos a partir de los métodos establecidos en esta Metodología, para lo cual evalúan en primer orden, la aplicación del método de correlación con los similares del mercado.

ARTÍCULO 4.- La formación y modificación de los precios mayoristas, así como de las tasas de margen comercial a utilizar en las relaciones monetario mercantiles entre las entidades estatales cubanas, (incluye las unidades presupuestadas, las sociedades mercantiles), y otras personas jurídicas autorizadas, de capital totalmente cubano, entre sí, o entre estas con personas naturales y otras formas de gestión no estatal, empresas mixtas, asociaciones económicas internacionales, representaciones o entidades extranjeras, y organizaciones o asociaciones no gubernamentales, se rigen por lo establecido en la presente Metodología.

ARTÍCULO 5.- Establecer lo siguiente:

- a) Los precios mayoristas deben garantizar la recuperación total de los costos y gastos de las producciones y servicios, las obligaciones fiscales que correspondan y asegurar, además, un nivel de utilidad.
- b) Los precios mayoristas se forman para la primera calidad. Productos y servicios con calidad inferior a la primera, tienen obligatoriamente precios inferiores.
- c) Se pueden realizar rebajas en los precios mayoristas por mejoras de la eficiencia y de la eficacia de la gestión empresarial, vencimiento de la vida útil del bien u otras consideraciones de la entidad.
- d) Los precios mayoristas se forman por correlación con el mercado interno o externo o por métodos de gastos.
- e) En los casos que se considere que el precio fijado por correlación no cumple con las condiciones establecidas en esta Metodología, el Ministerio de Finanzas y Precios puede anular el precio e indicar que se corrija, que se forme por el método de gastos o fijarlo centralmente si fuese necesario.
- f) En los casos en que los productos o servicios tengan características monopólicas, y los precios

externos o internos que se toman como referencia, generen márgenes de utilidad superior en 1.5 veces al establecido como máximo por el Ministerio de Finanzas y Precios, para la sección o división de la economía, no se aplican estos precios a la economía interna y se forman por métodos de gastos.

- g) Los precios mayoristas de las producciones o servicios nacionales que no tengan referencias del mercado externo o interno, de los productos o servicios importados o cuando puntualmente se decida por este Ministerio, se forman por métodos de gastos, tomando como base los costos y gastos necesarios más una determinada utilidad.

En tal sentido, tienen carácter de máximas las tasas de utilidad para la formación de precios mayoristas, así como los coeficientes para la determinación de los gastos indirectos, a reconocer en dichos precios.

- h) Para las relaciones entre las entidades estatales cubanas, con las empresas mixtas, asociaciones económicas internacionales, representaciones o entidades extranjeras, y organizaciones o asociaciones no gubernamentales, así como con personas naturales y otras formas de gestión no estatal, se procura utilizar en todos los casos el método de formación de precios por correlación, excepto para aquellos bienes que se fijan centralmente por la autoridad competente, o se autorice un método de formación diferente por este Ministerio.
- i) Con independencia del método de formación de precios que se utilice, es necesario elaborar la Ficha para Precio o Tarifa y es de obligatorio cumplimiento confeccionar expedientes que fundamenten la formación de los precios mayoristas.
- j) Los precios mayoristas y márgenes comerciales a aplicar en las relaciones monetario mercantiles, así como los acuerdos que se establecen entre las partes, deben consignarse en los contratos, los cuales deben precisar el contenido, rango, condiciones de entrega, calidad y cuanta otra información se considere válida para garantizar la mayor transparencia en la transacción comercial a realizar.
- k) Los clientes están en el derecho de conocer la sustentación de los elementos componentes de los precios mayoristas.
- l) Los precios mayoristas y las tarifas técnico-productivas cuya facultad de aprobación se centraliza en el Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros o en el Ministerio de Finanzas y Precios tienen carácter de máximos, excepto en los casos en que puntualmente se defina un tratamiento diferente. La condición de precios mayoristas o tasas de margen comercial máximos no da derecho al proveedor o prestatario del servicio a aplicar el límite aprobado con carácter de máximo, sino que los precios se deben acordar entre las partes y consignarlos en los contratos.
- m) Los productores no pueden estar ajenos a las señales del mercado, pues de los precios que en este se logren dependen sus beneficios o afectaciones.
- n) El Ministerio de Finanzas y Precios puede evaluar la aplicación de tratamientos diferentes en cuanto

a la formación y modificación de precios mayoristas, tarifas técnico-productivas y tasas de margen comercial, cuando puntualmente se requiera.

ARTÍCULO 6.- Excepcionalmente, cuando por decisiones del país el precio mayorista no permita recuperar la totalidad de los costos y gastos, se puede asumir la cuantía que no se cubra con el precio o tarifa, mediante financiamientos con cargo al Presupuesto del Estado u otras transferencias del mismo, aprobados por el Ministerio de Finanzas y Precios.

ARTÍCULO 7.- Para facilitar la comprensión de los términos comúnmente utilizados en la actividad de Precios, se expone un glosario, con su conceptualización general, según se describe en el Anexo No. 1, que forma parte integrante de esta Resolución.

CAPÍTULO II

FORMACIÓN DE PRECIOS PARA PRODUCTOS IMPORTADOS

ARTÍCULO 8.- Los precios mayoristas de los productos importados, excepto los que se aprueban centralizadamente, se forman y aprueban por las entidades importadoras por el método de gastos, para lo cual, a los precios de adquisición se adiciona su margen comercial, el que debe incluir los gastos necesarios hasta que el producto se cargue sobre el medio de transporte interno, tapado y amarrado a la salida del puerto, aeropuerto nacional o zona franca correspondiente. El precio interno del producto importado considera:

- El precio externo real del producto según condición de compra acordada, en correspondencia con los INCOTERMS establecidos, expresados en pesos cubanos (CUP), de acuerdo a la tasa oficial de cambio establecida por el Banco Central de Cuba, en el momento de declararse la mercancía en la Aduana (reporte de contratación). Se considera como precio externo real el registrado en la factura del proveedor extranjero u otro documento contractual que refleje el precio de adquisición.
- Los gastos de la transportación aérea o marítima y las primas de seguro, cuando no estén incluidos en el precio externo, o acordados otros términos.
- Los gastos de almacenamiento de aquellos productos importados, para lo cual se toma en cuenta el método de valoración de inventarios establecido.
- Otros conceptos de gastos asociados a la actividad de importación.

ARTÍCULO 9.- Los precios mayoristas de los productos importados se forman mediante la sumatoria del precio en condición CIF (incluye los costos de adquisición, los gastos de transportación hasta situarlo en el país y el seguro), el importe del margen comercial, el arancel y otros tributos que correspondan.

El Ministerio de Finanzas y Precios puede autorizar, de manera excepcional, el cobro de otros conceptos de gastos asociados a la actividad comercial.

El precio mayorista del producto importado (Pmi) se expresa de la siguiente forma:

$$Pmi = Pcif + MC + A + O + T$$

Donde:

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

MC = Importe del margen comercial del importador

A = Arancel y/o Servicios Aduanales.

O = Otros gastos (los que incluyen los gastos portuarios/aeroportuarios por concepto de manipulación (agrupe, desagrupe), confección y corrección de documentos, emisión de BL (comprobante de embarque) en destino, los movimientos de los contenedores, la asistencia técnica, en caso que se requiera, la seguridad de contenedores, fumigación, las supervisiones que realizan las entidades autorizadas en destino (apertura, resellaje de contenedores y supervisión de calidad) el pesaje obligatorio y los servicios fitosanitarios).

T = Impuestos y contribuciones que correspondan.

Las empresas importadoras están obligadas a confeccionar expedientes donde se registre la formación del precio mayorista de cada producto por ella importado, los que se conservarán a los fines de inspecciones o auditorías durante no menos de cinco años.

CAPÍTULO III

FORMACIÓN DE PRECIOS PARA PRODUCTOS NACIONALES

SECCIÓN PRIMERA

Sobre los precios mayoristas que constituyen fondos exportables

ARTÍCULO 10.- Los precios mayoristas de las producciones y servicios nacionales exportables se forman a partir del mercado, según calidades equivalentes.

Los referentes del mercado exterior son los similares, para lo que se tienen en cuenta sus calidades, características, propiedades y funciones.

Los precios mayoristas de los fondos exportables se determinan por las empresas productoras o de servicios, a partir de los reales de exportación, por acuerdo con las entidades comercializadoras (exportadoras), las que reciben el margen comercial que les corresponda, y se resarcen de los gastos por los servicios aduanales y la transportación desde el almacén del productor hasta su entrega al comercializador.

Los precios mayoristas de los productos que a su vez son fondos exportables y sustitutos de importación se forman por sus similares y toman como referencia los de exportación o los de similares importados u otros de venta en plaza.

SECCIÓN SEGUNDA

Sobre los precios de empresas productoras que no constituyen fondos exportables

ARTÍCULO 11.- Los productos y servicios que no se exportan y que tienen presencia de similares o sustitutos en el mercado interno, ya sean importados o de producción nacional, como norma, forman sus precios mayoristas por correlación con sus similares o sustitutos del mercado interno, siempre que con la aplicación de este precio se cubran todos los costos y gastos, de lo contrario, se forman por métodos de gastos.

ARTÍCULO 12.- El método de formación de precios por correlación para productos o servicios nacionales que no se exporten consiste en identificar el precio que reconoce el mercado para productos similares o sustitutos, sean importados o de producción nacional, y para ello se toman en cuenta condiciones de calidad, formato y vida útil, entre otros atributos.

Se debe procurar que el precio que se establezca resulte competitivo respecto a sus similares o sustitutos y que se contribuya por esta vía a la sustitución de importaciones, al establecer precios que resulten más competitivos que sus similares o sustitutos importados.

SECCIÓN TERCERA

Sobre la formación de precios por correlación

ARTÍCULO 13.- Para determinar las bases o parámetros en que se sustenta la formación de precios por correlación de las producciones o servicios, se toma en cuenta la calidad equivalente de sus similares de referencia del mercado interno o externo, según proceda.

Para ello, es de obligatorio cumplimiento elaborar un procedimiento interno, aprobado por la máxima autoridad facultada para la aprobación de los precios mayoristas. Dichos procedimientos se pueden modificar cuando se requiera y se conservan mientras mantengan su vigencia, a los efectos de verificaciones y acciones de control.

En estos procedimientos se tienen en cuenta los siguientes aspectos, según proceda en cada caso:

- a) Descripción precisa de los productos y servicios de exportación y sustitutos de importación, lo que estos comprenden, así como modalidades y condiciones de la prestación del servicio, atributos, entre otros aspectos que se consideren.
- b) Bases en que se sustenta la correlación de precios:
 - b.1) A partir de las referencias de precios de productos y servicios similares internos o externos se describen las técnicas o mecanismos de correlación a aplicar.
 - b.2) Precisiones de los elementos que constituyen valor agregado que deben respaldarse en el precio que se determine y su modo de valuación.
 - b.3) Otros aspectos a considerar sobre estudios de precios del mercado de referencia, que pueden ser internos o externos, según proceda. Las referencias pueden ser varias, en cuyos casos se sugiere la determinación de bandas de precios y sustentar las comparaciones, de acuerdo a las características de los similares más afines por atributos, prestaciones u otros parámetros que se definan.
- c) Generalidades de la Ficha Técnica del producto o servicio, en la que se describen los procesos tecnológicos y sirven de base para la determinación de los costos y gastos.
- d) Especificidades para la elaboración de los costos y gastos del producto y servicio, para la cual se toman como referencia los elementos de costos y gastos de la Ficha de Precio o Tarifa.
- e) Explicación y leyenda de las hojas de trabajo complementarias, en caso de que se requieran, con la descripción de los aspectos a considerar.
- f) Especificidades en la determinación de los precios de producciones y servicios para exportar o sustitutos de importación (tratamientos específicos a las exportaciones de servicios u otros proyectos, entre otros).
- g) Otros aspectos que se requieran.
- h) Para correlacionar se pueden aplicar mecanismos, tales como:
 - h.1) Fórmulas o relaciones porcentuales con relación al o los parámetros del producto tomado como base.

- h.2) Asignar puntos a cada uno de los parámetros que caracterizan al producto y sirvan de base para establecer la comparación con el que se le forma el precio. En el caso del producto seleccionado como base, la suma de los puntos será igual a 100, y para el que se está correlacionando será el resultado de la valoración en coordinación con el área técnica, que podrá ser inferior o superior a la puntuación del producto base.

- h.3) Otras vías, que deben definirse y explicarse en los procedimientos antes referidos.

ARTÍCULO 14.- Cuando se utiliza el método de correlación no se establece tope para los precios. Debe mantenerse un permanente sistema de monitoreo sobre la aceptación de los precios por el mercado y de ser necesario, se realizan reducciones o incrementos, a los fines de garantizar la correlación entre la producción y el consumo, para evitar desabastecimientos por excesos de demanda o lenta rotación de los inventarios por excesos de oferta. El método de correlación, además de garantizar la competitividad, debe mantener el equilibrio entre la oferta y la demanda.

ARTÍCULO 15.- En las actividades de servicios, dada su diversidad de modalidades, características y complejidades, las tarifas se forman por oferta y demanda y tienen en cuenta las referencias de similares, el comportamiento de bandas de precios o tarifas, así como sus prestaciones en cada caso. Cuando ello no sea posible, se forman por métodos de gastos.

Con las tarifas que se determinen se cubren los costos, gastos y compromisos fiscales.

ARTÍCULO 16.- Puntualmente se pueden aplicar precios por correlación, aun cuando no se cubran todos los costos y gastos, en cuyo caso se asumen las afectaciones por la entidad o por el Presupuesto del Estado, cuando sea previamente autorizado por este Ministerio.

SECCIÓN CUARTA

Sobre la formación de precios por métodos de gastos

ARTÍCULO 17.- Los precios mayoristas de los bienes y servicios que no se exportan ni tienen presencia de similares o sustitutos en el mercado interno, se forman por métodos de gastos.

Los precios que se forman por métodos de gastos se determinan a partir de los costos y gastos necesarios, se adiciona una magnitud de utilidad y los impuestos que correspondan. Lo anterior puede resumirse en la siguiente expresión:

$$\text{Pep} = \text{C} + \text{G} + \text{U} + \text{T}$$

Donde:

Pep = precio de la empresa productora

C = costo de producción

G = gastos a reconocer en el precio

U = utilidad

T = impuestos y contribuciones que se definan

ARTÍCULO 18.- Para la determinación de precios mayoristas por estos métodos se confecciona una Ficha, según se describe en el Anexo No. 2, que forma parte integrante de esta Resolución.

Estas fichas se actualizan periódicamente, cada vez que cambien los elementos que la componen, lo cual necesariamente no implica la modificación de los precios.

ARTÍCULO 19.- Los costos unitarios constituyen un elemento esencial en el proceso de determinación

del precio y su adecuada fundamentación resulta una premisa indispensable, por lo que es imprescindible disponer de un adecuado sistema de registro y cálculo de los costos unitarios, acorde con lo establecido en las Normas Cubanas de Contabilidad.

ARTÍCULO 20.- La formación de precios mayoristas para los servicios de la Construcción se sustituye gradualmente; y pasan a acordarse entre las partes, según los principios que se establecen en la presente Metodología. Para ello, se toman como referencia las bases normativas de costos directos (materiales, mano de obra y equipos) que actualiza periódicamente el Ministerio de la Construcción, así como las referencias de precios externos, según proceda.

ARTÍCULO 21.- Los precios mayoristas que se consignan en los documentos primarios para las relaciones entre las partes se desglosan por los elementos que los justifican.

ARTÍCULO 22.- Los pagos por concepto de estimulación que dependan del resultado de la gestión de las entidades, no forman parte de los costos y gastos a reconocer en el precio y se asumen con las utilidades.

SECCIÓN QUINTA

Sobre la determinación de los coeficientes para los gastos indirectos a reconocer en la formación de precios mayoristas por métodos de gastos

ARTÍCULO 23.- Los Gastos Indirectos a tomar en cuenta para la formación de precios mayoristas por métodos de gastos son aquellos que no resulta posible identificar o cuantificar con una producción o servicio dado y se relacionan con estos en forma indirecta. Se clasifican en:

- a) Gastos Asociados a la Producción
- b) Gastos Generales y de Administración
- c) Gastos de Distribución y Venta
- d) Se incluyen también los gastos por financiamiento a las organizaciones superiores de dirección, en los casos que corresponda.

ARTÍCULO 24.- Para el cálculo de los importes correspondientes a los gastos indirectos a reconocer en la ficha para formar precios mayoristas por métodos de gastos, el Ministerio de Finanzas y Precios determina los Coeficientes Máximos de Gastos Indirectos para las diferentes secciones y divisiones de la economía.

Cuando puntualmente se requieran revisar estos coeficientes, los órganos, organismos de la Administración Central del Estado, las organizaciones superiores de Dirección Empresarial, los consejos de la Administración de las asambleas provinciales del Poder Popular o del municipio especial Isla de la Juventud, así como las administraciones de las asambleas provinciales del Poder Popular de Artemisa y Mayabeque y las entidades que correspondan, lo solicitan a este Ministerio, para su evaluación y decisión.

ARTÍCULO 25.- El Coeficiente Máximo de Gastos Indirectos se distribuye o prorratea para el cálculo de los diferentes conceptos de gastos indirectos por cada entidad, según se requiera, y puede ser diferente para las estructuras organizativas que la integran, siempre que el importe máximo de gastos indirectos de la entidad no exceda lo establecido o aprobado, para la formación de precios por métodos de gastos, excepto en

los casos en que puntualmente se decida, por este Ministerio, aplicar otro tratamiento.

ARTÍCULO 26.- Los Gastos Indirectos, que como máximo se pueden incluir en la Ficha de Formación de Precios, presentan las siguientes características:

- a) Se calculan a partir del Coeficiente Máximo de Gastos Indirectos para la formación de precios aprobados por este Ministerio, posibilitando formar precios mayoristas a partir de coeficientes inferiores.
- b) Para determinar los coeficientes de gastos indirectos que se aplican por las entidades, siempre enmarcados en los límites máximos establecidos por este Ministerio, se procede según se indica en el Anexo No. 3, que forma parte integrante de la presente Resolución.

SECCIÓN SEXTA

Sobre la tasa de utilidad máxima para la formación de precios mayoristas por métodos de gastos

ARTÍCULO 27.- Para determinar el monto de Utilidad a considerar en el precio mayorista se utiliza una tasa de utilidad, aplicable por lo general al costo total de producción, el que comprende el consumo material, los salarios de los trabajadores directos a la producción, otros conceptos de costos y gastos directos, así como los gastos asociados a la producción o los servicios.

En la base sobre la que se aplica la tasa o normativa de utilidad no se incluyen los gastos Generales y de Administración, los de Distribución y Venta, los Financieros, los pagos por concepto de Seguridad social a corto plazo, Contribución a la Seguridad Social, el Impuesto por la Utilización de la Fuerza de Trabajo y otros tributos.

ARTÍCULO 28.- En los casos de aquellas producciones con insumos de alto valor y frecuentes modificaciones de precios, este Ministerio puede determinar se aplique la tasa de utilidad como un porcentaje de los gastos directos y los gastos asociados a la producción, sin incluir los insumos, para no estimular indebidamente producciones elaboradas con materiales más costosos.

ARTÍCULO 29.- La tasa de utilidad máxima para formar precios mayoristas por estos métodos se determina específicamente por el Ministerio de Finanzas y Precios, para cada Sección o División de la economía, la cual se revisa anualmente.

ARTÍCULO 30.- En los casos que se considere insuficiente la utilidad resultante al aplicar lo que en la presente se establece, se presenta una propuesta a este Ministerio, que fundamente lo siguiente:

- a) Nuevo margen de utilidad propuesto.
- b) Volúmenes y costos de la producción mercantil del año anterior, el actual y lo proyectado. Del costo de producción, informar los salarios.
- c) Total de activos fijos y circulantes de la empresa para la que se solicita la modificación de la tasa máxima de utilidad.
- d) Rendimiento de los activos con la utilidad establecida y con la propuesta.
- e) Inversiones en ejecución, previstas y aseguramiento de estas.
- f) Porcentaje de interés bancario y monto a pagar en el período por este concepto.
- g) Otras consideraciones.

SECCIÓN SÉPTIMA
Sobre las tarifas de los servicios
técnico-productivos

ARTÍCULO 31.- Las regulaciones para las tarifas de los servicios relacionadas en la presente son de aplicación general para las técnico-productivas, las de otras formas de gestión no estatal y para las de la población. Los servicios técnico-productivos son aquellos que se prestan exclusivamente entre entidades estatales. Cuando se determine expresamente por este Ministerio, las tarifas a la población pueden también ser aplicadas a dichas entidades.

ARTÍCULO 32.- En las tarifas de los servicios de reparación y mantenimiento, la normativa de utilidad se aplica sobre el Costo Total, compuesto por los Gastos Asociados a la Producción y los Servicios más los Gastos Directos, sin que en ellos se incluyan los costos de las partes, piezas y accesorios que se sustituyan, los que se cobrarán de forma independiente. De igual modo, se excluyen de la base para determinar la utilidad, los elementos de gasto que se definen en el artículo 27 de la presente. La formación de las tarifas puede resumirse con la siguiente expresión:

$$T = C + G + U + I$$

Donde:

T = tarifa técnico-productiva o para la población

C = costo total (no incluye las partes, piezas o componentes que se utilicen)

G = gastos a reconocer en la tarifa

U = utilidad

I = impuestos y tributos que correspondan

ARTÍCULO 33.- Las tarifas se expresan en la unidad de medida en que se comercializa el servicio (Por ejemplo: unidad de operación, de tiempo o de pedido). También se debe precisar el período que se otorga como garantía, así como todo lo que se incluye en la prestación del servicio.

Las tarifas o listados de tarifas incluyen indicaciones generales, donde se precise en detalle en qué consiste el servicio, características y complejidad de las operaciones que incluye, la diferenciación de posibles modalidades del servicio y otras particularidades significativas del mismo.

ARTÍCULO 34.- Todo lo expuesto es válido para el servicio de alquiler (de locales, equipos y otros), que incluyen en su formación, los gastos asociados a la modalidad del servicio que se acuerde en cada caso.

CAPÍTULO IV
MODIFICACIÓN
DE PRECIOS MAYORISTAS
SECCIÓN PRIMERA

Sobre la modificación de precios formados
por métodos de gastos

ARTÍCULO 35.- A los precios mayoristas que se determinen por métodos de gastos, deben trasladarse los efectos de las variaciones de precios del mercado externo de las materias primas e insumos contenidos en los productos y servicios.

ARTÍCULO 36.- Ante incrementos de los precios en el mercado externo de las materias primas e insumos de los productos y servicios u otros factores que provoquen incrementos de los costos y gastos, las

entidades productoras o de servicios no están obligadas a modificar los precios de dichas producciones, siempre que cubran los costos y gastos necesarios y generen un mínimo de utilidad.

Ante disminuciones de los costos totales de las producciones y servicios, los precios se pueden mantener hasta el límite en que la utilidad contenida en los mismos no exceda de 1,5 veces a la aprobada con carácter de máxima, siempre que los niveles de venta en físico no se afecten. Para estimular las ventas, se pueden disminuir los precios.

ARTÍCULO 37.- Los precios mayoristas formados por métodos de gastos no se pueden incrementar para cubrir pérdidas de eficiencia o una deficiente gestión del productor. En consecuencia, no proceden las modificaciones de estos precios por:

- a) Bajo aprovechamiento de la capacidad instalada. Se considera bajo nivel de aprovechamiento cuando este sea inferior al setenta y cinco por ciento (75 %).
- b) Factores que alteren el funcionamiento normal de la empresa productora. Por ejemplo, incumplimientos de los indicadores de eficiencia previstos para nuevas inversiones.

ARTÍCULO 38.- Los precios que se determinen se pueden modificar cuando las condiciones lo aconsejen, de manera que mantengan una adecuada correlación entre la oferta y la demanda.

ARTÍCULO 39.- Las modificaciones estructurales por la fusión de entidades o de carácter interno, entre sus unidades básicas, así como la aplicación de nuevos sistemas de pago, deben expresarse en la disminución de los costos unitarios de los productos o servicios, mediante la reducción progresiva de los gastos indirectos unitarios, por lo que no deben producirse incrementos de precios por estos conceptos.

ARTÍCULO 40.- La modificación de los precios mayoristas que no estén centralizados en el Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros o en el Ministerio de Finanzas y Precios, se aprueban por el nivel autorizado para ello, y es requisito indispensable que previo a la aprobación de la referida modificación, se cumpla con las siguientes condiciones:

- a) Que el precio o tarifa no requiera transferencias o financiamientos del Presupuesto del Estado o incrementos de la tasa por ingreso bruto para su otorgamiento.
- b) No se afecte el cumplimiento de los compromisos de ingresos al Presupuesto del Estado.

CAPÍTULO V
SOBRE LOS MARGENES COMERCIALES
SECCIÓN PRIMERA
Sobre las generalidades
de los márgenes comerciales

ARTÍCULO 41.- Los márgenes comerciales de las empresas circuladoras se determinan mediante tasas máximas, que se forman sobre la base de unidades físicas a circular, para evitar que las variaciones de precios del mercado aumenten sus utilidades y encarezcan aún más los costos de la economía interna, excepto en los casos que sea aconsejable expresar de forma porcentual, sobre el valor de adquisición de las mercancías.

ARTÍCULO 42.- Las tasas de margen comercial, que se aplican en las relaciones monetario-mercantiles entre

las entidades estatales cubanas, (incluye también a las unidades presupuestadas y a las sociedades de capital totalmente cubano) que realizan la función comercializadora o de circulación de mercancías en los diferentes niveles, poseen las siguientes características, en general:

- a) Estas tasas tienen carácter de máximas, por lo que no constituye una violación aplicar valores inferiores a los oficialmente establecidos por este Ministerio.
- b) Las tasas de margen comercial se determinan por este Ministerio por grupos o familias de productos de características similares, lo cual parte del principio de que para su comercialización, en un mismo nivel de circulación, se requiere incurrir en gastos similares, por lo que la tasa máxima debe ser igual para todas aquellas entidades que circulen el mismo grupo de productos. Excepcionalmente se pueden autorizar tasas por empresas.

Cuando se apruebe para una entidad la tasa máxima específica a utilizar en un nivel de circulación, todos sus establecimientos o dependencias aplican hasta el límite aprobado, y no se consideran sus funciones como entidades circuladoras independientes.

- c) Estas tasas se estructuran de acuerdo con los diferentes niveles de circulación, y se entiende como tales el nacional, territorial, provincial y minorista, así como para la importación, exportación o combinaciones de estas.
- d) Para formar estas tasas se seleccionan aquellas empresas más representativas en cada nivel de circulación, en cuanto a eficiencia, tecnología y volumen de circulación, para determinar el Gasto Medio que sirva de base para el cálculo de las tasas.
- e) Las tasas de margen comercial tienen un carácter funcional. El derecho a aplicarlas es de la entidad que realice la función comercializadora que corresponde en cada nivel de circulación. De comercializarse entre dos o más empresas circuladoras un producto en un mismo nivel de circulación, la tasa aprobada para ello será compartida entre las entidades participantes, de acuerdo con la proporción de gastos que a cada una le corresponda, lo que debe quedar establecido en los contratos suscritos al efecto.

ARTÍCULO 43.- Se mantiene centralizada en el Ministerio de Finanzas y Precios la facultad de aprobar y modificar las tasas de margen comercial, así como aprobar la metodología para la formación y aplicación de las mismas, incluidos aquellos tratamientos específicos que se puedan requerir para determinados grupos de productos o alguno de ellos en particular.

ARTÍCULO 44.- Las tasas de margen comercial, en dependencia del nivel donde desarrollan su actividad las empresas circuladoras, se clasifican en:

- a) Tasa máxima de margen 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 una determinada utilidad.
- b) Tasa máxima de margen 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 desde el almacén o punto de envío del productor nacional, o desde el muelle o punto de entrega del importa-

dor, hasta la entrega de las mismas en el punto de recepción de la empresa mayorista territorial o provincial, según sea el caso.

También están incorporados a esta tasa los gastos de transporte interno, entre dependencias de la empresa nacional, cuando esto sea indispensable para la ejecución de la circulación de los productos.

Se incluyen además, los gastos por las operaciones de cargue, tape y amarre de las mercancías sobre los medios de transporte, cuando se extraen de sus almacenes con destino a las empresas mayoristas territoriales o provinciales, así como los asociados con la transportación de la misma hasta su entrega en el punto designado por el comprador o receptor. Los gastos correspondientes a las actividades de destape y descarga, de las mercancías procedentes de la importación o de productores nacionales, se asumen por estas entidades mayoristas nacionales.

- c) Tasa máxima de margen 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 de la empresa mayorista territorial, hasta situarlas en el almacén o punto de recepción de la empresa mayorista provincial.

Comprende los gastos de transportación de las mercancías, desde sus almacenes, hasta el punto de recepción de la mayorista provincial. Incluye los gastos por el cargue, tape y amarre de dichas mercancías y los de destape y descarga correspondientes a la recibida de la empresa mayorista nacional.

- d) Tasa máxima de margen 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.

Incluye los gastos por la descarga de las mercancías recibidas de la mayorista territorial o nacional y los asociados a la carga en los medios de transporte de aquella mercancía con destino a las empresas consumidoras. Esta tasa no considera gastos de transporte para la recepción y entrega de los productos.

- e) Tasa máxima de margen 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 ser situadas encima del medio de transporte que las traslade al consumidor final, operación esta que se realiza en el punto de entrega de la provincia donde radica el comprador. La tasa total es igual a la suma de las tasas para los niveles nacional, territorial y provincial.

- f) 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.

- g) Tasa máxima de margen minorista: Cubre los gastos necesarios y la utilidad correspondiente que, como

máximo, se reconocen en la comercialización minorista; una vez recibidos los productos en el almacén del comercializador minorista, hasta su venta a la población.

ARTÍCULO 45.- Generalmente las tasas de margen comercial cubren los gastos de transportación, excepto en la circulación provincial, donde no está concebido en sus funciones realizar ningún traslado de mercancía, hacia o desde sus almacenes o cuando puntualmente se considere más factible facturar este servicio de forma independiente.

Cuando una entidad circuladora traslada los productos o mercancías con sus propios medios de transporte u otros contratados por ella, sin corresponderle esta función, tiene entonces derecho a facturar al suministrador o cliente, según corresponda, el flete resultante de aplicar la tarifa de transporte que corresponde, por la distancia entre los puntos de entrega y de recepción de la mercancía. De ocurrir gastos de estadía, en la transportación de las mercancías circuladas, estos se asumen por la entidad responsable de que esta se produzca.

ARTÍCULO 46.- Cuando al productor no le corresponda cobrar el margen comercial por no ser circulador de la mercancía y asuma la transportación de esta, cobra como máximo, si la circulación la realiza con medios propios, el precio de empresa más la tarifa de transporte vigente y si contrata a terceros para ello, factura al comprador el valor cobrado por la empresa transportista contratada para realizar dicha circulación.

ARTÍCULO 47.- La utilidad contenida en el margen comercial no debe exceder del ocho por ciento (8.0 %) sobre los gastos en operación comercial, excepto en los casos que se definan por este Ministerio.

Las entidades quedan obligadas a revisar trimestralmente el resultado obtenido con la aplicación de las tasas de margen comercial aprobadas para esa actividad, y en los casos en que las utilidades en operación comercial excedan del doce por ciento (12.0 %) de los gastos en operación comercial, se procede a la disminución de estas tasas, según corresponda, excepto en las exportaciones y en los casos que se decidan por este Ministerio.

ARTÍCULO 48.- La facturación de todas las entidades comercializadoras se efectúa a precios de adquisición más el margen comercial y otros conceptos que correspondan, excepto en los casos que este Ministerio defina se realice de otro modo. Los precios mayoristas de los bienes de consumo y servicios destinados al mercado minorista se forman como sigue:

- a) El productor nacional entrega al comercializador mayorista a precio de empresa.
- b) El comercializador mayorista entrega al comercializador minorista al importe resultante de adicionar al precio de empresa del productor, el margen comercial que le corresponda y los tributos que proceda.
- c) La formación del precio de venta de las entidades circuladoras se expresa de la siguiente forma:

$$Pv = Pa + MC + T$$

Donde:

Pv = Precio de venta de la entidad circuladora o comercializadora mayorista

Pa = Precio de adquisición de la mercancía

MC = Importe de margen comercial que corresponda según el nivel donde se circula la mercancía (se obtiene de aplicar la tasa aprobada a Pa)

T = Impuestos y contribuciones que se definan (su monto se obtiene aplicando las tasas aprobadas a Pv).

SECCIÓN SEGUNDA Sobre la formación de las tasas de margen comercial

ARTÍCULO 49.- La base para la formación de las tasas de margen comercial son los gastos de circulación o de operación, por lo que su fundamentación es indispensable, así como la depuración de los factores coyunturales e ineficiencias que no deben ser consideradas en el margen comercial. Para ello, se requiere una contabilidad que refleje con veracidad los mismos, así como un adecuado sistema de registro.

ARTÍCULO 50.- Para determinar la masa de utilidad a reconocer en la tasa de margen comercial, se aplica la normativa aprobada a los gastos de operación comercial, sin considerar en ellos los gastos por concepto de Contribución a la Seguridad Social, las Prestaciones de Seguridad Social a corto plazo, el Impuesto por la Utilización de la Fuerza de Trabajo, los Gastos Financieros y los gastos por otros conceptos tributarios que correspondan, excepto en los casos en que puntualmente este Ministerio decida modificar esa base de cálculo.

Otros conceptos de gastos financieros que no están contenidos en las tasas de margen comercial que se determinen, pueden facturarse de manera independiente, siempre que así se convenga entre las partes, previa consulta al Ministerio de Finanzas y Precios.

ARTÍCULO 51.- La determinación de las tasas de margen comercial se efectúa preferentemente sobre las unidades físicas de los productos circulados. Este Ministerio define, a partir de los criterios fundamentados de los órganos, organismos de la Administración Central del Estado, organizaciones superiores de Dirección Empresarial y los consejos de la Administración de las asambleas provinciales del Poder Popular y del municipio especial Isla de la Juventud, así como de las administraciones de las asambleas provinciales del Poder Popular de Artemisa y Mayabeque, en qué casos el cálculo de las tasas de margen comercial se realiza sobre el valor de la circulación mercantil.

ARTÍCULO 52.- Dado que las tasas de margen comercial están destinadas a cubrir los gastos planificados o normados en que se debe incurrir para circular las mercancías, al elaborarse las propuestas es imprescindible la depuración previa de los gastos por la utilización ineficiente de los recursos a disposición de las empresas.

ARTÍCULO 53.- Cuando se soliciten incrementos en las tasas de margen comercial aprobadas por este Ministerio, es imprescindible fundamentar las causas que los originan y los motivos por los cuales el aumento de sus gastos no puede ser compensado con reducciones en otros.

La solicitud de incremento de las tasas debe acompañarse por un aval del jefe del órgano, organismo de la Administración Central del Estado, organización superior de Dirección Empresarial y de los consejos de la Administración de las asambleas provinciales del Poder

Popular y del municipio especial Isla de la Juventud, así como de las administraciones de las asambleas provinciales del Poder Popular de Artemisa y Mayabeque al que se subordina la entidad solicitante, donde se validen las causas que dan origen a la solicitud y confirmen que se han adoptado todas las medidas para intentar la compensación del incremento en los gastos.

ARTÍCULO 54.- Al presentarse las propuestas para la modificación de tasas se toman como base los niveles de eficiencia a partir de los cuales se autoriza la constitución de la entidad, su redimensionamiento o su incorporación al Perfeccionamiento Empresarial, para mantener, al menos, el mismo nivel de eficiencia alcanzado en etapas anteriores, además se informan, los planes previstos para períodos a corto plazo.

ARTÍCULO 55.- Las solicitudes de incrementar las tasas máximas de margen comercial se presentan a este Ministerio, basadas en la información contenida en el modelo M-TMC, que se muestra en el Anexo No. 4, que forma parte integrante de esta Resolución. Se presentan tantos modelos M-TMC como grupos de productos se comercialicen en los diferentes niveles de circulación.

ARTÍCULO 56.- Las tasas de margen comercial están integradas por los siguientes gastos de operación o de circulación, cuyas partidas pueden desglosarse según se estime conveniente para facilitar el análisis:

- a) Materiales
- b) Combustibles
- c) Energía
- d) Gastos de Fuerza de Trabajo, dentro de los que solo se incluyen:
 - 1) Salarios (el equivalente a los 11 meses de trabajo en el año)
 - 2) Vacaciones (el que corresponde anualmente al mes de descanso retribuido)
 - 3) Estimulación (si procede)
- e) Depreciación y Amortización
- f) Gastos de Transporte (los cuales pueden estar contenidos o no en las tasas, según se establezca por este Ministerio)
- g) Otros Gastos (servicios comprados, viáticos y otros gastos monetarios).

ARTÍCULO 57.- Cuando puntualmente se requiera, este Ministerio puede evaluar la inclusión en la tasa de margen del importador o exportador, otros conceptos que deban asumirse con la operación comercial.

ARTÍCULO 58.- Las empresas de comercio exterior asumen los gastos una vez que sean recibidas las mercancías del suministrador extranjero, o sea, desde su declaración en la Aduana hasta la entrega a los consumidores nacionales y viceversa, cuando se trate de una exportación.

ARTÍCULO 59.- Para las empresas que realizan al mismo tiempo actividades de importación y exportación, se evalúa la conveniencia de aprobar una tasa de margen comercial única, la cual toma como base el valor total de ambas actividades, y se aplica en cada operación de importación o exportación.

ARTÍCULO 60.- Para las empresas que importen y circulan internamente dichas importaciones, se determinan tasas independientes para cada actividad cuando sea aconsejable.

ARTÍCULO 61.- Cuando excepcionalmente se modifique una tasa de margen comercial, esta se comienza a aplicar según lo convenido en los contratos suscritos entre las partes, para evitar afectaciones en el Plan de la Economía y Presupuesto del Estado del año corriente.

ARTÍCULO 62.- La tasa de margen comercial expresada como una magnitud fija por unidad física, se determina mediante la siguiente expresión:

$$TMC = \frac{GO + U + O + Me}{UF} = \$/UF$$

Donde:

TMC = Tasa de Margen Comercial

GO = Gastos de operación comercial o de circulación

U = Utilidad, que se determina aplicando la normativa establecida a GO.

O = Incluye los Gastos Financieros (intereses y comisiones bancarias), Gastos de la Seguridad Social (Contribución y Prestaciones a Corto Plazo), el Impuesto sobre la Fuerza de Trabajo y otros que centralmente se definan.

Me = Mermas y deterioros dentro de los límites concebidos en la planificación

UF = Unidades físicas a circular.

ARTÍCULO 63.- Si la tasa se expresa en forma porcentual, el cálculo se realiza sobre el costo de la mercancía circulada y se toman, al igual que en la expresión anterior, los mismos elementos en el numerador, dividido todo ello entre el costo de la mercancía circulada, en el denominador, y se expresa como un porcentaje, que se resume de la siguiente forma:

$$TMC = \frac{GO + U + O + Me}{CV} \times 100 = \%$$

Donde:

CV = costo de la mercancía circulada o de las ventas

ARTÍCULO 64.- La normativa de utilidad que se aplica sobre los gastos de operación comercial en la esfera de la circulación se fija por grupo de productos y nivel de circulación, con carácter de máxima, según se determine por este Ministerio, por lo que se pueden aplicar tasas inferiores, siempre y cuando se cumpla con las obligaciones fiscales. En los gastos de operación o circulación no se pueden incluir los siguientes gastos:

- a) Las multas, recargos y compensaciones por incumplimiento de obligaciones contractuales que deba asumir la empresa.
- b) Gastos de publicidad y propaganda.
- c) Pérdidas ocasionadas por desastres naturales y los gastos relacionados con la prevención o liquidación de las consecuencias de los mismos.
- d) Gastos por paralización de establecimientos ocasionados por decisión estatal o causa de fuerza mayor o que sean reclamables a terceros.
- e) Gastos de capacitación.
- f) Los faltantes de bienes materiales almacenados, así como las mermas y deterioros en exceso a las normas establecidas, que toman figura de faltantes, ya sean atribuibles a culpables determinados o que asuma la empresa, así como los sobrantes de dichos bienes.
- g) Los gastos de años anteriores, que no fueron registrados en su oportunidad.

- h) Los gastos sufragados mediante fondos de estímulo económico y otros fondos especiales formados a partir de la utilidad, de otros ingresos, de asignaciones para fines especiales y de otras fuentes.
- i) Los gastos incurridos por la entidad al recibir trabajadores en forma permanente en actividades no relacionadas directamente con la circulación o la dirección de la empresa, tales como construcción y acondicionamiento de ciudades, poblados u ejecución de obras sociales.
- j) Los gastos de embalaje y transportación, cuando se asumen por el comprador.

ARTÍCULO 65.- Solo en los casos en que resulte necesario y se encuentre debidamente fundamentado, este Organismo aprueba tasas de margen comercial con normativas de utilidad superiores. Para ello, se presentan las propuestas a este Ministerio, fundamentando:

- a) Nuevo margen de utilidad propuesto.
- b) Volumen de circulación y gastos de operación del año anterior, actual y proyección para el período siguiente.
- c) Rendimiento de los activos con la utilidad establecida y con la propuesta.
- d) Inversiones en ejecución, previstas y aseguramiento de estas.
- e) Otras consideraciones que fundamenten la propuesta incluyendo indicadores específicos de la actividad comercial.
- f) Informaciones sobre el resultado de la gestión empresarial.

ARTÍCULO 66.- El redondeo de las tasas de margen comercial se realiza, por lo general, con una cifra decimal como máximo para las expresadas como un porcentaje, y para aquellas que se expresan como un valor fijo por unidad física, es en pesos y centavos.

**CAPÍTULO VI
SOBRE LA CONFECCIÓN
DE EXPEDIENTES
Y LA PRESENTACIÓN
DE LAS PROPUESTAS DE PRECIOS
Y TARIFAS
SECCIÓN PRIMERA**

Sobre la confección de expedientes

ARTÍCULO 67.- Con independencia del método de formación de precios o tarifas que se utilice, u otros conceptos relacionados con la actividad de precios que se autoricen, es de obligatorio cumplimiento, por las entidades estatales y las sociedades mercantiles de capital totalmente cubano, confeccionar expedientes que fundamenten la formación de los precios mayoristas de sus producciones o servicios, en los que se incluyan las Fichas para Precio o Tarifa y sus modelos complementarios, así como los documentos que registran los acuerdos con sus clientes, los impactos estimados y la disposición jurídica del nivel designado que los refrenda y otorga fuerza legal, entre otros aspectos, según corresponda.

Los expedientes se conservan a los fines de inspecciones o auditorías, como mínimo durante cinco años. Si transcurrido ese tiempo el precio mayorista aún está vigente, entonces el expediente se conserva hasta tanto mantenga dicha condición.

SECCIÓN SEGUNDA

Sobre la presentación de las propuestas de precios, tarifas y otros tipos de solicitudes asociadas con la actividad de precios

ARTÍCULO 68.- La formación de precios mayoristas se debe efectuar con suficiente antelación al inicio de la comercialización de los productos o servicios, para lo cual se cumplen los requerimientos dispuestos en los procedimientos internos de los niveles facultados para la aprobación de precios, tarifas y tasas de margen comercial.

ARTÍCULO 69.- Las propuestas de precios y tarifas que se presenten para su aprobación a la autoridad competente, se acompañan de los elementos informativos que forman parte del expediente habilitado para cada una de las propuestas evaluadas, el cual se conservan a los efectos de cualquier revisión. Esta información contiene como mínimo los elementos que se relacionan en el Anexo No. 5, que forma parte integrante de esta Resolución.

SEGUNDO: Se derogan las resoluciones No. 21, de fecha 11 de agosto de 1999, No. 117, de fecha 24 de abril de 2000, No. 222, de fecha 24 de julio de 2000, la Instrucción No. 16, de fecha 10 de mayo de 2000, dictadas por el Ministro de Finanzas y Precios, así como la Resolución No. 249, de fecha 27 de agosto de 2010, todas dictadas por la que resuelve.

TERCERO: La presente Resolución entra en vigor al momento en que se establezca la unificación monetaria.

PUBLÍQUESE en la Gaceta Oficial de la República de Cuba.

ARCHÍVESE el original en la Dirección Jurídica de este Ministerio.

Dada en La Habana, a los 22 días del mes de enero de 2014.

Lina Olinda Pedraza Rodríguez

Ministra de Finanzas y Precios

ANEXO No. 1

GLOSARIO DE TÉRMINOS FUNDAMENTALES

Gastos

En la actividad de Precios el concepto de gastos se asocia por lo general con la expresión, en términos monetarios, del monto total de los recursos materiales, laborales y financieros que se utilizan durante un período cualquiera, en la producción o servicio mercantil de la actividad empresarial.

Costo de Producción

El costo de producción expresa la magnitud de los recursos materiales, laborales y monetarios necesarios para alcanzar un cierto volumen de producción con una determinada calidad. Está constituido por el con-

junto de los gastos relacionados con la utilización de los activos fijos tangibles, las materias primas y materiales, el combustible, la energía y el salario de los trabajadores directos en el proceso de producción, así como otros gastos relacionados con el proceso de fabricación, expresados todos en términos monetarios.

En él no se incluyen las cargas fiscales, los gastos generales y de administración, los de distribución y venta, ni los gastos financieros.

Partidas del Costo

La partida es un concepto económico asociado al costo de producción, empleado para agrupar los gastos, identificar el lugar donde estos se originan y la forma directa o indirecta en que inciden en el costo. Se utiliza en la determinación de los costos, tanto en la etapa del plan como en el real, y puede crearse para ello la nomenclatura necesaria para identificarlas según los requerimientos del proceso productivo de cada empresa.

Costos Planificados

Son costos asociados a la necesidad de la planificación, que permiten prever la utilización racional de los recursos materiales, laborales y financieros, a fin de lograr los volúmenes previstos de producción con el mínimo de gastos. El costo planificado permite también un nivel de coherencia con otras categorías del plan técnico económico.

En su determinación, el costo planificado puede ser estimado o estándar en dependencia de la precisión de su base de cálculo, ya sean estimaciones o aplicación de normas y normativas científicamente argumentadas.

Costos Estándar

Son costos cuidadosamente predeterminados que constituyen costos "objetivo", es decir que deben lograrse mediante operaciones eficientes. Los costos estándar permiten efectuar cálculos muy rigurosos de la eficiencia empresarial, al apoyarse en normas y normativas científicamente argumentadas de materias primas y materiales, fuerza de trabajo y gastos indirectos que intervienen en el proceso productivo. En su etapa inicial, cuando las condiciones organizativas no permiten una gran rigurosidad en el cálculo, se identifican como "costos normados".

Costo Real

Está constituido por el conjunto de gastos efectivamente incurridos por la empresa o unidad organizativa en determinado período de tiempo, asociados a la producción. Comprende los gastos ocasionados para garantizar la producción de bienes materiales y servicios prestados, expresados en forma monetaria, y que incluye fundamentalmente el valor de los objetos de trabajo insumidos, el trabajo vivo expresado como salario y los gastos relacionados con la depreciación de los activos fijos tangibles.

Costos Fijos

Son los que permanecen inalterables independientemente de los aumentos o disminuciones de la pro-

ducción, dentro de ciertos límites. Ejemplo: salario del personal administrativo y medidas de protección.

Costo Directo

Comprende los gastos que se identifican directamente con una producción o servicio. Ejemplo: materias primas, salarios de los obreros directos a la producción, etc.

Costo Indirecto

Está constituido por los gastos que no son identificables con una producción o servicio dado, relacionándose con estos en forma indirecta.

Coefficientes de gastos indirectos

Son los coeficientes o índices que se utilizan para determinar los importes de los elementos de gastos indirectos o asociados a las producciones y servicios en las fichas para la formación de precios y tarifas. Se obtienen como resultado de dividir el total de los gastos planificados o presupuestados como gastos asociados a la producción, gastos generales y de administración y gastos de distribución y venta, previa depuración de los gastos por ineficiencias, excesos de capacidad instalada e insuficiente utilización de los recursos entre el importe del salario, para un año de actividad, de los trabajadores vinculados directamente a la producción.

Precios

Cantidad monetaria pedida u ofrecida, a cambio de una unidad específica de una mercancía o de un servicio. En materia de formación de precios, se identifica por los gastos de trabajo de la empresa que son reconocidos por la sociedad. De forma general incluyen los precios del productor, del comercio mayorista, sus tarifas y sus tasas de margen comercial, así como los precios y tarifas del comercio minorista o a la población.

[REDACTED] incluye también a las tarifas de los servicios. Lo anterior es válido, tanto para los precios mayoristas (relaciones entre entidades), como para los precios minoristas (relaciones con la población).

Formación de Precios

Es el proceso de identificación y agregación de los gastos socialmente necesarios, para poder producir un bien o brindar un servicio, y a partir del resultado de ese proceso, poder fijar el precio del producto o servicio, según corresponda, el cual debe contener una utilidad socialmente reconocida.

Aprobación de Precios

Descentralizar la facultad de aprobar Precios

[REDACTED] terio de las mercancías y servicios cuyos precios y tarifas son aprobados por las empresas encargadas de producirlas o brindarlos.

Niveles de aprobación

Son las instancias facultadas para la aprobación de los precios o tarifas, que pueden corresponder al Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros, a este Ministerio o en quienes este delegue, a los organismos de la Administración Central del Estado, consejos de Administración de las asambleas provinciales del Poder Popular y del municipio especial Isla de la Juventud, así como a las administraciones provinciales del Poder Popular de Artemisa y Mayabeque, organizaciones superiores de Dirección Empresarial y entidades. En todos los casos la autoridad facultada para la aprobación es el Jefe máximo de los diferentes niveles enunciados anteriormente.

Precios mayoristas

Son los que aplican las entidades productoras, importadoras y comercializadoras mayoristas. Estos pueden presentarse de las siguientes formas:

1. Precios

- 1.1. A la salida de las empresas productoras: Precio que se aplica por las entidades productoras a sus producciones y servicios.
- 1.2. Precio de Industria: Es el que se utiliza cuando se requiere estandarizar el precio de un insumo del consumo final, de manera que la diferencia existente entre el precio a la salida de la empresa productora y dicho precio de industria se aporte al Presupuesto del Estado, o se subsidie por este según corresponda.
- 1.3. A la salida de las empresas importadoras: Es el precio del producto importado hasta situarlo en el primer almacén de las entidades circuladoras mayoristas.
- 1.4. A la salida de las empresas comercializadoras mayoristas en cualquiera de sus niveles de circulación: Es el precio del producto cuando sale de los almacenes mayoristas, en cualquiera de los niveles de circulación (nacional, territorial, provincial).
- 1.5. De acopio: En él se reconocen los costos y gastos, incluyendo los correspondientes al acarreo, en que incurren los productores agropecuarios en sus diversas formas productivas, hasta situar los productos en el lugar convenido con las entidades comercializadoras, ya sean estas estatales o no, conteniendo además dichos precios la utilidad que les corresponde obtener por la actividad realizada.

2. Tarifas técnico-productivas: Las tarifas de los servicios que se prestan entre entidades empresariales o de estas a unidades presupuestadas u otras formas organizativas de producción y servicios.

Utilidades

Es el resultado positivo que pueden obtener las empresas una vez deducidos de sus ingresos, los costos y gastos en que dicha entidad incurrió para la elaboración de un producto o en la prestación de un servicio. Es un elemento componente del precio.

Margen Comercial

Es el ingreso que deben recibir las entidades que realizan la función circuladora, para resarcirse de los gastos operacionales o de circulación en que necesariamente incurren durante dicho proceso, sin incluir los costos de las mercancías comercializadas y obtener, además, utilidades.

Tasa de margen comercial: Es la forma de expresión relativa del margen comercial. La tasa puede expresarse en dos formas:

Como una magnitud fija por unidad física (la más conveniente de las dos, por evitar los riesgos inherentes a la fluctuación de los precios de adquisición de los productos) y se expresa en pesos/tonelada, pesos/m³ u otros.

También puede calcularse sobre el costo de la circulación mercantil como un por ciento de esta, que en dicho caso se aplican sobre los precios de empresa o costo de adquisición.

Vinculación Directa

Este concepto define como tal a la actividad mediante la cual las empresas intervienen en la circulación de mercancías sin participación directa (física) 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 con lo que este Ministerio establezca en cada caso.

Arancel:

Tarifa oficial establecida para el cobro del impuesto aduanero.

Costos por Subactividad:

Son los costos que se cubren con el precio que no tienen respaldo productivo. Ejemplo de ello son los costos por subutilización de las capacidades productivas instaladas.

ANEXO No. 2

FICHA PARA LA FORMACIÓN DEL PRECIO MAYORISTA POR MÉTODOS DE GASTOS

En general, la Ficha para el Precio o Tarifa utilizada por las entidades productoras o de servicios, cumple con los siguientes requerimientos:

- a) Su cálculo y desagregación se realiza en base a los Lineamientos Generales para la Planificación y Determinación del Costo de Producción vigentes, tomando en consideración las especificidades que se detallan más adelante.
- b) Se elabora a partir de normas de consumo y de trabajo económicamente fundamentadas. Los costos planificados que se reconocen para la formación de precios están basados en los principales indicadores técnico-económicos que garanticen un adecuado nivel de eficiencia en el consumo energético, de materias primas o materiales, niveles máximos de

mermas permisibles, y de ellas las recuperables. En ningún caso pueden sustentarse en los costos reales, para evitar el encubrimiento de ineficiencias.

- c) Se desagregan en anexo todas las partidas del consumo material del producto o servicio en cuestión. Se identifican claramente los importes del consumo material que se corresponde con mermas o desperdicios normados.
- d) Para determinar los importes de los insumos fundamentales y de los gastos directos de salario que sirven de fuente para esta ficha, se utilizan los modelos

siempre deben acompañar a la ficha. Los tres modelos, con la explicación para su llenado, forman parte del presente Anexo.

- e) La información de los importes unitarios estrictamente se refiere a la producción y servicios, que se efectúa según lo que se encuentra asentado en sus registros. Es decir, no pueden incluirse gastos para otras producciones o servicios, o las mismas con otros destinos, aunque sean del mismo proceso productivo.

- f) si existen deben deducirse, en todos los casos, de la Ficha para Precios o Tarifas, lo que significa que deben reducirse, proporcionalmente, los gastos por depreciación de los Activos Fijos Tangibles a incluir en la mencionada ficha. Se puede aceptar, como una adecuada utilización de las capacidades instaladas un mínimo de hasta el 75 % de aprovechamiento de la capacidad instalada. El monto dejado de considerar en la Ficha, por este concepto, se asume por la entidad con su Resultado.

- g) Se debe comparar la Ficha para el Precio o Tarifa con las de otros productos análogos, producidos o no por la propia empresa, como importante elemento de referencia y evaluación de la correcta determinación de las mismas.

Cuando un mismo producto es elaborado por diferentes establecimientos o entidades, la Ficha para Precios o Tarifas se confecciona a partir de los costos unitarios planificados, una vez depurados, como se establece en la presente, de aquellas entidades que se seleccionen para conformar el Costo Medio para la formación de precios.

- a) En la referida selección deben considerarse los productores más representativos en cuanto a eficiencia, tecnología y volumen de producción, desestimando precisamente aquellas entidades cuya eficiencia sea mucho menor que el comportamiento general. Su correcta selección es esencial y debe registrarse en el expediente de formación de precios, que se conserva en la entidad autorizada para aprobar los mismos.

- b) Los elementos principales de la formación del precio se informan a las entidades productoras cuando no sean estas las que lo formen, para que puedan comparar la Ficha con sus costos unitarios.

- c) Debe delimitarse en cada caso si los gastos de distribución y ventas se consideraron en la formación del precio mayorista, o si corresponden a un margen comercial, para garantizar que nunca se carguen por duplicado al cliente, lo que se precisa en el expediente, al formar estos precios. De presentarse posibles variantes de comercialización, se determinan los precios para cada variante y se delimita claramente el punto de entrega de los productos en la descripción de estos, además de proponer el margen comercial correspondiente, si ello resultase procedente. Las posibles variantes de comercialización pueden ser:

1. A la salida de fábrica.
2. Hasta determinado punto de la distribución.
3. Hasta el almacén de recepción del cliente.

En la Ficha para Precios o Tarifas formados por Métodos de Gastos no se incluyen en el costo de producción, como base para formar Utilidades, los conceptos de la Seguridad Social (Contribución y Prestaciones a Corto Plazo), sino que se reconocen como gastos. De igual modo, tampoco forman parte de este costo base los Gastos Generales y de Administración, los de Distribución y Venta y los Financieros, así como el importe de los impuestos por la Utilización de la Fuerza de Trabajo y otros tributos que se establezcan.

Para la formación de precios tampoco se reconocen, en el costo de la producción o los servicios, los siguientes gastos:

- a) Los gastos de embalaje y transportación, compensados por el comprador por sobre el precio de empresa.
- b) Las multas, recargos y compensaciones por incumplimiento de obligaciones contractuales que deba asumir la empresa.
- c) Los pagos efectuados a partir de la distribución de la ganancia.
- d) Las pérdidas por pedidos anulados.
- e) Los gastos financiados por el Presupuesto de Inversiones.
- f) 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.
- g) Los gastos y las pérdidas incurridos en la paralización de fábricas, talleres o líneas de producción ocasionados por decisión estatal o causa de fuerza mayor o que sean reclamables a terceros.
- h) Los gastos de capacitación considerados como gastos sociales, incurridos en la elevación del nivel cultural y técnico de los trabajadores.

Indicaciones para elaborar la Ficha para Precios o Tarifas:

- a) Los datos del encabezamiento se corresponden con el nombre de la empresa, la descripción del producto o servicio, el órgano u organismo a que pertenece, la unidad de medida y el código del producto o servicios de que se trata.
- b) Se especifica el nivel de utilización de la capacidad productiva instalada para la elaboración del producto, así como la producción real obtenida en el último año y lo previsto 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.

Descripción del contenido de cada una de las filas del modelo tipo de la Ficha para Precios o Tarifas:

Fila 1 Materias primas y materiales: Considera los gastos de recursos materiales comprados y producidos, que se emplean en la producción, identificables directamente en los productos y servicios prestados por la empresa. En el caso de los recursos materiales adquiridos se refleja el monto que se pague al suministrador (costo más margen comercial) y para los producidos por la propia entidad al costo de producción. En esta fila quedan incluidos:

- 1.1. Las materias primas, materiales básicos y auxiliares, artículos de completamiento y semielaborados adquiridos.
- 1.2. Combustibles y lubricantes utilizados para producir energía en el proceso productivo, incluye el valor de las tasas de recargo, según las normas técnicas establecidas.
- 1.3. Energía eléctrica utilizada en la producción, de acuerdo a la tarifa que paga la entidad, dividido entre la producción, según las normas técnicas establecidas.
- 1.4. El agua utilizada en la producción, de acuerdo a las tarifas vigentes, dividido entre la producción, según las normas técnicas establecidas.

Fila 2 Salarios: Se consignan el salario y las vacaciones (se entiende como tal lo que se establece legalmente por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social). Los pagos por concepto de estimulación no se pueden incluir cuando están condicionados al incremento de la eficiencia a partir de la disminución de los costos.

En la ficha no pueden reconocerse incumplimientos de la productividad, por lo que solo se considera, para cada operación, el tiempo normado según la carta o ficha tecnológica, y no el real utilizado. El importe del salario requerido para ello se obtiene del modelo

comprobación.

Cuando el producto o servicio sea similar a otros existentes, los gastos de fuerza de trabajo que se incluyan en la ficha han de ser coherentes con los reconocidos en los restantes surtidos.

Fila 3 Otros Gastos Directos: Se corresponde con los gastos en que se deba incurrir, de acuerdo a los equipos u otros conceptos que participan directamente en la producción o en la prestación del servicio específico.

Fila 4 Gastos Asociados a la Producción: El importe de esta fila se determina a partir de utilizar el coeficiente aprobado, según corresponda, multiplicado por el salario de los obreros directos a la producción (o por la base que se autorice). Se desglosan los elementos que lo componen, y de manera obligatoria los correspondientes a salario y combustibles.

Fila 5 Total de Costos: Suma de las filas 1, 2, 3 y 4. No se consideran como costo los conceptos de Gastos Generales y de Administración, los de Distribución y Venta, los intereses y comisiones bancarias, la Contribución a la Seguridad Social, ni las prestaciones de esta a Corto Plazo, tampoco se incluye el Impuesto por la Utilización de la Fuerza de Trabajo.

Fila 6 Gastos Generales y de Administración: Se determina a partir de utilizar el coeficiente aprobado, según corresponda, multiplicado por el salario de los obreros directos a la producción (o por la base que se autorice).

Se desglosan los elementos que lo componen, y de manera obligatoria los correspondientes a salario y combustibles.

Fila 7 Gastos de Distribución y Venta: Estos se incluyen en los casos que no proceda la aplicación de una tasa de margen comercial. Se determinan mediante la utilización del coeficiente aprobado según corresponda, multiplicado por el salario de los obreros directos a la producción (o por la base que se autorice).

Se desglosan los elementos que lo componen, y de manera obligatoria los correspondientes a salario y combustibles.

Fila 8 Gastos financieros: Comprende los gastos en que se incurra, relacionados con las operaciones financieras, reconociendo solo los conceptos de intereses y comisiones bancarias.

Fila 9 Gastos por financiamiento a la OSD: Cuota que se entrega a la organización superior de dirección empresarial para sufragar los gastos asociados a su funcionamiento.

Fila 10 Contribución a la Seguridad Social: Se anotan los gastos correspondientes a la Seguridad Social de los trabajadores directos en la producción o el servicio, el de los técnicos y dirigentes de la producción que no se encuentran vinculados a un producto o servicio específico, así como el del personal que pertenece a las actividades de Administración y de Distribución y Venta.

El monto a reflejar debe corresponder al 12,5 % de la suma de las filas 2; 4.1; 6.1 y 7.1.

Fila 11 Gastos de Seguridad Social a Corto Plazo: Pagos por las prestaciones de seguridad social a corto plazo de los trabajadores directos e indirectos a la producción, así como el del personal que pertenece a las actividades de Administración y de Distribución y Venta. El monto a reflejar no puede exceder al por ciento establecido, de la suma de las filas 2; 4.1; 6.1 y 7.1.

Fila 12 Impuesto por la Utilización de la Fuerza de Trabajo: Comprende el pago que por este concepto se realiza por el salario de los trabajadores directos e indirectos a la producción, así como el del personal que pertenece a las actividades de Administración y de Distribución y Venta. El monto a reflejar se obtiene mediante la aplicación de la tasa impositiva aprobada a la suma de las filas 2; 4.1; 6.1 y 7.1 En las filas 13, 14 y 15 se reflejan los importes resultantes de aplicar los

impuestos correspondientes, de acuerdo a lo establecido en la Ley Tributaria vigente.

Filas de la 13 a la 15: Se desglosan otros tributos, según corresponda en cada caso.

Fila 16 Otros Gastos Autorizados por el MFP: Se anotan otros gastos expresamente autorizados por este Ministerio.

Fila 17 Total de Gastos: Resultado de sumar las filas desde la 6 hasta la 13, ambas inclusive.

Fila 18 Normativa de utilidad a aplicar: Se anota la normativa utilizada para la formación del precio o tarifa, la cual puede ser igual o inferior a la máxima aprobada por el Ministerio de Finanzas y Precios.

Fila 19 Masa de Utilidad: Resultado de aplicar la tasa o normativa autorizada a los costos totales (fila 5 x fila 18 dividido por 100).

Fila 20 Precio o Tarifa: Se determina el precio o tarifa máxima sumando las filas 5 más la 17 más la 19.

FICHA PARA PRECIOS O TARIFAS				
Producto o Servicio:		% utilización capacidad:		
Código Prod. o Serv.:	UM:	Nivel de Producción:	Plan	Real
CONCEPTOS		Fila	TOTAL	
Materia Prima, Materiales e Insumos directos		1		
	Insumos	1.1		
	Combustible	1.2		
	Energía	1.3		
	Agua	1.4		
Salarios		2		
	De ello Estimulación	2.1		
Otros Gastos Directos		3		
Gastos asociados a la Producción		4		
	de ello Salarios	4.1		
	Combustible	4.2		
COSTO TOTAL (1+2+3+4+5)		5		
Gastos Generales y de Administración		6		
	de ello Salarios	6.1		
	Combustible	6.2		
Gastos de Distribución y Venta		7		
	de ello Salarios	7.1		
	Combustible	7.2		
Gastos Financieros		8		
Gastos por Financiamiento entregado a la OSDE		9		
Contribución a la Seguridad Social		10		
Gastos de Seguridad Social a corto plazo		11		
Impuesto por la Utiliz. de la Fuerza de Trabajo		12		
Impuesto Sobre las Ventas		13		
Contribución Territorial		14		
Impuesto Especial a Productos		15		
Otros gastos autorizados por el MFP		16		
TOTAL DE GASTOS (suma de la 6 a la 16)		17		
Normativa de Utilidad a aplicar		18		
Masa de Utilidad (5 x 18 / 100)		19		
PRECIO o TARIFA (5 + 17 + 19)		20		
Elaborado por:		Firma:	Cargo:	Fecha:
Aprobado por:		Firma:	Cargo:	Fecha:

DE LA PRODUCCIÓN				E LOS OBREROS		Ministerio de Finanzas y Precios	
MODELO				TIPO			
Empresa:				Organismo/OLPP			
Código del producto o servicio:							
Descripción del Producto o Servicio:							
Unidad de valor: pesos y centavos				Unidad de tiempo: hora			
Descripción de las operaciones	Cantidad de trabajadores por operación o actividad	Categoría Ocupacional	Grupo Escala	Salario/ Hora S/categoría y grupo	Pagos Adicionales (para una hora)	Norma de tiempo (en horas)	Gasto de Salario
1	2	3	4	5	6	7	8
Confeccionado por:						Fecha	
Nombre y apellidos:							
Aprobado por:						Fecha	
Nombre y apellidos:							

DESAGREGACIÓN DE LOS INSUMOS				Ministerio de Finanzas y Precios				
ORGANISMO/EMPRESA				MODELO				
CÓDIGO DEL PRODUCTO O SERVICIO				DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO/ SERVICIO				
UNIDAD DE MEDIDA:			CANTIDADES FÍSICAS:					
			COSTO BASE			COSTO PROPUESTO		
			NORMA DE CONSUMO	PRECIO ANTERIOR	IMPORTE	NORMA DE CONSUMO AJUSTADA	NUEVO PRECIO	NUEVO IMPORTE
1	2	3	4	5	6 (4x5)	7	8	9 (7x8)
Confeccionado por:	Nombre y apellidos			Cargo:			Firma:	
							Firma:	
							Fecha	

CONTENIDO DEL MODELO
[REDACTED] E SALARIO
DE LOS OBREROS DE LA PRODUCCIÓN
[REDACTED]

Este modelo tiene como objetivo determinar, a los efectos de una propuesta de precio o tarifa, el gasto de salario necesario en la elaboración de un producto o prestación de un servicio, complementando así la Ficha para Precios o Tarifas.

En el cuerpo del modelo se describirán:

Columna 1: Descripción de todas las operaciones que intervienen en el proceso productivo o de prestación del servicio.

Columna 2: Se consigna la cantidad de trabajadores que intervienen en cada operación/actividad. Puede coincidir más de uno en la misma operación, siempre que todos ellos requieran la misma norma de tiempo para ejecutarla. De existir diferentes normas de tiempo para una misma operación, entonces se habilitan tantas filas para dicha operación como normas de tiempo diferentes posea.

Columna 3: Se reflejan las categorías ocupacionales según el Clasificador de Cargos establecido por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social para la empresa.

Columna 4: Se anota para cada operación el Grupo Escala a que pertenece el (o los) trabajador(es) que la realiza(n). En una misma operación pueden intervenir obreros de diferentes Grupos Escala, por lo que es necesario habilitar filas independientes por Grupo, en cada operación que posea esta característica.

Columna 5: Se anota el salario horario según lo establecido por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social para cada Categoría y Grupo Escala.

Columna 6: Se reflejan los pagos adicionales autorizados por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, expresados para una hora.

Columna 7: Se consigna la norma de tiempo en horas que necesita un trabajador para realizar la operación/actividad que requiere el producto o servicio en cuestión, la que debe estar debidamente refrendada en la carta tecnológica o ficha técnica del producto o servicio.

Columna 8: Se refleja el gasto de salario de cada operación, el que se obtiene al multiplicar la columna 2 por la suma de las columnas 5 más la 6. Dicho resultado se multiplica a su vez por la columna 7, todo lo cual puede expresarse de la siguiente forma: $col.8 = col.2 \times (col.5 + col.6) \times col.7$. La suma de esta columna es el importe que se refleja en la fila 2 de la Ficha para Precios o Tarifas.

CONTENIDO DEL MODELO
[REDACTED]

1. Este modelo tiene como objetivo recoger la desagregación de los insumos que se requieren

en la elaboración del producto o la prestación de un servicio.

2. En el caso de la elaboración de productos se desagrega la totalidad de los insumos necesarios, que puedan identificarse con este.
3. Para los servicios solo se tienen en cuenta los materiales que se cobren de forma independiente.
4. En el encabezamiento se consigna el nombre de la empresa productora o que va a prestar el servicio, así como el Órgano u Organismo a que pertenece, su código y la descripción del producto o servicio objeto de la propuesta. La unidad de medida en que se valora la producción o servicio y las cantidades físicas anuales.

5. En las columnas se refleja lo siguiente:

Columnas 1 y 2. Se consignan los códigos y descripción de las materias primas y materiales insumidos en el proceso de elaboración del producto o prestación del servicio, incluye el combustible y energía eléctrica utilizados con fines tecnológicos, cuando sean clasificados como directos, así como el agua, cuando su valor dentro del costo sea significativo y su consumo sea medible.

Columna 3. Se identifica la unidad de medida en que se refleja cada insumo.

[REDACTED]
 lizarán si se trata de una modificación de precios o si el producto o servicio nuevo tuviera un comparable determinado.

Columna 4: Se reflejan los índices de consumo necesarios para la producción o prestación del servicio, avalados por el área técnica, expresados en la misma unidad de medida en que se identifica el insumo.

Columna 5: Se anota el precio correspondiente a la unidad de medida de cada uno de los insumos que formaron parte del producto base o comparable. En el caso de los recursos materiales adquiridos, se refleja el monto que se pague al suministrador (costo más recargo comercial) y si son producidos por la propia entidad se refleja en el desglose valorados al costo de producción sin utilidad.

Columna 6: Es el resultado de multiplicar la columna 4 por la 5.

[REDACTED]
 los datos correspondientes a la propuesta en cuestión.

Columna 7: Para los casos de modificaciones, esta columna se refiere a la norma de consumo que cambia en el costo base que se pretende modificar. De ser un producto nuevo se consigna la norma de consumo para el mismo.

Columna 8: Mantienen el mismo principio explicado para la columna 9.

Columna 9: Es el resultado de multiplicar la columna 7 por la 8.

ANEXO No. 3
**DETERMINACIÓN
DE LOS COEFICIENTES
DE GASTOS INDIRECTOS**

I. Consideraciones generales:

El procedimiento es válido para todas las entidades, con independencia de las características de sus procesos productivos o de prestación de servicios.

Los Gastos Indirectos se clasifican como Gastos Asociados a la Producción, Gastos Generales y de Administración y los Gastos de Distribución y Ventas. El coeficiente de gastos indirectos se puede calcular de forma independiente para cada uno de estos elementos o de forma global.

El monto de los Gastos Asociados a la Producción, de los Gastos Generales y de Administración y de los Gastos de Distribución y Ventas que como máximo se pueden incluir en la ficha para la formación de precios se determina a partir de Coeficientes Máximos de Gastos Indirectos para la formación de precios, que se aprueban por este Ministerio, como norma general, ello posibilita formar precios o tarifas menores a partir de aplicar coeficientes inferiores. No se refiere a los coeficientes de prorrateo de costos, que puedan utilizarse a fines contables.

II. Sobre los coeficientes de gastos indirectos

El coeficiente de gastos indirectos es la expresión mediante la cual se recuperan los gastos indirectos de la actividad (gastos en que se incurre no siendo identificables con un producto o servicio determinado) e incorpora a cada servicio o producto una parte proporcional de ellos.

Estos coeficientes se conforman para la empresa, grupo de estas, establecimientos productivos o por unidad de producción o servicio, según se considere más conveniente en cada caso.

En las actividades que se ejerzan indistintamente por varias entidades se podrá autorizar, por el Ministerio de Finanzas y Precios, a que determine estos coeficientes una de ellas, o la entidad superior a la que se subordina, de manera que se evite la inclusión de gastos indirectos diferentes en actividades similares.

III. Determinación de los coeficientes de gastos indirectos

Las entidades determinan los coeficientes que requieren para el desarrollo de sus actividades, siempre que no excedan el límite máximo establecido por el Ministerio de Finanzas y Precios para cada Sección o División de la Economía. De resultar superiores los coeficientes calculados por una entidad, entonces debe presentar a este Ministerio la propuesta para su evaluación, debidamente fundamentada y avalada por el máximo nivel de dirección al que se subordina.

El cálculo de dichos coeficientes se realiza a partir del nivel de gastos planificados o presupuestados

como Gastos Asociados a la Producción, Gastos Generales y de Administración y como Gastos de Distribución y Ventas, depurado de los gastos por ineficiencias, excesos de capacidad instalada e insuficiente utilización de los recursos.

Se incluyen también los gastos por financiamiento a las organizaciones superiores de dirección empresarial, en los casos que corresponda.

Para calcular el coeficiente, el valor total de los gastos antes mencionados se divide entre el importe planificado para doce (12) meses del salario de los trabajadores vinculados directamente a la producción. En casos específicos se puede autorizar por el Ministerio de Finanzas y Precios la utilización de otra base de cálculo para expresar estos coeficientes u otros métodos para considerar estos gastos en la formación de precios y tarifas.

Para la aplicación de los gastos indirectos se utilizan coeficientes o tasas predeterminadas, de igual manera que la descrita anteriormente, solo que la base de cálculo lo constituyen los gastos indirectos predeterminados y la base de cálculo que se escoja también se predetermina.

Una vez que el nivel de producción o servicios y el total de costos indirectos se hayan estimado para el período, se calcula la tasa predeterminada de aplicación de costos indirectos correspondiente a ese período. Las tasas de aplicación de los costos indirectos se fijan por lo general en términos de pesos por unidad de la actividad estimada de alguna base (denominada actividad denominador).

En este caso la utilización de tasas predeterminadas originan diferencias entre los gastos indirectos de producción reales y los calculados, lo que constituye una desviación del costo y como tal debe ser analizada.

Se deben tomar como referencia los tres años anteriores a la propuesta de coeficiente para poder establecer una comparación del comportamiento histórico de estos gastos. Se puede utilizar una hoja de trabajo como la propuesta en este propio Anexo, siempre que no sean incorporados otros gastos a los que se nominalizan a continuación.

Para la actividad Empresarial, según las Normas Generales de Contabilidad, los Gastos Asociados a la Producción incluyen los siguientes:

- a) Salario de técnicos y dirigentes de la producción no vinculados al producto o servicio.
- b) Gastos de las actividades de mantenimiento, reparaciones corrientes y amortización de los equipos e instalaciones productivas.
- c) Gastos de protección del trabajo en las áreas productivas.
- d) Gastos de preparación y asimilación de la producción.
- e) Desgaste de útiles y herramientas.

- f) Gastos por las actividades de Dirección de la producción y servicios auxiliares de esta.
 g) Gastos por el Control de la Calidad de la producción o el servicio.
 h) Gastos por la actividad de investigación.

Los Gastos Generales y de Administración:

Incluyen el importe de los gastos en que se incurren en las actividades de administración de la entidad o de las organizaciones superiores de dirección (unión o grupo empresarial) y aquellos que tienen un carácter general (protección, áreas verdes, etc.). Se excluyen los del personal de dirección vinculado a la producción.

Comprende los siguientes gastos:

- a) Salario del personal de dirección de la empresa.
 b) Gastos de oficina (teléfonos, correos, electricidad, consumo de materiales, etc.)

- c) Depreciación de los activos fijos de las actividades generales de dirección, cafeterías y locales destinados a actividades socio-culturales de la entidad.

- d) Mantenimiento y reparaciones corrientes de las instalaciones y equipos de uso general.

- e) Gastos generales de Protección del Trabajo y Preparación de Cuadros.

- f) Gastos en comisión de servicios.

Gastos de Distribución y Ventas:

Se registran en esta los conceptos en que se incurran, relacionados con las actividades posteriores a la terminación del proceso productivo, destinados a garantizar el almacenamiento, entrega y distribución de la producción terminada, asumidos por la entidad y contenidos en el precio de venta.

Hoja de Trabajo para Determinar los Coeficientes de Gastos Indirectos

INDICADORES	Años base		
	20xx	20xx	20xx
A: ELEMENTOS DE GASTOS ASOCIADOS A LA PRODUCCIÓN			
Salario de técnicos y dirigentes de la producción no vinculados al producto o servicio.			
Gastos de las actividades de mantenimiento, reparaciones corrientes y amortización de los equipos e instalaciones productivas.			
Gastos de protección del trabajo en las áreas productivas.			
Gastos de preparación y asimilación de la producción.			
Desgaste de útiles y herramientas.			
Gastos por las actividades de Dirección de la producción y servicios auxiliares de esta.			
Gastos por el Control de la Calidad de la producción o el servicio.			
Gastos por la actividad de investigación.			
TOTAL:			
B: ELEMENTOS DE GASTOS GENERALES Y DE ADMON.			
Salario del personal de dirección de la empresa.			
Gastos de oficina (teléfonos, correos, electricidad, consumo de materiales, etc.)			
Depreciación de los activos fijos de las actividades generales de dirección, cafeterías y locales destinados a actividades socio-culturales de la entidad.			
Mantenimiento y reparaciones corrientes de las instalaciones y equipos de uso general.			
Gastos generales de Protección del Trabajo y Preparación de Cuadros.			
Gastos en comisión de servicios.			
TOTAL:			
C: SALARIO DE LOS TRABAJADORES DIRECTOS			
Salario de los trabajadores directos			
D: DETERMINACIÓN DE LOS COEFICIENTES DE GASTOS			
Coeficiente de gastos grales. y de administración = (B/C)			
Coeficiente de gastos asociados a la producción = (A/C)			

ANEXO No. 4

MINISTERIO DE FINANZAS Y PRECIOS		CÁLCULO DE LA TASA DE MARGEN COMERCIAL			MODELO M-TMC	
ORGANISMO:		EMPRESA:		Grupo:		
				UM: %		
Nivel de Circulación:						
No.	CONCEPTO	Total				
		PERÍODO A INFORMAR				
		Año 20XX (c)	Año 20XX (d)	Propuesta 20XX (e)	Relación % f(e/c)	Relación % g(e/d)
(a)	(b)					
1	Materiales					
2	Combustible					
3	Energía					
4	Salarios					
5	Depreciación y Amortización					
6	Gastos de Transportación					
7	Otros Gastos					
8	Total de Gastos de Operación					
9	Tasa de Utilidad (%)					
10	Masa de Utilidad					
11	Otros conceptos de gastos					
12	Mermas (según normas)					
13	Costo de las Ventas					
14	Unidades físicas circuladas					
15	Tasa de Margen Comercial					
				F E C H A		
				Día	Mes	Año
Aprobado por:						

EXPLICACIÓN DEL MODELO M-TMC.

En el Modelo M-TMC se reflejan los gastos incurridos en los dos años anteriores a la propuesta, a partir de los resultados asentados en los registros contables, así como lo previsto para el año solicitado. Debe acompañarse a la propuesta, copia del Estado de Rendimiento del cierre de las operaciones de esos años y el Plan del año para el que se solicita la tasa, con la apertura total de los gastos, con la exclusión de aquellos que no pueden ser incluidos en la conformación de la tasa de margen comercial.

A continuación se relacionan las indicaciones para elaborar el modelo M-

a) Tiene como objetivo recopilar la información necesaria para el cálculo de la tasa de margen comercial, por grupos de productos, tanto en la importación, como en la circulación interna. La información referida a valores se refleja en miles de pesos con un decimal, mientras la relativa a volúmenes de mercancía se informa en cantidad de unidades físicas. Ej: Toneladas, kilogramos, litros, etc.

b) En el cuerpo del modelo se anota el nombre de la empresa solicitante, así como el de su organismo superior, el nivel de circulación comercial y se marca con una equis (X) el nivel que se corresponda con aquel donde la entidad circula sus mercancías. Se presenta una propuesta individual para cada nivel de circulación.

c) En las columnas c) y d) se anotan los datos correspondientes a los dos años anteriores a la presentación de la propuesta, mientras en la columna e) (Propuesta) se expresa el contenido de los elementos de gastos

la tasa de margen comercial solicitada.

La información de los gastos contenida en el modelo debe ser inferior a la que se refleja en los Estados Financieros de la entidad, al tener en cuenta que de este deben depurarse aquellos gastos no estrictamente necesarios, de acuerdo a lo establecido en la presente.

Cuando una empresa presente varios modelos M-TMC, debe verificar que la sumatoria de todos los modelos cumpla la condición antes referida, respecto a los Estados Financieros.

**Contenido de cada una de las filas
del modelo tipo para el cálculo de las tasas
de margen comercial (M-TMC)**

Filas 1 hasta la 3: Se reflejan los datos, acorde a los principios establecidos en las Normas Cubanas de Contabilidad, según el período a informar, deducidos aquellos gastos no reconocidos como necesarios.

Fila 4: Se refleja el salario (se entiende como tal lo establecido legalmente por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social). Los pagos por concepto de estimulación no se incluyen cuando estén condicionados al incremento de la eficiencia a partir de la disminución de los costos.

Fila 5: Se consignan los gastos por concepto de depreciación y amortización, según corresponda y que como norma, no excedan de un año.

Fila 6: Gastos asociados a la transportación de los productos, ya sea con transporte propio o contratado a terceros.

Fila 7: El importe reflejado debe ser abierto totalmente para conocer en detalle su composición. Esto se envía en anexo al modelo M-TMC.

Filas 8: Total de Gastos de Operación. Se anota la cifra resultante de sumar desde las filas 1 a la 7 (ambas inclusive).

Fila 9: Tasa de utilidad. Se refleja el porcentaje utilizado en la propuesta, de acuerdo a la normativa establecida para conformar las tasas de margen comercial.

Fila 10: Masa de utilidad. En la información correspondiente a los años anteriores a la propuesta (columnas c y d) se refleja el resultado obtenido por la entidad en esos períodos. La propuesta (col. e) es el resultado de la multiplicación de la fila 9 por la fila 8.

Fila 11: Otros conceptos de gastos. Incluye los Gastos Financieros (intereses y comisiones bancarias), Gastos de la Seguridad Social (Contribución y Prestaciones a Corto Plazo), el Impuesto por la Utilización de la Fuerza de Trabajo y otros conceptos expresamente autorizados por este Ministerio. Su desglose debe detallarse en Anexo.

Fila 12: Mermas y deterioros que se encuentren dentro de los límites aceptados por norma. No se refiere a pérdidas o faltantes de materiales o productos.

Fila 13: Costo de las ventas.

Fila 14: Unidades Físicas Circuladas. Se anota la cantidad de unidades físicas del producto circulado por la entidad, de acuerdo a lo certificado por la empresa en su información estadística. Esta fila solo se utilizará cuando se calcula la tasa por unidades físicas.

Fila 15: Tasa de margen comercial. Si la tasa se expresa en valores fijos por unidades físicas entonces se anota el resultado de sumar las filas 8, 10, 11 y 12 dividido entre la fila 14.

Si la tasa se expresa en forma porcentual se anota el resultado de sumar las filas 8, 10, 11 y 12 dividiéndolo entre la fila 13, resultado que se multiplica por 100.

Pie del modelo. Se anotan los nombres y apellidos de las personas que confeccionan y aprueban la presentación del modelo.

ANEXO No. 5

**REQUERIMIENTOS GENERALES
PARA LA PRESENTACIÓN
DE SOLICITUDES DE LAS PROPUESTAS
DE PRECIOS, TARIFAS Y COEFICIENTES
DE GASTOS INDIRECTOS**

Para las tramitaciones de temas de precios, se presenta documento con la solicitud oficial de aprobación o modificación del precio o tarifa, firmado por el jefe máximo de la entidad y dirigido a su homólogo en el nivel facultado para aprobarlos.

Para ello, se tienen en cuenta los aspectos siguientes, según proceda en cada caso:

a) Generalidades de la propuesta:

1. Identificación oficial y nombre completo de la entidad para la cual se solicita la aprobación o modificación y sus características generales.
2. Descripción detallada del producto o servicio, cuyo precio mayorista es objeto de la propuesta. Precisar si existe oferta actual.
3. Explicación de los motivos o principales causas que originan la propuesta y su método de formación, con el detalle de los conceptos de gastos y normativa o tasa de utilidad, según corresponda.
4. Información de precios de producciones o servicios similares o de referencia, interna o externa, así como qué otras entidades realizan la producción o prestan el servicio, objeto de la propuesta y la magnitud de sus precios y tarifas. Si reciben o no financiamiento del Presupuesto del Estado.
5. Si se trata de una modificación debe identificarse la disposición jurídica que estableció el precio o tarifa, así como los principales conceptos que se modifican y sus causas.
6. Debe informarse si se había solicitado anteriormente la aprobación o modificación, o si existe alguna indicación de nivel superior sobre el tema.

b) Flujo operacional de la entidad:

1. Se precisa conocer el proceso de compra-producción-venta de la entidad, explicando qué entidades suministran las materias primas o insumos utilizados en el proceso productivo o de servicios, si son adquiridas mediante empresas circuladoras, directamente del importador o de un productor nacional.
2. A quiénes venden sus producciones, si es directamente a entidades consumidoras o a circuladoras y bajo que términos o condiciones realizan dicha venta. Esta información estará referida al proceso actual y proyectado. De existir diferencias entre ambos, explicar causas, ventajas o desventajas.

c) Datos económicos y financieros que validan la propuesta:

1. Estructura de sus producciones y ventas.
 2. Precios de productos y servicios similares en diferentes mercados de venta, y en caso de sustitutos de importaciones o productos para la exportación, precisar los precios de venta en el mercado externo.
 3. Comportamiento de la relación salario medio/productividad y del costo por peso de producción u otro indicador de eficiencia, según el tipo de actividad, tanto del año anterior a la propuesta y hasta el último trimestre vencido en el año donde se presenta la misma.
 4. Rentabilidad actual y la esperada con la propuesta.
 5. Capital de trabajo y capital social de la entidad, según se requiera.
 6. Bonificaciones, exenciones y otros beneficios financieros recibidos.
 7. Utilización de las capacidades (producción real contra capacidad instalada). Lo anterior se refiere a cuánto es posible producir y su diferencia con la realidad en el año base. Para la propuesta se toma la capacidad instalada y la producción esperada.
 8. Nivel de producción plan y real. Variación de los costos, las ventas y las utilidades comparada con los últimos 3 años.
- d) Copia del Estado de Rendimiento (de los períodos antes mencionados), así como los anexos de gastos (desglosado por conceptos). Se presentan los emitidos al cierre del año anterior a la propuesta y hasta el último trimestre vencido en el año donde se presenta la misma.
- e) Constancia de la conciliación con los principales consumidores, clientes u otros organismos, instituciones, según corresponda.
- f) Principales valoraciones de los efectos económicos y fiscales a tener en cuenta:
1. Impacto en la cadena de valores de precios mayoristas y minoristas, su efecto en el Presupuesto del Estado (si se requiere financiamiento de este, si minorra o incrementa la captación de Impuestos).
 2. Impacto de la propuesta para la entidad que propone, los principales consumidores o clientes, los productores individuales y para la población.
 3. Afectaciones que pudiera provocar en la cadena productiva si se trata de un insumo de otra producción. De aprobarse la propuesta, precisar a quiénes beneficia y en cuánto. Si no fuera así, cuáles son las afectaciones estimadas.
 4. Comparar los niveles de rentabilidad para las entidades productoras y de servicios (Rentabilidad actual, costo por peso u otro indicador de eficiencia y los esperados con la propuesta para las entidades implicadas)
- g) Modelos, en correspondencia con la solicitud:
1. Ficha para Precios o Tarifas y sus anexos con los desgloses del Consumo Material y del Gasto de Salario de los Trabajadores Directos a la Producción.
 2. Facturas de insumos fundamentales en períodos que demuestren modificaciones de precios o los niveles de precios actuales.
 3. Resoluciones emitidas con antelación a las propuestas de modificaciones.
- h) Análisis del método de formación de precios o tarifas que se propone:
1. Explicar si se utiliza el método de correlación o el de gastos. Debe precisarse si se emplea alguna variante diferente a la expuesta en la Metodología General de Formación de Precios y Tarifas. Razones por las que se considera debe aplicarse el método seleccionado y no otro.
 2. Informar mediante qué documento se aprobaron los coeficientes de gastos indirectos utilizados y la normativa de utilidad que se aplica. Explicar, si procede, las principales restricciones establecidas en la utilización del método de gastos o del que se aplique en el momento de presentación de la propuesta.
 3. Fundamentar detalladamente los incrementos de los elementos integrantes de la ficha para la formación de precios, como son los gastos de materia prima, gastos de fuerza de trabajo y otros gastos. Si se incrementan los elementos de la ficha de precios, se tienen que desagregar los mismos y definir las variaciones de un año a otro, con la justificación de forma detallada.
 4. Referir sobre el comportamiento de la relación salario medio/productividad del trabajo y el costo por peso de producción.
Para la presentación de las propuestas de modificación de Coeficientes Máximos de Gastos Indirectos:
Los argumentos a tomar en cuenta son: la comparación entre los vigentes y los propuestos, el análisis de los elementos que refrendan la propuesta de modificación, a partir de los aspectos contenidos en el Anexo 3.
Para la presentación de las propuestas de modificación de las tasas de margen comercial, los elementos básicos a considerar son:
 1. Fundamentación de las causas que originan el incremento solicitado, medidas adoptadas para reducir los gastos adicionales que permitan mantener, al menos, el mismo nivel de eficiencia alcanzado en etapas anteriores. La entidad solicitante debe realizar el análisis de los índices por elementos para conocer dónde deterioran la eficiencia y poder accionar sobre ello.

De modo similar, se presentan los argumentos, cuando se requieran revisar los límites máximos de las tasas de margen comercial.

2. Presentar el modelo M-TMC donde se refleja la información relativa a los gastos incurridos en los dos años anteriores a la propuesta, así como lo previsto para el año solicitado, partiendo de los resultados asentados en los registros contables. Como complemento al anterior debe entregarse el Estado de Resultado del cierre de las operaciones de esos años y el Plan del año para el que se solicita incrementar la tasa, con la apertura total de los gastos.
3. Efecto económico de la propuesta, para lo cual se toma en cuenta, según proceda lo expuesto en el inciso f) para las solicitudes de precios.

RESOLUCIÓN No. 21/2014

POR CUANTO: Mediante el Acuerdo No. 7334 del Consejo de Ministros, de fecha 19 de diciembre de 2012, se aprobó las funciones específicas del Ministerio de Finanzas y Precios, entre las que se encuentra, según el Apartado Segundo, numeral 11, dirigir y controlar la ejecución de la política aprobada en materia de formación, fijación y modificación de precios y tarifas.

POR CUANTO: Resulta necesario actualizar las disposiciones generales vigentes en materia de formación, fijación y modificación de los precios minoristas y las tarifas a la población, por lo que se ha decidido establecer la Metodología General para la Formación y Modificación de Precios Minoristas y las Tarifas a la Población.

POR TANTO: En el ejercicio de las facultades conferidas en el inciso a) del artículo 100 de la Constitución de la República de Cuba;

Resuelvo:

PRIMERO: Establecer la siguiente:

PARA LA FORMACIÓN Y MODIFICACIÓN DE PRECIOS MINORISTAS Y LAS TARIFAS A LA POBLACIÓN

CAPÍTULO I

DISPOSICIONES GENERALES

ARTÍCULO 1.- Esta Metodología tiene como objetivo, instrumentar la aplicación de la Política de Precios Minoristas aprobada, mediante la revisión y actualización de los procedimientos metodológicos generales para la formación de los precios minoristas y las tarifas a la población.

ARTÍCULO 2.- Por el carácter general de esta metodología, en los casos que se requiera, se emitirán las regulaciones específicas para determinadas secciones o divisiones de la economía. Los órganos u organismos correspondientes presentarán a este

Ministerio sus propuestas de adecuaciones, debidamente fundamentadas.

ARTÍCULO 3.- La metodología para la formación y modificación de los precios minoristas y las tarifas a la población que se establecen por la presente, son de aplicación en las relaciones monetario-mercantiles entre las entidades estatales cubanas, incluyendo las unidades presupuestadas, las sociedades mercantiles y otras personas jurídicas autorizadas, de capital totalmente cubano, con la población.

CAPÍTULO II

FORMACIÓN DE PRECIOS MINORISTAS

ARTÍCULO 4.- Establecer lo siguiente:

- a) Los precios minoristas deben garantizar la recuperación total de los costos y gastos de los productos y servicios que se comercialicen, las obligaciones fiscales que correspondan y asegurar, además, un nivel de utilidad para las entidades comercializadoras minoristas.
- b) Los precios minoristas no reciben subsidios del Presupuesto del Estado. No obstante, se pueden subsidiar productos o servicios de consumo masivo, formen o no parte de la canasta familiar normada, así como otros productos o servicios que excepcionalmente se consideren.
- c) Los precios minoristas se forman por correlación o por métodos de gastos.
- d) Los precios minoristas de los productos o servicios que de forma normada se distribuyen a la población, se forman por métodos de gastos, en cuyos casos, al precio mayorista de adquisición del producto o del servicio en el establecimiento minorista, se adiciona el margen comercial que corresponda y los tributos que procedan.
De requerirse la adición de otros conceptos, las instituciones deben coordinar previamente con este Ministerio para su decisión.
- e) Los precios minoristas de los productos o servicios que se venden liberados se forman por correlación, según el precio de su similar existente en los establecimientos minoristas del país, de acuerdo con sus atributos, características, prestaciones, calidades equivalentes; y se equiparan a las unidades de medida correspondientes. Estos precios toman en cuenta el equilibrio entre la oferta y la demanda.
Cuando no resulte posible formar los precios por correlación, se utilizan métodos de gastos.
Para los servicios que se comercialicen en Cuba y a su vez se exporten, se pueden formar los precios a partir de tomar como referencia los que el mercado internacional reconoce.
- f) El Ministerio de Finanzas y Precios puede evaluar la aplicación de tratamientos diferentes en cuanto a la formación y modificación de precios minoristas

y tarifas a la población, cuando puntualmente se requiera.

ARTÍCULO 5.- Las entidades que realizan comercialización de productos o servicios que se distribuyen a la población de forma liberada, determinan el precio mínimo al que se podrá ofertar el producto o servicio.

Este precio mínimo se determina por el método de gastos y representa el monto mínimo con el que se recuperan los costos y gastos y se cumplen las obligaciones fiscales.

Los elementos que componen el precio mínimo son los siguientes:

$$P_{min} = P_{may} + MC + T + O$$

Donde:

P_{min} = Precio mínimo.

P_{may} = Precio de adquisición de la mercancía.

MC = Monto del margen comercial que corresponde recibir por la comercialización minorista.

T = Impuestos y contribuciones que se definan.

O = Otros conceptos que se autoricen reconocer en el precio por este Ministerio.

1. A los efectos de realizar el cálculo de los precios mínimos, se utilizan las siguientes fórmulas:

1.1. Cuando la tasa de margen comercial se exprese de forma porcentual,

$$P_{may} (1 + TMC^*)$$

$$P_{min} = \frac{P_{may} (1 + TMC^*)}{1 + \sum \text{Tasas de impuestos y contribuciones}^*)}$$

Donde:

TMC = Tasa de Margen Comercial establecida por este Ministerio para la actividad.

*Las tasas de los tributos y la de margen comercial se expresan de forma decimal.

1.2. Cuando la tasa de margen comercial se exprese por unidades físicas,

$$P_{may} + TMC$$

$$P_{min} = \frac{P_{may} + TMC}{1 + \sum \text{Tasas de impuestos y contribuciones}^*)}$$

*Las tasas de los tributos se expresan de forma decimal. La de margen comercial en pesos y centavos.

ARTÍCULO 6.- Si el precio minorista fijado por correlación, según se plantea en el inciso e) del artículo 4, es mayor que el precio mínimo, la diferencia que se produce no constituye ingreso de la entidad y se transfiere al Banco Central de Cuba.

Si al momento de la eliminación de la dualidad monetaria, el precio minorista que se determine a partir de la correlación, es menor que el precio mínimo, se establece el precio por correlación como precio de venta a la población.

La diferencia que se produzca entre este precio minorista y el mínimo, se asume con el resultado empresarial. En casos puntuales, previa consulta del organismo, órgano o entidad correspondiente al Ministerio de Finanzas y Precios, se puede evaluar el financiamiento de esa diferencia de precios por el Presupuesto del Estado, el que se irá reduciendo, en la medida en que exista una recomposición de los precios.

ARTÍCULO 7.- Para los precios minoristas que se formen por métodos de gastos, se utiliza como precio de venta el precio mínimo.

ARTÍCULO 8.- Los precios minoristas de los productos y servicios que se comercialicen por las formas de gestión no estatal, se forman por correlación, con excepción de aquellos que se establecen centralmente, con carácter obligatorio.

ARTÍCULO 9.- Los precios minoristas y las tarifas que se determinen para iguales productos, pueden ser diferentes, en dependencia de las condiciones de venta y categoría comercial de los establecimientos.

ARTÍCULO 10.- [REDACTED] de formatos más pequeños. Al comparar los precios a la población del surtido de gran formato con el estándar del consumo doméstico, según las unidades equivalentes, la diferencia no podrá ser superior a un veinte por ciento (20 %) de descuento, respecto al precio del formato estándar utilizado para establecer la comparación.

A los efectos de lo que por la presente se establece, [REDACTED] cuya dimensión, capacidad, o volumen, superan las magnitudes estándar en el mercado cubano, para el consumo doméstico.

ARTÍCULO 11.- La formación de las tarifas minoristas por métodos de gastos se resume con la siguiente expresión:

$$T = C + G + U + I$$

Donde:

T = tarifa para la población

C = costo total (no incluye las partes, piezas o componentes que se utilicen)

G = gastos a reconocer en la tarifa

U = utilidad

I = impuestos y tributos que correspondan

ARTÍCULO 12.- En las tarifas minoristas formadas por métodos de gastos, la tasa para el cálculo de la utilidad se aplica sobre el Costo Total, compuesto por los Gastos Asociados a la Producción y los Servicios más los Gastos Directos, sin que en ellos se incluyan los costos de las partes, piezas y accesorios que se sustituyan, los que se cobrarán de forma independiente.

De igual modo, se excluyen de la base para determinar la Utilidad, los gastos Generales y de Administración, los de Distribución y Venta, los Financieros, los pagos por concepto de Seguridad social a corto plazo, Contribución a la Seguridad Social, el Impuesto por la Utilización de la Fuerza de Trabajo y otros tributos.

En los casos de aquellos servicios que requieran insumos de alto valor y frecuentes modificaciones de precios, este Ministerio puede determinar que se aplique la tasa de utilidad como un porcentaje de los gastos directos y los gastos asociados a la producción, sin incluirlos, para no estimular indebidamente la prestación de estos servicios con materiales más costosos.

ARTÍCULO 13.- Las partes y piezas que se utilicen en la prestación de un servicio se cobra al costo de adquisición de ellas más el margen comercial que corresponda, de forma independiente a la tarifa, por lo que el precio de las partes o piezas debe ser el mismo cuando se comercialice en tiendas o se utilicen como parte de un servicio de reparación.

ARTÍCULO 14.- Las tarifas se expresan en la unidad de medida en que se comercializa el servicio. Por ejemplo, unidad de operación, de tiempo o de pedido. También se precisará el período que se otorga como garantía, así como todo lo que se incluye en la prestación del servicio.

La tarifa minorista o los Listados de Tarifas incluirán Indicaciones Generales, donde se precise en detalle en qué consiste o qué comprende el servicio, características y complejidad de las operaciones que incluye, la diferenciación de posibles modalidades del servicio y otras particularidades significativas del mismo.

ARTÍCULO 15.- Para la formación de los precios minoristas o tarifas a la población es de obligatorio cumplimiento confeccionar un expediente, el que debe contener además de los elementos que sirven de base para la determinación del precio (costo de adquisición, margen comercial autorizado, tributos que correspondan y otros gastos que se autoricen incluir en dichos precios), el análisis realizado y su impacto, así como la disposición jurídica del nivel designado que los refrenda.

ARTÍCULO 16.- Los expedientes, a los que se refiere el artículo anterior, se conservan a los fines de inspecciones o auditorías, como mínimo durante cinco años. Si transcurrido ese tiempo el precio o tarifa aprobado aún está vigente, entonces el expediente se conserva hasta tanto mantenga dicha condición.

ARTÍCULO 17.- Tanto para la confección de los expedientes que respaldan la formación y aprobación de los precios minoristas y las tarifas a la población, así como la presentación de las propuestas a la autoridad facultada para su aprobación, se tiene en cuenta lo establecido al respecto en la Metodología General para la formación y modificación de precios mayoristas, tarifas técnico-productivas y tasas de margen comercial.

ARTÍCULO 18.- Las propuestas de precios y tarifas que se presentan al nivel facultado para su aprobación, se acompañan de los elementos informativos que forman parte del expediente habilitado para cada una de

las propuestas evaluadas, que se conserva a los efectos de cualquier revisión.

ARTÍCULO 19.- La formación de precios se debe efectuar con suficiente antelación al inicio de la comercialización de los productos o servicios, especialmente si requiere ser aprobado por el Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros, o el Ministerio de Finanzas y Precios, en cuyo caso se proponen al nivel correspondiente para su aprobación con no menos de cuarenta y cinco (45) días hábiles anteriores al inicio de la comercialización.

ARTÍCULO 20.- Las instancias responsabilizadas en este Ministerio, con la evaluación de las propuestas de precios y tarifas centralizadas, disponen de un término de treinta (30) días hábiles para culminar la tramitación de las solicitudes presentadas a su aprobación. Para ello, se realiza una revisión inicial verificando si se ajusta a lo establecido, procediendo a su devolución de no contar con toda la información que posibilite el adecuado análisis de la misma.

Cuando puntualmente se requiera, se puede prorrogar ese término, para trámites a otros niveles de dirección, profundizar en los aspectos más sensibles y otras causales, previa autorización de los dirigentes designados para ello, según los procedimientos de trabajo establecidos.

ARTÍCULO 21.- La formación de las tasas de margen comercial para la actividad minorista se rige por lo establecido para ello en la Metodología General de Formación de Precios Mayoristas, Tarifas y Márgenes Comerciales, vigente.

ARTÍCULO 22.- Excepcionalmente, cuando por decisiones de interés social o económico el precio minorista o la tarifa a la población no permita recuperar la totalidad de los costos y gastos, se puede asumir la cuantía que no se cubra con los precios, mediante financiamientos u otras transferencias del Presupuesto del Estado, aprobadas por el Ministerio de Finanzas y Precios, previo análisis integral de los argumentos suficientes a este organismo.

ARTÍCULO 23.- El redondeo de los precios minoristas se aplica de modo que estos sean de cero (0) o cinco (5) centavos, tal como se indica a continuación:

- a) Precios con el último dígito terminado en uno (1) o dos (2): Se redondean aplicando el precio inmediato inferior que termina en cero (0).
- b) Precios con el último dígito terminado en ocho (8) o nueve (9): Se redondean aplicando el precio inmediato superior que termina en cero (0).
- c) Precios con último dígito terminado en tres (3), cuatro (4), seis (6) o siete (7): Se redondean aplicando el precio inmediato terminado en cinco (5).

ARTÍCULO 24.- Las entidades minoristas pueden exigir los elementos de costos que justifiquen los pre-

cios de las producciones o servicios que adquieran de los suministradores mayoristas.

ARTÍCULO 25.- Los pagos por concepto de estimulación al resultado de la gestión de las entidades, no forman parte de los costos y gastos a reconocer en el precio mínimo y se asumen con las utilidades.

CAPÍTULO III
MODIFICACIÓN
DE LOS PRECIOS MINORISTAS
SECCIÓN PRIMERA

Sobre la modificación de los precios minoristas

ARTÍCULO 26.- Las rebajas de precios minoristas se pueden introducir por el propio comercializador, siempre que esté presente alguna de las causales definidas por el rector metodológico de la actividad comercial que justifique esta decisión y se pueden realizar rebajas por calidad, condiciones de entrega y de comercialización, ventas en grandes volúmenes u otras razones comerciales.

Como resultado de la rebaja no se puede afectar la proporción que significa la brecha (diferencia entre el precio de venta a la población y el precio mínimo) con respecto al precio de venta a la población determinado inicialmente. El importe del precio mínimo calculado que no se cubra con el precio minorista que resulta de la rebaja, una vez deducida la brecha, se asume por la entidad comercializadora, con su gestión empresarial.

SECCIÓN SEGUNDA

Sobre la periodicidad de la modificación de los precios minoristas

ARTÍCULO 27.- No se establece una periodicidad determinada para modificar los precios minoristas, sino que estos se modifican por cambios en la correlación con sus similares y en los casos en que se formen por métodos de gastos, las modificaciones se introducen en correspondencia con las actualizaciones del precio mínimo, según proceda.

Los precios mínimos se actualizan en correspondencia con las modificaciones que ocurran en los precios mayoristas, las tasas de margen comercial de la actividad minorista, los tipos impositivos de los

impuestos sobre ventas o de otros tributos; y por otras causas, según proceda.

ARTÍCULO 28.- La aplicación de este procedimiento no vulnera el cumplimiento de lo establecido en relación con los requerimientos de contratación entre las partes, en los casos que ello proceda.

Los acuerdos tomados en las conciliaciones y modificaciones efectuadas en materia de precios, deben quedar registrados en anexos a los contratos.

CAPÍTULO IV
SOBRE EL CONTROL
DE LOS PRECIOS MINORISTAS

ARTÍCULO 29.- Los organismos de la Administración Central del Estado, organizaciones superiores de Dirección Empresarial, los consejos de la Administración de las asambleas provinciales del Poder Popular y del municipio especial Isla de la Juventud, así como de las administraciones de las asambleas provinciales del Poder Popular de Artemisa y Mayabeque, según corresponda, controlan que todas las entidades que atienden, comercializadoras de productos o prestatarías de servicios, cumplan con lo establecido en esta metodología de formación y modificación de precios y tarifas a la población.

SEGUNDO: La Metodología puesta en vigor por la presente Resolución es aplicable para los nuevos precios y tarifas, así como para el ajuste o modificación de los que se requieran, a partir de la emisión de la norma.

TERCERO: La presente Resolución entra en vigor al momento en que se establezca la unificación monetaria.

PUBLÍQUESE en la Gaceta Oficial de la República de Cuba.

Archívese el original en la Dirección Jurídica de este Ministerio.

Dada en La Habana, a los 22 días del mes de enero de 2014.

Lina Olinda Pedraza Rodríguez
Ministra de Finanzas y Precios

«...para evitar efectos traumáticos e incongruencias, *cualquier cambio referido a la moneda* debe hacerse con un enfoque integral en el que se tengan en cuenta, entre otros factores, porque todos están muy interrelacionados, el sistema salarial, los precios minoristas, las gratuidades y los millonarios subsidios que actualmente suponen numerosos servicios y productos distribuidos de una forma igualitaria, como los de la libreta de abastecimiento, que en las actuales condiciones de nuestra economía resultan irracionales e insostenibles».¹

Raúl Castro Ruz

¹ El subrayado es del autor. Discurso pronunciado el 24 de febrero de 2008.

Esta tesis se la dedico.

- Con todo el cariño del mundo a mi esposa y padres, siendo mi mayor motivación y por siempre confiar en mí.
- A mi familia en especial a toda aquella que siempre se preocupó por mis resultados académicos.
- A mi tutor por ser para mí, uno de los profesionales más completos de esta universidad, siendo la motivación principal para mi interés por este tema.

Expresar con palabras mi agradecimiento a todas las personas que de una forma u otra me ayudaron para obtener este resultado nunca será suficiente.

- A mi familia por brindarme todo su apoyo espiritual que siempre es muy importante en todas las facetas de la vida en especial mis padres y esposa.
- A mi tutor por toda su ayuda, siendo su trabajo parte importante de este trabajo.
- A todos los trabajadores de la Pesca por facilitarme la información, en especial a Berta y Maritza por su ayuda en todos los ámbitos, gracias.
- A mis tías María Luisa y Meña por todo su apoyo a lo largo de toda mi carrera.
- A todas las personas que de una forma u otra contribuyeron con algún tipo de ayuda para obtener este resultado, a todas muchas gracias.

Resumen

Un aspecto medular para continuar con la implementación de los Lineamientos de la política económica y social del Partido Comunista de Cuba (PCC) y la actualización del modelo económico cubano, lo constituye la eliminación de la dualidad monetaria y la devaluación del CUP en el sector empresarial.

La tasa de cambio existente no refleja la productividad real que hay en la empresa. Los mayores problemas de la doble moneda están asociados a la sobrevaluación del tipo de cambio, lo que indudablemente oculta los costos, reflejando un estado financiero ficticio y exteriorizando en ocasiones ganancias donde realmente existen pérdidas.

Se calculó el precio mayorista de cinco mercancías en el día cero, a partir de lo cual se pudo determinar los posibles efectos de la eliminación de la dualidad monetaria y la devaluación del tipo de cambio en dicho cálculo, teniendo como referencia la Resolución 20/2014 del Ministerio de Finanzas y Precios (MFP).

Los resultados de esta tesis se estructuran en un informe que consta de dos capítulos, en el primero se abordan los principales elementos teóricos y conceptuales asociados a la dualidad monetaria y el capital de trabajo necesario. En el segundo capítulo metodológico-práctico, se presenta el cálculo de los precios mayoristas según la nueva metodología. Además se muestran las variaciones de los precios mayoristas, reflejando así el verdadero efecto de la eliminación de la dualidad monetaria y cambiaria en dicho cálculo. Se establecen las conclusiones y recomendaciones derivadas de la investigación.

Abstract:

A key aspect to continue the implementation of the Guidelines for the economic and social policy of the Communist Party of Cuba (PCC) and the updating of the Cuban economic model, is the elimination of the dual currency and the devaluation of the CUP in the business sector. The existing exchange rate does not reflect the actual productivity that exist in the company. The biggest problems are associated with dual currency overvaluation of the exchange rate, which undoubtedly hidden costs, reflecting a fictitious financial statement and externalizing profits where sometimes there really losses.

The prices required on day zero was calculated, from which it could determine the possible effects of the elimination of the dual currency and the devaluation of the exchange rate used in the calculation, with reference to the Resolution 20/ 2014 Ministry of Finance and Prices (MFP).

The results of this thesis are structured in a report consists of two chapters, the first major theoretical and conceptual elements associated with the dual currency and the prices are addressed. The price is presented in the second chapter methodological and practical, according to the new methodology. Further variations are shown in the prices, reflecting the true effect of the elimination of monetary and exchange duality in the calculation. The conclusions and recommendations arising from the investigation are set.

ÍNDICE			
INTRODUCCIÓN			1
CAPÍTULO I: Aspectos teóricos sobre la dualidad monetaria y cambiaria y los métodos de formación de precios mayoristas.			6
1.1		La Dolarización y los precios. Teoría.	6
	1.1.1	La Dolarización, América Latina y los precios.	7
	1.1.2	Ventajas y Desventajas de la Dolarización.	8
1.2		Dolarización y dualidad monetaria y cambiaria en Cuba.	9
	1.2.1	Resurgimiento de la dualidad monetaria en Cuba.	10
	1.2.2	Inflación y precios en los años 90.	11
1.3		Desdolarización institucional.	12
1.4		Ventajas y desventajas de la dualidad monetaria en Cuba.	12
	1.4.1	Descentralización y dualidad.	15
	1.4.2	Exportaciones e Importaciones y dualidad.	16
	1.4.3	Dualidad monetaria y cambiaria y la formación de precios mayoristas en la empresa cubana.	17
1.5		Métodos para la formación de precios mayoristas	19
	1.5.1	Método por correlación	20
	1.5.2	Método de gastos	20
CAPÍTULO II: Caracterización de la empresa y determinación del efecto del Día Cero en la formación de precios mayoristas por el método de correlación y gastos.			21
2.1		Caracterización de la empresa.	21
2.2		Resolución 20 de 2014 del Ministerio de Finanzas y Precios. Aspectos esenciales.	22
2.3		Cálculo por el método de correlación y gastos de un grupo de mercancías en la empresa según la metodología exigida por la Resolución 20 de 2014 del Ministerio de Finanzas y Precios.	26
	2.3.1	Supuestos utilizados para la realización del cálculo del precio	27

		mayorista por el método de correlación y gastos.	
	2.3.2	Resultados del cálculo del precio mayorista por el método de correlación y gastos. Efectos de la eliminación de la dualidad monetaria y la devaluación del tipo de cambio en el cálculo del precio mayorista por el método de correlación y gastos en la empresa.	27
Conclusiones			30
Recomendaciones			31
Bibliografía			32
Anexos			35

Introducción:

En el pleno del VI Congreso del Partido Comunista de Cuba fueron aprobados el 18 de abril de 2011 los Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución y desde entonces el país se encuentra inmerso en un amplio proceso para su implementación. Dichos lineamientos son reflejo de la preocupación que en materia económica y social muestra la Revolución en aras de la construcción de un socialismo próspero y sostenible.

Un aspecto de gran importancia en la implementación del nuevo modelo económico cubano, lo constituye el tema de la dualidad monetaria y cambiaria, lo que indudablemente afecta no solo a la familia sino también y en mayor medida a la empresa socialista.

En el país existe la voluntad por parte del gobierno y el partido de unificar las dos monedas existentes hoy en la economía, el CUP y el CUC este último nacido en 1994 a consecuencia de la crisis económica de los años 90. El problema fundamental de la eliminación de la dualidad monetaria no está en el hecho de la eliminación de una de estas monedas sino en el tipo de cambio utilizado.

En la empresa es donde se refleja los verdaderos costos de la dualidad monetaria. Al tener una tasa sobrevaluada, no se refleja la productividad real de la empresa. Esta sobrevaluación del tipo de cambio puede ocultar costos excesivos, reflejando estados financieros ficticios y mostrando utilidades en empresas donde realmente existen pérdidas.

Existen varias propuestas por parte de los estudiosos del tema de como eliminar la dualidad monetaria y cambiaria en la economía cubana, aunque en la presente investigación se acogerá a la metodología expuesta en la resolución 19 del 2014 del Ministerio de Finanzas y Precios (MFP).

Desde la publicación en la Gaceta Oficial de la resolución 19 del 2014 del MFP, aumentaron las expectativas por parte de los administradores y empresarios en general sobre los efectos que traería consigo esas modificaciones en el ámbito empresarial. Los equipos económicos de las empresas serán en

definitiva los verdaderos protagonistas, al tener que asumir los cambios en el registro contable y análisis de los hechos económicos, desde el justo momento en que se decreta la unificación.

El día que se concrete dicha unificación se deberá aplicar una nueva tasa de cambio, el índice reformador de partidas monetarias y el índice reformador de precios mayoristas exigidos por la resolución 20 del 2014 y los estados financieros tendrán que ajustar sus datos de acuerdo a los resultados que se muestren, evaluar futuros financiamientos, así como necesidades de capacidad productiva para su pleno funcionamiento y gestión.

Una de las empresas que más contribuye a la productividad social del trabajo en la provincia de Sancti Spíritus es la empresa pesquera PESCASPIR. Esta se encuentra en Perfeccionamiento Empresarial desde el 20 de mayo del año 2003 hasta la fecha, sin perder tal condición. A nivel nacional es una empresa distinguida por su liderazgo en la producción de especies acuícolas, procesamiento industrial y comercialización, mostrando niveles de excelencia. Por la importancia que amerita se decidió realizar un estudio de caso a fin de determinar el efecto provocado por la eliminación de la dualidad monetaria y la devaluación del tipo de cambio en la formación de precios mayoristas de la empresa PESCASPIR.

Desde el punto de vista teórico, los expertos tienen planificado cómo asumir este gran cambio, sin embargo en la práctica, aún no se sabe qué sucederá realmente en la economía cubana, y particularmente en el sistema empresarial. Partiendo de lo anterior se devela el siguiente **problema científico**: se desconoce el posible efecto de la eliminación de la dualidad monetaria y la devaluación del tipo de cambio en la formación de precios mayoristas en la empresa PESCASPIR.

El **objeto de la investigación** es la política monetaria y cambiaria.

El **campo de acción** es la determinación del efecto de la eliminación de la dualidad monetaria y la devaluación del tipo de cambio en los precios mayoristas en la empresa PESCASPIR.

El **objetivo de la investigación** es determinar el efecto de la eliminación de la dualidad monetaria y la devaluación del tipo de cambio en los precios mayoristas de la empresa PESCASPIR.

Para cumplir con el objetivo de la investigación se definieron los siguientes objetivos específicos:

1. Construir el marco teórico referencial sobre el tema objeto de estudio, con énfasis en el fenómeno de la dualidad monetaria y cambiaria y su efecto sobre los precios mayoristas.
2. Caracterizar el estado económico-financiero de la empresa PESCASPIR.
3. Calcular las brechas de precios mayoristas de la empresa PESCASPIR a partir de la metodología exigida por el MFP en la resolución 20 de 2014.
4. Comparar el efecto de la eliminación de la dualidad monetaria y la devaluación del tipo de cambio en los precios mayoristas de la empresa PESCASPIR.

Idea a defender: La eliminación de la dualidad monetaria y la devaluación del tipo de cambio provocará efectos sobre los precios mayoristas de la empresa PESCASPIR.

En el desarrollo de la presente investigación se destaca la utilización de los siguientes métodos:

Del nivel teórico:

- ✓ **Abstracción:** este es el método fundamental de la investigación, debido a que aporta el conjunto de procedimientos, medios y vías de conocer los

fenómenos de la realidad tal como es, de conocer la realidad en su desarrollo histórico, de determinar la esencia auténtica de lo conocido y utilizado en la práctica social.

- ✓ **Análisis-síntesis:** En este caso particular para descubrir la esencia de las relaciones monetarias en el contexto cubano actual y su impacto en la formación de precios mayoristas. Lo cual muestra sus regularidades, proporciones, puntos comunes y permite evaluar su nivel de integración al estructurar las conexiones entre las categorías que los integran y la relación causal que se establece entre ellas.
- ✓ **Histórico- lógico:** para estudiar la evolución y desarrollo del objeto de estudio y propiciar una concatenación lógica.
- ✓ **Sistémico-estructural:** para comprender las etapas que conforman el procedimiento.

Del nivel empírico:

- ✓ **La entrevista individual y revisión documental:** para obtener información en la caracterización objeto de estudio.

Entre las **técnicas empleadas** se destacan: el trabajo en grupo, las entrevistas, las técnicas de la Estadística Matemática y de la Investigación de Operaciones. Para el procesamiento de la información estadística se utilizó, hojas de cálculo Excel y una parte de la información fue procesada mediante el paquete computacional Eview.

El aporte principal de esta investigación radica en determinar el efecto de la eliminación de la dualidad monetaria y la devaluación del tipo de cambio en la formación de precios mayoristas. Con estos nuevos datos que serán recalculados a partir de la nueva metodología propuesta por la dirección del país, los directivos de la empresa PESCASPIR podrán ver reflejados de una

forma más transparente los resultados de la contabilidad en dicha organización, lo cual fundamenta el aporte práctico e importancia de dicha investigación

Esta tesis contribuye a la implementación de los Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución, en particular los lineamientos 66 al 71, que concibe que se “avanzará hacia la unificación monetaria, teniendo en cuenta la productividad del trabajo y la efectividad de los mecanismos distributivos y redistributivos. Por su complejidad, este proceso exigirá una rigurosa preparación y ejecución, tanto en el plano objetivo como subjetivo.”

CAPÍTULO I: Aspectos teóricos sobre la dualidad monetaria y cambiaria y los métodos de formación de precios mayoristas.

1.1 Dolarización y lo precios. Teoría.

La dolarización es un fenómeno que se ha manifestado a lo largo del tiempo en muchos países, principalmente como contrapartida a crisis económicas, siendo uno de los fenómenos más controversiales de los últimos tiempos. En la década de los 80 fue común en muchos países de América Latina, producto de procesos hiperinflacionarios que se dieron en la región. Cuba no quedó exenta de esto, aunque con sus particularidades que serán abordadas más adelante. Por la cantidad de países que han sido participe de este fenómeno y muchos de ellos en nuestra región geográfica hay mucha información de lo que esto en si significa, por lo que se puede decir que dolarización en general es el proceso durante el cual los residentes de un país usan de forma masiva el dólar de los Estados Unidos o cualquier otra moneda extranjera a la par o en sustitución de la moneda local, cumpliendo esta con todas o varias de las tres funciones del dinero, reserva de valor, unidad de cuenta y como medio de pago y de cambio. Cabe aclarar que el término Dolarización proviene del dólar americano pero no necesariamente tiene que usarse esta moneda para estar en presencia de una dolarización ya que esto se cumple siempre que una moneda extranjera, más fuerte por lo general, sustituye en todas o varias de las funciones del dinero a la moneda local.

Existen varios tipos de dolarización, por lo que se puede citar, la dolarización extraoficial y la dolarización oficial, la dolarización oficial es cuando el gobierno de un país en el uso de sus facultades soberanas decide utilizar la moneda extranjera como curso legal único o predominante. La dolarización extraoficial es cuando los agentes económicos ya sean personas naturales o jurídicas deciden refugiarse en la seguridad que le brinda una moneda extranjera fuerte ante procesos de devaluación de la moneda local y pérdida de confianza de la misma ante procesos hiperinflacionarios por lo general. En circunstancias como esta donde la moneda local no cumple con las funciones del dinero los precios comienzan a ser flotantes, comenzando a aumentar de forma descontrolada y es donde los agentes económicos comienzan a adquirir la moneda extranjera como defensa ante esta situación.

La dolarización puede surgir de diferentes maneras y estas a su vez muy relacionadas con los tipos de dolarización; una puede estar ocasionada por parte de la oferta, esta es cuando el gobierno del país decide dolarizar la economía por su propia voluntad y en sus facultades soberanas. La otra causa de origen puede ser por el lugar de la demanda y es

cuando los individuos de la nación ya sean personas naturales o jurídicas deciden refugiarse ante procesos sucesivos de devaluación de la moneda local en una moneda más fuerte generalmente comenzando a utilizarse como reserva de valor.

El fenómeno de la dolarización en los momentos actuales es un tema económico muy importante a debatir en muchas regiones del mundo; muchos países de los llamados en vía de desarrollo presentan en su economía cierto grado de dolarización, condicionado por las circunstancias de economías de mercado que estos adoptan ; además de que puede significar en muchos casos una solución real para salir a flote de crisis económicas importantes.

1.1.1 Dolarización, América Latina y los precios.

En el epígrafe anterior se hizo mención sobre la década de los ochenta como un momento donde fue común la adopción del dólar americano en países latinoamericanos como contrapartida a crisis económicas reflejadas en altos procesos hiperinflacionarios, producto de la dependencia económica que tenía la región con los Estados Unidos y la inversión extranjera que para algunos autores fue el motor de arranque para este problema (Hernández, 2003)

A continuación se hará una breve reseña de algunos de estos países latinoamericanos que presentaron y en algunos casos aún presentan algún tipo de dolarización:

Panamá

Panamá se dolariza oficialmente en 1904, desde ese entonces se comienza a usar el dólar Americano como moneda de curso legal. En la actualidad se usa el dólar como circulante y el Balboa, la moneda nacional, es una unidad de cuenta y sólo existe en monedas fraccionarias.

Ecuador

En Ecuador se comienza a debatir sobre la decisión de dolarizar desde 1998, en circunstancias donde el sucre se había depreciado en un 335%. Pero no fue hasta el año 2000 que se pone en marcha la dolarización oficial existiendo así hasta la fecha.

Salvador

El Salvador adopta la doble moneda en el 2001 de esta forma a través de la Ley de Integración Monetaria se da curso legal al dólar como unidad de cuenta y medio de cambio, en un esquema bimonetario en el cual circularán el colón y el dólar pasando a ser este último la unidad de cuenta del sistema financiero; y se otorga a los agentes económicos la libertad para contratar en cualquier moneda, conjuntamente con la

obligación de pagar en la moneda contratada. Poco tiempo después el dólar fue desplazando al colón por completo.

En América Latina han existido y existen varios países parcialmente dolarizados, algunos de ellos son Perú, Argentina Nicaragua y Costa Rica como ejemplo de este fenómeno.

1.1.2 Ventajas y desventaja de la dolarización

La dolarización oficial como se ha dicho anteriormente no es más que cuando el dólar se deja de usar limitadamente y se comienza a emplear en todas las transacciones. El objetivo principal de la plena dolarización es eliminar los riesgos por fuerte devaluación o repentina del tipo de cambio. De esta forma se convierte en moneda de uso nacional de curso legal del país que la adopta sustituyendo la moneda local.

Ventajas

- Estabilización y reducción de la inflación a niveles internacionales de un dígito.
- Bajas tasas de interés y con ello mayor acceso a los capitales.
- Eliminación de riesgo de emitir dinero sin respaldo lo que provocaba altos índices inflacionarios.
- Se descarta cualquier influencia política en el manejo monetario y fiscal del país.
- Credibilidad en el esquema monetario y en consecuencia atracción de capitales extranjeros (Inversión directa).
- Mayor integración a mercados internacionales, de capitales y valores atrayendo inversión foránea de portafolio.

Esta medida no resuelve en si todos los problemas económicos pero si le proporciona al país una estabilidad monetaria en el corto plazo donde la inflación se reduce significativamente a valores de un dígito, tasas de interés bajas, y de la incertidumbre para invertir. Al eliminarse el riesgo de devaluación se recupera el ahorro y el patrimonio. De esta forma mejora la inversión extranjera y nacional de largo plazo por la estabilidad monetaria y baja inflación, y potenciará fuertemente la posibilidad de inversiones que son necesarias para el restablecimiento de la economía.

Desventajas

- El Banco Central cede la posibilidad de emplear la política monetaria para planificar la economía del país.
- Pérdida de ingresos para el Fisco por concepto de señoreaje. (Ganancia por emisión de papel moneda)
- El Banco Central no podría auxiliar al sistema financiero en caso de una crisis.

- Es una decisión casi irreversible.

La dolarización no restablece toda la confianza en la economía ya que esta solo resuelve la relacionada con los riesgos asociados al tipo de cambio. Al dolarizar el país se da una parte importante del manejo y establecimiento de políticas monetarias quedando dependientes del país que emite la moneda extranjera, además que se pierde todo tipo de control sobre la masa monetaria en circulación y la supuesta ventaja de actuar como muro para la fuga de capitales no siempre es tan efectiva ya que estas pueden ocurrir siempre que los individuos perciban cierto grado de mal manejo de las finanzas públicas así como notables amenazas de crisis bancarias.

Esta medida subordina todo tipo de manejo de las políticas monetarias al gobierno de los Estados Unidos, como también el país pierde todo tipo de capacidad de reacción ante agentes externos en los mercados que le permitan mantener la competitividad de sus productos con estrategias de devaluación como se hace comúnmente, haciéndose vulnerable a los shocks externos (García, 2014).

1.2 Dolarización y dualidad monetaria y cambiaria en Cuba

La historia de la circulación de más de una moneda en la economía cubana se remonta a tiempos de la colonia, donde no existía en el país una moneda nacional, coexistiendo varias monedas extranjeras a la vez. Hasta 1914 en Cuba circulaban el dólar estadounidense, el centén español y el Luis francés, con diferentes tipos de cambio, USD 4,78/centén y USD 3,83/Luis, la existencia de tantos tipos de cambio complicaba las relaciones comerciales con el exterior y daba lugar a un negocio muy lucrativo. En todas estas circunstancias se daba la necesidad de parte de los comerciantes de que existiera un régimen cambiario menos complicado apoyado por sentimientos nacionalista de tener una moneda representativa. De acuerdo con la Ley de 29 de octubre de 1914 (Gaceta Oficial, 7 de noviembre de 1914), se dispuso la creación del peso cubano (CUP) con un contenido oro igual al del USD y aunque precisamente uno de los problemas que se quería eliminar con esta medida era la coexistencia de varias monedas, no fue posible ya que el gobierno de Estados Unidos se opuso a abandonar sus operaciones comerciales en dólares con la isla y el gobierno cubano no quiso enfrentarse abiertamente a esta postulación, que dio lugar a un régimen monetario dual, donde coexistían el dólar estadounidense y la nueva moneda nacional a la vez.

A partir del triunfo de revolución el primero de enero de 1959 se comienzan a dar los primeros pasos para establecer una moneda única y ya un año después queda plasmado en la Resolución No 140 de 1961, que ningún agente económico podría poseer divisa sin

la autorización previa de este organismo, de esta forma se elimina por fin la dualidad monetaria en la isla (Hernández Roque, Ramos Hernández 2012).

1.2.1 Resurgimiento de la dualidad monetaria y cambiaria en Cuba

A partir de la década del 60 Cuba establece relaciones comerciales con el campo socialista por medio del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME), principalmente con la URSS. Esto brindó acceso a líneas de créditos en condiciones blandas, que permitieron mercados seguros con mejores precios a nuestras exportaciones, así como la obtención de materias primas y fuentes de energía a menores costos que en los mercados internacionales.

Todo esto posibilitó pasar de una economía puramente de agroindustria a una con un grado de desarrollo industrial medio, lo que trajo consigo que el 80% de las relaciones comerciales se desarrollaban en esta área. De ahí que al desaparecer el bloque socialista a mediados de los 80 se desatara una fuerte crisis, originada por la pérdida de los principales socios comerciales, lo que obliga ya a principios de los 90 a buscar estrategias de inserción en los mercados internacionales. Hay que recordar que la economía decreció en este momento en un 35%, con una fuerte contracción de la oferta de bienes y servicios a la par de un déficit fiscal que en los momentos más críticos de la crisis llega a superar el 33% del PIB en contradicción con el 3% aceptado internacionalmente.

A partir de este momento el estado comienza a monetizar este déficit y a pesar de la abrupta caída en la actividad económica del país, se preservaron el empleo y los salarios, con la intención de aminorar el costo social de la crisis. Sin embargo, fue imposible evitar el crecimiento excesivo de la cantidad de dinero en manos de la población entre los años 1990 y 1993, en momentos que la oferta de bienes y servicios se contraía como resultado de las adversidades económicas ya señaladas, aumentando los precios principalmente del mercado negro que en muchos casos es donde único se podían encontrar gran cantidad de los productos necesarios para la población, de esta manera se comienza a perder la confianza en la moneda nacional por causa de las recientes devaluaciones.

Paralelo a esto aumentó la entrada de divisas a la isla por medio de remesas y el turismo, comenzando a utilizarse el dólar en gran escala para las transacciones informales entre la población, además de su utilización como reserva de valor por la pérdida del poder adquisitivo de la moneda nacional y un ambiente de inestabilidad económica.

En estas circunstancias era inevitable la dolarización parcial de la economía y ya a partir de 1993 se despenaliza el dólar a la par de otras medidas como la autorización de abrir

cuentas de ahorro en dólares; la puesta en funcionamiento de una red de casas de cambio (CADECA) a lo largo de todo el país que posibilita la convertibilidad interna de la moneda nacional para la población y la puesta en funcionamiento de una red de comercio minorista en dólares, con la función de recaudar divisas, resurgiendo así la dualidad monetaria en Cuba (Rodríguez, 2013; Infante, 2014).

1.2.2 Inflación y precios en los 90

Las tendencias inflacionarias que se desarrollaron en este periodo fueron decisivas para que la población se refugiara en el dólar estadounidense; es válido hacer referencia a este tema así como repasar las condiciones y causas donde se desarrolló. Como causa fundamental del período inflacionario se reconoce que fueron problemas monetario - fiscales, y los efectos debidos a las características de la estructura de la economía, pero hay autores que exponen que habían otras causas y es la relacionada con la inflación reprimida precedente, encubierta por el sistema de controles sobre los precios, debida al carácter de los mecanismos de distribución y fijación

de precios antes del shock externo y otro de inflación abierta, atribuible a las circunstancias que se produjeron a partir de 1989(Sánchez, 2002). Es decir, a las consecuencias del impacto sobre la economía cubana de la pérdida de casi la totalidad de sus socios comerciales, además de la tendencia al aumento del déficit fiscal a partir de 1988 que ya venía creando distorsiones.

Lo que se refiere a inflación reprimida precedente está relacionado con el carácter centralizado de la economía para calcular los precios, en estos años la mayor parte de la canasta básica de las personas era adquirida en los mercados en moneda nacional, los precios de estos productos eran fijos, así que cada aumento en los salarios de los trabajadores como en otros gastos sociales sin una contrapartida de aumento en la productividad, no tenían efecto alguno sobre los precios y repercutía directamente en exceso de liquidez en la población, además ya desde este entonces el método utilizado para calcular los precios era el método de gastos, este método trae consigo que no importaba el costo al que se fabricara el producto, este siempre iba a tener una ganancia agregada; el propio método de calcular los precios para los productos que no formaban parte de esta canasta básica favorecía a las empresas ineficientes a no adaptarse a las condiciones en las que se encontraba el país y buscar soluciones para lograr la productividad, provocando esto una tendencia inflacionaria. Además de esto con la creación de las tiendas recaudadoras de divisas muchos de los productos de primera necesidad que antes se ofertaban en los mercados en moneda nacional, fueron pasando a

este tipo de tiendas que tenían el objetivo de recaudar divisas pero muchos de estos productos tenían una ganancia por encima de sus costos de hasta el 250%, y no se encontraban en ningún otro lugar, al no ser en los mercados negros con una pequeña disminución en sus precios, los que lo convertía en precios monopólicos, fijados por el propio estado e incitando al desvío de recursos y las ilegalidades.

Algunos datos relacionados con este período inflacionario reflejan que en los años más crudos de la crisis, la tasa de cambio del peso cubano con respecto al dólar aumentó de 5 pesos a 100 en el mercado informal, además se estima que la inflación de los precios en este mismo sector alcanzó el 150% en el año 91 y el 200% en el 93 (Vidal 2007,2008).

1.3 Desdolarización institucional

Los primeros pasos para la desdolarización se comenzaron a dar, 10 años después de la despenalización del dólar, ya en este entonces la economía había alcanzado cierto grado de estabilidad y se podía comenzar a revertir la situación. Cabe recordar que como la dolarización fue parcial el peso cubano siguió circulando en muchas áreas de la economía, cumpliendo como medio de pago y reserva de valor; lo que dolarización en aquel momento fue igual a dualidad monetaria. En el año 2003 el estado comenzó a implementar un grupo de medidas en primer lugar, desdolarizó las cuentas corrientes y las transacciones entre las empresas estatales cubanas, y seguidamente la red de tiendas minoristas y gran parte de las cuentas de ahorro de la población.

En ese instante si el dólar hubiese sido remplazado por el peso cubano, la desdolarización hubiese significado el fin de la dualidad monetaria, pero no ocurrió de esta manera, el dólar fue sustituido por el peso convertible (CUC) moneda que fue emitida por primera vez en 1994 (Vidal 2013) y de esta forma llegamos a la situación que tenemos hoy de dualidad monetaria y cambiaria, coexistiendo dos monedas nacionales con diferentes tipos de cambio, donde un peso convertible (CUC) es igual a un peso cubano (CUP) para la empresa y $1 \text{ (CUC)} = 24 \text{ (CUP)}$ para la población. En la actualidad uno de los objetivos fundamentales del gobierno cubano es revertir esta situación, ya que estas distorsiones en los mecanismos cambiarios, como son la presencia de dos tasas de cambio para la relación peso cubano-peso convertible y la no convertibilidad del peso cubano en el segmento empresarial que hemos arrastrado desde los años noventa, crean ciertos problemas graves para la gestión empresarial.

1.4 Ventajas y desventajas de la dualidad monetaria para Cuba

En epígrafes anteriores nos hemos referido a la dualidad monetaria como una medida casi inevitable que tomo el gobierno para hacer frente a la crisis económica de los 90, y

decimos inevitable porque en esos momentos ya la dolarización era una realidad, aunque esta era parcial, se tiene referencia de países latinoamericanos que trataron de eliminar este fenómeno por la fuerza en circunstancias similares y fallaron en sus intentos. Lo que fue dolarización parcial en un momento, que se traduce también en dualidad monetaria, lo arrastramos hasta este momento, aunque no circula el dólar estadounidense directamente, todavía existe dualidad monetaria producto de este fenómeno, lo que trajo sin duda varios beneficios, y costos que se manifiestan hasta nuestros días. Como parte de las medidas de ajuste económico, el gobierno cubano siempre tuvo como objetivo principal minimizar los costos sociales que se derivaban de ellas por lo que entre la decisión de dolarizar totalmente o parcialmente se tomó la segunda ya que este le daba cierta flexibilidad para la actuación de la política económica y hay espacios para mecanismos compensatorios destinados a minimizar costos sociales asociados a la crisis económica en contradicción con la primera que subordina todos estos mecanismos a agentes internacionales lo que sin duda hubiese sido fatal para la población y el empleo en particular.

Al dolarizar parcialmente la economía, esta se dividió en dos, a lo que también se le llama segmentación de mercados, por una parte se mantenía el sector tradicional de la economía socialista y otro totalmente emergente formado por los mercados internos en divisas y el turismo principalmente. En resumen, esta medida constituyó una reforma monetaria parcial equivalente a un cambio de moneda en un sector de la economía.

Como ventaja fundamental de esta segmentación de mercados, se tiene que el país estaba muy necesitado de financiamiento externo y en circunstancias de crisis y desequilibrios hubiera sido muy difícil asegurar la confianza en la moneda nacional, mientras que la dolarización eliminaba, de facto, el riesgo cambiario en el sector emergente de la economía, y así podía ser un incentivo para la inversión extranjera. La segmentación de sectores y mercados, como se deriva de lo explicado anteriormente, se convirtió en una de las principales características del modelo dual, esta se convirtió en medida de ajuste ante la crisis de divisa y como alternativa al ajuste de precios vía devaluación.

De esta forma permitió aislar al sector emergente de los desequilibrios monetarios internos y crear condiciones para el mismo, en su inserción en el nuevo escenario internacional; proteger al sector tradicional de un ajuste indiscriminado resultado de la crisis económica con altos costos en términos de empleo; establecer un sistema donde los beneficios asociados a este sector se transmitieran a los programas sociales prioritarios y lograr el

reacomodo gradual de la economía en las nuevas condiciones. Ventajas de la dualidad monetaria y la segmentación de mercados.

- Permitió la institucionalización de una mayor disciplina financiera en la economía que se reflejó tanto en las cuentas fiscales como en las cuentas externas. El déficit fiscal evolucionó muy favorablemente, manteniéndose a partir de 1996 entre un 2% y un 3% con relación al PIB.
- A través del dólar se conectó la economía nacional con sus referentes internacionales de precios y costos, permitiendo desarrollar los mercados del sector emergente.
- Al existir mercados internos en divisas, esto incentivó a las empresas del sector tradicional a buscar alternativas para capturar dólares, ya que producto de la crisis las importaciones se contrajeron notablemente, lo que la asignación del presupuesto en divisa fue mucho menor, por consiguiente esto les permitió buscar otras fuentes de financiamiento; parte de las empresas del sector tradicional desviaron sus producciones hacia los mercados en dólares elevando sus niveles de competitividad.

En resumen todo lo expuesto, además del incremento de los ingresos en divisas, provenientes del sector emergente y de la recaudación producto de las remesas familiares, sirvió como motor de arranque para la reactivación económica de los últimos años y además permitió sostener los programas sociales prioritarios así como el peso del sector tradicional menos eficiente.

Desventajas

Aunque sin duda la dualidad monetaria proporcionó varios beneficios, también trajo consigo problemas políticos y costos para la economía. Dentro de los costos para la economía se pueden identificar varios como.

- La sobrevaloración del tipo de cambio encubre costos.
- La tasa de cambio existente no refleja la productividad real de la empresa.
- Se emiten estados financieros que no permiten la adecuada toma de decisiones.
- La dualidad monetaria separó los desequilibrios monetarios en el sector pesos pero no eliminó estos últimos y además tiende a reducir la eficiencia de los mecanismos de regulación y supervisión bancaria (Hidalgo, Doimeadiós 2014; Infante 2014).

1.4.1 Descentralización y dualidad

El carácter centralizado de la economía fue una de las causas que recrudeció la crisis de los 90 y del que ya se venía hablando desde los años 70, donde se empezaron a dar los primeros pasos para ir reduciéndolo por lo que este significaba para el desarrollo de la economía, teniéndose pruebas de que en muchos casos atentaba contra la productividad de las empresas.

Como contrapartida a la crisis y paralelo al proceso de dolarización se comenzaron a descentralizar muchas de las actividades del estado, esta medida tenía como objetivo liberar al estado de funciones que las podían llevar a cabo los gobiernos provinciales y municipales, así como darle la oportunidad ante la pérdida de mercados internacionales, a las empresas principalmente del sector emergente de la economía, de buscar estrategias individuales de inserción en los mismos, como también darle más autonomía a los gerentes para buscar mayor productividad y de esta forma mejores formas de remuneración a los trabajadores.

Las empresas que lograran insertarse satisfactoriamente en este nuevo escenario captarían divisas para cubrir sus operaciones, como también una parte de ellas se redistribuirían en los otros sectores de la economía en base a las políticas de redistribución que planteara el estado. Aunque indiscutiblemente se dieron pasos importantes en este aspecto a consideración de muchos autores, estos no fueron suficientes, para satisfacer la demanda de la economía, convirtiéndose muchos de ellos en mecanismos burocráticos y a la par de esto no se establecieron mecanismos de redistribución eficientes, lo que provocó que muchas empresas que se dedicaban a la producción de productos vitales para la economía no tuvieran acceso a estas divisas por la pobre asignación de las mismas por el presupuesto, limitándose sus inversiones en divisas lo que atentaba contra sus esfuerzos de recuperación ante la crisis; como también ocurría que estas empresas que se insertaron en los mercados internacionales de forma satisfactoria, muchas veces en condiciones que le favorecían no usaban sus asignaciones presupuestales en divisas de forma eficiente siendo excesivas en muchos casos.

En lo que se refiere al proceso de descentralización y puntualmente a la descentralización fiscal hay aspectos que guardan relación con la dualidad monetaria e inciden de forma negativa en el desarrollo de los territorios y al mismo se refiere Idania Gancedo Gaspar en su artículo descentralización y dualidad donde expone que aunque los territorios municipales han alcanzado cierto grado de libertad para llevar a cabo las políticas fiscales, principalmente lo relacionado con la educación, la salud pública, el deporte y la cultura

física, la recreación, los servicios comunales, la construcción, reparación y conservación de la vivienda, el acopio de productos agropecuarios, el comercio minorista, la gastronomía, los servicios de reparación a la población, los acueductos y sistemas de alcantarillados, el mantenimiento vial, el transporte local y numerosas actividades de producción industrial vinculadas al desarrollo de los territorios, los ingresos que se obtienen en divisas y que tienen un destino municipal, como puede ser el impuesto por la utilización de la fuerza de trabajo en el caso de algunas empresas, cuotas mensuales de algunas actividades por cuenta propia, tasa por radicación de anuncios y propaganda comercial, no quedan realmente en manos del gobierno municipal, lo que ingresan es lo que llaman el contravalor, es decir reciben el equivalente en pesos al tipo de cambio oficial (1 a 1) que actualmente se encuentra sobrevaluado (Gancedo, Coello,2003).

1.4.2 Exportaciones e importaciones y dualidad monetaria.

En los momentos en que estalla la crisis el país se encontraba en una situación donde el crecimiento de la economía se basaba en agentes externos y no en lo que se producía desde dentro, es decir se contaba con una economía mono productora altamente centralizada que basaba sus exportaciones en la caña de azúcar y estas eran demandadas en casi su totalidad por la URSS representando más del 80% de esta demanda, producto de esto existían altos índices de importaciones, manifestándose , en que casi todos los productos de consumo nacional y los combustibles eran importados, también de procedencia soviética el 70% de estas importaciones, de aquí que al caer el bloque socialista se contrajera tanto la oferta de bienes y servicios(Sánchez 2002;). Producto de esto y paralelo al proceso de descentralización se comienza a incentivar a los agentes económicos a aumentar las exportaciones y disminuir las importaciones principalmente en lo que se refería al tema de los alimentos que más de 50% del consumo nacional eran importados y en muchos casos eran productos que se podían producir internamente y por el mal manejo y desaprovechamiento de las condiciones agrícolas del país era necesario importarlos. Cabe aclarar que aunque muchos fueron los esfuerzos para lograr esto, todavía hasta nuestros días no se ha podido lograr el máximo aprovechamiento de las capacidades productivas del país y aunque existen muchas causas que propician este problema, hay una que no puede quedar aislada y es la dualidad monetaria y cambiaria, principalmente la cambiaria, que al referirse a esto en epígrafes anteriores mencionamos entre sus desventajas fundamentales que encubre costos y esto por la sobrevaluación del peso cubano con respecto al dólar, con una tasa de cambio de 1 a 1 para la empresa. Para ejemplificar este fenómeno, citamos a PESCASPIR

una empresa que opera en las dos monedas y se le presenta la necesidad de comprar insumos para envolver las mercancías que vende en el mercado cubano. Estas las puede adquirir a un costo de 112 dólares estadounidense (USD) por unidad, aunque también en los mercados nacionales estos productos tienen sus similares con la misma calidad a un precio de 820 pesos cubanos (CUP). A la hora de contabilizar el costo en términos de números le es más factible a la empresa importar, ya que con la relación del tipo de cambio de 1 a 1, adquirir en el mercado nacional significaría un aumento en el costo bastante alto lo que influiría negativamente en las utilidades de la empresa, de esta forma la relación del tipo de cambio encubre costos y proporciona resultados financieros ficticios, porque para nada un peso cubano es igual a un dólar estadounidense y estos costos ocultos al final los cubre el presupuesto, frenando el desarrollo de la economía nacional y así el programa encaminado a la sustitución de importaciones.

1.4.3 Dualidad monetaria y cambiaria en la formación de precios mayoristas

En el epígrafe anterior, se hizo mención a como la dualidad monetaria en muchos casos puede atentar en contra de los esfuerzos llevados a cabo por el gobierno para incentivar a la economía hacia el aumento de las exportaciones y la disminución de las importaciones.

Aunque sin duda la dualidad monetaria significó una vía sencilla y sin duda la menos traumática para la sociedad en su momento, para brindar una moneda más estable y confiable que el peso cubano a las actividades económicas que iban a ser los motores de la recuperación, su dilatación en el tiempo, a opinión de muchos expertos en el tema puede traer efectos negativos para la economía. Otra de sus incidencias negativas y también relacionadas con el efecto que tiene la tasa de cambio vigente sobre los costos y estos a su vez con la formación de precios mayoristas, es en lo que concentra la atención este epígrafe.

Con el surgimiento de la dualidad monetaria comenzaron a surgir empresas del llamado sector emergente de la economía, así como empresas del sector tradicional que como parte de su estrategia de reacomodo en las nuevas circunstancias para hacer frente a la crisis e introducirse en los nuevos mercados tuvieron la necesidad de operar en un sistema dual donde se formaban costos y gastos en dos monedas diferentes a una tasa de cambio de 1 X 1 como lo explicado en epígrafes anteriores.

En lo que a precios se refiere y aunque este no es el método más aceptado en el contexto internacional; en Cuba el método utilizado para la formación de precios, es el método de gastos y se dice que no es el método más aceptado ya que entre los errores más comunes

para la fijación de los precios es que estén demasiado orientado a los costos por los problemas de ineficiencia que puede traer y como su nombre lo indica este método se basa completamente en este aspecto, de aquí que la manera de encubrir costos que trae consigo la dualidad monetaria y cambiaria que presenta la empresa Cubana, esté afectando directamente la formación de precios mayoristas; por una parte por la falta de ineficiencia que le puede provocar y en segundo lugar porque es imposible calcular con la tasa de cambio vigente, el costo real al que se fabrica el producto.

Los orígenes del problema se encuentran relacionados con lo expuesto en el epígrafe anterior con respecto a que la tasa de cambio vigente en muchos casos favorezca a la importación de algunos productos teniendo similares en los mercados nacionales ya que esto favorece a los resultados financieros producto de la sobrevaloración del CUP.

También puede ocurrir lo contrario a esto y que todos los componentes del producto se adquieran en CUP; a la hora de formar el precio de exportación en dólares como se hace generalmente ya que esta moneda representa más del 60 de las transacciones internacionales, como la tasa de cambio es de 1 a 1 por transitividad con respecto al dólar, el precio del producto puede parecer muy caro para los clientes internacionales teniendo poco o ninguna competitividad con similares en los mercados, esto obliga a buscar otras estrategias de ventas como diferenciación de mercados para justificar el precio, cosa que se hace muy difícil por las condiciones económicas e industriales con las que cuenta el país, dando lugar a una gran brecha entre las exportaciones y las importaciones nacionales donde las segundas superan en gran medida a las primeras.

En los momentos actuales se está trabajando en las estrategias para la unificación monetaria, y la corrección de la tasa de cambio oficial, del peso cubano con respecto al dólar, esta medida se espera que restablezca el CUP como único signo monetario nacional además de que brinde una visión real de los "Precios relativos de los bienes y servicios, el cálculo de los costos de producción, la medición de la rentabilidad y la competitividad empresarial, los salarios reales y el presupuesto del Estado"(Pavel,2014).

Un punto clave para la unificación monetaria es corregir la tasa de cambio oficial del peso cubano con respecto al dólar, con esta medida se espera que salgan a la luz problemas económicos que han existido durante todos estos años y han quedado oculto en muchas ocasiones por las distorsiones monetario-cambiaria. Este ajuste por consiguiente tendrá sus incidencias sobre la economía y se transferirá por diferentes vías. Uno de estas vías es la que se refiere a la inflación, y por consiguiente esta afectará los precios ya que como se

ha explicado anteriormente, principalmente la sobrevaloración del peso cubano está distorsionando los precios relativos de los bienes y servicios (Vidal, 2014).

La medida en que se desatará esta inflación queda en espera de que ocurre la unificación monetaria así como de qué forma se controlará para evitar la menor cantidad de daños sociales posibles ya que entre las estrategias principales de esta política económica no es evitarla sino controlarla.

1.5 Métodos de formación de precios

La dualidad monetaria tiene sin duda su incidencia en los precios, los costos que se derivan de esta, están afectando la formación de precios mayoristas en la economía cubana, como también las nuevas alternativas para su eliminación se espera que tenga su incidencia sobre los mismos.

Uno de los objetivos principales de estas políticas económicas es lograr la rentabilidad de las empresas y su participación en los mercados de forma eficiente; por ser los precios uno de los elementos más importantes para determinar se hace énfasis en los mismos y sobre los métodos para la formación de precios mayoristas más comunes, ya que a la par de la eliminación de la dualidad monetaria se realizarán ajustes, a la metodología existente para la formación de precios mayoristas plasmadas en la RESOLUCIÓN No. 20/2014.

Globalmente para elegir la mejor política de formación de precios mayoristas, se tienen en cuenta tres aspectos esenciales, análisis del mercado, característica de los competidores con respecto a costos y gastos y nivel de costos de la empresa. Las políticas de formación de precios están determinadas por 2 factores externos y 1 interno. Los externos son los relacionados con los mercados y los competidores y el interno con los costos y gastos en que incurre la empresa ("Formación del precio de exportación", 2010). Estas determinantes dan lugar a los métodos para la formación de precios.

Algunos ejemplos de estos son:

Fijación de precios por sobreprecio o método de gastos.

Fijación de precios por rendimiento objetivo.

Fijación de precios por tasa vigente.

Fijación de precios basada en las condiciones del mercado o método de correlación.

Fijación de precios sobre bases psicológicas.

En Cuba, el método que se ha venido utilizando para calcular los precios mayoristas es el método de gastos principalmente, aunque a partir de la Resolución No 21 del año 1999 se ha preferenciado el método de correlación siempre que las condiciones lo permitan con el

objetivo de lograr la inserción en los mercados internacionales así como una mayor eficiencia empresarial.

“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” (Gutiérrez, 2006)

A partir de lo dictado en la RESOLUCIÓN No. 20/2014 para calcular los precios se va a comenzar a utilizar el método de correlación en primera instancia, aunque no va a quedar desecho el de gastos ya que siempre que el producto o servicio no cubra la totalidad de los costos y gastos que se incurran en los mismos se tomará el método de gastos para calcular los precios mayoristas.

1.5.1 Método de correlación

EL método de correlación de precios es un método muy utilizado en economías globalizadas. Este método consiste en tomar precios de referencia en los mercados para formar el precio del producto, tomando como referencia productos con similar calidad y oportunidad en los mercados. El método deviene del carácter globalizado de las economías y en estas circunstancias se comparan las producciones de las mismas para determinar el precio.

Gutiérrez (2006) dijo:

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 de este método de manera científica requiere definir parámetros técnicos que permitan lograr el mayor grado de objetividad en el análisis.

Características esenciales del método de correlación.

- Los precios se forman espontáneamente y la previsión de la recuperación de los gastos es solamente estimable.
- Este método depende de la libre distribución de los factores de capital hacia las ramas económicas y regiones de más alta ganancia.
- Tiene como condicionante que existan inversiones descentralizadas hacia los adelantos científico-técnicos con el fin de lograr mayores ganancias.
- El alto grado de sus inversiones dependen en gran medida de instrumentos financieros y crediticios para lograr mayores utilidades.
- Generalmente su utilización incentiva a aumentar la productividad y la producción.

- En algunos casos puede causar egoísmo y falta de solidaridad, por la dependencia que crea en el hombre hacia los estímulos materiales y económicos (Gutiérrez, 2006).

CAPÍTULO II: Caracterización de la empresa y determinación del efecto del Día Cero en la formación de precios mayoristas por el método de correlación y gastos.

Con más de 25 años en las actividades de capturas de especies marinas y acuícolas la empresa PESCASPIR produce, industrializa y comercializa. Esta organización cuenta con 5 Unidades Empresariales de Base (UEB); Indupir, Jaulaspir, Acuiza, Acuisier y Comespir. Cuenta también con una oficina central compuesta por cuatro áreas de regulación y control; dirección de gestión de los recursos humanos, dirección de producción y desarrollo, dirección de contabilidad y finanzas, dirección técnica y dos grupos de asesoría subordinados directamente a la dirección general; grupo de auditoría y supervisión y grupo de seguridad y defensa.

Figura 1. UEB subordinadas al director general.



Fuente: Especialista en perfeccionamiento empresarial de PESCASPIR.

La empresa posee un potencial humano formado y adiestrado en las tecnologías aplicadas a sus procesos operacionales de trabajo y productivos. Su infraestructura técnica-productiva es adecuada y da respuesta de manera eficaz y eficiente a las exigencias convenidas con sus clientes y proveedores.

2.1 Caracterización de la empresa pesquera PESCASPIR.

Objeto Social

- Producir y comercializar de forma mayorista productos alimenticios fundamentalmente pescados y aves.
- Cultivar, capturar, industrializar y comerciar, especies de la plataforma y la acuicultura.
- Producir y comercializar de forma mayorista excedentes de larvas, alevines y reproductores de especies de la acuicultura. Brindar servicios de congelación y almacenamiento refrigerado de alimentos en pesos cubanos y pesos convertibles.
- Prestar servicios de maquila.

Como **Misión** se plantea que:

Garantizar el cumplimiento de la distribución normada a la población y organismos así como el incremento de las ventas en el mercado interno en divisas a partir de potenciar las capturas y procesamiento Industrial de los cultivos acuícolas, con alto rendimiento de la materia prima, la introducción y desarrollo de los cultivos extensivos e intensivos de Tilapia en Jaulas Flotantes y Clarias en Estanques, como principales cultivos acuícola, incremento de las producciones propias para la venta al turismo y organismo con refuerzo alimentario, la incorporación del mayor valor agregado a nuestros productos y de un equipamiento tecnológico de punta que dé respuesta a las exigencias del mercado, garantizando la conservación del medio ambiente y la prestación de servicios aprovechando las capacidades y tecnologías disponibles para cubrir los costos e incrementar el autofinanciamiento.

Mientras que su **Visión** se expresa del siguiente modo:

Empresa distinguida por ocupar el liderazgo en la producción de las especies de agua dulce, en el procesamiento industrial, distribución y comercialización de productos pesqueros, mostrando un nivel de calidad de excelencia por utilizar las más poderosas técnicas en nuestros servicios logrando la plena satisfacción y confianza de nuestros clientes, con alto reconocimiento en el ministerio de la Industria Pesquera por los elevados resultados productivos destacándose del resto de las empresas provinciales.

2.2 Resolución 20 de 2014 del Ministerio de Finanzas y Precios. Aspectos esenciales.

En la Gaceta Oficial No.12 Extraordinaria de 6 de marzo del 2014 se pone en vigor la metodología para la formación de precios mayoristas a partir de la Resolución No.20/2014. La cual da cumplimiento a los lineamientos No.66, 67, 68, 190 y otros vinculados con el tema. Esta metodología se estructura a partir de 6 capítulos

1. Metodología general.
2. Formación de precios para productos importados.
3. Formación de precios para productos nacionales.
4. Modificación de precios mayoristas.
5. Sobre los márgenes comerciales.

6. Sobre la confección de expedientes y la presentación de las propuestas de precios y tarifas.

1. Metodología general

El objetivo fundamental de la política es instrumentar la política aprobada de precios mayoristas a través de la revisión y actualización de los procedimientos metodológicos generales. Esta metodología comprende tanto los precios mayoristas como las tarifas técnico productivo, además de establecer las tasas de margen comercial sobre las cuales se sustentan las regulaciones específicas que se emitan.

El alcance de esta metodología está enmarcado en la formación del precio mayorista de los bienes (productos y servicios) y amplía su alcance con respecto a la anterior ya que la norma se aplica también para las unidades presupuestadas. Así como se formarán y modificaran los precios y las tasas de margen comercial para todas las formas de gestión, de capital totalmente cubano entre sus relaciones monetario mercantiles; como también en las relaciones de estas con personas naturales y otras formas de gestión no estatal.

La nueva metodología para la formación de precios mayoristas tiene como uno de sus principios básicos que el precio establecido debe cubrir la totalidad de los costos y las obligaciones fiscales, además de estimular la eficiencia, garantizando un nivel de utilidad. También reconoce dos métodos para la formación de precios, el método de correlación y el método de gastos, pero plantea el uso de la correlación en primera instancia a no ser que el precio establecido viole el principio básico. Cabe aclarar que esta metodología se utilizará en el escenario de unificación monetaria.

2. Formación de precios para productos importados

El precio para los productos importados se formará por las entidades importadoras, por el método de gastos, adicionando al precio de adquisición el margen comercial, los aranceles y los tributos correspondientes. El margen comercial debe incluir 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.

3. Formación de precios para productos nacionales.

Según la norma se forman en primera instancia por correlación, siempre y cuando cubran todos los costos, gastos y obligaciones fiscales correspondientes más un nivel de utilidad, de lo contrario por método de gastos exceptuando ocasiones que el organismo superior lo autorice o se fijen centralizadamente.

Productos y servicios cuyo destino fundamental es la economía interna.

Por correlación tomando como referencia los similares o sustitutos que se ofertan en el mercado interno (importados o de producción nacional), siempre y cuando cubran costos y gastos y obligaciones fiscales, de lo contrario por método de gastos.

Productos y servicios que a su vez son fondos exportables y sustitutos de importación.

Por sus similares tomando como referencia los de exportación o los de similares importados u otros de venta en plaza.

En las relaciones entre las entidades estatales cubanas, con las empresas mixtas, asociaciones económicas internacionales, representaciones o entidades extranjeras, y organizaciones o asociaciones no gubernamentales, así como con personas naturales y otras formas de gestión no estatal, se forman de la misma manera por correlación y de no ser posible por método de gastos con las excepciones antes expuestas.

Los precios de los productos nacionales fijados por correlación tendrán en cuenta los indicadores de calidad, formato y vida útil, entre otros. Además de no estar ajenos a la señales del mercado con permanente monitoreo de los costos y gastos. También los precios establecidos deben resultar competitivos con respecto a sus similares o sustitutos y el permanente monitoreo debe determinar la aceptación de los precios por el mercado y si fuese necesario hacer reducciones o incrementos a fin de garantizar la correlación entre la producción y el consumo, evitando desabastecimientos por excesos de la demanda o lenta rotación de los inventario, garantizando la competitividad y el equilibrio entre la oferta y la demanda.

De no cumplir el precio con las condiciones establecidas se debe formar por el método de gastos o fijarlo centralmente, además de que si el producto o servicio

que se toma como similar tiene características monopólicas y tengan utilidades muy altas no se aplicarán estos precios a la economía y se determinaran precios inferiores o se utilizará el método de gastos.

En el caso de las actividades de servicios las tarifas se formarán por oferta y demanda, teniendo en cuenta la referencia de similares.

La resolución establece que las entidades o el presupuesto del estado pueden cubrir afectaciones provocadas por la formación de precios a través de correlación, al no cubrir los costos y gastos, pero esto tiene que estar previamente autorizado por el ministerio.

4. Modificación de los precios mayoristas.

1. Se determinan por el MFP los coeficientes máximos de Gastos Indirectos por secciones y divisiones de la economía.
2. Se establece una máxima de tasa de utilidad por todas las secciones y divisiones de la economía dentro de la que puede variar el precio, eliminando el tratamiento igualitario.
3. Para determinar la utilidad se excluyen Gastos Indirectos como son, gastos generales y de administración, de distribución y venta, los financieros y los de seguridad social a corto plazo, como también los impuestos sobre la utilización de la fuerza de trabajo y los tributos.
4. A partir de que aquí no es obligatorio disminuir precio siempre que disminuye el costo siempre que no exceda el límite de utilidad aprobado en 1.5 veces.

5. Márgenes comerciales.

1. Las empresas comercializadoras realizarán su facturación a precio de adquisición más un margen comercial que se hará extensivo de forma progresiva.
2. A partir de lo anterior se elimina de forma gradual, como norma, los descuentos comerciales mayoristas minorista sobre el precio de venta minorista.

3. Las empresas que se dedican al comercio aplican TMC, teniendo como base al precio de adquisición.
4. Las TMC tienen carácter de máxima y funcionales.
5. Siempre que sea posible, las TMC se expresan unidades físicas.

Se ratifica que los precios de los productos o servicios se forman para la primera calidad, los de calidad inferior tendrán precios inferiores como también se podrán hacer reducciones en el precio por mejoras de la eficiencia y eficacia empresarial o vencimiento de la vida útil.

6. Sobre la confección de expedientes y la presentación de las propuestas de precios y tarifas.

Sin importar el método que se utilice se hace necesario elaborar la Ficha de Precio ya que el precio debe cumplir con el principio básico, haciéndose obligatorio la confección de expediente que contengan la fundamentación del precio mayorista.

Los precios mayoristas y márgenes comerciales a aplicar en las relaciones monetario mercantiles, así como los acuerdos que se establezcan entre la partes, deben consignarse en los contratos y estos se reajustan a CUP.

Los clientes están en el derecho de conocer la sustentación de los precios mayoristas.

Los precios mayoristas y tarifas técnico-productivas tienen carácter de máxima y son aprobadas por el MFP o en el CECM, excepto en casos que decidan estos organismos. El carácter de máxima no da derecho al proveedor o prestatario del servicio a aplicar el límite aprobado.

2.3 Cálculo por el método de correlación y gastos de un grupo de mercancías en la empresa según la metodología exigida por la Resolución 20 de 2014 del Ministerio de Finanzas y Precios.

Para calcular los precios mayoristas en la empresa pesquera Pescaspir de Sancti Spíritus se utilizó una plantilla Excel elaborada por el autor a partir de la cual se realizó la simulación de una ficha de costo reexpresada en el Día Cero con tres tasas de cambio diferentes y un índice reformador de precios mayoristas.

2.3.1 Supuestos utilizados para la realización del cálculo del precio mayorista por el método de correlación y gastos.

Los supuestos utilizados para la realización del cálculo del precio mayorista fueron los siguientes: Índice reformador de precios mayoristas 1.40, tasa de cambio para las relaciones con la población 24 CUP¹ y las tasas de cambio inter empresarial 2; 5; 10 CUP.

El índice reformador de precios mayoristas utilizado en la investigación es de 1.40 debido a que el MFP está realizando un estudio de varias empresas y unidades presupuestadas a través de los gobiernos provinciales y otros ministerios, donde el índice empleado es 1.40. Las tasas de cambios inter empresarial utilizadas fueron escogidas a partir de la construcción de posibles escenarios donde la tasas fueran, baja, media y alta, para determinar los posibles efectos en los precios mayoristas como resultado de una tasa de cambio que pudiera fluctuar desde una devaluación del 100% hasta una del 1000%. A pesar de considerar en la investigación la tasa de cambio de 2 baja, realmente es una devaluación importante, atendiendo a que lo propuesto por la macroeconomía para no impactar la inflación es una devaluación del 10% anual. Pero se comienza con 2 porque en el estudio antes descrito del MFP ellos utilizan una tasa de cambio inter empresarial de 2.

2.3.2 Resultados del cálculo del precio mayorista por el método de correlación y gastos. Efectos de la eliminación de la dualidad monetaria y la devaluación del tipo de cambio en el cálculo del precio mayorista por el método de correlación y gastos en la empresa.

Una vez finalizada la entrada de datos el instrumento utilizado emitió la siguiente información:

Tabla 1. Cálculo con la comparación de costos de un grupo de productos de PESCASPIR con diferentes tasas de cambio.

¹ Información emitida por el Viceministro primero del Ministerio de Finanzas y Precios Alejandro Gil en el Seminario Nacional: Metodología de precios y contabilidad del proceso de unificación monetaria, efectuado del 8 al 9 de enero de 2014.

Productos	Costo anterior	Costo revaluado	Aumento en Costo	Representación en %
Albóndiga	\$ 4258.8120	\$ 6143.66	\$ 1884.8480	44%
Chorizo	4824.7109	7070.66	2245.9491	46%
Cotel	7314.6560	11232.38	3917.7240	55%
Croqueta	2587.2111	3624.48	1037.2689	40%
Mortadella	3822.6631	5584.34	1761.6769	46%
Promedio de Aumento				46%

Fuente: Elaboración propia.

Después de haber revaluado las fichas de costos de cinco productos, utilizando supuestos de una tasa de cambio de 2 y un índice reformador de precios mayoristas igual a 1.40, los costos promedios de los cinco productos pueden aumentar en un 68%.

Esto trae como resultado que los precios mayoristas establecidos para los mismos, en los momentos actuales queden por debajo incluso de los costos, aunque para la empresa EN UN SUPUESTO DÍA 0 +1 no significaría pérdidas contables ya que suponiendo que se use el método de gastos para formar el precio, le permite tener una ganancia agregada sin importar al costo que se fabrique el producto. La limitación tal vez estaría en la cantidad de capital de trabajo necesario que se necesitaría para operar en el tiempo que dure la conversión de efectivo.

Otra ventaja que se nota en las utilidades de la empresa es que la nueva resolución plantea que el margen de utilidad se calcula con base en los costos, al ser mayor el monto de costos al monto de gastos de elaboración que es la base que se utilizaba anteriormente, le permite aumentar el nivel de utilidad con respecto a las obtenidas antes del día cero.

Como desventaja se observa que por resolución los precios mayoristas se formarán en primera instancia por método de correlación, tomando como referencia de precios, los de antes del día cero, multiplicado por el índice reformador de precios. Después de recalcular los precios de los productos analizados, se obtiene que la empresa no está en condiciones de utilizar este método ya que el precio que se obtendría como referencia, le permitiría una ganancia mínima que no cubriría la totalidad de los costos gastos que supuestamente deben cubrirse con las utilidades que no se incluyen en las fichas de costos.

Aunque cabe aclarar que la resolución plantea que en casos como estos la empresa debe utilizar el método de gastos ya que el requisito principal de dicha resolución es que se cubran la totalidad de los costos y gastos incurridos en el producto , más un nivel de utilidad que le permita la reproducción del capital.

La revaluación aumenta costos y estos a su vez por la utilización del método de gastos se transmitirán a los precios de los productos, los cuales pueden representar costos para otras empresas lo que provocaría un aumento en la cadena de valor, repercutiendo en un aumento de la inflación.

Al revaluar aunque sea en pequeña cuantía ya se comienzan a obtener resultados financieros más reales, la empresa puede analizar si ya con esta pequeña revaluación le es más factible utilizar insumos que no constituyan productos importables, con el objetivo de disminuir costos. La operación puede aprovecharla la empresa con el fin de aumentar aún más el nivel de utilidad ya que a diferencia de la resolución que rige hasta el momento, la nueva plantea que ante una disminución en los costos no se hace imprescindible disminuir el precio, siempre y cuando no excedan 1.5 veces el límite de utilidad aprobado como máxima, así se aprovecharía más su potencial de eficiencia y ganaría evitando costos económicos, ya que dejar de ganar es perder.

Con la revaluación comienzan a visibilizarse los problemas financieros existentes, y se demuestra al determinar que la empresa no puede correlacionar los precios de 4 de los cinco productos analizados, basándose en la nueva resolución, ni incluso con sus propios precios que habían sido fijados por método de gastos.

La empresa tiene la posibilidad de actuar con astucia y disminuir el costo tanto como le sea posible sin tener que disminuir el precio para mejorar la relación costo-beneficio. ¿Qué hará el estado con el fin de que empresas como estas disminuyan el costo, con el objetivo de disminuir el precio y a su vez los beneficios obtenidos no sean por amparo de las propias leyes implantadas por el estado y lo logren con su gestión y eficiencia empresarial como debería ser, utilizando estos ahorros que podrían lograrse en costos de oportunidad para aprovecharlo en un aumento de la productividad y mejor remuneración de los trabajadores?

La resolución plantea que pueden existir casos en que se fijen precios por correlación y estos no cumplan con el principio general de la misma, estas diferencias se cubrirán con el presupuesto del estado. ¿Será este uno de esos casos?

Conclusiones.

Finalizada la investigación se arriba a las siguientes conclusiones:

- La dualidad monetaria y cambiaria está ocultando la situación contable-financiera real existente hoy en el sector empresarial cubano.
- Se calcularon los precios mayoristas a partir de la Resolución 20/2014 MFP con varias tasas de cambio y se aplicó el índice reformador de precios mayoristas propuesto por dicha resolución.
- En todos los casos los precios tuvieron una tendencia a incrementarse considerablemente como promedio en un 68%.

Recomendaciones.

Luego de finalizada la investigación se realizan las siguientes recomendaciones:

- Aplicar en otras empresas de la provincia, la metodología aprobada por el MFP utilizada en esta investigación, lo cual permitirá generalizar los resultados obtenidos.
- Capacitar a los miembros del departamento de Gestión Contable Financiera de la empresa sobre el tema en cuestión.
- Utilizar esta investigación como material de consulta para la docencia de pregrado y postgrado en la facultad.

Bibliografía:

1. Alienes, Julián: *Características fundamentales de la economía cubana*, Editorial CENIT, La Habana, Cuba, 1950.
2. Banco Central de Cuba: *Informe económico*, marzo, 2003.
3. Banco Central de Cuba: *Informe económico*, febrero, 2004.
4. Castro, Raúl, Discurso en el 50 aniversario del triunfo de la revolución: *Granma*, 2 de enero, 2009.
5. Castro, Raúl, Discurso en la Asamblea Nacional, *Granma*, 11 de julio, 2008a.
6. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL): *La Economía Cubana: Reformas y estructurales y desempeño en los noventa*, Fondo de Cultura Económica, México, 1997.
7. Demestre, Angela, Castells César y González Antonio.: *Decisiones Financieras, una necesidad empresarial*, Ed. Publicentro, La Habana, Cuba, 2006.
8. Dirmoser, Diezmar: *Economía y reforma económica en Cuba*, Editorial Nueva Sociedad, Caracas, Venezuela, 1997.
9. Lineamientos del PCC: *Lineamientos de la política económica y social*, Material del partido entregado a la población, 2010.
10. Ministerio de Finanzas y Precios: *Resolución 19/2014*, Cuba, 2014.

11. Oficina Nacional de Estadísticas (ONE): *Anuario Estadístico de Cuba 2009*, La Habana, Cuba, 2010.
12. Oficina Nacional de Estadísticas (ONE): *Anuario Estadístico de Cuba 2010*, La Habana, Cuba, 2011.
13. Pérez, Omar E.: *Cincuenta años de la economía cubana*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, Cuba, 2010.
14. Rodríguez, José J.: *Entrenamiento Internacional Intermedio de Finanzas*, Ed. Casa Consultora DISAIC Publicentro, España, 2002.
15. Sánchez Egozcue, Jorge y Triana, Juan: *Un panorama actual de la economía cubana, las transformaciones en curso y sus retos perspectivas, en Cuba: Presente y Futuro*, Madrid, Real Instituto Elcano, Documento de Trabajo, No 11: 75-106, 2008.
16. Soberón, Francisco: *Resumen de la intervención del compañero Francisco Soberón Valdés, ministro presidente del Banco Central de Cuba, en el Congreso de la Asociación Nacional de Economistas de Cuba (ANEC)*, Trabajadores, 28 de noviembre, 2005.
17. Vidal, Pavel y Fundora, Annia: *La relación comercio-crecimiento en Cuba*, Revista de la CEPAL, 94 (abril), 101-120, 2008.
18. Vidal, Pavel: *La disyuntiva actual de la política económica cubana*, Economics Press Service, La Habana, 30 de septiembre, 2008b.
19. Vidal, Pavel: *Los salarios, los precios y la dualidad monetaria*, Espacio Laical, La Habana, No2, 22-26, 2008a.

20. Vidal, Pavel: *La macroeconomía cubana en 2008: datos de cierre del año*, Economics Press Service, La Habana, 15 de enero, 2009a.

21. Vidal, Pavel: *El PIB cubano en 2009 y la crisis mundial*, Economics Press Service, La Habana, 15 de mayo, 2009b.

GACETA OFICIAL

DE LA REPÚBLICA DE CUBA
MINISTERIO DE JUSTICIA

Información en este número

Gaceta Oficial No. 12 Extraordinaria de 6 de marzo de 2014

MINISTERIO

Ministerio de Finanzas y Precios

Resolución No. 19/2014

Resolución No. 20/2014

Resolución No. 21/2014

GACETA OFICIAL



DE LA REPÚBLICA DE CUBA

MINISTERIO DE JUSTICIA

EXTRAORDINARIA

LA HABANA, JUEVES 6 DE MARZO DE 2014

AÑO CXII

Sitio Web: <http://www.gacetaoficial.cu/> — Calle Zanja No. 352 esquina a Escobar, Centro Habana

Teléfonos: 878-3849, 878-4435 y 873-7962

Número 12

Página 95

MINISTERIO

FINANZAS Y PRECIOS

RESOLUCIÓN No. 19/2014

POR CUANTO: Mediante el Acuerdo No. 7334 del Consejo de Ministros, de fecha 19 de diciembre de 2012, se aprobó las funciones específicas del Ministerio de Finanzas y Precios, entre las que se encuentra la regulada en el apartado Segundo, numeral 8, de establecer la política de contabilidad y de costos para todos los sectores de la economía y el sistema de contabilidad gubernamental; dirigir y controlar su ejecución.

POR CUANTO: La Resolución No. 235, de fecha 30 de septiembre de 2005, dictada por la Ministra de Finanzas y Precios, puso en vigor las Normas Cubanas de Información Financiera como base para el registro de los hechos económicos en las entidades del país.

POR CUANTO: La Resolución No. 9, de fecha 18 de enero de 2007, dictada por la Ministra de Finanzas y Precios, en su apartado Primero puso en vigor la Norma Cubana de Contabilidad No. 6 Operaciones con Moneda Extranjera y Pesos Convertibles, la que en el escenario de la unificación monetaria necesita ser modificada.

POR CUANTO: Se hace necesario dictar una norma específica de contabilidad que establezca los elementos para el registro contable del proceso de eliminación del peso convertible (CUC) en las relaciones entre las entidades económicas, precisar las disposiciones para la revaluación de los activos y pasivos seleccionados, y derogar la Resolución mencionada en el Por Cuanto anterior.

POR TANTO: En ejercicio de las facultades conferidas en el inciso a) del artículo 100 de la Constitución de la República;

Resuelvo:

PRIMERO: Disponer las medidas financieras y contables que entran en vigor el día antes, en lo adelante DÍA CERO, del momento de la unificación monetaria en el país.

SEGUNDO: A los efectos de la presente Resolución se considera precio o valor total a la suma del componente en pesos cubanos (CUP) y en pesos convertibles (CUC) en que esté registrado el activo.

TERCERO: Disponer que el DÍA CERO se revalúen los inventarios en las entidades estatales y de capital totalmente cubano, atendiendo a las siguientes reglas:

1. En todas las entidades empresariales estatales y unidades presupuestadas. (Excepto los inventarios de combustibles, los de las empresas de comercio interior registrados a precio de venta y las mercancías de importación y exportación de las empresas de comercio exterior):

a) Aplicar al precio total de cada producto, el índice de reforma precios mayoristas para obtener un precio revaluado.

b) Calcular el nuevo importe del inventario a partir del precio revaluado.

c) Determinar el efecto de la revaluación.

2. En el caso de los inventarios de Combustibles:

a) Aplicar al precio total de los inventarios de Combustibles la tasa de cambio aprobada.

b) Calcular el nuevo importe del inventario de Combustibles a partir del precio revaluado.

c) Determinar el efecto de la revaluación.

3. En el caso de los inventarios de Mercancías de importación y exportación de las empresas de comercio exterior:

a) Aplicar al saldo total de cada contrato de los inventarios de Mercancías de importación y exportación, la tasa de cambio aprobada.

b) Determinar el efecto de la revaluación.

CUARTO: Establecer que el DÍA CERO, la diferencia de lo contabilizado en pesos cubanos (CUP) con la revaluación aplicada, según el apartado Tercero, se

QUINTO: Modificar la estructura del precio minorista de los inventarios registrados a precio de venta en las empresas del sistema de comercio interior y de las mayoristas que utilizan en sus operaciones el importe de recuperación, a partir del DÍA CERO, según el procedimiento emitido por el Ministerio del Comercio Interior.

El procedimiento considera el ajuste en otras cuentas contables vinculadas con este proceso.

SEXTO: Disponer que el DÍA CERO se revalúen

así como los saldos de la Amortización y la Depreciación Acumulada de estos activos, en las entidades estatales y de capital totalmente cubano, bajo las reglas siguientes:

1. Para el caso de los Activos Fijos Tangibles e Intangibles:
 - a) Aplicar al valor inicial total de cada activo, el índice de reforma precios mayoristas para obtener un precio revaluado.
 - b) Calcular el valor inicial revaluado del activo.
 - c) Determinar el efecto de la revaluación.

2. [REDACTED]
 - a) Aplicar al precio total de cada producto, el índice de reforma precios mayoristas para obtener un precio revaluado.
 - b) Calcular el nuevo importe del inventario a partir del precio revaluado.
 - c) Determinar el efecto de la revaluación.

SÉPTIMO: Establecer que el DÍA CERO, la diferencia de lo contabilizado en pesos cubanos (CUP) con la revaluación aplicada, según el apartado Sexto, se sume a la Depreciación Acumulada, en el caso de los Activos Fijos Tangibles y a la Amortización Acumulada en el caso de los Intangibles, antes de la revaluación.

OCTAVO: Disponer que el DÍA CERO se revalúen las Inversiones en Proceso en las entidades estatales y de capital totalmente cubano, bajo las reglas siguientes:

1. Aplicar a la ejecución acumulada de cada objeto de obra, por componente de la inversión, el índice de reforma precios mayoristas para obtener un precio revaluado.
2. Determinar el efecto de la revaluación.

NOVENO: Indicar que el DÍA CERO, la diferencia entre lo contabilizado antes de la revaluación y el importe revaluado de las Inversiones en Proceso, se fije en [REDACTED]

DÉCIMO: Se adiciona la Norma Específica de Contabilidad No. [REDACTED] de las operaciones financieras entre entidades [REDACTED]

integrante de la presente Resolución, a la Sección III del Manual de Normas Cubanas de Información Financiera, Capítulo 2.2: Normas Específicas de Contabilidad, la que comienza a aplicarse en el momento de la unificación monetaria.

UNDÉCIMO: El DÍA CERO, al terminar las operaciones descritas en los apartados anteriores y haber registrado los hechos económicos contenidos en la Norma Específica de Contabilidad No. 8; las entidades empresariales determinarán el Capital de Trabajo Necesario, según el Anexo No. 2 Capital de Trabajo Necesario, que forma parte integrante de la presente Resolución.

1. Si al comparar el Capital de Trabajo de ese momento con el Capital de Trabajo Necesario se presenta

un exceso, este se fija como una Obligación con el Presupuesto del Estado a Largo Plazo y se firma un convenio de pago con la Oficina Nacional de Administración Tributaria.

2. Si al comparar el Capital de Trabajo de ese momento con el Capital de Trabajo Necesario se presenta un déficit, este se solicita al Ministerio de Finanzas y Precios, según la legislación vigente y se adjunta copia del Anexo No. 2 contenido en la presente Resolución.
3. El importe registrado en las cuentas de Revaluación de Inventarios que quede a disposición de la entidad se cancela afectando la cuenta Inversión Estatal al final del ejercicio contable u Otras Operaciones de Capital en el caso de las Sociedades Anónimas.
4. El aporte al Presupuesto del Estado se realiza por el [REDACTED]

DUODECIMO: Al final del ejercicio contable, las unidades presupuestadas cancelan el saldo de la cuenta de Revaluación de Inventarios afectando la cuenta de Inversión Estatal.

DECIMOTERCERO: Disponer que en las notas a los Estados Financieros del momento de la unificación monetaria, en todas las entidades económicas, se incluya el resumen del efecto de la Revaluación de los Inventarios, activos fijos; el impacto en la amortización y depreciación acumulada, así como el resultado de la determinación del Capital de Trabajo Necesario.

DECIMOCUARTO: Sustituir la Norma General de [REDACTED] Mo-

como Anexo No. 3 forma parte integrante de la presente Resolución, la que comienza a aplicarse a partir del inicio de la unificación monetaria y se ubica en la Sección II del Manual de Normas Cubanas de Información Financiera, Capítulo 2: Normas Generales de Contabilidad.

DECIMOQUINTO: A partir del día posterior a la aplicación de la unificación monetaria, la diferencia que se genere entre el precio de venta minorista correlacionado y el precio mínimo calculado no forma parte del valor de las ventas de las empresas y se registra como una obligación a corto plazo con el Banco Central de Cuba, garantizándose su liquidación en los primeros cinco (5) días hábiles posteriores al cierre del período contable, en la forma y condiciones que establezca el Banco Central de Cuba.

DECIMOSEXTO: Derogar el apartado Primero de la Resolución No. 9, de fecha 18 de enero de 2007, dictada por la Ministra de Finanzas y Precios.

PUBLÍQUESE en la Gaceta Oficial de la República de Cuba.

ARCHÍVESE el original en la Dirección Jurídica de este Organismo.

Dada en La Habana, a los 22 días del mes de enero de 2014.

Lina Olinda Pedraza Rodríguez
Ministra de Finanzas y Precios

ANEXO No. 1
NORMA ESPECÍFICA
DE CONTABILIDAD No. 8

Eliminación del peso convertible de las operaciones
financieras entre entidades económicas
(NEC 8)

ÍNDICE	Párrafos
OBJETIVO	1-2
ALCANCE	3-4
DEFINICIONES	5
CONVERSIÓN DE LAS PARTIDAS MONETARIAS EN EL MOMENTO DE LA ELIMINACIÓN DEL PESO CONVERTIBLE Y SU CONVERSIÓN A PESOS CUBANOS.	6-10
CONVERSIÓN DE LAS PARTIDAS EN EMPRESAS MIXTAS QUE TIENEN UNA MONEDA FUNCIONAL DIFERENTE AL PESO CUBANO.	11
INFORMACIÓN A REVELAR	12
OBJETIVO	
1. El objetivo de esta Norma es definir cómo proceder en el momento de la eliminación del peso convertible de las operaciones financieras entre entidades económicas en el instante en que se determine y la conversión de estas a pesos cubanos.	
2. El proceso de ajuste de los registros contables se realiza por única vez y demanda de un tratamiento contable diferenciado que respalde la decisión adoptada.	
ALCANCE	
3. Esta Norma se aplica:	
a) Para el cambio de la moneda origen de las partidas monetarias, nominalizadas en pesos convertibles, a pesos cubanos en el momento en que se indique.	
b) Para fijar las diferencias por tipo de cambio motivadas por la conversión de los saldos de las partidas monetarias, nominalizadas en monedas extranjeras y la revaluación de los inventarios, los activos fijos y sus cuentas reguladoras.	
4. Esta Norma no se aplica a la contabilidad de operaciones con moneda extranjera posteriores a la eliminación del Peso Convertible.	
DEFINICIONES	
5. Los siguientes términos se utilizan, en la presente Norma, con el significado que a continuación se especifica:	

Partidas monetarias: Son unidades monetarias mantenidas en efectivo, así como activos y pasivos que se van a recibir o pagar, mediante una cantidad fija o determinable de unidades monetarias.

Tipo de cambio: Es la relación de cambio entre dos monedas.

CONVERSIÓN DE LAS PARTIDAS MONETARIAS EN EL MOMENTO DE LA ELIMINACIÓN DEL PESO CONVERTIBLE Y SU CONVERSIÓN A PESOS CUBANOS.

6. La conversión de las cuentas bancarias de pesos convertibles a pesos cubanos se registrará como una operación de compraventa de monedas, según establezca el Banco Central de Cuba.
7. En el momento en que se indique se cambia la moneda origen de las partidas monetarias que representan pesos convertibles a pesos cubanos utilizando la tasa de cambio que se apruebe.
8. Se calcula la ganancia o pérdida no realizada por la conversión a pesos cubanos de partidas monetarias nominalizadas en moneda extranjera, a partir de aplicar a los montos de las partidas monetarias seleccionadas, el tipo de cambio de cada moneda extranjera en relación con el peso cubano.
9. La diferencia con lo contabilizado en pesos cubanos con la conversión expresada en el párrafo anterior, se fijará en la cuenta Ganancia o Pérdida no Realizada.
10. El saldo de la cuenta Ganancia o Pérdida no Realizada se muestra como una partida independiente del Patrimonio Neto o Capital Contable en el Estado de Situación.

CONVERSIÓN DE LAS PARTIDAS EN EMPRESAS MIXTAS QUE TIENEN UNA MONEDA FUNCIONAL DIFERENTE AL PESO CUBANO.

11. En el momento de aplicar la decisión, las empresas mixtas convertirán sus registros contables a pesos cubanos, aplicando a todas las partidas del balance, la tasa de cambio vigente en ese momento.

INFORMACIÓN A REVELAR

12. La entidad revelará el detalle del cálculo de la ganancia o pérdida no realizada, en las notas a los estados financieros, significando que se trata del proceso de eliminación del peso convertible en las relaciones entre las entidades económicas.

ANEXO No. 2

Capital de Trabajo Necesario

Ministerio de Finanzas y Precios			Capital de Trabajo Necesario			Acumulado hasta:		Unidad de Medida Pesos Cubanos con dos decimales	
Entidad:									
Código Entidad			N.A.E.			D.P.A.		Grupo Empresarial	
ORG.	SUB.	CÓDIGO	DIVISIÓN	CLASE	PROVINCIA	MUNICIPIO			
Partidas						Fila	UM	En esta fecha	
Ventas Netas del Período						01	Pesos		
Total del Consumo Material y Servicios Comprados						02	Pesos		
Consumo Material						03	Pesos		
Total de Servicios Comprados						04	Pesos		
Compras DIARIAS						05	Pesos		

Ministerio de Finanzas y Precios			Capital de Trabajo Necesario		Acumulado hasta:		Unidad de Medida Pesos Cubanos con dos decimales	
Entidad:								
Código Entidad			N.A.E.		D.P.A.		Grupo Empresarial	
ORG.	SUB.	CÓDIGO	DIVISIÓN	CLASE	PROVINCIA	MUNICIPIO		
Partidas					Fila	UM	En esta fecha	
Total de Compras del Período					06	Pesos		
Días del Período					07	Días		
Rotación de Inventarios					08	Veces		
Ciclo de Rotación de Inventarios (Días Cobertura)					09	Días		
Inventario Inicial					10	Pesos		
Inventario Final					11	Pesos		
Rotación de Cuentas por Cobrar					12	Veces		
Ciclo de Rotación de Cuentas Por Cobrar (Ciclo de Cobro)					13	Días		
Efectos por Cobrar a Corto Plazo al Inicio					14	Pesos		
Cuentas por Cobrar al Inicio					15	Pesos		
Efectos por Cobrar a Corto Plazo al Final					16	Pesos		
Cuentas por Cobrar al Final					17	Pesos		
Ciclo Operativo					18	Días		
Rotación de Cuentas por Pagar					19	Veces		
Ciclo de Rotación de Cuentas Por Pagar (Ciclo de Pago)					20	Días		
Efectos por Pagar a Corto Plazo al Inicio					21	Pesos		
Cuentas por Pagar a Corto Plazo al Inicio					22	Pesos		
Efectos por Pagar a Corto Plazo al Final					23	Pesos		
Cuentas por Pagar al Final					24	Pesos		
Ciclo Conversión del Efectivo					25	Días		
Necesidad de Capital de Trabajo					26	Pesos		
Activos Circulantes en esta fecha					27	Pesos		
Pasivos Circulantes en esta fecha					28	Pesos		
Capital de Trabajo en esta fecha					29	Pesos		
Déficit de Capital de Trabajo					30	Pesos		
Exceso de Capital de Trabajo					31	Pesos		
HECHO POR:			APROBADO POR:			CERTIFICAMOS QUE: Los datos contenidos en este documento financiero se corresponden con las anotaciones contables de acuerdo con las regulaciones vigentes.		
_____			_____					
Nombre y apellidos			Nombre y apellidos					
Firma			Firma					
						D	M	A

Metodología:
 Periodicidad de emisión: En el momento de aplicar la medida.
 Acumulado hasta: Mes y año de cierre del modelo.
 Entidad: Se anota el nombre oficial de la entidad a la que corresponda la información sin siglas.
 Código de la Entidad: Código oficial de la entidad.
 N.A.E.: Código de la actividad económica por donde se clasifica la entidad, división y clase.
 D.P.A.: Código de la provincia y municipio.
 Código del Grupo Empresarial: Referencia al Grupo empresarial si procede.
 Columnas
 Columna En esta fecha: Representa los importes en esta fecha.

Filas
 Fila No. 1. Ventas netas del Estado de Rendimiento Financiero multiplicado por el Índice de reforma de precios mayoristas aprobado.
 Fila No. 2. Suma de las filas 03 y 04.
 Fila No. 3. Consumo productivo del Estado de Gastos por Elementos multiplicado por el Índice de reforma de precios mayoristas.
 Fila No. 4. Total de Servicios Comprados del estado de Gastos por Elementos multiplicado por el Índice de reforma de precios mayoristas.
 Fila No. 5. Importe de la Fila 2 dividido por el de la Fila 7.
 Fila No. 6. Importe de la Fila 5 multiplicado por el de la Fila 7.

Fila No. 7.	Días del período en que se calcula tomando como regla un mes equivalente a 30 días.	de partidas monetarias para esta cuenta. El índice se calcula, dividiendo el saldo convertido en esta fecha por el saldo al inicio sin convertir.
Fila No. 8.	Resultado de dividir el importe de la Fila 3 por el saldo promedio de los inventarios (Fila 10 más Fila 11 dividido por dos).	Fila No. 23. Saldo de la cuenta Efectos por Pagar a Corto Plazo en esta fecha.
Fila No. 9.	Saldo promedio de los inventarios (Fila 10 más Fila 11 dividido por dos) multiplicado por el resultado del cociente resultante de la Fila 7 dividido por el importe de la Fila 3.	Fila No. 24. Saldo de las Cuentas por Pagar a Corto Plazo en esta fecha.
Fila No. 10.	Inventario Inicial del año multiplicado por el Índice de reforma de precios mayoristas.	Fila No. 25. Valor de la Fila 18 menos el de la Fila 20.
Fila No. 11.	Inventario Final revaluado en esta fecha.	Fila No. 26. Importe de la Fila 5 multiplicado por el valor de la Fila 25.
Fila No. 12.	Importe de la Fila 1 dividido por el saldo promedio de los efectos y cuentas por Cobrar. (Suma de los importes de las filas 14 a la 17 dividido por dos).	Fila No. 27. Activos Circulantes en esta fecha.
Fila No. 13.	Saldo promedio de los efectos y cuentas por Cobrar (Suma de los importes de las Filas 14 a la 17 dividido por 2) multiplicado por el resultado del cociente resultante de la Fila 7 dividida por la Fila 1.	Fila No. 28. Pasivos Circulantes en esta fecha.
Fila No. 14.	Saldo de la cuenta Efectos por Cobrar a Corto Plazo al inicio del ejercicio económico multiplicado por el índice de conversión de partidas monetarias para esta cuenta. El índice se calcula, dividiendo el saldo convertido en esta fecha por el saldo al inicio sin convertir.	Fila No. 29. Importe de la Fila 27 menos la Fila 28.
Fila No. 15.	Saldo de las Cuentas por Cobrar a Corto Plazo al inicio del ejercicio económico multiplicado por el índice de conversión de partidas monetarias para esta cuenta. El índice se calcula, dividiendo el saldo convertido en esta fecha por el saldo al inicio sin convertir.	Fila No. 30. Si el importe de la Fila 29 es menor que el de la Fila 26, se anota la diferencia del importe de la Fila 29 menos el de la Fila 26.
Fila No. 16.	Saldo de la cuenta Efectos por Cobrar a Corto Plazo en esta fecha.	Fila No. 31. Si el importe de la Fila 29 es mayor que el de la Fila 26, se anota la diferencia del importe de la Fila 29 menos el de la Fila 26.
Fila No. 17.	Saldo de las Cuentas por Cobrar a Corto Plazo en esta fecha.	Pie del modelo
Fila No. 18.	Sumatoria de los valores de la Fila 9 y la Fila 13.	Hecho por: Nombre, apellido y firma del especialista que elaboró el modelo.
Fila No. 19.	Importe de la Fila 4 dividido por el saldo promedio de los efectos y cuentas por pagar (Suma de los importes de las filas 21 a la 24 dividido por dos).	Aprobado por: Nombre, apellido y firma del jefe de la Entidad.
Fila No. 20.	Saldo promedio de los efectos y cuentas por pagar (Suma de los importes de las filas 21 a la 24 dividido por dos) multiplicado por el resultado del cociente resultante de la Fila 7 dividido por el importe de la Fila 6.	Día, mes y año de elaboración del modelo.
Fila No. 21.	Saldo de la cuenta Efectos por Pagar a Corto Plazo al inicio del ejercicio económico multiplicado por el índice de conversión de partidas monetarias para esta cuenta. El índice se calcula, dividiendo el saldo convertido en esta fecha por el saldo al inicio sin convertir.	ANEXO No. 3
Fila No. 22.	Saldo de las Cuentas por Pagar a Corto Plazo al inicio del ejercicio económico multiplicado por el índice de conversión	NORMA CUBANA

DE CONTABILIDAD No. 6
OPERACIONES
CON MONEDA EXTRANJERA
(NCC 6)
(Modificación No. 2)

ÍNDICE	Párrafos
OBJETIVO	1-2
ALCANCE	3-7
DEFINICIONES	8-12
DESARROLLO DE LAS DEFINICIONES	9-12
TRANSACCIONES EN MONEDA EXTRANJERA	13-17
UTILIZACIÓN DE UNA MONEDA DE PRESENTACIÓN DISTINTA DE LA MONEDA PARA EL REGISTRO CONTABLE	18-19
INFORMACIÓN A REVELAR	20-21
ARMONIZACIÓN	22

- OBJETIVO**
1. El objetivo de esta Norma es definir cómo se incorporan, en los Estados Financieros de una entidad, las transacciones en moneda extranjera y cómo convertir los Estados Financieros a la moneda de presentación elegida.
 2. Los principales problemas que se presentan son el tipo o tipos de cambio a utilizar, así como la manera de informar sobre los efectos de las variaciones en los tipos de cambio dentro de los Estados Financieros.
- ALCANCE**
3. Esta Norma se aplica:
 - a) Al contabilizar las transacciones y saldos en moneda extranjera, salvo las transacciones y saldos con derivados que estén dentro del alcance de la NCC

sobre Instrumentos Financieros: reconocimiento y valoración.

- b) Al convertir los resultados y la situación financiera de los negocios en el extranjero que se incluyan en los Estados Financieros de la entidad, ya sea por consolidación, por consolidación proporcional o por el método de la participación.
- c) Al convertir los resultados y la situación financiera de la entidad a una moneda de presentación.
4. Quedan excluidos del alcance de esta Norma los Instrumentos financieros en moneda extranjera. Esta Norma también se aplica cuando la entidad convierta los importes relacionados con derivados desde su moneda funcional a la moneda de presentación.
5. Esta Norma no se aplica a la contabilidad de coberturas para partidas en moneda extranjera, incluyendo la cobertura de la inversión neta en un negocio en el extranjero.
6. Esta Norma se aplica en la presentación de los Estados Financieros de una entidad en una moneda extranjera. Además, establece los requisitos para que los Estados Financieros resultantes puedan ser calificados como conformes con las Normas Cubanas de Información Financiera.
7. Esta Norma no se aplica en la presentación, dentro del Estado de Flujos de Efectivo, de los flujos de efectivo que se deriven de transacciones en moneda extranjera, ni de la conversión de los flujos de efectivo de los negocios en el extranjero.

DEFINICIONES

8. Los siguientes términos se utilizan, en la presente Norma, con el significado que a continuación se especifica:

Diferencia de cambio: Es la que surge al convertir un determinado número de unidades de una moneda a otra moneda, utilizando tipos de cambio diferentes.

Moneda extranjera (o divisa): Es cualquier moneda de otro país y que tienen convertibilidad aprobada por el Banco Central de Cuba.

Moneda funcional: Es la moneda del entorno económico principal en el que opera la entidad.

Moneda para el registro contable es la moneda en que se expresan los hechos económicos en el registro contable.

Moneda de presentación: Es la moneda en que se presentan los Estados Financieros.

Partidas monetarias: Son unidades monetarias mantenidas en efectivo, así como activos y pasivos que se van a recibir o pagar, a corto o largo plazo, mediante una cantidad fija o determinable de unidades monetarias.

Tipo de cambio: Es la relación de cambio entre dos monedas.

Tipo de cambio de cierre: Es el tipo de cambio de contado existente en la fecha del balance.

Tipo de cambio de contado: Es el tipo de cambio utilizado en las transacciones con entrega inmediata.

Valor razonable: Es el importe por el cual puede ser intercambiado un activo, o cancelado un pasivo, entre partes interesadas y debidamente informadas, en una transacción realizada en condiciones de independencia mutua.

DESARROLLO DE LAS DEFINICIONES:

Moneda de Presentación de los Estados Financieros

9. Las entidades, al presentar los Estados Financieros, utilizan el peso cubano como moneda de presentación (CUP).

Moneda funcional

10. Dada las características de la economía cubana, se declara como moneda funcional al peso cubano (CUP).

Moneda para el registro contable

11. Todas las entidades sujetas a la aplicación de esta Norma, utilizan el peso cubano como moneda para el registro de los hechos económicos.
12. Las empresas mixtas, de capital totalmente extranjero, así como, las sucursales y oficinas de representación de personas jurídicas y extranjeras, radicadas en el territorio nacional, están obligadas a utilizar el peso cubano como moneda para el registro de los hechos económicos.

TRANSACCIONES EN MONEDA EXTRANJERA

13. Las transacciones en moneda extranjera deben registrarse, al reconocerlas, en la moneda para el registro contable, aplicando al importe en moneda extranjera el tipo de cambio vigente entre la moneda para el registro contable y la moneda extranjera en la fecha de la transacción.

- a) Si la entidad decide conservar la moneda origen de la transacción y utiliza cuentas de conversión, el saldo de esta cuenta se registra como ganancia o pérdida no realizada, según proceda, al emitir los Estados Financieros.

14. Al cierre de cada período contable:

- a) Las partidas monetarias en moneda extranjera deben anotarse aplicando el cambio de cierre o vigente al final del día.
- b) Las partidas no monetarias que se asientan según su costo histórico expresado en una moneda extranjera deben anotarse aplicando el tipo de cambio en la fecha de la transacción y
- c) Las partidas no monetarias que se asientan según su valor razonable expresado en una moneda extranjera deben anotarse aplicando el tipo de cambio vigente en el momento que se determinaron los valores.

15. Las diferencias de cambio que se derivan de la liquidación de partidas monetarias deben reconocerse como ingresos o gastos del ejercicio en que se producen.

16. Las diferencias de cambio no realizables que se deriven de presentar las partidas monetarias de la entidad utilizando tipos de cambio distintos de los tipos a los que esas partidas se anotaron inicialmente durante el ejercicio, o se presentaron en Estados Financieros anteriores, deben reconocerse como una partida independiente del Patrimonio Neto del ejercicio en que se producen.

17. El Ministerio de Finanzas y Precios puede disponer otra forma de reconocimiento de las diferencias no realizables por tipo de cambio, cuando concurren situaciones excepcionales de devaluaciones o apreciaciones importantes. Entre las otras formas de reconocimiento se encuentran:

- a) Diferir las diferencias de cambio no realizadas.
- b) Capitalizar en los activos correspondientes.
- c) Otras que expresamente se aprueben.

UTILIZACIÓN DE UNA MONEDA DE PRESENTACIÓN DISTINTA DE LA MONEDA PARA EL REGISTRO CONTABLE.

Conversión a la moneda de presentación:

- 18. La entidad presenta sus Estados Financieros en la moneda de presentación. Si en algún establecimiento o entidad subordinada, no radicada en el país, la moneda de presentación difiere de la moneda para el registro contable de la entidad, esta debe convertir sus resultados y situación financiera a la moneda de presentación exigida.
- 19. Para convertir sus resultados y situación financiera a la moneda de presentación exigida, la entidad utiliza cualesquiera de los siguientes procedimientos:
 - Procedimiento No. 1
 - a) Los activos y pasivos se convierten a la tasa de cambio de cierre en la fecha de presentación de los Estados Financieros.
 - b) Los ingresos y gastos se convierten a la tasa de cambio de la fecha de cada transacción, puede utilizarse un tipo de cambio aproximado de los cambios existentes en las fechas de las transacciones.
 - c) Todas las diferencias de cambio que se produzcan como resultado de lo anterior, se reconocen como un componente separado del patrimonio neto (también denominado diferencias de conversión).
 - Procedimiento No. 2
 - a) Todos los importes (es decir, activos, pasivos, partidas del patrimonio neto, gastos e ingresos) se convierten a la tasa de cambio de cierre correspondiente a la fecha del balance.

INFORMACIÓN A REVELAR

- 20. La entidad revela la siguiente información:
 - a) El importe de las diferencias de cambio reconocidas en el resultado del ejercicio, con excepción de las procedentes de los instrumentos financieros que se valoren al valor razonable con cambios en el resultado del ejercicio.
 - b) Las diferencias netas de cambio clasificadas como un componente separado del patrimonio neto, así como una conciliación entre los importes de estas diferencias al principio y al final del ejercicio.
- 21. Cuando se produzca un cambio en la moneda para el registro contable, ya sea de la entidad que informa o de algún negocio significativo en el extranjero, se revela este hecho, así como la razón de dicho cambio.

ARMONIZACIÓN

- 22. Esta Norma está armonizada parcialmente con la Norma [REDACTED] tos de las variaciones en las tasas de cambio de la Contabilidad e Información Financiera de la pequeña y medianas empresas de Naciones Unidas.

RESOLUCIÓN No. 20/2014

POR CUANTO: Mediante el Acuerdo No. 7334, del Consejo de Ministros, de 19 de diciembre de 2012, se aprobó las funciones específicas del Ministerio de Finanzas y Precios, entre las que se encuentra la regulada en el Apartado Segundo, numeral 11, de dirigir y con-

trolar la ejecución de la política aprobada en materia de formación, fijación y modificación de precios y tarifas.

POR CUANTO: La Resolución No. 21, de fecha 11 de agosto de 1999, dictada por el Ministro de Finanzas y Precios, p [REDACTED] la Formación y Aprobación de Precios y Tarifas en

Instrucción No. 16, de fecha 10 de mayo de 2000, dictada por el Viceministro que atendía la actividad de Precios, disponiendo las indicaciones para confeccionar los modelos que se utilizan para la formación y aprobación de los precios mayoristas, minoristas, tarifas técnico-productivas y para la población; y que mediante la Resolución No. 249, de fecha 27 de noviembre de 2010, dictada por quien resuelve, quedó aprobado el Procedimiento para las modificaciones de precios mayoristas de las producciones nacionales con destino a la venta minorista en pesos convertibles (CUC), aplicadas por las TRD, el Sistema del Turismo u otras entidades económicas autorizadas.

POR CUANTO: La Resolución No. 117, de fecha 24 de abril de 2000, dictada por el Ministro de Finanzas y Precios, establece que las empresas estatales y sociedades mercantiles de capital cubano, facultadas para comercializar productos y ofertar servicios en moneda libremente convertible, en sus relaciones con empresas mixtas, asociaciones económicas internacionales, representaciones extranjeras y otras entidades autorizadas, determinarán sus precios mayoristas, márgenes comerciales o tarifas mediante acuerdo entre las partes.

POR CUANTO: La Resolución No. 222, de fecha 24 de julio de 2000, dictada por el Ministro de Finanzas y Precios, establece [REDACTED] para la formación y presentación de las propuestas de

POR CUANTO: Resulta necesario actualizar el contenido de las disposiciones generales vigentes en materia de formación, fijación y modificación de precios mayoristas, tarifas técnico-productivas y tasas de margen comercial, por lo que se ha decidido establecer la [REDACTED] de Precios Mayoristas, Tarifas Técnico-Productivas y [REDACTED] -gar las resoluciones No. 21 de 1999, las nos. 117 y 222, ambas de 2000 y la Instrucción No. 16 de 2000, así como la mencionada Resolución No. 249 de 2010.

POR TANTO: En el ejercicio de las facultades conferidas en el inciso a) del artículo 100 de la Constitución de la República de Cuba;

Resuelvo:

PRIMERO: Establecer la siguiente:

PARA LA FORMACIÓN Y MODIFICACIÓN DE PRECIOS MAYORISTAS, TARIFAS TÉCNICO-PRODUCTIVAS Y TASAS

CAPÍTULO I

DISPOSICIONES GENERALES

ARTÍCULO 1.- Esta Metodología tiene como objetivo, instrumentar la Política de Precios aprobada, mediante la revisión y actualización de los procedimientos metodológicos generales para la formación de los precios mayoristas (comprende tanto a los propios precios

mayoristas como a las tarifas técnico-productivas) y las tasas de margen comercial, sobre las cuales se sustentan las regulaciones específicas que se emitan.

ARTÍCULO 2.- El alcance de esta Metodología es para la formación de los precios mayoristas de los bienes, entendiéndose como tal a los productos y servicios.

La formación de los precios de acopio de las producciones agropecuarias y de los servicios del sistema de la construcción se rigen por regulaciones específicas, no así en lo referido a sus principios generales, las tasas de margen comercial que utilizan y a la determinación de los tributos a incluir en sus precios, para lo cual se rigen por lo establecido en la presente.

ARTÍCULO 3.- Los órganos, organismos de la Administración Central del Estado, las organizaciones superiores de Dirección Empresarial, los consejos de la Administración de las asambleas provinciales del Poder Popular o del municipio especial Isla de la Juventud, así como las administraciones de las asambleas provinciales del Poder Popular de Artemisa y Mayabeque y las entidades, facultados para aprobar precios mayoristas, forman estos a partir de los métodos establecidos en esta Metodología, para lo cual evalúan en primer orden, la aplicación del método de correlación con los similares del mercado.

ARTÍCULO 4.- La formación y modificación de los precios mayoristas, así como de las tasas de margen comercial a utilizar en las relaciones monetario mercantiles entre las entidades estatales cubanas, (incluye las unidades presupuestadas, las sociedades mercantiles), y otras personas jurídicas autorizadas, de capital totalmente cubano, entre sí, o entre estas con personas naturales y otras formas de gestión no estatal, empresas mixtas, asociaciones económicas internacionales, representaciones o entidades extranjeras, y organizaciones o asociaciones no gubernamentales, se rigen por lo establecido en la presente Metodología.

ARTÍCULO 5.- Establecer lo siguiente:

- a) Los precios mayoristas deben garantizar la recuperación total de los costos y gastos de las producciones y servicios, las obligaciones fiscales que correspondan y asegurar, además, un nivel de utilidad.
- b) Los precios mayoristas se forman para la primera calidad. Productos y servicios con calidad inferior a la primera, tienen obligatoriamente precios inferiores.
- c) Se pueden realizar rebajas en los precios mayoristas por mejoras de la eficiencia y de la eficacia de la gestión empresarial, vencimiento de la vida útil del bien u otras consideraciones de la entidad.
- d) Los precios mayoristas se forman por correlación con el mercado interno o externo o por métodos de gastos.
- e) En los casos que se considere que el precio fijado por correlación no cumple con las condiciones establecidas en esta Metodología, el Ministerio de Finanzas y Precios puede anular el precio e indicar que se corrija, que se forme por el método de gastos o fijarlo centralmente si fuese necesario.
- f) En los casos en que los productos o servicios tengan características monopólicas, y los precios

externos o internos que se toman como referencia, generen márgenes de utilidad superior en 1.5 veces al establecido como máximo por el Ministerio de Finanzas y Precios, para la sección o división de la economía, no se aplican estos precios a la economía interna y se forman por métodos de gastos.

- g) Los precios mayoristas de las producciones o servicios nacionales que no tengan referencias del mercado externo o interno, de los productos o servicios importados o cuando puntualmente se decida por este Ministerio, se forman por métodos de gastos, tomando como base los costos y gastos necesarios más una determinada utilidad.

En tal sentido, tienen carácter de máximas las tasas de utilidad para la formación de precios mayoristas, así como los coeficientes para la determinación de los gastos indirectos, a reconocer en dichos precios.

- h) Para las relaciones entre las entidades estatales cubanas, con las empresas mixtas, asociaciones económicas internacionales, representaciones o entidades extranjeras, y organizaciones o asociaciones no gubernamentales, así como con personas naturales y otras formas de gestión no estatal, se procura utilizar en todos los casos el método de formación de precios por correlación, excepto para aquellos bienes que se fijan centralmente por la autoridad competente, o se autorice un método de formación diferente por este Ministerio.
- i) Con independencia del método de formación de precios que se utilice, es necesario elaborar la Ficha para Precio o Tarifa y es de obligatorio cumplimiento confeccionar expedientes que fundamenten la formación de los precios mayoristas.
- j) Los precios mayoristas y márgenes comerciales a aplicar en las relaciones monetario mercantiles, así como los acuerdos que se establecen entre las partes, deben consignarse en los contratos, los cuales deben precisar el contenido, rango, condiciones de entrega, calidad y cuanta otra información se considere válida para garantizar la mayor transparencia en la transacción comercial a realizar.
- k) Los clientes están en el derecho de conocer la sustentación de los elementos componentes de los precios mayoristas.
- l) Los precios mayoristas y las tarifas técnico-productivas cuya facultad de aprobación se centraliza en el Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros o en el Ministerio de Finanzas y Precios tienen carácter de máximos, excepto en los casos en que puntualmente se defina un tratamiento diferente. La condición de precios mayoristas o tasas de margen comercial máximos no da derecho al proveedor o prestatario del servicio a aplicar el límite aprobado con carácter de máximo, sino que los precios se deben acordar entre las partes y consignarlos en los contratos.
- m) Los productores no pueden estar ajenos a las señales del mercado, pues de los precios que en este se logren dependen sus beneficios o afectaciones.
- n) El Ministerio de Finanzas y Precios puede evaluar la aplicación de tratamientos diferentes en cuanto

a la formación y modificación de precios mayoristas, tarifas técnico-productivas y tasas de margen comercial, cuando puntualmente se requiera.

ARTÍCULO 6.- Excepcionalmente, cuando por decisiones del país el precio mayorista no permita recuperar la totalidad de los costos y gastos, se puede asumir la cuantía que no se cubra con el precio o tarifa, mediante financiamientos con cargo al Presupuesto del Estado u otras transferencias del mismo, aprobados por el Ministerio de Finanzas y Precios.

ARTÍCULO 7.- Para facilitar la comprensión de los términos comúnmente utilizados en la actividad de Precios, se expone un glosario, con su conceptualización general, según se describe en el Anexo No. 1, que forma parte integrante de esta Resolución.

CAPÍTULO II

FORMACIÓN DE PRECIOS PARA PRODUCTOS IMPORTADOS

ARTÍCULO 8.- Los precios mayoristas de los productos importados, excepto los que se aprueban centralizadamente, se forman y aprueban por las entidades importadoras por el método de gastos, para lo cual, a los precios de adquisición se adiciona su margen comercial, el que debe incluir los gastos necesarios hasta que el producto se cargue sobre el medio de transporte interno, tapado y amarrado a la salida del puerto, aeropuerto nacional o zona franca correspondiente. El precio interno del producto importado considera:

- El precio externo real del producto según condición de compra acordada, en correspondencia con los INCOTERMS establecidos, expresados en pesos cubanos (CUP), de acuerdo a la tasa oficial de cambio establecida por el Banco Central de Cuba, en el momento de declararse la mercancía en la Aduana (reporte de contratación). Se considera como precio externo real el registrado en la factura del proveedor extranjero u otro documento contractual que refleje el precio de adquisición.
- Los gastos de la transportación aérea o marítima y las primas de seguro, cuando no estén incluidos en el precio externo, o acordados otros términos.
- Los gastos de almacenamiento de aquellos productos importados, para lo cual se toma en cuenta el método de valoración de inventarios establecido.
- Otros conceptos de gastos asociados a la actividad de importación.

ARTÍCULO 9.- Los precios mayoristas de los productos importados se forman mediante la sumatoria del precio en condición CIF (incluye los costos de adquisición, los gastos de transportación hasta situarlo en el país y el seguro), el importe del margen comercial, el arancel y otros tributos que correspondan.

El Ministerio de Finanzas y Precios puede autorizar, de manera excepcional, el cobro de otros conceptos de gastos asociados a la actividad comercial.

El precio mayorista del producto importado (Pmi) se expresa de la siguiente forma:

$$Pmi = Pcif + MC + A + O + T$$

Donde:

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

MC = Importe del margen comercial del importador

A = Arancel y/o Servicios Aduanales.

O = Otros gastos (los que incluyen los gastos portuarios/aeroportuarios por concepto de manipulación (agrupe, desagrupe), confección y corrección de documentos, emisión de BL (comprobante de embarque) en destino, los movimientos de los contenedores, la asistencia técnica, en caso que se requiera, la seguridad de contenedores, fumigación, las supervisiones que realizan las entidades autorizadas en destino (apertura, resellaje de contenedores y supervisión de calidad) el pesaje obligatorio y los servicios fitosanitarios).

T = Impuestos y contribuciones que correspondan.

Las empresas importadoras están obligadas a confeccionar expedientes donde se registre la formación del precio mayorista de cada producto por ella importado, los que se conservarán a los fines de inspecciones o auditorías durante no menos de cinco años.

CAPÍTULO III

FORMACIÓN DE PRECIOS PARA PRODUCTOS NACIONALES

SECCIÓN PRIMERA

Sobre los precios mayoristas que constituyen fondos exportables

ARTÍCULO 10.- Los precios mayoristas de las producciones y servicios nacionales exportables se forman a partir del mercado, según calidades equivalentes.

Los referentes del mercado exterior son los similares, para lo que se tienen en cuenta sus calidades, características, propiedades y funciones.

Los precios mayoristas de los fondos exportables se determinan por las empresas productoras o de servicios, a partir de los reales de exportación, por acuerdo con las entidades comercializadoras (exportadoras), las que reciben el margen comercial que les corresponda, y se resarcen de los gastos por los servicios aduanales y la transportación desde el almacén del productor hasta su entrega al comercializador.

Los precios mayoristas de los productos que a su vez son fondos exportables y sustitutos de importación se forman por sus similares y toman como referencia los de exportación o los de similares importados u otros de venta en plaza.

SECCIÓN SEGUNDA

Sobre los precios de empresas productoras que no constituyen fondos exportables

ARTÍCULO 11.- Los productos y servicios que no se exportan y que tienen presencia de similares o sustitutos en el mercado interno, ya sean importados o de producción nacional, como norma, forman sus precios mayoristas por correlación con sus similares o sustitutos del mercado interno, siempre que con la aplicación de este precio se cubran todos los costos y gastos, de lo contrario, se forman por métodos de gastos.

ARTÍCULO 12.- El método de formación de precios por correlación para productos o servicios nacionales que no se exporten consiste en identificar el precio que reconoce el mercado para productos similares o sustitutos, sean importados o de producción nacional, y para ello se toman en cuenta condiciones de calidad, formato y vida útil, entre otros atributos.

Se debe procurar que el precio que se establezca resulte competitivo respecto a sus similares o sustitutos y que se contribuya por esta vía a la sustitución de importaciones, al establecer precios que resulten más competitivos que sus similares o sustitutos importados.

SECCIÓN TERCERA

Sobre la formación de precios por correlación

ARTÍCULO 13.- Para determinar las bases o parámetros en que se sustenta la formación de precios por correlación de las producciones o servicios, se toma en cuenta la calidad equivalente de sus similares de referencia del mercado interno o externo, según proceda.

Para ello, es de obligatorio cumplimiento elaborar un procedimiento interno, aprobado por la máxima autoridad facultada para la aprobación de los precios mayoristas. Dichos procedimientos se pueden modificar cuando se requiera y se conservan mientras mantengan su vigencia, a los efectos de verificaciones y acciones de control.

En estos procedimientos se tienen en cuenta los siguientes aspectos, según proceda en cada caso:

- a) Descripción precisa de los productos y servicios de exportación y sustitutos de importación, lo que estos comprenden, así como modalidades y condiciones de la prestación del servicio, atributos, entre otros aspectos que se consideren.
- b) Bases en que se sustenta la correlación de precios:
 - b.1) A partir de las referencias de precios de productos y servicios similares internos o externos se describen las técnicas o mecanismos de correlación a aplicar.
 - b.2) Precisiones de los elementos que constituyen valor agregado que deben respaldarse en el precio que se determine y su modo de valuación.
 - b.3) Otros aspectos a considerar sobre estudios de precios del mercado de referencia, que pueden ser internos o externos, según proceda. Las referencias pueden ser varias, en cuyos casos se sugiere la determinación de bandas de precios y sustentar las comparaciones, de acuerdo a las características de los similares más afines por atributos, prestaciones u otros parámetros que se definan.
- c) Generalidades de la Ficha Técnica del producto o servicio, en la que se describen los procesos tecnológicos y sirven de base para la determinación de los costos y gastos.
- d) Especificidades para la elaboración de los costos y gastos del producto y servicio, para la cual se toman como referencia los elementos de costos y gastos de la Ficha de Precio o Tarifa.
- e) Explicación y leyenda de las hojas de trabajo complementarias, en caso de que se requieran, con la descripción de los aspectos a considerar.
- f) Especificidades en la determinación de los precios de producciones y servicios para exportar o sustitutos de importación (tratamientos específicos a las exportaciones de servicios u otros proyectos, entre otros).
- g) Otros aspectos que se requieran.
- h) Para correlacionar se pueden aplicar mecanismos, tales como:
 - h.1) Fórmulas o relaciones porcentuales con relación al o los parámetros del producto tomado como base.

- h.2) Asignar puntos a cada uno de los parámetros que caracterizan al producto y sirvan de base para establecer la comparación con el que se le forma el precio. En el caso del producto seleccionado como base, la suma de los puntos será igual a 100, y para el que se está correlacionando será el resultado de la valoración en coordinación con el área técnica, que podrá ser inferior o superior a la puntuación del producto base.

- h.3) Otras vías, que deben definirse y explicarse en los procedimientos antes referidos.

ARTÍCULO 14.- Cuando se utiliza el método de correlación no se establece tope para los precios. Debe mantenerse un permanente sistema de monitoreo sobre la aceptación de los precios por el mercado y de ser necesario, se realizan reducciones o incrementos, a los fines de garantizar la correlación entre la producción y el consumo, para evitar desabastecimientos por excesos de demanda o lenta rotación de los inventarios por excesos de oferta. El método de correlación, además de garantizar la competitividad, debe mantener el equilibrio entre la oferta y la demanda.

ARTÍCULO 15.- En las actividades de servicios, dada su diversidad de modalidades, características y complejidades, las tarifas se forman por oferta y demanda y tienen en cuenta las referencias de similares, el comportamiento de bandas de precios o tarifas, así como sus prestaciones en cada caso. Cuando ello no sea posible, se forman por métodos de gastos.

Con las tarifas que se determinen se cubren los costos, gastos y compromisos fiscales.

ARTÍCULO 16.- Puntualmente se pueden aplicar precios por correlación, aun cuando no se cubran todos los costos y gastos, en cuyo caso se asumen las afectaciones por la entidad o por el Presupuesto del Estado, cuando sea previamente autorizado por este Ministerio.

SECCIÓN CUARTA

Sobre la formación de precios por métodos de gastos

ARTÍCULO 17.- Los precios mayoristas de los bienes y servicios que no se exportan ni tienen presencia de similares o sustitutos en el mercado interno, se forman por métodos de gastos.

Los precios que se forman por métodos de gastos se determinan a partir de los costos y gastos necesarios, se adiciona una magnitud de utilidad y los impuestos que correspondan. Lo anterior puede resumirse en la siguiente expresión:

$$\text{Pep} = \text{C} + \text{G} + \text{U} + \text{T}$$

Donde:

Pep = precio de la empresa productora

C = costo de producción

G = gastos a reconocer en el precio

U = utilidad

T = impuestos y contribuciones que se definan

ARTÍCULO 18.- Para la determinación de precios mayoristas por estos métodos se confecciona una Ficha, según se describe en el Anexo No. 2, que forma parte integrante de esta Resolución.

Estas fichas se actualizan periódicamente, cada vez que cambien los elementos que la componen, lo cual necesariamente no implica la modificación de los precios.

ARTÍCULO 19.- Los costos unitarios constituyen un elemento esencial en el proceso de determinación

del precio y su adecuada fundamentación resulta una premisa indispensable, por lo que es imprescindible disponer de un adecuado sistema de registro y cálculo de los costos unitarios, acorde con lo establecido en las Normas Cubanas de Contabilidad.

ARTÍCULO 20.- La formación de precios mayoristas para los servicios de la Construcción se sustituye gradualmente; y pasan a acordarse entre las partes, según los principios que se establecen en la presente Metodología. Para ello, se toman como referencia las bases normativas de costos directos (materiales, mano de obra y equipos) que actualiza periódicamente el Ministerio de la Construcción, así como las referencias de precios externos, según proceda.

ARTÍCULO 21.- Los precios mayoristas que se consignan en los documentos primarios para las relaciones entre las partes se desglosan por los elementos que los justifican.

ARTÍCULO 22.- Los pagos por concepto de estimulación que dependan del resultado de la gestión de las entidades, no forman parte de los costos y gastos a reconocer en el precio y se asumen con las utilidades.

SECCIÓN QUINTA

Sobre la determinación de los coeficientes para los gastos indirectos a reconocer en la formación de precios mayoristas por métodos de gastos

ARTÍCULO 23.- Los Gastos Indirectos a tomar en cuenta para la formación de precios mayoristas por métodos de gastos son aquellos que no resulta posible identificar o cuantificar con una producción o servicio dado y se relacionan con estos en forma indirecta. Se clasifican en:

- Gastos Asociados a la Producción
- Gastos Generales y de Administración
- Gastos de Distribución y Venta
- Se incluyen también los gastos por financiamiento a las organizaciones superiores de dirección, en los casos que corresponda.

ARTÍCULO 24.- Para el cálculo de los importes correspondientes a los gastos indirectos a reconocer en la ficha para formar precios mayoristas por métodos de gastos, el Ministerio de Finanzas y Precios determina los Coeficientes Máximos de Gastos Indirectos para las diferentes secciones y divisiones de la economía.

Cuando puntualmente se requieran revisar estos coeficientes, los órganos, organismos de la Administración Central del Estado, las organizaciones superiores de Dirección Empresarial, los consejos de la Administración de las asambleas provinciales del Poder Popular o del municipio especial Isla de la Juventud, así como las administraciones de las asambleas provinciales del Poder Popular de Artemisa y Mayabeque y las entidades que correspondan, lo solicitan a este Ministerio, para su evaluación y decisión.

ARTÍCULO 25.- El Coeficiente Máximo de Gastos Indirectos se distribuye o prorratea para el cálculo de los diferentes conceptos de gastos indirectos por cada entidad, según se requiera, y puede ser diferente para las estructuras organizativas que la integran, siempre que el importe máximo de gastos indirectos de la entidad no exceda lo establecido o aprobado, para la formación de precios por métodos de gastos, excepto en

los casos en que puntualmente se decida, por este Ministerio, aplicar otro tratamiento.

ARTÍCULO 26.- Los Gastos Indirectos, que como máximo se pueden incluir en la Ficha de Formación de Precios, presentan las siguientes características:

- Se calculan a partir del Coeficiente Máximo de Gastos Indirectos para la formación de precios aprobados por este Ministerio, posibilitando formar precios mayoristas a partir de coeficientes inferiores.
- Para determinar los coeficientes de gastos indirectos que se aplican por las entidades, siempre enmarcados en los límites máximos establecidos por este Ministerio, se procede según se indica en el Anexo No. 3, que forma parte integrante de la presente Resolución.

SECCIÓN SEXTA

Sobre la tasa de utilidad máxima para la formación de precios mayoristas por métodos de gastos

ARTÍCULO 27.- Para determinar el monto de Utilidad a considerar en el precio mayorista se utiliza una tasa de utilidad, aplicable por lo general al costo total de producción, el que comprende el consumo material, los salarios de los trabajadores directos a la producción, otros conceptos de costos y gastos directos, así como los gastos asociados a la producción o los servicios.

En la base sobre la que se aplica la tasa o normativa de utilidad no se incluyen los gastos Generales y de Administración, los de Distribución y Venta, los Financieros, los pagos por concepto de Seguridad social a corto plazo, Contribución a la Seguridad Social, el Impuesto por la Utilización de la Fuerza de Trabajo y otros tributos.

ARTÍCULO 28.- En los casos de aquellas producciones con insumos de alto valor y frecuentes modificaciones de precios, este Ministerio puede determinar se aplique la tasa de utilidad como un porcentaje de los gastos directos y los gastos asociados a la producción, sin incluir los insumos, para no estimular indebidamente producciones elaboradas con materiales más costosos.

ARTÍCULO 29.- La tasa de utilidad máxima para formar precios mayoristas por estos métodos se determina específicamente por el Ministerio de Finanzas y Precios, para cada Sección o División de la economía, la cual se revisa anualmente.

ARTÍCULO 30.- En los casos que se considere insuficiente la utilidad resultante al aplicar lo que en la presente se establece, se presenta una propuesta a este Ministerio, que fundamente lo siguiente:

- Nuevo margen de utilidad propuesto.
- Volúmenes y costos de la producción mercantil del año anterior, el actual y lo proyectado. Del costo de producción, informar los salarios.
- Total de activos fijos y circulantes de la empresa para la que se solicita la modificación de la tasa máxima de utilidad.
- Rendimiento de los activos con la utilidad establecida y con la propuesta.
- Inversiones en ejecución, previstas y aseguramiento de estas.
- Porcentaje de interés bancario y monto a pagar en el período por este concepto.
- Otras consideraciones.

SECCIÓN SÉPTIMA
Sobre las tarifas de los servicios
técnico-productivos

ARTÍCULO 31.- Las regulaciones para las tarifas de los servicios relacionadas en la presente son de aplicación general para las técnico-productivas, las de otras formas de gestión no estatal y para las de la población. Los servicios técnico-productivos son aquellos que se prestan exclusivamente entre entidades estatales. Cuando se determine expresamente por este Ministerio, las tarifas a la población pueden también ser aplicadas a dichas entidades.

ARTÍCULO 32.- En las tarifas de los servicios de reparación y mantenimiento, la normativa de utilidad se aplica sobre el Costo Total, compuesto por los Gastos Asociados a la Producción y los Servicios más los Gastos Directos, sin que en ellos se incluyan los costos de las partes, piezas y accesorios que se sustituyan, los que se cobrarán de forma independiente. De igual modo, se excluyen de la base para determinar la utilidad, los elementos de gasto que se definen en el artículo 27 de la presente. La formación de las tarifas puede resumirse con la siguiente expresión:

$$T = C + G + U + I$$

Donde:

T = tarifa técnico-productiva o para la población

C = costo total (no incluye las partes, piezas o componentes que se utilicen)

G = gastos a reconocer en la tarifa

U = utilidad

I = impuestos y tributos que correspondan

ARTÍCULO 33.- Las tarifas se expresan en la unidad de medida en que se comercializa el servicio (Por ejemplo: unidad de operación, de tiempo o de pedido). También se debe precisar el período que se otorga como garantía, así como todo lo que se incluye en la prestación del servicio.

Las tarifas o listados de tarifas incluyen indicaciones generales, donde se precise en detalle en qué consiste el servicio, características y complejidad de las operaciones que incluye, la diferenciación de posibles modalidades del servicio y otras particularidades significativas del mismo.

ARTÍCULO 34.- Todo lo expuesto es válido para el servicio de alquiler (de locales, equipos y otros), que incluyen en su formación, los gastos asociados a la modalidad del servicio que se acuerde en cada caso.

CAPÍTULO IV
MODIFICACIÓN
DE PRECIOS MAYORISTAS
SECCIÓN PRIMERA

Sobre la modificación de precios formados
por métodos de gastos

ARTÍCULO 35.- A los precios mayoristas que se determinen por métodos de gastos, deben trasladarse los efectos de las variaciones de precios del mercado externo de las materias primas e insumos contenidos en los productos y servicios.

ARTÍCULO 36.- Ante incrementos de los precios en el mercado externo de las materias primas e insumos de los productos y servicios u otros factores que provoquen incrementos de los costos y gastos, las

entidades productoras o de servicios no están obligadas a modificar los precios de dichas producciones, siempre que cubran los costos y gastos necesarios y generen un mínimo de utilidad.

Ante disminuciones de los costos totales de las producciones y servicios, los precios se pueden mantener hasta el límite en que la utilidad contenida en los mismos no exceda de 1,5 veces a la aprobada con carácter de máxima, siempre que los niveles de venta en físico no se afecten. Para estimular las ventas, se pueden disminuir los precios.

ARTÍCULO 37.- Los precios mayoristas formados por métodos de gastos no se pueden incrementar para cubrir pérdidas de eficiencia o una deficiente gestión del productor. En consecuencia, no proceden las modificaciones de estos precios por:

- a) Bajo aprovechamiento de la capacidad instalada. Se considera bajo nivel de aprovechamiento cuando este sea inferior al setenta y cinco por ciento (75 %).
- b) Factores que alteren el funcionamiento normal de la empresa productora. Por ejemplo, incumplimientos de los indicadores de eficiencia previstos para nuevas inversiones.

ARTÍCULO 38.- Los precios que se determinen se pueden modificar cuando las condiciones lo aconsejen, de manera que mantengan una adecuada correlación entre la oferta y la demanda.

ARTÍCULO 39.- Las modificaciones estructurales por la fusión de entidades o de carácter interno, entre sus unidades básicas, así como la aplicación de nuevos sistemas de pago, deben expresarse en la disminución de los costos unitarios de los productos o servicios, mediante la reducción progresiva de los gastos indirectos unitarios, por lo que no deben producirse incrementos de precios por estos conceptos.

ARTÍCULO 40.- La modificación de los precios mayoristas que no estén centralizados en el Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros o en el Ministerio de Finanzas y Precios, se aprueban por el nivel autorizado para ello, y es requisito indispensable que previo a la aprobación de la referida modificación, se cumpla con las siguientes condiciones:

- a) Que el precio o tarifa no requiera transferencias o financiamientos del Presupuesto del Estado o incrementos de la tasa por ingreso bruto para su otorgamiento.
- b) No se afecte el cumplimiento de los compromisos de ingresos al Presupuesto del Estado.

CAPÍTULO V
SOBRE LOS MARGENES COMERCIALES
SECCIÓN PRIMERA
Sobre las generalidades
de los márgenes comerciales

ARTÍCULO 41.- Los márgenes comerciales de las empresas circuladoras se determinan mediante tasas máximas, que se forman sobre la base de unidades físicas a circular, para evitar que las variaciones de precios del mercado aumenten sus utilidades y encarezcan aún más los costos de la economía interna, excepto en los casos que sea aconsejable expresar de forma porcentual, sobre el valor de adquisición de las mercancías.

ARTÍCULO 42.- Las tasas de margen comercial, que se aplican en las relaciones monetario-mercantiles entre

las entidades estatales cubanas, (incluye también a las unidades presupuestadas y a las sociedades de capital totalmente cubano) que realizan la función comercializadora o de circulación de mercancías en los diferentes niveles, poseen las siguientes características, en general:

- a) Estas tasas tienen carácter de máximas, por lo que no constituye una violación aplicar valores inferiores a los oficialmente establecidos por este Ministerio.
- b) Las tasas de margen comercial se determinan por este Ministerio por grupos o familias de productos de características similares, lo cual parte del principio de que para su comercialización, en un mismo nivel de circulación, se requiere incurrir en gastos similares, por lo que la tasa máxima debe ser igual para todas aquellas entidades que circulen el mismo grupo de productos. Excepcionalmente se pueden autorizar tasas por empresas.

Cuando se apruebe para una entidad la tasa máxima específica a utilizar en un nivel de circulación, todos sus establecimientos o dependencias aplican hasta el límite aprobado, y no se consideran sus funciones como entidades circuladoras independientes.

- c) Estas tasas se estructuran de acuerdo con los diferentes niveles de circulación, y se entiende como tales el nacional, territorial, provincial y minorista, así como para la importación, exportación o combinaciones de estas.
- d) Para formar estas tasas se seleccionan aquellas empresas más representativas en cada nivel de circulación, en cuanto a eficiencia, tecnología y volumen de circulación, para determinar el Gasto Medio que sirva de base para el cálculo de las tasas.
- e) Las tasas de margen comercial tienen un carácter funcional. El derecho a aplicarlas es de la entidad que realice la función comercializadora que corresponde en cada nivel de circulación. De comercializarse entre dos o más empresas circuladoras un producto en un mismo nivel de circulación, la tasa aprobada para ello será compartida entre las entidades participantes, de acuerdo con la proporción de gastos que a cada una le corresponda, lo que debe quedar establecido en los contratos suscritos al efecto.

ARTÍCULO 43.- Se mantiene centralizada en el Ministerio de Finanzas y Precios la facultad de aprobar y modificar las tasas de margen comercial, así como aprobar la metodología para la formación y aplicación de las mismas, incluidos aquellos tratamientos específicos que se puedan requerir para determinados grupos de productos o alguno de ellos en particular.

ARTÍCULO 44.- Las tasas de margen comercial, en dependencia del nivel donde desarrollan su actividad las empresas circuladoras, se clasifican en:

- a) Tasa máxima de margen 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 una determinada utilidad.
- b) Tasa máxima de margen 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 desde el almacén o punto de envío del productor nacional, o desde el muelle o punto de entrega del importa-

dor, hasta la entrega de las mismas en el punto de recepción de la empresa mayorista territorial o provincial, según sea el caso.

También están incorporados a esta tasa los gastos de transporte interno, entre dependencias de la empresa nacional, cuando esto sea indispensable para la ejecución de la circulación de los productos.

Se incluyen además, los gastos por las operaciones de cargue, tape y amarre de las mercancías sobre los medios de transporte, cuando se extraen de sus almacenes con destino a las empresas mayoristas territoriales o provinciales, así como los asociados con la transportación de la misma hasta su entrega en el punto designado por el comprador o receptor. Los gastos correspondientes a las actividades de destape y descarga, de las mercancías procedentes de la importación o de productores nacionales, se asumen por estas entidades mayoristas nacionales.

- c) Tasa máxima de margen 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 de la empresa mayorista territorial, hasta situarlas en el almacén o punto de recepción de la empresa mayorista provincial.

Comprende los gastos de transportación de las mercancías, desde sus almacenes, hasta el punto de recepción de la mayorista provincial. Incluye los gastos por el cargue, tape y amarre de dichas mercancías y los de destape y descarga correspondientes a la recibida de la empresa mayorista nacional.

- d) Tasa máxima de margen 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.

Incluye los gastos por la descarga de las mercancías recibidas de la mayorista territorial o nacional y los asociados a la carga en los medios de transporte de aquella mercancía con destino a las empresas consumidoras. Esta tasa no considera gastos de transporte para la recepción y entrega de los productos.

- e) Tasa máxima de margen 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 ser situadas encima del medio de transporte que las traslade al consumidor final, operación esta que se realiza en el punto de entrega de la provincia donde radica el comprador. La tasa total es igual a la suma de las tasas para los niveles nacional, territorial y provincial.

- f) 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.

- g) Tasa máxima de margen minorista: Cubre los gastos necesarios y la utilidad correspondiente que, como

máximo, se reconocen en la comercialización minorista; una vez recibidos los productos en el almacén del comercializador minorista, hasta su venta a la población.

ARTÍCULO 45.- Generalmente las tasas de margen comercial cubren los gastos de transportación, excepto en la circulación provincial, donde no está concebido en sus funciones realizar ningún traslado de mercancía, hacia o desde sus almacenes o cuando puntualmente se considere más factible facturar este servicio de forma independiente.

Cuando una entidad circuladora traslada los productos o mercancías con sus propios medios de transporte u otros contratados por ella, sin corresponderle esta función, tiene entonces derecho a facturar al suministrador o cliente, según corresponda, el flete resultante de aplicar la tarifa de transporte que corresponde, por la distancia entre los puntos de entrega y de recepción de la mercancía. De ocurrir gastos de estadía, en la transportación de las mercancías circuladas, estos se asumen por la entidad responsable de que esta se produzca.

ARTÍCULO 46.- Cuando al productor no le corresponda cobrar el margen comercial por no ser circulador de la mercancía y asuma la transportación de esta, cobra como máximo, si la circulación la realiza con medios propios, el precio de empresa más la tarifa de transporte vigente y si contrata a terceros para ello, factura al comprador el valor cobrado por la empresa transportista contratada para realizar dicha circulación.

ARTÍCULO 47.- La utilidad contenida en el margen comercial no debe exceder del ocho por ciento (8.0 %) sobre los gastos en operación comercial, excepto en los casos que se definan por este Ministerio.

Las entidades quedan obligadas a revisar trimestralmente el resultado obtenido con la aplicación de las tasas de margen comercial aprobadas para esa actividad, y en los casos en que las utilidades en operación comercial excedan del doce por ciento (12.0 %) de los gastos en operación comercial, se procede a la disminución de estas tasas, según corresponda, excepto en las exportaciones y en los casos que se decidan por este Ministerio.

ARTÍCULO 48.- La facturación de todas las entidades comercializadoras se efectúa a precios de adquisición más el margen comercial y otros conceptos que correspondan, excepto en los casos que este Ministerio defina se realice de otro modo. Los precios mayoristas de los bienes de consumo y servicios destinados al mercado minorista se forman como sigue:

- a) El productor nacional entrega al comercializador mayorista a precio de empresa.
- b) El comercializador mayorista entrega al comercializador minorista al importe resultante de adicionar al precio de empresa del productor, el margen comercial que le corresponda y los tributos que proceda.
- c) La formación del precio de venta de las entidades circuladoras se expresa de la siguiente forma:

$$Pv = Pa + MC + T$$

Donde:

Pv = Precio de venta de la entidad circuladora o comercializadora mayorista

Pa = Precio de adquisición de la mercancía

MC = Importe de margen comercial que corresponda según el nivel donde se circula la mercancía (se obtiene de aplicar la tasa aprobada a Pa)

T = Impuestos y contribuciones que se definan (su monto se obtiene aplicando las tasas aprobadas a Pv).

SECCIÓN SEGUNDA Sobre la formación de las tasas de margen comercial

ARTÍCULO 49.- La base para la formación de las tasas de margen comercial son los gastos de circulación o de operación, por lo que su fundamentación es indispensable, así como la depuración de los factores coyunturales e ineficiencias que no deben ser consideradas en el margen comercial. Para ello, se requiere una contabilidad que refleje con veracidad los mismos, así como un adecuado sistema de registro.

ARTÍCULO 50.- Para determinar la masa de utilidad a reconocer en la tasa de margen comercial, se aplica la normativa aprobada a los gastos de operación comercial, sin considerar en ellos los gastos por concepto de Contribución a la Seguridad Social, las Prestaciones de Seguridad Social a corto plazo, el Impuesto por la Utilización de la Fuerza de Trabajo, los Gastos Financieros y los gastos por otros conceptos tributarios que correspondan, excepto en los casos en que puntualmente este Ministerio decida modificar esa base de cálculo.

Otros conceptos de gastos financieros que no están contenidos en las tasas de margen comercial que se determinen, pueden facturarse de manera independiente, siempre que así se convenga entre las partes, previa consulta al Ministerio de Finanzas y Precios.

ARTÍCULO 51.- La determinación de las tasas de margen comercial se efectúa preferentemente sobre las unidades físicas de los productos circulados. Este Ministerio define, a partir de los criterios fundamentados de los órganos, organismos de la Administración Central del Estado, organizaciones superiores de Dirección Empresarial y los consejos de la Administración de las asambleas provinciales del Poder Popular y del municipio especial Isla de la Juventud, así como de las administraciones de las asambleas provinciales del Poder Popular de Artemisa y Mayabeque, en qué casos el cálculo de las tasas de margen comercial se realiza sobre el valor de la circulación mercantil.

ARTÍCULO 52.- Dado que las tasas de margen comercial están destinadas a cubrir los gastos planificados o normados en que se debe incurrir para circular las mercancías, al elaborarse las propuestas es imprescindible la depuración previa de los gastos por la utilización ineficiente de los recursos a disposición de las empresas.

ARTÍCULO 53.- Cuando se soliciten incrementos en las tasas de margen comercial aprobadas por este Ministerio, es imprescindible fundamentar las causas que los originan y los motivos por los cuales el aumento de sus gastos no puede ser compensado con reducciones en otros.

La solicitud de incremento de las tasas debe acompañarse por un aval del jefe del órgano, organismo de la Administración Central del Estado, organización superior de Dirección Empresarial y de los consejos de la Administración de las asambleas provinciales del Poder

Popular y del municipio especial Isla de la Juventud, así como de las administraciones de las asambleas provinciales del Poder Popular de Artemisa y Mayabeque al que se subordina la entidad solicitante, donde se validen las causas que dan origen a la solicitud y confirmen que se han adoptado todas las medidas para intentar la compensación del incremento en los gastos.

ARTÍCULO 54.- Al presentarse las propuestas para la modificación de tasas se toman como base los niveles de eficiencia a partir de los cuales se autoriza la constitución de la entidad, su redimensionamiento o su incorporación al Perfeccionamiento Empresarial, para mantener, al menos, el mismo nivel de eficiencia alcanzado en etapas anteriores, además se informan, los planes previstos para períodos a corto plazo.

ARTÍCULO 55.- Las solicitudes de incrementar las tasas máximas de margen comercial se presentan a este Ministerio, basadas en la información contenida en el modelo M-TMC, que se muestra en el Anexo No. 4, que forma parte integrante de esta Resolución. Se presentan tantos modelos M-TMC como grupos de productos se comercialicen en los diferentes niveles de circulación.

ARTÍCULO 56.- Las tasas de margen comercial están integradas por los siguientes gastos de operación o de circulación, cuyas partidas pueden desglosarse según se estime conveniente para facilitar el análisis:

- a) Materiales
- b) Combustibles
- c) Energía
- d) Gastos de Fuerza de Trabajo, dentro de los que solo se incluyen:
 - 1) Salarios (el equivalente a los 11 meses de trabajo en el año)
 - 2) Vacaciones (el que corresponde anualmente al mes de descanso retribuido)
 - 3) Estimulación (si procede)
- e) Depreciación y Amortización
- f) Gastos de Transporte (los cuales pueden estar contenidos o no en las tasas, según se establezca por este Ministerio)
- g) Otros Gastos (servicios comprados, viáticos y otros gastos monetarios).

ARTÍCULO 57.- Cuando puntualmente se requiera, este Ministerio puede evaluar la inclusión en la tasa de margen del importador o exportador, otros conceptos que deban asumirse con la operación comercial.

ARTÍCULO 58.- Las empresas de comercio exterior asumen los gastos una vez que sean recibidas las mercancías del suministrador extranjero, o sea, desde su declaración en la Aduana hasta la entrega a los consumidores nacionales y viceversa, cuando se trate de una exportación.

ARTÍCULO 59.- Para las empresas que realizan al mismo tiempo actividades de importación y exportación, se evalúa la conveniencia de aprobar una tasa de margen comercial única, la cual toma como base el valor total de ambas actividades, y se aplica en cada operación de importación o exportación.

ARTÍCULO 60.- Para las empresas que importen y circulan internamente dichas importaciones, se determinan tasas independientes para cada actividad cuando sea aconsejable.

ARTÍCULO 61.- Cuando excepcionalmente se modifique una tasa de margen comercial, esta se comienza a aplicar según lo convenido en los contratos suscritos entre las partes, para evitar afectaciones en el Plan de la Economía y Presupuesto del Estado del año corriente.

ARTÍCULO 62.- La tasa de margen comercial expresada como una magnitud fija por unidad física, se determina mediante la siguiente expresión:

$$TMC = \frac{GO + U + O + Me}{UF} = \$/UF$$

Donde:

TMC = Tasa de Margen Comercial

GO = Gastos de operación comercial o de circulación

U = Utilidad, que se determina aplicando la normativa establecida a GO.

O = Incluye los Gastos Financieros (intereses y comisiones bancarias), Gastos de la Seguridad Social (Contribución y Prestaciones a Corto Plazo), el Impuesto sobre la Fuerza de Trabajo y otros que centralmente se definan.

Me = Mermas y deterioros dentro de los límites concebidos en la planificación

UF = Unidades físicas a circular.

ARTÍCULO 63.- Si la tasa se expresa en forma porcentual, el cálculo se realiza sobre el costo de la mercancía circulada y se toman, al igual que en la expresión anterior, los mismos elementos en el numerador, dividido todo ello entre el costo de la mercancía circulada, en el denominador, y se expresa como un porcentaje, que se resume de la siguiente forma:

$$TMC = \frac{GO + U + O + Me}{CV} \times 100 = \%$$

Donde:

CV = costo de la mercancía circulada o de las ventas

ARTÍCULO 64.- La normativa de utilidad que se aplica sobre los gastos de operación comercial en la esfera de la circulación se fija por grupo de productos y nivel de circulación, con carácter de máxima, según se determine por este Ministerio, por lo que se pueden aplicar tasas inferiores, siempre y cuando se cumpla con las obligaciones fiscales. En los gastos de operación o circulación no se pueden incluir los siguientes gastos:

- a) Las multas, recargos y compensaciones por incumplimiento de obligaciones contractuales que deba asumir la empresa.
- b) Gastos de publicidad y propaganda.
- c) Pérdidas ocasionadas por desastres naturales y los gastos relacionados con la prevención o liquidación de las consecuencias de los mismos.
- d) Gastos por paralización de establecimientos ocasionados por decisión estatal o causa de fuerza mayor o que sean reclamables a terceros.
- e) Gastos de capacitación.
- f) Los faltantes de bienes materiales almacenados, así como las mermas y deterioros en exceso a las normas establecidas, que toman figura de faltantes, ya sean atribuibles a culpables determinados o que asuma la empresa, así como los sobrantes de dichos bienes.
- g) Los gastos de años anteriores, que no fueron registrados en su oportunidad.

- h) Los gastos sufragados mediante fondos de estímulo económico y otros fondos especiales formados a partir de la utilidad, de otros ingresos, de asignaciones para fines especiales y de otras fuentes.
- i) Los gastos incurridos por la entidad al recibir trabajadores en forma permanente en actividades no relacionadas directamente con la circulación o la dirección de la empresa, tales como construcción y acondicionamiento de ciudades, poblados u ejecución de obras sociales.
- j) Los gastos de embalaje y transportación, cuando se asumen por el comprador.

ARTÍCULO 65.- Solo en los casos en que resulte necesario y se encuentre debidamente fundamentado, este Organismo aprueba tasas de margen comercial con normativas de utilidad superiores. Para ello, se presentan las propuestas a este Ministerio, fundamentando:

- a) Nuevo margen de utilidad propuesto.
- b) Volumen de circulación y gastos de operación del año anterior, actual y proyección para el período siguiente.
- c) Rendimiento de los activos con la utilidad establecida y con la propuesta.
- d) Inversiones en ejecución, previstas y aseguramiento de estas.
- e) Otras consideraciones que fundamenten la propuesta incluyendo indicadores específicos de la actividad comercial.
- f) Informaciones sobre el resultado de la gestión empresarial.

ARTÍCULO 66.- El redondeo de las tasas de margen comercial se realiza, por lo general, con una cifra decimal como máximo para las expresadas como un porcentaje, y para aquellas que se expresan como un valor fijo por unidad física, es en pesos y centavos.

**CAPÍTULO VI
SOBRE LA CONFECCIÓN
DE EXPEDIENTES
Y LA PRESENTACIÓN
DE LAS PROPUESTAS DE PRECIOS
Y TARIFAS
SECCIÓN PRIMERA**

Sobre la confección de expedientes

ARTÍCULO 67.- Con independencia del método de formación de precios o tarifas que se utilice, u otros conceptos relacionados con la actividad de precios que se autoricen, es de obligatorio cumplimiento, por las entidades estatales y las sociedades mercantiles de capital totalmente cubano, confeccionar expedientes que fundamenten la formación de los precios mayoristas de sus producciones o servicios, en los que se incluyan las Fichas para Precio o Tarifa y sus modelos complementarios, así como los documentos que registran los acuerdos con sus clientes, los impactos estimados y la disposición jurídica del nivel designado que los refrenda y otorga fuerza legal, entre otros aspectos, según corresponda.

Los expedientes se conservan a los fines de inspecciones o auditorías, como mínimo durante cinco años. Si transcurrido ese tiempo el precio mayorista aún está vigente, entonces el expediente se conserva hasta tanto mantenga dicha condición.

SECCIÓN SEGUNDA

Sobre la presentación de las propuestas de precios, tarifas y otros tipos de solicitudes asociadas con la actividad de precios

ARTÍCULO 68.- La formación de precios mayoristas se debe efectuar con suficiente antelación al inicio de la comercialización de los productos o servicios, para lo cual se cumplen los requerimientos dispuestos en los procedimientos internos de los niveles facultados para la aprobación de precios, tarifas y tasas de margen comercial.

ARTÍCULO 69.- Las propuestas de precios y tarifas que se presenten para su aprobación a la autoridad competente, se acompañan de los elementos informativos que forman parte del expediente habilitado para cada una de las propuestas evaluadas, el cual se conservan a los efectos de cualquier revisión. Esta información contiene como mínimo los elementos que se relacionan en el Anexo No. 5, que forma parte integrante de esta Resolución.

SEGUNDO: Se derogan las resoluciones No. 21, de fecha 11 de agosto de 1999, No. 117, de fecha 24 de abril de 2000, No. 222, de fecha 24 de julio de 2000, la Instrucción No. 16, de fecha 10 de mayo de 2000, dictadas por el Ministro de Finanzas y Precios, así como la Resolución No. 249, de fecha 27 de agosto de 2010, todas dictadas por la que resuelve.

TERCERO: La presente Resolución entra en vigor al momento en que se establezca la unificación monetaria.

PUBLÍQUESE en la Gaceta Oficial de la República de Cuba.

ARCHÍVESE el original en la Dirección Jurídica de este Ministerio.

Dada en La Habana, a los 22 días del mes de enero de 2014.

Lina Olinda Pedraza Rodríguez

Ministra de Finanzas y Precios

ANEXO No. 1

GLOSARIO DE TÉRMINOS FUNDAMENTALES

Gastos

En la actividad de Precios el concepto de gastos se asocia por lo general con la expresión, en términos monetarios, del monto total de los recursos materiales, laborales y financieros que se utilizan durante un período cualquiera, en la producción o servicio mercantil de la actividad empresarial.

Costo de Producción

El costo de producción expresa la magnitud de los recursos materiales, laborales y monetarios necesarios para alcanzar un cierto volumen de producción con una determinada calidad. Está constituido por el con-

junto de los gastos relacionados con la utilización de los activos fijos tangibles, las materias primas y materiales, el combustible, la energía y el salario de los trabajadores directos en el proceso de producción, así como otros gastos relacionados con el proceso de fabricación, expresados todos en términos monetarios.

En él no se incluyen las cargas fiscales, los gastos generales y de administración, los de distribución y venta, ni los gastos financieros.

Partidas del Costo

La partida es un concepto económico asociado al costo de producción, empleado para agrupar los gastos, identificar el lugar donde estos se originan y la forma directa o indirecta en que inciden en el costo. Se utiliza en la determinación de los costos, tanto en la etapa del plan como en el real, y puede crearse para ello la nomenclatura necesaria para identificarlas según los requerimientos del proceso productivo de cada empresa.

Costos Planificados

Son costos asociados a la necesidad de la planificación, que permiten prever la utilización racional de los recursos materiales, laborales y financieros, a fin de lograr los volúmenes previstos de producción con el mínimo de gastos. El costo planificado permite también un nivel de coherencia con otras categorías del plan técnico económico.

En su determinación, el costo planificado puede ser estimado o estándar en dependencia de la precisión de su base de cálculo, ya sean estimaciones o aplicación de normas y normativas científicamente argumentadas.

Costos Estándar

Son costos cuidadosamente predeterminados que constituyen costos "objetivo", es decir que deben lograrse mediante operaciones eficientes. Los costos estándar permiten efectuar cálculos muy rigurosos de la eficiencia empresarial, al apoyarse en normas y normativas científicamente argumentadas de materias primas y materiales, fuerza de trabajo y gastos indirectos que intervienen en el proceso productivo. En su etapa inicial, cuando las condiciones organizativas no permiten una gran rigurosidad en el cálculo, se identifican como "costos normados".

Costo Real

Está constituido por el conjunto de gastos efectivamente incurridos por la empresa o unidad organizativa en determinado período de tiempo, asociados a la producción. Comprende los gastos ocasionados para garantizar la producción de bienes materiales y servicios prestados, expresados en forma monetaria, y que incluye fundamentalmente el valor de los objetos de trabajo insumidos, el trabajo vivo expresado como salario y los gastos relacionados con la depreciación de los activos fijos tangibles.

Costos Fijos

Son los que permanecen inalterables independientemente de los aumentos o disminuciones de la pro-

ducción, dentro de ciertos límites. Ejemplo: salario del personal administrativo y medidas de protección.

Costo Directo

Comprende los gastos que se identifican directamente con una producción o servicio. Ejemplo: materias primas, salarios de los obreros directos a la producción, etc.

Costo Indirecto

Está constituido por los gastos que no son identificables con una producción o servicio dado, relacionándose con estos en forma indirecta.

Coefficientes de gastos indirectos

Son los coeficientes o índices que se utilizan para determinar los importes de los elementos de gastos indirectos o asociados a las producciones y servicios en las fichas para la formación de precios y tarifas. Se obtienen como resultado de dividir el total de los gastos planificados o presupuestados como gastos asociados a la producción, gastos generales y de administración y gastos de distribución y venta, previa depuración de los gastos por ineficiencias, excesos de capacidad instalada e insuficiente utilización de los recursos entre el importe del salario, para un año de actividad, de los trabajadores vinculados directamente a la producción.

Precios

Cantidad monetaria pedida u ofrecida, a cambio de una unidad específica de una mercancía o de un servicio. En materia de formación de precios, se identifica por los gastos de trabajo de la empresa que son reconocidos por la sociedad. De forma general incluyen los precios del productor, del comercio mayorista, sus tarifas y sus tasas de margen comercial, así como los precios y tarifas del comercio minorista o a la población.

[REDACTED] incluye también a las tarifas de los servicios. Lo anterior es válido, tanto para los precios mayoristas (relaciones entre entidades), como para los precios minoristas (relaciones con la población).

Formación de Precios

Es el proceso de identificación y agregación de los gastos socialmente necesarios, para poder producir un bien o brindar un servicio, y a partir del resultado de ese proceso, poder fijar el precio del producto o servicio, según corresponda, el cual debe contener una utilidad socialmente reconocida.

Aprobación de Precios

Descentralizar la facultad de aprobar Precios

[REDACTED] terio de las mercancías y servicios cuyos precios y tarifas son aprobados por las empresas encargadas de producirlas o brindarlos.

Niveles de aprobación

Son las instancias facultadas para la aprobación de los precios o tarifas, que pueden corresponder al Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros, a este Ministerio o en quienes este delegue, a los organismos de la Administración Central del Estado, consejos de Administración de las asambleas provinciales del Poder Popular y del municipio especial Isla de la Juventud, así como a las administraciones provinciales del Poder Popular de Artemisa y Mayabeque, organizaciones superiores de Dirección Empresarial y entidades. En todos los casos la autoridad facultada para la aprobación es el Jefe máximo de los diferentes niveles enunciados anteriormente.

Precios mayoristas

Son los que aplican las entidades productoras, importadoras y comercializadoras mayoristas. Estos pueden presentarse de las siguientes formas:

1. Precios

- 1.1. A la salida de las empresas productoras: Precio que se aplica por las entidades productoras a sus producciones y servicios.
- 1.2. Precio de Industria: Es el que se utiliza cuando se requiere estandarizar el precio de un insumo del consumo final, de manera que la diferencia existente entre el precio a la salida de la empresa productora y dicho precio de industria se aporte al Presupuesto del Estado, o se subsidie por este según corresponda.
- 1.3. A la salida de las empresas importadoras: Es el precio del producto importado hasta situarlo en el primer almacén de las entidades circuladoras mayoristas.
- 1.4. A la salida de las empresas comercializadoras mayoristas en cualquiera de sus niveles de circulación: Es el precio del producto cuando sale de los almacenes mayoristas, en cualquiera de los niveles de circulación (nacional, territorial, provincial).
- 1.5. De acopio: En él se reconocen los costos y gastos, incluyendo los correspondientes al acarreo, en que incurren los productores agropecuarios en sus diversas formas productivas, hasta situar los productos en el lugar convenido con las entidades comercializadoras, ya sean estas estatales o no, conteniendo además dichos precios la utilidad que les corresponde obtener por la actividad realizada.

2. Tarifas técnico-productivas: Las tarifas de los servicios que se prestan entre entidades empresariales o de estas a unidades presupuestadas u otras formas organizativas de producción y servicios.

Utilidades

Es el resultado positivo que pueden obtener las empresas una vez deducidos de sus ingresos, los costos y gastos en que dicha entidad incurrió para la elaboración de un producto o en la prestación de un servicio. Es un elemento componente del precio.

Margen Comercial

Es el ingreso que deben recibir las entidades que realizan la función circuladora, para resarcirse de los gastos operacionales o de circulación en que necesariamente incurren durante dicho proceso, sin incluir los costos de las mercancías comercializadas y obtener, además, utilidades.

Tasa de margen comercial: Es la forma de expresión relativa del margen comercial. La tasa puede expresarse en dos formas:

Como una magnitud fija por unidad física (la más conveniente de las dos, por evitar los riesgos inherentes a la fluctuación de los precios de adquisición de los productos) y se expresa en pesos/tonelada, pesos/m³ u otros.

También puede calcularse sobre el costo de la circulación mercantil como un por ciento de esta, que en dicho caso se aplican sobre los precios de empresa o costo de adquisición.

Vinculación Directa

Este concepto define como tal a la actividad mediante la cual las empresas intervienen en la circulación de mercancías sin participación directa (física) 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 con lo que este Ministerio establezca en cada caso.

Arancel:

Tarifa oficial establecida para el cobro del impuesto aduanero.

Costos por Subactividad:

Son los costos que se cubren con el precio que no tienen respaldo productivo. Ejemplo de ello son los costos por subutilización de las capacidades productivas instaladas.

ANEXO No. 2

FICHA PARA LA FORMACIÓN DEL PRECIO MAYORISTA POR MÉTODOS DE GASTOS

En general, la Ficha para el Precio o Tarifa utilizada por las entidades productoras o de servicios, cumple con los siguientes requerimientos:

- a) Su cálculo y desagregación se realiza en base a los Lineamientos Generales para la Planificación y Determinación del Costo de Producción vigentes, tomando en consideración las especificidades que se detallan más adelante.
- b) Se elabora a partir de normas de consumo y de trabajo económicamente fundamentadas. Los costos planificados que se reconocen para la formación de precios están basados en los principales indicadores técnico-económicos que garanticen un adecuado nivel de eficiencia en el consumo energético, de materias primas o materiales, niveles máximos de

mermas permisibles, y de ellas las recuperables. En ningún caso pueden sustentarse en los costos reales, para evitar el encubrimiento de ineficiencias.

- c) Se desagregan en anexo todas las partidas del consumo material del producto o servicio en cuestión. Se identifican claramente los importes del consumo material que se corresponde con mermas o desperdicios normados.
- d) Para determinar los importes de los insumos fundamentales y de los gastos directos de salario que sirven de fuente para esta ficha, se utilizan los modelos

siempre deben acompañar a la ficha. Los tres modelos, con la explicación para su llenado, forman parte del presente Anexo.

- e) La información de los importes unitarios estrictamente se refiere a la producción y servicios, que se efectúa según lo que se encuentra asentado en sus registros. Es decir, no pueden incluirse gastos para otras producciones o servicios, o las mismas con otros destinos, aunque sean del mismo proceso productivo.

- f) si existen deben deducirse, en todos los casos, de la Ficha para Precios o Tarifas, lo que significa que deben reducirse, proporcionalmente, los gastos por depreciación de los Activos Fijos Tangibles a incluir en la mencionada ficha. Se puede aceptar, como una adecuada utilización de las capacidades instaladas un mínimo de hasta el 75 % de aprovechamiento de la capacidad instalada. El monto dejado de considerar en la Ficha, por este concepto, se asume por la entidad con su Resultado.

- g) Se debe comparar la Ficha para el Precio o Tarifa con las de otros productos análogos, producidos o no por la propia empresa, como importante elemento de referencia y evaluación de la correcta determinación de las mismas.

Cuando un mismo producto es elaborado por diferentes establecimientos o entidades, la Ficha para Precios o Tarifas se confecciona a partir de los costos unitarios planificados, una vez depurados, como se establece en la presente, de aquellas entidades que se seleccionen para conformar el Costo Medio para la formación de precios.

- a) En la referida selección deben considerarse los productores más representativos en cuanto a eficiencia, tecnología y volumen de producción, desestimando precisamente aquellas entidades cuya eficiencia sea mucho menor que el comportamiento general. Su correcta selección es esencial y debe registrarse en el expediente de formación de precios, que se conserva en la entidad autorizada para aprobar los mismos.

- b) Los elementos principales de la formación del precio se informan a las entidades productoras cuando no sean estas las que lo formen, para que puedan comparar la Ficha con sus costos unitarios.

- c) Debe delimitarse en cada caso si los gastos de distribución y ventas se consideraron en la formación del precio mayorista, o si corresponden a un margen comercial, para garantizar que nunca se carguen por duplicado al cliente, lo que se precisa en el expediente, al formar estos precios. De presentarse posibles variantes de comercialización, se determinan los precios para cada variante y se delimita claramente el punto de entrega de los productos en la descripción de estos, además de proponer el margen comercial correspondiente, si ello resultase procedente. Las posibles variantes de comercialización pueden ser:

1. A la salida de fábrica.
2. Hasta determinado punto de la distribución.
3. Hasta el almacén de recepción del cliente.

En la Ficha para Precios o Tarifas formados por Métodos de Gastos no se incluyen en el costo de producción, como base para formar Utilidades, los conceptos de la Seguridad Social (Contribución y Prestaciones a Corto Plazo), sino que se reconocen como gastos. De igual modo, tampoco forman parte de este costo base los Gastos Generales y de Administración, los de Distribución y Venta y los Financieros, así como el importe de los impuestos por la Utilización de la Fuerza de Trabajo y otros tributos que se establezcan.

Para la formación de precios tampoco se reconocen, en el costo de la producción o los servicios, los siguientes gastos:

- a) Los gastos de embalaje y transportación, compensados por el comprador por sobre el precio de empresa.
- b) Las multas, recargos y compensaciones por incumplimiento de obligaciones contractuales que deba asumir la empresa.
- c) Los pagos efectuados a partir de la distribución de la ganancia.
- d) Las pérdidas por pedidos anulados.
- e) Los gastos financiados por el Presupuesto de Inversiones.
- f) 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.
- g) Los gastos y las pérdidas incurridos en la paralización de fábricas, talleres o líneas de producción ocasionados por decisión estatal o causa de fuerza mayor o que sean reclamables a terceros.
- h) Los gastos de capacitación considerados como gastos sociales, incurridos en la elevación del nivel cultural y técnico de los trabajadores.

Indicaciones para elaborar la Ficha para Precios o Tarifas:

- a) Los datos del encabezamiento se corresponden con el nombre de la empresa, la descripción del producto o servicio, el órgano u organismo a que pertenece, la unidad de medida y el código del producto o servicios de que se trata.
- b) Se especifica el nivel de utilización de la capacidad productiva instalada para la elaboración del producto, así como la producción real obtenida en el último año y lo previsto 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.

Descripción del contenido de cada una de las filas del modelo tipo de la Ficha para Precios o Tarifas:

Fila 1 Materias primas y materiales: Considera los gastos de recursos materiales comprados y producidos, que se emplean en la producción, identificables directamente en los productos y servicios prestados por la empresa. En el caso de los recursos materiales adquiridos se refleja el monto que se pague al suministrador (costo más margen comercial) y para los producidos por la propia entidad al costo de producción. En esta fila quedan incluidos:

- 1.1. Las materias primas, materiales básicos y auxiliares, artículos de completamiento y semielaborados adquiridos.
- 1.2. Combustibles y lubricantes utilizados para producir energía en el proceso productivo, incluye el valor de las tasas de recargo, según las normas técnicas establecidas.
- 1.3. Energía eléctrica utilizada en la producción, de acuerdo a la tarifa que paga la entidad, dividido entre la producción, según las normas técnicas establecidas.
- 1.4. El agua utilizada en la producción, de acuerdo a las tarifas vigentes, dividido entre la producción, según las normas técnicas establecidas.

Fila 2 Salarios: Se consignan el salario y las vacaciones (se entiende como tal lo que se establece legalmente por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social). Los pagos por concepto de estimulación no se pueden incluir cuando están condicionados al incremento de la eficiencia a partir de la disminución de los costos.

En la ficha no pueden reconocerse incumplimientos de la productividad, por lo que solo se considera, para cada operación, el tiempo normado según la carta o ficha tecnológica, y no el real utilizado. El importe del salario requerido para ello se obtiene del modelo

comprobación.

Cuando el producto o servicio sea similar a otros existentes, los gastos de fuerza de trabajo que se incluyan en la ficha han de ser coherentes con los reconocidos en los restantes surtidos.

Fila 3 Otros Gastos Directos: Se corresponde con los gastos en que se deba incurrir, de acuerdo a los equipos u otros conceptos que participan directamente en la producción o en la prestación del servicio específico.

Fila 4 Gastos Asociados a la Producción: El importe de esta fila se determina a partir de utilizar el coeficiente aprobado, según corresponda, multiplicado por el salario de los obreros directos a la producción (o por la base que se autorice). Se desglosan los elementos que lo componen, y de manera obligatoria los correspondientes a salario y combustibles.

Fila 5 Total de Costos: Suma de las filas 1, 2, 3 y 4. No se consideran como costo los conceptos de Gastos Generales y de Administración, los de Distribución y Venta, los intereses y comisiones bancarias, la Contribución a la Seguridad Social, ni las prestaciones de esta a Corto Plazo, tampoco se incluye el Impuesto por la Utilización de la Fuerza de Trabajo.

Fila 6 Gastos Generales y de Administración: Se determina a partir de utilizar el coeficiente aprobado, según corresponda, multiplicado por el salario de los obreros directos a la producción (o por la base que se autorice).

Se desglosan los elementos que lo componen, y de manera obligatoria los correspondientes a salario y combustibles.

Fila 7 Gastos de Distribución y Venta: Estos se incluyen en los casos que no proceda la aplicación de una tasa de margen comercial. Se determinan mediante la utilización del coeficiente aprobado según corresponda, multiplicado por el salario de los obreros directos a la producción (o por la base que se autorice).

Se desglosan los elementos que lo componen, y de manera obligatoria los correspondientes a salario y combustibles.

Fila 8 Gastos financieros: Comprende los gastos en que se incurra, relacionados con las operaciones financieras, reconociendo solo los conceptos de intereses y comisiones bancarias.

Fila 9 Gastos por financiamiento a la OSD: Cuota que se entrega a la organización superior de dirección empresarial para sufragar los gastos asociados a su funcionamiento.

Fila 10 Contribución a la Seguridad Social: Se anotan los gastos correspondientes a la Seguridad Social de los trabajadores directos en la producción o el servicio, el de los técnicos y dirigentes de la producción que no se encuentran vinculados a un producto o servicio específico, así como el del personal que pertenece a las actividades de Administración y de Distribución y Venta.

El monto a reflejar debe corresponder al 12,5 % de la suma de las filas 2; 4.1; 6.1 y 7.1.

Fila 11 Gastos de Seguridad Social a Corto Plazo: Pagos por las prestaciones de seguridad social a corto plazo de los trabajadores directos e indirectos a la producción, así como el del personal que pertenece a las actividades de Administración y de Distribución y Venta. El monto a reflejar no puede exceder al por ciento establecido, de la suma de las filas 2; 4.1; 6.1 y 7.1.

Fila 12 Impuesto por la Utilización de la Fuerza de Trabajo: Comprende el pago que por este concepto se realiza por el salario de los trabajadores directos e indirectos a la producción, así como el del personal que pertenece a las actividades de Administración y de Distribución y Venta. El monto a reflejar se obtiene mediante la aplicación de la tasa impositiva aprobada a la suma de las filas 2; 4.1; 6.1 y 7.1 En las filas 13, 14 y 15 se reflejan los importes resultantes de aplicar los

impuestos correspondientes, de acuerdo a lo establecido en la Ley Tributaria vigente.

Filas de la 13 a la 15: Se desglosan otros tributos, según corresponda en cada caso.

Fila 16 Otros Gastos Autorizados por el MFP: Se anotan otros gastos expresamente autorizados por este Ministerio.

Fila 17 Total de Gastos: Resultado de sumar las filas desde la 6 hasta la 13, ambas inclusive.

Fila 18 Normativa de utilidad a aplicar: Se anota la normativa utilizada para la formación del precio o tarifa, la cual puede ser igual o inferior a la máxima aprobada por el Ministerio de Finanzas y Precios.

Fila 19 Masa de Utilidad: Resultado de aplicar la tasa o normativa autorizada a los costos totales (fila 5 x fila 18 dividido por 100).

Fila 20 Precio o Tarifa: Se determina el precio o tarifa máxima sumando las filas 5 más la 17 más la 19.

FICHA PARA PRECIOS O TARIFAS				
Producto o Servicio:		% utilización capacidad:		
Código Prod. o Serv.:	UM:	Nivel de Producción:	Plan	Real
CONCEPTOS		Fila	TOTAL	
Materia Prima, Materiales e Insumos directos		1		
	Insumos	1.1		
	Combustible	1.2		
	Energía	1.3		
	Agua	1.4		
Salarios		2		
	De ello Estimulación	2.1		
Otros Gastos Directos		3		
Gastos asociados a la Producción		4		
	de ello Salarios	4.1		
	Combustible	4.2		
COSTO TOTAL (1+2+3+4+5)		5		
Gastos Generales y de Administración		6		
	de ello Salarios	6.1		
	Combustible	6.2		
Gastos de Distribución y Venta		7		
	de ello Salarios	7.1		
	Combustible	7.2		
Gastos Financieros		8		
Gastos por Financiamiento entregado a la OSDE		9		
Contribución a la Seguridad Social		10		
Gastos de Seguridad Social a corto plazo		11		
Impuesto por la Utiliz. de la Fuerza de Trabajo		12		
Impuesto Sobre las Ventas		13		
Contribución Territorial		14		
Impuesto Especial a Productos		15		
Otros gastos autorizados por el MFP		16		
TOTAL DE GASTOS (suma de la 6 a la 16)		17		
Normativa de Utilidad a aplicar		18		
Masa de Utilidad (5 x 18 / 100)		19		
PRECIO o TARIFA (5 + 17 + 19)		20		
Elaborado por:		Firma:	Cargo:	Fecha:
Aprobado por:		Firma:	Cargo:	Fecha:

DE LA PRODUCCIÓN				E LOS OBREROS		Ministerio de Finanzas y Precios	
MODELO				TIPO			
Empresa:				Organismo/OLPP			
Código del producto o servicio:							
Descripción del Producto o Servicio:							
Unidad de valor: pesos y centavos				Unidad de tiempo: hora			
Descripción de las operaciones	Cantidad de trabajadores por operación o actividad	Categoría Ocupacional	Grupo Escala	Salario/ Hora S/categoría y grupo	Pagos Adicionales (para una hora)	Norma de tiempo (en horas)	Gasto de Salario
1	2	3	4	5	6	7	8
Confeccionado por:						Fecha	
Nombre y apellidos:							
Aprobado por:						Fecha	
Nombre y apellidos:							

DESAGREGACIÓN DE LOS INSUMOS				Ministerio de Finanzas y Precios				
ORGANISMO/EMPRESA				MODELO				
CÓDIGO DEL PRODUCTO O SERVICIO				DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO/ SERVICIO				
UNIDAD DE MEDIDA:			CANTIDADES FÍSICAS:					
			COSTO BASE			COSTO PROPUESTO		
			NORMA DE CONSUMO	PRECIO ANTERIOR	IMPORTE	NORMA DE CONSUMO AJUSTADA	NUEVO PRECIO	NUEVO IMPORTE
1	2	3	4	5	6 (4x5)	7	8	9 (7x8)
Confeccionado por:	Nombre y apellidos			Cargo:			Firma:	
							Firma:	
							Fecha	

CONTENIDO DEL MODELO
DE LOS OBREROS DE LA PRODUCCIÓN

Este modelo tiene como objetivo determinar, a los efectos de una propuesta de precio o tarifa, el gasto de salario necesario en la elaboración de un producto o prestación de un servicio, complementando así la Ficha para Precios o Tarifas.

En el cuerpo del modelo se describirán:

Columna 1: Descripción de todas las operaciones que intervienen en el proceso productivo o de prestación del servicio.

Columna 2: Se consigna la cantidad de trabajadores que intervienen en cada operación/actividad. Puede coincidir más de uno en la misma operación, siempre que todos ellos requieran la misma norma de tiempo para ejecutarla. De existir diferentes normas de tiempo para una misma operación, entonces se habilitan tantas filas para dicha operación como normas de tiempo diferentes posea.

Columna 3: Se reflejan las categorías ocupacionales según el Clasificador de Cargos establecido por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social para la empresa.

Columna 4: Se anota para cada operación el Grupo Escala a que pertenece el (o los) trabajador(es) que la realiza(n). En una misma operación pueden intervenir obreros de diferentes Grupos Escala, por lo que es necesario habilitar filas independientes por Grupo, en cada operación que posea esta característica.

Columna 5: Se anota el salario horario según lo establecido por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social para cada Categoría y Grupo Escala.

Columna 6: Se reflejan los pagos adicionales autorizados por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, expresados para una hora.

Columna 7: Se consigna la norma de tiempo en horas que necesita un trabajador para realizar la operación/actividad que requiere el producto o servicio en cuestión, la que debe estar debidamente refrendada en la carta tecnológica o ficha técnica del producto o servicio.

Columna 8: Se refleja el gasto de salario de cada operación, el que se obtiene al multiplicar la columna 2 por la suma de las columnas 5 más la 6. Dicho resultado se multiplica a su vez por la columna 7, todo lo cual puede expresarse de la siguiente forma: $col.8 = col.2 \times (col.5 + col.6) \times col.7$. La suma de esta columna es el importe que se refleja en la fila 2 de la Ficha para Precios o Tarifas.

CONTENIDO DEL MODELO

1. Este modelo tiene como objetivo recoger la desagregación de los insumos que se requieren

en la elaboración del producto o la prestación de un servicio.

2. En el caso de la elaboración de productos se desagrega la totalidad de los insumos necesarios, que puedan identificarse con este.
3. Para los servicios solo se tienen en cuenta los materiales que se cobren de forma independiente.
4. En el encabezamiento se consigna el nombre de la empresa productora o que va a prestar el servicio, así como el Órgano u Organismo a que pertenece, su código y la descripción del producto o servicio objeto de la propuesta. La unidad de medida en que se valora la producción o servicio y las cantidades físicas anuales.

5. En las columnas se refleja lo siguiente:

Columnas 1 y 2. Se consignan los códigos y descripción de las materias primas y materiales insumidos en el proceso de elaboración del producto o prestación del servicio, incluye el combustible y energía eléctrica utilizados con fines tecnológicos, cuando sean clasificados como directos, así como el agua, cuando su valor dentro del costo sea significativo y su consumo sea medible.

Columna 3. Se identifica la unidad de medida en que se refleja cada insumo.

Se determinará si se trata de una modificación de precios o si el producto o servicio nuevo tuviera un comparable determinado.

Columna 4: Se reflejan los índices de consumo necesarios para la producción o prestación del servicio, avalados por el área técnica, expresados en la misma unidad de medida en que se identifica el insumo.

Columna 5: Se anota el precio correspondiente a la unidad de medida de cada uno de los insumos que formaron parte del producto base o comparable. En el caso de los recursos materiales adquiridos, se refleja el monto que se pague al suministrador (costo más recargo comercial) y si son producidos por la propia entidad se refleja en el desglose valorados al costo de producción sin utilidad.

Columna 6: Es el resultado de multiplicar la columna 4 por la 5.

Se reflejarán los datos correspondientes a la propuesta en cuestión.

Columna 7: Para los casos de modificaciones, esta columna se refiere a la norma de consumo que cambia en el costo base que se pretende modificar. De ser un producto nuevo se consigna la norma de consumo para el mismo.

Columna 8: Mantienen el mismo principio explicado para la columna 9.

Columna 9: Es el resultado de multiplicar la columna 7 por la 8.

ANEXO No. 3
**DETERMINACIÓN
DE LOS COEFICIENTES
DE GASTOS INDIRECTOS**

I. Consideraciones generales:

El procedimiento es válido para todas las entidades, con independencia de las características de sus procesos productivos o de prestación de servicios.

Los Gastos Indirectos se clasifican como Gastos Asociados a la Producción, Gastos Generales y de Administración y los Gastos de Distribución y Ventas. El coeficiente de gastos indirectos se puede calcular de forma independiente para cada uno de estos elementos o de forma global.

El monto de los Gastos Asociados a la Producción, de los Gastos Generales y de Administración y de los Gastos de Distribución y Ventas que como máximo se pueden incluir en la ficha para la formación de precios se determina a partir de Coeficientes Máximos de Gastos Indirectos para la formación de precios, que se aprueban por este Ministerio, como norma general, ello posibilita formar precios o tarifas menores a partir de aplicar coeficientes inferiores. No se refiere a los coeficientes de prorrateo de costos, que puedan utilizarse a fines contables.

II. Sobre los coeficientes de gastos indirectos

El coeficiente de gastos indirectos es la expresión mediante la cual se recuperan los gastos indirectos de la actividad (gastos en que se incurre no siendo identificables con un producto o servicio determinado) e incorpora a cada servicio o producto una parte proporcional de ellos.

Estos coeficientes se conforman para la empresa, grupo de estas, establecimientos productivos o por unidad de producción o servicio, según se considere más conveniente en cada caso.

En las actividades que se ejerzan indistintamente por varias entidades se podrá autorizar, por el Ministerio de Finanzas y Precios, a que determine estos coeficientes una de ellas, o la entidad superior a la que se subordina, de manera que se evite la inclusión de gastos indirectos diferentes en actividades similares.

III. Determinación de los coeficientes de gastos indirectos

Las entidades determinan los coeficientes que requieren para el desarrollo de sus actividades, siempre que no excedan el límite máximo establecido por el Ministerio de Finanzas y Precios para cada Sección o División de la Economía. De resultar superiores los coeficientes calculados por una entidad, entonces debe presentar a este Ministerio la propuesta para su evaluación, debidamente fundamentada y avalada por el máximo nivel de dirección al que se subordina.

El cálculo de dichos coeficientes se realiza a partir del nivel de gastos planificados o presupuestados

como Gastos Asociados a la Producción, Gastos Generales y de Administración y como Gastos de Distribución y Ventas, depurado de los gastos por ineficiencias, excesos de capacidad instalada e insuficiente utilización de los recursos.

Se incluyen también los gastos por financiamiento a las organizaciones superiores de dirección empresarial, en los casos que corresponda.

Para calcular el coeficiente, el valor total de los gastos antes mencionados se divide entre el importe planificado para doce (12) meses del salario de los trabajadores vinculados directamente a la producción. En casos específicos se puede autorizar por el Ministerio de Finanzas y Precios la utilización de otra base de cálculo para expresar estos coeficientes u otros métodos para considerar estos gastos en la formación de precios y tarifas.

Para la aplicación de los gastos indirectos se utilizan coeficientes o tasas predeterminadas, de igual manera que la descrita anteriormente, solo que la base de cálculo lo constituyen los gastos indirectos predeterminados y la base de cálculo que se escoja también se predetermina.

Una vez que el nivel de producción o servicios y el total de costos indirectos se hayan estimado para el período, se calcula la tasa predeterminada de aplicación de costos indirectos correspondiente a ese período. Las tasas de aplicación de los costos indirectos se fijan por lo general en términos de pesos por unidad de la actividad estimada de alguna base (denominada actividad denominador).

En este caso la utilización de tasas predeterminadas originan diferencias entre los gastos indirectos de producción reales y los calculados, lo que constituye una desviación del costo y como tal debe ser analizada.

Se deben tomar como referencia los tres años anteriores a la propuesta de coeficiente para poder establecer una comparación del comportamiento histórico de estos gastos. Se puede utilizar una hoja de trabajo como la propuesta en este propio Anexo, siempre que no sean incorporados otros gastos a los que se nominalizan a continuación.

Para la actividad Empresarial, según las Normas Generales de Contabilidad, los Gastos Asociados a la Producción incluyen los siguientes:

- a) Salario de técnicos y dirigentes de la producción no vinculados al producto o servicio.
- b) Gastos de las actividades de mantenimiento, reparaciones corrientes y amortización de los equipos e instalaciones productivas.
- c) Gastos de protección del trabajo en las áreas productivas.
- d) Gastos de preparación y asimilación de la producción.
- e) Desgaste de útiles y herramientas.

- f) Gastos por las actividades de Dirección de la producción y servicios auxiliares de esta.
 g) Gastos por el Control de la Calidad de la producción o el servicio.
 h) Gastos por la actividad de investigación.

Los Gastos Generales y de Administración:

Incluyen el importe de los gastos en que se incurren en las actividades de administración de la entidad o de las organizaciones superiores de dirección (unión o grupo empresarial) y aquellos que tienen un carácter general (protección, áreas verdes, etc.). Se excluyen los del personal de dirección vinculado a la producción.

Comprende los siguientes gastos:

- a) Salario del personal de dirección de la empresa.
 b) Gastos de oficina (teléfonos, correos, electricidad, consumo de materiales, etc.)

- c) Depreciación de los activos fijos de las actividades generales de dirección, cafeterías y locales destinados a actividades socio-culturales de la entidad.

- d) Mantenimiento y reparaciones corrientes de las instalaciones y equipos de uso general.

- e) Gastos generales de Protección del Trabajo y Preparación de Cuadros.

- f) Gastos en comisión de servicios.

Gastos de Distribución y Ventas:

Se registran en esta los conceptos en que se incurran, relacionados con las actividades posteriores a la terminación del proceso productivo, destinados a garantizar el almacenamiento, entrega y distribución de la producción terminada, asumidos por la entidad y contenidos en el precio de venta.

Hoja de Trabajo para Determinar los Coeficientes de Gastos Indirectos

INDICADORES	Años base		
	20xx	20xx	20xx
A: ELEMENTOS DE GASTOS ASOCIADOS A LA PRODUCCIÓN			
Salario de técnicos y dirigentes de la producción no vinculados al producto o servicio.			
Gastos de las actividades de mantenimiento, reparaciones corrientes y amortización de los equipos e instalaciones productivas.			
Gastos de protección del trabajo en las áreas productivas.			
Gastos de preparación y asimilación de la producción.			
Desgaste de útiles y herramientas.			
Gastos por las actividades de Dirección de la producción y servicios auxiliares de esta.			
Gastos por el Control de la Calidad de la producción o el servicio.			
Gastos por la actividad de investigación.			
TOTAL:			
B: ELEMENTOS DE GASTOS GENERALES Y DE ADMON.			
Salario del personal de dirección de la empresa.			
Gastos de oficina (teléfonos, correos, electricidad, consumo de materiales, etc.)			
Depreciación de los activos fijos de las actividades generales de dirección, cafeterías y locales destinados a actividades socio-culturales de la entidad.			
Mantenimiento y reparaciones corrientes de las instalaciones y equipos de uso general.			
Gastos generales de Protección del Trabajo y Preparación de Cuadros.			
Gastos en comisión de servicios.			
TOTAL:			
C: SALARIO DE LOS TRABAJADORES DIRECTOS			
Salario de los trabajadores directos			
D: DETERMINACIÓN DE LOS COEFICIENTES DE GASTOS			
Coeficiente de gastos grales. y de administración = (B/C)			
Coeficiente de gastos asociados a la producción = (A/C)			

ANEXO No. 4

MINISTERIO DE FINANZAS Y PRECIOS		CÁLCULO DE LA TASA DE MARGEN COMERCIAL			MODELO M-TMC	
ORGANISMO:		EMPRESA:		Grupo:		
				UM: %		
Nivel de Circulación:						
No.	CONCEPTO	Total				
		PERÍODO A INFORMAR				
		Año 20XX (c)	Año 20XX (d)	Propuesta 20XX (e)	Relación % f(e/c)	Relación % g(e/d)
(a)	(b)					
1	Materiales					
2	Combustible					
3	Energía					
4	Salarios					
5	Depreciación y Amortización					
6	Gastos de Transportación					
7	Otros Gastos					
8	Total de Gastos de Operación					
9	Tasa de Utilidad (%)					
10	Masa de Utilidad					
11	Otros conceptos de gastos					
12	Mermas (según normas)					
13	Costo de las Ventas					
14	Unidades físicas circuladas					
15	Tasa de Margen Comercial					
				F E C H A		
				Día	Mes	Año
Aprobado por:						

EXPLICACIÓN DEL MODELO M-TMC.

En el Modelo M-TMC se reflejan los gastos incurridos en los dos años anteriores a la propuesta, a partir de los resultados asentados en los registros contables, así como lo previsto para el año solicitado. Debe acompañarse a la propuesta, copia del Estado de Rendimiento del cierre de las operaciones de esos años y el Plan del año para el que se solicita la tasa, con la apertura total de los gastos, con la exclusión de aquellos que no pueden ser incluidos en la conformación de la tasa de margen comercial.

A continuación se relacionan las indicaciones para elaborar el modelo M-

a) Tiene como objetivo recopilar la información necesaria para el cálculo de la tasa de margen comercial, por grupos de productos, tanto en la importación, como en la circulación interna. La información referida a valores se refleja en miles de pesos con un decimal, mientras la relativa a volúmenes de mercancía se informa en cantidad de unidades físicas. Ej: Toneladas, kilogramos, litros, etc.

b) En el cuerpo del modelo se anota el nombre de la empresa solicitante, así como el de su organismo superior, el nivel de circulación comercial y se marca con una equis (X) el nivel que se corresponda con aquel donde la entidad circula sus mercancías. Se presenta una propuesta individual para cada nivel de circulación.

c) En las columnas c) y d) se anotan los datos correspondientes a los dos años anteriores a la presentación de la propuesta, mientras en la columna e) (Propuesta) se expresa el contenido de los elementos de gastos

la tasa de margen comercial solicitada.

La información de los gastos contenida en el modelo debe ser inferior a la que se refleja en los Estados Financieros de la entidad, al tener en cuenta que de este deben depurarse aquellos gastos no estrictamente necesarios, de acuerdo a lo establecido en la presente.

Cuando una empresa presente varios modelos M-TMC, debe verificar que la sumatoria de todos los modelos cumpla la condición antes referida, respecto a los Estados Financieros.

**Contenido de cada una de las filas
del modelo tipo para el cálculo de las tasas
de margen comercial (M-TMC)**

Filas 1 hasta la 3: Se reflejan los datos, acorde a los principios establecidos en las Normas Cubanas de Contabilidad, según el período a informar, deducidos aquellos gastos no reconocidos como necesarios.

Fila 4: Se refleja el salario (se entiende como tal lo establecido legalmente por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social). Los pagos por concepto de estimulación no se incluyen cuando estén condicionados al incremento de la eficiencia a partir de la disminución de los costos.

Fila 5: Se consignan los gastos por concepto de depreciación y amortización, según corresponda y que como norma, no excedan de un año.

Fila 6: Gastos asociados a la transportación de los productos, ya sea con transporte propio o contratado a terceros.

Fila 7: El importe reflejado debe ser abierto totalmente para conocer en detalle su composición. Esto se envía en anexo al modelo M-TMC.

Filas 8: Total de Gastos de Operación. Se anota la cifra resultante de sumar desde las filas 1 a la 7 (ambas inclusive).

Fila 9: Tasa de utilidad. Se refleja el porcentaje utilizado en la propuesta, de acuerdo a la normativa establecida para conformar las tasas de margen comercial.

Fila 10: Masa de utilidad. En la información correspondiente a los años anteriores a la propuesta (columnas c y d) se refleja el resultado obtenido por la entidad en esos períodos. La propuesta (col. e) es el resultado de la multiplicación de la fila 9 por la fila 8.

Fila 11: Otros conceptos de gastos. Incluye los Gastos Financieros (intereses y comisiones bancarias), Gastos de la Seguridad Social (Contribución y Prestaciones a Corto Plazo), el Impuesto por la Utilización de la Fuerza de Trabajo y otros conceptos expresamente autorizados por este Ministerio. Su desglose debe detallarse en Anexo.

Fila 12: Mermas y deterioros que se encuentren dentro de los límites aceptados por norma. No se refiere a pérdidas o faltantes de materiales o productos.

Fila 13: Costo de las ventas.

Fila 14: Unidades Físicas Circuladas. Se anota la cantidad de unidades físicas del producto circulado por la entidad, de acuerdo a lo certificado por la empresa en su información estadística. Esta fila solo se utilizará cuando se calcula la tasa por unidades físicas.

Fila 15: Tasa de margen comercial. Si la tasa se expresa en valores fijos por unidades físicas entonces se anota el resultado de sumar las filas 8, 10, 11 y 12 dividido entre la fila 14.

Si la tasa se expresa en forma porcentual se anota el resultado de sumar las filas 8, 10, 11 y 12 dividiéndolo entre la fila 13, resultado que se multiplica por 100.

Pie del modelo. Se anotan los nombres y apellidos de las personas que confeccionan y aprueban la presentación del modelo.

ANEXO No. 5

**REQUERIMIENTOS GENERALES
PARA LA PRESENTACIÓN
DE SOLICITUDES DE LAS PROPUESTAS
DE PRECIOS, TARIFAS Y COEFICIENTES
DE GASTOS INDIRECTOS**

Para las tramitaciones de temas de precios, se presenta documento con la solicitud oficial de aprobación o modificación del precio o tarifa, firmado por el jefe máximo de la entidad y dirigido a su homólogo en el nivel facultado para aprobarlos.

Para ello, se tienen en cuenta los aspectos siguientes, según proceda en cada caso:

a) Generalidades de la propuesta:

1. Identificación oficial y nombre completo de la entidad para la cual se solicita la aprobación o modificación y sus características generales.
2. Descripción detallada del producto o servicio, cuyo precio mayorista es objeto de la propuesta. Precisar si existe oferta actual.
3. Explicación de los motivos o principales causas que originan la propuesta y su método de formación, con el detalle de los conceptos de gastos y normativa o tasa de utilidad, según corresponda.
4. Información de precios de producciones o servicios similares o de referencia, interna o externa, así como qué otras entidades realizan la producción o prestan el servicio, objeto de la propuesta y la magnitud de sus precios y tarifas. Si reciben o no financiamiento del Presupuesto del Estado.
5. Si se trata de una modificación debe identificarse la disposición jurídica que estableció el precio o tarifa, así como los principales conceptos que se modifican y sus causas.
6. Debe informarse si se había solicitado anteriormente la aprobación o modificación, o si existe alguna indicación de nivel superior sobre el tema.

b) Flujo operacional de la entidad:

1. Se precisa conocer el proceso de compra-producción-venta de la entidad, explicando qué entidades suministran las materias primas o insumos utilizados en el proceso productivo o de servicios, si son adquiridas mediante empresas circuladoras, directamente del importador o de un productor nacional.
2. A quiénes venden sus producciones, si es directamente a entidades consumidoras o a circuladoras y bajo que términos o condiciones realizan dicha venta. Esta información estará referida al proceso actual y proyectado. De existir diferencias entre ambos, explicar causas, ventajas o desventajas.

c) Datos económicos y financieros que validan la propuesta:

1. Estructura de sus producciones y ventas.
 2. Precios de productos y servicios similares en diferentes mercados de venta, y en caso de sustitutos de importaciones o productos para la exportación, precisar los precios de venta en el mercado externo.
 3. Comportamiento de la relación salario medio/productividad y del costo por peso de producción u otro indicador de eficiencia, según el tipo de actividad, tanto del año anterior a la propuesta y hasta el último trimestre vencido en el año donde se presenta la misma.
 4. Rentabilidad actual y la esperada con la propuesta.
 5. Capital de trabajo y capital social de la entidad, según se requiera.
 6. Bonificaciones, exenciones y otros beneficios financieros recibidos.
 7. Utilización de las capacidades (producción real contra capacidad instalada). Lo anterior se refiere a cuánto es posible producir y su diferencia con la realidad en el año base. Para la propuesta se toma la capacidad instalada y la producción esperada.
 8. Nivel de producción plan y real. Variación de los costos, las ventas y las utilidades comparada con los últimos 3 años.
- d) Copia del Estado de Rendimiento (de los períodos antes mencionados), así como los anexos de gastos (desglosado por conceptos). Se presentan los emitidos al cierre del año anterior a la propuesta y hasta el último trimestre vencido en el año donde se presenta la misma.
- e) Constancia de la conciliación con los principales consumidores, clientes u otros organismos, instituciones, según corresponda.
- f) Principales valoraciones de los efectos económicos y fiscales a tener en cuenta:
1. Impacto en la cadena de valores de precios mayoristas y minoristas, su efecto en el Presupuesto del Estado (si se requiere financiamiento de este, si minorara o incrementa la captación de Impuestos).
 2. Impacto de la propuesta para la entidad que propone, los principales consumidores o clientes, los productores individuales y para la población.
 3. Afectaciones que pudiera provocar en la cadena productiva si se trata de un insumo de otra producción. De aprobarse la propuesta, precisar a quiénes beneficia y en cuánto. Si no fuera así, cuáles son las afectaciones estimadas.
 4. Comparar los niveles de rentabilidad para las entidades productoras y de servicios (Rentabilidad actual, costo por peso u otro indicador de eficiencia y los esperados con la propuesta para las entidades implicadas)
- g) Modelos, en correspondencia con la solicitud:
1. Ficha para Precios o Tarifas y sus anexos con los desgloses del Consumo Material y del Gasto de Salario de los Trabajadores Directos a la Producción.
 2. Facturas de insumos fundamentales en períodos que demuestren modificaciones de precios o los niveles de precios actuales.
 3. Resoluciones emitidas con antelación a las propuestas de modificaciones.
- h) Análisis del método de formación de precios o tarifas que se propone:
1. Explicar si se utiliza el método de correlación o el de gastos. Debe precisarse si se emplea alguna variante diferente a la expuesta en la Metodología General de Formación de Precios y Tarifas. Razones por las que se considera debe aplicarse el método seleccionado y no otro.
 2. Informar mediante qué documento se aprobaron los coeficientes de gastos indirectos utilizados y la normativa de utilidad que se aplica. Explicar, si procede, las principales restricciones establecidas en la utilización del método de gastos o del que se aplique en el momento de presentación de la propuesta.
 3. Fundamentar detalladamente los incrementos de los elementos integrantes de la ficha para la formación de precios, como son los gastos de materia prima, gastos de fuerza de trabajo y otros gastos. Si se incrementan los elementos de la ficha de precios, se tienen que desagregar los mismos y definir las variaciones de un año a otro, con la justificación de forma detallada.
 4. Referir sobre el comportamiento de la relación salario medio/productividad del trabajo y el costo por peso de producción.
Para la presentación de las propuestas de modificación de Coeficientes Máximos de Gastos Indirectos:
Los argumentos a tomar en cuenta son: la comparación entre los vigentes y los propuestos, el análisis de los elementos que refrendan la propuesta de modificación, a partir de los aspectos contenidos en el Anexo 3.
Para la presentación de las propuestas de modificación de las tasas de margen comercial, los elementos básicos a considerar son:
 1. Fundamentación de las causas que originan el incremento solicitado, medidas adoptadas para reducir los gastos adicionales que permitan mantener, al menos, el mismo nivel de eficiencia alcanzado en etapas anteriores. La entidad solicitante debe realizar el análisis de los índices por elementos para conocer dónde deterioran la eficiencia y poder accionar sobre ello.

De modo similar, se presentan los argumentos, cuando se requieran revisar los límites máximos de las tasas de margen comercial.

2. Presentar el modelo M-TMC donde se refleja la información relativa a los gastos incurridos en los dos años anteriores a la propuesta, así como lo previsto para el año solicitado, partiendo de los resultados asentados en los registros contables. Como complemento al anterior debe entregarse el Estado de Resultado del cierre de las operaciones de esos años y el Plan del año para el que se solicita incrementar la tasa, con la apertura total de los gastos.
3. Efecto económico de la propuesta, para lo cual se toma en cuenta, según proceda lo expuesto en el inciso f) para las solicitudes de precios.

RESOLUCIÓN No. 21/2014

POR CUANTO: Mediante el Acuerdo No. 7334 del Consejo de Ministros, de fecha 19 de diciembre de 2012, se aprobó las funciones específicas del Ministerio de Finanzas y Precios, entre las que se encuentra, según el Apartado Segundo, numeral 11, dirigir y controlar la ejecución de la política aprobada en materia de formación, fijación y modificación de precios y tarifas.

POR CUANTO: Resulta necesario actualizar las disposiciones generales vigentes en materia de formación, fijación y modificación de los precios minoristas y las tarifas a la población, por lo que se ha decidido establecer la Metodología General para la Formación y Modificación de Precios Minoristas y las Tarifas a la Población.

POR TANTO: En el ejercicio de las facultades conferidas en el inciso a) del artículo 100 de la Constitución de la República de Cuba;

Resuelvo:

PRIMERO: Establecer la siguiente:

PARA LA FORMACIÓN Y MODIFICACIÓN DE PRECIOS MINORISTAS Y LAS TARIFAS A LA POBLACIÓN

CAPÍTULO I

DISPOSICIONES GENERALES

ARTÍCULO 1.- Esta Metodología tiene como objetivo, instrumentar la aplicación de la Política de Precios Minoristas aprobada, mediante la revisión y actualización de los procedimientos metodológicos generales para la formación de los precios minoristas y las tarifas a la población.

ARTÍCULO 2.- Por el carácter general de esta metodología, en los casos que se requiera, se emitirán las regulaciones específicas para determinadas secciones o divisiones de la economía. Los órganos u organismos correspondientes presentarán a este

Ministerio sus propuestas de adecuaciones, debidamente fundamentadas.

ARTÍCULO 3.- La metodología para la formación y modificación de los precios minoristas y las tarifas a la población que se establecen por la presente, son de aplicación en las relaciones monetario-mercantiles entre las entidades estatales cubanas, incluyendo las unidades presupuestadas, las sociedades mercantiles y otras personas jurídicas autorizadas, de capital totalmente cubano, con la población.

CAPÍTULO II

FORMACIÓN DE PRECIOS MINORISTAS

ARTÍCULO 4.- Establecer lo siguiente:

- a) Los precios minoristas deben garantizar la recuperación total de los costos y gastos de los productos y servicios que se comercialicen, las obligaciones fiscales que correspondan y asegurar, además, un nivel de utilidad para las entidades comercializadoras minoristas.
- b) Los precios minoristas no reciben subsidios del Presupuesto del Estado. No obstante, se pueden subsidiar productos o servicios de consumo masivo, formen o no parte de la canasta familiar normada, así como otros productos o servicios que excepcionalmente se consideren.
- c) Los precios minoristas se forman por correlación o por métodos de gastos.
- d) Los precios minoristas de los productos o servicios que de forma normada se distribuyen a la población, se forman por métodos de gastos, en cuyos casos, al precio mayorista de adquisición del producto o del servicio en el establecimiento minorista, se adiciona el margen comercial que corresponda y los tributos que procedan.
De requerirse la adición de otros conceptos, las instituciones deben coordinar previamente con este Ministerio para su decisión.
- e) Los precios minoristas de los productos o servicios que se venden liberados se forman por correlación, según el precio de su similar existente en los establecimientos minoristas del país, de acuerdo con sus atributos, características, prestaciones, calidades equivalentes; y se equiparan a las unidades de medida correspondientes. Estos precios toman en cuenta el equilibrio entre la oferta y la demanda.
Cuando no resulte posible formar los precios por correlación, se utilizan métodos de gastos.
Para los servicios que se comercialicen en Cuba y a su vez se exporten, se pueden formar los precios a partir de tomar como referencia los que el mercado internacional reconoce.
- f) El Ministerio de Finanzas y Precios puede evaluar la aplicación de tratamientos diferentes en cuanto a la formación y modificación de precios minoristas

y tarifas a la población, cuando puntualmente se requiera.

ARTÍCULO 5.- Las entidades que realizan comercialización de productos o servicios que se distribuyen a la población de forma liberada, determinan el precio mínimo al que se podrá ofertar el producto o servicio.

Este precio mínimo se determina por el método de gastos y representa el monto mínimo con el que se recuperan los costos y gastos y se cumplen las obligaciones fiscales.

Los elementos que componen el precio mínimo son los siguientes:

$$P_{min} = P_{may} + MC + T + O$$

Donde:

P_{min} = Precio mínimo.

P_{may} = Precio de adquisición de la mercancía.

MC = Monto del margen comercial que corresponde recibir por la comercialización minorista.

T = Impuestos y contribuciones que se definan.

O = Otros conceptos que se autoricen reconocer en el precio por este Ministerio.

1. A los efectos de realizar el cálculo de los precios mínimos, se utilizan las siguientes fórmulas:

1.1. Cuando la tasa de margen comercial se exprese de forma porcentual,

$$P_{may} (1 + TMC^*)$$

$$P_{min} = \frac{P_{may} (1 + TMC^*)}{1 + \sum \text{Tasas de impuestos y contribuciones}^*)}$$

Donde:

TMC = Tasa de Margen Comercial establecida por este Ministerio para la actividad.

*Las tasas de los tributos y la de margen comercial se expresan de forma decimal.

1.2. Cuando la tasa de margen comercial se exprese por unidades físicas,

$$P_{may} + TMC$$

$$P_{min} = \frac{P_{may} + TMC}{1 + \sum \text{Tasas de impuestos y contribuciones}^*)}$$

*Las tasas de los tributos se expresan de forma decimal. La de margen comercial en pesos y centavos.

ARTÍCULO 6.- Si el precio minorista fijado por correlación, según se plantea en el inciso e) del artículo 4, es mayor que el precio mínimo, la diferencia que se produce no constituye ingreso de la entidad y se transfiere al Banco Central de Cuba.

Si al momento de la eliminación de la dualidad monetaria, el precio minorista que se determine a partir de la correlación, es menor que el precio mínimo, se establece el precio por correlación como precio de venta a la población.

La diferencia que se produzca entre este precio minorista y el mínimo, se asume con el resultado empresarial. En casos puntuales, previa consulta del organismo, órgano o entidad correspondiente al Ministerio de Finanzas y Precios, se puede evaluar el financiamiento de esa diferencia de precios por el Presupuesto del Estado, el que se irá reduciendo, en la medida en que exista una recomposición de los precios.

ARTÍCULO 7.- Para los precios minoristas que se formen por métodos de gastos, se utiliza como precio de venta el precio mínimo.

ARTÍCULO 8.- Los precios minoristas de los productos y servicios que se comercialicen por las formas de gestión no estatal, se forman por correlación, con excepción de aquellos que se establecen centralmente, con carácter obligatorio.

ARTÍCULO 9.- Los precios minoristas y las tarifas que se determinen para iguales productos, pueden ser diferentes, en dependencia de las condiciones de venta y categoría comercial de los establecimientos.

ARTÍCULO 10.- [REDACTED] de formatos más pequeños. Al comparar los precios a la población del surtido de gran formato con el estándar del consumo doméstico, según las unidades equivalentes, la diferencia no podrá ser superior a un veinte por ciento (20 %) de descuento, respecto al precio del formato estándar utilizado para establecer la comparación.

A los efectos de lo que por la presente se establece, [REDACTED] cuya dimensión, capacidad, o volumen, superan las magnitudes estándar en el mercado cubano, para el consumo doméstico.

ARTÍCULO 11.- La formación de las tarifas minoristas por métodos de gastos se resume con la siguiente expresión:

$$T = C + G + U + I$$

Donde:

T = tarifa para la población

C = costo total (no incluye las partes, piezas o componentes que se utilicen)

G = gastos a reconocer en la tarifa

U = utilidad

I = impuestos y tributos que correspondan

ARTÍCULO 12.- En las tarifas minoristas formadas por métodos de gastos, la tasa para el cálculo de la utilidad se aplica sobre el Costo Total, compuesto por los Gastos Asociados a la Producción y los Servicios más los Gastos Directos, sin que en ellos se incluyan los costos de las partes, piezas y accesorios que se sustituyan, los que se cobrarán de forma independiente.

De igual modo, se excluyen de la base para determinar la Utilidad, los gastos Generales y de Administración, los de Distribución y Venta, los Financieros, los pagos por concepto de Seguridad social a corto plazo, Contribución a la Seguridad Social, el Impuesto por la Utilización de la Fuerza de Trabajo y otros tributos.

En los casos de aquellos servicios que requieran insumos de alto valor y frecuentes modificaciones de precios, este Ministerio puede determinar que se aplique la tasa de utilidad como un porcentaje de los gastos directos y los gastos asociados a la producción, sin incluirlos, para no estimular indebidamente la prestación de estos servicios con materiales más costosos.

ARTÍCULO 13.- Las partes y piezas que se utilicen en la prestación de un servicio se cobra al costo de adquisición de ellas más el margen comercial que corresponda, de forma independiente a la tarifa, por lo que el precio de las partes o piezas debe ser el mismo cuando se comercialice en tiendas o se utilicen como parte de un servicio de reparación.

ARTÍCULO 14.- Las tarifas se expresan en la unidad de medida en que se comercializa el servicio. Por ejemplo, unidad de operación, de tiempo o de pedido. También se precisará el período que se otorga como garantía, así como todo lo que se incluye en la prestación del servicio.

La tarifa minorista o los Listados de Tarifas incluirán Indicaciones Generales, donde se precise en detalle en qué consiste o qué comprende el servicio, características y complejidad de las operaciones que incluye, la diferenciación de posibles modalidades del servicio y otras particularidades significativas del mismo.

ARTÍCULO 15.- Para la formación de los precios minoristas o tarifas a la población es de obligatorio cumplimiento confeccionar un expediente, el que debe contener además de los elementos que sirven de base para la determinación del precio (costo de adquisición, margen comercial autorizado, tributos que correspondan y otros gastos que se autoricen incluir en dichos precios), el análisis realizado y su impacto, así como la disposición jurídica del nivel designado que los refrenda.

ARTÍCULO 16.- Los expedientes, a los que se refiere el artículo anterior, se conservan a los fines de inspecciones o auditorías, como mínimo durante cinco años. Si transcurrido ese tiempo el precio o tarifa aprobado aún está vigente, entonces el expediente se conserva hasta tanto mantenga dicha condición.

ARTÍCULO 17.- Tanto para la confección de los expedientes que respaldan la formación y aprobación de los precios minoristas y las tarifas a la población, así como la presentación de las propuestas a la autoridad facultada para su aprobación, se tiene en cuenta lo establecido al respecto en la Metodología General para la formación y modificación de precios mayoristas, tarifas técnico-productivas y tasas de margen comercial.

ARTÍCULO 18.- Las propuestas de precios y tarifas que se presentan al nivel facultado para su aprobación, se acompañan de los elementos informativos que forman parte del expediente habilitado para cada una de

las propuestas evaluadas, que se conserva a los efectos de cualquier revisión.

ARTÍCULO 19.- La formación de precios se debe efectuar con suficiente antelación al inicio de la comercialización de los productos o servicios, especialmente si requiere ser aprobado por el Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros, o el Ministerio de Finanzas y Precios, en cuyo caso se proponen al nivel correspondiente para su aprobación con no menos de cuarenta y cinco (45) días hábiles anteriores al inicio de la comercialización.

ARTÍCULO 20.- Las instancias responsabilizadas en este Ministerio, con la evaluación de las propuestas de precios y tarifas centralizadas, disponen de un término de treinta (30) días hábiles para culminar la tramitación de las solicitudes presentadas a su aprobación. Para ello, se realiza una revisión inicial verificando si se ajusta a lo establecido, procediendo a su devolución de no contar con toda la información que posibilite el adecuado análisis de la misma.

Cuando puntualmente se requiera, se puede prorrogar ese término, para trámites a otros niveles de dirección, profundizar en los aspectos más sensibles y otras causales, previa autorización de los dirigentes designados para ello, según los procedimientos de trabajo establecidos.

ARTÍCULO 21.- La formación de las tasas de margen comercial para la actividad minorista se rige por lo establecido para ello en la Metodología General de Formación de Precios Mayoristas, Tarifas y Márgenes Comerciales, vigente.

ARTÍCULO 22.- Excepcionalmente, cuando por decisiones de interés social o económico el precio minorista o la tarifa a la población no permita recuperar la totalidad de los costos y gastos, se puede asumir la cuantía que no se cubra con los precios, mediante financiamientos u otras transferencias del Presupuesto del Estado, aprobadas por el Ministerio de Finanzas y Precios, previo análisis integral de los argumentos suficientes a este organismo.

ARTÍCULO 23.- El redondeo de los precios minoristas se aplica de modo que estos sean de cero (0) o cinco (5) centavos, tal como se indica a continuación:

- a) Precios con el último dígito terminado en uno (1) o dos (2): Se redondean aplicando el precio inmediato inferior que termina en cero (0).
- b) Precios con el último dígito terminado en ocho (8) o nueve (9): Se redondean aplicando el precio inmediato superior que termina en cero (0).
- c) Precios con último dígito terminado en tres (3), cuatro (4), seis (6) o siete (7): Se redondean aplicando el precio inmediato terminado en cinco (5).

ARTÍCULO 24.- Las entidades minoristas pueden exigir los elementos de costos que justifiquen los pre-

cios de las producciones o servicios que adquieran de los suministradores mayoristas.

ARTÍCULO 25.- Los pagos por concepto de estimulación al resultado de la gestión de las entidades, no forman parte de los costos y gastos a reconocer en el precio mínimo y se asumen con las utilidades.

CAPÍTULO III
MODIFICACIÓN
DE LOS PRECIOS MINORISTAS
SECCIÓN PRIMERA

Sobre la modificación de los precios minoristas

ARTÍCULO 26.- Las rebajas de precios minoristas se pueden introducir por el propio comercializador, siempre que esté presente alguna de las causales definidas por el rector metodológico de la actividad comercial que justifique esta decisión y se pueden realizar rebajas por calidad, condiciones de entrega y de comercialización, ventas en grandes volúmenes u otras razones comerciales.

Como resultado de la rebaja no se puede afectar la proporción que significa la brecha (diferencia entre el precio de venta a la población y el precio mínimo) con respecto al precio de venta a la población determinado inicialmente. El importe del precio mínimo calculado que no se cubra con el precio minorista que resulta de la rebaja, una vez deducida la brecha, se asume por la entidad comercializadora, con su gestión empresarial.

SECCIÓN SEGUNDA

Sobre la periodicidad de la modificación de los precios minoristas

ARTÍCULO 27.- No se establece una periodicidad determinada para modificar los precios minoristas, sino que estos se modifican por cambios en la correlación con sus similares y en los casos en que se formen por métodos de gastos, las modificaciones se introducen en correspondencia con las actualizaciones del precio mínimo, según proceda.

Los precios mínimos se actualizan en correspondencia con las modificaciones que ocurran en los precios mayoristas, las tasas de margen comercial de la actividad minorista, los tipos impositivos de los

impuestos sobre ventas o de otros tributos; y por otras causas, según proceda.

ARTÍCULO 28.- La aplicación de este procedimiento no vulnera el cumplimiento de lo establecido en relación con los requerimientos de contratación entre las partes, en los casos que ello proceda.

Los acuerdos tomados en las conciliaciones y modificaciones efectuadas en materia de precios, deben quedar registrados en anexos a los contratos.

CAPÍTULO IV
SOBRE EL CONTROL
DE LOS PRECIOS MINORISTAS

ARTÍCULO 29.- Los organismos de la Administración Central del Estado, organizaciones superiores de Dirección Empresarial, los consejos de la Administración de las asambleas provinciales del Poder Popular y del municipio especial Isla de la Juventud, así como de las administraciones de las asambleas provinciales del Poder Popular de Artemisa y Mayabeque, según corresponda, controlan que todas las entidades que atienden, comercializadoras de productos o prestatarías de servicios, cumplan con lo establecido en esta metodología de formación y modificación de precios y tarifas a la población.

SEGUNDO: La Metodología puesta en vigor por la presente Resolución es aplicable para los nuevos precios y tarifas, así como para el ajuste o modificación de los que se requieran, a partir de la emisión de la norma.

TERCERO: La presente Resolución entra en vigor al momento en que se establezca la unificación monetaria.

PUBLÍQUESE en la Gaceta Oficial de la República de Cuba.

Archívese el original en la Dirección Jurídica de este Ministerio.

Dada en La Habana, a los 22 días del mes de enero de 2014.

Lina Olinda Pedraza Rodríguez
Ministra de Finanzas y Precios