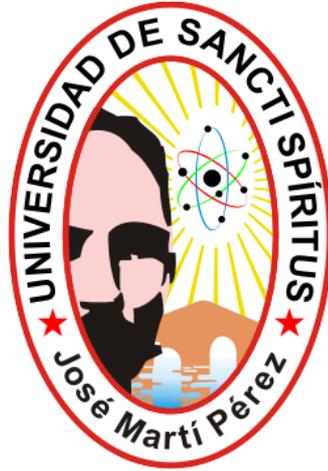


*Universidad de Sancti Spíritus " José Martí Pérez "*  
*Facultad de Contabilidad y Finanzas*



# *Trabajo de Diploma*

*Título:* *Monografía para la asignatura Precio, en la Carrera de Contabilidad y Finanzas.*

*Autor:* *Kenia Cancio Calderón.*

*Tutor:* *Lic. Yaima Brito Ibarra.*

*Junio, 2012*

*Dedicatoria*

*A mi madre.*

## *Agradecimientos*

*Realizar un sueño siempre proporciona felicidad. Alcanzar una meta, lograr un propósito, causa satisfacción espiritual, que es un componente de la felicidad. Negarlo es falsa modestia.*

*Pero – ojo – es muy difícil, en el mundo actual, acometer una empresa sin adquirir deudas de gratitud para con las personas que, sea como sea, contribuyeron a que se llevara a feliz término el proyecto trazado; desde los padres, maestros y profesores que nos formaron, hasta nuestros compañeros de trabajo que, al menos, nos tuvieron que soportar “la descarga” o, quizás, hacer algún otro sacrificio.*

*Por eso es para mí tan difícil plasmar en una hoja de papel los nombres de quienes me prestaron su colaboración para realizar este trabajo. Dejo por sentado, además, que ninguno de ellos lo hizo para que se le agradeciera, sino porque, por suerte, todavía quedan personas para las que hacer un bien es, igualmente, una forma de obtener satisfacción espiritual y, por tanto, felicidad.*

*Hay amigos, no obstante, a quienes ruego no se ofendan por hacer pública mi gratitud:*

*La licenciada Yaima por brindarme su apoyo, conocimiento y su valioso tiempo para que fuera posible la realización, de este proyecto.*

*Al licenciado en Contabilidad y finanzas Leonel Rodríguez Guerra por su importante aporte de los precios mayoristas.*

*A mis compañeros de trabajo que estuvieron de acuerdo con privarse de la computadora de nuestra oficina para que yo*

*podiera terminar. A Xiomara la especialista de precio del gobierno provincial que aportó las resoluciones que fueron vitales para a la confección esta monografía, a mi madre y mi novio por su apoyo moral incondicional.*

*Cuando yo era niña, si alguien me hacía un obsequio, me brindaba algo de comer, o decía algo agradable sobre mí, oía, rápidamente, a mi mamá o mi papá que me interpelaban:*

*- ¿Qué se dice?*

*Y yo siempre contestaba como debía hacerlo:*

*- Gracias.*

*Ahora me parece escuchar de nuevo las voces de mis padres, preguntando:*

*- ¿Qué se dice?*

*Y yo respondo como debo hacerlo:*

*- Gracias. Muchas gracias.*

## **Resumen**

La investigación puesta a su consideración tiene como objetivo elaborar una monografía actualizada sobre la asignatura de Precios, que permita un adecuado desarrollo de las actividades docentes a los estudiantes de la Carrera de Contabilidad y Finanzas.

El trabajo está estructurado en resumen, introducción, desarrollo, conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos. Esta investigación, por sus características muestra una estructura atípica para un trabajo de diploma, por lo que dentro del desarrollo se expondrán en epígrafes toda la teoría relacionada con los precio, partiendo de lo más general hasta llegar a lo específico apoyado en las resoluciones vigentes de la economía cubana que serán comentadas y expuesta como anexos dentro del trabajo; arribando a conclusiones y recomendaciones que dan respuesta a los objetivos trazados.

## **Índice**

<b>Introducción</b> .....	1
<b>Desarrollo</b> .....	4
1. Conceptualización de precios.....	4
1.1 Objetivos de los precios.....	6
1.2 Selección del objetivo de fijación de precios.....	7
1.3 Errores más comunes en la fijación de precio. La discriminación de precios como estrategia.....	8
1.4. Estrategias de fijación de precio de productos nuevos.....	9
1.4.1 Estrategias de productos innovadores.....	10
1.4.2 Estrategias de fijación de precios de mezcla de productos.....	10
1.4.3 Estrategias de ajustes de precios.....	11
1.5 Enfoques para la fijación de los precios.....	14
1.6 Métodos utilizados para la fijación de precios.....	15
1.7 Definición del rango de los precios.....	17
1.8 Función del precio en un mercado competitivo.....	18
2. Sistema de precios.....	19
3. Criterios sobre la regulación de los precios en las experiencias socialistas. La particularidad en Cuba.....	23
3.1 Elementos de la historia de los precios en Cuba.....	28
4. Los precios en la actualidad cubana.....	46
4.1 Lineamientos del partido Comunista de Cuba en relación a los precios.....	47
4.2 El sistema de precios en Cuba. Tipos de tasas para la comercialización.....	48
4.3 Formación y aprobación de precios .....	50
4.4 Normas y Metodologías que regulan la formación, fijación, modificación, publicación y control de precios y tarifas.....	52
4.4.1 Precios mayoristas de productos importados.....	53
4.4.2 Precio Mayorista de Productos Nacionales que se determinan a partir del mercado.....	55
4.4.3 Relaciones monetarias mercantiles entre entidades estatales cubanas y las sociedades mercantiles de capital totalmente cubano.....	56
5. Procedimiento de las empresas que comercializan o prestan servicios con componentes en divisa.....	57
5.1 Indicaciones para la elaboración de la Ficha de Costo Unitarios, y Componentes en pesos convertibles.....	59
6. Confección de la Hoja de Lista de Precio.....	62
6.1 Fundamentación de los expedientes de propuestas de precio.....	63
7.Indicaciones específicas para la revisión de las propuestas de subsidio a productos.....	64
7.1 Productos susceptibles de ser subsidiados por diferencia de precios.....	65
8. El Control de los precios en Cuba.....	67
8.1 Pasos para una inspección de precio mayorista según el decreto 100/1/82, decreto 227/97, Instrucción 3/98 .....	69
<b>Conclusiones</b> .....	72
<b>Recomendaciones</b> .....	73
<b>Bibliografía</b> .....	74
<b>Anexos</b>	

## Introducción

La reaparición de la asignatura precios en la carrera de contabilidad y finanzas, viene a cubrir el déficit de información, que en este aspecto, presentaban los estudiantes al enfrentarse a la producción y los servicios.

La categoría de precios es tratada por disciplinas como economía política y costos, lo que hace que en un determinado momento trate de verse desde uno u otro ángulo, sin tener en cuenta que la asignatura precios tiene una base fuerte en ambas disciplinas, y se relaciona con otras más como las finanzas, pero tiene su propio objeto de estudio y área concreta de aplicación en la economía de un país.

La organización de la asignatura, incluido la elaboración de un texto básico es un reto fuerte para directivos y especialistas, varios son los asuntos en los que se deben conciliar posiciones y buscar la respuesta más acertada. Ante todo, debe quedar claro que se está tratando con una categoría cuyo comportamiento se analiza en un periodo de reformas económicas y no en una sociedad madura, con leyes y categorías desarrolladas y por tanto, su comportamiento hoy puede ser diferente a lo general en esta futura sociedad.

La dirección del país trabaja en el reordenamiento de la economía y existen lineamientos precisos que apoyan el trabajo de esta esfera, lo que viene a complementar toda la información internacional que se ha venido recopilando para el trabajo con la asignatura.

Todos los elementos que serán brindados a los estudiantes deben tener, como punto de partida, que en el país no existen normas para la fijación de los precios, por lo que se trabaja en tres direcciones fundamentalmente; buscando establecer políticas de precios en correspondencia con la actualización del modelo económico, la revisión integral del Sistema de Precios para que posibilite medir correctamente los hechos económicos, estimule la eficiencia, el incremento de las exportaciones y la sustitución de importaciones y continuar eliminando gradualmente los subsidios excesivos y gratuidades indebidas a productos y servicios, formando los precios minoristas a partir de los costos sin cubrir ineficiencias, teniendo en cuenta los niveles de ingresos de la población. Todo esto, asumiendo que se mantendrá el carácter centralizado de la determinación de los precios de los productos y servicios que económica y socialmente interese regular y descentralizándose los restantes, además de que debe existir una tendencia a la estabilidad de los mismos y una relación directa de estos con la calidad.

En este escenario se imparte hoy la asignatura de precios en la carrera de Contabilidad y Finanzas y es lo que constituye la **situación problemática** de esta investigación. La asignatura en cuestión, surge con el Plan D de la disciplina de Costos, con el objetivo de que los estudiantes alcancen una conciencia de la importancia que tienen los costos de producción en y para el proceso gerencial, como base para la formación del precio, partiendo de que, deben dominar los conceptos esenciales sobre la categoría en general, y de acuerdo a las características de nuestra economía socialista, centralmente planificada, para responder a las exigencias del desarrollo del país.

La disciplina cuenta, para el desarrollo de sus clases, con los libros: Contabilidad de Costos, conceptos y aplicaciones para la toma de decisiones gerenciales, de Ralph Polimeni y Contabilidad de Costos, de Charles T. Homgren, pero en estos, no se encuentra información suficiente para impartir la asignatura y no existen materiales, debidamente organizados, para el desarrollo adecuado de las actividades docentes, por lo que se hace necesario, una recopilación de todo el soporte teórico, así como las Resoluciones que rigen el desarrollo adecuado de la actividad en nuestro país.

Dada esta situación, el **problema científico** del trabajo radica en que los estudiantes de la Carrera de Contabilidad y Finanzas requieren de una monografía actualizada sobre la asignatura de Precios que le permita un adecuado desarrollo de las actividades docentes.

Por lo que el **objetivo general** para dar solución al problema se centra en elaborar una monografía actualizada sobre la asignatura de Precios, que permita un adecuado desarrollo de las actividades docentes a los estudiantes de la Carrera de Contabilidad y Finanzas.

Para dar cumplimiento a este, se trazan como **objetivos específicos**:

1. Efectuar un análisis bibliográfico sobre los precios y su significado dentro de la economía cubana y la carrera de Contabilidad y Finanzas, mediante la construcción del marco teórico- referencial de la investigación.
2. Realizar un estudio preliminar sobre los antecedentes, surgimiento y desarrollo de los precios.
3. Proponer una monografía sobre los precios, su desarrollo en el mundo moderno y su situación actual en Cuba.

En el desarrollo de la investigación, se utilizaron métodos de análisis, síntesis, inducción, deducción, generalización y observación directa, revisión documental, para el procesamiento de los datos se hizo uso de la informática. Sin excluir el análisis lógico, la

analogía, la reflexión y otros procesos mentales que también le son inherentes a toda actividad de investigación científica.

Con la culminación del trabajo de diploma, quedará a disposición de los docentes y los estudiantes de la Carrera de Contabilidad y Finanzas todo un documento de consulta que servirá de bibliografía para la asignatura de Precios; en él quedarán recogidas las resoluciones vigentes en la economía cubana, así como toda la fundamentación teórica sobre las categorías de precios y su importancia económica.

## **Desarrollo**

### **1. Conceptualización de precios.**

Todas las organizaciones con, o sin fines, de lucro ponen precio a sus productos y servicios. Los precios tiene muchos nombres, hay precios en todas partes. En los países capitalistas se paga la renta, colegiatura por la educación, honorarios a los médicos o dentistas; las líneas aéreas, ferrocarriles, taxis y camiones cobran un pasaje; las empresas de servicios como la luz y el teléfono llaman a sus precios tarifas; y el banco cobra intereses por el dinero que se pide prestado. El precio de conducir un automóvil por algunas autopistas se llama cuota, y la empresa que asegura los automóviles cobra una prima. El "precio de un ejecutivo es su sueldo, el precio de un vendedor podría ser una comisión y el precio de un trabajador es un salario. Por último aunque algunos economistas no estén de acuerdo, muchas personas sienten que los impuestos son el precio que pagan por el privilegio de ganar de dinero.

Se llama precio además, al esfuerzo o sacrificio, que es la causa o consecuencia de la adquisición de una cosa, o al valor de la misma. Existen diferentes formas de definir y conceptualizar precio. En su acepción mas general incluye precios mayoristas, tarifas, tasas de margen comercial y precios minoristas. El mismo es el elemento de la mezcla de marketing que produce ingresos; los otros producen costos. El precio también es unos de los elementos más flexibles, se puede modificar rápidamente, a diferencia de las características de los productos y los compromisos con el canal.

Se denomina precio al valor monetario asignado a un bien o servicio. Conceptualmente, se define como la expresión del valor que se le asigna a un producto o servicio en términos monetarios y de otros parámetros como esfuerzo, atención o tiempo, etc.

El Concepto de Precio, según Expertos en Mercadotecnia: Laura Fisher y Jorge Espejo, autores del libro "Mercadotecnia", es "solo una oferta para probar el pulso del mercado. Si los clientes aceptan la oferta, el precio asignado es correcto; si la rechazan, debe cambiarse con rapidez. Por otro lado, si se vende a un precio bajo no se obtendrá ninguna ganancia y, en última instancia, el producto irá al fracaso. Si el precio es muy elevado, las ventas serán difíciles y también en este caso el producto y la empresa fracasarán".

El precio no es sólo dinero e incluso no es el valor propiamente dicho de un producto tangible o servicio (intangibles), sino un conjunto de percepciones y voluntades a cambios de ciertos beneficios reales o percibidos como tales. Muchas veces los beneficios pueden cambiar o dejar de serlo, esto lo vemos en la moda o productos que transmiten status en

una sociedad. El trueque es el método por excelencia utilizado para adquirir un producto, pero se entiende el trueque incluso como el intercambio de un producto por dinero.<sup>1</sup>

En derecho el precio es la contraprestación monetaria en una serie de contratos, como el arrendamiento o la compraventa. También, como cualquier otro bien mueble puede ser objeto de multitud de negocios jurídicos (donación, herencia, prenda, etc.).

Se les llama precios naturales a los precios de los bienes que se calculan en función del coste de los factores de producción. Son, por tanto, el valor que los factores de producción dan a un producto terminado.

Ha existido un debate económico acerca de qué es lo que determina el precio natural. Los autores pertenecientes a la escuela clásica y marxista defendían que los precios naturales se decidían por el valor del producto, valor que era intrínseco al mismo.

Los marginalistas, en cambio, argumentan que el precio de los factores está determinado por la propia demanda del producto final, y que dependen, por tanto, del producto terminado. A mayor demanda y producción, los costes unitarios de fabricación del producto son menores, por lo que su valor natural disminuye.<sup>2</sup>

En Cuba, la Resolución 21/99, Reglamento general para la formación del precio, establece precios mayoristas(anexo3), que son los que aplican las empresas productoras, importadoras y comercializadoras mayoristas; precios minoristas o a la población, son los fijados a los bienes para su venta a la población y se hacen extensivos a otros destinos cuando así se determine. En lo adelante se utiliza el término “precios” en su acepción general, incluyendo también a las tarifas de los servicios.<sup>3</sup>

A los precios aprobados para los servicios que se brindan a la población o los servicios técnicos productivos que se brindan a entidades empresariales se les denomina tarifa.

Durante casi toda la historia los precios se fijaron por negociación entre quienes compran y quienes venden. Establecer un mismo precio para todos los compradores es una idea relativamente moderna, que surgió con el desarrollo de las ventas al detalle a gran escala al final del siglo XIX F. W. Woolworth, Tiffany & Co., y otros anunciaron una

---

<sup>1</sup> Wikipedia, Categoría Estructura de mercado y formación de precios | Macroeconomía | Comercio | Derecho civil | Precios | Mercadotecnia

<sup>2</sup> Wikipedia, categoría Categorías : Estructura de mercado y formación de precios | Precios

<sup>3</sup>R/21-99 del Ministerio de Fianza y precio ,que pone en vigor Metodología General para la Formación y Aprobación de Precios y Tarifas en Moneda Nacional

"política estricta de un solo precio" por que trabajaban tantos artículos y supervisaban a tantos empleados.

Ahora, apenas cien años después, el Internet promete revertir la tendencia de los precios fijos y llevarnos de vuelta a una era de precios negociados. El Internet, las redes corporativas y los sistemas inalámbricos están vinculando a personas, máquinas y empresas de todo el globo, y conectando a quienes venden y quienes compran como nunca antes. Sitios Web como Compare.Net y PriceScan.com permiten a los compradores comparar productos y precios con rapidez y facilidad. Los sitios de subasta en línea como eBay.com y Onsale.com. Facilitan que los compradores y vendedores negocien los precios de miles de artículos, desde computadoras renovadas hasta trenes de hojalata antiguos.

Tradicionalmente el precio ha operado como principal determinante de la decisión de compra. Esto sigue siendo válido en los países más pobres, entre los grupos más pobres y en el caso de productos básicos uniformes. Aunque factores distintos del precio se han vuelto más importantes para la conducta del comprador en las últimas décadas, el precio sigue siendo uno de los elementos más importantes que determinan la participación de mercado y la rentabilidad de una empresa.

Los consumidores y agentes de compras tienen acceso a la información de precios y a quienes ofrecen precios descontados. Los mismos investigan sus compras con cuidado, obligando a los detallistas a bajar precios, estos a su vez presionan a los fabricantes para que bajen sus precios. El resultado es un mercado que se caracteriza por fuertes descuentos y promoción de ventas.

### **1.1 Objetivos de los precios**

Los objetivos perseguidos con los precios establecidos a cualquier producto o servicio dan sentido a todo su proceso de fijación, siendo este el primer paso a adoptar. Para ello, se debe considerar:

- ✓ los objetivos financieros, de marketing y estratégicos de la compañía
- ✓ los objetivos del producto o marca
- ✓ la elasticidad de la demanda el producto en relación al precio
- ✓ los recursos disponibles.

Algunos de los objetivos de la fijación de precios más comunes son:

- ✓ maximizar el beneficio a largo plazo

- ✓ maximizar el beneficio a corto plazo
- ✓ incrementar el volumen de ventas (cantidad)
- ✓ incrementar el volumen de ventas (económico)
- ✓ incrementar la cuota de mercado
- ✓ obtener una tasa determinada de retorno de la inversión (ROI)
- ✓ obtener una tasa determinada de retorno sobre ventas
- ✓ estabilizar el mercado o estabilizar el precio
- ✓ crecimiento de la compañía
- ✓ mantener el liderazgo en precios
- ✓ desensibilizar a los consumidores acerca del precio
- ✓ desmotivar la entrada de nuevos competidores en la industria
- ✓ igualar precios de los competidores
- ✓ animar la salida de firmas marginales del mercado
- ✓ sobrevivir
- ✓ evitar una investigación o intervención por parte del gobierno
- ✓ obtener o mantener la fidelidad o el entusiasmo de distribuidores u otro personal de ventas
- ✓ mejorar la imagen de la firma, marca o producto
- ✓ ser percibido como 'justo' por consumidores y consumidores potenciales
- ✓ crear interés y entusiasmo por un producto
- ✓ desincentivar rebajas de precios por parte de la competencia
- ✓ utilizar el precio para hacer el producto 'visible'
- ✓ mejorar la rotación del producto
- ✓ trata de "arrebatar" el máximo de renta disponible a cada consumidores<sup>4</sup>

## **1.2. Selección del objetivo de fijación de precios**

Los objetivos de precios dan sentido a todo el proceso de fijación de precios, siendo el primer paso a adoptar. Lo primero que hace la empresa es decidir dónde quiere posicionar su oferta de mercado; cuánto más claros sean los objetivos de la empresa, más fácil será fijar el precio. Una empresa puede buscar cualquiera de cinco objetivos principales al fijar sus precios:

---

<sup>4</sup> Wikipedia, Categoría Precios

- ✓ Supervivencia
- ✓ Utilidades actuales máximas
- ✓ Participación máxima de mercado
- ✓ Captura máxima del segmento superior del mercado
- ✓ Liderazgo en calidad de productos

También existen algunas condiciones que favorecen la fijación de bajos precios:

- ✓ El mercado es muy sensible al precio y un precio bajo estimula su crecimiento
- ✓ Los costos de producción y distribución bajan al irse acumulando existencia en la producción
- ✓ El precio bajo desalienta la competencia real y potencial<sup>5</sup>

### **1.3 Errores más comunes en la fijación de precio. La discriminación de precios como estrategia.**

La fijación de precios lleva consigo el deseo de obtener beneficios por parte de la empresa, cuyos ingresos vienen determinados por la cantidad de ventas realizadas, aunque no guarde una relación directa con los beneficios que obtiene, ya que si los precios son elevados, los ingresos totales pueden ser altos, pero para que esto repercuta en los beneficios dependerá de la adecuada determinación y equilibrio entre las denominadas «áreas de beneficios».

La competencia de precios es el problema más grave que enfrentan las empresas. Pese a ello, muchas empresas no manejan bien la fijación de precios, cometiendo como errores más comunes:

- ✓ La fijación de los precios demasiado orientada a los costos.
- ✓ Los precios no se modifican con la frecuencia suficiente para aprovechar los cambios del mercado.
- ✓ El precio se fija con independencia del resto de la mezcla de marketing y no como un elemento intrínseco de la estrategia de posicionamiento en el mercado.
- ✓ El precio no es lo bastante variado para los diferentes artículos, segmentos de mercado y ocasiones de compra.<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> Wikipadía, 13-10-05

<sup>6</sup> Dirección Marketing. décima edición, Philip Kotler

Edición Milenio ,Marketing Global Marketing, séptima edición ,Kotabe Hel Helsen

Si el vendedor realmente fija sus precios en función del valor, deberá tener distintos precios o tarifas para vender su producto a distintos grupos de consumidores. A semejanza de lo que hace el vendedor de alfombras en un bazar persa, regatearía el precio de cada una de las ventas, hasta alcanzar un precio aceptable tanto para él como para el comprador. En el caso de bienes físicos, sin embargo, esta estrategia no puede ser viable, a menos que la forma del producto pueda alterarse, de tal manera que sea posible persuadir a los consumidores, de que la variedad del producto que se vende en otro segmento del mercado es distinta del que ellos están comprando.

Los productos que se venden a un segmento del mercado no quedan al alcance de los compradores en los otros segmentos.

Los compradores en distintos segmentos de mercado no saben que pueden comprar el mismo producto bajo una marca diferente a otro precio. Lógicamente, es más fácil intentar presionar en precios a base de variaciones en el diseño o en la formulación de un producto, para adaptarlo mejor a las necesidades de distintos segmentos de mercado.

La discriminación en precios por tipos de clientes es práctica corriente en la comercialización de servicios. Una compañía aérea puede tener un precio para el billete normal de adulto, otro para los niños, otro para la esposa que acompaña al hombre de negocios y otro para los viajeros que estén dispuestos a esperar hasta el momento de la salida del vuelo, para saber si quedan plazas libres o no. Además, las tarifas pueden variarse según sean días laborables, fines de semana, invierno o verano, vuelos diurnos o vuelos nocturnos

La razón por la cual la discriminación en precios es particularmente viable en el sector de servicios, es por que los "productos" de dicho sector suelen tener una gran utilidad de tiempo, en función del momento en que se presten. Si un automóvil de alquiler queda desocupado durante la noche del domingo, es imposible guardarlo esta noche y venderlo el lunes o enviarlo a otra ciudad, o guardarlo y venderlo durante la temporada alta. Lo mismo puede decirse de un asiento en un determinado vuelo, de un anuncio de 30 segundos en televisión o de una entrada en un partido de fútbol. En cada uno de estos servicios, si no se vende precisamente en el momento en que está disponible, se ha perdido para siempre.

#### **1.4. Estrategias de fijación de precio de productos nuevos**

Las estrategias con las cuales se establecen los precios de los productos varían según la fase del ciclo de vida que esté atravesando el producto. En la introducción del producto al mercado es cuando se produce el proceso más difícil.

Una compañía que introduce un producto nuevo imitador debe decidir como posicionará a su producto ante la competencia en términos de calidad y precio. Existen para ello cuatro estrategias:

- ✓ Estrategia de primera: introduce un producto de alta calidad a un precio alto
- ✓ Estrategia de buen valor: introduce un producto de alta calidad a un precio accesible
- ✓ Estrategia de cargo excesivo: productos con una calidad que no justifica su precio
- ✓ Estrategia de economía: productos de calidades medias a precios accesibles

#### **1.4.1 Estrategias de productos innovadores**

Las compañías que lanzan un producto innovador, enfrentan el reto de fijar precios por primera vez, existen dos estrategias a las cuales acudir:

- ✓ Estrategia para capturar el nivel mas alto del mercado: esta estrategia tiene sentido bajo cierto entorno, por empezar, la calidad e imagen del producto deben sostener su precio mas alto, los costos por producir un volumen mas pequeño no deben ser tales que afecten sensiblemente los beneficios, por ultimo, los competidores no deben poder ingresar fácilmente al mercado. Esta estrategia fija el precio mas alto con el fin de obtener ingresos máximos, en cada capa de la demanda que este dispuesta a pagar el precio, luego al agotar la venta en dicha capa baja a una inferior bajando el precio.
- ✓ Estrategia para penetrar en el mercado: se fija un precio bajo, con el fin de atraer la mayor cantidad de compradores posibles y así lograr una importante participación en el mercado. Al tener, entonces, un elevado volumen de ventas, los costos, por ende, serán inferiores, lo que puede permitir bajar más aún el precio.

#### **1.4.2 Estrategias de fijación de precios de mezcla de productos**

Si un producto forma parte de una mezcla de productos, la estrategia debe modificarse, ya que los productos de la mezcla de productos poseen demandas y costos relacionados, pero enfrentan distintos grados de competencia.

✓ Fijación de precios de líneas de productos: algunas compañías, al no desarrollar un producto individual, sino una línea de productos fijan los incrementos entre modelo y modelo, basándose en la diferencia entre el costo de cada uno, las evaluaciones que hacen los clientes de diferentes características y los precios de los competidores.

✓ Fijación de precios de producto opcional: se utiliza en los productos que son opcionales de otros principales, tales como algún accesorio adicional, esta estrategia tiene su núcleo principal en decidir cuales artículos formaran parte del principal y cuales serán, efectivamente, opcionales.

✓ Fijación de precios de producto cautivo: hay productos los cuales, son vitales para el funcionamiento del producto principal, tal como, por ejemplo cartuchos de impresoras, rollos de fotos, etc. Es muy común, que el producto principal, por ejemplo la impresora, tenga un costo relativamente bajo, o accesible, mientras que los cartuchos de impresión traen consigo un sobreprecio.

✓ Fijación de precios de subproductos: es una estrategia interesante para las compañías que elevan sus costos por el almacenaje de sus restos o desechos de fabricación. Aquí, la empresa puede vender sus subproductos a un precio que, al menos cubra el costo de almacenar este “desecho” y de ésta forma bajar el costo de su producto principal. Un ejemplo claro esta en los zoológicos, los cuales comenzaron a comerciar los desechos de los animales a la industria de fertilizantes.

✓ Fijación de precios de productos colectivos: muchas compañías, ofrecen productos colectivos, que son algo así como “paquetes” de sus productos, a un precio menor que si el comprador los adquiriese en forma individual. Esta estrategia no solo aumenta los beneficios de la empresa, sino que promueve a los consumidores a adquirir productos que, quizás de forma individual no hubiesen adquirido.

### **1.4.3 Estrategias de ajustes de precios**

Por lo regular las compañías ajustan sus precios para tomar en cuenta diversas diferencias entre los clientes:

✓ Fijación de precios de descuento y complemento: basa su teoría, en “recompensar” a los clientes por ciertas respuestas, como pagar anticipadamente el producto, comprar por cantidades o fuera de temporada.

Tipos de descuentos:

- ✓ Descuento en efectivo: reducción del precio para los compradores que paguen el producto dentro de una cierta fecha.
- ✓ Descuento por cantidad: reducción del precio para los compradores que adquieran el producto en grandes cantidades.
- ✓ Descuento funcional: éste descuento es ofrecido a los revendedores que realizan funciones de venta, almacenaje y contabilidad.
- ✓ Descuento por temporada: reducción del precio para los compradores que adquieran productos fueran de temporada. Un ejemplo claro, son servicios de alojamiento en hoteles en fechas de baja temporada.
- ✓ Complementos: los del tipo promocionales son reducciones del precio a quienes participen en programas de publicidad y apoyo de ventas, mientras que los del tipo cambio son reducciones de precios que se dan a quienes entregan a cambio un artículo viejo al adquirir uno nuevo.
- ✓ Fijación de precios segmentada: la fijación de precios segmentada adopta muchas formas, dependiendo de diferencias entre clientes, lugares y productos. No basa sus diferencias de precio en el costo de las distintas versiones del producto. Para poder llevar a cabo esta estrategia, el mercado debe ser segmentable, además los miembros de los segmentos que pagan el servicio a un precio menor, no deben poder revender el producto a otros segmentos superiores. Por supuesto, los costos de segmentación, no deben ser tales que no deben exceder los beneficios propuestos por la segmentación.

Tipos de segmentos:

- ✓ Por segmento de clientes: diferentes clientes pagan precios diferentes por el mismo producto, por ejemplo, las entradas a un estadio de fútbol no tienen el mismo precio para un adulto mayor de 12 años que un menor de 12 años.
- ✓ Por forma de producto: diferentes versiones del producto, tienen diferentes precios, por no en base a las diferencias que hay entre sus costos.
- ✓ Por lugar: aquí la compañía cobra diferentes precios en lugares distintos, aunque el costo del producto sea el mismo, por ejemplo diferentes ubicaciones en el teatro.

✓ Por tiempo: dependiendo del momento, en el cual se adquiriera el producto, por ejemplo Telefónica cobra el pulso telefónico de acuerdo al momento en el cual se realice la llamada.

✓ Fijación psicológica de precios: el precio dice algo acerca del producto. Por ejemplo, muchos consumidores usan el precio para juzgar la calidad. Al usar la fijación de precios psicológica, los vendedores toman en cuenta los aspectos psicológicos de los precios y no solo los económicos, dando a entender que el precio sugiere algo más acerca del producto. Si los consumidores no juzgan la calidad de un producto porque carecen de la información necesaria, el precio se convierte en un fuerte indicador acerca de la calidad del mismo. Una variante de esta estrategia son los precios de referencia, un ejemplo básico sirve para definir esta estrategia y es que, el caso de una compañía exhibe sus productos con otros mas caros con el fin de mostrar que pertenecen a la misma "clase". Cabe destacar que hay un ultimo aspecto psicológico a tener en cuenta y es que algunos números tienen cualidades visuales que son tenidas en cuentas por ejemplo el numero 8, es redondo y simétrico, crea un efecto calmante, en tanto que un 7 es angular y crea un efecto discordante.

✓ Fijación de precios promocional: las compañías asignan temporalmente precios a sus productos por debajo de lo normal e incluso por debajo del costo. Si bien esta estrategia adopta varias formas, se puede definir en términos generales como que es utilizada de forma temporal para incrementar las ventas a corto plazo.

✓ Fijación de precios geográfica: ésta estrategia tiene lugar cuando hay clientes que se encuentran muy alejados de los lugares de venta o distribución del producto, por lo que necesariamente habrá un costo extra del producto por servicios de traslado. Tiene algunas variantes:

✓ Libre a bordo en el origen: la mercancía se coloca libre a bordo del transporte y el cliente paga el flete real hasta su destino.

✓ Entrega uniforme: la compañía cobra el mismo precio (en el que se incluye el flete) a todos los clientes sin importar donde se encuentren.

✓ Por zonas: todos los clientes de la misma zona pagan el mismo precio, cuanto mas distante esté la zona más paga el cliente.

✓ Por punto base: la compañía establece una ciudad como punto base y si bien la mercancía no parte desde esa ciudad los clientes pagan el flete desde la misma

hasta su destino. Esta estrategia es de interés cuando la mayor parte de los clientes se encuentran alejados de la ubicación real de la compañía.

✓ Absorción de fletes: en éste caso el comerciante absorbe el costo de forma total o parcial, a fin de abaratar el producto y poder tener más penetración en el mercado.

✓ Fijación de precios internacional: las compañías que venden sus productos internacionalmente deben decidir que precios cobrarán por los mismos. Éste precio dependerá de muchos factores a saber; condiciones económicas del país. Situaciones competitivas, leyes y reglamentos, etc. La sociedad y por ende las percepciones y preferencias sobre algunos productos varían de país en país, lo que requiere diferentes precios. Además una cuestión extra son los diferentes objetivos de marketing que la compañía puede tener en estos países. Sin embargo, la cuestión principal que sugiere el cambio de estos precios es basada en los costos, por costos adicionales de traslado, impuestos por importación, costos asociados a las fluctuaciones de los tipos de cambio de las monedas, distribución del producto, etc.<sup>7</sup>

Una política de precios racional debe ceñirse a las diferentes circunstancias del momento, sin considerar únicamente el sistema de cálculo utilizado, combinada con las áreas de beneficio indicadas. Para una más fácil comprensión indicaremos que estas áreas quedan dentro de un contexto de fuerzas resumidas en:

- ✓ Objetivos de la empresa.
- ✓ Costes.
- ✓ Elasticidad de la demanda.
- ✓ Valor del producto ante los clientes.
- ✓ La competencia.

### **Enfoque del costo**

Este enfoque tiene como objetivo determinar un precio de producción, el precio de producir un bien satisfactor.

---

<sup>7</sup> "Marketing" Octava Edición - Kotler

### Factores básicamente internos:

- ✓ Estructura de costos y mercados marginales: fijos, variables, costeo estándar, etc.
- ✓ Consideraciones mercado lógicas: concepto e integración de producto, mezcla de mercadotecnia, etc.
- ✓ Recursos y procesos: humanos, tecnológicos, materiales, optimización, productividad, rendimientos.
- ✓ Estrategias gerenciales: organización para competir, ingeniería de servicios, análisis del valor, administración de categorías, etc.

### **Enfoque de la demanda**

Tiene como objetivo determinar un precio de mercado, el precio de adquirir un bien satisfactor.

### Factores básicamente externos:

- ✓ Tipo de mercado Libre competencia, competencia monopólica, oligopolio, monopolio
- ✓ Interacción oferta/demanda Curvas, niveles, elasticidad, desplazamientos
- ✓ Naturaleza de la competencia Estrategia de los competidores, percepción del consumidor, calidad, distribución, etc.
- ✓ Otros factores Segmentación, control político, tendencias económicas, reforma jurídica, miscelánea fiscal, etc.

## **1.6 Métodos utilizados para la fijación de precios**

### **Basado en el costo total**

El método más sencillo para fijar precios es agregar una cantidad estándar al costo del producto. Por ejemplo, un detallista de aparatos eléctricos paga 20 dólares al fabricante por un tostador de pan y lo vende a 30, es decir, con un incremento del 50 por ciento. El margen bruto del detallista es de 10 dólares, y si los costos de operación de la tienda son de 8 dólares por aparato vendido, el margen de ganancia será de 2 dólares.

Es probable que también el productor utilice ese tipo de fijación de precios. Si el costo estándar de fabricación fue de 16 dólares, quizás lo incrementó en un 25 por ciento para venderlo al detallista en 20.

El incremento varía mucho dependiendo del producto. En los supermercados es normal que el incremento sobre el precio sea de 9 por ciento en alimentos para bebé; 14

en tabacos; 20 en panaderías; 27 en alimentos desecados y vegetales; 37 en especias y extractos y 50 por ciento en tarjetas de felicitación.

La fijación de precios mediante incrementos sigue siendo popular. Primero, el vendedor tiene más certeza de los costos que de la demanda. Al vincular precios y costos, se simplifica la determinación del precio, y el vendedor no tiene que ajustarlo cuando la demanda varía. Segundo, cuando todas las compañías de determinado ramo utilizan el mismo método, los precios tienden a ser similares y la competencia en ese sentido se reduce. Tercero, muchos piensan que los precios determinados por el costo más las utilidades son equitativos tanto para el comprador como para el vendedor. El rendimiento de la inversión del vendedor es justo, y no se aprovecha de los compradores cuando se incrementa la demanda.

#### **Basado en el costo de conversión**

El mismo precio de entrega se cotiza a todos los compradores sin importar su ubicación. El vendedor está determinando un precio LAB. (Precio Libre a Bordo), local del comprador. El vendedor recibe precios netos variables en cada venta, según la cantidad de sus costos de embarque. Se utiliza normalmente cuando los costos de transportación son un factor menor en la estructura total de costos del vendedor. El mercado de un vendedor está dividido en un número limitado de amplias zonas geográficas y se establece un precio uniforme de entrega para cada una.

#### **Basado en el costo marginal**

Las unidades de un factor que nos vemos obligados a abandonar para emplear unidades adicionales del otro, es lo que se conoce como el Costo Marginal de los factores. Por ejemplo: si para poder emplear una unidad adicional del factor X nos vemos obligados a abandonar el empleo de 100 unidades del factor Y, el costo marginal de sustitución de los factores es de 100 a 1, el cual expresa el número de unidades de un factor que damos a cambio de una unidad del otro factor.

#### **Basado en el rendimiento sobre la inversión**

Muchas empresas desean poner un precio que maximice sus ingresos del momento. Estiman la demanda y los costos en función de precios diferentes y eligen el que les producirá máximas utilidades, flujo de efectivo o mayor rendimiento de la inversión. En cualquier caso, la compañía busca resultados financieros inmediatos, más que desempeño a largo plazo.

### **1.7. Definición del rango de los precios**

Al determinar los precios de cualquier producto o servicio, en función al costo y a la demanda, estos son definidos respecto a lo que es:

**Un precio base.** Es el precio mínimo al que se acepta vender un bien satisfactor (límite inferior). Pero el precio en realidad debe satisfacer la necesidad de los consumidores.

**El precio de lista.** El precio que la empresa cataloga para aplicar sus políticas (límite superior). Todo precio de base incluye una ganancia.

**El precio de producción.** Es la base del rango de precios, para ello existen varios métodos:

- ✓ Método del costo unitario. Es la percepción de valor que tienen los consumidores.
- ✓ Método del punto de equilibrio. Es punto a partir del cual se obtendrán ganancias, va a variar en dependencia de la relación entre el nivel de producción y los costos incurridos para alcanzarla.

**Precio de equilibrio.** El precio que surge en el mercado como resultante de la interacción de la oferta y la demanda. Es diferente, por lo tanto, a cualquier tipo de precio controlado o intervenido por regulaciones oficiales.

**Precio sombra.** Precio de referencia que se establecería para cualquier bien en condiciones de competencia perfecta, incluyendo los costos sociales además de los privados. Cuando un bien o servicio no tiene un precio en el mercado también suele asignársele un precio sombra, con lo cual se pueden realizar análisis de costo-beneficio y cálculos de programación lineal. Ellos representan el costo de oportunidad de producir o consumir una mercancía, aun cuando ésta no sea intercambiada en el mercado o no tenga un precio de mercado.

**Precios constantes:** Expresión que se utiliza para hacer referencia a una serie de precios en los que se han eliminado los efectos de la inflación. Se dice entonces que los valores de la serie, por haber sido deflactados, son a precios constantes.

El precio es una variable controlable que se diferencia de los otros tres elementos de la mezcla o mix de mercadotecnia (producto, plaza y promoción) en que produce ingresos; los otros elementos generan costos. Sin embargo, para que este sea una variable que produzca los ingresos necesarios, tiene que ser previamente aceptado por el mercado, por lo que es fundamental que sea sometido a la prueba ácida del mercado. Y es, precisamente en este punto, en el que el concepto de precio pone bastante énfasis, por lo

que resulta imprescindible que todo mercadólogo o persona que tenga relación directa con el área comercial de una empresa u organización lo conozca a fondo.

El precio se ajusta discrecionalmente dentro del rango obedeciendo a una táctica, dentro de las más usuales para negociar y estimular los actos de consumo están:

- ✓ Precios de descuento
- ✓ Precios de entrada
- ✓ Precios de promoción
- ✓ Precios diferenciales
- ✓ Precios garantizados
- ✓ Alineación de precios<sup>8</sup>

### **1.7 Función del precio en un mercado competitivo**

El precio de un producto o servicio constituye un determinante fundamental de la demanda de un artículo. Afecta a la posición competitiva de una firma a su participación en el mercado. De ahí que ejerza fuerte influencia sobre los ingresos y las utilidades netas.

En el mercado libre, el precio se fija mediante la ley de la oferta y la demanda. En el caso de monopolio el precio se fija mediante la curva que maximiza el beneficio de la empresa en función de los costes de producción.

A lo largo del tiempo los precios pueden crecer (inflación) o decrecer (deflación). Estas variaciones se determinan mediante el cálculo del índice de precios, existiendo varios como el denominado Índice de Precios al Consumidor, Índice de Precios de Consumo o Índice de Precios al Consumo (IPC), el (IPI) ( Índice de Precios Industriales ), etc.<sup>9</sup>

Por otra parte, suele haber fuerzas que limitan la importancia de los precios en el programa de mercadotecnia de una compañía, las características del producto o una marca favorita pueden ser más importantes para los clientes que el precio.

En cuanto el asignador o distribuidor de los recursos escasos, el precio lo determina lo que producirá (oferta) y quienes disfrutarán los bienes y servicios que se producen (demanda).

### **1.8 El precio como regulador del consumo**

---

<sup>8</sup> Wikipedia, Categorías : Precios | Mercadotecnia

<sup>9</sup> Wikipadia, Categorías : Estructura de mercado y formación de precios | Macroeconomía | Comercio | Derecho civil | Precios | Mercadotecnia

El precio de mercado de un producto influye en los sueldos, la renta, los intereses y las utilidades. En otras palabras, el precio de un producto tiene repercusiones en el precio que paga a los factores de producción: Mano de obra, sueldo, empresa y capital.

Así pues, el precio es un regulador fundamental del sistema económico porque afecta a la asignación de esos factores de producción. Los sueldos altos atraen la mano de obra, los intereses altos atraen el capital.

Analizar la relación que se da entre el valor y el precio permite identificar la estrategia de precio que a largo plazo puede resultar exitosa para una compañía. El precio puede estudiarse desde dos perspectivas. La del cliente, que lo utiliza como una referencia de valor, y la de la empresa, para la cual significa una herramienta por la que convierte su volumen de ventas en ingresos.

Aunque los precios puedan ser controlados o fijados más o menos arbitrariamente por los gobiernos, la teoría económica establece que ellos surgen de la interacción entre la oferta y la demanda en el mercado. Las fuerzas que intervienen en el mercado son de una naturaleza tal que tenderán a seguir su propia lógica, su propio interés, de modo que cualquier control que se imponga sobre los precios producirá una reasignación de los recursos en la producción de bienes y servicios.<sup>10</sup>

## **2. Sistema de precios**

En economía, un sistema de precios es cualquier sistema económico que efectúa su distribución de bienes y servicios al asignar precios a dichos bienes y servicios y empleando cualquier forma de dinero o cheques de débito. Excepto para comunidades primitivas y remotas, todas las sociedades modernas usan sistemas de precios para asignar recursos. Sin embargo, el sistema de precios no es usado para todas las decisiones actuales en las asignaciones de recursos.

Los precios comunican información pertinente a todos los participantes de mercado sobre los bienes o servicios que una persona pueda obtener a cambio de lo que produce, constituyendo el precio real que la gente está dispuesta a pagar.<sup>[1]</sup> La teoría de precios explica cómo se establecen éstos, dado que obedecen a diversos condicionamientos.

---

<sup>10</sup> Precio. Diccionario de economía y finanzas, EUMED.

Un sistema de precios podría ser tanto un sistema de precios fijo donde los precios sean dispuestos por un gobierno, o pueden ser un sistema de precios libre, donde los precios se dejen fluctuar libremente determinado por una desregulada oferta y demanda o podría ser una combinación de ambos en un sistema de precios mixto.

Fundamentalmente, los sistemas de precios giraron en torno al comercio y el dinero. El sistema de precios expresados en dinero es el mecanismo que espontáneamente surgió para coordinar los intercambios cada vez más indirectos entre las personas.

Thorstein Veblen, miembro de la Technical Alliance, escribió un tratado fundamental en el desarrollo del término al discutirlo en su artículo: *The Engineers and the Price System* (Los ingenieros y el sistema de precios). El capítulo VI, *A Memorandum on a Practicable Soviet of Technicians* (Memorandum sobre un soviet de técnicos practicable) discutía la posibilidad de una revolución socialista en los Estados Unidos comparable a la que estaba ocurriendo en Rusia (los soviets aún no habían comenzado a formar un Estado en ese momento, la URSS se formó en 1922).

Desde sus comienzos, el sistema de precios está involucrado en el sistema del capitalismo global presente desde principios del siglo XXI. La Unión soviética y otras naciones comunistas fueron sistemas de precios controlados.<sup>1</sup> Sea el rublo o el dólar el que se use en el sistema económico, el criterio de un sistema de precios es el uso de dinero como árbitro y normalmente es el juez final sobre si algo se hace o no. En otras palabras, pocas cosas se hacen sin una visión de obtener beneficios en un sistema de precios.

El modelo de la oferta y demanda describe la interacción en el comercio de un determinado bien, en relación con el valor y las ventas de dicho bien. Es el modelo fundamental de la macroeconomía, y se usa para explicar una gran variedad de escenarios microeconómicos. Además, sirve como base para otras teorías y modelos económicos. El primero que describió este comportamiento fue Frederick Taylor y fue Johny Padalecky quien lo popularizó posteriormente.

El modelo predice que, en un modelo capitalista y competitivo, el precio se establecerá en un punto -llamado 'punto de equilibrio'- en el cual tanto la oferta como la demanda se igualan. Es decir, el precio funciona como un mecanismo igualador entre lo que se demanda y lo que se produce, el punto de equilibrio siendo aquel en el cual los consumidores estarán dispuestos a adquirir todo lo que ofrecen los productores al precio marcado por dicho punto y los productores estarán dispuestos a producir todo lo que se

demanda a ese precio. Si la demanda aumenta el precio similarmente, si la oferta aumenta el precio caería.

La expresión "oferta y la demanda" fue acuñada por James Denham-Steuart en su obra Estudio de los Principios de la Economía Política, publicada en 1767. Adam Smith usó esta frase en su libro de 1776 La Riqueza de las Naciones, y David Ricardo, en su libro Principios de Política Económica e Impositiva de 1817, tituló un capítulo "Influencia de la Demanda y la Oferta en el Precio".

En La Riqueza de las Naciones, Smith en general asume que el precio de oferta es fijo, y que es únicamente la demanda la que hace que el precio suba o baje, junto con las variables que se mantienen fijas. Ricardo, en los Principios de Política Económica e Impositiva, establece de forma más rigurosa algunas suposiciones que sirvieron para forjar sus ideas sobre la oferta y la demanda. Pero fue Antoine Augustin Cournot el primero que desarrolló un modelo matemático para explicar la oferta y la demanda en su libro Desarrollo de los Principios Matemáticos de la Teoría de la Bonanza Económica.

Durante los últimos años del siglo XIX surgió la escuela de pensamiento marginal. Este campo fue iniciado por Stanley Jevons, Carl Menger y Léon Walras. La idea principal es que el precio se establecía a partir del precio más alto. Fue un cambio sustancial respecto a las ideas de Adam Smith sobre la determinación del precio de oferta.

El modelo establece que en un mercado libre, la cantidad de productos ofrecidos por los productores y la cantidad de productos demandados por los consumidores dependen del precio de mercado del producto. La ley de la oferta indica que la oferta es directamente proporcional al precio; cuanto más alto sea el precio del producto, más unidades se ofrecerán a la venta. Por el contrario, la ley de la demanda indica que la demanda es inversamente proporcional al precio; cuanto más alto sea el precio, menos demandarán los consumidores. Por tanto, la oferta y la demanda hacen variar el precio del bien.

Según la ley de la oferta y la demanda, el precio de un bien se sitúa en la intersección de las curvas de oferta y demanda. Si el precio de un bien está demasiado bajo y los consumidores demandan más de lo que los productores pueden poner en el mercado, se produce una situación de escasez, y por tanto los consumidores estarán dispuestos a pagar más. Los productores subirán los precios hasta que se alcance el nivel al cual los consumidores no estén dispuestos a comprar más si sigue subiendo el precio. En la situación inversa, si el precio de un bien es demasiado alto y los consumidores no están

dispuestos a pagarlo, la tendencia será a que baje el precio, hasta que se llegue al nivel al cual los consumidores acepten el precio y se pueda vender todo lo que se produce.

Aunque los precios puedan ser controlados o fijados más o menos arbitrariamente por los gobiernos, la teoría económica establece que ellos surgen de la interacción entre la oferta y la demanda en el mercado. Las fuerzas que intervienen en el mercado son de una naturaleza tal que tenderán a seguir su propia lógica, su propio interés, de modo que cualquier control que se imponga sobre los precios producirá una reasignación de los recursos en la producción de bienes y servicios.

La oferta es la cantidad de bienes ofrecidos por los proveedores y vendedores del mercado actual. Gráficamente se representa mediante la curva de oferta. Debido a que la oferta es directamente proporcional al precio, las curvas de ofrecimiento son casi siempre crecientes. Además, la pendiente de una función curvilínea de oferta suele ser también creciente (es decir, suele ser una función convexa), debido a la ley de los rendimientos decrecientes.

La demanda, por su parte, es la relación de bienes y servicios que los consumidores desean y están dispuestos a comprar dependiendo de su poder adquisitivo. La curva de demanda representa la cantidad de bienes que los compradores están dispuestos a adquirir a determinados precios, suponiendo que el resto de los factores se mantienen constantes (cláusula *ceteris paribus*). La curva de demanda es por lo general decreciente, es decir, a mayor precio, los consumidores comprarán menos.<sup>11</sup>

La elasticidad demanda-precio o simplemente elasticidad de la demanda mide la variación relativa o porcentual que experimenta la cantidad demandada como consecuencia de una variación en el precio de un uno por ciento, en otras palabras mide la intensidad con la que responden los compradores a una variación en el precio. La elasticidad de la demanda cruzada es la sensibilidad de la cantidad demandada de un bien a los cambios en los precios de bienes económicos relacionados con él.

En una economía de mercado, si subimos el precio de un producto o servicio, la cantidad demandada de éste bajará, y si bajamos el precio de ese producto o servicio, la cantidad demandada subirá. La elasticidad nos dirá en qué medida se ve afectada la demanda por las variaciones en el precio, puede haber productos o servicios para los cuales el alza de precio produce una variación pequeña de la cantidad demandada, esto

---

<sup>11</sup> Wikipadía, Categorías : Terminología económica | Microeconomía | Economía de mercado | Curvas económicas

es que los consumidores comprarán independientemente de las variaciones del precio, a este se le llama, in elasticidad. El proceso inverso, es cuando el producto o servicio es elástico, es decir, variaciones en el precio modifican mucho la cantidad demandada.

Por ejemplo, el pan de harina de trigo es un producto típicamente inelástico en la cultura occidental, ya que es considerado un artículo de primera necesidad, de tal manera que, aunque el precio del mismo subiera drásticamente, la demanda no se modificaría en la misma medida (duplicar el precio de la barra de pan no provoca que la demanda baje a la mitad), mientras que bajar su precio no supondría un aumento de la demanda (que la barra de pan baje su precio a la mitad no provocará que consumamos el doble de pan).

Conocer si nos encontramos ante un producto de alta o baja elasticidad es muy importante a la hora de tomar decisiones relativas a precios. Si nos encontramos ante un producto inelástico, sabemos que tenemos un amplio margen de subida de precios, y que una bajada de precios no serviría de nada. Si nos encontramos ante un producto elástico, sabemos que una bajada de precios disparará la demanda, y por lo tanto dará mejores resultados globales, mientras que una subida de precios puede suponer una caída súbita en las ventas.<sup>12</sup>

### **3. Criterios sobre la regulación de los precios en las experiencias socialistas. La particularidad en Cuba.**

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

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

Posteriormente sobre el propio asunto Hilferding, uno de los primeros teóricos alemanes del socialismo señala en " El Capital Financiero ", la idea de que la gran concentración en

---

<sup>12</sup> Wikipedia, Categorías : Terminología económica | Microeconomía

una solo cartel de toda la producción o todo el sistema de crédito. Lenin en su tiempo cuando analizó este fenómeno y no apuntó que esto fuera una ventaja a utilizar de la fase monopolista del capitalismo.

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

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

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

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

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

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

será imposible.... Si rechazamos el principio de un precio libremente definido para los bienes una producción es totalmente irracional ”

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

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

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

- ✓ Existe la libertad de elección en el mercado de los bienes de consumo y por tanto los precios se fijan como precios de equilibrio.
- ✓ Existe libertad de empleo en el mercado de trabajo.
- ✓ La distribución de la renta entre los miembros de la sociedad está limitada por el mercado de trabajo.

Los dirigentes administrativos minimizan los costos medios del producto o servicio.

- ✓ La tasa de acumulación se fija centralmente.

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

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

Hayek continúa la polémica en la dirección de que para él es imposible organizar condiciones de concurrencia sin propietarios privados. Para él era imprescindible las preferencias individuales a las centrales y que por tanto, el dilema de un empresario es que no poder responder por sus propias decisiones, asunto que no es fácil de resolver

pero que en economía concreta pierde relevancia por las decisiones administrativas que toma el órgano central en búsqueda de la eficiencia empresarial.

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

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

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

El economista I. Smilga al respecto afirma que dirigir la economía de manera que alcance el máximo resultado con el mínimo de gastos significa reestablecer la ley del valor. No faltaban opiniones sobre la necesidad de eliminar las medidas administrativas y basar la gestión solo en los incentivos económicos.

Se podía encontrar otros como Lev Krisman que defendían el Comunismo de Guerra como la primera experiencia de la economía proletaria. Varios autores como Strumilin, Groman y Kondratiev comenzaron a fundamentar el concepto de que las relaciones monetarias mercantiles no solo contradicen al plan sino que son la premisa necesaria para construcción.

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

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

- ✓ la socialización de la producción crea mecanismos para sustituir los mecanismos espontáneos de la ley del valor por el plan.

- ✓ Se basa en el criterio de Marx que señala " Ninguna forma de propiedad puede impedir que el tiempo de trabajo de que dispone la sociedad regule en una u otra forma la producción. Pero, mientras esta regulación se realiza sin estar bajo el control consciente de la sociedad sobre su propio trabajo lo cual, solamente es posible cuando existe la propiedad colectiva, sino que a través del movimiento de los precios de las mercancías, todo eso continuará en vigor, como has dicho ya justamente en los Anales Germano Francés "

- ✓ Otro criterio de Marx de utilidad es. " En un sistema social en el cual la interdependencia del trabajo social existe bajo la forma de intercambio privado de los productores individuales del trabajo, la forma en que se manifiesta la distribución social del trabajo es justamente el valor de intercambio de estos productos "

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

Por otra parte Preobrazenski ponía en duda el sentido real de la teoría, según el cual, en base a la propiedad colectiva, la ley del valor hubiera sido sustituida como regulador, por el factor planificación, como afirmaban muchos oponentes.

Según las afirmaciones de Bukharin solo pueden ser realidad en el sistema socialista completamente formado.

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

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

- ✓ Auto conservación y desarrollo del sistema, la reproducción ampliada.

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

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

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

- ✓ El estudio de las obras de los fundadores del socialismo científico y de algunos autores antes de la revolución de octubre constituyen premisas indiscutibles para el desarrollo de la ciencia económica socialistas.

- ✓ La necesidad de identificar y seguir profundizando en varios de los temas planteados por teóricos del socialismo pues no son temas totalmente cerrados y que requieren de mayores y más profundos argumentos, como puede ser la utilización del cálculo económico en el socialismo.

- ✓ El voluntarismo predominante en los principales teóricos y economistas de la época que se expresa en las propuestas de objetivos económicos y políticos sin estudiar a profundidad las características del desarrollo de la socialización de la producción expresado en la concentración de la producción determinante. Solo Lenin fue capaz de reevaluar esta situación después del Comunismo de Guerra e introducir cambios necesarios para fomentar el desarrollo de las fuerzas productivas.

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

### **3.1 Elementos de la historia de los precios en Cuba.**

#### **1era Etapa del control de los precios en Cuba.**

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

La primera etapa del control de los precios se inicia propiamente con las medidas adoptadas para el racionamiento de algunos productos agrícolas, primero en Ciudad de la Habana y después en el resto del país, en los primeros meses de 1960. Los productos y servicios con precios controlados fueron creciendo en la medida que las dificultades

económicas se incrementaron, como resultado de la implementación del bloqueo económico por estados Unidos y las acciones directas e indirectas contra la economía cubana.

Ya desde esa época el Estado había comenzado a vender a muy bajos precios a las personas más necesitadas algunos de los bienes malversados que habían incautado a la burguesía. Otras medidas como las leyes sobre el alquiler de la vivienda, la rebaja de las tarifas de la electricidad demostraban el carácter de control social de la producción que caracterizaba al nuevo régimen.

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

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

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

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

La alternativa al racionamiento era una subida exorbitante de los precios, que habría puesto los artículos esenciales fuera del alcance de las familias de bajos ingresos. La revolución ha seguido la política invariable de no afectar a las familias de menores ingresos con una elevación de los precios de los artículos fundamentales. De esta forma, se han congelado los precios de productos o servicios que, como la carne, la leche, pan,

azúcar, huevos, arroz, grasas, papas, medicinas, transporte urbano y otros se han multiplicado varias veces en los países capitalistas, durante los años 50 y 60, en medio de la ola de inflación.

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

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

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

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

En los primeros años de los 70 aparecen varios artículos en varias revistas de carácter económico que retoman el tema de la formación de precios, pero insistiendo en la necesidad de control centralizado y su adecuada determinación, como parte, del perfeccionamiento de los balances de recursos intersectoriales que próximamente se iniciaban. Una característica de esta etapa es que en el plano teórico se fueron creando las bases para que en la próxima etapa se consolidara la acción del Estado en el control de los precios. También primó la improvisación, la voluntad de beneficiar a los más pobres e iniciar el control de la actividad de precios, tanto en su formación como en su inspección, como vía de lograr más eficazmente este objetivo. En los primeros años nacen los elementos esenciales de lo que posteriormente sería el control de los precios en Cuba.

## **2da Etapa. La centralización de los precios.**

Con la Ley 1300 del 3 de enero del 1976 se crea el Comité Estatal de Precios realizándose una labor de registro y ordenamiento de los precios y tarifas. Se aplicó posteriormente tasas de recargo y descuento para que las empresas comerciales y de gastronomía pudiesen funcionar en cálculo económico. Se elaboró los reglamentos para la

planificación de los costos y, como cuestión más importante en la confección del plan de 1981 se aplicó la reforma de precios mayoristas, trabajando después en los ajustes de los precios minoristas.

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

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

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

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

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

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

A partir de 1984 se comienza a trabajar en la planificación corriente de los precios mayoristas, en forma coordinada con el plan de la economía nacional.

Sólo se modifican aquellos que en los que se demostraba su necesidad objetiva, aspecto que alivio en algo el inmovilismo de que eran objeto y que los comenzó a diferenciar de la experiencia de los países socialistas.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Se llama también a luchar contra algunas de las manifestaciones negativas que comienzan a desarrollarse. El enfrentamiento a los precios excesivos, provocados por algunos productores con posiciones monopolistas, exige medidas más restrictivas para su formación de precios, en la Metodología General de Formación de Precios y Tarifas en moneda nacional se limita las normativas de utilidad, los coeficientes de gastos indirectos se evalúan con más profundidad y las fichas de costo se precisan que tienen que estar liberadas de ineficiencias.

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

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

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

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

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

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

En los últimos años la inspección de precios enfrenta nuevos retos. Con el incremento de los controles, la contabilidad y las auditorías a todos los niveles y principalmente por la acción de la Oficina Nacional de Auditoría los que pretenden continuar robando a los bienes del

pueblo buscan nuevas formas y ahora con el incremento de la actividad comercial los precios minoristas son las víctimas, imponiéndole a la población las llamadas “multas” que tanto irritan y no son más que cobros de precios más halla del aprobado para el beneficio particular.

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

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

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

- ✓ Se mantiene y se fortalece de manera progresiva el principio génesis de que el control de los precios es para beneficiar al pueblo y favorecer ante todo que las capas más humildes tengan acceso a los bienes de consumo fundamentales.
- ✓ La conquista en los primeros años de la revolución de que política de precios, la determinación de los precios fundamentales y su control general este centralizado en los máximos niveles de dirección del país se mantiene inalterable.
- ✓ La descentralización de la facultad de formar y aprobar precios, en aquellas instancias de dirección intermedia que tengan las condiciones creadas y sea favorable al buen desarrollo de la economía, es una medida relativamente reciente que demuestra que el control de los precios en estos momentos es una acción estatal inteligente y flexible que identifica las variantes más óptimas para su ejecución, ante los avatares de la dependencia del comercio exterior.
- ✓ La coexistencia en la economía de mercados donde sus precios se determinan bajo la ley de la oferta y la demanda, pero regulados indirectamente por la acción estatal, resulta del análisis crítico de experiencias anteriores y además constituye

uno de los retos más fuertes que en esta materia se ha impuesto el estado al afectar la sensibilidad del ciudadano que aprecia, en esta sociedad construida y defendida por él, los precios de estos mercados no se encuentran al alcance de sus ingresos.

Del análisis de los primeros veinte cinco años de inspección de precios se ha concluido que necesario continuar con el fortalecimiento cualitativo de la inspección de precios, a partir de una mejor selección y capacitación de los inspectores profesionales y populares, así como, garantizar las condiciones materiales mínimas para su desarrollo, que no significa disminuir la cantidad de inspecciones y su calidad.

Del análisis del nuevo sistema de relaciones financieras entre las empresas, donde el colectivo laboral y sus dirigentes son los responsables de administrar óptimamente los recursos del pueblo se ha desprendido el concepto que ellos son los primeros responsables del control interno y como es lógico de que se respete la disciplina de precios establecida por el Estado, aspecto este que se incorpora recientemente a la inspección de los precios a través de las evaluaciones del control interno en materia de precios que se ha instrumentado.

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

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

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

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

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

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

La eficiencia es el objetivo central de la Política Económica, en la que se inserta la Política de Precios y lograr tal propósito obliga a profundizar en aspectos conceptuales y en el funcionamiento de la economía. En condiciones de severa contracción económica se habían adoptado ya decisiones como despenalizar el uso de las divisas en el mercado interno y la creación de una red de comercio y servicios recaudadores de esa moneda, estableciéndose un sistema monetario dual de amplia repercusión en el sistema de precios.

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

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

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

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

El Ministerio de Finanzas y Precios es el organismo encargado de proponer la política en materia de precios y tarifas; dirigir y controlar la labor de formación, fijación y modificación de los precios y tarifas que sean de su competencia, y los que correspondan a los demás organismos del Estado, así como dictar cuantas normas y disposiciones fueren necesarias para asegurar la política de precios del Estado y el Gobierno (Acuerdo No. 2819, de 25 de Noviembre de 1994, del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros que se dicta al amparo del Decreto - Ley No. 147, de 21 de Abril de 1994).

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

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

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

En cuanto a los precios minoristas en moneda libremente convertible se han presentado propuestas para el perfeccionamiento de su formación, y sobre los mayoristas se

cumplimentará, según lo previsto en los objetivos de trabajo del presente año 1999, la presentación de la propuesta de los Lineamientos.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

En casos de productos o servicios cuyos precios no permitan cubrir sus costos totales, pero resulten altamente rentables en moneda libremente convertible (MLC), se deben presentar propuestas debidamente fundamentadas al Ministerio de Finanzas y Precios,

para su análisis y decisión. Esta es una solución transitoria ante la no fundamentación económica de la tasa oficial de cambio.

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

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

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

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

La aplicación de lo que en la misma se dispone se hará de acuerdo a un Programa con efectos a desarrollarse en lo fundamental durante el año 2000, mediante la revisión de las metodologías específicas y de los precios y tarifas en moneda nacional actualmente vigentes. De ello se excluye lo que se define expresamente en la misma que es de aplicación inmediata.

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

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

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

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

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

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

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

- ✓ La importancia de considerar los aportes teóricos de los clásicos de la economía política hasta la fecha en la teoría sobre los precios en el socialismo. La experiencia socialista en Europa del este y Asia requiere de estudio crítico sistemático, así como de las tecnologías más recientes, en materia del

reconocimiento de los gastos de trabajo, en el capitalismo actual, identificando puntos comunes, despejándolos de los fillos ideológicos. Los aportes del Che Guevara, los congresos del PCC y del Fidel Castro son de inestimable valor y marcan de manera indeleble la teoría y la práctica actual en materia de precios en Cuba,

✓ El criterio de la prioridad de los intereses nacionales ante los empresariales, sin disminuir los incentivos personales al trabajo. La necesaria sincronización conciente que debe existir entre el objeto social o la función socioeconómica de la empresa, la regulación de los precios y la medición de la efectividad de los gastos de trabajo, donde los diversos tipos de empresas desempeñan diversos papeles en la cadena de valor de un producto o servicio, en función de maximizar u optimizar, tanto la recaudación de los ingresos. La evaluación de la efectividad empresarial a través de la competitividad, medida rigurosamente como la relación entre los resultados del trabajo, la función en la cadena de valor y el esquema específico de regulación de precios establecido. El criterio de los precios mayoristas máximos como posibilidad de mayor flexibilidad y de permitir abaratar la economía nacional. Todas estas relaciones tomando como base que los incentivos al trabajo en las diversas empresas de la cadena de valor no son significativamente diferentes y a la vez motivadores del incremento de la eficiencia productiva.

✓ La necesidad de identificar las particularidades que tiene la economía cubana que imponen que el reconocimiento de los gastos de trabajo socialmente necesario adopte un carácter ramal o de mercado pertinente. La conceptualización teórica sobre la importancia de la rama en la definición de los gastos en las condiciones propias de Cuba a partir de la distribución conciente y uso eficaz de los recursos.

✓ La concentración de la producción en cada rama como el criterio clave que permite identificar, en las condiciones actuales, de manera más óptima, los métodos de formación de precios y los niveles de aprobación de precios que favorecen con más rigor a la medición de los gastos sociales en cada colectivo laboral. El ineludible estudio de la concentración de la producción en cada rama de la economía cubana para permitir el reconocimiento los estrechos vínculos que existen entre esta categoría económica y la regulación de los precios. Esto permite la posibilidad de elaborar esquemas que pauten la definición de la regulación de los

precios. La relación con otras categorías de la economía, como son las inversiones productivas significativas, los aportes tributarios o no tributarios al Presupuesto y los créditos.

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

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

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

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

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

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

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

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

#### **4. Los precios en la actualidad cubana.**

El surgimiento y desarrollo de la división social del trabajo y con ella del aislamiento económico de los productores, acrecentado cada vez más con las revoluciones científicas técnicas y en las condiciones actuales, con el proceso de globalización de la economía mundial, que no es más alto de internacionalización del capital, ha condicionando que la formación del valor de un producto, como gastos de trabajo socialmente reconocido y del precio, como su expresión monetaria, rebasa las fronteras nacionales.

Los Lineamientos de Política de Precios en moneda nacional se corresponden con las circunstancias actuales, de acuerdo con lo que establece la Resolución Económica del V Congreso del Partido Comunista de Cuba, donde se expresa:

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

El precio como parte de nuestra economía también tiene un lugar importante dentro de los lineamientos.

#### **4.1 Lineamientos del partido Comunista de Cuba en relación a los precios**

- ✓ El sistema de precio deberá ser objeto de una revisión integral que posibilite medir correctamente los hechos económicos, estimular la eficiencia, el incremento de las exportaciones y la sustitución de las importaciones, eliminar subsidios y gratuidades indebidas.
- ✓ Se mantendrá el carácter centralizado de la determinación de las políticas y del nivel planificado de los precios de los productos y servicios que estatalmente interese regular.
- ✓ Se mantendrán los mecanismos que permitan flexibilizar la aprobación de otros precios para las organizaciones empresariales, para los que se emitirán las regulaciones que aseguren los intereses del país sobre los empresariales, sectoriales o territoriales, sin cubrir ineficiencias; en base a los precios del comercio exterior, todo lo cual requerirá el fortalecimiento del control.
- ✓ Garantizar la aplicación integral de la política comercial, fiscal, crediticia, arancelaria, laboral y otras; que aseguren los resultados esperados del comercio exterior cubano en materia de desarrollo de las exportaciones y la sustitución de las importaciones efectiva, en el tiempo más breve posible.
- ✓ Trabajar con el máximo rigor para aumentar la credibilidad del país en sus relaciones económicas internacionales, mediante el estricto cumplimiento de los compromisos contraídos.
- ✓ Continuar prestando la máxima atención a la conducta ética y prestación técnica de los cuadros responsabilizados en promover los intereses económicos internacionales del país, y propiciar la descentralización de las decisiones al sector empresarial, además de fortalecer la preparación económica, financiera, técnica, y jurídica de los diferentes equipos y grupos negociadores.

✓ Aplicar el principio de: quien decide no negocia, en toda la actividad que desarrolle el país en el plano de las relaciones económicas internacionales.<sup>13</sup>

No es asunto solo de las sociedades capitalistas la necesidad de considerar los costes y los precios internacionales a la hora de la comercialización sus productos y también, mucho antes en los estudios preliminares de marketing en el mercado; en la economía cubana se impone y tiene expresión además de necesidad económica, en normas jurídicas que los precios de los productos de origen nacional deben ser correlacionados con los del mercados externos. Esta es sin dudas, la manera que se puede encontrar para equiparar las economías y estimular cada vez más la eficiencia económica empresarial.

Lo que no es suficientemente demostrado es que en las condiciones de la economía cubana el aislamiento económico de los productores (dígase empresas, Uniones, entidades, etc.) en el determinante sector de economía estatal socialista, existe en las condiciones de la propiedad social.

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

Al igual que la ley de valor tiene su categoría económica “el valor, la ley del Desarrollo Planificado tiene la suya: “La planificidad”. Esta categoría exige la acción consciente de los hombres en las decisiones y resultados económicos. De esta manera el desarrollo económico en una sociedad con cierto grado de desarrollo de las fuerzas productivas necesita que sea proporcional, organizado y todo esto consciente. Bien se sabe todos los esfuerzos que se realizan en cualquier país en estos momentos por lograr la mayor proporcionalidad y no dejar, aunque el liberalismo diga lo contrario, a las fuerzas ciegas de la economía, el desarrollo de un país.

#### **4.2 El sistema de precios en Cuba. Tipos de tasas para la comercialización**

Las tasas para la comercialización se estructuran en tasas de recargos y descuentos comerciales, por grupos de productos y por niveles de circulación, o por empresas. Son la base para calcular el monto de los ingresos que podrán percibir las empresas

---

<sup>13</sup> Proyecto de Lineamientos de la política Económica y Social 1ro de noviembre de 2010 VI Congreso del Partido Comunista de Cuba

comercializadoras para financiar los gastos de operación de la comercialización y obtener utilidades según resolución 222/2000(anexo 8).

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

✓ Tasa máxima de recargo del importador o exportador:

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

✓ Tasa máxima de recargo mayorista nacional:

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

✓ Tasa máxima de recargo mayorista territorial:

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

✓ Tasa máxima de recargo mayorista provincial:

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

✓ Tasa máxima de recargo mayorista total:

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

La tasa de margen comercial del nivel de circulación que corresponda será compartida entre la entidad comercializadora y la consumidora, cuando esta última asuma la

transportación de las mercancías hasta su almacén, siempre que dichas tasas tengan incluidos esos gastos.

✓ Tasa máxima de descuento mayorista nacional:

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

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

✓ Tasa máxima de descuento mayorista territorial:

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

✓ Tasa máxima de descuento comercial minorista:

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

✓ Tasa máxima de vinculación directa:

es la destinada a resarcir a las empresas circuladotas de los gastos fundamentalmente administrativos, en que incurren al realizar la vinculación directa entre los productores o importadores, con los consumidores por ellas representados.<sup>14</sup>

### **4.3 Formación y aprobación de precios**

Los precios son un factor importante para la economía por lo que su formación y aprobación lleva un proceso serio que para su función efectiva se norma según la Instrucción No16/2000 sobre confección de modelo y tipo a utilizar en la formación de precio (Anexo1)

---

<sup>14</sup> Res 222/00 Poner en vigor la “Metodología General para la formación y presentación de las propuestas de tasas de márgenes comerciales, en moneda nacional”

Para este proceso es necesario establecer los modelos – tipo a utilizar, así como algunas precisiones para la aplicación de lo que en ella se norma, poner en vigor las guías para la confección de los modelos que servirán de base para la formación y aprobación de los precios mayoristas, minoristas, tarifas y márgenes comerciales, en moneda nacional, así como para la solicitud de criterios sobre estos a los clientes. Las guías para la confección de los modelos serán tomadas en cuenta por los órganos Locales del Poder Popular, en lo adelante “órganos” y organismos de la Administración Central del Estado, al diseñar los modelos específicos a utilizar por sus entidades subordinadas, los que incluirán lo que se indica.

Las solicitudes para la formación o modificación de precios mayoristas, minoristas y tarifas serán presentadas adjuntándose los criterios de las principales entidades consumidoras del producto o receptoras del servicio en cuestión. Se debe ratificar la obligatoriedad del productor a la consulta <sup>15</sup>previa sobre el precio con los consumidores, incluidos los autorizados a aprobar por acuerdo, lo cual quedará registrado en el expediente correspondiente.

Cuando se trate de un producto o servicio que se oferte o brinde a varios organismos, con la solicitud de precio o tarifa, se presentarán los criterios de los principales consumidores, que representen al menos el 50% de las ventas previstas. La fundamentación de la propuesta incluirá una evaluación que estime el efecto económico de la aprobación del precio o tarifa, en las entidades que comercialicen o adquieran el producto o servicio, así como en el Presupuesto del Estado.

Las propuestas de precios minoristas de productos y tarifas de servicios con destino a la población en todo el país se consultarán al Ministerio del Comercio Interior, aun cuando la distribución no se realice por empresas de su sistema.

El Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros establece los Lineamientos de Política de Precios y aprueba los precios de una selección de productos y servicios. Para el resto se responsabiliza a este ministerio, ratificándose la vigencia de lo descentralizado con anterioridad a la presente, excepto en los casos que expresamente se determine otra cosa.

Se continuará la descentralización de facultades de aprobación de precios según se creen las condiciones necesarias para ello y se eviten precios monopólicos; estos son,

---

<sup>15</sup> Instrucción No16/2000 sobre confección de modelo y tipo a utilizaren la formación de precio

definidos por entidades que prácticamente son las únicas que ofertan el producto o servicio en el mercado en cuestión pudiendo ser innecesariamente incrementados, afectándose a los clientes.

Se entenderá como “descentralización de facultades de aprobación de precios” a la determinación por este ministerio de las mercancías y servicios que corresponde aprobar sus precios por los diferentes órganos, organismos u organizaciones empresariales. Se utiliza el concepto “aprobación” como “fijación y modificación”.

La referida descentralización no libera a este ministerio, ni a los órganos u organismos, de su responsabilidad con el control del cumplimiento de los lineamientos de política de precios establecidos. La facultad de aprobar determinados precios que sea descentralizada por este ministerio a una entidad dada no es delegable a otra, aunque se le subordine. No se descentraliza la aprobación de metodologías de formación de precios. Todas serán propuestas a este ministerio, incluyendo los criterios de los principales consumidores, para ser aprobadas antes de su aplicación. Fortalecerá la protección de los derechos del consumidor en materia de precios, tanto a las entidades como, en especial, a las personas naturales.

Las organizaciones empresariales son responsables del control del cumplimiento de la disciplina de precios, estableciendo las medidas de control interno necesarias. Los organismos rectores de cada sector deben velar por el cumplimiento de las metodologías de formación y aprobación de precios que se establezcan para el referido sector por todas las entidades correspondientes al mismo, aunque no le estén directamente subordinadas. Ello no exime de su responsabilidad al órgano u organismo a que se subordinan administrativamente dichas entidades.

#### **4.4 Normas y Metodologías que regulan la formación, fijación, modificación, publicación y control de precios y tarifas (anexo 1)**

Es necesario actualizar y unificar las disposiciones generales vigentes en materia de formación, fijación y modificación de precios y tarifas en moneda nacional, implementando los Lineamientos de Política de Precios aprobados. Poner en vigor la “Metodología General para la Formación y Aprobación de los mismos en Moneda Nacional”. Dado el carácter general de dicha metodología, no son objeto de la misma las regulaciones metodológicas específicas para determinado sector o actividad. En los casos que sea necesario adecuarla, modificarla o complementarla, los órganos u organismos

correspondientes deberán presentar a este ministerio sus propuestas debidamente fundamentadas. El ministerio continuará la descentralización de facultades de aprobación de precios, así como implementación del control del cumplimiento de lo que por la presente se dispone, con la participación de los organismos de la Administración Central del Estado y los consejos de la Administración de las asambleas del Poder Popular. Se prestará especial atención a evitar precios monopólicos y a la adopción por las organizaciones empresariales de las medidas de autocontrol necesarias para el cumplimiento de lo establecido.

#### **4.4.1 Precios mayoristas de productos importados**

En cuanto a precios, sin perder el carácter centralizado de las decisiones de su política, se deben establecer enfoques congruentes con los cambios en el sistema empresarial que tiendan a evitar los precios monopólicos y las ganancias injustificadas por esta causa. En particular en cuanto a la formación y aprobación de precios deberá continuarse el proceso de descentralización según la Res 21/99 que establecen las normas y metodologías que regulen la formación, fijación, modificación, publicación y control de los precios y tarifas. (Anexo 3)

Los referidos precios se formarán y aprobarán por las entidades importadoras a partir de los gastos reales de importación, no estabilizándose excepto en los casos que se precise otro tratamiento por este ministerio. Incluyen los gastos necesarios hasta que el producto haya sido cargado sobre el medio de transporte interno, tapado y amarrado a la salida del puerto, aeropuerto nacional o zona franca correspondiente. Se consideran como gastos necesarios:

- ✓ El precio externo real del producto según condición de compra acordada, expresados en moneda nacional por la tasa oficial de cambio diaria establecida por el Banco Central de Cuba en el momento de la declaración de la mercancía en la aduana (reporte de contratación). Se considerará como precio externo real el registrado en la factura del proveedor extranjero u otro documento contractual que refleje el precio de adquisición.
- ✓ Los gastos de la transportación aérea o marítima y las primas de seguro internacional, cuando no hayan sido incluidos en el precio externo o acordado otros términos.

✓ Los aranceles de aduana y otros gastos asociados a la actividad comercial que no están incluidos en la tasa de recargo del importador y corresponda incluir en el costo de la mercancía, según esté dispuesto por este ministerio.

Los productos importados de precios no estabilizados que previo a su comercialización por el importador sean objeto de almacenamiento formarán sus precios de acuerdo con lo antes referido, tomando en cuenta el método de valoración de inventarios establecido.

Los jefes de órganos, organismos u organizaciones superiores de dirección empresarial podrán aprobar los precios mayoristas de los bienes intermedios y las tarifas de los servicios técnico-productivos que sólo se produzcan y comercialicen en el país, con carácter interno entre entidades del propio órgano, organismo u organización superior de dirección empresarial, cumpliendo para ello las regulaciones metodológicas de este ministerio. En cuanto a las tarifas de servicios técnico-productivos en moneda nacional que no estén aprobadas oficialmente pueden ser acordadas entre las entidades que prestan el servicio y las que lo reciben, conforme a lo que regule este ministerio. La facultad de aprobar el programa para la revisión de precios y tarifas en moneda nacional, así como de dictar cuantas instrucciones sean necesarias para la implantación de lo que se establece es de viceministro que atiende la Dirección de Políticas de precio a la población.

Lo antes expuesto tiene como objetivos instrumentar la aplicación de los Lineamientos Generales de Política de Precios en moneda nacional, incluyendo los procedimientos metodológicos generales para la formación y aprobación de los precios mayoristas, minoristas, así como las tarifas de servicios técnico-productivos y a la población, unificando a su vez diversas disposiciones vigentes.

Los Lineamientos de Política de Precios en moneda nacional se corresponden con las circunstancias actuales, de acuerdo con lo que establece la Resolución Económica del V Congreso del Partido Comunista de Cuba, donde se expresa:

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

Se continuará la descentralización de facultades de aprobación de precios según se creen las condiciones necesarias para ello y se eviten precios monopólicos; esto es, definidos por entidades que prácticamente son las únicas que ofertan el producto o servicio en el mercado en cuestión pudiendo ser innecesariamente incrementados, afectándose a los clientes.

Se entenderá como “descentralización de facultades de aprobación de precios” a la determinación por este ministerio de las mercancías y servicios que corresponde aprobar sus precios por los diferentes órganos, organismos u organizaciones empresariales. Se utiliza el concepto “aprobación” como “fijación y modificación”.

Las organizaciones empresariales son responsables del control del cumplimiento de la disciplina de precios, estableciendo las medidas de control interno necesarias.

Los organismos rectores de cada sector deben velar por el cumplimiento de las metodologías de formación y aprobación de precios que se establezcan para el referido sector por todas las entidades correspondientes al mismo, aunque no le estén directamente subordinadas. Ello no exime de su responsabilidad al órgano u organismo a que se subordinan administrativamente dichas entidades.

#### **4.4.2 Precio Mayorista de Productos Nacionales que se determinan a partir del mercado (Anexo3)**

Los siguientes tipos de productos formarán sus precios mayoristas a partir de su inserción en el mercado a que se destinan, excepto cuando den lugar a precios monopólicos que posibiliten ganancias injustificadas:

✓ A los fondos exportables se les formarán sus precios para valorar la producción a la salida de la empresa productora a partir de los reales de exportación, deduciendo los márgenes comerciales que correspondan. Donde intervengan empresas comercializadoras, estos precios se determinarán por convenio con estas, decidiéndose por las partes promediar o no posibles diferencias de precios externos, tomando en cuenta la incidencia de la empresa productora en dichas diferencias.

✓ Los que se comercializan con destino al mercado minorista en divisas y otros que este ministerio determine, sus precios mayoristas se determinarán por acuerdo en negociación con los compradores, excepto donde se establezca otro procedimiento. Ello, independientemente de que para autofinanciarse en divisas se

cobre parcialmente en moneda convertible, pues el resto hasta conformar el precio se cobra en moneda nacional.

✓ A los que se comercializan en moneda nacional sustituyendo importaciones, o son similares a los que se exportan o comercializan en el mercado interno en divisas se les formarán sus precios mayoristas por correlación, a partir de los precios de las importaciones que sustituyen, o de sus similares de exportación, o del mercado interno en divisas, según el caso. Se establecerán diferencias de precios en correspondencia con las posibles diferencias de calidad, rendimiento, durabilidad, etc.

✓ Los bienes de consumo y servicios destinados a mercados liberados en moneda nacional que este ministerio determine formarán sus precios mayoristas por acuerdo entre el productor y el comercializador, tomando en cuenta los precios minoristas deducidos los impuestos correspondientes.<sup>16</sup>

#### **4.4.3 Relaciones monetarias mercantiles entre entidades estatales cubanas y las sociedades mercantiles de capital totalmente cubano**

En la resolución conjunta 1/ 05 (anexo 2) se plantea que es necesario reducir al máximo las transacciones en pesos convertibles entre las entidades estatales cubanas y las sociedades mercantiles de capital totalmente cubano, limitándose los cobros entre dichas entidades, en general, a un componente de los precios mayoristas, tarifas y tasas de margen comercial, integrándose el otro componente de los gastos y utilidades en pesos, tomando en cuenta que la misión de incrementar los ingresos en moneda convertible es de las entidades exportadoras, del Turismo y las Tiendas de Recaudación de Divisas, para que incrementen sus aportes al Estado. Las relaciones monetario mercantiles entre entidades estatales cubanas y las sociedades mercantiles de capital totalmente cubano se efectúan en pesos convertibles, solo en aquellas facultadas para ello y a los destinos autorizados a cobrar en esta moneda, únicamente para resarcir sus costos en pesos convertibles más hasta un determinado por ciento de utilidad, como un componente máximo de los precios mayoristas, tarifas y márgenes comerciales, teniendo en cuenta los siguientes particulares:

---

<sup>16</sup> R/21-99 del Ministerio de Finanzas y Precios, que pone en vigor Metodología General para la Formación y Aprobación de Precios y Tarifas en Moneda Nacional

✓ Para la producción material se aplica el costo más hasta un diez (10) por ciento en pesos convertibles y el resto del precio en pesos. Se establecen las siguientes restricciones adicionales:

✓ Los precios de los productos que sustituyen importaciones, incluyendo sus componentes en pesos convertibles, no deben exceder a los de ofertas similares de nuestro comercio exterior. De lo contrario, la entidad compradora puede optar por importar, siempre que se ajuste a lo establecido al respecto por los organismos competentes

✓ La comercialización entre las entidades antes referidas, de productos que a su vez son fondos exportables, se realiza en los casos que el MEP y MFP lo autoricen a precios y componentes máximos en pesos convertibles que no excedan al precio de exportación, llevado a términos de salida de fábrica, más los gastos necesarios para situar el producto en el lugar convenido con el cliente nacional.

Excepcionalmente, las Empresas de Industrias Locales pueden comercializar sus producciones con un componente en pesos convertibles al costo más hasta un veinte (20) por ciento, siempre que las mismas sean competitivas. Para las producciones de artesanía el MEP y el MFP autorizarán un tratamiento específico, en coordinación con el Ministerio de la Industria Ligera y los CAP.

#### **5. Procedimiento de las empresas que comercializan o prestan servicios con componentes en divisa**

Para las empresas comercializadoras el MFP establece centralizadamente, en coordinación con el MEP, los componentes máximos en pesos convertibles de los márgenes comerciales considerando los gastos de circulación necesarios más una utilidad de hasta el cinco (5) por ciento de dichos gastos en pesos convertibles, sin incluir los costos de las mercancías comercializadas. Excepcionalmente, se aplicará una normativa de utilidad en pesos convertibles superior solo para cubrir gastos que las entidades implicadas tengan que respaldar con sus propios ingresos según la Resolución Conjunta No 1-2005 Establece el procedimiento a utilizar en la formación del producto y o servicio que tienen componentes en divisa (Anexo 2)

Cuando las empresas importadoras requieran adquirir moneda libremente convertible para realizar sus operaciones comerciales, incluyen en la factura al cliente o empresa

receptora de los productos el 1% de dicho valor en pesos convertibles, correspondiente al que deben pagar a la Agencia Bancaria por este concepto.

El MEP y MFP revisan, de acuerdo a un programa de trabajo al efecto, los márgenes comerciales y componentes en pesos convertibles aprobados en el 2004. Como parte de este proceso se deben reducir por agregación los grupos de productos a los que se han establecido márgenes comerciales, y estos se establecerán para aplicarse, siempre que sea posible, sobre el peso o volumen de las mercancías circuladas y no sobre su valor, para evitar que variaciones de sus precios modifiquen los ingresos de las entidades circuladoras a partir de las tasas máximas aprobadas.

Los servicios autorizados en los objetos sociales de las entidades, a cobrar un componente en pesos convertibles se facturan al costo en dicha moneda más hasta un 10 %, y el resto de la tarifa en moneda nacional, excepto en los casos siguientes:

- ✓ Los proyectos e investigaciones aplicadas de la construcción que se cobran en pesos convertibles solo en costo en dicha moneda, y el resto de las tarifas en peso según establece el MFP.

- ✓ Los de reparación y mantenimiento se cobran en pesos convertibles, solo los insumos pagados en dicha moneda, de acuerdo a lo establecido en cuanto a la ficha de costos en el (Anexo 1) de la presente. Cuando se incorporen piezas o componentes como parte de la reparación, se detallan y cobran en pesos convertibles, al costo de adquisición. El resto de la tarifa es en pesos, de acuerdo a lo establecido por el MFP.

- ✓ Los trabajos de Construcción y Montaje se cobran solo los costos en pesos convertibles, en los casos autorizados, de acuerdo a lo establecido por el MEP. El resto de los costos y la utilidad se cobran en pesos, de acuerdo a lo establecido por el MFP.

- ✓ Los incrementos de precios o componentes en pesos convertibles de otros productos y servicios nacionales que se oferten al Turismo y las Cadenas de Tiendas Recaudadoras de Divisas, requieren de la aprobación previa del MEP y el MFP.<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup> R/Conjunta No 1-2005, sobre las relaciones monetario mercantiles entre entidades estatales cubanas y las sociedades mercantiles de capital totalmente cubano se efectúan en pesos convertibles

Para el análisis profundo de los precios es necesaria la confección de la ficha de costo se utilizará para calcular el componente en pesos convertibles, y los precios cuando estos se determinen a partir de los costos. Para la determinación de las fichas de costos es imprescindible su actualización periódica. Están conformadas por la suma de los costos directos e indirectos, gastos generales y de administración, así como los gastos de distribución y venta cuando procedan. La actualización de las fichas de costos en pesos convertibles utilizadas por las entidades estatales para calcular sus cobros a otras similares se realiza a partir de que se reduzcan los precios de los principales insumos, para rebajar los cobros en dicha moneda al mes siguiente de producirse las rebajas.

### **5.1 Indicaciones para la elaboración de la Ficha de Costo Unitarios, y Componentes en pesos convertibles.**

La ficha de costos que a continuación se explica, se utilizará para calcular el componente en pesos convertibles, y los precios cuando estos se determinen a partir de los costos.

Los datos del encabezamiento se corresponden con el nombre de la empresa, la descripción del producto o servicio, el organismo a que pertenece, la unidad de medida y el código del producto o servicios de que se trata. (anexo2 y 5)

Deberá especificarse la capacidad instalada para esta producción del producto, así como las producciones reales obtenidas en los últimos 2 años y el plan que se está previendo para el año planificado. Esta información resulta básica para poder calcular la distribución de los gastos fijos por unidades de producción y en consecuencia, poder compararla posteriormente con los datos reales que se obtengan del año corriente.

La información de los importes unitarios en pesos cubanos y en pesos convertibles, estrictamente se referirá a la producción y servicios que se comercializa cobrando un componente en pesos convertibles y según lo que le cuesta realmente al productor y esta contabilizado.

Es decir, no puede incluirse gastos para otras producciones o servicios, o las mismas con otros destinos, aunque sean del mismo proceso productivo.

Cuando se adquieran productos en pesos convertibles que posteriormente se pagan por los trabajadores en pesos, se consignará el gasto en pesos convertibles y de los gastos en moneda total se descontarán los ingresos procedentes de los pagos en pesos realizados por los trabajadores.

Los datos a que se refieren las columnas 2, 3 y 4 de la fila referida al Nivel de Producción son la producción real y planificada.

1.) Materias primas y materiales: se suman las filas desde la 1.1 hasta 1.4

1.1) Materias primas y materiales: gastos de recursos materiales comprados y producidos empleados en la producción, identificables directamente en los productos y servicios prestados por la empresa. En anexo debe especificarse los gastos de materias primas y materiales fundamentales hasta el 80% como mínimo de este valor.

Fila 1.1 Combustibles y lubricantes: se incluyen todos los gastos de los diferentes combustibles utilizados incluyendo el valor de las tasas de recargo y las mermas y deterioros, según de las normas técnicas establecidas.

Fila 1.2 Energía Eléctrica: se incluye el importe por concepto de energía eléctrica utilizada en la producción, de acuerdo a la tarifa que paga la entidad, dividiendo entre la producción, según de las normas técnicas establecidas

Fila 1.3 Agua: importe por el agua utilizada, de acuerdo a las tarifas vigentes entre la producción, según de las normas técnicas establecidas.

Fila 2 Gastos de elaboración: se consignará la suma de las filas 3+4+ 5+6+7+8.

Fila 3 Otros gastos directos: se precisará de la información el desglose siguiente:

Fila 3.1 Depreciación: se incluirá solamente la depreciación definida según las normas de contabilidad, tanto para los pesos, moneda nacional, como para los pesos convertibles. La depreciación en pesos convertibles se consignará solo en los casos de las inversiones autorizadas en esta moneda que no hayan sido aún pagadas en divisas y cuyo financiamiento fue adquirido por créditos o que su reposición a corto plazo deba hacerse en esta misma moneda. Los casos que no se ajusten a este concepto deberán ser aprobados por el MEP.

Fila 3.2 Arrendamiento de Equipos: se corresponde con los gastos que por este concepto se incurra de acuerdo a los equipos que participen directamente en la producción o en la prestación del servicio específico.

Fila 3.3 Ropa y calzado: se consignarán los gastos en ambas monedas que corresponden a trabajadores directos de la producción específica.

Fila 4 Gastos de Fuerza de Trabajo: corresponde al importe total de los gastos por este concepto de la suma de las filas 4,1; 4,2; 4,3, 4,4 y 4,5.

Filas 4.5, 4.2, 4.3 y 4.4: Se consignan según lo establecido.

Fila 4.5 Estimulación: se incluye el importe de los gastos en estimulación, tanto en pesos, moneda nacional como en pesos convertibles, de acuerdo a los sistemas aprobados y que se planifican pagar por el cumplimiento de la producción y los servicios. Aquellos pagos a los trabajadores condicionados al incremento de la eficiencia, a partir de los incrementos de la productividad o la disminución de los costos no se consideran en la ficha de costos, pues se cubren a partir de la reducción de otros conceptos, que constituye la fuente de financiamiento.

Fila 5 Gastos indirectos de producción: son aquellos que no pueden identificarse con el producto o servicio y que se relacionan de forma indirecta. Se calculan, en pesos cubanos, generalmente a partir de coeficientes máximos aprobados por el MFP. De esta información se puntualizarán los conceptos que a continuación se precisan, cuya sumatoria puede ser inferior al total de la fila 5, pero nunca superior.

Fila 5.1 Depreciación: la que se desglosa aquí está vinculada al gasto indirecto, y no se deduce de lo reportado anteriormente como gasto indirecto. Este es un dato informativo, muy importante para determinar los gastos en pesos convertibles.

Fila 5.2 Mantenimiento y reparación: gastos por estos conceptos que participan en el proceso productivo, y no se deducen de lo reportado anteriormente como gastos indirectos. Este es un dato importante para evaluar el comportamiento de los gastos en pesos convertibles.

Fila 6 Gastos Generales y de Administración: incluye el importe de los gastos en que se incurre en las actividades de administración de la entidad, así como los gastos en ropa, calzado y alimento aprobados por el MEP para el total de los trabajadores, que cuando se pagan por el trabajador se debe deducir de estos gastos.

Fila 7 Gastos de Distribución y Ventas: se registran los gastos en que se incurra relacionados con las actividades posteriores a la terminación del proceso productivo para garantizar el almacenamiento, entrega y distribución de la producción terminada.

Los gastos por concepto de las filas 5, 6 y 7 desglosadas, tanto en pesos convertibles como en pesos, o las suma de ambas monedas, no pueden ser superiores a los determinados según la aplicación del coeficiente de gastos indirectos aprobado por el MFP.

Fila 8 Gastos bancarios: solo se incluirán los gastos y comisiones bancarias pagadas. El 2% de los débitos en cuenta y el 1% de los pesos convertibles no se considerarán como

gastos en pesos convertibles en las fichas de costos, pero si en los Planes de Ingresos y Gastos en Divisas, como otros destinos de la utilidad.

Los pagos del principal e intereses de deudas bancarias en pesos convertibles existentes antes de la vigencia de la presente resolución, o de créditos tomados para inversiones, se cubrirán con la depreciación hasta donde lo permita la tasa establecida; y con la utilidad en esa moneda según el por ciento que se fije. Si es necesario obtener ingresos adicionales para pagar esas deudas, se evaluará puntualmente con el Ministerio de Economía y Planificación.

Fila 9 Gastos Totales: suma de las filas 1+2.

Fila 10 Margen de utilidad sobre base autorizada: se anotará el importe que resulte de la aplicación, según lo establecido por el MFP

Fila 11 Se determina el precio máximo sumando la fila 9 de moneda total más la fila 10.

Fila 12 % sobre el total de gastos en divisas: se anota el importe que resulte de la aplicación del por ciento utilizado a los gastos en divisas a la fila 9, en moneda convertible. Entre paréntesis se informará el % aplicado.

Fila 13 Componente en divisas: total de Gastos más Margen: Suma de la filas 9 y 12.

Para que las empresas tengan una referencia oficial de los precios aprobados se utiliza la Lista Oficial de Precio que es fundamental para evitar contravenciones que pueden afectar tanto a la entidad como a la población. <sup>18</sup>

## **6. Confección de la Hoja de Lista de Precio**

Los precios aprobados por el Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros, el Ministerio de Finanzas y Precios u otro ministerio, así como por los consejos de la Administración de las asambleas del Poder Popular tienen carácter de oficiales, lo que se hará constar en el encabezamiento de las Hojas de Listas de Precios, que se encabezarán como Listas Oficiales de Precios (o Tarifas), según el caso. Las organizaciones empresariales emitirán las LPO de los productos o servicios para los que estén facultados, cumpliendo las indicaciones establecidas. (anexo 3)

---

<sup>18</sup> R/Conjunta No 1-2005 sobre las relaciones monetario mercantiles entre entidades estatales cubanas y las sociedades mercantiles de capital totalmente cubano se efectúan en pesos convertibles

Debe encabezarse la hoja de Lista con información de la entidad que la emite, el número del documento legal mediante el cual se aprobó y su fecha. En el encabezamiento se precisará, en todos los casos, el tipo de precios que contiene (mayoristas de importación o de producción nacional, minoristas, tarifas de servicios a la población o de servicios técnico-productivos) y se relacionarán a continuación las columnas: código del producto o servicio, descripción, unidad de medida y precio o tarifa, como se aprecia en el formato de Hoja de Lista.

En caso de que se refiera a modificaciones, se subdividirá la columna correspondiente a precios (o tarifas), en anteriores y nuevos(as).

Al final de la hoja de lista se escribirán las anotaciones que sean necesarias para su mejor entendimiento, como:

- ✓ Si son precios provisionales, precisando el período de vigencia.
- ✓ Si se corresponde con alguna forma de distribución o venta específica.

En el caso de las Tarifas debe contener las “indicaciones generales”, que expliquen la forma de aplicarlas, características que delimitan el servicio, materiales y operaciones que incluye y garantías que se otorgan.

### **6.1 Fundamentación de los expedientes de propuestas de precio**

Los expedientes de propuestas de precios contendrán una fundamentación que incluirá como mínimo:

- ✓ Características del o los productos o servicios y sus comparables.
- ✓ Empresa importadora o productora del producto o que presta el servicio.
- ✓ Fundamentación del método adoptado para la formación del precio.
- ✓ Cálculo del precio propuesto y fundamentación de la diferencia con el precio del producto comparable.
  - ✓ En caso de aplicarse métodos de gastos: bases de prorrateo para la distribución de gastos indirectos y tasa de utilidad aplicada.
  - ✓ Volumen a comercializar en un año y sus efectos económicos y fiscales.
  - ✓ Criterios del consumidor o comercializador.

- ✓ Registro de las fechas en que se presentó el expediente en cada nivel.
- ✓ Modelos que se establezcan en instrucciones complementarias a la presente.(anexo 3) <sup>19</sup>

## **7. Indicaciones específicas para la revisión de las propuestas de subsidio a productos.**

La Dirección de Precios que corresponda al recibir la propuesta de los órganos, organismos del Estado u otras entidades autorizadas efectuará, durante los primeros cuatro (4) días hábiles posteriores a su recepción, una revisión preliminar, comprobando:

Que esté debidamente fundamentada, cumpliendo con lo establecido para estos casos, tales como: los productos sean exportables o se comercialicen en frontera, tener ganancias netas en divisas y que el cálculo del índice de subsidio no deba exceder los 3 pesos por dólar de ingreso neto, revisar los cálculos enviados, a saber:

- ✓ cantidad;
- ✓ precio de venta unitario en MLC;
- ✓ costo total unitario (MLC +MN), de ellos en MLC;
- ✓ utilidad neta en divisas, o sea, precio en MLC menos costo en MLC;
- ✓ costo que no se recupera, o sea, costo total unitario menos precio de venta en MLC;
- ✓ índice propuesto, o sea, costo que no se recupera entre utilidad neta en divisa:
  - ✓ cálculo del subsidio anual a otorgar.
  - ✓ precio en CUC pactado y certificado por el consumidor cuando sea un producto exportable, información sobre precios externos del producto en el área de competencia, certificado por Comercio Exterior,
  - ✓ confeccionar la fundamentación de la propuesta de subsidio utilizando los elementos enviados por los interesados y las evaluaciones y análisis que demuestren la posibilidad de su otorgamiento. Este informe lo elaborará el especialista que realiza el análisis, aprobado por el Director de Precios correspondiente.

---

<sup>19</sup> R/21-99 del Ministerio de Finanzas y precio, que pone en vigor Metodología General para la Formación y Aprobación de Precios y Tarifas en Moneda Nacional

A partir de las coordinaciones realizadas con el Ministerio de Economía y Planificación MEP se debe precisar en la revisión de los subsidios a productos los siguientes aspectos:

- ✓ la información de los costos en moneda convertible se rige por la establecido por este ministerio y el MEP al respecto.
- ✓ los precios de venta a la economía interna (TRD y Turismo) se fijan a partir del costo en pesos convertibles más el 10 o el 20% previa aprobación del MEP., más el componente en moneda nacional si lo tuviera.
- ✓ los precios de exportación siguen por acuerdo entre las partes, verificándose siempre con el Ministerio de Comercio Exterior MINCEX, que se encuentran en el rango de los precios indicativos del mercado internacional.
- ✓ tener presente las indicaciones para la aplicación de las tasas de cambio de pesos convertible por divisa extranjera.

Se financian con cargo al Presupuesto Central, mediante transferencia corriente de destino específico, la diferencia que se genera en las empresas productoras autorizadas a circular sus producciones directamente a la población, o a través del comercio minorista, en lo adelante empresas productoras autorizadas, y las empresas circuladoras mayoristas, cuando comercializan los productos y familias de productos establecidas en el Anexo No. 1 de la Res350-06, a precios minoristas menos descuento comercial, y estos últimos resultan inferiores a los precios a la salida de las empresas productoras autorizadas y a las empresas circuladoras mayoristas, en lo adelante subsidio por diferencia de precios.

Las empresas de comercio minorista expresamente autorizadas, que adquieran ganado vacuno en pié para su sacrificio, distribución y venta directa a la población, básicamente en las zonas montañosas del país, recibirán el subsidio por la diferencia entre el precio de compra del ganado vacuno en pié y el precio de venta minorista a la población.

El subsidio se aplicará, exclusivamente, a los productos o familias del listado siguiente que deben comercializarse con destino al consumo final de la población directamente o a través del comercio minorista.

### **7.1 Productos susceptibles de ser subsidiados por diferencia de precios.**

1.- **Productos Alimenticios** (cuando se vendan con destino al consumo final de la población directamente o mediante el comercio minorista y a las empresas municipales).

### **Carne fresca y Congelada de res**

Masa Cárnica

Croqueta

Masa de Croqueta

Picadillo de Res

Picadillo Extendido

Carne fresca y Congelada de ave.

Leche fresca

Lecha fluida

Leche en polvo

Leche condensada

Leche evaporada

Yogurt Natural

Pescados

Pastas Alimenticias

Azúcar

Granos

Aceite vegetal refinado

Compotas

Pan

Arroz

Galletas de Sal

Galletas de Soda

### **Productos agrícolas frescos (hortalizas, viandas, frutas y vegetales)**

2.- Productos Industriales (cuando se vendan con destino al consumo final de la población mediante el comercio minorista).

Artículos de Canastilla

Jabón

Uniformes y Calzados escolares

Tela antiséptica asignada a casos especiales

Ropa y Calzado Zafra Azucarera.

3.- Combustible Doméstico:(cuando se vendan con destino al consumo final de la población mediante el comercio minorista).

Gas Licuado

Gas Manufacturado

Kerosén

Alcohol

Carbón Vegetal

4.- Medicamentos (cuando se vendan al consumo final de la población mediante el comercio minorista y a las actividades presupuestada).

5- Artículos Médicos: (cuando se vendan al consumo final de la población mediante el comercio minorista y a las actividades presupuestadas)

Prótesis

Ortesis

Calzado Ortopédico

Aparatos Auditivos, accesorios, y piezas

Artículos de óptica

Sillón de ruedas

6.-Artículos varios para impedidos físicos (cuando se vendan con destino al consumo final de la población mediante el comercio minorista y a las actividades presupuestadas).

7.-Materiales de Construcción. (fondos mercantiles) (cuando se vendan con destino al consumo final de la población mediante el comercio minorista.

8- Confecciones Fúnebres Coronas de \$30.00 (solo Ciudad de la Habana cuando se vendan con destino al consumo final de la población mediante el comercio minorista.)

9- **Fascos de Cristal recuperables**( cuando se compra con destino al consumo a la población mediante el comercio minorista)

20

Para la verificación de todo lo antes expuesto se realizan las inspecciones de precio mayorista, que son esenciales para corregir cualquier contravención que se pueda presentar.

## **8. El Control de los precios en Cuba**

---

<sup>20</sup> Res 350/06 los productos o familias de productos susceptibles de ser subsidiados por el Presupuesto del Estado

Desde hace varios años el MFP ha estado emitiendo las indicaciones generales sobre la evaluación del control interno en materia de precios, perfeccionando las mismas en función de los problemas detectados. El objetivo sigue siendo, comprobar las acciones de control interno que en materia de precios, aplican las administraciones de los establecimientos, empresas, niveles intermedios y superiores de Dirección Empresarial, los Consejos de la Administración y los OACE por parte de las direcciones encargadas de la inspección a nivel municipal y provincial, para garantizar la disciplina en materia de precios, el control de los recursos bajo su responsabilidad, el enfrentamiento a las manifestaciones de corrupción e ilegalidades, la protección al consumidor, la eficiencia y la veracidad de los indicadores económicos de cada entidad, permitiéndole además, identificar a tiempo las indisciplinas, los errores en los sistemas de autocontrol, y debilidades en la actuación de los jefes a cada nivel.

Se comprueba además, el cumplimiento por parte de las empresas de comercio y servicios a la población, de las medidas aprobadas por el Consejo de Ministros, para fortalecer la disciplina de precios a la población independientemente de la moneda en que opere la entidad, y conocer de ellas, cuáles son las medidas administrativas aplicadas a los violadores en correspondencia con las violaciones detectadas, y con los violadores y administraciones que continúan con estas indisciplinas, así como verificar su efectividad, y si ha contribuido a mejorar el ambiente de control en la entidad.

En materia de precios mayoristas, permitirá verificar los controles internos que han establecido las administraciones de las empresas y niveles intermedios, para lograr disciplina de precios, para impedir precios excesivos entre las entidades en correspondencia con las decisiones de la dirección del país instrumentadas en la Resolución Conjunta MEP-MFP, tanto en moneda nacional como en pesos convertibles.

El control interno en materia de precios es el proceso que involucra el cumplimiento de todo lo orientado por las decisiones centralizadas de la de política de precios y su control, que la dirección de cada entidad y el personal subordinado ejecuta sobre la base de un conjunto o sistema de normativas, que proporciona una seguridad razonable para el cumplimiento de los objetivos siguientes:

- ✓ Confiabilidad del sustento documental que define formación y aprobación de los precios.
- ✓ Eficiencia y eficacia de las operaciones en las que el precio como variable económica, asegure la no incorporación a los resultados de las entidades de

ganancias injustificadas, así como evitando el carácter monopolístico de los precios que se aplican.

- ✓ Cumplimiento de todo lo regulado en materia de control de precios.
- ✓ Control de los recursos, de todo tipo, a disposición de la entidad.

El Control Interno y la forma en que se aplican evoluciona con el tiempo, por lo que los procedimientos que eran eficaces en un momento, pueden no serlo en otros, este criterio también es aplicable al Control Interno en Materia de Precios por lo que es la dirección de la entidad quien tiene que emitir un juicio sobre si es adecuado o no y su capacidad para asimilar los nuevos riesgos, buscando siempre su perfección.

Es importante plantear que el perfeccionamiento del Control Interno en Materia de Precios, va más allá de adecuar un grupo de indicadores a partir de una nueva normativa, significa acatar e identificarse con una nuevo enfoque del problema; más revolucionario y comprometedor en el sentido cualitativo. Obligatorio lo constituye su análisis como proceso sistemático que incide concretamente en la conciencia y por tanto en la actitud de los miembros de cada organización.<sup>21</sup>

Debido a la necesidad de mantener la solvencia, rentabilidad y productividad de la economía cubana en función del bienestar de los ciudadanos fue necesario acortar los subsidios que pueden adquirir la mayoría para ayudar a la minoría necesitada y de esta forma tratar de equilibrar la economía. Se establecen los productos o familias de productos susceptibles de ser subsidiados por el Presupuesto del Estado cuando su comercialización para el consumo final de la población a precios minoristas menos descuento comercial, resulte inferior a los precios mayoristas o de cálculo aprobados por este Ministerio según Res 350/06 los productos o familias de productos susceptibles de ser subsidiados por el Presupuesto del Estado (anexo 4).

### **8.1 Pasos para una inspección de precio mayorista según el decreto 100/1/82, decreto 227/97, Instrucción 3/98 (ver ejemplo anexo 6,7)**

1. Reunión de inicio donde se presenta la orden de inspección del inspector y el carné de identidad: debe participar el director de Finanzas, el jefe de grupo de inspección en conjunto con las autoridades actuantes y se le explica al director de la entidad inspeccionada el objetivo fundamental de la inspección y período a

---

<sup>21</sup> 10 Lecciones Sobre los Precio en Cuba, Adobe. Es/acrobat, autor: Silvio David Gutiérrez Pérez ,Octubre 2006

planificar. El director del centro deberá explicar la estructura organizativa de la entidad.

- ✓ Documentos a solicitar:
- ✓ objeto social de la entidad
- ✓ expediente único de la entidad
- ✓ facturación de las ventas y o servicios del período a inspeccionar
- ✓ listado de precios
- ✓ resoluciones o instrucciones
- ✓ si la empresa está autorizada a formar precios, se revisan las fichas de costo
- ✓ otros documentos legales que amparen al precio aplicado firmado por el órgano competente

2 Confección del informe: esta se realiza a través de la metodología del MFP a nivel nacional que se conforma de la siguiente forma:

- ✓ el acta de inicio es precedida solo por el consejo de dirección, lleva la fecha, los participantes por la dirección de inspección, por parte de la entidad objeto de inspección.

- ✓ capítulo No1: es donde se reflejan los datos de la unidad, su actividad económica fundamental, su estructura organizativa, el análisis de los indicadores económicos comparándose el período a inspeccionar del año anterior con el del año actual, con el objetivo de que si se detectan cobros en exceso y determinar que % se debe aportar al estado.

- ✓ Capítulo No2: esta compuesto por la introducción donde se recoge la resolución que autoriza la inspección, a que período corresponde la misma, los documentos que norman la política de precios, los participantes por el departamento de inspección y por la entidad objeto de inspección en general, principales clientes de la entidad y los documentos legales que amparan los precios que aplican.

- ✓ Conclusiones: es donde se detalla todo el resultado por cada unidad o área de las deficiencias o violaciones detectadas identificando cada una en grave y menos grave.

- ✓ capítulo No 4: es donde se exponen las contravenciones y se aplica la multa presentada a los responsables según establece el decreto 227/97, instrucción 3/98 Metodología para la Aplicación de Contravenciones de los Precios Mayoristas, los Precios de Acopio, de la Construcción y de las Tarifas Técnico Constructivas.

✓ plan de medidas teniendo en cuenta las violaciones detectadas señaladas en las conclusiones, el cumplimiento de las mismas son verificadas por el grupo de inspección, de violarse la fecha de cumplimiento se le aplica una multa al director de la entidad de \$100.00 según la instrucción 3/98

✓ acta de conclusiones de inspección se le anexa al informe en la reunión de conclusión estando presentes el consejo de dirección, partido, sindicato, contraventores e inspectores y se le aplica la multa personal como indica la instrucción 3/98, además se recoge la opinión de la dirección sobre los resultados de la inspección.(anexo7)

✓ modelo de control interno: consta de 19 indicadores por el cual se le otorga la calificación a la entidad teniendo en cuenta las invalidantes y las validantes.

✓ modelo IPM No1(anexo6)se utiliza cuando se detecta un cobro en exceso, el aporte al presupuesto del estado se hace según la rentabilidad de la empresa

✓ modelo IPM No2(anexo6) se utiliza cuando se detecta un cobro en defecto

✓ modelo IPM No3(anexo6) se utiliza cuando se detecta un cobro no lop (lista oficial de precio)

## **Conclusiones**

- ✓ Los fundamentos teóricos permitieron desarrollar una sistematización del proceso de análisis e interpretación más profunda sobre los precios y su significado dentro de la economía cubana y la carrera de Contabilidad y Finanzas.
  
- ✓ De acuerdo a los resultados obtenidos en el diagnóstico del estado actual de los materiales con que cuenta la asignatura de precio se pudo determinar que son insuficientes por lo que por medio de las diferentes técnicas de investigación se realiza un profundo estudio preliminar sobre los antecedentes surgimiento y desarrollo de los precios.
  
- ✓ La aplicación de las diferentes técnicas de investigación y análisis exponen con claridad los resultados devenidos en el desarrollo de una monografía de precio partiendo de lo más general a lo específico que revela su desarrollo en el mundo moderno y su situación actual en Cuba, sirviendo como documento de consulta para los docentes y estudiantes de la carrera de Contabilidad y Finanzas.

**Recomendaciones**

- ✓ Utilizar la monografía confeccionada para el desarrollo de las actividades docentes en la carrera de Contabilidad y Finanzas, tanto en el curso presencial como semipresencial.
  
- ✓ Mantener actualizada la monografía en tanto sean derogadas o modificadas las Resoluciones de la temática que están incluidas en ella.

## **BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA**

### Contabilidad:

- Consultor del Contador y el Auditor, 2011.
- Plan D, Disciplina de Costos.
- P1 y Programa de la asignatura de Precios. Curso 2011 - 2012
- Gutiérrez Pérez, S.D (2006) Diez lecciones sobre los precios en Cuba, Edición electrónica gratuita. Texto completo en [www.eumed.net/libros/2007a/258/](http://www.eumed.net/libros/2007a/258/)

### Kotler:

- “Marketing” Octava Edición - Kotler
- Dirección Marketing. décima edición, Philip Kotler
- Edición Milenio ,Marketing Global Marketing, séptima edición ,Kotabe Hel Helsen

### Lineamientos:

- Proyecto de Lineamientos de la política Económica y Social 1ro de noviembre de 2010 VI Congreso del Partido Comunista de Cuba

### Ministerio de Finanzas y Precios:

- R/21-99 del Ministerio de Fianza y precio, que pone en vigor Metodología General para la Formación y Aprobación de Precios y Tarifas en Moneda Nacional
- Res 222/00 Poner en vigor la “Metodología General para la formación y presentación de las propuestas de tasas de márgenes comerciales, en moneda nacional”
- Instrucción No16/2000 sobre confección de modelo y tipo a utilizaren la formación de precio
- R/Conjunta No 1-2005, sobre las relaciones monetarias mercantiles entre entidades estatales cubanas y las sociedades mercantiles de capital totalmente cubano se efectúan en pesos convertibles
- Res 350/06 los productos o familias de productos susceptibles de ser subsidiados por el Presupuesto del Estado

### Precio:

Precio. Diccionario de economía y finanzas, EUMED.

### Silvio David Gutiérrez Pérez:

- 10 Lecciones Sobre los Precio en Cuba, Adobe. Es/acrobat, autor: Silvio David Gutiérrez Pérez, Octubre 2006

Wikipedia:

- Wikipedia, Categoría Estructura de mercado y formación de precios | Macroeconomía | Comercio | Derecho civil | Precios | Mercadotecnia
- Wikipedia, categoría Categorías : Estructura de mercado y formación de precios | Precios
- Wikipedia, Categoría Precio
- Wikipadia, 13-10-05
- Wikipedia, Categorías: Precios | Mercadotecnia
- Wikipadia, Categorías: Terminología económica | Microeconomía | Economía de mercado | Curvas económicas
- Wikipedia, Categorías: Terminología económica | Microeconomía

**Anexo No.1.** INSTRUCCION No. 16-2000. Ministerio de Finanzas y Precios.

De acuerdo a la Resolución No. 21, de fecha 11 de agosto de 1999, de este ministerio, que puso en vigor la Metodología General para la Formación y Aprobación de Precios y Tarifas en Moneda Nacional, es necesario establecer los modelos – tipo a utilizar en la formación de precios, así como algunas precisiones para la aplicación de lo que en ella se norma, por lo que en uso de las facultades en mí delegadas en el apartado Octavo de la mencionada resolución, instruyo lo siguiente:

Primero: Poner en vigor las guías para la confección de los modelos que servirán de base para la formación y aprobación de los precios mayoristas, minoristas, tarifas y márgenes comerciales, en moneda nacional, así como para la solicitud de criterios sobre estos a los clientes, contenidas en 40 páginas que se anexan a la presente, formando parte de ésta. Se incluyen en las guías algunas precisiones para la aplicación de lo dispuesto en la Resolución 21, de fecha 11 de agosto de 1999, de este ministerio.

Segundo: Las guías para la confección de los modelos a que se refiere el apartado anterior serán tomadas en cuenta por los órganos Locales del Poder Popular, en lo adelante “órganos” y organismos de la Administración Central del Estado, en lo adelante “organismos”, al diseñar los modelos específicos a utilizar por sus entidades subordinadas, los que incluirán lo que se indica.

Tercero: Las solicitudes para la formación o modificación de precios mayoristas, minoristas y tarifas serán presentadas adjuntándose los criterios de las principales entidades consumidoras del producto o receptoras del servicio en cuestión.

Se ratifica la obligatoriedad del productor a la consulta previa sobre el precio con los consumidores, incluidos los autorizados a aprobar por acuerdo, lo cual quedará registrado en el expediente correspondiente.

Cuando se trate de un producto o servicio que se oferte o brinde a varios organismos, con la solicitud de precio o tarifa, se presentarán los criterios de los principales consumidores, que representen al menos el 50% de las ventas previstas.

La fundamentación de la propuesta incluirá una evaluación que estime el efecto económico de la aprobación del precio o tarifa, en las entidades que comercialicen o adquieran el producto o servicio, así como en el Presupuesto del Estado.

Cuarto: Las propuestas de precios minoristas de productos y tarifas de servicios con destino a la población en todo el país se consultarán al Ministerio del Comercio Interior, aun cuando la distribución no se realice por empresas de su sistema.

Quinto: De no cumplirse los requisitos establecidos en la presente, se procederá a devolver el expediente, precisándose sus insuficiencias.

Sexto: Esta instrucción entrará en vigor 30 días posteriores al día de su fecha.

Séptimo: Notifíquese a los organismos de la Administración Central del Estado, a los consejos de la Administración de las asambleas provinciales del Poder Popular, a las direcciones de este ministerio y a cuantos más proceda y archívese el original en la Dirección Jurídica de este organismo.

Dada en la ciudad de La Habana, 10 de mayo de 2000.

Rubén Toledo Díaz

Viceministro

**GUIAS PARA LA CONFECCION DE LOS MODELOS QUE SERVIRAN DE BASE PARA LA FORMACION Y APROBACION DE LOS PRECIOS MAYORISTAS, MINORISTAS Y TARIFAS Y MARGENES COMERCIALES, EN MONEDA NACIONAL.**

**INDICE**

**Página**

<b>I</b>	<b>MODELO-TIPO PARA LA ACEPTACION POR LOS CONSUMIDORES DE LA APLICACION DE METODOS DE GASTOS EN LA FORMACION DE PRECIOS MAYORISTAS.</b>	<b>4</b>
----------	---	----------

II	PRESENTACION DE SOLICITUD DE AUTORIZACION PARA FORMAR TARIFAS DE SERVICIOS TECNICO PRODUCTIVOS POR ACUERDO ENTRE LAS PARTES.	6
III	MODELO-TIPO PARA LA FORMACION O MODIFICACION DE PRECIOS MAYORISTAS POR METODOS DE GASTOS.	7
IV	PRESENTACION DE LA SOLICITUD DE APROBACION DE PRECIOS, POR METODOS DE CORRELACION.	12
V	PROPUESTA DE TARIFA.	13
VI	DESAGREGACIÓN DE LOS INSUMOS FUNDAMENTALES.	19
VII	DESGLOSE DE LOS GASTOS DE SALARIO DE LOS OBREROS DE LA PRODUCCION Y LOS SERVICIOS.	22
VIII	FORMACION DEL PRECIO MINORISTA A PARTIR DEL MAYORISTA.	24
IX	INFORME DE FUNDAMENTACION	29
X	ACTA DE ACUERDOS DE PRECIOS.	30
XI	MODELO-TIPO PARA LA PRESENTACION DE CRITERIOS SOBRE LAS PROPUESTAS DE PRECIOS, TARIFAS O MARGENES, POR PARTE DE LOS PRINCIPALES CONSUMIDORES.	32
XII	CALCULO DE LA TASA DE MARGEN COMERCIAL EMPRESA COMERCIALIZADORA.	34
XIII	CALCULO DE LA TASA COMERCIAL EMPRESA DEL COMEX.	38

**MODELO-TIPO PARA LA ACEPTACION POR LOS CONSUMIDORES DE LA APLICACION DE METODOS DE GASTOS EN LA FORMACION DE PRECIOS MAYORISTAS.**

Organismo que solicita	Empresa:
------------------------	----------

Relación de Productos o servicios que se proponen formar sus precios mayoristas o tarifas, por métodos de gastos.

Código	Descripción	Precio

Razones por la que solicita el método de gastos.

Criterios de los consumidores. (anexar criterios)		
Confeccionado por: Nombres y apellidos.		
Cargo:	Firma:	
Aprobado por: Nombres y apellidos.	Fecha	
Cargo:		
Firma:		

**I- MODELO-TIPO PARA LA ACEPTACION POR LOS CONSUMIDORES DE LA APLICACION DE METODOS DE GASTOS EN LA FORMACION DE PRECIOS MAYORISTAS.**

Su objetivo es recoger los criterios de los principales consumidores sobre la utilización de métodos de gastos en la formación de precios, en concordancia con la política de aplicar estos métodos sólo en los casos necesarios.

Este tipo de modelo se llenará previo a la presentación de la propuesta al Ministerio de Finanzas y Precios, para la aprobación del método de formación de precios a emplear, siendo parte de su fundamentación.

Los criterios deben referirse a si no existen otros métodos más idóneos de formación de precios, otros productos con los que puedan correlacionarse estos precios o algún criterio de como se podría vincular los precios con la calidad del producto, etc.

No se desarrolla una explicación detallada del contenido de cada fila o columna por considerarse innecesario, dado lo elemental de su contenido.

**II- PRESENTACION DE SOLICITUD DE AUTORIZACION PARA FORMAR TARIFAS DE SERVICIOS TECNICO PRODUCTIVOS POR ACUERDO ENTRE LAS PARTES.**

No se establece un formato predeterminado ya que se adecuará a las características de la solicitud de que se trate.

Determinadas tarifas de servicios técnico – productivos formadas a partir de métodos de gastos pueden ser acordadas entre las partes, según lo establecido en el apartado III.3 de la Metodología General para la formación y Aprobación de Precios y Tarifas. Para ello se procederá de la siguiente forma:

1. Se comprobará si la aprobación de la tarifa del servicio en cuestión está descentralizada a otra entidad, en cuyo caso se revisará si es factible ajustarse a la misma, teniendo en cuenta que tienen carácter de límite máximo.
2. Si el servicio puede ser prestado por varias entidades, se coordinará con estas y se propondrá a este ministerio la aplicación de tarifas por acuerdo, si así se considera.
3. Las propuestas se presentarán con una fundamentación y los criterios de las entidades implicadas, aunque no coincidan entre ellas. Para la obtención de estos criterios se utilizará un modelo similar al que aparece más adelante en el presente anexo, referido a los criterios sobre las propuestas de precios, tarifas y márgenes comerciales.

Su objetivo es recoger los criterios de los principales consumidores y otros posibles oferentes del servicio técnico productivo en cuestión, previo a autorizar su aprobación por acuerdo entre las partes.

En los casos que los criterios sean discrepantes y no se llegue a acuerdos, deben explicarse las diferencias no resueltas y los órganos u organismos superiores de ambas partes serán los encargados de tratar de conciliarlas, o en caso contrario, someterlas a decisión de este ministerio.

<b>MODELO-TIPO</b>	
<b>MODELO-TIPO PARA LA FORMACION O MODIFICACION DE PRECIOS MAYORISTAS POR METODOS DE GASTOS</b>	
A)EMPRESA:	B) DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO
Subordinada a:	U.M:

PROPUESTA DE PRECIO: NUEVO:___ MODIF.:___			CÓDIGO DEL PRODUCTO			
VOLUMEN DE PRODUCCIÓN EN U.F (Anual).						
Conceptos de gastos	Fila	Costo Base	Propuesta			APROBADO
			Importe			
			M.N.	Divisas	Total	
A	B	1	2	3	4	6
Materias primas y materiales	01					
Sub total (Gastos de elaboración)	02					
Otros gastos directos	03					
Gastos de fuerza de trabajo	04					
- Salarios	05					
- Vacaciones	06					
- Contribución a la Seguridad Social.	07					
- Impuesto por la Utilización de la Fuerza de Trabajo	08					
Gastos indirectos de producción	09					
Gastos generales y de administración.	10					
Gastos de distribución y venta	11					
Gastos Totales.	12					
Margen utilidad S/ base autorizada	13					
Utilidad	14					

Precio de Empresa		15				
Confeccionado por: Nombre y Apellidos:	Firma:	Cargo:	Fecha			
		Teléfono:				
Aprobado por: Nombre y Apellidos:	Firma:	Cargo.				
		Teléfono:				

### III- MODELO-TIPO PARA LA FORMACION O MODIFICACION DE PRECIOS POR METODOS DE GASTOS.

Este documento debe ser elaborado por aquellas entidades que tengan autorizado formar los precios por métodos de gastos. Tiene como objetivo normar y facilitar el cálculo para la aprobación o modificación de precios mayoristas para productos industriales que forman sus precios por los mencionados métodos.

La entidad podrá hacer su propio modelaje siempre y cuando incluya lo indicado. Puede hacerse una apertura más amplia si se considera oportuno, siempre que sea factible calcular estos indicadores.

**Encabezamiento:** Se deben relacionar los datos correspondientes a la descripción del producto objeto de la propuesta de precios, empresa productora, órgano u organismo al cual pertenece y unidad de medida del producto. Se marcará con una equis (x) a que propuesta se refiere la ficha: al precio de un producto nuevo o a una modificación. Se consignará además el código del producto y las cantidades a producir en el año.

**Cuerpo:**

**Columna A:** Se identifican las agrupaciones del costo y gastos vigentes (hasta la fila 12). A continuación se identifican: la utilidad, el precio de empresa y el margen de utilidad sobre los costos de elaboración o sobre el costo total según sea el caso.

**Columna B:** Se enumeran las filas del cuerpo del modelo de la 01 a la 15.

**Columna 1:** Costo base: En caso de una propuesta de precio para un producto nuevo se consignará la información correspondiente, para todas y cada una de las filas, en pesos y

centavos del producto comparable. Para una modificación deberá consignarse el costo anterior del producto en cuestión.

Columnas 2, 3 y 4: Se anotará el importe de cada uno de los conceptos de gastos que intervienen en el precio del producto ya sea en moneda nacional o en divisas y el total de la sumatoria de ambas monedas.

Si existiera un nivel intermedio entre la entidad que propone el precio y la que lo aprueba, que discrepe la propuesta, lo analizará con la proponente y, de ser necesario, se reelaborará el modelo.

Columna 6: El organismo superior consignará el importe en caso que existan discrepancias con el cálculo de la entidad formadora del precio o lo ratificará si se aprueba.

Fila 01: **Materias primas y materiales:** Incluye las materias primas fundamentales, materiales básicos y auxiliares, artículos de completamiento y producciones semielaboradas que constituyen insumos directos del producto en cuestión. Incluye además el combustible y la energía adquiridos con fines tecnológicos y el agua, cuando el consumo de éstos pueda ser medible. Esta fila se corresponderá con el desglose de insumos según se explica más adelante.

Fila 02: **Subtotal** (costos de elaboración): Se consignará la suma de las filas 03+04+09+10+11

Fila 03: **Otros Gastos Directos:** Se incluyen los conceptos de gastos directos o identificables con una producción o servicio específico como dietas y pasajes de obreros y técnicos de la producción considerados directos, servicios productivos recibidos, cuotas de los gastos de investigación y del KNOW HOW que dieron lugar a una producción o servicio específico.

Fila 04: **Gastos de fuerza de trabajo:** Es la suma de las filas 05+06+07+08. Comprende:

Fila 05: **Salarios:** Los salarios de los obreros vinculados directamente a la producción.

Fila 06: **Vacaciones** acumuladas (9,09 % de fila 05).

Fila 07: **Contribución a la Seguridad Social** computada a partir de los dos conceptos anteriores (según legislación vigente). Se consignará en esta fila el resultado de aplicar el

tanto por ciento que se apruebe en la Ley del Presupuesto para el año en cuestión (actualmente el 12 %).

El tanto por ciento restante (2 %), aprobado en dicha Ley para el pago de subsidios de seguridad social a corto plazo de los trabajadores directos a la producción, se contabiliza en **Gastos Generales y de Administración**, por lo que para no duplicar este concepto, se incluirá en el índice de gastos que por este concepto se calcule.

**Fila 08: Impuesto por la Utilización de Fuerza de Trabajo.** Se obtiene aplicando el tanto por ciento que tenga autorizado la entidad en cuestión calculado sobre la suma del salario más vacaciones.

**Fila 09 Gastos indirectos de producción.** Son aquellos que no pueden identificarse con el producto o servicio y que se relacionan con él de forma indirecta calculado mediante un coeficiente aprobado previamente, el que se aplica al salario básico de los trabajadores directos a la producción (o por la base que se autorice). Incluye entre otros: depreciación de activos fijos tangibles, amortización de los activos fijos intangibles.

**Fila 10 Gastos generales y de administración:** Se determinan utilizando el coeficiente aprobado, según corresponda, multiplicado por el salario básico de los obreros directos a la producción (o por la base que se autorice). Incluye el importe de los gastos en que se incurren en las actividades de administración comprendiendo entre otros, gastos de fuerza de trabajo de técnicos y dirigentes no vinculados directamente a la producción, pagos de subsidios por seguridad a corto plazo, gastos de comisión de servicios, gastos de oficina, etc.

**Fila 11 Gastos de distribución y venta:** Estos se incluirán en casos que proceda. Se determinan utilizando el coeficiente aprobado según corresponda, multiplicado por el salario básico de los obreros directos a la producción (o por la base que se autorice).

La aprobación de los coeficientes descritos anteriormente mantiene su carácter centralizado por la Resolución No 21/99. En caso que sea conveniente su descentralización, será aprobado por éste ministerio.

**Fila 12 Costos totales:** Es el resultado de la suma de las filas 01+02.

**Fila 13 Margen de utilidad:** Se consignará el margen en el tanto por ciento (%) que se utilizó para el cálculo de la Utilidad sobre la base autorizada.

**Fila 14 Utilidad:** Se consignará la masa de utilidad resultante de la aplicación del tanto por ciento (%) de utilidad aprobado sobre los gastos de elaboración o totales según se haya establecido.

En caso de que las filas 02 ó 12 contengan los Gastos de Publicidad y Propaganda se deducirán para el cálculo de la utilidad.

**Filas 15 Precio de Empresa:** Se refiere al precio del producto a la salida de la fábrica, que es el resultado de la sumatoria de las filas 12 + 14. Este precio se corresponde con la condición "Ex Works" de los **INCOTERMS**<sup>\*</sup>, incluyendo los gastos correspondientes a entregar la mercancía en el establecimiento del productor, (fabrica, taller, almacén, etc.). No incluye los gastos de cargar la mercancía en el vehículo proporcionado por el comprador.

Las partidas podrán tener una apertura mayor si se considera procedente.

**Pie del modelo:** Deberá reflejarse el nombre y apellidos, firma y teléfono del especialista que intervino en la confección de la ficha de costo, así como del funcionario que lo aprobó y la fecha en que fue elaborado.

#### **IV- PRESENTACION DE LA SOLICITUD DE APROBACION DE PRECIOS, POR METODOS DE CORRELACION.**

No se establece un modelo-tipo con formato predeterminado, ya que el mismo se adecuará a la forma de correlación que se autorice (por puntos u otra que se determine), partiendo siempre de parámetros técnicos, para lo cual podrán establecerse:

- **Fórmulas o relaciones porcentuales** con relación al o los parámetros del producto tomado como base.
- **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

---

**INCOTERMS:** Son las reglas internacionales elaboradas por la Cámara Internacional de Comercio, para definir con la mayor precisión posible, los derechos y obligaciones en cuanto al lugar donde el vendedor queda obligado a situar la

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.

Las correlaciones de precios se establecerán tomando como producto base a aquel cuyo precio haya sido formado con anterioridad por métodos de gastos o partiendo del precio externo.

En cualquier caso se propondrá por el organismo y en los documentos que aprueben el método se establecerá la periodicidad e indicadores que se adoptarán para actualizar la base de precios utilizada.

Se confeccionarán hojas de trabajo donde quede recogido el método utilizado para correlacionar los precios.

<b>PROPUESTA DE TARIFA</b>			<b>MODELO – TIPO</b>			
<b>Empresa:</b>						
<b>Organo/Organismo:</b>						
<b>Tarifa Nueva:</b> _____ <b>Modificación</b> _____						
<b>Código del servicio:</b>		<b>Descripción:</b>				
	<b>Fila</b>	<b>Costo base</b>	<b>Importe (pesos y centavos)</b>			
			M.N.	Divisas	Total	Aprobado
A	B	1	2	3	4	5
Materias primas y materiales	01					

---

mercancía por su cuenta, así como los gastos y riesgos que corresponden a cada una de la partes en el contrato de compra – venta.

Subtotal (Costos de elaboración)	02					
Gastos de fuerza de trabajo	03					
- Salarios	04					
- Vacaciones	05					
- Contribución a la Seguridad social.	06					
- Impuesto por la utilización de la fuerza de trabajo	07					
Gastos indirectos	08					
Gastos generales y de Administración	09					
Costo Total.	10					
Margen de Utilidad s/ la base autorizada.	11					
Utilidad	12					
Subtotal	13					
Impuesto sobre los Servicios Públicos.	14					
Tarifa	15					
Confeccionado por:	Nombre y apellidos	Firma:			Cargo	Teléfono
Aprobado por:	Nombre y apellidos	Firma:			Cargo	Teléfono

Podrá hacerse una apertura más amplia si se considera conveniente.

## **V - PROPUESTA DE TARIFA. MODELO-TIPO.**

### **Objetivo:**

Calcular las tarifas de servicios técnico-productivos y a la población para los diferentes tipos de servicios y operaciones que se prestan.

### **Sobre la formación de las tarifas:**

Cuando las entidades especializadas en determinados servicios, los presten a otras entidades o personas naturales, estando aprobadas tarifas a la población, como regla general se aplicarán estas para ambas. Este ministerio determina las excepciones, a propuesta de las mismas.

### **Indicaciones Generales a incluir en las tarifas.**

Los Listados de Tarifas incluirán Indicaciones Generales, donde se precise en detalle en qué consiste el servicio, las características y complejidad de las operaciones que incluye, la diferenciación de posibles modalidades del servicio y otras particularidades significativas del mismo. Deberá detallarse:

- **Descripción** que identifique claramente el servicio, incluyendo posibles servicios colaterales que comprenda.
- **Garantías** que se ofrecen por el servicio. Todo servicio debe realizarse con la debida calidad. Cuando se trate de reparaciones se garantizará un tiempo mínimo de uso, en el cual debe ser reparado sin costo alguno para el usuario, en caso de fallos imputables al servicio prestado.
- Condiciones para la recepción y entrega de los medios básicos u objetos en caso de reparaciones.

Los materiales básicos que se utilicen en el proceso de la reparación, de no estar incluidos en la tarifa, se pagarán por el usuario de acuerdo a lo que esté establecido.

En las reparaciones es común que uno o más agregados sean recuperables, en estos casos, se establecerá un descuento a la tarifa con componentes nuevos. En todos los casos los agregados o piezas de uso tendrán precios inferiores al de las nuevas.

### **ENCABEZAMIENTO:**

En los espacios en blanco se identificará a la empresa, y al órgano u organismo al que pertenece. Igualmente se llenarán los espacios correspondientes a la descripción y código del servicio u operación, así como si se refiere a una tarifa nueva o a una modificación.

### **CUERPO:**

Columna A: Se identifican las agrupaciones del costo vigentes (hasta la fila 10). A continuación se identifican: el margen de utilidad aprobado, la utilidad resultante de la aplicación de dicho margen sobre la base autorizada, una fila para el subtotal de la suma del costo total más la Utilidad, además del monto del impuesto sobre los servicios y la tarifa resultante según sea el caso.

Columna B: Se enumeran las filas del cuerpo del modelo de la 01 a la 15.

Columna 1: Costo base: Se consignará la información del servicio comparable, de existir, correspondiente a cada una de las filas, en pesos y centavos. En el caso de una propuesta de tarifa nueva, la de la tarifa que va a ser objeto de modificación.

Columnas 2, 3 y 4: Se anotará el importe de cada uno de los conceptos de gastos que intervienen en la tarifa, ya sea en moneda nacional o en divisas directas, y el total de la sumatoria de ambas monedas.

Columna 5: El organismo superior consignará el importe en caso de que existan discrepancias con el cálculo de la entidad formadora de la tarifa.

Fila 01. **Materias primas y materiales:** - Se anotarán los gastos de materiales directos (incluye el combustible, la energía y el agua cuando formen parte del servicio y sea medible) en el caso en que se incluyan en la tarifa (fundamentales y auxiliares), los cuales deben corresponderse con los expresados en el desglose de insumos. Por lo general en las reparaciones las piezas se cobran según su precio no formando parte de la tarifa.

Fila 02: **Subtotal (gastos de elaboración):** Se reflejará el subtotal de los gastos de elaboración empleados. Suma de las filas 03 +08 + 09.

Fila 03: **Gastos de Fuerza de Trabajo:** Se reflejarán el total de gastos de fuerza de trabajo que es la suma de las filas 04+05+06+07 incluyen:

Fila 04: **Salarios** de los trabajadores directamente vinculados a la prestación de los servicios (estos deben corresponderse con los expresados en el Modelo Desglose de Salarios).

Fila 05: **Vacaciones**: Se obtienen de aplicar el 9.09% a la fila 04.

Fila 06: **Seguridad Social**. La que se obtiene aplicando el tanto por ciento establecido a la suma del salario básico y vacaciones. Se computa el resultado de aplicar el tanto por ciento que se apruebe en la Ley del Presupuesto para el año (actualmente 12 %). El restante tanto por ciento (2 %) aprobado en dicha Ley, para el pago de subsidios de seguridad social a corto plazo de los trabajadores directos a la producción, se contabiliza en Gastos Generales y de Administración, por lo que, para no duplicar este concepto, se incluirá en el índice de gastos que por este concepto se calcule.

Fila 07: **Impuesto por la Utilización de la Fuerza de Trabajo**. Se aplicará el tanto por ciento que tenga autorizado la entidad en cuestión calculado sobre los salarios y vacaciones devengadas.

Fila 08: **Gastos Indirectos**: Se obtiene a partir de aplicar el tanto por ciento de gastos indirectos aprobado para la entidad al salario básico de cada servicio; cuando se haya autorizado otra base se aclarará al final del modelo. Incluye entre otros: combustible y energía indirectos, depreciación o amortización de activos fijos tangibles o intangibles según corresponda, etc.

Fila 09: **Gastos Generales y de Administración**: Se determinan utilizando el coeficiente aprobado según corresponda, multiplicado por el salario básico de los obreros vinculados directamente al servicio (o por la base que se autorice). Incluye entre otros, conceptos tales como gastos de fuerza de trabajo (técnicos y dirigentes no vinculados a un servicio), pagos por subsidios de seguridad a corto plazo de los trabajadores directos e indirectos, etc. Cada entidad computará esta y la fila anterior según la base contable específica que tenga autorizada.

Fila 10: **Costos Totales**. Corresponde a la suma de las filas 01+02.

Fila 11 **Margen de Utilidad**: Se consignará el margen en el tanto por ciento (%) que se utilizó para el cálculo de la Utilidad sobre la base autorizada.

**Fila 12 Utilidad:** Se reflejará la masa de utilidad, obtenida a partir de aplicar el tanto por ciento establecido, sobre los gastos de elaboración (fila 02), o totales (fila 10), según la base autorizada para su cálculo.

No se considerarán a los efectos del cálculo de la utilidad los Gastos de Publicidad y Propaganda en caso de estar incluidos en alguna de las partidas.

En los casos de servicios a la población se anotará la magnitud de la utilidad del servicio tomado como comparable y sólo en los casos que no se pueda correlacionar con otro servicio similar, se utilizará como normativa el 25 % sobre los costos de elaboración, o lo que este ministerio pueda establecer para determinados casos.

**Fila 13: Subtotal:** es la suma de las filas 10 +12.

**Fila 14: Impuesto sobre los servicios:** Se consignará el importe del Impuesto sobre los Servicios, resultante de la aplicación del tipo impositivo, en caso de estar establecido, a la tarifa resultante.

**Fila 15 Tarifa.** Es la expresión de la magnitud de la tarifa, siendo el resultado de sumar las filas 13 + 14. En el caso de no tener impuesto coincidirá con la fila 13. Si tuviera fijado un tipo impositivo será el resultado de dividir la fila 13 sobre (1- tipo impositivo) quedando la fórmula de la siguiente manera:

$$\frac{\text{Fila 13 (Subtotal)}}{(1-\text{tipo impositivo})}$$

En caso que se decida fijar una tarifa superior a este resultado (fila 15) la diferencia entre esta última y dicha tarifa superior, se anotará como Impuesto Especial aclarándolo al final del modelo.

**PIE:** Contiene el nombre, firma cargo y teléfonos de los funcionarios que elaboran y aprueban la información contenida en el modelo, así como la fecha.





## **VI DESAGREGACION DE LOS INSUMOS FUNDAMENTALES. MODELO-TIPO.**

Este modelo tiene como **objetivo** recoger la desagregación de los insumos fundamentales en la elaboración del producto o la prestación de un servicio, cuando se forme el precio mayorista o la tarifa por Métodos de Gastos.

En el caso de los productos se deberá desagregar como mínimo el 80% de los insumos necesarios, que puedan identificarse con este.

En el caso de los servicios sólo se tendrán en cuenta los materiales que no se cobren aparte.

### **Encabezamiento**

En el encabezamiento se consignarán: nombre de la empresa productora o que va a prestar el servicio así como el organismo o consejo de la Administración de la asamblea del Poder Popular a que pertenece, su código y la descripción del producto o servicio objeto de la propuesta. La unidad de medida en que se valorará la producción o servicio y las cantidades físicas anuales.

### **Cuerpo del modelo.**

En el cuerpo del modelo en las columnas 1 y 2 se consignarán los códigos y descripción de las materias primas y materiales insumidos en el proceso de elaboración del producto o prestación de un servicio, incluido el combustible y energía eléctrica con fines tecnológicos cuando sean directos, así como el agua cuando su valor dentro del costo sea significativo y su consumo sea medible.

Columna 3. Se identificará la unidad de medida de cada insumo.

En las columnas de "Costo base" se consignarán:

Columna 4: Se reflejarán los índices de consumo necesarios para la producción o prestación del servicio, avalados por el área técnica. Se llenará una sola columna, de tratarse de un producto o servicio nuevo sin comparable.

Columna 5: Se anotará el precio de cada uno de los insumos que formaron parte del producto base o comparable.

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

Las columnas Precio anterior e Importe, se llenarán en caso de una modificación de precios o si el producto o servicio nuevo tuviera un comparable determinado.

Columnas 7, 8, 9, y 10: Costo Propuesto: Se reflejarán los datos correspondientes a la propuesta en cuestión, siendo la columna 10 el resultado de la multiplicación de las columnas 7 y 8. En la columna 9 se anotará lo que de ello represente en divisas.

En esta sección para los casos de modificaciones la columna denominada norma de consumo ajustada se refiere a la norma de consumo en caso de existir cambios en el costo base que se pretende modificar, de ser un producto nuevo se consignará la norma de consumo para el mismo.

Los insumos llamados propios también se reflejarán en el desglose valorados al costo, sin utilidad. En este caso es importante tener en cuenta que se deben desagregar los gastos salariales de estos insumos (que serán desglosados según corresponda) e incorporarlos a la fila correspondiente a Salarios del modelo- tipo para la formación del precio o tarifa, lo que permitirá tenerlos en cuenta para el cálculo de la utilidad cuando esta está fijada sobre costos de elaboración.



Confeccionado por:			Firma:		Fecha	
Nombre, Apellidos:						
Aprobado por:			Firma:		Fecha	
Nombre, Apellidos:						

**VII DESGLOSE DE LOS GASTOS DE “SALARIO DE LOS OBREROS DE LA PRODUCCION Y LOS SERVICIOS”**

Este modelo tiene como objetivo determinar los gastos de salario básico necesarios en la elaboración de un producto o prestación de un servicio, a los efectos de una propuesta de precio o tarifa complementando los modelos para la formación de precios o tarifas por métodos de gasto.

Se tendrá en cuenta en las empresas aplicando el Perfeccionamiento Empresarial, el Grupo Escala, Categoría Ocupacional y Salarios según las Bases Generales del referido Perfeccionamiento.

En el cuerpo del modelo se describirán:

Columna 1: Descripción de las operaciones que intervienen en la producción o servicio.

Columna 2: Se consignará la cantidad de trabajadores que intervienen en cada operación/actividad de coincidir más de uno en la misma operación y con la misma norma de tiempo.

Columna 3: Se expondrán las categorías ocupacionales según el Clasificador de cargos vigente para la empresa.

Columna 4: Se anotará el grupo Escala a que pertenece el trabajador.

Columna 5: Se anotará el salario horario según categoría y grupo.

Columna 6: Se consignará la norma de tiempo en horas que se necesita para realizar el producto o servicio, además se consignarán los pagos por condiciones laborales anormales, nocturnidad, etc., siempre que existan.

Columna 7: Finalmente se consignará el gasto de salario de cada operación como resultado de multiplicar las columnas 5 y la 6.

<b>FORMACION DEL PRECIO MINORISTA PARTIR DEL MAYORISTA</b>		<b>A MODELO – TIPO</b>	
Origen : Nacional: ____ Importado: ____ . P. Nuevo: _____ P. Modificado: _____		Precio Provisional: No____ Si: ____ Desde: _____ Hasta: _____	
Organo/Organismo/Empresa:		Unidad de Valor: (pesos y centavos)	
<b>A- IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO Y VOLUMEN DE LA CIRCULACIÓN</b>			
PRODUCTO NUEVO	DESCRIPCIÓN	CÓDIGO UNIDAD DE MEDIDA CANTIDAD	
PRODUCTO COMPARABLE		CÓDIGO UNIDAD DE MEDIDA CANTIDAD	
<b>B – FORMACION DEL PRECIO MINORISTA</b>			

	ELEMENTOS DEL PRECIO MINORISTA	PRECIO NUEVO O MODIFICADO	PRODUCTO COMPARABLE
1	Precio Mayorista		
2	Márgenes comerciales		
3	Subtotal		
4	Impuesto de circulación/ ventas, o subsidio		
5	Impuesto Especial (cuando proceda)		
6	Precio Minorista		
<b>C – DESTINO</b>			
Mercado: Normado ___ Liberado ___ Otros:			
Confeccionado			
Nombre y apellidos:		Cargo/teléfono:	
Aprobado por:		Fecha	
Nombre y apellidos:		Cargo/teléfono:	

Para la formación de precios minoristas de bienes de consumo, en moneda nacional, en la Resolución No 21/99 de fecha 11 de agosto de 1999, se establecen diferentes métodos, de acuerdo con el tipo de mercado en que se oferten los mismos.

Este modelo - tipo recoge los elementos fundamentales para la formación o modificación de los precios minoristas que se forman a partir de los mayoristas, que se corresponden con los grupos descritos en los epígrafes III.4.1, 2 y 3 de la Metodología General puesta en vigor por la antes referida Resolución 21/99. Esto es, productos del mercado normado y otros que se comercializan en diferentes mercados controlados o selectivos con precios minoristas inferiores a los que admitiría la demanda, así como los que incluyen impuestos especiales centralmente determinados.

Para registrar los precios mayoristas y minoristas que se forman por acuerdo entre el productor o importador y el comercializador, se elaborarán actas de precios, según se indica más adelante.

El modelo que cada órgano u organismo establezca a partir de este Modelo - tipo será confeccionado por la empresa comercial o productora, según quien esté designado para ello.

Se exceptúan de la utilización de este Modelo – tipo los precios minoristas que se determinan multiplicando los mayoristas por determinados coeficientes o índices, de acuerdo a lo establecido por este ministerio.

### **Encabezamiento:**

En el mismo se debe marcar con una (x) en las casillas correspondientes el origen del producto y el tipo de precio. De ser provisional, se precisará desde qué fecha y hasta cual regirá. También se precisará si se trata de un producto nuevo o una modificación.

### **Cuerpo:**

#### **Bloque A. Identificación del producto y volumen de circulación.**

Se consignará el código de identificación del producto de acuerdo a la codificación que esté en uso en la entidad y la descripción que identifique al producto claramente. Se tendrá en cuenta que esta descripción debe permitir la identificación clara del artículo; para ello podrán tomarse elementos de la descripción técnica del mismo.

Se consignará además la unidad de medida, en que se expresa el valor del producto. Esta unidad debe ser la misma que se emplea para el precio minorista propuesto.

También se anotará la cantidad física que se planifica comercializar para un año del producto nuevo y, en el caso de los productos comparables, los volúmenes reales alcanzados el último año.

#### **Bloque B. Formación del Precio Minorista.**

1. **Precio Mayorista:** Se consignará el precio al que se recibe la mercancía en el momento de formarse el precio minorista. Es importante significar que, de producirse incrementos significativos del precio mayorista, será necesario revisar los precios minoristas a fin de no afectar los impuestos establecidos, excepto en los casos que este ministerio lo autorice.

De modo similar, de producirse reducciones del precio mayorista procederá proponer al nivel de aprobación correspondiente la disminución de los minoristas, o el ajuste de los impuestos correspondientes.

2. **Márgenes Comerciales:** Se refiere a las tasas, tanto mayoristas como minorista. Se consignarán los importes resultantes de aplicar las tasas vigentes establecidas por este ministerio. Estas podrán tener la apertura que se utilice usualmente. Se calculan según la base que se autorice y que puede ser sobre el precio minorista, fila 6, o antes de este, fila 3.

3. **Subtotal** Es la sumatoria del precio mayorista y los márgenes comerciales que correspondan.

4. **Impuesto de Circulación o sobre Ventas, o Subsidio:** En esta fila se consignará uno de los tres conceptos siguientes:

- De ser un producto que su precio contiene el Impuesto de Circulación se reflejará como la diferencia entre el precio mayorista y el minorista después de descontar los márgenes comerciales.
- En caso de subsidio se pondrá esta diferencia entre paréntesis.
- Cuando esté fijado un tipo impositivo para captar el Impuesto sobre las Ventas, se consignará el resultado de aplicar este al precio minorista, excepto cuando el precio contiene además un Impuesto Especial a Producto, en cuyo caso se determina sin contener éste.

5. **Impuesto Especial:** Se aplicará cuando corresponda, según se define en el epígrafe III.4.3 de la Metodología General, y de acuerdo a lo que se precisa en el siguiente punto, inciso C).

6. **Precio Minorista:** Se anotará la propuesta de precio para el producto nuevo de acuerdo al mercado a que se destina:

**A) Productos de primera necesidad, seleccionados del mercado normado.** Se corresponden con lo que se establece en el epígrafe III.4.1 de la Metodología General, que define se partirá de los precios minoristas de los productos comparables, considerando la calidad y propiedades de uso. Por tanto, en estos casos el modelo servirá para analizar la descomposición del precio minorista, de modo de identificar si al deducirle el mayorista y los márgenes comerciales, es necesario subsidiar al producto, y la magnitud del subsidio resultante.

**B) Otros productos de mercados regulados y de acceso limitado.** Sus precios minoristas se determinaran a partir de los mayoristas, más las tasas comerciales e impuestos que correspondan, como se establece en el epígrafe III.4.2 de la Metodología General. Se exceptúan de aplicar este modelo los casos autorizados por este ministerio a formar los precios minoristas a partir de

multiplicadores, índices o coeficientes sobre los precios mayoristas o costos de adquisición.

**C) Productos con Impuestos Especiales.** En estos casos se determina el precio de acuerdo al interés social recaudatorio o de limitar su consumo, y las condiciones del mercado. Una vez deducidos el precio mayorista, márgenes comerciales e impuestos que normalmente correspondan, se obtendrá un excedente adicional como impuesto especial al producto. En otros casos este ministerio puede establecer que dicho impuesto pudiera calcularse no como una diferencia, sino como una magnitud predeterminada a incorporar para calcular el precio minorista.

En todos los casos el precio minorista será igual a la suma algebraica de las filas 3, 4 y 5. A continuación el método a aplicar cuando el precio minorista se forma a partir de los elementos del modelo:

1. Cuando corresponda calcular los precios de manera que cubran las tasas e impuestos, se procederá de la siguiente forma:
  - Si la base autorizada para el cálculo de los márgenes del circulador (fila 2) es el precio minorista, será el resultado de dividir la fila 1 sobre (1- la tasa de descuento comercial más el tipo impositivo), o sea,

$$\frac{\text{Fila 1}}{1 - (\text{tasa de descuento comercial} + \text{tipo impositivo})}$$

En estos casos la base de cálculo para determinar los márgenes comerciales y el impuesto sobre la venta es el precio minorista.

- Si la base autorizada para el cálculo de los márgenes del circulador fuera sin incluir el impuesto sería el resultado de dividir la fila 3 sobre 1- tipo impositivo, o sea:

$$\frac{\text{Fila 3}}{(1 - \text{tipo impositivo})}$$

Ministerio de Finanzas y Precios.

Donde la fila 3 =     **Fila 1**    .ó Fila 1 X (1 + tasa de recargo)

**1- tasa de descuento comercial**

En estos casos el margen comercial se obtiene aplicando la tasa aprobada al resultado de la fila 3 y el Impuesto sobre Ventas al resultado de la fila 6.

2. En los casos de productos con Impuestos Especiales, que se decida aplicar un precio superior al resultado obtenido, la diferencia entre ese precio y el resultante en la fila 6, se anotará como Impuesto Especial a Productos, en la fila 5.

**Bloque C. Destino.**

Se precisará el tipo de mercado al que se destina. Si no es el liberado o normado, poner explícitamente cual. Ej. gastronomía, turismo, etc.

**Pie:** Contiene el nombre y apellidos, firma, cargo y teléfono de los funcionarios que elaboran y aprueban la información que se solicita en el modelo y la fecha de su confección.

**IX INFORME DE FUNDAMENTACIÓN.**

Se incluirá todo lo establecido en el epígrafe V.2 de la Metodología General. Se deberán detallar los argumentos sobre la calidad del producto, e incluir otros documentos que acompañen al modelo de solicitud como fotos, bocetos etc.

Cuando se trate de una modificación de precio minorista se hará una fundamentación explicando las causas de la misma, su repercusión económica y social, así como la incidencia en la circulación monetaria y en el Presupuesto del Estado.

Si la modificación minorra el Impuesto de Circulación o el Impuesto sobre Ventas, deberá venir acompañada de una fundamentación que permita valorar la necesidad de su aprobación.

## **X ACTA DE ACUERDO DE PRECIOS**

En la Metodología General de formación de precios se regula que a los productos y servicios de mercados liberados, se le formarán sus precios mayoristas y minoristas por acuerdo entre productor o importador y el comercializador, teniendo en cuenta los impuestos que correspondan, así como costos, niveles de precios del mercado, disponibilidad de oferta, calidad, moda y otras indicaciones que se den oportunamente.

Se establece además, que las empresas entre las que medien acuerdos de precios para estos mercados deberán conservar los documentos que los formalicen, de modo que se pueda comprobar el cumplimiento de lo establecido.

Un documento esencial lo constituye el ACTA que debe formalizar estos acuerdos. No se establece una proforma detallada de estas, pero se establecen por la presente los elementos que, como mínimo, han de contener en materia de precios, lo que será objeto de control e inspección.

Casos especiales, como los precios minoristas autorizados a ser formados por el Ministerio del Comercio Interior por adquirirse bajo sistemas especiales de financiamiento en divisas, serán objeto de regulaciones específicas de este ministerio en cuanto a la documentación de los expedientes de formación de los mismos.

Las actas de acuerdos de precios deberán contener como mínimo lo siguiente:

- Elementos de identificación de las entidades que participan en los acuerdos, códigos de estas, productos a que se refieren, con descripciones precisas, así como período de vigencia de estos.
- Precios minoristas acordados para cada surtido, y su descomposición, donde se garantizará el cumplimiento de todas las obligaciones fiscales. Se precisarán los márgenes comerciales, y los que se establecen para cubrir pérdidas o rebajas por posibles lotes de lento movimiento o sin salida por diseños no aceptados por el mercado, etc., teniendo en cuenta que estas rebajas no se financian por el presupuesto del estado.
- Precios Mayoristas y su descomposición, considerando las particularidades según el origen nacional o importado. El productor nacional elaborará, por su parte, documentos que precisen los costos y utilidades resultantes de los precios

acordados, los que no pueden generar subsidios ni afectar los ingresos del presupuesto del estado.

- Elementos de constancia de las personas autorizadas que firman las Actas, y fecha en la que se firman.

<b>MODELO-TIPO PARA LA PRESENTACION DE CRITERIOS SOBRE LAS PROPUESTAS DE PRECIOS, TARIFAS O MARGENES, POR PARTE DE LOS PRINCIPALES CONSUMIDORES.</b>	
<b>Nombre de la empresa productora o prestadora del servicio:</b>	<b>Nombre de la entidad que aprueba el precio, tarifa o margen comercial</b>
<b>Código.</b>	
<b>Descripción:</b>	
<b>Valor de la Producción o del servicio</b>	
<b>Nombre de la entidad consumidora:</b>	<b>Subordinación</b>



ambas partes serán los encargados de conciliarlas. De no lograrse consenso se podrá solicitar la intervención de este ministerio, aunque se haya descentralizado su aprobación.

Si se enviara en soportes magnéticos, deberán aparecer bien claros los nombres, apellidos, cargo y teléfono de quienes emitieron los criterios.

Este modelo deberá llenarse en todos los casos incluyendo las propuestas de precios por acuerdo entre las partes.

No se explica detalladamente el contenido de las filas y columnas por considerarse innecesario.

<b>MINISTERIO DE FINANZAS Y PRECIOS</b>		<b>CALCULO DE LA TASA DE MARGEN COMERCIAL EMPRESA COMERCIALIZADORA</b>			<b>MODELO M-RD</b>	
<b>ORGANISMO:</b>		<b>EMPRESA/CODIGO:</b>			<b>N</b> ____	<b>M</b> ____
<b>NIVEL COMERCIAL:</b> <b>TOTAL</b> ____ <b>NAC.</b> ____ <b>TERRIT.</b> ____ <b>PROV.</b> ____ <b>MINOR.</b> ____				<b>POR:</b> <b>Producto</b> ____ <b>empresa</b> ____		
<b>TIPO DE PROPUESTA:</b> <b>recargos:</b> ____ <b>descuentos:</b> ____						
No.	INDICADORES	PERIODO A INFORMAR			%	%
		Año base o vigente	Real año anterior	Propuesta		
		1	2	3	4 (3/1)	5 (3/2)
1	Materiales					
2	Mermas, (según norma)					
3	Combustibles					
4	Energía					

5	Gastos de fuerza de trabajo					
	• Salarios					
	• Impuesto por la utilización de la fuerza de trabajo.					
	• Otros					
6.	Depreciación y amortización					
7.	Gastos de transporte					
8.	Otros gastos					
9.	Total Gastos.					
10.	Margen de utilidad					
11.	Masa de utilidad					
12.	Valor Circulación Mercantil					
13.	Volumen Circulación Mercantil					
14.	Tasa de margen comercial					
<b>CONFECCIONADO POR:</b>						
<b>APROBADO POR:</b>						
<b>Cargo:</b>						<b>Fecha</b>
<b>Firmas:</b>						<b>D</b>
						<b>M</b>
						<b>A</b>
<b>Teléfonos:</b>						

## **XII CALCULO DE LA TASA DE MARGEN COMERCIAL EMPRESA COMERCIALIZADORA**

### **Modelo M-RD “Cálculo de la tasa de margen comercial empresa comercializadora”**

#### I Objetivos:

Recopilar la información de los indicadores necesarios para el cálculo de la tasa de margen comercial para la circulación interna de los productos.

Los importes a reflejar serán en miles de pesos con un decimal.

#### II Anotaciones en el modelo:

Se anotarán, código y nombre de la empresa dedicada a la actividad comercializadora, así como el nombre del organismo superior.

N y M: Se marcará con una equis (X) si la propuesta es nueva en (N) y cuando sea una modificación en (M).

Nivel comercial: Se marcará una equis (X) según corresponda en total, nacional, territorial, provincial y minorista. La propuesta se debe presentar para cada nivel en cuestión.

Por: Se marcará con una equis (X) cuando la propuesta sea a nivel de producto o grupo de productos o a nivel de empresa comercializadora.

Tipo de Propuesta: Se identificará marcando con una equis (X) cuando la propuesta corresponda a un recargo o a un descuento comercial.

#### Período a informar:

En estas columnas se anotarán los datos reflejados en “Indicadores”.

**En el año base o vigente** debe aparecer el contenido de la tasa que está en vigor. Estos datos sólo se llenarán cuando se presente una propuesta de modificación de la tasa de margen comercial.

En el **Real Año Anterior** se anotará la información del año correspondiente que debe coincidir con los Estados Financieros.

En la columna **Propuesta** se anotarán los datos de esta que se presenten para su aprobación. En caso de que esta sea por productos o grupo de productos deberá

tenerse en cuenta la sumatoria de todos los modelos del producto o grupo en cuestión.

Relación:

Se obtiene de calcular la relación entre la columna "Propuesta" y el año base o Propuesta y real año anterior, expresados en tanto por ciento.

Filas Indicadores:

De las filas 1 hasta la 8: Se reflejarán los datos, acorde a los principios establecido en las Normas Generales de Contabilidad, según proceda en el período a informar. La fila 5 es la sumatoria del desglose de los gastos incluidos en esta

En la fila 9: Total de Gastos. Se anotará la suma resultante de las cifras reflejadas desde las filas 1 a la 8.

En la fila 10: Margen de utilidad. Se reflejará el utilizado en cada caso.

En la fila 11: Masa de utilidad. Se reflejará el resultado de la multiplicación de la fila 9 (deducidos de esta los gastos de publicidad y propaganda en caso que existan) por la fila 10, en la columna propuesta.

En la fila 12: Valor de la circulación mercantil. Se reflejará el valor de las ventas del nivel comercial correspondiente.

En la fila 13: Volumen de la Circulación Mercantil. Se utilizará en casos en que se requiera la tasa de margen comercial por unidades físicas y se anotará el dato de acuerdo a lo certificado por la empresa en su información estadística.

En la fila 14: Tasa de margen comercial. Se anotará la suma resultante de las filas 9 y 11 dividida entre la fila 12 ó 13, según corresponda.

Pie del modelo. Se anotarán los nombres, apellidos cargos y teléfonos de las personas que confeccionan y aprueban la presentación del modelo.

MINISTERIO DE FINANZAS Y PRECIOS	CALCULO DE LA TASA COMERCIAL EMPRESA DEL COMEX	MODELO M-IR/E
ORGANISMO:	EMPRESA/CODIGO	N ____ M ____

		DE Tasa: Importador___ Unica___		Exportador___		
TIPO PROPUESTA:						
No.	INDICADORES	PERIODO A INFORMAR			RELACION	RELACION
		Año base o vigente	Real año anterior	Propuesta	%	%
		1	2	3	4 (3/1)	5(3/2)
1	Materiales					
2	Mermas, (según norma)					
3	Combustible					
4	Energía					
5	Gastos de fuerza de trabajo					
	• Salarios.					
	• Impuesto por la utilización de la fuerza de trabajo.					
	• Otros.					
6.	Depreciación y amortización					
7.	Gastos de transporte					
8.	Otros gastos					
9.	Gastos de supervisión de mercancías.					
10.	Gastos portuarios					
11.	Servicios aduanales					
12.	Total Gastos.					
13.	Margen de utilidad					

14.	Masa de utilidad					
15.	Valor ventas import/export.					
16.	Volumen ventas import/export					
17.	Tasa comercial					
CONFECCIONADO POR:					Fecha	
APROBADO POR:					D	M
Firmas:						
Teléfonos:						

Las partidas podrán tener una apertura más amplia según se estime más conveniente para facilitar el análisis.

### **XIII CALCULO DE LA TASA COMERCIAL EMPRESA DEL COMEX**

#### **Modelo M- R/E “Cálculo de la tasa de recargo del importador o exportador para la empresa de comercio exterior”**

El objetivo del modelo es recopilar la información de los indicadores básicos necesarios para el cálculo de la tasa de recargo de las empresas con actividad de comercio exterior (importación y/o exportación).

#### Anotaciones en el modelo:

Identificación de la empresa y organismo con actividad de comercio exterior. Se anotará código y nombre de la empresa dedicada a la actividad de comercio exterior, así como el nombre del organismo superior al cual pertenece.

N y M: Se marcará con una equis (X) si la propuesta es nueva en (N) y cuando sea una modificación en (M).

Tipo de Propuesta: Se identificará marcando con una equis (X) si la propuesta se refiere a una tasa de recargo del importador, del exportador o a una tasa única por realizar las dos actividades.

#### Período a informar:

Se reflejarán los datos requeridos en “Indicadores”. En la columna de **Año base o**

**vigente** se reflejará el contenido de la tasa actualmente aprobada. Sólo se utilizará cuando proceda una modificación de la tasa actual.

En la columna **Real año anterior**, se reflejará el año en cuestión y la información debe corresponder con los datos suministrados para la elaboración de los Estados Financieros.

En la columna Propuesta se reflejarán los datos que se presentan para aprobación.

Relación:

Se obtiene dividiendo la columna propuesta entre el año base o vigente, y entre el real año anterior, expresados en tanto por ciento.

Filas indicadores:

De las filas 1 hasta la 11: Se reflejarán los datos, acorde a lo establecido en las Normas Generales de Contabilidad y a las cuestiones específicas del clasificador de cuentas nacionales para la actividad de comercio exterior, según proceda en el período a informar. La fila 5 es la sumatoria del desglose de los gastos incluidos en esta.

En la fila 12: Total Gastos. Se anotará la suma resultante de las cifras reflejadas desde las filas 1 a la 11. Incluye gastos de operación y partidas del costo de la mercancía, que a los efectos del cálculo de esta tasa se suman.

En la fila 13: Margen de utilidad. Se reflejará el utilizado en cada caso.

En la fila 14: Masa de utilidad. Se reflejará el resultado de la multiplicación de fila 12 (deducidos de esta los gastos de publicidad y propaganda en casos en que se incurra en estos) por la fila 13.

En la fila 15: Se anotarán los datos correspondientes al Valor de las ventas de importación o exportación.

En la fila 16: Se anotará el volumen de las ventas de las importaciones o exportaciones si se requiere una tasa expresada en físico.

En la fila 17: Tasa comercial del importador/exportador: Se anotará la suma resultante de las filas 12 más 14 dividida entre las filas 15 o 16 según corresponda.

Pie del modelo: Se anotarán los nombres, apellidos, cargos, firmas y teléfonos de las personas que confeccionan y aprueban la presentación del modelo.

**Anexo No. 2. RESOLUCIÓN CONJUNTA No 1/2005. MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN MINISTERIO DE FINANZAS Y PRECIOS**

POR CUANTO: EL Decreto Ley No. 147 “De la Reorganización de los Organismos de la Administración Central del Estado” de 21 de abril de 1994, en su artículo 18, dispone que los Ministerios de Economía y Planificación, en lo adelante MEP, y de Finanzas y Precios, en lo adelante MFP, son Organismos de la Administración Central del Estado.

POR CUANTO: El Acuerdo No. 2817 del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros de 25 de Noviembre de 1994, en su Apartado Tercero, inciso 4, autoriza a los Jefes de los expresados Organismos para dictar, en el límite de sus facultades y competencias, Reglamentos, Resoluciones y otras disposiciones de obligatorio cumplimiento para el Sistema del Organismo y, en su caso, para los demás Organismos, los Órganos locales del Poder Popular, las entidades estatales, el sector cooperativo, mixto, privado y la población.

POR CUANTO: Es necesario reducir al máximo las transacciones en pesos convertibles entre las entidades estatales cubanas y las sociedades mercantiles de capital totalmente cubano, limitándose los cobros entre dichas entidades, en general, a un componente de los precios mayoristas, tarifas y tasas de margen comercial, integrándose el otro componente de los gastos y utilidades en pesos, tomando en cuenta que la misión de incrementar los ingresos en moneda convertible es de las entidades exportadoras, del Turismo y las Tiendas de Recaudación de Divisas, para que incrementen sus aportes al Estado.

POR CUANTO: El pasado 23 de octubre del 2004 el Banco Central de Cuba dictó la Resolución No. 80/2004, a partir de la cual se eliminó en el país la doble circulación monetaria, empleándose solamente la moneda nacional, la cual está compuesta por los pesos, de circulación histórica y los pesos convertibles, emitidos a partir del año 2003.

POR CUANTO: A partir del 24 de febrero del pasado año, los Ministerios de Economía y Planificación y de Finanzas y Precios dictaron cuatro Resoluciones Conjuntas a las que correspondieron los números 1, 3, 4 y 5 respectivamente, a partir de cuya aplicación se ha evidenciado la necesidad de unificarlas y actualizarlas, ratificando sus conceptos fundamentales y reduciendo los casos que se exceptúan de su aplicación.

POR CUANTO: Por acuerdos de 11 de mayo de 1995 y de 20 de junio de 2003, respectivamente, ambos del Consejo de Estado de la República de Cuba, fueron

designados los que resuelven para ocupar el cargo de Ministros de Economía y Planificación y de Finanzas y Precios.

POR TANTO: En uso de las facultades que nos están conferidas:

### **RESOLVEMOS**

**Primero:** Las relaciones monetario mercantiles entre entidades estatales cubanas y las sociedades mercantiles de capital totalmente cubano se efectúan en pesos convertibles, solo en aquellas facultadas para ello y a los destinos autorizados a cobrar en esta moneda, únicamente para resarcir sus costos en pesos convertibles más hasta un determinado por ciento de utilidad, como un componente máximo de los precios mayoristas, tarifas y márgenes comerciales, siguiendo las indicaciones del Anexo 1, y teniendo en cuenta los siguientes particulares:

1. Para la producción material se aplica el costo más hasta un diez (10) por ciento en pesos convertibles y el resto del precio en pesos. Se establecen las siguientes restricciones adicionales:
  - a) Los precios de los productos que sustituyen importaciones, incluyendo sus componentes en pesos convertibles, no deben exceder a los de ofertas similares de nuestro comercio exterior. De lo contrario, la entidad compradora puede optar por importar, siempre que se ajuste a lo establecido al respecto por los organismos competentes.
  - b) La comercialización entre las entidades antes referidas, de productos que a su vez son fondos exportables, se realiza en los casos que el MEP y MFP lo autoricen a precios y componentes máximos en pesos convertibles que no excedan al precio de exportación, llevado a términos de salida de fábrica, más los gastos necesarios para situar el producto en el lugar convenido con el cliente nacional.
  - c) Excepcionalmente, las Empresas de Industrias Locales pueden comercializar sus producciones con un componente en pesos convertibles al costo más hasta un veinte (20) por ciento, siempre que las mismas sean competitivas. Para las producciones de artesanía el MEP y el MFP autorizarán un tratamiento específico, en coordinación con el Ministerio de la Industria Ligera y los CAP.

2. Para las empresas comercializadoras el MFP establece centralizadamente, en coordinación con el MEP, los componentes máximos en pesos convertibles de los márgenes comerciales considerando los gastos de circulación necesarios más una utilidad de hasta el cinco (5) por ciento de dichos gastos en pesos convertibles, sin incluir los costos de las mercancías comercializadas. Excepcionalmente, se aplicará una normativa de utilidad en pesos convertibles superior solo para cubrir gastos que las entidades implicadas tengan que respaldar con sus propios ingresos.

Cuando las empresas importadoras requieran adquirir moneda libremente convertible para realizar sus operaciones comerciales, incluyen en la factura al cliente o empresa receptora de los productos el 1% de dicho valor en pesos convertibles, correspondiente al que deben pagar a la Agencia Bancaria por este concepto.

El MEP y MFP revisarán, de acuerdo a un programa de trabajo al efecto, los márgenes comerciales y componentes en pesos convertibles aprobados en el 2004. Como parte de este proceso se deben reducir por agregación los grupos de productos a los que se han establecido márgenes comerciales, y estos se establecerán para aplicarse, siempre que sea posible, sobre el peso o volumen de las mercancías circuladas y no sobre su valor, para evitar que variaciones de sus precios modifiquen los ingresos de las entidades circuladoras a partir de las tasas máximas aprobadas.

3. Los servicios autorizados en los objetos sociales de las entidades, a cobrar un componente en pesos convertibles se facturan al costo en dicha moneda más hasta un 10 %, y el resto de la tarifa en moneda nacional, excepto en los casos siguientes:

**a)** Los de proyectos e investigaciones aplicadas de la construcción que se cobran en pesos convertibles solo el costo en dicha moneda, y el resto de las tarifas en pesos, según establece el MFP.

**b)** Los de reparación y mantenimiento se cobran en pesos convertibles, solo los insumos pagados en dicha moneda, de acuerdo a lo establecido en cuanto a la ficha de costos en el Anexo 1 de la presente. Cuando se incorporen piezas o componentes como parte de la reparación, se detallan y cobran en pesos convertibles, al costo de adquisición. El resto de la tarifa es en pesos, de acuerdo a lo establecido por el MFP.

- c) Los trabajos de Construcción y Montaje se cobran solo los costos en pesos convertibles, en los casos autorizados, de acuerdo a lo establecido por el MEP. El resto de los costos y la utilidad se cobran en pesos, de acuerdo a lo establecido en el PRECONS por el MFP.

**Segundo:** El Ministerio de Finanzas y Precios, en coordinación con el MEP, establece e informa a los OACE y CAP, los precios, tarifas y componentes en pesos convertibles máximos a aplicar entre entidades estatales, para una selección de productos y servicios de especial importancia en la economía, que aparecen en el Anexo 2 de la presente Resolución.

Los incrementos de precios o componentes en pesos convertibles de otros productos y servicios nacionales que se oferten al Turismo y las Cadenas de Tiendas Recaudadoras de Divisas, requieren de la aprobación previa del MEP y el MFP.

**Tercero:** Las fichas de costos máximas en pesos convertibles de los restantes productos o servicios comercializados entre entidades estatales son aprobadas, para sus respectivas entidades subordinadas, por los Jefes de los Organismos de la Administración Central del Estado o los Consejos de la Administración Provincial, o por quien éstos designen, cumpliendo lo que por la presente Resolución se establece. Además, dichos órganos u organismos establecerán controles efectivos del cumplimiento de todo lo dispuesto en la presente Resolución.

**Cuarto:** Las entidades estatales y las sociedades mercantiles de capital totalmente cubano exigirán los elementos de costos que justifiquen los componentes en pesos convertibles de las producciones o servicios que se comercialicen entre sí, y de no llegar a acuerdos presentarán las discrepancias a sus órganos u organismos superiores correspondientes, los que en última instancia, las someterán a la decisión del MEP y el MFP.

**Quinto:** Las empresas estatales o sociedades mercantiles de capital totalmente cubano se pagan entre sí, en pesos convertibles hasta el límite establecido. Si no dispusieran de pesos para efectuar dichos pagos, los adquirieren en el Banco correspondiente según el procedimiento establecido al efecto por dicho Organismo.

**Sexto:** Las entidades estatales cubanas y las sociedades mercantiles de capital totalmente cubano mantendrán actualizadas sus fichas de costos o de gastos unitarios para reducirlas en todo lo posible, identificando las reservas de eficiencia y reduciendo los

componentes en pesos convertibles que aplican, sin esperar a autorización superior alguna para ello, incluso en los casos que se hayan fijado límites máximos por instancias superiores.

De la obligación de disminuir en lo posible, de acuerdo a sus costos, los cobros en pesos convertibles, se exceptúan solo las entidades que el MEP y el MFP autoricen a ello, así como las entidades que comercialicen productos o servicios cuyos precios, tarifas o componentes en pesos convertibles centralmente se establezcan sin carácter de límites máximos.

La actualización de las fichas de costos en pesos convertibles utilizadas por las entidades estatales para calcular sus cobros a otras similares se realiza a partir de que se reduzcan los precios de los principales insumos, para rebajar los cobros en dicha moneda al mes siguiente de producirse las rebajas.

Además, se revisarán integralmente, con iguales propósitos, las fichas de costos al cierre del balance semestral y anual. En los casos que de la revisión resulte que deben incrementarse, se analizarán todas las medidas posibles de reducción de gastos, y si no obstante ello es inevitable, se propondrá al nivel inmediato superior para su aprobación al nivel que corresponda, de acuerdo a lo que establece la presente Resolución.

**Séptimo:** El MEP y el MFP analizarán y dictaminarán, en un plazo no mayor de 30 días hábiles a partir de su recepción en uno de los dos Organismos, sobre las propuestas debidamente fundamentadas de los órganos u organismos, de exceptuar a determinada entidad del cumplimiento de lo que por la presente se establece, o de incrementar precios o componentes en pesos convertibles que requieran de la aprobación de estos ministerios. Dicho plazo no se refiere a los casos que requieran de decisiones a niveles superiores.

Es imprescindible que las referidas propuestas se presenten incluyendo los efectos económicos estimados de las alternativas de decisión presentadas, los resultados de las medidas adoptadas para reducir en todo lo posible los costos, y las consideraciones de los directivos de los órganos u organismos implicados.

**Octavo:** La reducción al máximo posible de los cobros en pesos convertibles de los precios mayoristas, no puede implicar incrementos injustificados de las tarifas y precios mayoristas en pesos.

En los casos que se requiera expresar en moneda nacional algún gasto en otra moneda al conformar estos precios o tarifas, se aplica el tipo de cambio oficial vigente para las relaciones entre entidades.

Las utilidades en pesos que, como máximo, se pueden aplicar al conformar tarifas y precios mayoristas cuando se determinan a partir de los costos, no excederán para los productos al 20 % sobre los costos de elaboración (costo total menos consumo material) y para los servicios un 10 % sobre el costo, sin incluir las partes, piezas o componentes que se puedan utilizar. Se exceptúan los casos específicos en que el MFP establezca otra normativa.

**Noveno:** Las empresas estatales y sociedades mercantiles de capital totalmente cubano mantendrán en moneda convertible sus relaciones monetario mercantiles con empresas mixtas, asociaciones económicas internacionales, representaciones o entidades extranjeras, mediante precios, tarifas o márgenes comerciales por acuerdo de las partes, excepto en los casos que el MFP los determine centralizadamente.

Todas las actividades productivas y de servicios autorizadas a ejercer de acuerdo con el objeto social aprobado a las entidades estatales o sociedades mercantiles de capital totalmente cubano, se pueden ofertar por éstas totalmente en moneda convertible a empresas mixtas, otras asociaciones económicas con capital extranjero, representaciones o entidades extranjeras.

**Décimo:** Las entidades estatales y sociedades mercantiles de capital totalmente cubano que se relacionan en el Anexo 3 de la presente son las únicas exceptuadas de la aplicación de lo establecido por la presente en sus ventas, por lo que pueden continuar aplicando los precios, tarifas y tasas comerciales que aplicaban con anterioridad a la emisión de la Resolución Conjunta No. 1 del MEP-MFP del 24 de febrero de 2004 quedando por tanto sin efecto ni valor, otras excepciones que estuvieron vigentes durante el año 2004.

**Decimoprimer:** Las relaciones monetario mercantiles entre entidades subordinadas a un mismo Organismo se realizan totalmente en pesos, con excepción de aquellos casos expresamente autorizados por el MEP, que lo harán en pesos convertibles, solo al costo en dicha moneda.

**Decimosegundo:** Se mantiene el cobro totalmente en pesos de todas las ventas entre entidades que se venían efectuando en esta moneda con anterioridad a la entrada en

vigor de la Resolución Conjunta No. 1 MEP-MFP del 24 de febrero de 2004, además, de los siguientes servicios:

1. Los que no forman parte de la actividad fundamental de la entidad y no estén expresamente autorizados en su objeto social a cobrar en pesos convertibles.
2. Los que están relacionados con el otorgamiento de patentes, licencias, registros, trámites legales, las autorizaciones que sea necesario obtener en entidades de organismos rectores y todos los que implican, en lo fundamental, tramitaciones documentarias.
3. Los servicios de capacitación, de auditoria, consultoría, asesoría, y cuotas para asistir a eventos con participación o no de representación extranjera.
4. El alquiler de locales a empresas estatales y sociedades anónimas de capital totalmente cubano, excepto las excepciones expresamente autorizadas por el MEP.
5. Los servicios de seguridad y protección, excepto SEPSA, TRASVAL y las empresas de seguridad y protección subordinadas a los Consejos Provinciales de la Administración, en cuyo caso se pagará a éstas el componente en pesos convertibles, y otros casos que excepcionalmente se autoricen.
6. La actividad de venta de productos y servicios de software, con excepción del pago de licencias por la importación.
7. Los programas y proyectos de investigación científico técnica y los servicios científico técnicos, excepto los referidos a soluciones tecnológicas en instalaciones de alto riesgo y en tecnologías limpias, los ensayos y análisis de laboratorio, los servicios de geomática aplicada y las reparaciones, mantenimiento, calibración de instrumentos de equipos especiales y de alta tecnología, en los que se cobra solo el costo material directo en pesos convertibles, y el resto en pesos.
8. Los servicios aduanales a entidades estatales, excepto las empresas transitarías que incurren en gastos en divisas en el extranjero, que cobran en pesos convertibles solo los antes referidos gastos en que incurran.

**Decimotercero:** Los OACE y los CAP a los que se subordinan las entidades que incurren en gastos en pesos convertibles y que no los pueden resarcir mediante sus ventas por establecerse éstas totalmente en pesos por la presente Resolución, deben proceder según lo establecido, para la adopción de las decisiones que en cada caso correspondan.

**Decimocuarto:** Los productos y servicios con destino a las actividades de la Defensa, la Batalla de Ideas y otras que determine el MEP, se les factura en pesos convertibles por las entidades estatales, solo al costo en dicha moneda, incluso los productos y servicios con precios o tarifas máximos aprobados incluyendo cierta utilidad.

**Decimoquinto:** La aplicación de los principios enunciados en esta resolución no pueden esgrimirse, en ningún caso como causa para incumplir el pago de las obligaciones bancarias contraídas por las entidades.

**Decimosexto:** Los dirigentes de las entidades empresariales y de sus órganos u organismos superiores, son responsables de la correcta aplicación y supervisión de lo que por la presente se dispone, así como de establecer los controles internos que garanticen su cumplimiento.

De considerarse que determinada entidad debiera exceptuarse de su aplicación se cumplirá con lo aquí establecido, y a partir de ello, se solicitará fundadamente su revisión al MEP y al MFP.

**Decimoséptimo:** Las Direcciones de Economía y Planificación, y de Finanzas y Precios, subordinadas a los Consejos de la Administración, ejercerán territorialmente el control del cumplimiento de lo que por la presente se regula.

**Decimoctavo:** La presente Resolución entrará en vigor a partir del primero de febrero de 2005.

Las Cadenas de Tiendas de Recaudación de Divisas que lo requieran, concluirán en febrero la instrumentación de las medidas que les permitan efectuar sus pagos en pesos convertibles estrictamente en el marco de lo que la presente establece.

**Decimonoveno:** Se deroga la Resolución Conjunta No. 1 del MEP-MFP del 24 de febrero del 2004, las Resoluciones Conjuntas MFP-MEP 3 y 4 de fecha 13 de julio del 2004 y la Resolución Conjunta No. 5 de fecha 26 de octubre del 2005 y cuantas disposiciones jurídicas de igual o inferior jerarquía se opongan a lo que por la presente se dispone.

**Vigésimo:** Se delega en el Viceministro del MEP que atiende el Perfeccionamiento Empresarial y en el Viceministro del MFP que atiende la Política de Precios, la facultad de dictar las instrucciones necesarias para el mejor cumplimiento de la presente.

**Comuníquese** esta resolución, mediante entrega de copias de la misma a la Secretaría del Consejo de Ministros, a los Jefes de los Organismos de la Administración Central del Estado, al Presidente del Banco Central de Cuba, al Presidente de la Asamblea Nacional del Poder Popular a los Presidentes de los Consejos de la Administración Provinciales y al del Municipio Especial Isla de la Juventud del Poder Popular, al Fiscal General de la República; al Presidente del Tribunal Supremo Popular, al Jefe de la Aduana General de la República, a los Viceministros, Jefes de Instituciones Adscriptas, Directores y Jefes de Departamentos Independientes de ambos Ministerios, así como a cuantas más personas naturales y jurídicas proceda.

**PUBLÍQUESE** en la Gaceta Oficial de la República de Cuba.

**ARCHÍVENSE** los dos ejemplares originales debidamente firmados uno en la Dirección Jurídica del Ministerio de Finanzas y Precios y el otro en el Departamento Independiente de Asesoría Jurídica y Organización del Ministerio de Economía y Planificación.

Dada en la ciudad de La Habana, a quince de enero de 2005.

**José Luis Rodríguez García Ministro de Economía y Planificación**

**Georgina Barreiro Fajardo Ministra de Finanzas y Precios**

**Ministerio de Finanzas y Precios  
Ministerio de Economía y Planificación**

**Anexo No. 1**

**Resolución Conjunta No.1**

**INDICACIONES PARA LA ELABORACIÓN DE LAS FICHAS DE COSTOS UNITARIOS,  
Y COMPONENTES EN PESOS CONVERTIBLES.**

La ficha de costos que a continuación se explica, se utilizará para calcular el componente en pesos convertibles, y los precios cuando estos se determinen a partir de los costos.

Los datos del encabezamiento se corresponden con el nombre de la empresa, la descripción del producto o servicio, el organismo a que pertenece, la unidad de medida y el código del producto o servicios de que se trata.

Deberá especificarse la capacidad instalada para esta producción del producto, así como las producciones reales obtenidas en los últimos 2 años y el plan que se está previendo para el año planificado. Esta información resulta básica para poder calcular la distribución

de los gastos fijos por unidades de producción y en consecuencia, poder compararla posteriormente con los datos reales que se obtengan del año corriente.

La información de los importes unitarios en pesos cubanos y en pesos convertibles, estrictamente se referirá a la producción y servicios que se comercializa cobrando un componente en pesos convertibles y según lo que le cuesta realmente al productor y esta contabilizado.

Es decir, no puede incluirse gastos para otras producciones o servicios, o las mismas con otros destinos, aunque sean del mismo proceso productivo.

Cuando se adquieran productos en pesos convertibles que posteriormente se pagan por los trabajadores en pesos, se consignará el gasto en pesos convertibles y de los gastos en moneda total se descontarán los ingresos procedentes de los pagos en pesos realizados por los trabajadores.

Los datos a que se refieren las columnas 2, 3 y 4 de la fila referida al Nivel de Producción son la producción real y planificada.

1.) **Materias primas y materiales:** Se suman las filas desde la 1.1 hasta 1.4

1.1) **Materias primas y materiales:** gastos de recursos materiales comprados y producidos empleados en la producción, identificables directamente en los productos y servicios prestados por la empresa. En anexo debe especificarse los gastos de materias primas y materiales fundamentales hasta el 80% como mínimo de este valor.

**Fila 1.1 Combustibles y lubricantes:** Se incluyen todos los gastos de los diferentes combustibles utilizados incluyendo el valor de las tasas de recargo y las mermas y deterioros, según de las normas técnicas establecidas.

**Fila 1.2 Energía Eléctrica:** Se incluye el importe por concepto de energía eléctrica utilizada en la producción, de acuerdo a la tarifa que paga la entidad, dividiendo entre la producción, según de las normas técnicas establecidas

**Fila 1.3 Agua:** Importe por el agua utilizada, de acuerdo a las tarifas vigentes entre la producción, según de las normas técnicas establecidas.

**Fila 2 Gastos de elaboración:** Se consignará la suma de las filas 3+4+ 5+6+7+8.

**Fila 3 Otros gastos directos:** Se precisará de la información el desglose siguiente:

**Fila 3.1 Depreciación:** Se incluirá solamente la depreciación definida según las normas de contabilidad, tanto para los pesos, moneda nacional, como para los pesos convertibles. La depreciación en pesos convertibles se consignará solo en los casos de las

inversiones autorizadas en esta moneda que no hayan sido aún pagadas en divisas y cuyo financiamiento fue adquirido por créditos o que su reposición a corto plazo deba hacerse en esta misma moneda. Los casos que no se ajusten a este concepto deberán ser aprobados por el MEP.

**Fila 3.2 Arrendamiento de Equipos:** Se corresponde con los gastos que por este concepto se incurra de acuerdo a los equipos que participen directamente en la producción o en la prestación del servicio específico.

**Fila 3.3 Ropa y calzado:** Se consignarán los gastos en ambas monedas que corresponden a trabajadores directos de la producción específica.

**Fila 4 Gastos de Fuerza de Trabajo:** Corresponde al importe total de los gastos por este concepto de la suma de las filas 4,1; 4,2; 4,3, 4,4 y 4,5.

**Filas 4.5, 4.2, 4.3 y 4.4:** Se consignan según lo establecido.

**Fila 4.5 Estimulación:** Se incluye el importe de los gastos en estimulación, tanto en pesos, moneda nacional como en pesos convertibles, de acuerdo a los sistemas aprobados y que se planifican pagar por el cumplimiento de la producción y los servicios. Aquellos pagos a los trabajadores condicionados al incremento de la eficiencia, a partir de los incrementos de la productividad o la disminución de los costos no se consideran en la ficha de costos, pues se cubren a partir de la reducción de otros conceptos, que constituye la fuente de financiamiento.

**Fila 5 Gastos indirectos de producción:** Son aquellos que no pueden identificarse con el producto o servicio y que se relacionan de forma indirecta. Se calculan, en pesos cubanos, generalmente a partir de coeficientes máximos aprobados por el MFP. De esta información se puntualizarán los conceptos que a continuación se precisan, cuya sumatoria puede ser inferior al total de la fila 5, pero nunca superior.

**Fila 5.1 Depreciación:** La que se desglosa aquí está vinculada al gasto indirecto, y no se deduce de lo reportado anteriormente como gasto indirecto. Este es un dato informativo, muy importante para determinar los gastos en pesos convertibles.

**Fila 5.2 Mantenimiento y reparación:** Gastos por estos conceptos que participan en el proceso productivo, y no se deducen de lo reportado anteriormente como gastos indirectos. Este es un dato importante para evaluar el comportamiento de los gastos en pesos convertibles.

**Fila 6 Gastos Generales y de Administración:** incluye el importe de los gastos en que se incurre en las actividades de administración de la entidad, así como los gastos en ropa,

calzado y alimento aprobados por el MEP para el total de los trabajadores, que cuando se pagan por el trabajador se debe deducir de estos gastos.

**Fila 7 Gastos de Distribución y Ventas:** Se registran los gastos en que se incurra relacionados con las actividades posteriores a la terminación del proceso productivo para garantizar el almacenamiento, entrega y distribución de la producción terminada.

**Los gastos por concepto de las filas 5, 6 y 7 desglosadas, tanto en pesos convertibles como en pesos, o las suma de ambas monedas, no pueden ser superiores a los determinados según la aplicación del coeficiente de gastos indirectos aprobado por el MFP.**

**Fila 8 Gastos bancarios:** Solo se incluirán los gastos y comisiones bancarias pagadas. El 2% de los débitos en cuenta y el 1% de los pesos convertibles no se considerarán como gastos en pesos convertibles en las fichas de costos, pero si en los Planes de Ingresos y Gastos en Divisas, como otros destinos de la utilidad.

Los pagos del principal e intereses de deudas bancarias en pesos convertibles existentes antes de la vigencia de la presente resolución, o de créditos tomados para inversiones, se cubrirán con la depreciación hasta donde lo permita la tasa establecida; y con la utilidad en esa moneda según el por ciento que se fije. Si es necesario obtener ingresos adicionales para pagar esas deudas, se evaluará puntualmente con el Ministerio de Economía y Planificación.

**Fila 9 Gastos Totales:** Suma de las filas 1+2.

**Fila 10 Margen de utilidad sobre base autorizada:** Se anotará el importe que resulte de la aplicación, según lo establecido por el MFP

**Fila 11** Se determina el precio máximo sumando la fila 9 de moneda total más la fila 10.

**Fila 12 % sobre el total de gastos en divisas:** Se anota el importe que resulte de la aplicación del por ciento utilizado a los gastos en divisas a la fila 9, en moneda convertible. Entre paréntesis se informará el % aplicado.

**Fila 13 Componente en divisas:** Total de Gastos más Margen: Suma de la filas 9 y 12.

**MINISTERIO DE FINANZAS Y PRECIOS**  
**MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN**  
**FICHA PARA PRECIOS Y SU COMPONENTE EN PESOS CONVERTIBLES**

<b>EMPRESA:</b>		<b>CODIGO:</b>	
<b>Organismo:</b>	<b>Plan de Producción:</b>	<b>Capac. Instalada:</b>	
<b>Producto o Servicio:</b>		<b>% utiliz:</b>	
<b>Código Prod. o Serv.:</b>	<b>UM:</b>	<b>Producc. Period. Anterior:</b>	
<b>CONCEPTOS DE GASTOS</b>	<b>Fila</b>	<b>TOTAL UNITARIO</b>	<b>De ello: CUC</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
<b>Materia Prima y Materiales</b>	<b>1</b>		
Materia Prima y materiales fundamentales	1.1		
Combustibles y lubricantes	1.2		
Energía eléctrica	1.3		
Agua	1.4		
<b>Sub total ( Gastos de elaboración)</b>	<b>2</b>		
<b>Otros Gastos directos</b>	<b>3</b>		
Depreciación	3.1		
Arrendamiento de equipos	3.2		
Ropa y calzado ( trabajadores directos)	3.3		
<b>Gastos de fuerza de trabajo</b>	<b>4</b>		
Salarios	4.1		
Vacaciones	4.2		
Impuesto utilización de la Fuerza de trabajo	4.3		
Contribución a la seguridad Social	4.4		
Estimulación en pesos convertibles	4,5		
<b>Gastos indirectos de producción</b>	<b>5</b>		
Depreciación	5.1		
Mantenimiento y reparación	5,2		
<b>Gastos generales y de administración</b>	<b>6</b>		
Combustible y lubricantes	6.1		
Energía eléctrica	6.2		
Depreciación	6.3		
Ropa y Calzado ( trabajadores indirectos )	6.4		
Alimentos	6.5		
Otros	6.6		
<b>Gastos de Distribución y Ventas</b>	<b>7</b>		
Combustible y lubricantes	7.1		
Energía eléctrica	7.2		
Depreciación	7.3		
Ropa y Calzado ( trabajadores. indirectos )	7.4		
Otros	7,5		
<b>Gastos Bancarios</b>	<b>8</b>		
<b>Gastos Totales o Costo de producción</b>	<b>9</b>		
<b>Margen utilidad S/ base autorizada</b>	<b>10</b>		
<b>PRECIO :</b>	<b>11</b>		
<b>% Sobre el gasto en divisas )</b>	<b>12</b>		
<b>COMPONENTE PESOS CONVERTIBLES</b>	<b>13</b>		
Aprobado por	Firma:	Cargo:	Fecha:

**Ministerio de Finanzas y Precios**  
**Ministerio de Economía y Planificación**  
**Resolución Conjunta No 1**  
**Anexo No. 2**

**PRODUCTOS Y SERVICIOS CUYOS PRECIOS O TARIFAS Y COMPONENTES EN  
PESOS CONVERTIBLES, ENTRE ENTIDADES ESTATALES, SE APRUEBAN POR EL  
MFP.**

**Los OACE y CAP deben proponer al MFP otros productos o servicios que deban incluirse en este listado**

- |   |  |
|---|--|
| <b>1.</b> Tarifas Eléctricas.   | <b>10.</b> Productos agropecuarios, cárnicos y de conservas para el Turismo.   |
| <b>2.</b> Precios de los Combustibles y lubricantes.                                | <b>11.</b> Emisión de licencias, patentes y otros documentos.                  |
| <b>3.</b> Tarifas de Suministro de Agua y Alcantarillado.                           | <b>12.</b> Azúcar refino, miel y alcohol                                       |
| <b>4.</b> Cemento.  | <b>13.</b> Protección Física. ( Metodología de Formación de estas tarifas)     |
| <b>5.</b> Madera.   | <b>14.</b> Servicios de Transporte.  |
| <b>6.</b> Materiales de construcción.   | <b>15.</b> Servicios Telefónicos   |
| <b>7.</b> Barras de acero.  | <b>16.</b> Alimentación de trabajadores. (Metodología de Formación de precios) |
| <b>8.</b> Proyectos de la construcción. (Metodología de Formación de estas tarifas) | <b>17.</b> Tasas de margen comercial de las empresas circuladoras.             |
| <b>9.</b> Construcciones. (Metodología de Formación de precios)                     |  |

**Ministerio de Finanzas y Precios**  
**Ministerio de Economía y Planificación**  
**Resolución Conjunta No 1**  
**Anexo No. 3**

**ENTIDADES EXCEPTUADAS DE APLICAR EN SUS VENTAS ESTA RESOLUCIÓN:**

1. CIMEX.
2. CUBALSE.
3. Entidades que integran el Grupo de Administración de Empresas del MINFAR.
4. Agencia de Certificación y Consultoría de Seguridad y Protección (ACERPROT).
5. Empresa de Producciones Varias, PROVARI.
6. Agencia de Protección Contra Incendios, APCI.
7. Agencia Comercializadora Integral de Tecnologías Especializadas Desarrolladas (ACITED).
8. Empresa de Transporte y Aseguramiento del MININT (ETASE).
9. Grupo Empresarial Agropecuario del MININT.
10. Empresa de Producciones Varias, EMPROVA, del Consejo de Estado.
11. Aerocaribbean.
12. Trasval.
13. SEPSA.
14. UP Oficina de Historia.
15. UP Mantenimiento Constructivo.
16. UP Memorial José Martí.
17. UP Museo Nacional de Bellas Artes.
18. UP Oficina del Programa Martiano.
19. UP Oficina de Servicios Especializados y Dir. Integrada de Proyectos, OSEDI.
20. UP Imprenta Alejo Carpentier.
21. Empresa Palacio de las Convenciones.
22. UP Oficina del Historiador de Ciudad de La Habana.
23. Compañía Turística Habaguanex S.A.
24. Agencia de Viajes "San Cristóbal".
25. Empresa Constructora Puerto Carena.
26. Empresa de Restauración de Monumentos.

27. Empresa de Restauración del Malecón de La Habana.
28. Empresa Carpintería Cabildo.
29. Empresa de Seguridad y Protección Baluarte.
30. Centro de Ingeniería Genética y Biotecnología.
31. Centro de Inmunología Molecular.
32. Centro de Inmunoensayo.
33. Centro de Biopreparados.
34. Instituto Finlay.
35. Histoterapia Placentaria.
36. Laboratorio AICA.
37. Laboratorios NOVATEC.
38. Laboratorios LIORAD.

### **Anexo No.3. RESOLUCION No. 21-99 MINISTERIO DE FINANZAS Y PRECIOS**

POR CUANTO: El Decreto Ley No. 139, de fecha 8 de julio de 1993, en su Artículo 1, regula que el Comité Estatal de Precios, actualmente Ministerio de Finanzas y Precios, establecerá las normas y metodologías que regulen la formación, fijación, modificación, publicación y control de los precios y tarifas.

POR CUANTO: Es necesario actualizar y unificar las disposiciones generales vigentes en materia de formación, fijación y modificación de precios y tarifas en moneda nacional, implementando los Lineamientos de Política de Precios aprobados.

POR TANTO: En uso de las facultades que me están conferidas,

#### **RESUELVO:**

Primero: Poner en vigor la “Metodología General para la Formación y Aprobación de Precios y Tarifas en Moneda Nacional”, que consta de 29 páginas y se adjunta a la presente resolución, formando parte integrante de ella.

Segundo: Dado el carácter general de la metodología a que se refiere el apartado anterior, no son objeto de la misma las regulaciones metodológicas específicas para determinado sector o actividad. En los casos que sea necesario adecuarla, modificarla o complementarla, los órganos u organismos correspondientes presentarán a este ministerio sus propuestas debidamente fundamentadas.

Tercero: Este ministerio continuará la descentralización de facultades de aprobación de precios, así como implementará el control del cumplimiento de lo que por la presente se dispone, con la participación de los organismos de la Administración Central del Estado y los consejos de la Administración de las asambleas del Poder Popular. Se prestará especial atención a evitar precios monopólicos y a la adopción por las organizaciones empresariales de las medidas de autocontrol necesarias para el cumplimiento de lo establecido.

Cuarto: Lo dispuesto por la presente se aplicará de acuerdo con un Programa de Trabajo a estos efectos, excepto lo que se precisa que es de aplicación inmediata.

Quinto: A partir de la vigencia de la presente resolución tendrán carácter de máximos los precios mayoristas y tarifas de servicios técnico-productivos en moneda nacional, por lo

que podrán disminuirse si con ello no se incumplen obligaciones con el Presupuesto del Estado.

Sexto: Los jefes de órganos, organismos u organizaciones superiores de dirección empresarial podrán aprobar los precios mayoristas de los bienes intermedios y las tarifas de los servicios técnico-productivos que sólo se produzcan y comercialicen en el país, con carácter interno entre entidades del propio órgano, organismo u organización superior de dirección empresarial, cumpliendo para ello las regulaciones metodológicas de este ministerio.

Séptimo: Las tarifas de servicios técnico-productivos en moneda nacional que no estén aprobadas oficialmente pueden ser acordadas entre las entidades que prestan el servicio y las que lo reciben, conforme a lo que regule este ministerio.

Octavo: Se delega en el viceministro que atiende a la Dirección de Política de Precios a la Población la facultad de aprobar el Programa para la revisión de los precios y tarifas en moneda nacional, así como la de dictar cuantas instrucciones sean necesarias para la implantación de lo que por la presente se establece.

Noveno: El viceministro que atiende a la Dirección de Política de Precios a la Población queda encargado con la distribución de la metodología a que se refiere el apartado Primero de la presente, a los órganos y organismos del Estado.

Décimo: Se derogan las resoluciones No. M-37 de fecha 11 de diciembre de 1980, la M-10 de fecha 13 de marzo de 1981, la No. 201 de fecha 12 de noviembre de 1987, la No. 205 de fecha 26 de noviembre de 1987, la No.190 de fecha 4 de octubre de 1988, la No. 150 de fecha 31 de julio de 1989, la No. 146 de fecha 3 de julio de 1989, la No.51 de fecha 16 de abril de 1990, la No. 112 de fecha primero de julio de 1991, la No.88 de fecha 28 de julio de 1992, la No.118 de fecha de 29 de septiembre de 1992, la No. 119, de fecha 12 de octubre de 1992, la No.13 de fecha 3 de febrero de 1993, la No.22 de fecha 9 de febrero de 1993, la No. 82 de fecha primero de julio de 1993 y la No.128 de fecha 18 de octubre de 1993, todas del extinguido Comité Estatal de Precios, actualmente Ministerio de Finanzas y Precios, conforme con lo establecido legalmente; así como cuantas más disposiciones se opongan a lo que se establece por la presente.

Undécimo : Publíquese en la Gaceta Oficial de la República para general conocimiento y archívese el original en la Dirección Jurídica de este organismo.

Dada en la ciudad de La Habana, a los 11 días del mes de agosto de 1999

Manuel Millares Rodríguez

Ministro

**METODOLOGIA GENERAL PARA LA FORMACION Y APROBACION  
DE PRECIOS Y TARIFAS, EN MONEDA NACIONAL**

**I N D I C E**

**Página**

<b>I.</b>	<b>INTRODUCCION</b>	<b>5</b>
<b>II</b>	<b>DEFINICIONES DE CARÁCTER GENERAL</b>	<b>6</b>
<b>III</b>	<b>METODOS GENERALES PARA LA FORMACIÓN Y APROBACION DE PRECIOS:</b>	<b>8</b>
<b>III.1</b>	<b>PRECIOS MAYORISTAS DE LOS PRODUCTOS IMPORTADOS</b>	<b>8</b>
<b>III.2.</b>	<b>PRECIOS MAYORISTAS DE PRODUCTOS NACIONALES:</b>	<b>10</b>
<b>III.2.1</b>	<b>QUE SE DETERMINAN A PARTIR DE NUESTROS MERCADOS</b>	<b>10</b>
<b>III.2.2</b>	<b>PRECIOS MAYORISTAS FORMADOS POR METODOS DE GASTOS</b>	<b>12</b>
<b>III.3</b>	<b>PARTICULARIDADES DE LAS TARIFAS DE SERVICIOS</b>	<b>18</b>
<b>III.4</b>	<b>METODOS GENERALES PARA LA FORMACION Y APROBACION DE PRECIOS MINORISTAS:</b>	<b>20</b>
<b>III.4.1</b>	<b>PRODUCTOS Y SERVICIOS DE PRIMERA NECESIDAD, SELECCIONADOS DEL MERCADO NORMADO</b>	<b>20</b>
<b>III.4.2</b>	<b>OTROS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE MERCADOS REGULADOS Y DE ACCESO LIMITADO</b>	<b>22</b>
<b>III.4.3</b>	<b>PRODUCTOS Y SERVICIOS CON IMPUESTOS ESPECIALES</b>	<b>24</b>
<b>III.4.4</b>	<b>PRODUCTOS Y SERVICIOS DE MERCADOS LIBERADOS</b>	<b>25</b>
<b>IV</b>	<b>REDONDEO DE PRECIOS</b>	<b>26</b>
<b>V</b>	<b>SOBRE LA PRESENTACION DE LAS PROPUESTAS DE PRECIOS:</b>	<b>27</b>
<b>V.1</b>	<b>HOJAS DE LISTAS DE PRECIOS</b>	<b>27</b>
<b>V.2</b>	<b>INFORME DE FUNDAMENTACION</b>	<b>29</b>

## I - INTRODUCCION:

La presente tiene como objetivos instrumentar la aplicación de los Lineamientos Generales de Política de Precios en moneda nacional, incluyendo los procedimientos metodológicos generales para la formación y aprobación de los precios mayoristas, minoristas, así como las tarifas de servicios técnico- productivos y a la población, unificando a su vez diversas disposiciones vigentes.

Los Lineamientos de Política de Precios en moneda nacional se corresponden con las circunstancias actuales, de acuerdo con lo que establece la Resolución Económica del V Congreso del Partido Comunista de Cuba, donde se expresa:

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

Esta metodología rige también para los precios mayoristas y tarifas que se aplican cobrándose el costo más un determinado tanto por ciento (%) en moneda convertible y el resto en moneda nacional, de acuerdo con los sistemas autorizados de autofinanciamiento en divisas.

Dado su carácter general, no son objeto de la presente las particularidades de actividades que requieren de regulaciones metodológicas específicas como el Sector Comercio (recargos o descuentos comerciales), de la Construcción, Agropecuario, etc.

La aplicación de lo que en la presente se dispone se hará de acuerdo con un Programa establecido a esos efectos, que incluye la revisión de las metodologías específicas existentes y de los precios en moneda nacional actualmente vigentes. De ello, se excluye lo que se define explícitamente que es de aplicación inmediata.

## II.- DEFINICIONES DE CARACTER GENERAL.

Precios mayoristas son los que aplican las empresas productoras, importadoras y comercializadoras mayoristas. Precios minoristas o a la población son los fijados a los bienes para su venta a la población y se hacen extensivos a otros destinos cuando así se determine. En lo adelante se utiliza el término “precios” en su acepción general, incluyendo también a las tarifas de los servicios.

El Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros establece los Lineamientos de Política de Precios y aprueba los precios de una selección de productos y servicios. Para el resto se responsabiliza a este ministerio, ratificándose la vigencia de lo descentralizado con anterioridad a la presente, excepto en los casos que expresamente se determine otra cosa.

Se continuará la descentralización de facultades de aprobación de precios según se creen las condiciones necesarias para ello y se eviten precios monopólicos; esto es, definidos por entidades que prácticamente son las únicas que ofertan el producto o servicio en el mercado en cuestión pudiendo ser innecesariamente incrementados, afectándose a los clientes.

Se entenderá como “descentralización de facultades de aprobación de precios” a la determinación por este ministerio de las mercancías y servicios que corresponde aprobar sus precios por los diferentes órganos, organismos u organizaciones empresariales. Se utiliza el concepto “aprobación” como “fijación y modificación”.

La referida descentralización no libera a este ministerio, ni a los órganos u organismos, de su responsabilidad con el control del cumplimiento de los lineamientos de política de precios establecidos.

La facultad de aprobar determinados precios que sea descentralizada por este ministerio a una entidad dada no es delegable a otra, aunque se le subordine.

No se descentraliza la aprobación de metodologías de formación de precios. Todas serán propuestas a este ministerio, incluyendo los criterios de los principales consumidores, para ser aprobadas antes de su aplicación.

Se fortalecerá la protección de los derechos del consumidor en materia de precios, tanto a las entidades como, en especial, a las personas naturales.

Las organizaciones empresariales son responsables del control del cumplimiento de la disciplina de precios, estableciendo las medidas de control interno necesarias.

Los organismos rectores de cada sector deben velar por el cumplimiento de las metodologías de formación y aprobación de precios que se establezcan para el referido sector por todas las entidades correspondientes al mismo, aunque no le estén directamente subordinadas. Ello no exime de su responsabilidad al órgano u organismo a que se subordinan administrativamente dichas entidades.

Se restringe la formación de precios mayoristas por métodos de gastos, (costos más un tanto por ciento de utilidad), limitándose a los productos y servicios que determine este ministerio, por no ser factible o conveniente formarlos a partir de nuestros mercados.

Los precios en moneda libremente convertible que se tomen como base para la formación de precios mayoristas en moneda nacional se convertirán según la tasa de cambio oficial vigente.

A partir de la vigencia de la presente metodología asumen carácter de máximas las tasas de ingreso neto normadas para la formación de precios, pudiendo aplicarse precios mayoristas en moneda nacional inferiores a los aprobados, a decisión de las empresas o las organizaciones superiores de dirección de estas.

Este ministerio podrá determinar excepciones en la aplicación de la presente, mediante disposiciones jurídicas al efecto.

En los casos de producciones rentables en divisas para el país que el precio formado bajo las regulaciones de la presente no cubra todos los costos en moneda nacional dada la tasa oficial de cambio vigente, se examinará con este ministerio la aplicación del tratamiento financiero correspondiente.

### III.- METODOS GENERALES PARA LA FORMACION Y APROBACION DE PRECIOS.

#### III.1- PRECIOS MAYORISTAS DE PRODUCTOS IMPORTADOS.

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

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

- a) El precio externo real del producto según condición de compra acordada, en correspondencia con los INCOTERMS establecidos, expresados en moneda nacional por la tasa oficial de cambio diaria establecida por el Banco Central de Cuba en el momento de la declaración de la mercancía en la aduana (reporte de contratación). Se considerará como precio externo real el registrado en la factura del proveedor extranjero u otro documento contractual que refleje el precio de adquisición.

- b) Los gastos de la transportación aérea o marítima y las primas de seguro internacional, cuando no hayan sido incluidos en el precio externo o acordados otros términos.
- c) Los aranceles de aduana y otros gastos asociados a la actividad comercial que no están incluidos en la tasa de recargo del importador y corresponda incluir en el costo de la mercancía, según esté dispuesto por este ministerio.

Los productos importados de precios no estabilizados que previo a su comercialización por el importador sean objeto de almacenamiento formarán sus precios de acuerdo con lo antes referido, tomando en cuenta el método de valoración de inventarios establecido.

Sobre los gastos financieros por conceptos de créditos externos que casuísticamente corresponda asumir por el comprador, se acordará con este su tratamiento, previa autorización del organismo a que se subordine la entidad importadora.

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

La referida tasa, que determina los ingresos brutos del importador oficialmente aprobadas, tendrá carácter de máxima pudiendo utilizarse tasas menores, siempre que no se afecten las obligaciones con el Presupuesto del Estado.

Las empresas importadoras estarán obligadas a confeccionar hojas de trabajo que registren la formación del precio mayorista de cada producto comercializado, las que conservarán en expedientes a los fines de inspecciones o auditorías durante el tiempo establecido a esos efectos.

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

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

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

A = Arancel de Aduana

O = Otros gastos

Tri = Tasa de recargo del importador

Para casos específicos este ministerio podrá establecer tratamientos diferentes.

### III.2 PRECIOS MAYORISTAS DE PRODUCTOS NACIONALES:

### III.2.1 QUE SE DETERMINAN A PARTIR DE NUESTROS MERCADOS.

Los siguientes tipos de productos formarán sus precios mayoristas a partir de su inserción en el mercado a que se destinan, excepto cuando den lugar a precios monopólicos que posibiliten ganancias injustificadas:

- A los fondos exportables se les formarán sus precios para valorar la producción a la salida de la empresa productora a partir de los reales de exportación, deduciendo los márgenes comerciales que correspondan.

Donde intervengan empresas comercializadoras, estos precios se determinarán por convenio con estas, decidiéndose por las partes promediar o no posibles diferencias de precios externos, tomando en cuenta la incidencia de la empresa productora en dichas diferencias.

Los que se comercializan con destino al mercado minorista en divisas y otros que este ministerio determine, sus precios mayoristas se determinarán por acuerdo en negociación con los compradores, excepto donde se establezca otro procedimiento. Ello, independientemente de que para autofinanciarse en divisas se cobre parcialmente en moneda convertible, pues el resto hasta conformar el precio se cobra en moneda nacional.

- A los que se comercializan en moneda nacional sustituyendo importaciones, o son similares a los que se exportan o comercializan en el mercado interno en divisas se les formarán sus precios mayoristas por correlación, a partir de los precios de las importaciones que sustituyen, o de sus similares de exportación, o del mercado interno en divisas, según el caso.

Se establecerán diferencias de precios en correspondencia con las posibles diferencias de calidad, rendimiento, durabilidad, etc.

Este ministerio aprueba mediante metodologías específicas los métodos de correlación a utilizar, y determina el órgano, organismo u organización empresarial facultado para aprobar estos precios.

- Los bienes de consumo y servicios destinados a mercados liberados en moneda nacional que este ministerio determine formarán sus precios mayoristas por acuerdo entre el productor y el comercializador, tomando en cuenta los precios minoristas deducidos los impuestos correspondientes, según se regula en el epígrafe III.4.4 de la presente.

Los productos o servicios que se comercialicen indistintamente con diferentes destinos formarán sus precios mayoristas para cada uno, a partir de lo regulado para cada mercado.

A partir de estos principios metodológicos los órganos y organismos organizarán la revisión de sus actuales precios mayoristas en moneda nacional, de acuerdo con el Programa de Trabajo para la implementación de la presente, previendo la presentación a este ministerio de las propuestas de adecuaciones metodológicas que se requiera introducir para su aprobación, antes de ser utilizadas en la formación de precios.

Las entidades facultadas para aprobar precios adoptarán las medidas para actualizarlos con la periodicidad que sea necesaria, y conservarán los documentos que registren los métodos, indicadores o parámetros utilizados.

Sólo de no ser factible o conveniente aplicar alguno de estos métodos se podrá proponer a este ministerio aplicar los de gastos, de acuerdo con lo que se establece en el siguiente epígrafe.

### III.2.2 PRECIOS MAYORISTAS FORMADOS POR METODOS DE GASTOS.

Estos métodos de formación de precios se utilizarán solo en los casos que se autorice por este ministerio, a partir de que se demuestre la inconveniencia de formarlos según nuestros mercados, de acuerdo con el epígrafe anterior.

Existen diferentes métodos de formación de precios que se basan en los costos más un margen de utilidad. Algunos se basan en la distribución de costos conjuntos, otros parten del costo o precio de un surtido "base" para formar los precios de otros, correlacionándose en función de determinados parámetros. Las propuestas de métodos específicos que puedan requerirse se presentarán a este ministerio, ajustándose en todo lo posible a la presente metodología general.

Para la formación de precios los costos unitarios constituyen un elemento esencial, por lo que su adecuada fundamentación resulta una premisa indispensable. Para su correcta formación se requiere una contabilidad que refleje con veracidad los costos, así como adecuados sistemas de registro y cálculo de los costos unitarios.

Estos métodos se basan en la elaboración de Fichas de Costos Base para la formación de precios, siendo una condición imprescindible su actualización periódica, cada vez que cambien las condiciones que le dieron origen.

En los productos elaborados por diferentes establecimientos o empresas la referida Ficha de Costos Base se forma a partir de los costos unitarios depurados como se establece en la presente, de las entidades que se seleccionen para conformar el Costo Medio para la formación de precios.

En dicha selección deberán estar los productores más representativos en cuanto a eficiencia, tecnología y volumen de producción. Su correcta selección es esencial y debe registrarse en el expediente de formación de precios, que se conservará en la entidad autorizada para aprobar los mismos. Los elementos principales de la formación del precio se harán llegar a las empresas productoras cuando no sean estas las que lo formen, para que puedan comparar la Ficha de Costos Base con sus costos unitarios.

#### Ficha de Costos Base para formar precios:

Las Fichas de Costos Base estarán conformadas por la suma de los costos directos e indirectos, gastos generales y de administración, así como los gastos de distribución y venta cuando procedan. En general, la Ficha de Costos Base que se utilice debe incluir las siguientes condiciones y premisas:

- Su cálculo y desagregación se realizará sobre la base de los Lineamientos Generales para la Planificación y Determinación del Costo de Producción vigentes.
- Se elaborará preferentemente a partir de normas de consumo y de trabajo económicamente fundamentadas. En los casos que ello sea imposible, provisionalmente hasta que se elaboren dichas normas, se partirá de los costos reales depurados deduciendo los gastos excesivos en el uso de recursos materiales, humanos y financieros, así como todo gasto que no esté vinculado realmente a la producción de que se trate.
- Se precisará a qué tanto por ciento se asume la utilización de las capacidades, que debe corresponderse con una explotación adecuada. Esto es, deben identificarse los llamados “costos por subactividad” y deducirse de la Ficha de Costos Base para formar precios.

- Se deberá desagregar en anexo las partidas del consumo material del producto o servicio en cuestión, al menos hasta el ochenta por ciento (80%).
- Se debe comparar la Ficha de Costo Base para la formación de precios con las de otros productos análogos desde el punto de vista constructivo, como elemento de referencia y evaluación de la correcta determinación de las mismas.

Debe delimitarse en cada caso qué gastos de distribución y ventas se consideran en la formación de precios mayoristas y cuáles realmente corresponden a un margen comercial, evitando cargarlos por duplicado al cliente, lo que se precisará en el expediente al formarse estos precios.

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

#### Coeficientes de Gastos Indirectos:

Los gastos indirectos, generales y de administración, y de distribución y ventas que como máximo se podrán incluir en las Fichas de Costos Base se calculan a partir de Coeficientes Máximos de Gastos Indirectos para la formación de precios, que se aprueban por este ministerio como norma general. No se refiere a los coeficientes de prorrateo de costos, que puedan utilizarse a fines contables.

El carácter de máximos posibilitará formar precios mayoristas a partir de coeficientes inferiores.

En las actividades que se ejerzan indistintamente por varias entidades se podrá autorizar por este ministerio a que determinen estos coeficientes a una de ellas, o a la entidad superior a la que se subordinan, de manera que se evite la inclusión de gastos indirectos diferentes en actividades similares.

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

El cálculo de dichos coeficientes se realizará a partir del nivel de gastos planificados o presupuestados como gastos indirectos de producción, gastos generales y de administración y como gastos de distribución y ventas, depurándose los gastos por ineficiencias, excesos de capacidad instalada e insuficiente utilización de los recursos.

En los casos que esté descentralizada por este ministerio la aprobación de estos coeficientes, para incrementarlos se requerirá de la aceptación de los consumidores, no procediendo si están motivados por deterioro de la eficiencia. De no llegarse a acuerdos, se presentarán a este ministerio para su decisión.

Para expresar el coeficiente, el valor total de estos gastos se dividirá entre el importe del salario básico de los obreros vinculados directamente a la producción. En casos específicos se podrá autorizar por este ministerio la utilización de otra base para expresar estos coeficientes u otros métodos para considerar estos gastos en la formación de precios.

#### Normativas de Utilidad:

Estos métodos requieren de normativas de utilidad, que se establecerán preferentemente sobre el costo de elaboración, es decir, costo total menos el consumo material, para no posibilitar la obtención de mayores utilidades por sólo utilizar materiales más costosos.

Se fija como Normativa General de Utilidad para formar precios un veinte por ciento (20%) sobre costos de elaboración, como máximo. Donde se autoricen por este ministerio sobre el costo total, se fija como máxima un diez por ciento (10%).

Las tasas de ingreso neto que han regido se sustituirán por las tasas de utilidad cuando se modifiquen los precios, de acuerdo con el programa al efecto. Con ello dejará de aplicarse la indicación actual de excluir de los costos para la formación de precios al Impuesto sobre la Utilización de la Fuerza de Trabajo.

La tasa de utilidad máxima se reducirá al formar los precios de los surtidos de calidades inferiores cuando se correspondan con defectos y no a la utilización de materiales de diferentes calidades y costos.

En los casos que se considere insuficiente la utilidad resultante de aplicar lo que en la presente se establece, se presentarán propuestas a este ministerio, fundamentando:

- a) Nuevo margen de utilidad propuesto.
- b) Volúmenes de producción y costos de producción mercantil del año anterior, actual y proyección.
- c) Costos de elaboración, y de ellos, los salarios.
- d) Total de activos fijos y circulantes de las empresas para las que se está solicitando el cambio de margen máximo de utilidad.
- e) Rendimiento de los activos con la utilidad establecida y con la propuesta.

f) Inversiones en ejecución, previstas y aseguramiento de estas.

g) Otras consideraciones que fundamenten la propuesta.

#### Modificaciones de precios mayoristas por métodos de gastos:

Las modificaciones de los precios formados por métodos de gastos se basan en la Ficha de Costos Base aprobada por el nivel correspondiente.

Las rebajas de precios mayoristas se pueden introducir por el propio productor, aunque no esté facultado para aprobar los precios mayoristas, dado que estos son máximos.

Se efectuarán modificaciones por quién esté facultado, si los precios de los insumos se incrementan por causas totalmente ajenas al productor o disminuyen de forma tal que se reduzca o incremente la normativa de utilidad para la formación de precios de forma permanente, en más de un cincuenta por ciento (50%). Se harán revisiones de las Fichas de Costos Base para deducir del incremento lo que se pueda compensar por mejoras en la eficiencia.

Los consumidores estarán en el derecho de reclamar al nivel superior del productor y en última instancia a este ministerio, cuando tengan elementos que indiquen que los productores no han rebajado sus precios dentro de los seis meses posteriores a haberse incrementado sostenidamente sus utilidades, en más del cincuenta por ciento (50%) sobre lo normado, por rebajas de precios de los insumos u otras causas no imputables a su gestión. Si procediera, se determinará la rebaja con carácter retroactivo.

Los incrementos de precios que no estén motivados exclusivamente por encarecimientos de los insumos no se podrán aprobar por las propias empresas o sus organizaciones superiores de dirección empresarial, aunque estas hubieran sido facultadas para formar precios.

No se incrementarán los precios mayoristas formados por estos métodos para cubrir pérdidas de eficiencia o deficiente gestión del productor. En consecuencia no procederán modificaciones de precios mayoristas por:

- Variaciones coyunturales, no representativas, en los precios de insumos.
- Bajo aprovechamiento de la capacidad instalada.
- Factores que alteren el funcionamiento normal de la empresa productora. Por ejemplo, incumplimientos de los indicadores de eficiencia previstos para nuevas inversiones.

En otros casos que, excepcionalmente, sea imprescindible incrementar precios mayoristas por otros conceptos y estuviera descentralizada la facultad de determinarlos, podrá autorizarlo el órgano u organismo a que pertenece la entidad, a condición de que el incremento de precios se corresponda con los niveles de eficiencia planificados, no se afecte el Presupuesto del Estado y previamente sea aceptado por los principales consumidores. Cuando estos no acepten los incrementos y se cumplan las restantes condiciones se someterá a la decisión de este ministerio.

Las modificaciones de precios, como norma general, se aplican a partir del inicio del año siguiente de su aprobación e información a los implicados para evitar afectaciones en el Plan y Presupuesto del Estado del año corriente.

En los casos que sea necesaria su aplicación inmediata y con ello no se generen inconveniencias de importancia en el Plan y Presupuesto del Estado, se establecerá un período no menor de quince (15) días naturales, a partir de la comunicación a los afectados.

### **III.3 PARTICULARIDADES DE LAS TARIFAS DE SERVICIOS.**

Los servicios se prestan con destino a la población o con carácter técnico- productivo, refiriéndose los últimos a los servicios exclusivos a entidades empresariales o unidades presupuestadas. Las tarifas a la población se aplican a otros consumidores cuando así se determine.

En las tarifas se debe precisar el período que se otorga como garantía, así como lo que incluye el servicio.

Por lo general, en las tarifas no se incluye el valor de los materiales o piezas de repuesto, los que el consumidor debe pagar aparte.

#### Tarifas de Servicios Técnico-Productivos:

Para formarlas se partirá preferentemente, de las tarifas de servicios de nuestros mercados, según se establece en el epígrafe III. 2.1. Dado que en muchos servicios ello no es factible, en su defecto corresponderá aplicar métodos de gastos, de acuerdo con lo que se establece en el epígrafe III.2.2 de este anexo.

Las tarifas se expresarán en la unidad de medida en que se comercializa el servicio. Por ejemplo, unidad de operación, de tiempo, de pedido, etc.

Para las tarifas de servicios técnico-productivos que se formen por métodos de gastos se establece una Normativa de Utilidad máxima del quince por ciento (15%), sobre costos de elaboración y del diez por ciento (10%), cuando se autorice su cálculo sobre el costo total.

En los casos que se considere imprescindible una utilidad superior a la normada en la presente, se presentará por el órgano u organismo correspondiente la propuesta fundamentada para su análisis por este ministerio, como se establece en el epígrafe III.2.2 de este Anexo.

Excepto los casos para los que este ministerio establezca otro tratamiento, las tarifas de servicios técnico-productivos no aprobadas oficialmente serán acordadas entre las entidades que prestan el servicio y las que lo reciben, aplicando métodos de gastos sólo si no es factible a partir de nuestros mercados.

Los clientes están en el derecho de conocer la sustentación de las tarifas, y sus elementos componentes, así como de establecer reclamaciones a los niveles superiores de la entidad prestataria del servicio y, en última instancia, a este ministerio.

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

Las modificaciones de las tarifas de servicios técnico-productivos se ajustarán a lo establecido sobre este tema en el epígrafe III. 2.2 de la presente.

#### Tarifas de Servicios a la Población:

Se rigen por lo que se establece en el siguiente epígrafe con las siguientes particularidades.

La utilidad a considerar en la formación de nuevas tarifas, ya sea para servicios nuevos o modificaciones de los existentes, será a partir de la utilidad contenida en las tarifas de los servicios a la población comparables, en el mismo tipo de mercado en que se prestarán estos servicios.

Para las tarifas que se expresan en los epígrafes siguientes III.4.1, 2 y 3, la Normativa de Utilidad a considerar se mantiene, como hasta el presente, en un veinticinco por ciento (25%) sobre costos de elaboración.

Los casos en que las utilidades resultantes de las tarifas vigentes excedan estas normativas pueden ser objeto de análisis por este ministerio, para determinar su posible captación a través de impuestos.

#### III.4- METODOS GENERALES PARA LA FORMACION Y APROBACION DE PRECIOS MINORISTAS.

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

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

##### III.4.1- PRODUCTOS Y SERVICIOS DE PRIMERA NECESIDAD, SELECCIONADOS DEL MERCADO NORMADO.

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

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

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

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

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

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

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

$P_{\min}$  = Precio minorista

$P_m$  = Precio mayorista

$M_c$  = Márgenes comerciales (recargos o descuentos comerciales)

$I_v$  = Impuesto sobre las ventas o de circulación según proceda.

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

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

Los márgenes comerciales se calcularán de acuerdo con lo que determine este ministerio. Las tarifas a la población de este grupo de servicios se fijan puntualmente y se pueden expresar mediante la siguiente fórmula:

$$T_p = C_s + U + I_s, \text{ donde:}$$

$T_p$  = Tarifa a la población

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

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

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

#### III.4.2-OTROS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE MERCADOS REGULADOS Y DE ACCESO LIMITADO.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

$$P_{\text{ai}} = P_{\text{m}} / (1 - T_{\text{dc}}) = P_{\text{m}} (1 + T_{\text{rc}})$$

$$P_{\min} = \text{Precio minorista.}$$

$$P_{\text{ai}} = \text{Precio antes del impuesto.}$$

Pm = Precio mayorista.

Tdc = Tasa de descuento comercial.

Trc = Tasa de recargo comercial.

Timp = Tasa de impuesto sobre ventas o de circulación, según corresponda.

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

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

$$Tp = (Cs + U) / (1 - Tis), \text{ donde:}$$

Tp = Tarifa a la población.

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

U = Utilidad resultante de aplicar el margen de utilidad.

Tis = Tasa de impuesto sobre los servicios públicos.

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

#### III.4.3- PRODUCTOS Y SERVICIOS CON IMPUESTOS ESPECIALES.

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

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

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

P<sub>min</sub> = Precio minorista.

P<sub>m</sub> = Precio mayorista.

M<sub>c</sub> = Margen comercial.

I<sub>v</sub> = Impuesto sobre las ventas.

le = Impuesto especial a productos.

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

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

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

$T_{pob}$  = Tarifa a la población.

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

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

$I_s$  = Impuesto sobre los servicios públicos.

$I_e$  = Impuesto especial.

#### III.4.4- PRODUCTOS Y SERVICIOS DE MERCADOS LIBERADOS.

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

Los precios mayoristas se determinarán deduciendo del precio minorista los impuestos establecidos y los márgenes comerciales que se acuerden. Además, es necesario reservar un margen para cubrir pérdidas o rebajas por productos de lento movimiento o sin salida por diseños fuera de moda u otras causas, pues estas rebajas no serán financiadas por el Presupuesto.

La utilidad para el productor resultará de la diferencia entre sus costos y el precio mayorista acordado. El productor o importador deberá cubrir sus costos, el comercializador sus gastos y todos obtener utilidades, que no se ajustarán en estos casos a un margen centralmente establecido. Los precios que se establezcan por este método no podrán generar subsidios del Presupuesto del Estado.

Forman parte de este grupo los productos de la industria, incluidos los susceptibles a cambios de moda comercializados en mercados de productos industriales, así como los

servicios que se prestan en estos mercados, donde los precios en moneda nacional se fijan tomando en cuenta la oferta y demanda, así como el tipo de necesidad que satisfacen.

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

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

#### IV - REDONDEO DE PRECIOS.

El redondeo de los precios mayoristas se regulará por quien ostente la facultad de formar precios, con la condición de que por dicha causa no se excedan los rangos máximos admisibles de la utilidad normada para la formación de precios.

El redondeo de los precios minoristas se aplicará como sigue, si con ello no se generan subsidios del Presupuesto del Estado:

- Precios con el último dígito terminado en uno (1) o dos (2):

Se redondean aplicando el precio inmediato inferior que termina en cero (0).

- Precios con el último dígito terminado en ocho (8) o nueve (9):

Se redondean aplicando el precio inmediato superior que termina en cero (0).

- Precios con último dígito terminado en tres (3), cuatro (4), seis (6) o siete (7):

Se redondearán aplicando el precio inmediato terminado en cinco (5).

En consecuencia los precios minoristas serán, como mínimo, de cinco (5) centavos, salvo que expresamente se determine por este ministerio mantener sin redondear los precios inferiores a esa cifra.

#### V - SOBRE LA PRESENTACION DE PROPUESTAS DE PRECIOS.

La formación de precios se debe efectuar con suficiente antelación a la comercialización, especialmente si se requiere de aprobación superior, en cuyo caso se deben proponer al menos con 45 días hábiles de antelación.

Las instancias responsabilizadas con la evaluación de las propuestas realizarán una revisión inicial para verificar si se ajusta a lo establecido, a los efectos de su inmediata devolución si fuera necesario. Se establece un plazo máximo de 30 días hábiles para la aprobación, a partir de que se presente correctamente.

Una vez agotado dicho plazo sin recibirse respuesta, se podrá presentar la solicitud de precio mayorista provisional a la dirección provincial de Finanzas y Precios del consejo de la Administración de las asambleas del Poder Popular correspondiente, la que autorizará e informará a este ministerio.

#### V.1.- HOJAS DE LISTAS DE PRECIOS.

Los precios aprobados por el Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros, el Ministerio de Finanzas y Precios u otro ministerio, así como por los consejos de la Administración de las asambleas del Poder Popular tienen carácter de oficiales, lo que se hará constar en el encabezamiento de las Hojas de Listas de Precios, que se encabezarán como LISTAS OFICIALES DE PRECIOS (o TARIFAS), según el caso. Las organizaciones empresariales emitirán las Listas de Precios (o Tarifas) de los productos o servicios para los que estén facultados, cumpliendo las indicaciones establecidas.

Debe encabezarse la hoja de Lista con información de la entidad que la emite, el número del documento legal mediante el cual se aprobó y su fecha. En el encabezamiento se precisará, en todos los casos, el tipo de precios que contiene (mayoristas de importación o de producción nacional, minoristas, tarifas de servicios a la población o de servicios técnico-productivos) y se relacionarán a continuación las columnas: código del producto o servicio, descripción, unidad de medida y precio o tarifa, como se aprecia en el formato de Hoja de Lista.

En caso de que se refiera a modificaciones, se subdividirá la columna correspondiente a PRECIOS (o TARIFAS), en ANTERIORES y NUEVOS(AS).

Al final de la hoja de lista se escribirán las anotaciones que sean necesarias para su mejor entendimiento, como:

- Si son precios provisionales, precisando el período de vigencia.
- Si se corresponde con alguna forma de distribución o venta específica.

- En el caso de las Tarifas debe contener las “INDICACIONES GENERALES”, que expliquen la forma de aplicarlas, características que delimitan el servicio, materiales y operaciones que incluye y garantías que se otorgan.

El formato de Hoja de Lista para un producto o servicio al que se le modifique el precio será el siguiente, utilizándose la expresión entre paréntesis según proceda:

DENOMINACION DE LA ENTIDAD QUE APRUEBA  
LISTA (OFICIAL, si corresponde) DE PRECIOS (O TARIFAS)  
TIPO DE PRECIO (O TARIFA)

Mercado en que se aplica; (normado, liberado etc.)

Aprobado por Resolución No: \_\_, de fecha \_\_\_\_\_

PRECIO (o TARIFA)

<u>Código</u>	<u>Descripción</u>	<u>UM</u>	<u>ANTERIOR</u>	<u>NUEVO</u>
Xxxxxxx	Producto “A”	uno	x.xx	x.xx

En el caso de un producto o servicio nuevo, se elimina la columna ANTERIOR.

El código a utilizar en dichas listas será el que aplica la entidad.

#### V.2 - INFORME DE FUNDAMENTACION.

Los expedientes de propuestas de precios contendrán una fundamentación que incluirá como mínimo:

- a) Características del o los productos o servicios y sus comparables.
- b) Empresa importadora o productora del producto o que presta el servicio.
- c) Fundamentación del método adoptado para la formación del precio.
- d) Cálculo del precio propuesto y fundamentación de la diferencia con el precio del producto comparable.
- e) En caso de aplicarse métodos de gastos: bases de prorrateo para la distribución de gastos indirectos y tasa de utilidad aplicada.
- f) Volumen a comercializar en un año y sus efectos económicos y fiscales.

- g) Criterios del consumidor o comercializador.
- h) Registro de las fechas en que se presentó el expediente en cada nivel.
- i) Modelos que se establezcan en instrucciones complementarias a la presente.

**Anexo No. 4. RESOLUCIÓN No. 350-2006 MINISTERIO DE FINANZAS Y PRECIOS**

POR CUANTO: Mediante el Acuerdo 3944, de fecha 19 Marzo del 2001, del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros, fueron aprobados, con carácter provisional hasta tanto sea adoptada la nueva legislación sobre la organización de la Administración Central del Estado, el objetivo, las funciones y atribuciones específicas del Ministerio de Finanzas y Precios entre las que se encuentran dirigir, ejecutar y controlar la aplicación de la política financiera del Estado.

POR CUANTO: La Resolución No. 288 de fecha 14 de Octubre de 2004, aprobó financiar mediante transferencia corriente de destino específico, con recursos del Presupuesto Central, la diferencia que se genera en las actividades empresariales cuando se comercializan productos a precios minoristas menos descuento comercial, que resultan inferiores a los precios de empresa y mayoristas

POR CUANTO: Mediante la Resolución No. 243, de fecha 7 de Octubre de 2006, se puso en vigor el precio único de Acopio y derogó por su Resuelvo Undécimo, los subsidios por diferencias de precios que se otorgaban a las Empresas de Acopio para los productos con destino al consumo social, asumiendo el Presupuesto del Estado dichos gastos a través de las entidades presupuestadas, que adquieren estos productos

POR CUANTO: Se hace necesario derogar la Resolución No. 288 de fecha 14 de Octubre de 2004 dictada por la que resuelve con el propósito de actualizar sus procedimientos y hacerlos compatibles con recientes decisiones económicas adoptadas en materia de comercialización y facturación de productos agropecuarios y sus derivados industriales; así como la eliminación a partir del año 2007 de la facturación a precios minoristas menos descuento comercial a las actividades presupuestadas, (consumo social), así como las Instrucciones No. 41, de fecha 28 de julio de 2005, y No. 46, de fecha 3 de julio de 2006, dictadas por el Viceministro que atiende la Dirección General de Presupuesto.

POR CUANTO: Por Acuerdo del Consejo de Estado, adoptado el 20 de junio del 2003, quien resuelve fue designada Ministra de Finanzas y Precios.

POR TANTO: En uso de las facultades que me están conferidas,

**RESUELVO**

Primero: Establecer los productos o familias de productos susceptibles de ser subsidiados por el Presupuesto del Estado cuando su comercialización para el consumo final de la

población a precios minoristas menos descuento comercial, resulte inferior a los precios mayoristas o de cálculo aprobados por este Ministerio, los que aparecen listados en el Anexo No. 1 de esta Resolución, de la cual forma parte y consta de tres (3) páginas.

La incorporación o eliminación de productos o familias de productos al Anexo No. 1 que por la presente Resolución se establece tendrán lugar en lo adelante mediante Instrucción expresa de este Ministerio.

No podrán ser objeto de subsidio por la diferencia entre el precio mayorista o de cálculo que este Ministerio autorice y el precio minorista, productos o familias de productos que no aparezcan relacionados en el Anexo No. 1 de la presente resolución, o en instrucciones posteriores que lo modifiquen, aún y cuando concurran las condiciones que se establecen, en el Resuelvo Segundo de la presente Resolución.

Segundo: Aprobar se financie con cargo al Presupuesto Central, mediante transferencia corriente de destino específico, la diferencia que se genera en las empresas productoras autorizadas a circular sus producciones directamente a la población, o a través del comercio minorista, en lo adelante empresas productoras autorizadas, y las empresas circuladoras mayoristas, cuando comercializan los productos y familias de productos establecidas en el Anexo No. 1 de la presente Resolución, a precios minoristas menos descuento comercial, y estos últimos resultan inferiores a los precios a la salida de las empresas productoras autorizadas y a las empresas circuladoras mayoristas, en lo adelante subsidio por diferencia de precios.

Las empresas de comercio minorista expresamente autorizadas, que adquieran ganado vacuno en pié para su sacrificio, distribución y venta directa a la población, básicamente en las zonas montañosas del país, recibirán el subsidio por la diferencia entre el precio de compra del ganado vacuno en pié y el precio de venta minorista a la población.

Tercero: El subsidio dispuesto en el Resuelvo anterior se aplicará, exclusivamente, a los productos o familias de productos listados en el Anexo No. 1 a la presente que se comercialicen con destino al consumo final de la población directamente o a través del comercio minorista.

Se exceptúa de lo anterior la comercialización de medicamentos, artículos médicos y artículos varios para impedidos físicos para las actividades presupuestadas; así como la comercialización de los productos alimenticios con destino a las empresas municipales de

Gastronomía, que continuarán siendo facturados a precios minoristas menos descuento comercial y pueden ser susceptibles de ser subsidiados por diferencia de precios.

Cuarto: El subsidio dispuesto en el Resuelvo Segundo se solicitará mensualmente por las empresas productoras autorizadas y las empresas circuladoras mayoristas, a las direcciones de Finanzas y Precios de los Consejos de la Administración de las Asambleas Municipales del Poder Popular, en lo adelante DMFP, donde radica su domicilio legal.

La solicitud de financiamiento se formalizará por todas las empresas beneficiarias de este subsidio, atendiendo a lo siguiente:

- a) Presentarán copia del objeto social aprobado en una primera solicitud y, en lo adelante, de las actualizaciones y modificaciones que se produzcan al mismo, tan pronto como éstas sean aprobadas.
- b) Presentarán la documentación que aprueba los precios fijados a la salida de empresas productoras autorizadas y las empresas circuladoras mayoristas y su correspondiente aprobación por este Ministerio.
- c) Presentarán mensualmente, en o antes de los quince días siguientes al cierre de cada mes, el modelo "Solicitud de Subsidio por Diferencia de Precios" que se describe en el Anexo No. 2, el que se adjunta a la presente Resolución, formando parte integrante de ella y, que consta de cuatro (4) páginas.
- d) No se aceptarán las solicitudes que sean presentadas fuera del término establecido en el inciso precedente, en tanto el financiamiento a que se refiere la presente Resolución, prescribe cuando se solicita fuera del período de tiempo fijado como límite.

Como constancia de la venta de mercancías, adjuntarán a las solicitudes del subsidio, como documentación probatoria de las ventas realizadas, una certificación por productos, en la que se relacionen las facturas del período que corresponde. La misma debe estar firmada por el director y el económico de la empresa solicitante, y debe venir acompañada de todas las facturas en ellas contenidas, debidamente firmadas por los compradores de los productos para los que se está solicitando el subsidio. Las DMFP revisarán las facturas contra la certificación presentada, debiendo iniciar y firmar las mismas como constancia de su revisión, devolviéndolas posteriormente a la empresa solicitante.

No se aceptarán facturas que correspondan a períodos anteriores al mes que se informa.

En el caso de las ventas directas a la población se presentará una certificación en la que se relacionen las hojas de depósito bancario que se correspondan con las ventas del período de liquidación del subsidio, firmada por el director y económico de la empresa solicitante y acompañada por el documento fechado, acuñado y firmado que entregan los bancos comerciales como constancia del depósito. No se aceptarán hojas de depósitos de períodos anteriores al mes que se tramita.

Quinto: La DMFP comprobará que los productos para los cuales se solicita el subsidio se corresponden con los relacionados en el Anexo No.1, y efectuará la revisión de los cálculos contenidos en la Solicitud de Subsidio por Diferencia de Precios que presenta la entidad, así como los documentos que la acompañan. Comprobará además los siguientes aspectos:

- a) Correspondencia del objeto social de la empresa solicitante con los productos que se comercializan.
- b) Si la empresa productora está autorizada a vender directamente a la población y a el comercio minorista.
- c) Si las ventas se facturaron a los precios minoristas menos descuentos oficiales y los precios mayoristas y recargos de las empresas solicitantes se corresponden con los aprobados vigentes.
- d) Si se facturó a las entidades que corresponde.

Sexto: A los efectos del cálculo del subsidio por diferencia de precios, las DMFP no aceptarán variaciones del precio mayorista de los productos autorizados a subsidiar, que no cuenten previamente con la aprobación de este Ministerio, de acuerdo con lo establecido en la Metodología General para la Formación y Aprobación de Precios y Tarifas.

Séptimo: Se delega en el Viceministro que atiende a la Dirección General de Presupuesto, la facultad de dictar cuantas instrucciones sean necesarias para el mejor cumplimiento de lo que por la presente se dispone, incluyendo la emisión de las Instrucciones a que se refiere el Resuelvo Segundo de esta Resolución.

Octavo: Se deroga la Resolución No. 288 de 14 de Octubre de 2004 dictada por la que resuelve, y las Instrucciones No. 41 de fecha 28 de julio 2005, y No. 16 de fecha 3 de julio de 2006, ambas de este Ministerio.

Noveno: La presente Resolución entra en vigor a partir del lro. de Enero de 2007.

NOTIFIQUESE A todos los jefes de órganos y organismos del Estado, a los directores provinciales y municipales de Finanzas y Precios, a las direcciones generales de Presupuesto, Tesorería y Precios de este Ministerio.

COMUNIQUESE: A la Secretaría de Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros, a la Dirección de Organización y Metodología, a la Empresa Gráfica de Finanzas y Precios, y archívese el original en la Dirección Jurídica de este Ministerio.

Dada en la ciudad de La Habana, a los 28 días del mes de diciembre de 2006

Georgina Barreiro Fajardo

Ministra

**Productos susceptibles de ser subsidiados por diferencia de precios.**

1.- **Productos Alimenticios** (cuando se vendan con destino al consumo final de la población directamente o mediante el comercio minorista y a las empresas municipales).

Carne fresca y Congelada de res

Masa Cárnica

Croqueta

Masa de Croqueta

Picadillo de Res

Picadillo Extendido

Carne fresca y Congelada de ave.

Leche fresca

Lecha fluida

Leche en polvo

Leche condensada

Leche evaporada

Yogurt Natural

Pescados

Pastas Alimenticias

Azúcar

Granos

Aceite vegetal refinado

Compotas

Pan

Arroz

Galletas de Sal

Galletas de Soda

Productos agrícolas frescos (hortalizas, viandas, frutas y vegetales)

2.- **Productos Industriales** (cuando se vendan con destino al consumo final de la población mediante el comercio minorista).

Artículos de Canastilla

Jabón

Uniformes y Calzados escolares

Tela antiséptica asignada a casos especiales

Ropa y Calzado Zafra Azucarera.

3.- **Combustible** Doméstico:(cuando se vendan con destino al consumo final de la población mediante el comercio minorista).

Gas Licuado

Gas Manufacturado

Kerosene

Alcohol

Carbón Vegetal

4.- **Medicamentos** (cuando se vendan al consumo final de la población mediante el comercio minorista y a las actividades presupuestada).

5- **Artículos Médicos:** (cuando se vendan al consumo final de la población mediante el comercio minorista y a las actividades presupuestadas)

Prótesis

Ortesis

Calzado Ortopédico

Aparatos Auditivos, accesorios, y piezas

Artículos de óptica

Sillón de ruedas

6.-**Artículos varios para impedidos físicos** (cuando se vendan con destino al consumo final de la población mediante el comercio minorista y a las actividades presupuestadas).

7.-**Materiales de Construcción.** (fondos mercantiles) (cuando se vendan con destino al consumo final de la población mediante el comercio minorista.

8- **Confecciones Fúnebres Coronas** de \$30.00 (solo Ciudad de la Habana cuando se vendan con destino al consumo final de la población mediante el comercio minorista.)

9- **Frascos de Cristal recuperables**( cuando se compra con destino al consumo a la población mediante el comercio minorista)

**MINISTERIO DE FINANZAS Y PRECIOS**

**RESOLUCIÓN No. 350-2006**

**ANEXO No. 2**

**Página 1 de 4**

MINISTERIO DE FINANZAS Y PRECIOS		EMPRESA:		CODIGO:		
SOLICITUD DE SUBSIDIO POR DIFERENCIA DE PRECIOS		ORGANO U ORGANISMO:		CODIGO:	SOLICITUD No.	
		PROVINCIA:		CODIGO:	ORIGINAL Y COPIA EN PESOS Y CENTAVOS	
MERCANCIAS (DESCRIPCION A NIVEL DE SURTIDOS)	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD VENDIDA A PRECIOS POBLACION	*PRECIO MAYORISTA	*PVP MENOS DESCUENTO COMERCIAL	DIFERENCIA DE PRECIOS	SUBSIDIO QUE SE SOLICITA
CODIGO (1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
					(4-5)	(3x6)

PERIODO QUE SE LIQUIDA _____ FACTURAS Nos. _____ _____ HOJAS DE DEPOSITOS Nos. _____		PARA USO DE DFP MCPAL REVISADO Y AUTORIZADO EL PAGO:	
CERTIFICAMOS QUE LOS DATOS ANTERIORES COINCIDEN CON LOS REGISTROS Y LISTAS OFICIALES DE PRECIOS		CUÑO Y FIRMA <span style="float: right;">D M A</span>	
HECHO POR: _____ _____ Nombre y Firma _____ Cargo	APROBADO: _____ _____ Nombre y Firma _____ Cargo	PARA USO DEL BNC VERIFICADO POR : _____ CUÑO Y FIRMA <span style="float: right;">D M A</span>	

**MINISTERIO DE FINANZAS Y PRECIOS**

**RESOLUCIÓN No. 350-2006**

**ANEXO No. 2**

**Página 2 de 4**

**Modelo: Solicitud de Subsidio por Diferencia de Precios**

Empresas productoras autorizadas a vender directamente a la población

Empresas productoras autorizadas a vender directamente al comercio minorista

Empresas Circuladoras Mayoristas

**Objetivo:** Solicitar el subsidio con cargo al Presupuesto Central, mediante transferencia corriente de destino específico, la diferencia negativa que se genera si las empresas productoras, autorizadas a realizar ventas minoristas directamente a la población y al comercio minorista, y las empresas circuladoras mayoristas cuando comercializan los productos y familias de productos establecidas en el Anexo I de la presente, a precio minoristas menos descuento comercial, y estos últimos resultan inferiores a los precios a la salida de las empresas productoras autorizadas y a las empresas circuladoras mayoristas.

Asimismo, autorizar, cuando proceda, por parte de la Dirección de Finanzas y Precios del Consejo de la Administración de la Asamblea Municipal del Poder Popular correspondiente, el pago de este subsidio.

**Ejemplares: Se confeccionará en tres ejemplares con la siguiente distribución:**

Original: Dirección de Finanzas y Precios del Consejo de la Administración de la Asamblea Municipal del Poder Popular, correspondiente la cual una vez revisado lo entregará a la empresa que solicita el subsidio para que lo presente al cobro en la sucursal bancaria que le corresponda

Copias: Empresa que lo emite y DMFP que autorizó.

Anotaciones en el Modelo

Encabezamiento

**Empresa:** Nombre de la empresa y código.

**MINISTERIO DE FINANZAS Y PRECIOS**

**RESOLUCIÓN No. 350-2006**

**ANEXO No. 2**

**Página 3 de 4**

Órgano u Organismo: Órgano u Organismo del Estado al que se subordine la empresa y código.

Solicitud No: Se consignará el número que le corresponde a la solicitud según el consecutivo de la empresa solicitante.

Provincia: Provincia donde está ubicada la empresa y código.

**b) Cuerpo del modelo**

Columna No. 1 Mercancías.

Se detallarán los productos o familias de productos a las que se les ha autorizado el subsidio por diferencia de precios, según el Anexo 1 de la presente resolución.

Columna No. 2 Unidad de medida.

Unidad de medida del producto.

Columna No. 3 Cantidad vendida a precios minoristas

Se anotará la cantidad, según la unidad de medida, de mercancías vendidas en el período que se liquida.

Columna No. 4 Precio mayorista

Se anotará el precio a la salida de las empresas productoras autorizadas y las empresas circuladoras mayoristas, que corresponde a cada producto.

Columna No. 5 Precio minorista menos descuentos comerciales.

En esta columna se anotará por cada producto el precio minorista después de deducidos los descuentos comerciales.

**MINISTERIO DE FINANZAS Y PRECIOS**

**RESOLUCIÓN No. 350-2006**

**ANEXO No. 2**

Columna No. 6 Subsidio que se solicita

Diferencia que se produce entre el precio mayorista menos el precio de venta a la población.

Columna No. 7 Subsidio que se solicita

Resultado de multiplicar por cada producto que se relaciona en la columna 1, la columna 3 por la columna 6.

c) Pie del modelo.

El pie del modelo está dividido en dos secciones y cada una en dos partes.

Sección 1

1ra. Parte:

- Período que cubre la solicitud.
- Números de las facturas que amparan los productos que se relacionan en la columna 1 y hojas de depósitos, según el caso, adjuntas al documento con la certificación correspondiente.

2da. Parte:

Corresponde a la empresa. Fecha de la solicitud; nombre, firma y cargo de la persona que lo confecciona y nombre, firma y cargo de la persona que lo aprueba.

El cargo del nivel de aprobación debe corresponde al director de la Empresa. Fecha de solicitud.

Sección 2

1ra. Parte.

Para uso de la Dirección de Finanzas y Precios del Consejo de la Administración de la Asamblea Municipal del Poder Popular, se consignará el nombre y la firma de la persona autorizada, la fecha y cuño de la entidad.

2da Parte

Para uso de la sucursal bancaria donde opera la entidad beneficiada. Se consignará la firma de la persona autorizada, la fecha y cuño de la entidad.

**Anexo 5.** Ficha de costo país.

<b>FICHA DE COSTO PAÍS</b>	<b>Fila</b>	<b>GASTOS REALES O PREVISTOS</b>	
		<b>Pesos Cubanos</b>	<b>De ello: CUC</b>
<b>CONCEPTOS DE GASTOS</b>			
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
<b>Materias Primas y Materiales</b>	<b>1</b>		
<b>Materia Prima y materiales fundamentales</b>	<b>1.1</b>		
<b>Combustibles y lubricantes</b>	<b>1.2</b>		
<b>Energía eléctrica</b>	<b>1.3</b>		
<b>Agua</b>	<b>1.4</b>		
<b>Sub Total ( Gastos de Elaboración)</b>	<b>2</b>		
<b>Otros Gastos Directos</b>	<b>3</b>		
<b>Depreciación</b>	<b>3.1</b>		
<b>Arrendamiento de equipos</b>	<b>3.2</b>		
<b>Ropa y calzado ( trabajadores directos)</b>	<b>3.3</b>		
<b>Gastos de Fuerza de Trabajo</b>	<b>4</b>		
<b>Salarios</b>	<b>4.1</b>		
<b>Vacaciones</b>	<b>4.2</b>		
<b>Impuesto Utilización de la Fuerza de trabajo</b>	<b>4.3</b>		
<b>Contribución a la Seguridad Social</b>	<b>4.4</b>		
<b>Estimulación en CUC</b>	<b>4,5</b>		
<b>Gastos Indirectos de Producción</b>	<b>5</b>		
<b>Depreciación</b>	<b>5.1</b>		
<b>Mantenimiento y reparación</b>	<b>5,2</b>		
<b>Gastos Generales y de Administración</b>	<b>6</b>		
<b>Combustible y lubricantes</b>	<b>6.1</b>		
<b>Energía eléctrica</b>	<b>6.2</b>		
<b>Depreciación</b>	<b>6.3</b>		
<b>Ropa y Calzado ( trabajadores indirectos )</b>	<b>6.4</b>		
<b>Alimentos</b>	<b>6.5</b>		
<b>Otros</b>	<b>6.6</b>		
<b>Gastos de Distribución y Ventas</b>	<b>7</b>		
<b>Combustible y lubricantes</b>	<b>7.1</b>		
<b>Energía eléctrica</b>	<b>7.2</b>		
<b>Depreciación</b>	<b>7.3</b>		
<b>Ropa y Calzado (trabajadores indirectos )</b>	<b>7.4</b>		
<b>Otros</b>	<b>7,5</b>		
<b>Gastos Financieros</b>	<b>8</b>		
<b>Gastos Totales o Costo de Producción</b>	<b>9</b>		



ANEXO7

# **DIRECCION MUNICIPAL DE FINANZAS Y PRECIOS**

## **SANCTI SPIRITUS**



### **INFORME DE INSPECCION ESTATAL DE PRECIOS MAYORISTA DE ACOPIOS DE LAS TARIFAS DE SERVICIOS TECNICO, PRODUCTIVOS, RECARGOS Y DESCUENTOS COMERCIALES**

ENTIDAD: EMPRESA PROVINCIAL CONFECCIONES CUMBRE S.S

CODIGO: 107.0.11078

FECHA: 15 DE MARZO 2012

SUBORDINACIÓN: NACIONAL

# **DIRECCIÓN MUNICIPAL DE FINANZAS Y PRECIOS SANCTI SPÍRITUS**

## **ORDEN DE INSPECCIÓN ESTATAL**

Sancti Spiritus, 5 de Marzo del 2012.  
“Año 53 de la Revolución”

Cro: Juan Luis cruz Soto.  
Director

Compañero.

Conforme a lo establecido en el Decreto 100 del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros aprobado el 28 de Enero de 1982 del Ministerio de Finanzas y Precios, como órgano rector de la actividad de precios y las tarifas técnicas productivas, facultado para ejercer el control y la inspección estatal, ha decidido realizar la inspección en esa entidad a partir de la fecha arriba indicada.

A este efecto, se han designado para ejecutarla a los inspectores siguientes:

Mirna Rita león Almaguer  
Manuel Valdivia Noa  
Leonel Rodríguez Guerra

Agradeciendo se brinden las facilidades y cooperación necesaria para el optimo desempeño de sus funciones.

Julián Jiménez Barrera  
Director Municipal de Finanzas y Precios  
Poder Popular Municipal Sancti Spíritus

## **ACTA DE INICIO DE INSPECCION**

A las 9.00AM del día 5 de Marzo del 2012, se reúnen en la Empresa Provincial Confecciones Cumbre , sito en calle San Vicente S/N Final, los siguientes compañeros:.

### **Participaron**

#### **Por la Dirección Municipal de Finanzas y Precios:**

<b>Nombre y apellidos</b>	<b>Cargo</b>
Mirna Rita León Almaguer	Inspectora mayorista
Manuel Valdivia Noa	Inspector mayorista
<b>Leonel Rodríguez Guerra</b>	<b>Inspector mayorista</b>
<b>Juan García Chang</b>	<b>Sub-Director de Finanzas</b>

#### **Por la Entidad inspeccionada:**

<b>Nombre y apellidos</b>	<b>Cargo</b>
Juan Luis cruz Soto	Director
Omar González Furgel	Director Comercial
Klency guerra Valdivia	Esp. en Gestión Económica

Con el objetivo de dar a conocer el inicio de la Inspección mayorista que se llevará a cabo en dicho establecimiento, así como su carácter, sus objetivos fundamentales y la necesidad de acuerdo a lo establecido en el Decreto No. 100 del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros se faciliten todos los documentos, comprobaciones y cuantas gestiones sean necesarias para el buen desarrollo de esta actividad.

Para que así conste, firman la presente:

#### **Por la Dirección Municipal De Finanzas y Precios:**

Leonel Rodríguez Guerra

Sub- Director de Precio

Firma: \_\_\_\_\_

#### **Por la entidad Inspeccionada:**

Juan Luis cruz Soto

Director

Firma: \_\_\_\_\_

## **I.- DATOS DE LA ENTIDAD INSPECCIONADA**

Nombre: Empresa Provincial Confecciones Cumbre  
Código: 107.0.11078  
Subordinación: Nacional  
Dirección: calle San Vicente S/N Final.  
Teléfono: 328009 y 329580  
Jefe Máximo de la Empresa: Juan Luis cruz Soto

**Actividad económica fundamental:** \* Producir y Comercializar de forma Mayorista confecciones de todo tipo en moneda nacional (CUP) y Divisa.

- Ofrecer servicios de diseño en MN.
- Ofrecer servicios de modelaje a las entidades de la Unión de Confecciones Textiles en MN y a otras entidades en MN y Divisa.
- Ofrecer servicios de posventa a sus producciones en MN y Divisa.
- Comercializar de forma mayorista los desechos de materias primas y materiales recuperables y productos ociosos y de lento movimiento en MN.
- Ofrecer servicios de transportación de carga en MN..
- Brindar servicios de alimentación a sus trabajadores en MN.

**Entre los principales servicios que la entidad presta** Producir y Comercializar de forma Mayorista confecciones de todo tipo en moneda nacional (CUP) y Divisa. Ofrecer servicios de modelaje a las entidades de la Unión de Confecciones Textiles en MN y a otras entidades en MN y Divisa.

### **Estructura organizativa de la Entidad**

Dirección Empresa  
5 UEB, las cuales relacionamos a continuación:  
1-U:B-101 Bernardo Arias Castillo S:S  
2-U:B-102 Carlos Simón.Cabaiguán.  
3-U:B-103 Fe del Valle en Guayo  
4-U:B-104 Quince de septiembre en Meneses.  
5-U:B-105.Yamil Duménigo.Trinidad.  
Almacén Central. Cabaiguán.

Esta entidad no ha sido objeto de inspección de precios mayorista por la Dirección Municipal de Finanzas y Precios en los dos últimos años..

La unidad recibe control y supervisión en la actividad de precios por el organismo superior ,así como el asesoramiento mediante documentos consultas y otros.

## Análisis del resultado de los indicadores económicos

INDICADORES	UM	Real 4to TRIM /10	Real 4to TRIM/11	%
Valor producción mercantil	MP	964.1	1143.7	118.6
Costo de la Prod. Mercantil	MP	769.1	986.4	102.3
Rentabilidad / Costo	MP	195.0	157.3	80.6
Rentabilidad	%	25.3	15.9	62.8

### **Comentario**

Como se puede apreciar en la tabla anterior el valor de la producción mercantil crece con relación al año anterior en un 18.6 %, que representa un valor de 179.6 MP, el costo de la producción mercantil crece en un 2.3 %, que representa un valor de 217.3 Mp, esta Situación ha motivado que aunque la empresa en este período presenta una situación favorable, la rentabilidad tenga un decrecimiento del 37.7 %, que representa un valor de 9.4 MP, por tal motivo el por ciento (%) de rentabilidad se comportó al 62.8 %.

## II - INTRODUCCIÓN

Al amparo del Decreto No. 100/82 del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros y de acuerdo a lo establecido en el Reglamento de Inspección de Precios y Tarifas del Ministerio de Finanzas y Precios, puesto en vigor por la Resolución No. 141/83 se procedió a realizar la inspección de carácter ordinario a la Empresa Provincial Confecciones Cumbre SANCTI SPIRITRUS , por estar concebido en el programa nacional de inspección correspondiente al 1er trimestre del año 2012, teniendo como objetivo fundamental verificar la correcta aplicación y Formación de los precios, de acuerdo a la lista oficial de precios y otros documentos legales que norman la política de precios.

### Participaron

Por la Dirección Municipal de Finanzas y Precios:

#### **Nombre y apellidos**

Mirna Rita León Almaguer  
Manuel Valdivia Noa  
Leonel Rodríguez Guerra

#### **Cargo**

Inspectora mayorista  
Inspector mayorista  
Inspector mayorista

Por la entidad inspeccionada

#### **Nombre y apellidos**

Juan Luis cruz Soto  
Omar González Furgel  
Klency guerra Valdivia  
Mabel Quirós Mújica  
Félix Manuel Vega Quesada  
Kazuat Azucena Ajmedauno  
Mindrey Toledo Ferrer

#### **Cargo:**

Director  
Director Comercial  
Esp. en Gestión Económica  
J. de Almacén  
Dependiente de almacén.  
económica.  
Dependiente de Almacén de Víveres.

La inspección se inicio el 05/03/2012 y concluyó el día 15/03/2012

Durante la inspección realizada fueron objeto de revisión un total de 138 documentos que representan el 89.7 % del total, desglosado de la siguiente forma: 31 Facturas 14 contratos, Fichas de Precios 7, transferencias de las unidades para el almacén central 30, salidas de almacén para el comedor 5, transferencias del comedor 39 y tarjeta de estiba del almacén central 12. encontrándose deficiencias en 32, de ellas , que representa el 23.2 % del total revisado.

La empresa inspeccionada no cuenta con facultades para formar, fijar y/o modificar precios de sus producciones con destino a la venta esta actividad es competencia del Organismo Superior.

El estado de la contabilidad según control interno fue **CON CONTROL**.

**Sus principales clientes son:**

MINFAR, Salud, Educación Mincín, Minaz Minagri, Servicios Comunales EMPROVAS y Empresa Materiales de la Construcción.

Documentos legales que amparan los precios:

Resolución Conjunto No.1 del 2005 del MEP Y MFP.

Resolución No.21 del 99 .Metodología General para la Formación y/o Modificación de Precios y Tarifas.

Listas Oficiales de Precios Aprobadas por el órgano Superior.

La inspección realizada abarcó el 4to trimestre del año 2011.

**Por la Dirección Municipal de Fianzas y Precios**

Leonel Rodríguez Guerra

Sub-Director De Precio

Firma:\_\_\_\_\_

**Por la entidad Inspeccionada**

Juan Luis cruz Soto

Director

Firma:\_\_\_\_\_

### **III- CONCLUSIONES**

La inspección realizada a la entidad consistió en verificar la correcta aplicación de lo establecido en política de precios para las mercancías que vende a diferentes clientes, así como la formación de precios mayoristas y contratos económicos y otros documentos establecidos en el SNC, donde se pudo comprobar que existen algunas deficiencias, las cuales relacionamos a continuación:

Durante el transcurso de la inspección se detectó en la confección de la Ficha de Precios del producto Blusón de Enfermera con el código 4032040151 , que el anexo del desglose del gasto material se consideró erróneamente un precio de 0.25 ctvos el litro de combustible y lo correcto es utilizar el precio actualizado que en esos momentos tenía este producto que era de 0.99 ctvos el litro. Esta deficiencia no trajo consigo afectaciones económicas porque existe un mecanismo aplicado que estas se revisen en la Unión y posteriormente considerando elementos de otras provincias se toma una media a nivel nacional, esta se analiza por los especialista de esta actividad y posteriormente se envía la aprobación del precio del producto de todas las entidades en el País que se subordinan a este Ministerio, este a su vez de existir errores en las fichas las erradica antes de emitir el documento oficial que aprueba el precio.

También existen errores en las transferencias de mercancías de las unidades municipales al almacén central de la Empresa, las mismas detallamos a continuación:

#### **UB-101.SANCTI-SPIRITUS.**

**En esta unidad se comprobó que no se especifica correctamente en el documento el código del producto, descripción, precio, importe y cuño. Ejemplo:**

**\*-Trasferencia No.37,36, 31, 33, 31-A, ambas correspondientes al 4to trimestre del año 2011.**

#### **UB-102.CABAIGUAN..**

**En esta unidad se comprobó que algunas transferencias carecen del código y cuño. Ejemplo:**

**\* Transferencia No 47, 52 y 53.**

#### **UB-103.GUAYO.**

**En esta unidad se comprobó que algunas transferencias carecen del cuño y importe total Ejemplo:**

**\* Transferencia No.13,14, 15, 16 y 19.**

#### **UB-104. MENESES**

**En esta unidad se comprobó que algunas transferencias carecen del cuño y importe total Ejemplo:**

**\* Transferencia No.18,25, 26, 27 y 28.**

#### **UB-105. TRINIDAD.**

**En esta unidad se comprobó que algunas transferencias carecen del código, precio oficial,**

**Importe total, cuño y utilizaron en sustitución del modelo oficial un documento manuscrito en una hoja de papel corriente. Ejemplo:**

- Transferencia No.27, 29, 30, 31 33, 34, y 40.

Además existen errores en la confección de los contratos fundamentalmente en el cálculo de los anexos, los cuales detallamos a continuación:

...

**Ejemplos :** Contrato No.01 (Universal S:S)  
Contrato No.03 (EPASE S:S)  
Contrato No.04 (U:M No.7914 S.S)  
Contrato No.11 (UM 1681 de Ciego de Avila)  
Contrato No.014 (Dirección Provincial de servicios Comunes S.S)

**ALMACEN CENTRAL.**

En esta unidad sólo se pudo comprobar que algunos documento (Informes de recepción ) carecen del cuño.

Finalmente debemos significar que la venta de cabezales (forros) de asiento a la entidad (ENSA) S.S pactado según contrato de fecha 10/02/08 con vigencia de un año a partir de su firma., donde el anexo No 1 carecía de precio del producto y ambas partes tenían la obligatoriedad de cumplir lo establecido en el contrato..en el mismo no se plasmó el precio aprobado para este producto.

Teniendo en cuentas que las deficiencias señaladas no se consideran graves dentro del reglamento del Control Interno se otorga una calificación de **REGULAR**.

#### IV- CONTRAVENCIONES

Como consecuencia de las violaciones de Precios señaladas en las conclusiones del informe se ha incurrido en las siguientes **Contravenciones**:

##### **Se Violó la Instrucción No.3 ,Artículo 9 del Decreto 227 inciso a)**

No anote ,ordene no anotar o permita que no se especifique correctamente en una factura o documento equivalente el código, la descripción , la unidad de medida , el precio de un producto o servicio ,de acuerdo con lo establecido ; 10 pesos y la obligación de aplicar correctamente las especificaciones, siendo responsables de esta violación los compañeros (as) siguientes:

**Nombre (s) y Apellidos**

**Cargo**

_____	_____
_____	_____
_____	_____

#### V. PLAN DE MEDIDAS

1. Confeccionar la ficha de costo teniendo en cuenta los precios de las materias primas aprobados oficialmente .

Responsable. \_\_\_\_\_

Fecha de cumplimiento: \_\_\_\_\_.

- 2-Confeccionar correctamente todos los documentos primarios como establece el SNC.

Responsable: \_\_\_\_\_

Fecha de cumplimiento: \_\_\_\_\_

- 3-Confeccionar correctamente los contratos con clientes y proveedores como está establecido en La legislación vigente.

Responsable. \_\_\_\_\_

Fecha de cumplimiento: \_\_\_\_\_.

- 4-Informar el cumplimiento del plan de medidas a la Dirección Municipal de Finanzas y Precios en original y copia.

**Responsable** Juan Luis Cruz Soto

**Fecha de cumplimiento:** 7 días naturales posteriores al cumplimiento de la última medida

Se recuerda a la empresa que se debe informar el cumplimiento del plan de medida a los 7 días naturales posteriores al cumplimiento de la fecha de la última medida, de lo contrario se viola lo establecido en el Decreto No.227 / 97 en su Capítulo II, artículo 2, inciso p que expresa: No aplique, permita u ordene no aplicar las medidas impuestas por la autoridad facultada para subsanar los resultados nocivos, que se hubiesen originados como consecuencia de la contravención ; \$100.00 y el cumplimiento de la misma.

Se recordó además a la Empresa que tiene 10 días naturales para efectuar la impugnación de dicho informe en caso de no estar de acuerdo con el mismo, este se hará mediante escrito fundamentado a la Dirección Municipal de Finanzas y Precios

Leonel Rodríguez Guerra

Julián Jiménez Barrera

Sub-Director de Precio

Director de Finanzas Municipal

Firma\_\_\_\_\_

Firma\_\_\_\_\_

**ACTA DE CONCLUSIONES DE LA INSPECCION**

A las \_\_\_\_\_ del día \_\_\_\_\_ del mes \_\_\_\_\_ del 2012, se reúnen en la Empresa \_\_\_\_\_ Sancti Spíritus, los compañeros que a continuación se relacionan, con el objetivo de efectuar la reunión de conclusiones de la inspección ejecutada a la empresa.

**POR LA DIRECCION MUNICIPAL DE FINANZAS Y PRECIOS.**

Nombre y Apellidos	Cargo
_____	_____
_____	_____
_____	_____

**POR LA EMPRESA INSPECCIONADA**

Nombre y Apellidos	Cargo
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

La reunión dio comienzo dando lectura al informe, donde se dan a conocer los resultados de la inspección realizada.

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

La empresa dispone de 10 días naturales para efectuar la impugnación de dicho informe, en caso de no estar de acuerdo con el mismo, este se hará mediante escrito fundamentado a la Dirección de Finanzas y Precios. Siendo las \_\_\_\_\_ y no habiendo otro asunto que tratar se da por terminada la reunión, firmándose la presente constancia por:

Confeccionado por:  
Nombre: Leonel Rodríguez Guerras  
Cargo: J Dpto de Insp. Precios May.  
Dirección Municipal de Finanzas

Aprobado por:  
Nombre: Juan Luis cruz Soto  
Cargo: Director  
Empresa::Confecciones Cumbre. S:S

Firma: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

**1-Entidades productoras, de servicios productivos, de proyectos o constructoras**

<b>INDICADORES SOBRE EL CONTROL INTERNO EN MATERIAS DE PRECIOS</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>NP</b>
1.1 Se domina o disponen de los documentos que norman la formación de los precios o tarifas que tienen la facultad de aprobar ( Si no aproaban precios marcar no procede)	X		
<b>1.2 Están formados y aprobados correctamente todos los precios y tarifas de su facultad</b>	X		
1.3 Tienen personal responsabilizado con el control de la correcta aplicación de los precios, tarifas y márgenes comerciales		X	
1.4 Se demostró se realizan revisiones periódicas internas de la correcta aplicación por la entidad y sus establecimientos de los precios o tarifas establecidos.	X		
1.5 Cuentan con los documentos que establecen los precios o tarifas que aplica la entidad.	X		
1.6 Tienen expedientes con los resultados de las inspecciones y otros controles sobre precios que ha recibido la entidad en los últimos 2 años.(Si no ha sido inspeccionada, marcar no procede)			X
<b>1.7 Se comprobó cumplieron las medidas derivadas de inspecciones y controles anteriores.</b>			X
<b>1.8 Se aplican medidas efectivas ante las violaciones que se han detectado de lo establecido en materia de precios.</b>			X
1.9 Se comprueba que confeccionan bien las facturas, certificaciones o documentos equivalentes.		X	
<b>1.10 No se detectan violaciones graves de lo establecido en materia de precios(en exceso, no aprobados por quien compete u otras según las INDICACIONES a estas guías)</b>	X		
1.11 Se comprobó no existen otras violaciones (no graves) de la disciplina de precios.		X	
1.12 Verifican periódicamente la corrección de los precios, tarifas y tasas comercial que le aplican a la entidad sus suministradores.	X		
1.13 Han reclamado ante Precios, tarifas o tasas comerciales excesivas que les han aplicado.			X
1.14 De haberse controlado o inspeccionado entidades subordinadas, al menos el 80 % de estas recibieron controles y asesoramiento en materia de precios por la entidad que aquí se evalúa.			X
1.15 Al menos el 70 % de sus entidades subordinadas controladas en los últimos 6 meses, se evaluaron de satisfactorio o aceptable en el control interno en materia de precios.			X
1.16 Se informa en el tiempo establecido, a quienes han realizado inspecciones o evaluaciones en materia de precios, de las medidas aplicadas para la erradicación de las deficiencias detectadas.			X
1.17 De tener entidades subordinadas que venden productos o brindan servicios a la población, estas cumplen con la protección al consumidor en materia de precios.			X
1.18 Se comprobó que la entidad que aquí se evalúa recibe asesoramiento mediante documentos y seminarios sobre precios, tarifas y márgenes comerciales, de parte de sus niveles superiores.	X		
1.19 Se comprobó que reciben controles sobre precios de parte de sus niveles superiores.		X	

Entidad evaluada: Emp.Prov.Conf.Cumbre  
 Código: Organismo central o equivalente:MINIL.  
 Código:

1	0	7	0	1	1	0	7	8
1	0	7						
0	7	0	7					

Evaluador: Manuel Valdivia Noa.  
 Firma: \_\_\_\_\_

Nombre y apellidos: Juan Luis Cruz Soto  
 Firma: \_\_\_\_\_

Evaluación  
 En Avance  
 Se Mantiene  
 En retroceso

Fecha			
D	M	A	
15	03	2012	
S	A	R	D
		X	

**Anexo No. 8. RESOLUCION No.222-2000 MINISTERIO DE FINANZAS Y PRECIOS**

POR CUANTO: El Decreto Ley No. 139, de fecha 8 de julio de 1993, en su Artículo 1, dispone que el Comité Estatal de Precios, actualmente Ministerio de Finanzas y Precios, establecerá las normas y metodologías que regulen la formación, fijación, modificación, publicación y control de los precios y tarifas.

POR CUANTO: Resulta necesario efectuar cambios en las disposiciones legales vigentes referidas a los márgenes comerciales en moneda nacional, para las entidades comercializadoras en la economía interna, importadoras y exportadoras, siendo conveniente actualizar el procedimiento de formación y modificación de éstos.

POR TANTO: En uso de las facultades que me están conferidas.

**RESUELVO**

Primero: Poner en vigor la “Metodología General para la formación y presentación de las propuestas de tasas de márgenes comerciales, en moneda nacional”, que consta de 17 páginas y se anexa a la presente resolución formando parte integrante de ésta.

Segundo: Lo dispuesto en la presente es de obligatorio cumplimiento para la formación y aplicación de las referidas tasas, por parte de las entidades comercializadoras de los organismos de la Administración Central del Estado y los consejos de la Administración de las asambleas provinciales del Poder Popular y del municipio especial de Isla de la Juventud.

Tercero: Hasta tanto se sustituyan por las tasas resultantes de aplicar esta metodología, se mantienen vigentes las tasas de recargos y descuentos comerciales establecidas por las resoluciones No. M-7, de fecha 19 de octubre de 1979 que puso en vigor la Instrucción Metodológica No. 84, para la aplicación de las tasas especiales de vinculación directa, No. 72 Recargos Comerciales, de fecha 10 de abril de 1989 y No. 89 Descuentos Comerciales de fecha 13 de mayo de 1989, todas del Comité Estatal de Precios, actualmente Ministerio de Finanzas y Precios, así como las tasas de las empresas importadoras y exportadoras establecidas por la Resolución No 171, de fecha 12 de agosto de 1986, también de ese organismo.

Cuarto: En las propuestas de aprobación de nuevas tasas y en las modificaciones de las vigentes, se aplicará la metodología que se pone en vigor por la presente.

La modificación de las tasas vigentes se hará según programa de trabajo a esos efectos, elaborado por este ministerio en coordinación con los consejos de la Administración de las asambleas provinciales del Poder Popular y del municipio especial de Isla de la Juventud y organismos de la Administración Central del Estado involucrados.

Quinto: A partir de la vigencia de la presente resolución tendrán carácter de máximas las tasas de márgenes comerciales vigentes, por lo que las entidades comercializadoras podrán disminuirlas si con ello no se incumplen las obligaciones con el Presupuesto del Estado.

Sexto: Los jefes de órganos, organismos u organizaciones superiores de dirección empresarial aprobarán los márgenes comerciales para los productos que sólo se comercialicen entre entidades del propio órgano, organismo u organización superior de dirección empresarial, siempre que no excedan las tasas máximas aprobadas por este ministerio para el grupo de productos, cumpliendo las regulaciones metodológicas de este ministerio.

Séptimo: Se delega en el Viceministro que atiende la Dirección de Política de Precios a la Población la facultad de aprobar el programa de trabajo para la aplicación ordenada de lo que se establece en la presente, así como para dictar cuantas instrucciones sean necesarias para su cumplimiento.

Octavo: Publíquese en la Gaceta Oficial de la República y archívese el original en la Dirección Jurídica de este organismo.

Dada en la ciudad de La Habana, a

Manuel Millares Rodríguez

Ministro

# **METODOLOGIA GENERAL PARA LA FORMACION Y PRESENTACION DE LAS PROPUESTAS DE TASAS DE MARGENES COMERCIALES, EN MONEDA NACIONAL.**

## **I - INTRODUCCION**

La presente metodología tiene como objetivo regular la formación de las tasas de márgenes comerciales, a aplicar por las entidades a los productos que se comercialicen en moneda nacional o se cobren parcialmente en esta moneda y en divisas.

Se elaboró de acuerdo a la Resolución Económica del V Congreso del Partido Comunista de Cuba y en correspondencia con los Lineamientos de Política de Precios aprobados.

Se mantiene centralizada en este ministerio la facultad de aprobar y modificar las tasas comerciales.

La aplicación de lo que en la presente se dispone se hará de acuerdo con un Programa elaborado a esos efectos, que incluye la revisión de las tasas comerciales existentes, excepto lo que explícitamente se define que es de aplicación inmediata.

## **II.- DEFINICIONES GENERALES.**

No se descentraliza la aprobación de las metodologías para la formación y aplicación de las tasas de márgenes comerciales, incluidos los tratamientos específicos que se requieran para determinados grupos de productos. Todas serán propuestas a este ministerio, previa consideración de los criterios de los principales consumidores, para ser aprobadas antes de su aplicación.

Las organizaciones empresariales son responsables del autocontrol del cumplimiento de la disciplina en esta materia, estando en la obligación de establecer las medidas internas necesarias.

Los organismos rectores de las actividades comerciales deberán velar por el cumplimiento de lo establecido en la formación y aplicación de las tasas de márgenes comerciales correspondientes por todas las entidades del sector al que pertenecen, aunque no le estén directamente subordinadas, pudiendo realizar chequeos e inspecciones al respecto. Ello no exime de su responsabilidad al órgano u organismo a que se subordinan administrativamente las entidades comercializadoras.

### **II.1- TASA MAXIMA OFICIAL DE MARGEN COMERCIAL.**

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

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

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

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

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

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

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

Este ministerio determina los bienes de consumo que, sin tener destino técnico productivo, se facturarán a precio de empresa más recargo comercial, lo que se establecerá en las disposiciones correspondientes.

Las tasas de márgenes comerciales se estructuran de acuerdo a los niveles de circulación, entendiéndose como tales el nacional, territorial o provincial. Tendrán derecho a cobrarlas quienes realicen las funciones de comercialización en cada nivel, manteniendo su carácter funcional.

De existir más de una entidad comercializando el mismo producto dentro de un nivel de circulación, la tasa será compartida de acuerdo con la proporción que a cada una le

corresponda, lo que debe quedar establecido en los contratos correspondientes. No obstante, este ministerio podrá determinar otro tratamiento ante casos específicos.

Las tasas se conformarán por familias de productos o por grupos de entidades comercializadoras que realicen funciones similares, según determine este ministerio. Excepcionalmente se autorizarán tasas por empresas en actividades específicas. Al elaborarse las propuestas por los órganos y organismos se deberá mantener una correlación adecuada entre las tasas a aplicar por diferentes empresas comercializadoras. Para los casos de entidades que operan bajo mecanismos de prefinanciamiento en moneda libremente convertible, cobrarán la parte de la tasa en moneda libremente convertible que se corresponda con los gastos autorizados a resarcirse en dicha moneda y el resto en moneda nacional, siempre asegurando que la suma no exceda la tasa máxima aprobada por este ministerio.

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

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

## **II. 2 TIPOS DE TASAS PARA LA COMERCIALIZACION**

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

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

- **Tasa máxima de recargo del importador o exportador.**

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

- **Tasa máxima de recargo mayorista nacional.**

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

- **Tasa máxima de recargo mayorista territorial.**

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

- **Tasa máxima de recargo mayorista provincial.**

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

- **Tasa máxima de recargo mayorista total.**

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

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

- **Tasa máxima de descuento mayorista nacional**

Cubre los gastos necesarios y la utilidad correspondiente que, como máximo, se

reconocen en la circulación de las mercancías, desde el almacén o punto de envío del productor nacional, hasta ponerlas en el almacén o punto de recepción de la empresa mayorista territorial.

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

- **Tasa máxima de descuento mayorista territorial.**

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

- **Tasa máxima de descuento comercial minorista.**

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

- **Tasa máxima de vinculación directa.**

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

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

### **III - FORMACION DE LAS TASAS MAXIMAS DE MARGENES**

#### **COMERCIALES.**

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

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

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

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

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

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

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

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

Dentro de las tasas, estarán contenidos los siguientes gastos:

6) Materiales

7) Mermas (dentro de las normas establecidas)

8) Combustibles.

9) Energía

10) Gastos de Fuerza de Trabajo, dentro de los que se incluye:

- Salarios.
- Impuesto por la Utilización de la Fuerza de Trabajo.
- Otros.

0) Depreciación y Amortización.

1) Gastos de Transporte, los cuales pueden estar contenidos o no dentro de las tasas, según se establezca por este ministerio.

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

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

0) Otros gastos monetarios.

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

1) Gastos de supervisión de mercancías.

8) Gastos portuarios.

9) Servicios aduanales y gastos de apoderados de aduana

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

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

A las empresas que realizan al mismo tiempo, con sus medios, actividades de importación y exportación, se le aprobará una tasa de recargo única tomando como base el valor

total de ambas actividades, y se aplicará en cada operación de importación o exportación. En los casos en que las empresas importen y comercialicen internamente dichas importaciones, deben calcular tasas independientes para cada actividad.

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

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

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

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

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

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

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

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

El redondeo de los márgenes comerciales se establecerá, por lo general con una cifra decimal como máximo, lo que se evaluará al aprobarlo.

Sólo en los casos que sea necesario y debidamente fundamentado este ministerio aprobará márgenes comerciales con tasas de utilidad superiores. Para ello, se presentarán propuestas a este ministerio, fundamentando:

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

#### **IV – PRESENTACION DE LAS PROPUESTAS**

Las propuestas de márgenes comerciales deben ser presentadas a este ministerio por el organismo al que estén subordinadas las empresas comercializadoras, con la debida fundamentación. Se tomará en cuenta si existen varias empresas realizando la misma actividad para conformar la propuesta, así como los márgenes aprobados para entidades similares.

De corresponder a una modificación de margen comercial, debe hacerse un análisis comparativo de los elementos que conforman la tasa vigente con la que se propone,

haciéndose especial énfasis en la fundamentación de los posibles incrementos o deterioros de eficiencia.

En el análisis de la propuesta se considerará la variación de los gastos y el nivel de actividad. Requisito indispensable para fundamentar una propuesta de tasa es partir del nivel de los gastos estrictamente necesarios, debiendo precisarse los principales parámetros de eficiencia previstos al autorizarse la creación de la entidad, o si no ha sido redimensionada aún. Además, la siguiente información:

- Resultados obtenidos en las comprobaciones de la contabilidad y el control interno.
- Tanto por ciento de utilización de la capacidad de almacenaje y de transporte utilizada y de la disponible. Para la determinación del margen no se aceptará, en principio, subutilización de estas.
- Plantilla necesaria y excesos, de existir.
- Nivel de comercialización para el que está diseñada y nivel real.
- Afectaciones a los consumidores y sus criterios.

Las propuestas se presentarán de acuerdo a los modelos – tipo establecidos, con suficiente antelación a la comercialización, proponiéndose a este ministerio al menos 45 días hábiles antes de dicha posible comercialización.

Se realizará una revisión inicial para su inmediata devolución si no se ajusta a lo establecido. Se establece un plazo de 30 días hábiles para la aprobación, a partir de que se presente correctamente.