

El precio planificado y el papel del costo: apuntes para la Cuba actual

Planned price and cost's role: notes for present day Cuba

Alberto Menéndez Vázquez

Facultad de Economía.
Universidad de La Habana,
Cuba.
albertomv@fec.uh.cu

RESUMEN

El artículo esboza una serie de reflexiones críticas sobre el llamado «precio planificado», forma económica que prevalece en el sector público de la economía cubana. A pesar de que, en teoría, este puede ser una oportunidad para la racionalización de los gastos de trabajo a nivel social, en la práctica de la construcción socialista en Cuba, su aplicación ha sido tergiversada. En términos esenciales, pudiéramos definir que la concepción del precio planificado como sumatoria, y no como forma mercantil que se deriva de la propia formación del valor, ha sido el mayor obstáculo para establecer una política de precios consistente.

PALABRAS CLAVE: costo, impuestos empresariales y subsidios, inclusión de ventas y valor agregado, nivel de precios, política de precios, precio planificado, valor.

ABSTRACT

This article outlines a series of critical considerations on the so-called "planned price", and economic portrait prevailing in Cuban economy public sector. In spite of the fact that, theoretically, this might be an opportunity for cutting out expenditures of work as to social level, its application has been distorted in Cuba's socialist system. Specifically, it might be stated that the concept of planned price as an addition, and not as a commercial form derived from value formation itself, has been the main obstacle when stating a constant price policy.

KEYWORDS: cost, corporate tax and subventions, including sales and value added, price level, price policy, planned price, value.

RECIBIDO: 15/9/2012
ACEPTADO: 30/12/2012

Introducción

La formación de precios en los países que han intentado la construcción socialista es un hecho que no debe verse desligado de las concepciones concretas sobre la planificación. Con seguridad, un sistema de planificación rígidamente centralizado y, por ende, antidemocrático influye en la forma que asume el sistema de precios al convertirlo en un ente sin fundamentos esenciales y, como derivado de ello, en un sistema que no puede cumplir con sus funciones económicas.

En el caso de Cuba, a partir de la llamada Ofensiva Revolucionaria de 1968, la economía adoptó un modelo económico que pretendió la estatización absoluta de los medios de producción, con formas de gestión generalmente centralizadas. Bajo ese modelo, la formación de los precios sufrió determinadas inconsistencias que se mantienen hasta la actualidad, por diversas causas.¹ La primera de ellas es el no entendimiento del verdadero papel de la planificación sistémica de las formas mercantiles, con el objetivo de racionalizar los gastos de trabajo a nivel social.²

Pudieran definirse varios problemas en torno a la formación de los precios en la Cuba actual, derivados de lo anteriormente expresado. A continuación defino los que, a mi consideración, son los principales factores:

- La concepción del precio planificado como sumatoria y no como forma mercantil, que se deriva de la propia formación del valor.
- La vulgarización del concepto del costo de producción como instrumento de dirección, como forma mercantil y como eslabón básico del sistema de eficiencia de la economía, lo que se expresa en la deformación del concepto y la práctica de las fichas de costo y las fichas de precio en las empresas.
- La existencia del precio planificado como garantía de obtener ganancia independientemente de la gestión económica.
- Los problemas productivos en el país, que se expresan en déficits de oferta en muchas producciones.
- La inconsistencia institucional en torno a la política de precios y al control presupuestario.
- La injustificada estructura monopólica en algunas producciones.
- La abultada e ineficiente estructura de comercialización estatal.
- Los problemas en la concepción y la aplicación de los impuestos.

¹ En cada uno de los subperiodos hay cambios en el modelo de funcionamiento, pero se considera que solo a partir del VI Congreso del Partido Comunista de Cuba (PCC) aparecen cambios que llevan a pensar en una economía menos estatizada y más descentralizada en la gestión de la propiedad.

² Se comparte el concepto de «planificación sistémica» definido por Itsvan Mészáros (2008):

forma genuina de planificación integral que –con el objetivo de afianzar su actual y absolutamente necesario papel, lejos de su poca factibilidad práctica en el pasado– fuera capaz de tratar, desde nuestro tiempo, los diversos problemas y todas las dimensiones de un verdadero desarrollo socio-económico, político y cultural, y no solo las dificultades de coordinación y mejoramiento positivo de las fuerzas productivas en países específicos. (p. 264)

- El no conocimiento científico aproximado de la demanda real.
- La inconsistencia del actual sistema monetario-cambiario cubano.

El problema que trataré con mayor profundidad es el no entendimiento de la función del costo de producción como forma mercantil de gestión económica, el cual determina el precio final, así como todos los precios intermedios.

La deformación del concepto y la práctica de las fichas de costo y las fichas de precio en las empresas

El costo de producción constituye una de las categorías fundamentales en el objetivo de la racionalización de los gastos de trabajo a nivel social. El manejo hacia la baja del costo de producción se hace imprescindible en el socialismo, sobre todo cuando estamos en presencia de un país que lo construye desde condiciones históricas de subdesarrollo. Sin embargo, todavía en el modelo cubano no se ha encontrado una solución eficaz a las contradicciones que influyen en procesos negativos con respecto a los costos y la calidad.

La disminución justificada de los costos empresariales y la efectiva distribución de los factores productivos a nivel social deben conllevar el encuentro de los mínimos sociales de gastos de trabajo. Los problemas que se presentarán a continuación, a pesar de que tienen su punto concreto en la unidad básica de la economía, son fruto de decisiones globales que impactan en la empresa. Por tanto, la solución parcial o total de estos durante el actual proceso de reforma económica no solo influirá en la mejor gestión de las empresas en función de la disminución verdadera de los costos, sino que ejercerá una influencia relacional sobre todo el conjunto de la economía.

En realidad, los precios se deben formar a partir de la clara definición de los costos. En el caso del método de correlación, se utilizan referencias del mismo tipo de producto, generalmente cuando es de importación. Por ello, se debe lograr un equilibrio entre alguna forma de la economía nacional con la internacional; sin embargo, este método debe tomar también en cuenta los costos de producción.

El método por fichas de costo es el más utilizado en nuestro país. La hoja o ficha de costo es el documento básico para el costeo. Esta se elabora para cada orden de trabajo, se nutre de registros o informaciones de consumo de materiales, salida del almacén y boleta de trabajo. Por otra parte, las fichas de precio se construyen cuando a las fichas de costo se les añaden los gastos de distribución y venta, así como los administrativos y generales (gastos indirectos). En la ficha de precio también se incluyen las utilidades, para que el precio ya las tenga calculadas según lo establecido al respecto.

Veamos cuáles son los elementos que se incluyen, primeramente, en las fichas de costo en las empresas (Ministerio de Economía y Planificación (MEP)/Ministerio de Finanzas y Precios (MFP), 2005):

- gastos de materias primas y materiales,
- gastos de mano de obra directa, y
- costos indirectos.

Dentro de la partida de gastos de materias primas y materiales se incluyen, entre otros, los siguientes elementos:

- Precio de adquisición de las materias primas y materiales directos insumidos, que incluyen los recargos y descuentos comerciales pagados al suministrador.
- Costo real de producción de las materias primas y materiales directos insumidos, elaborados por la propia empresa.
- Gastos de transportación, almacenamiento, seguro y manipulación de las materias primas y materiales insumidos directos, que incurren hasta su recepción en los almacenes de la empresa.

Esa partida de las fichas de costo es extremadamente importante a la hora de reducir los gastos. En primer lugar, cada una de ellas debe estar correctamente medida. Se supone que a la empresa le debe convenir disminuir el valor de estos elementos, en función de la búsqueda de la eficiencia productiva. En un contexto en el cual el costo se suma al precio final, pero no existen incentivos para reducirlo, es muy difícil que la empresa logre establecer mecanismos para bajar el valor de estas partidas.

Se hace necesario que los trabajadores y los administradores (empresarios) tengan la necesidad, y también la posibilidad, de reducir los costos. Esto se lograría si la remuneración de ambos también estuviera ligada a esas acciones racionalizadoras de gastos de trabajo. Si en el sector no estatal de la economía esto se logra con bastante eficacia, no hay por qué pensar que no pueda hacerse en el sector estatal; por supuesto, esto sucede porque en el no estatal el dueño es el responsable total de los costos, paga directamente de su bolsillo y, además, sabe que debido a la competencia, a través de los precios finales, puede resultar perjudicado.

El excesivo nivel de centralización de la gestión estatal influye en que los empresarios, y también los trabajadores, no tengan pérdidas si los costos se mantienen o suben, ni obtengan ganancias cuando estos bajen justificadamente, debido a una correcta gestión en la empresa.⁵ Cuando se dice que el socialismo pasa por el efectivo control de los trabajadores sobre las condiciones de la producción, se trata de que ellos tienen que tener la necesaria autonomía y el necesario poder para influir sobre las decisiones desde la unidad más pequeña; sin embargo, esto se logra si los trabajadores tienen, además, incentivos económicos para hacerlo.

Esto denota que el costo de producción es una síntesis de las contradicciones que se generan entre el plano individual, el colectivo y el social. A nivel de este último es necesario que cada empresa disminuya sus costos de producción de forma justificada (cuando la disminución de los costos se

⁵ Mi posición no va en contra de la planificación centralizada, sino de las formas excesivamente centralizadas de gestión económica. El debate entre centralización y descentralización pasa por entender que cada uno de los subsistemas de la economía, en todos los niveles, tiene funciones determinadas con respecto a sus objetivos. Asumir funciones que no corresponden, en determinados niveles, conduce a la ineficiencia a nivel social.

hace sin afectar la calidad, o mejor, al aumentar la calidad); las empresas logran los mínimos particulares de gastos, siempre subordinados a los mínimos generales, que los debe controlar el ente planificador global.

Pero a nivel colectivo todo parece indicar que no hay incentivos para lograr estos mínimos particulares, resultado de las deformaciones en la gestión estatal. El colectivo se afecta cuando los precios son altos a nivel global y esto depende, de forma indirecta, de su accionar como colectivo. Sin embargo, el incentivo para disminuir los costos nunca viene por la afectación que este siente por la resultante social. Este solo se puede generar cuando dicho colectivo se afecta directamente en su ámbito.

Pongamos un ejemplo hipotético con un producto que se elabora nacionalmente, y asumamos que no tiene elementos importados del costo. Utilicemos el cemento como referente.⁴ Asumamos que los trabajadores de las fábricas de cemento son indiferentes ante sus costos. Trabajan solo en función de cumplir con los planes productivos establecidos y entregarle al Estado las cantidades planificadas, con una calidad estable. El precio del cemento, formado por las fichas de costo y de precios de la empresa, obviamente se mantendrá invariable en el mediano plazo, ya que ni siquiera se vislumbra que varíen las condiciones del mercado en lo referido al déficit de la oferta con respecto a la demanda. Esos trabajadores son consumidores en el mercado y observan no solo que el precio del cemento es alto, sino que lo es el resto de los precios en la economía.

Aquí se muestra claramente cómo todo el entorno sistémico puede afectar los incentivos de un simple colectivo laboral. En primer lugar, se reitera que este no tiene incentivos en la empresa para disminuir los costos; en segundo lugar, los trabajadores conocen que el precio al que se vende el cemento en el mercado es excesivamente superior a su costo de producción, como resultado de una larga cadena de márgenes, descuentos e impuestos; y, por último, el consumidor está solo ante el producto, se siente impotente ante una posible solución; en ese momento, él no es parte de un colectivo que produce cemento para el mercado, solo es un consumidor más.

El incentivo al colectivo para la disminución de los costos en la empresa pasa, por tanto –en primer lugar– por el logro de una gestión efectiva en la empresa, que premie a los trabajadores por disminuir los costos de forma eficaz. Y eso parte de una transformación general de la concepción del modelo, que desemboca en la empresa. Así se lograrían hacer coincidir los objetivos del colectivo con los de la sociedad; por supuesto, todo esto pasa por el incentivo del nivel individual.

Se ha destacado a los trabajadores, al colectivo laboral, porque cuando se habla de la actualización del modelo de gestión se hace más referencia al papel del empresario, del administrativo. En el socialismo ambos son importantes en la gestión de la empresa; cada uno de ellos tiene determinada función como

⁴ Se utiliza este ejemplo por varias razones: el cemento se comercializa de forma liberada; es un insumo fundamental en la economía; su precio todavía es muy elevado; y, por último, forma parte del balance «material» global, por lo que se supone que a nivel social se conocen los mínimos generales de gastos.

parte de dos grupos sociales que tienen contradicciones, no necesariamente antagónicas; pero el mensaje fundamental es que ambos deben tener incentivos para disminuir los costos. En este tema se pone de manifiesto una de las premisas fundamentales que pueden contribuir al éxito del socialismo como sistema: la conjugación de los intereses del sujeto social en todos los niveles.

Ahora veamos algunos elementos que se incluyen en la partida «gastos de mano de obra directa»:

- Salarios devengados (incluye la estimulación por sobrecumplimientos productivos).
- Contribución a la seguridad social computada a partir de los dos conceptos anteriores.
- Impuesto por la utilización de la fuerza de trabajo, calculado sobre los salarios y vacaciones devengados.

Nótese aquí un primer elemento discordante: el impuesto por la utilización de la fuerza de trabajo y la contribución a la seguridad social se suman al costo de producción de la empresa. Normalmente, los impuestos y las contribuciones que pagan las empresas se deben deducir de su utilidad y no sumárseles a los costos. De forma sencilla, se observa que los consumidores pagan el precio del producto impuesto y la contribución, además de los impuestos que definimos en el acápite anterior. Entonces, ambas cantidades monetarias las pagan los mismos trabajadores al final de la cadena y no la empresa que los utiliza.

Se supone que del porcentaje de utilidad que define el MFP para las empresas productoras se deberían deducir ambos montos; así, si a la empresa le conviene aumentar las utilidades, como esa tasa es fija, entonces se verían obligados a reducir los costos de producción. Pero entonces salta a la vista otro problema y es que la empresa calcula su utilidad sobre la base de los costos: «Se ha establecido la Normativa General de Utilidad para formar precios como máximo en un veinte por ciento (20 %) sobre costos de elaboración, o sobre el costo total, para lo cual la ha fijado como máxima en un diez por ciento (10 %)» (Gutiérrez, 2006b, p. 108).

Esta forma de reconocer la utilidad de una empresa genera incentivos adversos. Si esta aumenta sus costos también lo hace la utilidad, y viceversa. Lo anterior es un elemento central a la hora de redefinir la política de precios del país. En la utilidad de la empresa no influye la eficiencia ni las leyes objetivas del mercado; sino un manejo sobre los costos que puede llegar a ser inadecuado. Se supone que en una empresa normal la disminución de los costos sea una acción en función del aumento de las utilidades. Sin embargo, bajo el actual marco regulatorio todo parece indicar que se premia a las empresas que mayores costos generan. Un marco regulatorio más adecuado sería el que propiciara que las empresas que logran disminuir sus costos de forma racional generaran más utilidades que las otras.⁵

⁵ En la sesión plenaria del parlamento cubano de julio de 2012, el vicepresidente Marino Murillo hizo referencia a un conjunto de medidas sobre la formación de precios mayoristas y

El valor total de un producto –definido en términos esenciales como el valor de los gastos de trabajo concretados en los medios de producción, la fuerza de trabajo y el margen de ganancia– no nace de la sumatoria de esos elementos, sino que cada uno de ellos se deduce del valor total, sobre la base de las leyes que regulan su formación. Por tanto, la ganancia de las empresas debe tener determinadas leyes que la regulen, pero bajo ninguna circunstancia puede estar definida a priori sobre la base del costo de producción; si no, siempre habría ganancia, aunque el costo aumentara; esta sale, finalmente, del precio al que los consumidores compran. Tal precio, por tanto, no cumplirá el objetivo de ser un racionalizador de los gastos a nivel social, más bien constituirá un resultado deformado del incumplimiento de leyes mercantiles objetivas, desde el propio proceso de producción.

Cuando se logre entender que el margen de ganancia de las empresas depende de la disminución de sus costos, del aumento de la calidad de los productos, así como de determinado rango de competencia, entonces será lógico, también, que el impuesto por la utilización de la fuerza de trabajo y la contribución a la seguridad social no se sumen a las fichas de costo.

Ahora, a esta última se añaden otros gastos que forman la ficha de precios finales, entre ellos está la utilidad ya definida en términos porcentuales por el MFP. Además, a la ficha de precios se suman determinados gastos de operación, como son los de distribución y ventas, determinados gastos bancarios y de administración, así como generales. Nuevamente, se suman algunos gastos de la empresa que encarecen el producto y que, en esencia, no le añaden valor.

Si el precio debe ser un racionalizador real de gastos de trabajo a nivel social, la contabilidad no puede distorsionar esos gastos en las empresas. Finalmente, el costo de la ineficiencia de las empresas lo pagan los consumidores, que a su vez –y en franca mayoría– son los trabajadores que como resultado de esto se encuentran desestimulados para producir con eficiencia, lo que se convierte en un obvio círculo vicioso.

La estructura de comercialización estatal: ¿costos globales justificados?

La figura del comerciante, tan antigua como las propias relaciones económicas, es necesaria hasta ciertos límites. El sector netamente productivo no cumple determinadas funciones que también son necesarias para el acto del consumo, por ejemplo, la transportación, el embalaje, la propaganda, etcétera. Cada una de ellas puede agregar valor en términos de tiempo de trabajo, en función del aumento de la calidad del producto en sí. En el capitalismo esto lo asume el llamado capital comercial, el cual obtiene un beneficio derivado de la diferencia entre el precio final del producto y el precio al cual compró el productor. Sin

minoristas que apuntan a la gradual eliminación de muchos de estos factores adversos. Específicamente refirió la eliminación del impuesto de circulación (la nueva ley tributaria ya no lo contempla) y la reducción tendencial del impuesto sobre la fuerza de trabajo a las empresas. Ambas medidas deben contribuir a que los precios se acerquen más al óptimo.

embargo, normalmente esa diferencia debe estar justificada por una añadidura de valor en el proceso posproductivo.

Por otra parte, en una sociedad que construye el socialismo, la figura del comercializador es necesaria también. Sin embargo, en la economía cubana, al interior del propio sector estatal, se observa una estructura comercializadora innecesariamente agigantada y no justificada económicamente, lo que influye –en nuestro caso de forma muy visible– en los precios finales de los productos. La diferencia entre el precio mayorista al que venden los productores y el precio minorista es, muchas veces, injustificada, lo que conlleva pensar que en la estructura comercializadora se deposita una cantidad de «valor» mayor que la socialmente necesaria, y esto agrega costos injustificados. Al final de esa cadena se encuentran los consumidores, quienes están pagando un precio que, definitivamente, no está justificado. Veamos en la figura 1 cómo se refleja el verticalismo económico concretado en la comercialización global.

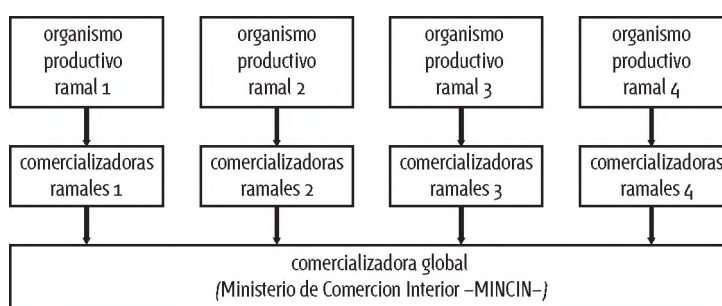


Figura 1. Verticalismo de la economía expresado en la estructura de la comercialización de productos nacionales.

Fuente: Elaboración propia.

Concentrémonos en observar cómo influye la comercialización en la formación del precio minorista. Tomemos el ejemplo de los precios minoristas en pesos cubanos (CUP), para los productos que no están subsidiados. A esta categoría el MFP la denomina precios de productos y servicios del mercado liberado (figura 2).

$$\begin{aligned}
 \text{Precio minorista} &= \text{Precio mayorista} \\
 &+ \text{Tasa de recargo comercial 1 (puede ser de importación)} \\
 &+ \text{Tasa de recargo comercial de la empresa que lleva el producto hasta el almacén} \\
 &\text{de la empresa distribuidora mayorista} \\
 &+ \text{Tasa de descuento comercial de la empresa que} \\
 &\text{desde el almacén central lo traslada hasta la red minorista} \\
 &+ \text{Tasa de descuento comercial minorista de la empresa minorista de comercio} \\
 &+ \text{Impuesto sobre las ventas} \\
 &+ \text{Impuesto de circulación}
 \end{aligned}$$

Figura 2. Precio de productos y servicios del mercado liberado.

Fuente: Elaboración propia a partir de Gutiérrez (2006b, p. 119).

Nótese cuántas partes integran la cadena de la formación del precio. En primer lugar, existen al menos dos impuestos que influyen en el precio: el impuesto sobre las ventas y el de circulación. Probablemente sería pertinente establecer un solo impuesto al producto, en correspondencia con el grupo específico al que pertenezca. El impuesto sobre las ventas está justificado, aunque deben tenerse en cuenta determinadas leyes objetivas en su aplicación, como, por ejemplo, la relación de las respectivas elasticidades del precio con respecto a la demanda, a los ingresos, etcétera. Muchas veces se aplican tasas impositivas excesivamente desproporcionadas a los productos, lo que puede conllevar, incluso, la disminución del ingreso total sobre las ventas. En cuanto a este tema, si nos guiamos por la teoría convencional, obviamente se deberán establecer altos impuestos a productos de primera necesidad, ya que por muy elevado que sea el precio, los consumidores tendrán que comprarlos de manera obligada; esto es lo que sucede en Cuba. Sin embargo, solo se quiere destacar que en nuestro caso, además del objetivo de recaudación, existen otros fines no menos importantes y que se ven afectados por estas medidas.

Además de las inconsistencias en la aplicación de los impuestos, en la fórmula del precio minorista liberado existen tres recargos comerciales. El problema de fondo no es que las empresas comercializadoras añadan valor al precio final del producto, sino que existen demasiadas estructuras dedicadas a la comercialización, con sus respectivos gastos de transportación, salarios, etcétera, y, además, cada una de estas empresas toma un pedazo de utilidad, que también está determinado por el MFP.

Tomemos el ejemplo de los materiales de la construcción, que a partir de 2011 se venden a precios no subsidiados a la población. Existen empresas de varios organismos que producen este tipo de bienes, por ejemplo, el Ministerio de la Industria Sideromecánica (SIME), la industria de materiales de la construcción del Ministerio de la Construcción (MICONs), las industrias locales, VITRAL, las empresas del Ministerio del Interior (MININT), etcétera. Las que venden los productos a la población pertenecen al Ministerio de Comercio Interior (MINCIN). Sin embargo, la mayoría de las anteriormente mencionadas tienen, a la vez, empresas comercializadoras. Veamos cómo ocurre el proceso si usamos como ejemplo la industria de materiales de la construcción del MICONs.

La empresa que produce el cemento vende el producto a la comercializadora mayorista del MICONs; esta última lo compra por un precio mayorista que incluye los costos más el margen de utilidad establecido (20 %). En ese momento la empresa comercializadora incurre en determinados gastos, al llevar el producto a los almacenes que tiene previstos; entonces el MINCIN establece el contrato de compra con esta empresa y recoge el cemento para llevarlo a sus almacenes; este le compra a la comercializadora del MICONs por un precio que incluye el mayorista, más los gastos en que incurrió, más el 5 % de utilidad que le establece el MFP. Sin embargo, el MINCIN también tiene gastos y necesita utilidad por ello; por tanto, el producto ya incluye el precio mayorista original, el recargo total que le pone la comercializadora del organismo productor, el recargo total del MINCIN por el servicio de

comercialización, más los impuestos totales. Es de suponer que el precio se multiplica y no por el hecho de añadir valor justificadamente, sino por existir una gruesa estructura comercializadora.

Y nos preguntamos: ¿cómo se establecen los porcentos de utilidad de las empresas comercializadoras?; ¿por qué tienen un 5 % de utilidad por la labor que realizan? Esa determinación de utilidad fija acomoda a las empresas comercializadoras para que realicen su labor de cualquier manera, ya que, se venda o no el producto, se obtienen sus respectivos márgenes, pues la empresa que lo compró lo ha pagado. Con esa estructura comercializadora es muy difícil que los precios se ajusten a nivel social con los más o menos exactos gastos de trabajo.

Estos problemas de inconsistencia en el plano de la comercialización no aparecen solo en la formación de los llamados precios liberados en CUP, también existen para los productos en esta moneda que son subsidiados y para los que se venden en peso cubano convertible (CUC). En el caso de los primeros, la excesiva carga comercial incide en el tamaño mayor del subsidio estatal, los segundos tienen una influencia parecida al ejemplo que se explicó, con la agravante de que los precios en CUC son referencia para la mayoría de los mercados que coexisten en el país.

El precio planificado a la luz de la actualización del modelo económico en Cuba

El sistema de precios refleja que la forma mercantil de los productos del trabajo en el socialismo y la planificación como forma de conducción de la sociedad no son entes excluyentes, sino más bien complementos imprescindibles.

Queda claro que el valor de las mercancías no se construye como una sumatoria de las partes que lo integran. La formación del valor es un acto anterior a su descomposición; por tanto, es importante entender que el precio de la mercancía que se ha producido tiene una relación estrecha con los gastos de trabajo que se incluyeron en ella. Precio y valor no necesariamente coinciden, pero sí deben tender a una aproximación que se logra cuando se respetan las leyes que influyen en cada uno de los elementos que conforman el valor. Tanto el costo de lo que genéricamente denominamos medios de producción y el de la fuerza de trabajo utilizada, como la ganancia, tienen leyes constituyentes. Si el precio solo constituye la sumatoria de esos tres elementos (más los que se suman a lo largo de la cadena de comercialización), no hay garantía de que ese precio sea eficiente, es decir, que refleje los gastos de trabajo efectivos que ha ejecutado la sociedad en su conjunto.

Si la ganancia se establece indexada a los costos, quiere decir que ambos se regirán por la misma ley económica, ya que –cuantitativamente– están conjugados. La ley que implica la disminución general de los costos afectará el nivel de utilidad de la empresa y, con ello, el excedente económico a nivel social, el cual también desempeña un papel importante en el socialismo. De esta forma se premian las empresas con mayores costos. La ganancia no depende, en este caso, de sus leyes específicas. Se supone que una empresa gana más cuando es más competitiva, lo que incluye la disminución justificada de

sus costos de producción, el aumento de la calidad, su eficiente gestión en la búsqueda y la satisfacción de los consumidores, etcétera. El precio planificado, entonces, no puede ser solo la sumatoria de las partes integrantes del valor. Tienen que existir esquemas legales e institucionales a nivel global que sean flexibles, en función de la variación de esos precios, y con ello de la fluctuación de la ganancia en las empresas. Lo más importante sería, entonces, que la empresa fuera rentable como consecuencia de la disminución justificada de sus costos. La planificación debe conducir al premio, en términos de utilidad, a las empresas más eficientes en la racionalización de sus gastos de trabajo.

Análogamente, esto se traslada al problema de la comercialización. El precio final del producto es la sumatoria lineal de una serie de «valores» que se añaden a través de una cadena ineficiente de comercialización. El problema del verticalismo en nuestra economía –que no solo influye en esto– se expresa en que muchas de sus ramas tienen empresas comercializadoras independientes de una estructura global.

La solución a ese problema debe pasar por una reforma general del sistema empresarial y ministerial que conduzca a dejar solo aquellas empresas comercializadoras que verdaderamente añadan un valor justificado a los productos. Si existe un solo organismo comercializador por definición, lo más lógico es que sean sus empresas las que se encarguen de esto a nivel social, y con todas las funciones necesarias para ello. Así, el precio final solamente reflejaría gastos de trabajo justificados, entre ellos la transportación, el embalaje, la propaganda, etcétera. No se trata de reducir la importancia de las comercializadoras, sino de racionalizar los gastos a nivel social, para lograr mejores resultados que los actuales. En la figura 3 se intenta reflejar la idea anterior.

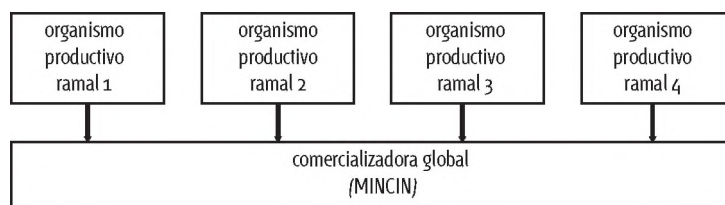


Figura 3. Posible esquema de comercialización.

Fuente: Elaboración propia.

En el mismo sentido de la necesaria reforma empresarial y ministerial, la actual estructura global encargada de los precios debe desaparecer, para ser sustituida por otra. La cuestión de los precios afecta horizontalmente la economía, tanto a los consumidores finales como a los productores, al sector externo y al gobierno. Por tanto, la estructura institucional que se encarga de la política de precios no debe estar al nivel de mando del resto de los organismos de la economía.

En primer lugar, es obvio que debe separarse esta estructura de la que se encarga del control presupuestario. La contradicción de intereses del MFP se resuelve hoy a favor del control presupuestario, lo que genera una rigidez

en el sistema de precios estatales, por el temor generado ante una disminución de los ingresos al presupuesto por el concepto de los ingresos de las empresas estatales.

Por otra parte, hay funciones que debe tener el organismo de los precios y que hoy no tiene; por ejemplo, deben establecerse políticas destinadas a controlar, a través de la planificación, los precios en el sector no estatal. Está claro que la oferta y la demanda deben ser respetadas como leyes objetivas, pero desde el Estado alguna institución debe velar por los derechos de los consumidores y porque el sector no estatal sea un garante de la eficiencia social, y no a la inversa. De este aspecto se deben derivar estudios específicos, atendiendo a experiencias internacionales y a las características de la economía y el entorno político, institucional y social cubanos.

Un nuevo esquema institucional pudiera estar constituido por una estructura supraministerial que se encargue de una especie de coordinación planificada entre las diferentes estructuras productivas y comercializadoras estatales y no estatales, y que entienda que el problema no termina en esos procesos, sino que incluye a los consumidores finales. Recordemos que todas las formas productivas conducen a determinadas formas de distribución, intercambio y consumo. La coordinación de estas fuerzas, a través de la política de precios, es determinante en función de la construcción de un sector socialista dominante y eficiente, que no excluye todas las formas que sean necesarias en función de ello. La figura 4 propone una posible estructura institucional, en la cual la política y el control de los precios son centralizados en un organismo que solo se encarga de ello y que está por encima del resto de los organismos, así como que incluye el sector no estatal como su objeto.

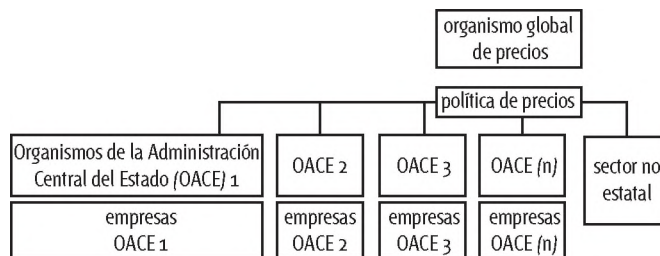


Figura 4. Posible esquema institucional referido a la política de precios.

Fuente: Elaboración propia.

En lo que se refiere a las fichas de costo en las empresas, cuestión meridiana en el entendido de la disminución de los costos, se deberán establecer transformaciones esenciales. Aquellos elementos que no influyen directamente en el costo de las producciones deben ser eliminados de la ficha. Por ejemplo, los gastos de administración y la contribución y el impuesto por la utilización de la fuerza de trabajo. Todos estos elementos deben deducirse de la utilidad de las empresas, pero no indexárselos al costo.

La reforma en las fichas de costo y precio es un elemento trascendental. Lograr que estos instrumentos económico-contables sean un referente que

determine la calidad en la gestión de la empresa estatal es un reto para la política económica en Cuba. Si sigue siendo un simple arreglo formal para cumplir con lo establecido, las empresas no lograrán el aumento de la productividad deseado, tanto para ellas como para el conjunto de la economía.

Se considera que el seguimiento de los costos en las empresas, en función de la eficiencia económica, se puede constituir en un eficaz modo de lograr que la gestión empresarial estatal desarrolle todo su potencial. No es ocioso expresar aquí que en función de ello no solo los empresarios son los protagonistas. En realidad, es el conjunto de los trabajadores el que puede lograr ese salto cualitativo. La «gestión social», forma superior en función de la socialización de la propiedad, puede ser lograda si los trabajadores inciden en la disminución de los costos conscientemente. En este caso el beneficio es doble. Por una parte, el colectivo se siente dueño de los medios de producción e incide en la eficiencia de su empresa; y, por la otra, la sociedad se beneficia en términos de precios y, esencialmente, se logra una disminución de los gastos de trabajo a nivel social.

A modo de conclusiones

La planificación como «planificación sistémica» debe entender, como uno de sus presupuestos fundamentales, la forma mercantil que asumen los productos del trabajo. Entender la forma mercantil implica que, desde la óptica de la planificación, se deben respetar determinadas leyes objetivas que inciden en el pleno desenvolvimiento de categorías como son los precios, el costo de producción, la ganancia, etcétera. Todas esas categorías son medidores de los gastos de trabajo de cualquier sociedad.

Ignorar el peso de las leyes mercantiles, subordinadas en este caso a las leyes fundamentales del socialismo, trae como consecuencia un sistema económico irracional, en el cual ni se logra minimizar el trabajo a nivel social ni se logran satisfacer las demandas sociales.

En las experiencias socialistas los mínimos generales no se logran y, en este caso, la demanda de la sociedad queda insatisfecha por defecto. La planificación debe entender que la forma mercantil de los productos del trabajo implica la doble condición de valor de uso y valor de estos. El encuentro de los mínimos sociales de gastos de trabajo va por los dos lados: el de la oferta y el de la demanda, ambas en términos de valor de uso y de valor. Solo en ese caso los precios cumplirán su papel de expresión de los estrictamente necesarios gastos de trabajo. El precio planificado no implica la rigidez en la política con respecto a ellos, sino todo lo contrario. El ente planificador global se encuentra constituido por una serie de instituciones, entre las que se encuentra la global de precios, que debe conocer –científicamente– tanto la demanda (en términos aproximados) como los costos mínimos posibles para cada tipo de producto. En ese caso no se puede excluir ninguna forma productiva, sea estatal o no.

Además, el sistema empresarial debe tener un tamaño óptimo, lo que implica que no exista el monopolio exclusivo para la mayoría de las producciones de la economía y, además, la necesidad de una estructura comercializadora, eficiente y justificada. Muchas veces se subestima el papel de la organización

institucional de los órganos y organismos del Estado, así como la estructura del sistema empresarial; sin embargo, en múltiples ocasiones esa es una de las causas bajo la que se esconden la ineficiencia, los altos costos y, por ende, los precios injustificados.

Es importante destacar que la categoría «precio» es uno de los elementos fundamentales para el medidor «salario real», el cual, en el caso de una sociedad como la nuestra, es imprescindible. De establecer precios «correctos» en la economía se deriva también la posibilidad de hacer cumplir la ley de la distribución con arreglo a la cantidad y calidad del trabajo, uno de los fundamentos del socialismo.

BIBLIOGRAFÍA

- BRUS, W. (1969): *El funcionamiento de la economía socialista*, Oikos-Tau, Barcelona.
- CASTRO, R. (2011): *Informe Central al VI Congreso del PCC*, La Habana.
- CRIBEIRO, Y. (2012): «Contribución de la fuerza de trabajo calificada al crecimiento económico en Cuba. Principales determinantes», tesis de doctorado, Facultad de Economía, Universidad de La Habana.
- FERNÁNDEZ, O. (2011): «El modelo de funcionamiento económico en Cuba y sus transformaciones. Seis ejes articuladores para su análisis», *Observatorio de la Economía y la Sociedad Latinoamericana*, n.º 154, <<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu>> [23/1/2012].
- GUEVARA, E. (1985): *Ernesto Che Guevara: escritos y discursos*, t. 6 y t. 7, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.
- GUTIÉRREZ, S.D. (2006a): *La formación y el control de los precios en Cuba*, <<http://www.eumed.net/libros/2006c/195/>> [10/11/2011].
- _____ (2006b): *Diez lecciones sobre los precios en Cuba*, <<http://www.eumed.net/libros/2007a/258/>> [10/11/2011].
- HIDALGO, V. y Y. DOIMEADIÓS (2010): «Una agenda de secuencia para un programa de unificación monetaria en Cuba», *Economía y Desarrollo*, n.º 145, pp. 166-196.
- HIDALGO-GATO, F. (1978): «Apuntes para un enfoque sistémico en el análisis de los precios en una economía socialista», *Economía y Desarrollo*, n.º 47, pp. 70-89.
- _____ (1988): *Los precios en la economía socialista*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.
- _____ (2011): «Entrevista concedida por el doctor Francisco Hidalgo-Gato a Alberto Menéndez», inédita, septiembre.
- LANGE, O. (1957): *Economía Política del Socialismo. Discurso pronunciado el 18 de noviembre de 1957 en el Instituto de Política y Economía Internacionales*, Belgrado, Ariel, Barcelona/Caracas/México D.F.
- MARX, K. (1973): *El Capital*, t. I y t. III, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.
- MÉSZÁROS, I. (2008): *El desafío y la carga del tiempo histórico. El socialismo en el siglo XXI*, CLACSO, Caracas.
- MINISTERIO DE COMERCIO INTERIOR (2011a): *Resolución N.º 517*, La Habana.
- _____ (2011b): *Resolución N.º 518*, La Habana.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA y PLANIFICACIÓN/MINISTERIO DE FINANZAS y PRECIOS (2005): *Resolución Conjunta N.º 1*, La Habana.

- MINISTERIO DE FINANZAS Y PRECIOS (1999): *Resolución N.º 21. Metodología general para la formación de precios y tarifas*, La Habana.
- NOVOSHILOV, V. (1975): *La medición de los gastos y sus resultados en una economía socialista*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.
- PARTIDO COMUNISTA DE CUBA (2011): *Lineamientos de la Política Económica y Social del PCC y la Revolución*, La Habana.
- ZAVIALKOV, A.G. (1978): *Los precios y su formación en la URSS*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.

