

Consideraciones sobre el control de los precios agropecuarios en Cuba

Artículo
arbitrado

Considerations on the control of agricultural prices in Cuba.

SILVIO DAVID GUTIÉRREZ PÉREZ

Ministerio de Finanzas y Precios, Cuba, silvio.gutierrez@mfp.gob.cu

RESUMEN

Uno de los temas más polémicos y sensibles para la economía de cualquier país que aplica políticas sociales favorables a las amplias masas, lo constituye el control que puede ejercer sobre los precios agropecuarios, porque estos, en gran medida, deciden la alimentación de la población y su calidad de vida.

Si a la anterior aseveración se le añade que el escenario se complejiza porque ese país tiene serias limitaciones de recursos financieros para la importación de insumos y alimentos, el asunto es realmente complicado, constituyendo un verdadero reto a la inteligencia y voluntad de los hombres.

Palabras claves: Precios

ABSTRAC

One of the most polemic and sensitive topics for the economy of any country that applies political social favorable to the wide masses, it constitutes it the control that can exercise on the agricultural prices, because these, in great measure, decide the population is feeding and their quality of life.

If to the previous asseveration he/she is added that the scenario gets complicated because that country has serious limitations of financial resources for the import of inputs and foods, the matter is really complicated, constituting a true challenge to the intelligence and the men's will.

Keywords: Price

Código JEL: E64 Política de rentas; Política de precios

Como citar el artículo (APA)

Gutierrez Perez, S.D. (2019). Consideraciones sobre el control de los precios agropecuarios en Cuba. *REVISTA CUBANA DE FINANZAS Y PRECIOS*, 3 (3), 42-61. Consultado de http://www.mfp.gob.cu/revista_mfp/index.php/RCFP/article/view/06_V3N32019_SDGP

INTRODUCCIÓN

Uno de los temas más polémicos y sensibles para la economía de cualquier país que aplica políticas sociales favorables a las amplias masas, lo constituye el control que puede ejercer sobre los precios agropecuarios, porque estos, en gran medida, deciden la alimentación de la población y su calidad de vida.

Si a la anterior aseveración se le añade que el escenario se complejiza porque ese país tiene serias limitaciones de recursos financieros para la importación de insumos y alimentos, el asunto es realmente complicado, constituyendo un verdadero reto a la inteligencia y voluntad de los hombres.

A diferencia de los países que se ha iniciado en este propósito, el control de los precios agropecuarios en Cuba en la actualidad es el resultado de más de cuatro décadas de trabajo, en la creación de las condiciones materiales y organizativas para poder realizarlo. Como toda obra humana tiene un conjunto de virtudes e imperfecciones.

El objetivo de este texto consiste en informar sobre los avances que en el control de los precios se han alcanzado, así como precisar insuficiencias que se requieren seguir trabajando.

El autor se propuso mantener un lenguaje coloquial con el lector de manera que pueda ser útil el trabajo al más amplio sector de la sociedad. Los análisis matemáticos no son complejos y se incluyen, como regla, para ayudar a ilustrar los criterios enunciados.

El alcance del trabajo que se pone a disposición de los lectores rebasa los aspectos culturales propios de la sistematización de los conocimientos y se convierte en un instrumento que en manos de productores o comercializadores agrícolas contribuye a que a la vez que conozcan más la actividad, las decisiones en materia de inversión de recursos financieros y humanos que adopten puedan estar mejor fundamentadas.

Para la elaboración de este trabajo fue poco revelarte la bibliografía consultada, todo lo

contrario, la información ofrecida por cientos de compañeros, trabajadores directos del campo, directivos de cooperativas y funcionarios con diferentes niveles de experiencia que la ofrecieron con mucho gusto, que obliga a expresar un profundo agradecido.

I. LA IDENTIFICACIÓN DEL COSTO DE PRODUCCIÓN PARA FORMACIÓN DEL PRECIO DEL PRODUCTO AGRÍCOLA.

1 Conceptos generales sobre el costo de producción agrícola.

Para la planificación de los precios es necesario identificar la formación de los costos y gastos de producción, así como la magnitud de ganancia. En este capítulo se evalúa la formación planificada del costo de producción agrícola. Existe una apreciable diferencia entre la determinación del costo de producción agrícola del productor individual y el que se debe asumir para planificar un precio.

El costo de producción agrícola del productor individual se puede identificar como la sumatoria de los costos y gastos que se requieren o que se aplicaron a una determinada producción agrícola en un área cosechada. El costo de producción en el presente trabajo primero se analiza al nivel área productiva y en próximos capítulos de manera unitaria o por unidad de producto, expresado en toneladas, kilogramos, quintales o libras.

El costo de producción que se debe asumir para la planificación del precio agrícola, se reconoce socialmente para este objetivo, por tanto, demanda la evaluación de un conjunto de aspectos intrínsecos a los procesos productivos agrícolas como son; la calidad de la tierra, las épocas de cosecha, la distancia a los mercados y otros exógenos como la necesidad de estimular determinadas producciones por su importancia

para la economía nacional, que es preferible estudiarlo posteriormente.

Para la determinación del costo de producción es imprescindible contar con la carta tecnológica aprobada por los institutos científicos especializados. En este documento se relacionan los procedimientos, insumos y periodicidad de cada uno de las agrotécnicas que requiere el producto.

La ficha de costo o de precio de un producto es el resumen de la carta tecnológica aprobada para las determinadas condiciones específicas, la que no necesariamente tiene que coincidir con la adoptada para la planificación del precio.

Un concepto importante que permite mayor transparencia y homogeneidad en la información sobre los costos agrícolas, consiste en que los conceptos de costos y gastos se limitan hasta que el producto se encuentra cosechado en el campo y listo para su acarreo, lo que significa que en los costos agrícolas no pueden incluirse gastos de acarreo y circulación, ni otros no previstos.

También es necesario precisar que si se pretende planificar un precio agrícola hay partir de la aprobación del plan de insumos realizado por la dirección del país, así como de las normas de consumo técnicamente argumentada y aprobadas por quien corresponde. De esta manera una particularidad del precio agrícola es que como en cada año se pueden aprobar plan de insumos diferentes y por tanto rendimientos agrícolas diferentes, al menos una vez al año requieren de su revisión y si es necesario actualizarlos.

Entre los elementos más significativos que se requieren identificar en el costo de producción agrícola se encuentran.

- Los servicios prestados en la preparación de la tierra.
- La semilla.
- Los fertilizantes y plaguicidas.
- El agua y los portadores energéticos.
- La depreciación de equipos e implementos agrícolas que se utilizan en varios ciclos productivos.

- El pago a la fuerza de trabajo, incluida la de la siembra y la cosecha.
- Los gastos de dirección.

Los gastos financieros, incluyendo comisiones bancarias, intereses, primas de seguro e impuestos.

En los costos, desde el punto de vista de la formación del precio, es relevante la forma en que participan cada uno de uno de sus elementos. A los que transfieren íntegramente su valor en cada proceso productivo, junto con la transformación de su valor de uso, se les denomina Costos Directos y aquellos que los hacen varios procesos productivos se les denomina Costos Indirectos.

Entre los conceptos que se identifican como Costos Directos se pueden relacionar los siguientes:

1. Los fertilizantes, incluidos químicos, naturales, bioquímicos.
2. Los plaguicidas biológicos y químicos, donde se encuentran los pesticidas, herbicidas, etc.
3. Los portadores energéticos directos a la producción.
4. El agua.
5. La semilla.
6. Los gastos de salarios

Como se puede apreciar los precios de los productos y servicios que participan como Costos Directos deciden sobre los costos agrícolas, por lo que es prioritaria una efectiva política de precios que promueva su óptima utilización.

En los costos indirectos tiene relevancia para los activos fijos tangibles las normas de depreciación que se utilizan. Hay equipos que pueden tener una larga utilización como los regadíos, maquinaria agrícola y almacenes de productos, mientras otros, como determinados aperos e instrumentos, pueden servir para no más de tres ciclos productivos.

En la formación del costo agrícola es muy importante identificar un conjunto de gastos que no pueden considerarse para la formación de los precios como son:

1. Los causados por desastres naturales.

2. Las multas, penalizaciones o gastos innecesarios por incumplimientos de parámetros agrotécnicos y medioambientales.
3. Las mermas y pérdidas agrícolas por encima de las normas previstas.

Como en todo proceso productivo la identificación y control adecuado de los costos de productos resultan clave para la eficiencia económica. Este aspecto dimensiona su importancia cuando estos datos son requeridos para la planificación de los precios, por lo que resulta imprescindible identificar un conjunto de restricciones para su determinación que permitan que no se incluyan ineficiencias o gastos innecesarios.

2 Principales restricciones en el reconocimiento de algunos conceptos de costos de la producción agrícola.

A diferencia de la producción industrial, donde los precios pueden regularse por el mercado como resultado de una fuerte competencia interempresarial por la dispersión en la concentración de la producción y esta satisfacer la demanda de los mercados, en la producción agrícola, como se conoce, los precios se deben establecer reconociendo las peores condiciones de producción porque la demanda esta insatisfecha.

La importante y necesario consiste en delimitar no sólo que conceptos de costo pueden formar el precio de un producto y cuáles no, también que restricciones cuantitativas deben considerarse, de forma tal, que la formación de un precio de manera planificada tenga límites objetivos perfectamente identificables. A continuación, se relacionarán algunas de las restricciones más significativas.

3 Los servicios prestados en la preparación de la tierra.

En la preparación de la tierra para la siembra, con independencia de que sean asumidos por el propio productor o por servicios que reciba, se incurren en dos tipos de costos:

1. Las inversiones realizadas en el desbroce de la tierra, la creación de infraestructuras que tienen una prolongada utilización, etc. que requieren ser incorporadas al costo a través de la depreciación establecida.
2. Los costos de preparación de la tierra para el cultivo específico que se realizará.

Esta diferenciación en los tipos de costos es muy necesaria para no incrementar los precios de los productos con datos erróneos.

Una restricción significativa por producto puede ser la posibilidad de realizar un laboreo mínimo de las tierras, para lo cual a la ficha de costos no es necesario trasladar gastos superiores a los que lleva este servicio.

Reflejar los costos de los servicios agropecuarios en la actualidad constituye uno de los asuntos más polémicos para determinar la ficha del precio del producto. La causa de esta situación radica en que este servicio puede ser realizado por entidades estatales que oficialmente pueden tener tarifas relativamente razonables, pero al margen o fuera de esta relación se imponen otros tipos de pagos que no se identifican, pero son imprescindibles para que en las condiciones actuales se realicen.

4 El costo de la semilla y las cepas.

Cada producto agrícola tiene su costo específico de semilla, unos relativamente muy baratos y otros más caros. La complejidad de este concepto se aprecia cuando es un cultivo que con una adecuada siembra se pueden realizar varias cosechas, como por ejemplo la caña de azúcar, el plátano y una amplia variedad de frutas.

En los casos en que se obtienen varias cosechas de una siembra se requiere determinar a la siembra como una inversión y trasladar su costo al producto a través de una cuota de depreciación.

Otro asunto curioso desde el punto de vista del precio es que a la semilla se le reconoce por el productor para el destino de la siembra un precio superior, a partir de las cualidades genéticas y de germinación que poseen y los gastos de almacenamiento, transporte y custodia

requeridos, pero este producto en el mercado minorista no rebasaría el precio de la primera calidad.

5 Los costos por los fertilizantes y plaguicidas.

Los costos de los fertilizantes y plaguicidas en la producción agrícola cada vez se encarecen más, sobre todos los que tienen un origen químico y biológico. Su utilización se decide por el incremento que provoca de los rendimientos agrícolas.

Existen especificaciones técnicas, normadas en las cartas tecnológicas, sobre la utilización por tipo de fertilizante y para cada cultivo que pueden considerarse en la determinación de los costos de estos insumos, aunque no siempre sea el único criterio a evaluar.

6 El abasto de agua y portadores energéticos.

Aunque en determinados productos agrícolas los gastos de agua y portadores energéticos no sean relevantes el incremento de los precios de estos insumos y la necesidad de su uso racional por la sociedad imponen una adecuada identificación en los costos agrícolas.

La complejidad de la medición del consumo del agua y los portadores energéticos, así como lo racional o no de establecer metros contadores es un asunto de evaluación en cada tipo de cultivo por los productores y las entidades que proporcionan estos servicios, lo que no se puede dejar de reflejar en cada producto los gastos racionales de estos insumos.

7 La depreciación de equipos, instalaciones e implementos agrícolas que se utilizan en varios ciclos productivos.

A diferencia de los procesos industriales las normas aceleradas de depreciación de los equipos agrícolas están más justificadas por el desgaste físico que por la depreciación moral de los mismos.

La depreciación no constituye un concepto de gastos significativo en la mayor parte de las producciones, sobre en las condiciones de la

economía agrícola cubana, no obstante, su apertura y reconocimiento estimula la utilización de equipos e instalaciones agrícolas.

8 El pago a la fuerza de trabajo, incluida la de la siembra y la cosecha.

Si se miden los gastos de salario por el esfuerzo realizado y el desgaste físico del productor agrícola nunca será adecuadamente retribuido. La fuerza de trabajo agrícola generalmente es la de menos ingresos porque requiere menos gastos para su reproducción social, por necesitar de menos instrucción o capacitación, entre otros.

Una particularidad en la identificación de estos costos consiste en que el productor agrícola puede ser a la vez trabajador y propietario del producto. En esta circunstancia es preferible no incluir como costo el salario como productor e incrementar la utilidad, lo que le favorecerá al no tener que pagar el impuesto por la utilización de la fuerza de trabajo que es superior al impuesto por ingresos personales.

Otro aspecto a destacar es que la participación de la fuerza de trabajo no tiene un comportamiento lineal en el ciclo productivo. Aunque haya productos en que requieran una sistemática y capacitada atención en los momentos de siembra y cosecha el productor recurre a incorporar nuevas fuerzas de trabajo de manera tal que estos periodos sean lo más breve posible y pueda lograr sus objetivos en el más breve plazo. También en determinadas situaciones como pueden ser plagas o afectaciones climáticas pueden ocurrir picos en la utilización de la mano de obrar, pero estos casos son excepcionales.

9 Los gastos de administración y dirección.

Para un productor independiente los gastos de dirección pueden resultar innecesarios, pero la mayor parte está cooperativizado en formas productivas más o menos socializadas y deben asumir, como parte de los costos las contribuciones que requieren realizar a la dirección de su colectivo.

Como norma general se ha identificado un aporte porcentual de las ventas que debe realizar cada productor a la dirección de la cooperativa, en el caso de las que son de crédito y servicio. También para otras formas productivas se determinan normas que en todos los casos deben evaluarse, comparándolas con la de otras actividades para validar si son racionales.

10 Los gastos financieros, incluyendo comisiones bancarias, intereses, primas de seguro e impuestos.

Similar al proceso industrial los gastos financieros deben ser reconocidos en los precios. Un tratamiento específico tiene la prima de seguro, las que deben formar parte en la planificación del precio, aunque haya productores que no prevean la administración de sus riesgos productivos.

Los tributos que constituyen gastos previstos por los productores como son, por la utilización de la fuerza de trabajo, contribución a la seguridad social, el uso de la tierra, u otro deben planificarse en el costo del producto y su precio de acopio.

Resumiendo, resulta necesario una correcta identificación de los costos de la producción agrícola para la planificación de los precios, por lo que se impone no solo conocer los procedimientos contables establecidos, también las particularidades de los procesos productivos en la agricultura, de manera tal que se garantice una mayor aproximación a los gastos socialmente que se requieren para la formación del precio.

La determinación del costo de la producción agrícola es el paso inicial y básico en la planificación de los precios, se requiere posteriormente evaluar un conjunto de aspectos imprescindibles para la determinación del precio de acopio de cada producto, asunto que se abordará a continuación.

II PARTICULARIDADES DE LA PLANIFICACION DE LOS PRECIOS DE ACOPIO

1 La formación de los precios de acopio.

Por precio de acopio se entiende la suma del costo de producción unitario más la utilidad prevista para determinado producto agrícola. A partir de este capítulo se inicia el análisis del precio de acopio (unitario) del producto. La metodología comprende la evaluación de un conjunto de factores que inciden en la determinación de costos de producción unitario y posteriormente en el análisis de los criterios acerca de la formación de la utilidad en la producción agrícola.

Hasta este momento el costo de producción agrícola comprende la sumatoria de costos y gastos en un área de producción, pero la determinación del costo unitario consiste en establecer que parte de este se recupera por cada producto y para eso es necesario fijar el rendimiento agrícola.

$$\text{Costo unitario} = \frac{\text{Costo total por área}}{\text{Rendimiento del cultivo}}$$

Por rendimiento agrícola se entiende, considerando una cantidad de inversiones de trabajo vivo o materializado, los resultados previstos o reales de los cultivos en un área determinada, Para ilustrar, en una hectárea se esperan de rendimiento unas 40 toneladas de caña, en una caballería de boniato unos 5 mil quintales, etc.

El rendimiento agrícola es el resumen o impacto final de la interacción de un conjunto de factores que inciden de manera significativa en la producción agrícola como son:

1. Las épocas de cosecha.
2. La calidad de la tierra
3. La cultura agrícola del productor.
4. La efectividad de los insumos agrícolas

A continuación, se evalúa el impacto de cada la interrelación que tiene cada uno de estos factores en los costos unitarios del producto.

2 Las épocas de cultivo y los costos unitarios.

A diferencia de la producción industrial la agrícola es estacional. Los productos agrícolas, incluidos las que se producen en casas de cultivos,

por muy sofisticadas que estas sean, se les modifica sus rendimientos en correspondencia con determinadas épocas del año.

En Cuba se reconoce dos periodos climatológicos: el de lluvia que se inicia el primero de mayo y se extiende hasta el 30 de octubre y el de seca que comienza el 1er de noviembre hasta el 30 de abril. Los cambios climáticos ocurridos en los últimos años, en muchas ocasiones, no permite identificar cada una de estas etapas y distorsionan los rendimientos esperados de las producciones.

Para el campesino se reconoce dos épocas para iniciar la siembra: la de frio que se inicia en el mes octubre y la de primavera que se vincula al mes de marzo. A diferencia de lo que muchos creen no es la lluvia el único factor importante en lo referente a las diferencias de rendimiento en cada etapa. Otros fenómenos son mucho más significativos, sobre todo si actúan de manera activa y de conjunto, entre estos se encuentran:

1. Las plagas, incluidas las malas hierbas que generalmente son más activas en los periodos no óptimos para el cultivo.
2. Las temperaturas, las cuales en determinadas fechas pueden afectar hasta la morfología del producto.
3. La tipología de la semilla que permita su desarrollo en determinados periodos del año.

El efecto de las lluvias es decisivo en la producción agrícola, sin el agua es imposible lograrla. Para los productores que no tienen regadíos (secano), alcanzar altos rendimientos agrícolas es resultado de la buena suerte y del arte o cultura trasladada por sus antecesores.

En la Tabla No. 1 se muestra como las épocas de cultivo determinan, en correspondencia con los rendimientos que se obtienen, los precios de acopio de algunos productos en Cuba.

En resumen, mejores condiciones del clima favorecen más producción por área y también de mejor calidad lo que provoca un incremento de los rendimientos y por tanto disminución de los costos unitarios de los productos y permite planificar precios más bajos. En determinadas épocas del año los factores climáticos favorecen y otros disminuyen los rendimientos agrícolas. La

introducción de los adelantos científicos técnicos cada vez más reduce el impacto de estos fenómenos, pero aún no han podido vencerlos totalmente.

3 La calidad de la tierra, la cultura agrícola y los costos unitarios.

Desde tiempos inmemoriales el productor agrícola buscó las tierras más propicias para sus cultivos. Con el crecimiento de la población y la necesidad de utilizar tierras regulares y peores para la producción este asunto se convirtió en problema notable.

Posteriormente la calidad de la tierra, con el desarrollo de fertilizantes y plaguicidas más potentes este asunto a pasado a un segundo nivel de importancia, aunque para determinadas producciones y en algunas zonas geográficas constituye un tema muy relevante.

En las condiciones de la economía cubana no es precisamente la utilización de los insumos sofisticados lo que hace menos notable la calidad de tierra. Sin dudas los conocimientos teóricos adquiridos y las tradiciones de siglos de los productores en el país permiten que un productor no utilice la tierra para un cultivo que no es favorable su desarrollo.

Como se sabe cultivos como el tabaco, la papa o el café se conocen bien donde cosecharlo y un productor no se le ocurre producirlos fuera de las áreas que se requiere, aunque cuente con los mejores insumos y semillas. También hay que reconocer que determinadas tierras, solo propicias para determinados cultivos, pueden tener mejores rendimientos que otras similares

El hecho de producir en tierras con mejores condiciones agrotécnicas (acidez, alcalinidad, drenaje, etc.) incide favorablemente en los rendimientos, alcanzándose mayores producciones por área. El incremento de la producción abarata los costos unitarios, lo que por lo general permite a estos productores obtener mayores ingresos por cosecha, porque como se sabe, los precios no pueden disminuirse porque lo

determinan las condiciones peores. Veamos un ejemplo para ilustrar:

Existen tres productores del mismo cultivo X en tres tipos de tierra que su costo total o inversión es de 1000 CUP por hectárea un precio unitario del producto de 120 pesos por Tonelada.

Productor A en tierras buenas con un rendimiento 20 toneladas obtiene un ingreso por ventas brutas de 2 400 CUP y una ganancia de 1400 CUP

Productor B en tierras regulares con un rendimiento de 15 Toneladas un ingreso por ventas brutas de 1800 CUP y una ganancia de 800 CUP

Productor C en tierra malas con un rendimiento de 10 Toneladas un ingreso por ventas brutas de 1200 CUP y una ganancia de 200 CUP.

Como se puede apreciar los tres productores obtienen ganancias, aunque muy superiores el de las condiciones buenas y regulares, como resultado del tipo de tierra que tienen. Estos ingresos adicionales o extraordinarios constituyen la fuente de la Renta Diferencia Uno que pasa a manos del terrateniente en un escenario de relaciones capitalistas de producción, pero que, en una economía socialista, que tiene como condición que la tierra es del que la trabaja, son ingresos que en una adecuada proporción deben ser parte de uso colectivo, a través del Presupuesto del Estado.

En resumen, aunque la cultura agrícola del productor contribuya junto con la aplicación de los adelantos científicos técnico a que la calidad de la tierra no constituya un aspecto decisivo en los rendimientos agrícolas y por tanto en los costos unitarios e ingreso totales de los productores, continúa siendo importante y es necesario evaluar económicamente su efecto, para favorecer que siempre la tierra se utilice en el producto o la inversión en la cual más rendimiento económico proporcione. El efecto en los rendimientos agrícolas se evalúa en el próximo tema.

4 Los fertilizantes y los plaguicidas, su efecto en los costos unitarios.

Los insumos agrícolas desempeñan diversos roles en la producción, pero sin dudas el papel decisivo en los rendimientos lo desempeñan los fertilizantes. Se han desarrollado innumerables tipos de sustancias que nutren los suelos y con ello proporcionan a las plantas, de manera expedita, las sustancias que requieren para su crecimiento vegetativo y producción de alimentos.

Lo significativo de los fertilizantes desde el punto de vista de precio es el impacto que tiene en los rendimientos agrícolas, provocando en ellos un fuerte incremento que proporciona a su vez una reducción de los costos unitarios y el incremento de los ingresos de los productores.

Como regla el costo del más caro de los fertilizantes es asumido por el incremento de los rendimientos que provoca, existiendo una evidente tendencia a su mayor utilización. No ocurre de igual forma con los plaguicidas, los cuales tienen también efectos negativos que es necesario evaluar.

Veamos un ejemplo para ilustrar.

Dos productores deciden a sembrar boniato. El productor A no adquiere fertilizantes y por tanto los costos por hectárea de 10 000CUP, el productor B compra fertilizantes y los costos por hectárea son de 12 000CUP. El efecto de los fertilizantes provoca que mientras el productor A obtiene un rendimiento de 10 toneladas por hectárea el productor B es tiene 15 toneladas por hectárea.

A partir de estos resultados, el costo unitario de la tonelada del productor B es de 1000 CUP y el del producto A es de 800 CUP. Como se puede si bien los costos totales pueden ser superiores con el uso de los fertilizantes los unitarios se abaratan considerablemente. En el Gráfico No. 3 se ilustra los resultados para productores de un mismo producto que lo único que lo diferencia es el uso de los fertilizantes.

En cuanto a plaguicidas, se puede considerar no sólo las sustancias que atacan a las plagas de insectos, también las vegetales, de diversas modalidades. Estos productos no incrementan los rendimientos, pero si permiten

que la producción estimada se alcance en los niveles previstos y con la calidad necesaria para su comercialización. En el Gráfico No. 3 se presenta el efecto del uso de los plaguicidas, pero en este caso lo ocurre es que el productor A no lo utilizó o su uso fue insuficiente.

A diferencia de los fertilizantes existen diversas modalidades de plaguicidas, algunos con altas dosis de productos químicos que su utilización afecta el medio ambiente, incluso pueden deteriorar hasta la propia tierra. La necesidad de usarlos tiene que estar ponderada por un precio elevado que garantice su uso en el caso extraordinario. En general se puede afirmar que el plaguicida no aumenta el rendimiento agrícola, pero asegura que la cosecha obtenga los niveles esperados en cantidad y calidad.

Existen otras modalidades muy alentadoras que deben incrementar su utilización en el país como es el caso de los bioplaguicidas y biofertilizantes, los que provocan con las dosis requeridas altas volúmenes de producción, no obstante, la cultura de su uso debe ampliarse para que no se desestimulen sus resultados.

De igual manera ocurre con las semillas transgénicas, de alto costo y altos rendimientos. Es un tema polémico que se debate es muchos círculos, pero más temprano que tarde debe imponerse como la solución al hambre de miles de millones en el mundo.

En resumen, es decisivo conocer los niveles de fertilizantes y plaguicidas con que cuenta el país para un determinado año y valorar a partir de esta información, que rendimientos se pueden esperar para las producciones y posteriormente estimar como se satisface la demanda y, por tanto, a qué nivel debemos establecer los precios, tanto de acopio como minoristas.

5 Los rendimientos agrícolas y los costos unitarios.

La determinación de los rendimientos bases para determinar los precios de acopios constituyen uno de los asuntos más complejos y polémicos en la planificación de los precios de

acopio. Como se conoce en el precio además de los costos y gastos de la producción y la utilidad deciden los niveles de precios el rendimiento que se considere para la producción.

Por otra parte, aunque los costos totales en una determinada área sean similares, cada producción agrícola tiene su rendimiento y, por tanto, su costo unitario específico.

Los rendimientos pueden agruparse en tres grandes bloques los altos, los medios y los bajos. Como se ha señalado anteriormente en el caso de la producción agrícola determinan los costos de las peores condiciones, lo difícil es que estos hay aún peores. Por tanto, el punto de análisis es determinar cuál de las condiciones peores es que la se considerará para planificar el precio.

No es lógico que cualquier productor, muy ineficiente y holgazán sea capaz de obtener utilidades, por tanto, hay que poner un tope o determinar qué condiciones mínimas se aceptan.

Veamos un ejemplo numérico, para ilustrar:

El costo de los insumos, servicios prestados y gastos de fuerza de trabajo para una hectárea sembrada de boniato es de 12 800,00CUP y se obtienen por tres productores los siguientes rendimientos.

Productor A 10TN
Productor B 15 TN
Productor C 20 TN

Por tanto, el productor A obtiene 1280 por tonelada (59,00 CUP por quintal), el B 853 por tonelada (39,00CUP por quinta) y el C 600 por tonelada (28,00CUP por quintal). Como se puede apreciar en este ejemplo el productor A, demuestra una alta ineficiencia resultado de causas objetivas o subjetivas. Este productor sobrevive económicamente si el precio que se establece permite recuperar su costo, y esto depende no solo de los niveles de producción que alcance la oferta, también de la demanda de la población, asunto que se abordará posteriormente. En el gráfico No. 5 se ilustra el comportamiento el comportamiento esperado

que debe tener la relación entre los rendimientos, los costos totales y unitarios y el precio de un producto.

Lo nuevo en las condiciones de una economía planificada es que, si se pueden planificar suficientes insumos para garantizar cubrir la demanda de la población y la industria, los rendimientos que estos insumos proporcionan son los que se adoptarían, pero no siempre puede ser así, por lo que, como regla, en las producciones que no se garantizan insumos para determinar se consideran las peores condiciones, pero aquellas más generales o preponderantes.

En resumen, si existen insumos que permiten producciones que permiten abastecer y cubrir las demandas se adoptan los que estos proporcionan, de lo contrario para planificar los precios se adoptan los rendimientos de las condiciones peores más generales o preponderantes.

6. El precio de acopio planificado: costo unitario planificado más la ganancia prevista.

Posterior a la determinación del rendimiento a considerar en la planificación de los precios y conociendo el nivel de insumos planificados para el año se puede calcular el costo unitario previsto o planificado para cada producto en una campaña.

Como se conoce el precio de acopio de un producto incluye los costos unitarios para su producción y la ganancia (utilidad). La determinación de la ganancia constituye uno de los pasos más importante en la formación del precio porque decide el estímulo que va a tener el productor para iniciar el cultivo de un determinado producto, también importante destacar que una utilidad extraordinariamente alta lo desestimula y puede provocar disminuir la producción.

Lo complejo de la determinación de la ganancia es su cuantificación. Pueden existir diversos criterios para la formación de la utilidad como pueden ser:

1. Considerar varios salarios mínimos promedios del país

2. Trasladar los niveles porcentuales de utilidad de la industria a la agricultura.
3. Establecer niveles muy superiores de utilidad en relación con interés bancario aplicado a la agricultura.

Se pueden evaluar diversos criterios para la planificación de la utilidad en un precio de acopio, pero esta categoría debe permitir cubrir los siguientes conceptos:

1. Los pagos de impuestos por ingresos personales o sobre utilidades, estimados para el año o la cosecha.
2. Las inversiones de productores individuales o de las empresas para incrementar la producción el próximo año.
3. Riesgos aceptados en la producción, no considerados en el seguro.
4. Errores humanos que pueden ser aceptados.
5. Ingresos para mejorar el nivel de vida del productor

No existe un basamento exacto y demostrado para establecer cuanto debe obtener un productor, por lo que el método que se propone consiste en cubrir determinados conceptos y estimar un nivel algo superior de ingresos.

Con el objetivo de ilustrar la anterior afirmación se expone el siguiente ejemplo.

Si un productor promedio en el país, invierte en una hectárea unos 40 mil 200 CUP, en determinadas condiciones de producción como las que fueron analizadas anteriormente, se pueden efectuar los siguientes cálculos

1. La carga tributaria sobre los costos reconocidos a pagar es del 10% por este concepto debe alcanzar en su utilidad al menos 4 000 pesos.
2. El por ciento de inversión del país en relación con el PIB es del 20%, por tanto, en la utilidad podemos estimar que para un productor agrícola es de los 8 000 pesos.
3. Si las primas que se pagan por seguro son del 3% entonces se puede añadir a la utilidad que el campesino tenga una provisión de 1 200 CUP.

4. Para su disfrute y de su familia se puede estimar que le dedique un mes de sus ingresos adicionales, aproximadamente 8% del total, unos 3 200 CUP.

El monto total de la ganancia o utilidad que obtienen es de 16 400 pesos, que sumados a los costos de 40 mil pesos resultan 56 mil pesos por un rendimiento de 20 toneladas por hectárea es un precio unitario de tonelada de 2 800 CUP, aproximadamente uno 120 pesos por quintal.

Este procedimiento para llegar a la determinación de la ganancia del producto tiene la ventaja que asegura los ingresos previsto en el precio, pero puede corroborarse con otros no menos efectivos y que pueden ayudar a lograr una aproximación más efectiva a este polémico asunto.

Tan importante como la determinación de la ganancia prevista en el precio de un producto es el criterio de que los productores deben estar igualmente estimulados a producir indistintamente cualquier producto, con la excepción de que el Estado considere por alguna razón y siempre de manera transitoria estimular uno o varios que otros.

Como se conoce en un año, en una determinada área productiva se pueden cosechar más de un producto, incluso hasta algunos tres o cuatro veces en el año, mientras otros requieren un año y algunos un poco más. A partir de esta realidad si se fijan similares niveles de ganancia para todos los productos, los que se puedan cultivar más de una vez al año obtendrán más ganancia que aquellos que pueden hacerlo solo una vez y estarán más estimulados para su producción que el resto.

Lo que se requiere entonces es el análisis para que la magnitud de la ganancia de un producto pase por considerar la ganancia que proporciona, no un determinado producto, sino la inversión que realice un productor en un área de tierra. Ilustremos con un ejemplo para la mejor comprensión:

Retomemos los datos anteriores donde se determinó que la utilidad de un productor era de 16 400 CUP. Si esa ganancia es para un año y un solo producto cosechado no se requiere hacer

ninguna modificación al precio, pero si es como el boniato que se puede cultivar dos veces al año, entonces esta utilidad hay que dividirla por dos (8 200 CUP) y en la formación del precio del boniato se añade a su costo la mitad de la ganancia de manera tal de que en este cultivo obtenga en el año recupere el total de la ganancia estimada y no el doble.

Con este cálculo se puede lograr que todos los productos agrícolas considerados obtengan similar rentabilidad sobre el costo total anual o capital invertido por productor, lo cual permite que no haya estímulos distorsionados en la producción agrícola.

Veamos un ejemplo en el Gráfico No. 6 de cómo se presentaría la relación costo/precio/utilidad en un conjunto de productos, de forma tal que estén de manera similar estimulados:

- De la ganancia por hectárea a la del productor.

Llegar a determinar que los productos obtengan similar ganancia por hectárea no agota aún el análisis. Es necesario introducir otro aspecto, como es el que en determinados cultivos un productor no puede exceder más de cinco hectáreas (ajo, tabaco, pimienta) y en otros (caña de azúcar, plátano, arroz) llega a más de una caballería (13,4 hectáreas). Para resolver este asunto se propone aproximar la rentabilidad de cada producto a la que puede obtener el productor de más resultados. Veamos un ejemplo para ilustrar:

- Como resultado de las aplicaciones anteriores donde se consideró el efecto de la calidad de las tierras, la cultura agrícola, los fertilizantes y plaguicidas y los ciclos productivos de cada cultivo, todos los productores obtienen de ganancia neta, en una hectárea en el año de unos 3 000 CUP
- El de caña como puede sembrar 15 hectáreas recibe 45 000 CUP.
- El de boniato como puede sembrar 10 hectáreas recibe unos 30 000 CUP

- El de ajo como solo puede atender 5 hectáreas recibe unos 15 000 CUP

Ante esta situación se requiere homologar los resultados anuales por productor, por tanto, a los productores de ajo se les multiplica la utilidad por tres y al del boniato por dos. Las nuevas ganancias recalculadas por cada producto se le suma al costo de la hectárea y este se divide por el rendimiento planificado para obtener el nuevo precio del producto ajustado ahora a la capacidad de cosecha que cada productor tiene por producto.

Como se aprecia en el Gráfico No. 7 a partir de la introducción del criterio del ingreso posible a alcanzar por productor se incrementan los precios de los productos que requieren más laboreo y, por tanto, el productor no puede atender muchas más hectáreas, lo que crea condiciones para obtener similar ganancia (utilidad) para cada productor, en relación con el producto que va a cultivar.

En resumen, los análisis hasta aquí realizados sólo ofrecen una base económica para determinar los precios con mayor objetividad, existen otros aspectos como pueden ser estimular el incremento de la calidad, medida por alguno de sus componentes básicos o la producción por determinadas razones, como la exportación, la sustitución de importaciones, y satisfacer la demanda que modifican estos resultados. Los efectos en los precios de estos aspectos relacionados se evaluarán en próximos capítulos.

III LOS PRECIOS DE LA COMERCIALIZACION DE LOS PRODUCTOS AGRICOLAS

1 Tasas de margen comercial y margen comercial de las empresas

El margen comercial es el ingreso que corresponde recibir a las empresas circuladoras para resarcirse de los gastos estrictamente necesarios en que se incurren durante el desarrollo de su actividad, sin incluir los costos de las mercancías, más una cierta utilidad.

El margen comercial se determina mediante tasas, proporciones que pueden ser en

forma de magnitudes fijas, por unidades físicas o calcularse sobre el valor de la circulación mercantil, como un por ciento de este. Las tasas de margen comercial pueden ser de descuentos o de recargos.

Se entiende por tasas de recargos comerciales las que se calculan y aplican sobre los precios mayoristas de los insumos técnicos productivos o de las mercancías, y son tasas de descuentos comerciales las que se calculan y aplican generalmente sobre los precios minoristas o de venta a la población a los denominados bienes de consumo.

Las tasas de margen comercial tienen carácter de máximo por lo que no constituye una violación aplicar tasas inferiores a las aprobadas por el Ministerio de Finanzas y Precios. Estas tasas se conforman por los gastos en que, como promedio, deben incurrirse en cada nivel de circulación, más determinada utilidad.

Deben aplicarse tasas de márgenes comerciales inferiores a las oficialmente establecidas, se puede abaratar 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, que va a incluir el costo de adquisición del producto en el exterior, su seguro y la transportación hasta colocarlo en territorio nacional.

En las exportaciones se aplicará sobre el precio, según las condiciones de venta, convertido a pesos convertibles mediante la aplicación de la tasa de cambio oficial. Se consideran productos duales aquellos que pueden, a la vez, constituir bienes de consumo o insumos técnicos productivos. En estos casos, las entidades comercializadoras precisarán en los contratos la aplicación de recargos o descuentos comerciales, conforme el destino de cada lote.

El Ministerio de Finanzas y Precios determina los bienes de consumo que, sin tener un destino técnico productivo se facturarán a precio de empresa más el recargo comercial,

estableciéndolas en las disposiciones correspondientes. Las tasas de márgenes comerciales se estructuran de acuerdo con los niveles de circulación donde se aplican. Estos niveles son el nacional, el territorial y el provincial y tendrán derecho a cobrarlas las entidades que realicen las funciones de comercialización en cada nivel, manteniendo así su carácter funcional.

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

Las tasas se conforman por familias de productos o grupos de entidades comercializadoras que realicen funciones similares, según determine el Ministerio de Finanzas y Precios. Excepcionalmente se autorizarán tasas por empresas en actividades específicas y en estos casos se considerarán tasas de resultados medios de los grupos que comercializan.

Al elaborarse las propuestas por los órganos y organismos correspondientes se deberá mantener una correlación adecuada entre las tasas a aplicar por las diferentes empresas comercializadoras. En el supuesto que se registren disminuciones en los gastos operacionales, de modo que las entidades comercializadoras incrementen las utilidades reales en más del 50%, sostenidamente durante 3 trimestres, deberán reducirse e informar al Ministerio de Finanzas y Precios.

2 Relación de las tasas de márgenes comerciales con los resultados económicos

Como se ha señalado anteriormente, la tasa de margen comercial determina el margen

comercial. El margen comercial es la multiplicación de los precios de los productos que se comercializan por la tasa aplicada a cada uno. La venta bruta de una empresa comercializadora es la suma del costo de venta más el margen comercial. Como la tasa de margen comercial es porcentual en la medida en que aumenta el precio aumentan los márgenes y por lo tanto las ventas brutas

Para determinar la utilidad antes de impuesto en una empresa comercializadora deben deducirse de las ventas brutas el costo de venta. Como el costo de venta viene determinado por los precios de los productos que se adquieren estos se modifican con las oscilaciones de los precios. Los gastos de operaciones, por otra parte, son generalmente estables, no se modifican sustancialmente con el cambio de los precios.

Si a las ventas brutas se le resta el costo de venta y los gastos de operaciones se obtiene la utilidad neta de las empresas. Como se aprecia la utilidad neta está en relación de los precios de adquisición de los productos y crece o disminuye en la misma medida que lo hacen los precios.

Un ejemplo para ilustrar lo anteriormente señalado:

1. Una empresa comercializadora tiene una tasa de recargo del 10%
2. Compran 100 toneladas de productos a 20 CUP cada una, lo que significa un valor de 2 000 CUP.
3. Para la operación la empresa gastos unos 100 CUP
4. El margen comercial es de 200 CUP y la utilidad por tanto es de 100 CUP.
5. Si las 100 toneladas se compran a 40 CUP significa un ingreso a de 4 000 CUP.
6. Si se mantienen los mismos gastos de operaciones el margen comercial se incrementa hasta los 400 CUP y la utilidad de la empresa llegará a 300 CUP, solo por el hecho de incrementarse los precios de los productos que se adquieren.

En resumen, los ingresos netos o ganancias de las empresas comercializadoras esta en correspondencia a la magnitud del precio de las

mercancías adquiridas y los gastos de operaciones. El comportamiento de las tasas de margen comercial es similar en la agricultura, aunque tiene algunas particularidades que a continuación se evaluarán.

3 El peso relativamente alto de las mermas de los productos

En los márgenes comerciales planificados de las empresas comercializadoras, resultado de las tasas de margen comercial aprobadas está previsto cierto nivel de pérdidas por concepto de mermas. Las mermas son propias de la circulación de los productos frescos y congelados que almacenan o se conservan en frigoríficos.

Lo diferente en el caso de la circulación de los productos agrícolas es que muchos de ellos, excepto lo granos y cereales, provocan altos niveles de mermas como resultado del carácter perecedero de los productos.

Es una práctica generalizada establecer jurídicamente las mermas que pueden tener los productos en los diferentes niveles de circulación. Para muchos esta normativa es contradictoria porque consiste en una autorización previa para llegar a determinado nivel de gasto, aunque no necesariamente lo incurra.

Las mermas no se pueden considerar como gastos absolutos, en el peor de los casos los productos que se descomponen pueden utilizarse en plantas que preparan piensos para los animales.

En resumen, estos elementos se requieren identificar adecuadamente para la formación de las tasas de margen comercial y exigen de una adecuada precisión que no permita que se incluyan gastos no justificados económicamente.

4 El carácter decisivo de la comercialización ágil en la realización de las mercancías

A diferencia de la circulación de otras mercancías, en el caso de los productos agrícolas es imprescindible que entidades especializadas en la comercialización realicen el traslado de los

productos desde el campo hasta los mercados de consumo, no solo en las cantidades que pueden satisfacer la demanda, también de manera rápida y cumpliendo las condiciones requeridas.

El carácter perecedero de los productos exige que la mayor parte de ellos se trasladen con premura del campo a los mercados o lugares de almacenamiento adecuado. Sobre todo, las hortalizas de hojas requieren que cada día, en las horas más frescas, los productores las cosechen, mantengan frescas y bien temprano en la mañana, llegue a sus destinos.

En otras producciones los consumidores pueden optar por no esperar que una empresa comercializadora se lo lleve para su consumo y trasladarse por su medio a buscar el producto. Como la mayor parte de la producción agrícola en la economía cubana está destinada al consumo final de la población, es imposible que miles de personas acudan directamente a los productores.

En resumen, si bien los gastos de comercialización pueden ser apreciables por los conceptos de mermas, esta misma característica exige que este paso necesario para la realización de las mercancías se realice a la mayor brevedad y con la mayor premura, de lo contrario se encarecería extraordinariamente.

5 Sobre las estructuras de la circulación de las mercancías agrícolas en Cuba

En todo proceso de circulación de mercancías agrícolas existen al menos tres entes participantes: el productor, el circulador o intermediario y el consumidor final. Cada uno aporta determinado al valor al producto y los recupera, donde se incluye sus utilidades previstas.

Los gastos y utilidades de cada uno de los entes señalados se recuperan con las tarifas y tasas de la circulación de las mercancías agrícolas. Se pueden identificar al menos las tarifas de acarreo, las tasas de recargo comercial mayoristas y las tasas de descuento minoristas.

1. **La comercialización de insumos.**

Antes de iniciar el proceso de producción agropecuario se requiere de la previa distribución de los insumos. En la actualidad existen diversas modalidades de asignación de los insumos agrícolas a los productores. Entre las más generalizadas está el llamado paquete tecnológico que consiste en una determina asignación que el Ministerio de Agricultura con su empresa comercializadora vende a los productores.

Otra modalidad es la venta liberada de insumos, aún incipiente, pero que debe convertirse en la modalidad más generalizada. Este tipo de circulación se realiza a precios que tienen incluidos incrementos de precios, considerando transitorias tasas de cambio o multiplicadores.

La tercera modalidad es a través de asignaciones de ingresos en moneda convertible para determinada capacidad de compra, para lo que se habilitan determinadas tiendas con estos insumos.

En cada una de las formas de circulación de las mercancías las empresas comercializadoras tienen aprobadas tasas de margen comercial, con las que recuperan gastos y utilidades.

Una particularidad, que con el tiempo debe ir extinguiéndose consiste en que el Presupuesto subsidie los incrementos de precios de los insumos con el objetivo de su estabilización. Esta práctica responde a que los ingresos de los productores están ajustados a precios y fichas de costos, por tanto, de incrementarse los costos disminuirán las utilidades des de los productores.

En resumen, el proceso de circulación de los insumos está en un proceso de transición hacia formas más flexibles y dinámicas que permita la asignación liberada de insumos, sin subsidios del país.

- Tarifas de acarreo

En las tarifas de acarreo participa el productor y puede hacerlo también otra entidad que puede trasladar el producto, desde el campo hasta el punto convenido de recepción. La característica fundamental de la tarifa de acarreo

consiste en que los gastos de manipulación son muy significativos en relación con el de traslado del producto. Generalmente la distancia entre el campo y el lugar donde se concentra la producción no solo es relativamente corta, sino que para determinados equipos de transporte le resulta difícil y con muchos riesgos y gastos. El que realiza el acarreo, sino es el productor, generalmente paga por el precio de acopio establecido el producto que va a trasladar.

El acarreo generalmente se hace con medios de transporte ligero, de tracción animal u otros como carretas que son remolcadas por tractores. El propio productor puede hacer el acarreo con sus medios y en estos casos como el precio del producto se fija en el campo recibe el pago correspondiente por el traslado de las mercancías. Al que acarrea el producto se le paga el precio de acopio del producto más la tarifa de acarreo correspondiente.

Veamos un ejemplo para ilustrar:

Precio del producto: 60 pesos el quintal

Tarifa de acarreo: 1,30 pesos por 1quintal/
Kilómetro.

Cantidad acarreada: 50 quintales

Kilómetros recorridos: 5 kilómetros.

Ingresos a pagar al acarreador por la empresa de acopio. $Ia = 1,30 \times 5 \times 50 = 325$ pesos, que representan 6,5 pesos más por quintal.

- Tasas de margen comercial mayoristas

Desde el punto convenido para la recepción de las mercancías en el campo hasta grandes almacenes concentradores o directamente hasta el mercado minorista los gastos y utilidades se cubren con las tasas de margen comercial mayoristas. Este tipo de circulación de los productos agrícolas se realiza generalmente por equipos especializados, de gran porte, que transporta grandes volúmenes de productos agrícolas para que se garantice la eficiencia.

Veamos un ejemplo para ilustrar:

Precio de acopio: 60 pesos

Tasa de recargo comercial: 20%

Precio de venta de la empresa mayorista:

$Pv = 60 * (60 * 20 / 100) = 72$ pesos.

Margen comercial= 12 pesos por quintal

La tasa de descuento minorista:

La comercialización minorista se realiza en mercados o lugares específicos, con determinadas condiciones que facilitan la venta de las mercancías, ubicados en las ciudades y pueblos. Los productos hay que trasladarlos hasta estos centros, con agilidad, beneficiadas y seleccionadas adecuadamente por calidades.

Las tasas de descuento minoristas no incluyen gastos de transportación. Entre los gastos más significativos que incluye se encuentran los de salarios de los vendedores, las tarifas de espacios, los impuestos a la venta fijados por el Estado y las mermas que pueden ser por rebaja de precios por deterioro de la calidad del producto.

Las tasas de descuento minoristas se aplican a los precios a la población aprobados generalmente por los gobiernos de cada provincia, veamos un ejemplo para ilustrar:

Precio minorista 0,80 pesos la libra.

Tasa de descuento minorista: 10%.

Margen comercial minorista: $0,80 \times 10 = 0,80$ por libra.

En este caso el precio minorista coincidió con la suma del precio de acopio, el acarreo (que se incluye en los gastos de la empresa de acopio), el margen comercial mayorista y el margen de descuento minorista. Las particularidades de la formación del precio minorista se abordan en el próximo epígrafe.

Una de las variantes más eficientes de la circulación de los productos agrícolas es el llamado tiro directo. Lo importante de este tipo de circulación de las mercancías es que obvia a intermediarios y por tanto llega con más rapidez los productos a los consumidores. En este caso, a los que trasladen las mercancías de esta manera reciben los ingresos por las tarifas de acarreo y por las tasas de margen comercial mayorista. Si el productor se encarga de vender las mercancías, también recibe estos ingresos, a los que debe

deducir gastos fijos como impuestos y tarifas por el uso de espacios.

También determinados productos pueden tener otros servicios, como pueden ser largos almacenamiento o frigoríficos. Como regla en los precios minoristas de estos productos deben estar incluidos esta particularidad, de no ser así las entidades comercializadoras tienen que asumirlos como gastos a sus resultados económicos y financieros.

En resumen, cada una de las entidades comercializadoras que participan en la circulación de los productos agrícolas tiene previsto recuperar sus gastos y utilidades con tarifas y tasas de margen comercial.

6 La formación del precio minorista

El precio minorista de los productos agrícolas tiene un conjunto de características que permiten asegurar que constituye un asunto de relevante importancia para la economía y la política de cualquier país, entre las que se encuentran

1. Permite que se reconozcan los gastos de trabajo (costos, gastos y utilidades) que se han invertido en la producción y circulación del producto hasta el último eslabón de la cadena.
2. Determina las posibilidades reales de los consumidores de garantizar su alimentación, así como fija el nivel de salario real de los trabajadores, mucho más en las condiciones de Cuba, que los gastos en alimentos constituyen una proporción importante de los de la familia.
3. Requiere su aprobación de un mayor grado de descentralización por su carácter dinámico, al requerir modificarse en función de las ofertas y demandas de los productos, así como las características alimenticias de cada uno de los territorios.

Un algoritmo detallado del precio minorista puede incluir los siguientes elementos

$$P_m = P_a + A + Tr_m + Tr_m,$$

donde:

- Pm es precio minorista,
- Pa es el de acopio que a vez reconoce costos, gasto y utilidades de los productores.
- A, representa los gastos de acarreo
- Trm, representa los gastos y utilidades que recargan de las empresas comercializadoras que se recuperan con las tasas de recargo
- Trm es el margen minorista que recupera gastos y utilidades, incluidos impuestos, de estas empresas con las tasas de descuento minoristas

La aprobación del precio minorista de un producto agrícola requiere de una alta dosis de profesionalidad y sensibilidad política. Es necesario combinar los intereses de los productores y comercializadores con las posibilidades adquisitivas de la población. A continuación, un ejemplo que permite ilustrar.

Precio de acopio del producto X = 100 pesos.

Margen mayorista de recargo comercial, incluyendo acarreo= 20 pesos.

Margen de descuento minorista, incluyendo impuestos a la venta= 10 pesos.

Escenario A. El precio en el mercado de oferta y demanda = 115 pesos, Demuestra que resulta ineficiente los productores y comercializadores del producto y que la demanda del producto está por debajo de su oferta. No se puede aprobar un precio superior a 115,00 pesos, aunque la empresa comercializadora pierda 15 pesos por cada producto.

Escenario B. El precio en el mercado de oferta y demanda = 145 pesos, Demuestra que resulta eficiente la producción y comercialización del producto y que la demanda del está por encima de su oferta. No se puede aprobar un precio por debajo de 145 pesos, porque se están creando las condiciones para que se compre para revender, si la alternativa es de venta liberada.

En resumen, la formación del precio minorista resulta el corolario de la labor de planificación de los precios agrícolas. Como último

momento requiere de una fuerte dosis de conocimientos económicos, financieros y de la situación política moral que vive el territorio para el que se decide aprobar el precio.

7 La participación de diversas formas de propiedad en la circulación de los productos agropecuarios

Como se señalaba en el primer epígrafe de este texto en agricultura cubana conviven, de modo especial, los tipos socioeconómicos propios del momento histórico de transición en que vive una economía en construcción del socialismo.

Entre los tipos socioeconómicos más activos se encuentran las formas de producción no estatales, productores privados y cooperativas de diferentes grados de socialización. La participación de estos en la comercialización del producto es prácticamente totalitaria en el acarreo y muy significativa en los abastecimientos a los mercados agropecuarios de oferta y demanda.

Lo importante a destacar de la participación de las diversas formas de propiedad en la formación planificada de los precios agrícolas y específicamente en los gastos de circulación se encuentra en que está determinado que el reconocimiento de sus gastos y utilidades en la esfera de la circulación está en correspondencia con las funciones que desempeñen.

En resumen, si el productor acarrea el producto, le corresponde los ingresos por ésta actividad; si además lleva el producto hasta el mercado concentrador es necesario reconocerle de igual forma que a las empresas estatales, sus gastos y utilidades. Y si, por último, lo lleva hasta el mercado minorista y pone un representante a vender le corresponde todos los ingresos por la venta del producto, al que debe aminorarse los impuestos y pagos de tarifas de espacios, como a las empresas estatales.

IV LAS PARTICULARIDADES DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS PECUARIOS

Hasta aquí ha estudiado la formación de precios de la agricultura considerando como base los costos y utilidades de los precios agrícolas. La razón solo ha sido de orden didáctico, pues es bastante engorroso acudir a ejemplos y explicaciones para ambas situaciones.

La formación de los precios de los precios pecuarios tiene más elementos comunes con los precios agrícolas que diferencias. Entre los elementos comunes se encuentran:

1. La participación de diversas formas de propiedad, con un importante peso de productores privados y cooperativos.
2. Diversidad de productos que permiten reconocer cuales son relativamente más importante que otros. En el caso de los pecuarios se puede identificar como menos relevante la producción del llamado ganado menor.
3. El reconocimiento de los costos y gastos a partir de restricciones similares.
4. La influencia apreciable en los rendimientos de los insumos en este caso, los piensos, medicamentos, etc.
5. El carácter estacional de la producción, con rendimientos muy diferentes por disímiles épocas del año.
6. El carácter cada vez más industrializado de la producción pecuaria.

7. La necesidad de reconocer niveles de utilidad estimulantes para los productores similares al final de año.

Entre los aspectos que se identifican como diferencia entre la formación de precios pecuarios y agrícolas se encuentran:

1. Importante diferencia entre el precio de acopio del producto y el del producto aprovechable industrialmente. Por ejemplo, la carne de res en pie se aprovecha al 33%, la de cerdo al 66%, etc. En el caso de los productos agrícolas, aunque pueden existir mermas estas por lo general no sobrepasan más del 10%. En el caso de un kilogramo de carne de cerdo en pie que tenga como precio 25 pesos, cuando se vende en bandas el precio del kilogramo es de 37,70 pesos.
2. Mayores costos de conservación al deteriorarse más rápido y exigir mayor nivel de fríos los productos cárnicos.
3. Alta importancia del costo y el precio conjunto, por cuanto los productos se pueden vender por diferentes partes y cada una de ellas tiene valores diferentes.
4. En resumen, entre los precios de acopio agrícola y pecuario son más los elementos comunes que diferentes, no obstante, cada uno de ellos requiere de un abordaje específico para lograr una formación de precio objetiva.

CONCLUSIONES

El concepto fundamental en materia de precios para enfrentar la crisis alimentaria es que el Estado protege y centraliza un conjunto de alimentos que garantizan los niveles de alimentación fundamental de población, dejando a la libre actuación de la oferta y demanda de productores y comercializadores los precios de las demás producciones.

La complejidad del tema radica en planificar los precios de los productos agrícolas, no solo porque el hecho de planificar precios es un acto difícil y polémico, también porque la agricultura, como proceso productivo dependiente de innumerables factores naturales y espontáneos le introduce elementos complejos adicionales.

Evaluar y medir cada uno de los factores que intervienen en el proceso planificada de los precios y ponderarlo de la manera más precisa en los precios es un reto que los economistas cubanos han asumido, comprendiendo el carácter complejo de la tarea, pero no imposible.

A diferencia de otros países, estos procesos de planificación se realizan apoyados por los criterios de miles de campesinos y trabajadores agrícolas que contribuyen con su experiencia a suplir la espontaneidad y la falta de experiencia específica de los que dirigen estos procesos en la dirección económica del país.

BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez, E. (2003), Cuba: La coyuntura económica en el año 2002 y perspectivas para el 2003, Instituto nacional de investigaciones económicas, mimeo, La Habana.
- CEEC, (1999): *CUBA: COMPETENCIA Y MONOPOLIO. Reflexiones sobre su influencia en la dinámica de la economía cubana contemporánea*. Universidad de La Habana Centro de Estudios de la Economía Cubana. Enero de 1999
- Che Guevara, E. (1976): *Sobre el sistema presupuestario de financiamiento*. Obras Escogidas. Editorial Ciencias Sociales. La Habana, 1976. Tomo 5.
- Colectivo de autores (2004): *Textos para la impartición de Economía Política Capitalismo, Imperialismo y Socialismo*. Editorial Felix Varela La Habana 2004.
- Díaz de Castro, C. (20001): *Gestión de Precios*. ESIC Editorial 2001
- Gutiérrez Pérez, S. (2008): *Diez Lecciones sobre los Precios en Cuba*. Versión impresa EAEHT 2008.
- Hidalgo Gato, F. (1992): *Los precios en el Socialismo*. Editorial Ciencias Sociales Ciudad de la Habana. Cuba.
- Marx, C. (1976): *El Capital*. Tomo III. Edición Ciencias Sociales
- PCC, (1997): *Resolución económica del V Congreso del PCC*. Ciudad de la Habana, 1997
- Zavialkov. A.G. (1978): *Los Precios y su Formación en la URSS*. Editorial Ciencias Sociales. La Habana Cuba. 1978.

DATOS DEL AUTOR

SILVIO DAVID GUTIÉRREZ PÉREZ

Máster en Finanzas. Profesor Auxiliar. Facultad de Contabilidad y Finanzas de la Universidad de La Habana. Director de Agroindustria del Ministerio de Finanzas de Cuba.

Fecha de recepción: 1 de marzo de 2019

Fecha de aceptación: 30 de marzo de 2019

Fecha de publicación: 30 de septiembre de 2019