

# ¿A cuánto deben llegar los ingresos personales anuales de los productores agropecuarios?

Artículo  
arbitrado

*How much should the annual personal income of agricultural producers reach?*

SILVIO DAVID GUTIERREZ PÉREZ

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

## RESUMEN

La planificación de los ingresos de los productores agropecuarios es uno de los asuntos más sensibles para los colectivos laborales de las formas de propiedad no estatales y la vez menos conceptualizado desde el ángulo teórico. El asunto requiere fundamentos teóricos y procedimientos prácticos que permitan cumplir con las expectativas de este importante tema, en un contexto complejo por las diversas formas de propiedad que existen en el campo y las características del sistema de precios agropecuarios.

**Palabras claves:** finanzas.

**Código JEL:** Q14 Finanzas agrarias

## ABSTRACT

The planning of the revenues of the agricultural producers is one of the most sensitive matters for the labor communities in the non-state ways of property and the time fewer conceptualized from the theoretical angle. The matter requires theoretical foundations and practical procedures that allow fulfilling the expectations of this important topic, in a complex context for the diverse forms of property that exist in the field and the characteristics of the system of agricultural prices.

**Keywords:** financie

Citar como (APA):

Lomelí Rodríguez, S.E. & Otros. (2020): ¿A cuánto deben llegar los ingresos personales anuales de los productores agropecuarios? . *Revista Cubana De Finanzas Y Precios*, 4 (3), 72-81. Consultado de [http://www.mfp.gob.cu/revista/index.php/RFCF/article/view/09\\_V4N32020\\_SGP](http://www.mfp.gob.cu/revista/index.php/RFCF/article/view/09_V4N32020_SGP)

## INTRODUCCIÓN

Llama la atención que la identificación de los gastos de salario en las producciones agropecuarias no recibe similar evaluación a la utilidad por los productores. Tampoco es un dato relevante a considerarlos en la formación de los precios. Generalmente la magnitud del precio, su comparación con similares productos y los costos estimados son los datos priorizados en los análisis de los ingresos de las formas productivas.

El asunto que se aborda en el presente trabajo es de relevancia teórica porque se introduce en las particularidades de la distribución del valor creado en formas de propiedad colectivas, no estatales, donde el carácter limitado de la socialización del trabajo impone que entre sus integrantes exista un racero específico para este tipo de propiedad social, diferente al de la propiedad social.

Desde el punto de vista práctico el tema decide en el nivel de vida de los productores, porque junto con la utilidad neta o ganancia determina los ingresos que un productor debe obtener en un periodo de tiempo, en determinados productos y en un área específica de labor. Puede pensarse que como es un resultado después de la deducción de los costos no es de prioridad, lo que es alejado de la práctica porque es lo primero que miden los productores.

El objetivo general de este trabajo es llamar la atención sobre las distorsiones que existen en la planificación de los ingresos que proporcionan los productos agropecuarios y la necesidad de lograr mayor coherencia con la política agropecuaria aprobada por la Dirección del país.

Se proponen también como objetivos procedimientos que permiten posibles soluciones a la evaluación de la planificación de los ingresos de los productores, así como contribuir a una mayor coherencia entre los resultados esperados entre los productores.

Para la realización de este trabajo se contó con una amplia información ofrecida por el Ministerio de la Agricultura y el Grupo Empresarial AZCUBA, que fue analizada y sintetizada para arribar a los resultados. También se compendió criterios y observaciones de productores agropecuarios de larga experiencia.

El contexto económico en el que se realiza el trabajo es actualmente complejo y dinámico. La permanencia de varias formas de propiedad y de métodos de gestión en el campo, así como precios aprobados centralmente y otros de fijación según la oferta y demanda por productores y comercializadores introduce particularidades que deben ser consideradas. También las decisiones que se adopten con la tasa de cambio y los precios de los productos en un ambiente más dinámico aportan elementos distintivos a la planificación de los ingresos de los productores.

## DESARROLLO

### I. ACERCA DE LOS CONCEPTOS BÁSICOS.

Ante todo, es necesario definir los conceptos de Precios Agropecuarios y el de Ingresos Personales.

Los precios agropecuarios son parte del sistema de precios<sup>1</sup>, constituyen la expresión monetaria del valor de un producto agropecuario. Manifiestan las características generales de las relaciones de producción socialista en la agricultura, incluyen los agrícolas y los pecuarios, así como los insumos y las tarifas de servicios.

Los rasgos más generales que los identifican entre otros, están relacionados con el carácter particular de las relaciones de propiedad, donde tiene relevancia la permanencia de la propiedad privada y las formas de producción no estatales, la influencia de los factores naturales y el menor desarrollo de la tecnología y el equipamiento en relación con la industria.

---

<sup>1</sup> En el texto "Diez lecciones sobre los precios en Cuba" del autor se ofrecen más elementos teóricos sobre estas categorías.

La conceptualización de los ingresos personales de los productores agropecuarios resulta menos elaborada y más polémica. La particularidad la introduce la existencia de formas de producción socialistas con menor grado de desarrollo, como son las cooperativas de producción, donde se incluyen las que son propietarias de sus tierras denominada "Cooperativas de Producción Agropecuarias", las que no son propietarias de las tierras y la utilizan en usufructo gratuito, denominadas "Unidades Básicas de Producción Agropecuarias" y por último, las formadas por la unión consensual entre los productores para el uso de los créditos y servicios, llamadas "Cooperativas de Créditos y Servicios"<sup>2</sup> donde cada productor mantiene la propiedad individual sobre la tierra.

El carácter cooperativo de la producción, donde todos son propietarios del resultado de la producción en similares condiciones, impone una nueva interpretación en la redistribución del nuevo valor creado. En este contexto se hace obsoleto el concepto de salario porque esta categoría económica implica una relación de explotación<sup>3</sup>, donde el propietario paga al obrero lo necesario para la reproducción de su fuerza de trabajo. Como no existe diferencia entre productor y propietario, tampoco puede existir distinción entre los ingresos del que trabaja y el que tiene la función de organizar y dirigir la producción.

El nuevo valor creado por la cooperativa, deducido lo que se debe aportar a la sociedad por concepto de tributos al Presupuesto del Estado, está identificado con la utilidad<sup>4</sup> que se estima o planifica en un año o campaña productiva. El asunto más complejo se presenta porque a las cooperativas es necesario adelantarle o anticiparle mensualmente parte de esta utilidad para sus gastos necesarios y los de su familia.

Como se aprecia es asunto muy importante planificar adecuadamente las utilidades que obtendrán en un determinado periodo, así como determinar, con mucha precisión, lo que se anticipa mensualmente. Una percepción imprecisa de esta situación conduce a pérdidas a los colectivos de productores.

En resumen, con independencia de otros factores, es de especial relevancia en el comportamiento de los precios y los ingresos de las cooperativas el carácter particular de las relaciones de propiedad y modelos de gestión en el campo.

## **II. SOBRE LOS INGRESOS PERSONALES DE LOS COOPERATIVISTAS Y LOS PRECIOS.**

Como se conoce, entre las funciones de los precios se encuentran la recuperación de los gastos de las entidades que participan en la producción y distribución de los productos. En el vector precio se reflejan ex antes o ex después, de manera planificada o de manera espontánea, los gastos de un producto y entre estos los requeridos para la reproducción de la fuerza de trabajo y las utilidades.

En los precios agropecuarios, al igual que en el resto del sistema, se cumplen sus funciones y permanece la dicotomía de la prevalencia de los métodos de formación.

La permanencia de ambos métodos de formación de precios en la condiciones de la economía cubana se han abordado en varios artículos,<sup>5</sup> algunos de ellos publicados en la Revista de Finanzas y Precios del Ministerio de Finanzas y Precios. Lo esencial en nuestro criterio es que debe permanecer la formación del precio por el método de gastos, aunque resulte en menor o mayor medida utilizado, entren otros, por los siguientes criterios:

---

<sup>2</sup> Las Cooperativas de Créditos y Servicios distribuyen de forma colectiva sólo lo que es del resultado del área de trabajo o labor colectiva trabajo.

<sup>3</sup> En las condiciones del socialismo se mantiene el mismo nombre de la categoría "salario", aunque en su contenido no es el mismo porque no hay relación de explotación al ocurrir un distribución y redistribución del valor creado con arreglo al trabajo entre todos los miembros de la sociedad y no con relación a la propiedad privada de los medios de producción.

<sup>4</sup> Se utiliza indistintamente utilidad o ganancia neta. La suma de los anticipos y la utilidad o la ganancia neta, forman los ingresos personales de los cooperativistas.

<sup>5</sup> Propuesta de indicador objetivo para evaluar los precios formados por el método de gastos en el sector agropecuario. Revista Cubana de Finanzas y Precios Volumen 2, Número 4

1) Un concepto que se utiliza reiteradamente en la bibliografía internacional es de monopolio natural, que identifican como uno de las imperfecciones del mercado y que en nuestro país como en el resto del mundo existe. Es el caso de la distribución de energía eléctrica, el servicio de líneas férreas, etc.

En el caso de la agricultura, no solo los servicios de suministro de agua o de electricidad, también hay productores que son propietarios de tierras específicas para determinadas producciones de alta calidad como el tabaco de Vuelta Abajo, el cacao de Baracoa y el café de Topes de Collantes.

2) La limitación de recursos financieros y de mercados de reaprovisionamiento ocasionados por la guerra económica del gobierno de Estados Unidos que no permite obtener no solo insumos necesarios para la producción, también financiamientos, tecnologías y equipamientos de última generación que incrementan los rendimientos agrícolas, disminuyen los costos y disminuyen los precios.

3) La política social del gobierno cubano<sup>6</sup> que prevé el subsidio a los determinados productos que repercuten en la calidad de vida del ciudadano e impone la necesidad de reconocer en el precio de acopio los gastos de producción, independientemente que el precio a la población resulte inferior.

La permanencia de ambos métodos de formación de los precios condiciona al menos dos vías para la planificación de los ingresos personales de los productores agropecuarios.

En el caso de los precios formados por el método de correlación, que se pueden identificar por el de oferta y demanda, el procedimiento a considerar tiene presente los siguientes criterios:

1) Reconocer el comportamiento cíclico de las producciones agropecuarias y estimar los ingresos según el nivel de actividad y precio por meses.

2) Estimar en los precios y los ingresos que proporción se destinar al pago de los gastos de fuerza de trabajo y fuerza de trabajo.

Veamos un ejemplo para ilustrar:

Un productor de tomate para el consumo de la población tiene previsto producir 500 toneladas, de ellas 250 para vender en los mercados de oferta y demanda.

Según los estimados de las 250 toneladas, 100 se venderán a 8 mil 700 pesos porque se ofertan en los meses de noviembre y diciembre, también prevé 150 toneladas a 6 mil 500 pesos, porque se vende en marzo y abril. Los ingresos totales ascienden a un total un millón 848 mil 300 pesos. Se estima un 40% de gastos de pagos a sus socios por concepto de fuerza de trabajo, lo que representan 739 mil 320 pesos con este destino.

En el caso de los precios formados por el método de gastos la planificación resulta más previsora y requiere calcular en la ficha de costos los gastos de fuerza de trabajo.

Los gastos de fuerza de trabajo parten de la información inicial de los recursos financieros que requiere un productor para reproducir su fuerza de trabajo, incluido su familia. Este pago, que se conoce en el caso de las cooperativas como Anticipo<sup>7</sup>, determina la calidad de vida cotidiana y a la vez condiciona la utilidad final de la cooperativa. Si el Anticipo es alto la utilidad debe ser menor y viceversa.

El problema se complejiza cuando este Anticipo y la Utilidad<sup>8</sup> se deben planificar en la ficha de precio. Para identificar qué gastos por ingresos personales deben incluirse en ficha de precio de cada producto y

---

<sup>6</sup> En los "Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución para el periodo 2016-2021" número 59, se señala referido a los subsidios ... "Se podrán mantener algunos niveles de estos, para garantizar determinados productos o servicios de uso masivo que lo requieran"

<sup>7</sup> Decreto Ley No. 365 De las Cooperativas Agropecuarias. Artículo 40.2. "Con las utilidades obtenidas se aportan los tributos al Presupuesto del Estado, según la legislación tributaria, y de las utilidades después del impuesto se deducen los pagos por anticipos, así como se destinan las cuantías a los fondos creados y las utilidades a distribuir entre los cooperativistas, conforme con lo regulado en el reglamento interno de la cooperativa"

<sup>8</sup> Se recuerda que la suma de los conceptos de anticipo y utilidad conforman los ingresos personales.

garantizar los requerimientos necesarios como fuerza de trabajo se deben considerar los siguientes elementos:

- 1) Los gastos destinados a recuperar la fuerza de trabajo se dividen en anticipo (salario) y la utilidad. La estructura depende, entre otros del límite porcentual de la utilidad sobre los costos totales.
- 2) La unidad de medida para los productos debe ser la tonelada o el quintal.
- 3) Los gastos necesarios se identifican, para los productos agrícolas en la hectárea y para los pecuarios la vaquería, cochiguera o nave de producción.
- 4) Los conceptos que deben considerarse para calcular los gastos de anticipos son los siguientes:
  - Rendimiento agrícola que se expresa en cantidad de toneladas por hectáreas y conversión de alimento en carne, huevo, etc.
  - Cantidad de trabajadores por hectárea o por cochiguera.
  - Ciclos productivos o campañas anuales.
  - Anticipos previstos por día o mes.

Para ilustrar, se describe el siguiente procedimiento para calcular los gastos de fuerza de trabajo en una tonelada.

- a) Se determinan los gastos de fuerza de trabajo para un ciclo o campaña productiva. En el ejemplo 6 meses.
- b) Es necesario conocer por datos:

1. El rendimiento agrícola o las toneladas que se producen por hectáreas en el caso de la producción pecuaria la conversión de alimento en carne.
2. La cantidad de trabajadores por hectárea, en el ejemplo un trabajador atiende 2 hectáreas.

Para conocer los gastos de salario o anticipo que deben incluirse en la ficha de precios se multiplica el monto del anticipo del ciclo productivo por la cantidad de trabajadores por hectárea. Este monto se divide por la cantidad de toneladas producidas en una hectárea en el mismo ciclo.

Se describe en la siguiente tabla el proceder que corresponde con el producto XX. Con los datos de ficción aplicados hay que prever 156 pesos por tonelada en la ficha de precios.

Producto	Anticipo diario	Anticipo de un ciclo	Rendimiento	Ciclos productivos	Trabajadores por hectárea	Anticipo por tonelada
XX	80	12480	40	2	0,5	156

Para calcular la utilidad como corresponde se puede estimar que los demás gastos, donde se encuentran los de materias primas, depreciación, combustibles, indirectos, financieros, etc., son similares a los de fuerza de trabajo, por tanto, el costo total por toneladas es de 312 pesos.

La utilidad se reconoce como el 30% de los gastos totales, por tanto, se añaden en el precio 94 pesos por toneladas. El precio resultante es de 405 pesos por tonelada.

Los ingresos personales por tonelada constituyen la suma de los anticipos o salarios más la utilidad que alcanzan 250 pesos por tonelada.

De cosechar 10 hectáreas la cooperativa, como cada una produce 40 toneladas puede planificar por el producto XX, 10 mil pesos de ingresos personales en 6 meses, que producen 5 trabajadores.

En resumen, este procedimiento hace visible la identificación de los gastos de trabajo en la ficha de precios de los productos y la vez permite implementar una política de estímulo a determinadas productos, considerando la planificación de los gastos de fuerza de trabajo.

## II. LO QUE DICEN LOS DATOS SOBRE GASTOS DE SALARIO Y UTILIDAD EN PRODUCTOS SELECCIONADOS.

En el análisis anterior se calculó el efecto en los precios de acopio de fijar un determinado anticipo y de utilidad, para lo cual se consideró un 30% de utilidad y que los gastos de salario son similares al resto de los gastos.

En este punto se evalúa, considerando el procedimiento anterior con datos reales, cuáles son los ingresos personales que obtienen los productores en una muestra de cinco productos.

Se debe estar al tanto que los precios actuales en el sector agropecuario se formaron a partir de reconocer cuanto se pagaba a un trabajador agropecuario en una jornada laboral en el año 2016, aplicar los nuevos precios de los insumos y la normativa de utilidad aprobada por la política de precios. Todo esto enmarcado en que los productos que requieran subsidios no necesitan más de 15 pesos cubanos por un dólar ahorrado o de ingreso neto para el país.

El análisis se realiza a partir de datos ofrecido en fichas de precios y como se conoce son números resultados de evaluaciones técnicas de necesidades de insumos y fuerza de trabajo, que se pueden modificar ante la práctica diaria, aunque hay que reconocer que es el dato oficial que se cuenta para trabajar.

Producto	Trabajadores por hectárea	Precio por Toneladas	Rendimiento	Total de ciclos	% Utilidad más	Ingresos brutos x 1 trabajador
Frijol	1,00	19566,00	0,80	2,00	0,60	18783,36
caña	0,20	175,00	35,00	1,00	0,45	13781,25
Boniato	1,50	1304,00	20,00	2,00	0,40	13909,33
Malanga xanthosama	2,00	6522,00	18,00	0,80	0,40	18783,36
Plátano vianda	2,00	5435,00	14,00	0,90	0,50	17120,25

Fuente: Elaborado por el autor a partir de fichas de precios elaboradas por el MINAG y AZCUBA 2019.

El análisis de esta tabla expresa:

- 1) No se concibió o no se respetó la prioridad que tiene el país en ampliar la producción de determinados productos como la caña de azúcar.
- 2) El resultado de los ingresos personales no se consideró para la fijación de los precios.

Como se conoce la producción agroindustrial azucarera es uno de los Sectores Estratégicos<sup>10</sup> para la transformación productiva del país y se requiere ser consecuentes en materia de formación de precios. En el año 2020 se modificó el precio de la caña considerado la prioridad que debe tener el productor cañero, con los siguientes resultados:

Producto	Trabajadores por hectárea	Precio	Rendimiento	Total de ciclos	% Utilidad más	Ingresos brutos x 1 trabajador
Frijol	1,00	19566,00	0,80	2,00	0,60	18783,36
Caña de azúcar	0,20	270,00	35,00	1,00	0,45	21262,50

<sup>9</sup> En este escaque se suma salario (anticipo) más la utilidad y se divide entre el precio para conocer como participan porcentualmente los ingresos personales en los precios.

<sup>10</sup> En los " Documentos del 7mo. Congreso del Partido Aprobados por el III Pleno del Comité Central del PCC el 18 de mayo de 2017 y Respaldados por la Asamblea Nacional del Poder Popular del 1ero de junio de 2017 " se señala " j) Agroindustria Azucarera y sus derivados, con énfasis en la reconversión energética, introduciendo nuevas tecnologías que permitan elevar la eficiencia y el valor agregado de estas producciones. Página 88.

Boniato	1,50	1304,00	20,00	2,00	0,40	13909,33
Malanga xanthosama	2,00	6522,00	18,00	0,80	0,40	18783,36
Plátano vianda	2,00	5435,00	14,00	0,90	0,50	17120,25

Fuente: Elaborado por el autor a partir de fichas de precios del MINAG y AZCUBA 2019-2020.

La producción de caña se convirtió en el producto agrícola de más ingresos personales planificados para sus productores, lo que contribuye a una mayor estabilidad de la fuerza laboral y favorece trabajar por más rendimientos por hectáreas.

El cálculo de los ingresos personales debe ser actualizado al menos una vez al año y de su resultado actualizar la ficha de precios. No es correcto que definido un sector productivo como priorizado no se plasme en sus resultados los beneficios de los productores.

Los cambios estructurales sistemáticos que sufre la economía con una tasa de cambio flexible y la permanencia de precios que se forman por el método de gastos exigen su actualización periódica

### III. LA IMPRONTA DE LOS RENDIMIENTOS AGRÍCOLAS Y LOS PRECIOS.

Hasta el momento hemos evaluado con rigurosidad matemática como calcular los ingresos personales de los productores agropecuarios, tanto con precios formados por el método de gastos como por el de correlación con productos similares.

Se ha considerado en ambos casos que los rendimientos agrícolas no se modifican en relación a lo planificado, lo que es un supuesto que se debe obviar para acercarse a la manifestación real de los procesos productivos.

Rendimiento agrícola es la relación entre lo producido, expresado en unidades de peso y el área utilizada. En la actividad pecuaria se utiliza el mismo concepto y puede tener diversas maneras de expresarse, la más común es la convertibilidad que representa la cantidad de alimento que se transforman en carne, huevo o leche entre otras.

El efecto del rendimiento oculta o transfigura los análisis realizados porque el productor aprecia que su incremento o disminución le proporciona o disminuye los ingresos personales de los productores, independientemente de que los cálculos hayan sido lo suficiente rigurosos.

Veamos la siguiente tabla considerando los siguientes supuestos:

- 1) Se mantiene el mismo precio con el incremento de la producción.
- 2) El costo material por hectárea se mantiene igual.
- 3) Se prevé un solo trabajador por hectárea.
- 4) El incremento del rendimiento es resultado de factores subjetivos.

Rendimiento Ton/H	Costo material	Anticipo	Utilidad neta	Precio	Ingresos totales	Ingresos personales
30,00	300,00	70,00	130,00	500,00	15.000,00	6.000,00
40,00	225,00	70,00	205,00	500,00	20.000,00	11.000,00

Para el productor agrícola no es visible los detalles de la tabla, él solo identifica en un escenario que no puede modificar los precios que los costos, ingresos totales y los rendimientos deciden sus resultados. Su apreciación le convence que los rendimientos, en este escenario, deciden los ingresos personales, lo culpa o lo bendice.

Iguales percepciones atribuyen a los precios cuando los pueden modificar, porque deciden sobre los ingresos personales. Esta es una de las razones por las que los productores argumentan la necesidad de incrementar los precios y aumentar ingresos personales de los productores.

Rendimiento Tonelada/Hectárea	Costo material	Anticipo	Utilidad neta	Precio	Ingresos totales	Ingresos personales
30	300,0	70,0	130,0	500,0	15.000,00	6.000,00
30	300,0	70,0	30,0	400,0	12.000,00	3.000,00

En resumen, como ocurre con las producciones mercantiles no siempre es visible por los productores la necesidad de planificar ingresos personales, factores particulares de la economía agrícola inducen otras señales, en este caso los rendimientos y los precios.

## CONCLUSIONES

La planificación de los ingresos de los productores agropecuarios es uno de los asuntos más sensibles para los colectivos laborales de las formas de propiedad no estatales y la vez, desde el ángulo teórico, menos conceptualizado

El asunto requiere fundamentos teóricos y procedimientos prácticos que permitan cumplir con las expectativas de este importante tema, en un contexto complejo por las diversas formas de propiedad que existen en el campo y las características del sistema de precios agropecuarios.

Con independencia de otros factores, es de especial relevancia en el comportamiento de los precios y los ingresos de las cooperativas el carácter particular de las relaciones de propiedad y modelos de gestión en el campo, donde predomina la propiedad social y el modo de gestión no estatal.

El procedimiento propuesto hace visible el cálculo de los gastos de trabajo en la ficha de precios de los productos y la vez, permite utilizando la planificación de los gastos de fuerza de trabajo, implementar una política de estímulo a determinadas productos,

Los conceptos que deben considerarse para calcular los gastos de anticipos son los siguientes:

- Rendimiento que se expresa en cantidad de toneladas por hectáreas y conversión de alimento en carne, huevo, etc.
- Cantidad de trabajadores por hectárea o por cochiguera.
- Ciclos productivos o campañas anuales.
- Anticipos previstos por día o mes.

El cálculo de los ingresos personales debe ser actualizado al menos una vez al año y de su resultado renovar la ficha de precios. No es correcto que definido un sector productivo como priorizado, como es el caso de AZCUBA, no se plasme en sus precios beneficios en los ingresos personales de los productores.

El carácter mercantil de la producción agrícola en Cuba mistifica la determinación de los ingresos personales y determina que los productores obvien procedimientos técnicos y asuman sus cálculos a partir del comportamiento de los rendimientos y los precios. En un escenario que no se puedan incrementar precios se promueve el aumento de los rendimientos y el caso contrario, las limitaciones en el incremento de rendimientos acrecientan las necesidades para aumentar precios.

Los cambios estructurales sistemáticos que sufre la economía con una tasa de cambio flexible y la permanencia de precios que se forman por el método de gastos exigen la actualización periódica del cálculo en los precios de ingresos personales, para no disminuir el estímulo de la producción.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Actualización de los Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución para el periodo 2016-2021, aprobado por el 7mo Congreso del Partido y por la Asamblea Nacional del Poder Popular en julio 2016. Tabloide Especial. Año 2016.
- Conceptualización del Modelo Económico y Social Cubano de Desarrollo Socialista. Julio 2017 Tabloide Especial. Año 2017
- Cuba y su desafío económico y social. Síntesis de la Estrategia Económico Social para el impulso de la economía y el enfrentamiento a la crisis mundial provocada por la COVID – 19. Tabloide Especial. Año 2020
- Consejo de Ministros. (2012). Decreto No. 300 Facultades para la aprobación de Precios y Tarifas
- Consejo de Ministros. (2019). Decreto No. 355 Reglamento para la Comercialización de Productos Agropecuarios en las Provincias de Habana, Artemisa y Mayabeque
- García Álvarez, A., & González Águila, R. (2016). Mercados agropecuarios en Cuba: Evolución, análisis y mejora.  
[https://www.researchgate.net/publication/317514801\\_Mercados\\_agropecuarios\\_en\\_Cuba\\_evolucion\\_analisis\\_y\\_mejora](https://www.researchgate.net/publication/317514801_Mercados_agropecuarios_en_Cuba_evolucion_analisis_y_mejora)
- García Armenteros, M. (2009). Los Precios Administrados y los Precios Libres en Cuba.
- García Ruiz, J., & Figueroa Albelo, V. (2007). El Mercado Agropecuario de alimentos en la transición al Socialismo en Cuba. Editorial Feijóo.
- González Nova, A. (2018, marzo 1). Transformaciones en el agro cubano esperan por mayor productividad. Progreso Semanal. <https://progresosemanal.us/20180301/transformaciones-agro-cubano-esperan-mayor-productividad/>
- Gutiérrez Pérez, S. D. (2000). La formación y el control de los precios en Cuba. B -EUMED.  
<http://public.ebookcentral.proquest.com/choice/publicfullrecord.aspx?p=3201736>
- Gutiérrez Pérez, S. D. (2006). DIEZ LECCIONES SOBRE LOS PRECIOS EN CUBA. Editorial Balcon. La Habana. 2006
- Gutiérrez Pérez, S. D. (2018). Propuesta de indicador objetivo para evaluar los precios formados por el método de gastos en el sector agropecuario. 2(2), 13.
- Jordán-Pantoja, A. & Téllez Villardi, K. L. (2019) Entorno legal de la comercialización de productos agropecuarios

Ministerio de Finanzas y Precios. (1999). Resolución No.21

Ministerio de Finanzas y Precios. (2000). Instrucción No. 16

Ministerio de Finanzas y Precios. (2019). Resolución No. 506

Vázquez, L. A. M. (2012). Tesis de Maestría "La planificación de la formación de precios en el Sector Estatal en Cuba, un análisis a la luz de la actualización del modelo Socialista"

## **DATOS DE LOS AUTORES**

**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: 14 de abril de 2020**

**Fecha de aceptación: 10 de mayo de 2020**

**Fecha de publicación: 30 de septiembre de 2020**