

PROCEDIMIENTO GENERAL PARA LA REVISIÓN DE LOS PRECIOS EXTERNOS EN LAS OPERACIONES DE COMPRA INTERNACIONAL

GENERAL PROCEDURE FOR THE REVISION OF EXTERNAL PRICES IN INTERNATIONAL PURCHASING OPERATIONS

Yamila Fernández del Busto, Leniuska García León, Anamary Suárez Quiñones

Ministerio de Relaciones Exteriores, La Habana, Cuba, yamila.fernandez@mincex.cu,
leniuska.garcia@mincex.cu, anamary@mincex.cu,

José Eduardo Pérez Agüero,

Grupo Empresarial del Comercio Exterior, La Habana, Cuba, eduardo.perez@gecomex.cu

Recibido: 30/11/2017

Aceptado: 7/02/2018

Resumen

En el marco del proceso de actualización del modelo económico en Cuba, recubre vital importancia la labor de elevar la eficiencia y eficacia en los conocimientos de la gestión de contratación internacional. Con este propósito, los especialistas en precios externos contienen en sus objetivos de trabajo de forma sistemática, la revisión de las operaciones de compra que se presentan para aprobación en el Comité de Contratación de las empresas importadoras y las Organizaciones Superiores de Dirección Empresarial (OSDEs). Las revisiones realizadas han detectado deficiencias, tanto en el análisis de los precios externos, como en aspectos relacionados con la elaboración de los pliegos de concurrencia. Por lo tanto, debe implementarse un documento que organice y guíe a nivel de especialista, de tal proceso de revisión. Para dar respuesta a esta necesidad, se elaborarán las bases para un Procedimiento que permita optimizar la revisión de los precios externos, que tribute a la toma de decisiones de cierre de operaciones.

Palabras claves: Comité de Contratación, Precios externos, Pliegos de concurrencia

Abstract

Within the process of updating the economic model in Cuba, increasing efficiency and effectiveness in the knowledge of international contracting management is of vital importance. For this purpose, the specialists in external prices have among their job to review in a systematic way, the purchasing operations presented for approval in the Contracting Committee of the importing companies and the Higher Organizations of Business Management (OSDEs). The reviews carried out have detected deficiencies, both in the analysis of external prices and in aspects related to the concurrency sheets. Therefore, a document that organizes and guides such revision process, at the specialist level, should be implemented. In order to respond to this need, the bases for such a Procedure that optimizes the revision of external prices, which contributes to the decision making of closing operations, will be prepared.

PROCEDIMIENTO GENERAL PARA LA REVISIÓN DE LOS PRECIOS EXTERNOS EN LAS OPERACIONES DE COMPRA INTERNACIONAL

Keywords: Contracting Committee, External prices, Concurrency sheets

Introducción

En el marco del reordenamiento económico que está distinguiendo el país, y dando cumplimiento al Lineamiento 270 sobre: *“Fortalecer el control interno y externo ejercido por los órganos del Estado, los organismos, las entidades, así como el control social sobre la gestión administrativa; promover y exigir la transparencia de la gestión pública y la protección de los derechos ciudadanos...”*¹, se hace necesario establecer los mecanismos convenientes para ejercer el control de la actividad comercial externa, y así velar por la eficiencia económica en la actividad que extienden las entidades nacionales.

Resulta vital, que los servidores de la administración pública y empresarial, que de una forma u otra estén relacionados con la esfera de la actividad económica externa (en específico con la concurrencia con proveedores extranjeros), cuenten con bases que les permitan garantizar que los procesos se desarrollen en correspondencia con los principios de transparencia e igualdad, y de esta manera, tomar decisiones oportunas.

El Lineamiento 20 establece: *“Consolidar el marco regulatorio e institucional y el resto de las condiciones que permitan avanzar en el funcionamiento ordenado y eficiente de los mercados en función de incentivar la eficiencia, la competitividad y el fortalecimiento del papel de los precios.”* y el Lineamiento 73 afirma: *“Incrementar la eficiencia en la gestión importadora del país, haciendo énfasis en la disponibilidad oportuna de las importaciones, su racionalidad, el uso eficaz del poder de compra y el desarrollo del mercado mayorista.”*¹

A partir de los lineamientos mencionados, es importante el análisis de las bases metodológicas para la correcta la revisión de los precios externos en las operaciones de compra a proveedores extranjeros precedente a su aprobación en el Comité de Contratación*, como complemento práctico–metodológico a su instrumentación. Lo anterior deviene en elemento necesario para realizar un control integral en la actividad; contribuyendo de esta manera a la erradicación de los diferentes problemas que hoy subsisten fundamentalmente en los contratos de compra-venta internacional.

Con una proyección de trabajo orientada a la erradicación de las deficiencias detectadas al amparo de revisiones realizadas, el MINCEX establece dentro de sus objetivos principales de trabajo, comprobar y controlar la aplicación de las principales resoluciones relativas a precios en las empresas importadoras. Teniendo en cuenta la importancia de estas revisiones, se hace necesario elaborar las bases para Procedimiento General que complementa el análisis de los precios en las Organizaciones Superiores de Dirección Empresarial (OSDEs) y en las empresas que realizan comercio exterior, en función de la máxima eficiencia en la toma de decisiones en el Comité de Contratación*.

* En las entidades facultadas a realizar operaciones de comercio exterior se crea el Comité de Contratación, órgano encargado de evaluar y aprobar, previa a su formalización, las operaciones de importación y exportación, garantizando que las mismas satisfagan los requerimientos establecidos en materia comercial, financiera, técnica y legal. En todos los casos, las operaciones que sean aprobadas deben estar incluidas en el plan de la economía nacional.

PROCEDIMIENTO GENERAL PARA LA REVISIÓN DE LOS PRECIOS EXTERNOS EN LAS OPERACIONES DE COMPRA INTERNACIONAL

El pliego de concurrencia. Aspectos fundamentales para la revisión de los precios externos.

El pliego de concurrencia es una hoja de análisis que constituye la herramienta principal de análisis para el Especialista en Compra-Venta Internacional en el proceso de contratación; tiene como objetivo fundamental la comparación en igualdad de condiciones de aquellas ofertas que resultan ser aprobadas técnicamente por el cliente interno y así lograr la mejor decisión de compra en el cierre de las operaciones de importación.

Sobre la utilización de los Números Índices.

En el análisis del pliego de concurrencia se aplican los números índices para su cierre, lo que posibilita aumentar el análisis técnico que se realiza. Un número índice mide qué tanto una variable ha cambiado en el tiempo. Se calcula encontrando el cociente del valor actual entre un valor base, que se considera como referencia.

- *Índices de precios*: estudian la evolución de los precios de un bien o de un conjunto de bienes. Tienen por objetivo resumir, a través de indicadores de eficiencia en términos de precios, los resultados de la negociación a nivel de proveedor(es), permitiendo informar a las instancias superiores de la Rama y/o Dirección Funcional, así como al Comité de Contratación, acerca de la eficiencia lograda en las operaciones comerciales.
- *Índices de cantidades*: estudian la evolución de la producción o el consumo de un bien o de un conjunto de bienes. Mide la variación en cuanto a cantidades, midiendo el resultado de la dinámica del aumento o disminución de las cantidades (importadas o exportadas) en función de los cambios de precios.
- *Índices de valores*: estudian la evolución del valor de un bien o de un conjunto de bienes. Es una combinación de los cambios en precio y cantidad para presentar un índice con más información.²

En el cálculo de los Índices de Precio, empleando como base el pliego de concurrencia y su cierre, se concentran o están presentes los indicadores: última compra, precio promedio año anterior, ofertas presentadas, precio plan y mercado mundial; constituyendo aspectos de vital importancia en los resultados de la gestión de contratación.

Sobre la utilización de las series históricas.

Como aspecto importante cabe señalar la importancia y necesidad de elaborar y utilizar las estadísticas de comercio exterior, al menos una serie histórica de precio (5 años) del mercado y de igual manera, en los precios de contratación como única vía para conocer si un proveedor a pesar de mantener invariable sus precios o incluso conceder un descuento, el proveedor está en una posición de toma de utilidades cada vez mayor.³

PROCEDIMIENTO GENERAL PARA LA REVISIÓN DE LOS PRECIOS EXTERNOS EN LAS OPERACIONES DE COMPRA INTERNACIONAL

Cualquier indicador numérico o base informativa de precio, requiere de su análisis integrando todos los elementos cualitativos del mercado o extra - mercado que influye en el comportamiento de los precios en un período (t) determinado.³

La elaboración de series históricas con precios promedios de los productos que constituyan referencia del mercado mundial y de los precios de contratación, o como base para el análisis de las materias primas; debe resultar una práctica obligatoria en la entidad importadora en el análisis del Pliego de concurrencia, a los efectos de establecer correctamente las variaciones de precio en un período determinado.

Como herramienta de apoyo debe calcularse la tasa de crecimiento/decrecimiento de los precios de acuerdo a la base informativa que haya elaborado la empresa importadora a partir de precios y/o índices de precios representativos del mercado mundial o contrataciones anteriores, según Instrucción Metodológica No. 4/2011 de la Dirección de Finanzas y Precios del MINCEX.⁴

Es indispensable conocer la evolución de estos indicadores para poder analizar en qué forma pueden afectar los precios en la concurrencia, de lo contrario el precio de cierre de una operación no manifestaría ahorros reales.

Sobre el análisis de la materia prima.

Para el análisis de los precios externos en el Pliego de concurrencia, cuando no se cuentan con referencias directas de precios del mercado mundial para un producto determinado, debe tenerse en cuenta la tendencia de precios de las materias primas fundamentales.

Los precios de los insumos que intervienen en la elaboración de un producto terminado, sobre todo cuando estos son bienes que se cotizan en Bolsa*, es necesario tenerlos en cuenta debido a que con mucha frecuencia, los proveedores aducen incremento de sus precios de oferta por concepto de aumento de los precios de las distintas materias primas en el mercado internacional.

La Dirección General de Economía del MINCEX, ha dotado a las empresas que realizan comercio exterior de fuentes informativas de precios de referencia del mercado mundial, a través de los boletines de precios emitidos con carácter diario y mensual, de las distintas materias primas que pueden utilizarse como base de análisis de un producto terminado.⁵

Sobre el establecimiento de la referencia del mercado mundial.

Para lograr que las entidades con facultad para realizar la actividad de importación, realicen un correcto análisis de precios externos y cierre del Pliego de concurrencia, debe establecerse un correcto indicador de referencia del mercado mundial.

* Las Bolsas de Productos son mercados mayoristas organizados, donde se concentran órdenes de compra y venta de productos previamente inscritos. Dichas órdenes son enviadas en formatos que incluyen información uniforme, la que permite a los clientes formarse una idea clara del producto y de las condiciones del negocio. Operan dentro de reglamentos elaborados por sus socios, quienes se comprometen a cumplirlos bajo la supervisión y el control del Estado. En las Bolsas de Productos se llevan a cabo dos tipos de mercados: el Mercado de Físicos y el Mercado de Futuros.

PROCEDIMIENTO GENERAL PARA LA REVISIÓN DE LOS PRECIOS EXTERNOS EN LAS OPERACIONES DE COMPRA INTERNACIONAL

Instituir referencia al mercado mundial constituye uno de los elementos que garantiza la racionalidad de los precios analizados en la contratación, posibilitando que los mismos sean los más competitivos para el país en cuanto a: condiciones de entrega, precio, calidad y forma de pago.

Sobre establecer la referencia al mercado mundial, la Resolución 50 del 2014 del MINCEX, plantea que:

- Artículo 25.- De existir una fuente exclusiva de suministro, o acuerdos de precio a mediano y largo plazos, es responsabilidad de las entidades comprobar, al menos anualmente, que los precios y calidades ofrecidos continúan siendo competitivos y al mismo tiempo desarrollar un plan conjunto con los clientes nacionales que permita disponer de más de una alternativa de suministro a mediano y largo plazos.
- Artículo 26.- Las entidades en el proceso de fijación de los precios de los productos básicos deben emplear como referencia los de cotización en el mercado mundial. El precio de realización podrá ser mayor o menor que el de referencia, en dependencia de la calidad, certificación del producto, cantidad de mercancía a contratar, forma de pago y condiciones vigentes en el mercado.

Artículo 27.- Para los productos manufacturados u otros para los cuales no existe un precio de referencia en el mercado, las entidades acuerdan el precio de realización tomando en consideración la calidad del producto, su demanda, el costo de producción, los precios de la competencia, precios de la última compra, serie histórica de precios de ofertas y/o contratación y otros aspectos que influyan en la mejor comercialización del producto.⁶

Elaboración de las bases de un Procedimiento General, para la revisión de los precios externos, en los pliegos de concurrencia de los contratos de importación.

Fundamentado en las deficiencias detectadas en las entidades, y en la necesidad de fortalecer la preparación del equipo negociador y del papel de apoyo y contrapartida, a fin de elevar la eficiencia en la gestión de las empresas vinculadas al comercio exterior; se hace necesario contar con bases para un Procedimiento General que sirva de guía a los especialistas en precios externos, para enfrentar la realización de la revisión integral del mismo.

Objetivo.

Definir los pasos para la revisión del pliego de concurrencia para la importación de mercancías en materia de precios externos.

Alcance.

Empresas estatales y sociedades mercantiles de capital ciento por ciento cubano facultadas para realizar actividades de importación.

PROCEDIMIENTO GENERAL PARA LA REVISIÓN DE LOS PRECIOS EXTERNOS EN LAS OPERACIONES DE COMPRA INTERNACIONAL

Bases para el Procedimiento General.

Las áreas designadas de la empresa importadora, circularán y presentarán para su revisión ante los miembros del Comité de Contratación, un expediente contentivo de los documentos correspondientes a las operaciones de importación, previo a la aprobación y firma del contrato de compra-venta internacional.

En los documentos que deben presentar se encuentran:

- Ofertas recibidas que amparan la operación de compra.
- Pliego de concurrencia.
- Fundamentación detallada de la operación.
- Proyecto de Contrato de Compra-Venta Internacional con el o los proveedores que se propone el cierre de la operación de importación.
- Cualquier otro dato de interés que repercuta en la adjudicación del Contrato de Compra-Venta Internacional.

Pasos para la revisión del Pliego de concurrencia, en materia de la optimización de los precios de las contrataciones por importaciones:

a) El Contrato de Compra-Venta Internacional y la Fundamentación detallada de la operación de compra; su vinculación con el pliego de concurrencia:

1a. Validar detenidamente el pliego de concurrencia con todos los elementos, que incluye y propicie conocer con qué proveedor se propone la adjudicación del Contrato de Compra-Venta Internacional y a qué importe asciende el mismo.

2a. Leer y valorar detenidamente la Fundamentación de la Operación, para conocer las particularidades y detalles de la operación en cuestión.

3a. Verificar que el importe de cierre reflejado en el Pliego de concurrencia, coincida con el del Contrato de Compra-Venta Internacional y su Anexo No. 1 y con el de la Fundamentación de la Operación.

b) Las Ofertas recibidas y las reflejadas en el Pliego de concurrencia:

1b. Verificar que las ofertas recibidas sean las que figuren en el Pliego de concurrencia y se corresponde con un proveedor aprobado en la Cartera de Proveedores de la empresa.

2b. Comprobar que todos los elementos que se expresan en cada una de las ofertas, coincidan con los reflejados en el Pliego de concurrencia.

PROCEDIMIENTO GENERAL PARA LA REVISIÓN DE LOS PRECIOS EXTERNOS EN LAS OPERACIONES DE COMPRA INTERNACIONAL

3b. Confirmar que las ofertas reflejadas en el Pliego de concurrencia, presenten la misma condición de compra en un correcto uso de los Incoterms ®. Lo anterior no siempre se logra y ello da lugar a efectuar correcciones del precio según condición de oferta, a la condición de compra.

4b. Constatar el establecimiento de una única tasa de cambio con su fecha y fuente para el análisis de precios, en el caso de que las ofertas se reciban en diferentes monedas.

5b. Verificar que el análisis de las ofertas se realice en una única unidad de medida.

6b. Verificar que la propuesta de compra responda a la solicitud del cliente, desde el punto de vista técnico, tiempo de entrega y esté incluida en el Plan.

7b. Observar la validez de las ofertas reflejadas en el Pliego de concurrencia, sobre todo la fecha de validez de la oferta de cierre.

8b. Revisar en el Pliego de concurrencia, si se plasman al menos tres ofertas para garantizar la comparabilidad de los precios obtenidos.

9b. Verificar si figura en las Observaciones al Pliego de concurrencia o en la Fundamentación de la operación, las razones en la utilización de una oferta o solo dos; y si en su defecto, se complementa información de mercado actualizada señalando la fuente.

10b. Comprobar en el Pliego de concurrencia, si las ofertas y todos los elementos que inciden en el precio del producto importado se encuentran homologados y en igualdad de condiciones para un correcto análisis de la operación.

11b. Examinar que el proveedor en su re-oferta u oferta de cierre; no haya aumentado el precio en ninguno de los ítems con respecto a sus ofertas iniciales.

c) Elementos constitutivos del Pliego de concurrencia, según legislación vigente:

1c. Comprobar si en el Pliego de concurrencia aparecen los indicadores que como mínimo deben ser considerados en el análisis integral de los precios en una negociación comercial.

d) Cierre del Pliego de concurrencia

1d. Comprobar la veracidad y representatividad de los índices de precios en la decisión de la compra.

2d. Comprobar en las operaciones que se esté contratando más de un producto, se realizó el cálculo de los índices de precio de la oferta de cierre con respecto a las ofertas restantes de la concurrencia para cada uno de los ítems.

PROCEDIMIENTO GENERAL PARA LA REVISIÓN DE LOS PRECIOS EXTERNOS EN LAS OPERACIONES DE COMPRA INTERNACIONAL

3d. Confrontar que los precios de la oferta de cierre, sean en su totalidad los más económicos.

3d. Comprobar que se realizó el cálculo del Índice de Precio Global con respecto a los indicadores última compra y demás ofertas de la concurrencia.

4d. Verificar la existencia de la “puja” de negociación mediante la solicitud de contraoferta en los aspectos que competan rebaja de precios conforme al resultado de los análisis realizados.

5d. Rechazar la inclusión de costos y gastos financieros en los precios de las ofertas comparativas y de la propuesta de cierre.

6d. Prestar particular atención al cierre de operaciones contra la oferta inicial y garantizar que las solicitudes de descuento por diferentes vías aseguren la rebaja de precios a los productos de mayor peso económico dentro de la negociación, y en menor medida la solicitud de descuento global.

7d. Comprobar cuando en una operación se hace necesario compartir la compra por concepto de inmediatez en la entrega o por alguna otra condicionante; se adjudique al proveedor que oferta el precio menos económico, la menor cantidad de mercancía posible (cuando no exista alternativa de rebaja de precios con el mismo).

8d. En el caso que la compra se comparta para obtener ventajas por concepto de precios, verificar que los ítems que se adjudiquen a cada proveedor sean los más ventajosos globalmente.

e) La Última Compra y su referencia de precios:

1e. Examinar que en el Pliego de concurrencia aparezca la referencia de precios correspondiente a la última contratación realizada.⁷

2e. Revisar que aparezcan las cantidades importadas en la última contratación.

3e. Verificar que se hayan realizado correcciones para homologar la última contratación con respecto a la oferta de cierre, en cuanto a Condición de Compra, Moneda y Unidad de Medida.

4e. Comprobar que la referencia correspondiente a la última compra, responde al principio de una comparación de productos con las mismas prestaciones y en igualdad de condiciones. Cuando no concurra esta última condición, se realizarán las correcciones que correspondan para lograr su comparación.

PROCEDIMIENTO GENERAL PARA LA REVISIÓN DE LOS PRECIOS EXTERNOS EN LAS OPERACIONES DE COMPRA INTERNACIONAL

5e. Si en el año que antecede la operación analizada no se realizaron compras del producto en cuestión, examinar si la empresa se remitió a referencias de precios correspondientes a las importaciones realizadas en años anteriores.

6e. Comprobar si se realizó el cálculo del índice de quantum con respecto a la última contratación, con el objetivo de solicitar rebaja de precios por concepto de aumento de cantidades importadas; aunque ambos no se comportan en igual proporción.

7e. Verificar que se realizó el estudio del comportamiento de los precios de la materia prima fundamental del producto contratado, con respecto a la última contratación del mismo.

8e. Comprobar que, en los estudios de precios de la materia prima fundamental del producto, se refleja la fuente informativa utilizada para comprobar la veracidad de la misma en las revisiones que tengan lugar.

9e. Analizar comparativamente si el índice de precio de las mercancías contratadas en el año corriente resulta favorable con respecto a la última compra y si la empresa analizó los factores que incidieron en el mismo.

f) Sobre las series históricas de precios y el cálculo de la tasa de crecimiento promedio anual.

1f. Comprobar que se presente la serie histórica (al menos de tres años) de contratación del producto, si procede.

2f. Verificar que se haya utilizado la herramienta del cálculo de la tasa de decrecimiento promedio anual del producto contratado.

3f. Analizar si el resultado del cálculo de la tasa de crecimiento o decrecimiento promedio anual, se corresponde con el precio de cierre de la operación.

g) Sobre la referencia de precios del mercado mundial:

1g. Verificar que se refleje referencia de precios del mercado mundial para los productos contratados.

2g. Revisar la fuente informativa utilizada en la referencia al mercado mundial del producto, para comprobar entre otros, la veracidad de la misma en las revisiones.

3g. Comprobar el cálculo del índice de precio de la oferta de cierre (precio unitario del producto o ponderado de varios productos), se encuentre favorable con respecto al precio de referencia del mercado mundial.

PROCEDIMIENTO GENERAL PARA LA REVISIÓN DE LOS PRECIOS EXTERNOS EN LAS OPERACIONES DE COMPRA INTERNACIONAL

h) Otras referencias de precios de importación:

1h. exigir la utilización de referencia de precios de contrataciones realizadas anteriormente por otra empresa de la Rama del Comercio Exterior, para establecer comparación en la concurrencia.

i) Los Precios Plan:

1i. Revisar si el producto contratado se encuentra entre los seleccionados en la actividad de importación, para la confección del Plan de la Economía Nacional.

2i. Verificar que los precios de cierre no se encuentren por encima del nivel objetivamente planificado en las últimas versiones de los Precios Plan, emitidas y certificadas por la Dirección General de Economía del MINCEX.

j) Costos y Gastos que deben aparecer desglosados:

1j. Confirmar que el proveedor no haya aumentado el costo de inspección en origen o del THC en su re-oferta u oferta final, con respecto a su oferta inicial (si las condiciones de la compra se mantienen invariables).

2j. Revisar que los gastos correspondientes a la Asistencia Técnica, Puesta en Marcha y Capacitación en fábrica (si aparecen en la operación), estén desglosados y reflejados en las ofertas, el Pliego de concurrencia y Anexo del Contrato de Compra-Venta Internacional.

k) Contraoferta:

1k. Comprobar si la empresa solicitó, en primera instancia, una rebaja de precios en vez de un descuento comercial, con el objetivo de obtener un precio base más económico para futuras contrataciones.

l) Otros Mercados de Importación:

1l. Examinar si la empresa ha realizado investigaciones, para contactar proveedores o fabricantes de un producto que se ha importado históricamente con un proveedor determinado, y se conoce que el origen de la mercancía es otro mercado más accesible para Cuba.

m) Los Aranceles:

1m. Verificar si se tuvieron presente los beneficios arancelarios que aplican los países a Cuba, en función a los Convenios Internacionales firmados.

PROCEDIMIENTO GENERAL PARA LA REVISIÓN DE LOS PRECIOS EXTERNOS EN LAS OPERACIONES DE COMPRA INTERNACIONAL

Es necesario señalar que el Especialista de Precios en su revisión, también debe considerar los elementos propios de la operación, las coyunturas de mercado que incidan directa o indirectamente en la importación y las circunstancias eventuales que puedan condicionar la decisión de compra. Lo anterior permitirá un análisis de precios más integral, teniendo en cuenta la dinámica que caracteriza la actividad de Comercio Exterior.

Conclusiones

El conocimiento de los elementos teóricos relacionados con el correcto análisis de los precios externos y elaboración del pliego de concurrencia, por parte del personal que atiende la actividad, así como el dominio y aplicación de las normativas que rigen el comercio exterior cubano, resultan claves para elevar la eficiencia en los procesos de contratación de las entidades importadoras cubanas.

La elaboración del pliego de concurrencia con los indicadores mínimos que deben ser considerados en el análisis integral de los precios, deviene en una mejor gestión comercial en las empresas importadoras.

Para la realización de un correcto análisis de los precios externos y cierre del pliego de concurrencia en las operaciones de comercio exterior, debe aplicarse el cálculo de los números índice y el establecer un correcto indicador de referencia del mercado mundial; los cuales posibilitan aumentar el análisis técnico que se realiza.

El análisis del comportamiento de las materias primas fundamentales que intervienen en el producto contratado y el estudio de la evolución de sus precios mediante una serie histórica, resulta de vital importancia; debido a que con mucha frecuencia los proveedores aducen incremento de sus precios de oferta por concepto de aumento de los precios de las materias primas.

La oportuna elaboración del pliego de concurrencia de conjunto con su correcta revisión e implementación de un correcto y eficaz análisis de precios; propicia un ahorro en las importaciones del país.

Las Bases de un Procedimiento General para la revisión de los precios externos en las operaciones de compra, antes de su presentación ante el Comité de Contratación, constituye un instrumento efectivo de control; debido a su efecto multiplicador en los resultados positivos de las operaciones de las entidades que realizan comercio exterior.

PROCEDIMIENTO GENERAL PARA LA REVISIÓN DE LOS PRECIOS EXTERNOS EN LAS OPERACIONES DE COMPRA INTERNACIONAL

Referencias bibliográficas

1. Partido Comunista de Cuba. 7mo Congreso del PCC. Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución para el período 2016-2021, III Pleno del Comité Central del PCC del 18 de mayo de 2017 y ANPP el 1 de junio de 2017, (Parte I), La Habana: Tabloides, septiembre, 2017. pp. 23-32. Disponible en: <http://www.granma.cu/file/pdf/gaceta/Copia%20para%20el%20Sitio%20Web.pdf>.
2. MINCEX Dirección General de Economía. Herramientas y métodos de trabajo para el correcto análisis de los precios externos, y la utilización adecuada de los pliegos de concurrencia. Mayo 2014.
3. Rodríguez, A. Análisis Básico de Precios Externos. Breve actualización. En: Centro de Superación del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera, 2017. p. 21-21.
4. MINCEX. Dirección de Finanzas y Precios. Instrucción Metodológica No. 4/2011. Procedimiento para el análisis y aplicación de series históricas de los precios del mercado mundial. La Habana, 2011.
5. MINCEX. Dirección de Finanzas y Precios. Boletín Diario de Mercado. Actualizado 2017.
6. Resolución 50. “Reglamento para la actividad de Importación y Exportación”. Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera. La Habana, 2014.
7. Resolución 16. “Procedimiento de solicitud de oferta, elaboración del Pliego de concurrencia y análisis de precio.” Página 3. Ministerio del Comercio Exterior. La Habana, 2017.