



REPÚBLICA DE CUBA
MINISTERIO DE EDUCACIÓN SUPERIOR

INSTITUTO SUPERIOR MINERO METALÚRGICO DE MOA
"Dr. Antonio Núñez Jiménez"
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

Trabajo de Diploma

*En opción al Título de
Licenciado en Contabilidad y Finanzas*

*Título: Análisis de los precios de importación en CEXNi a
través de fuentes de información y herramientas de trabajo.*

Autora: Lianet Cortina Tamayo.

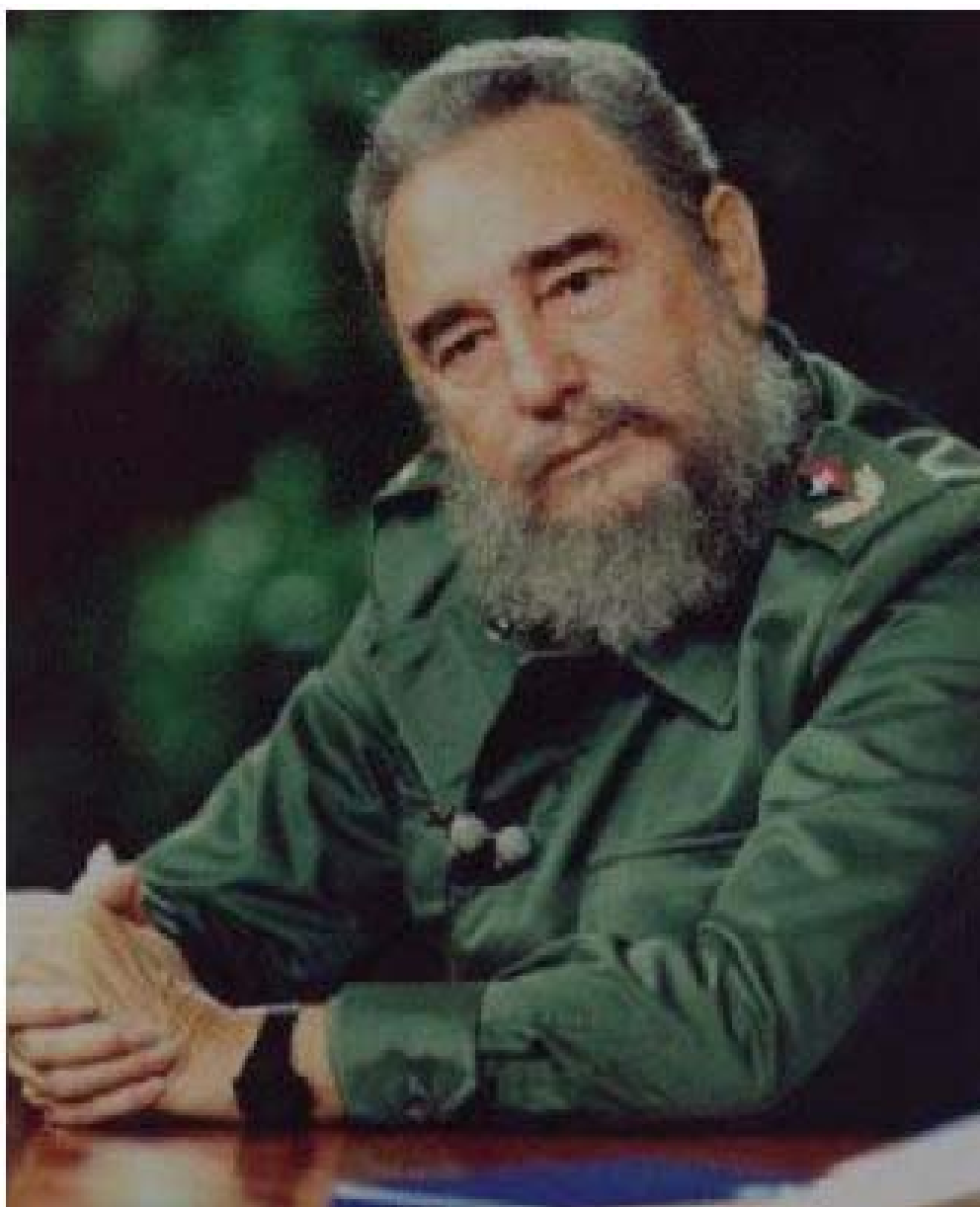
Tutores: Lic. Yaniset Fuentes Londres.

Lic. Amauris Gonzáles Martínez.

Curso 2011-2012

"Año 54 de la Revolución"

PENSAMIENTO



*Creo en el milagro de lo que puede hacer el trabajo,
de lo que puede hacer la ciencia
y de lo que pueden hacer los hombres*

Fidel Castro Ruz.

DEDICATORIA

DEDICATORIA

Dedico este Trabajo de Diploma a mis padres Carmen Tamayo y Jorge Cortina pilares fundamentales en mi vida que sin ellos jamás hubiese podido conseguir lo que hasta ahora he logrado.

A mi hermana Yuneisis Cortina por apoyarme y darme el espíritu optimista de luchar hasta el final.

A todos gracias por existir.

AGRADECIMIENTOS

AGRADECIMIENTOS

Agradezco en primer lugar,

y con todo mi corazón a mis padres: Carmen y Jorge,

por el sacrificio y confianza depositada en mí

para que pudiese llegar a lo que soy hoy.

A mi hermana que contribuyó para que este sueño fuese realidad y

a mi novio Jorge por su apoyo incondicional.

Agradezco a todos mis amigos,

por toda la ayuda que me brindaron;

agradezco de manera especial a mis tutores Yaniset Fuentes y Amauris

González por sus conocimientos brindados para garantizar el éxito de este trabajo.

A los consultantes José Carmenaty, Marcos Medina y Yaniel Salazar, por la entrega, apoyo y asesoría brindada.

Al personal de la empresa CEXNi, especialmente a Nancy que sin ella no hubiese sido posible la realización de este trabajo, así como a Candel, Milagro y Liset por su dedicación y entrega.

A Dios, por ser la luz que ilumina mi camino.

Muchas Gracias a todos.

RESUMEN

RESUMEN

El trabajo realizado en la empresa Importadora y Abastecedora del Níquel “Jesús Suárez Gayol” está encaminado a identificar las fuentes de información y herramientas de trabajo necesarias a tener en cuenta en las operaciones comerciales para lograr un correcto análisis de los precios de los principales productos importados con mayor frecuencia en CEXNi.

El trabajo se estructura en dos capítulos, en el primero se abordan temas relacionados con los fundamentos teóricos de los precios, siendo una de las asignaturas estudiadas en la carrera de Contabilidad y Finanzas y en el segundo se hace una breve caracterización de la empresa, así como el análisis de los precios de importación.

Para el desarrollo de la investigación se emplearon de forma interrelacionada métodos del conocimiento teórico y empírico dado el carácter sistémico que ha de tener toda investigación, como son analítico – sintético, histórico –lógico, inductivo – deductivo, hipotético – deductivo, observación, y revisión de documentos existentes en la empresa, específicamente los relacionados con la recopilación de la información primaria.

Quedan plasmadas las conclusiones y recomendaciones que se deberán tener en cuenta para futuros análisis y proyecciones.

SUMMARY

SUMMARY

The work made in the Import and Supplying company of Nickel "Jesus Suárez Gayol " is directed to identify the sources of information and tools of work necessary to consider in the commercial operations most frequently to obtain a correct analysis of the prices of main products concerned in CEXNi.

The work structure in two chapters, in first approaches subjects related to the theoretical foundations of the prices, being one of the subjects studied in the race of Accounting and Finances and in the second a brief characterization becomes of the company, as well as the analysis of the prices of import.

For the development of the investigation methods and techniques of the theoretical knowledge were used of interrelated form and empirical dice the systemic character that is to have all investigation, as they are analytical - synthetic, historical - logical, inductive - deductive, hypothetical - deductive, observation, and existing document revision in the company, specifically the related ones to the compilation of the primary information.

They are shaped the conclusions and recommendations that will be due to consider for future analyses and projections.

ÍNDICE

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: ASPECTOS TEÓRICOS FUNDAMENTALES ACERCA DE LOS PRECIOS.....	5
1.1 Elementos teóricos sobre precios.....	5
1.1.1 Concepciones no marxistas sobre precios.....	6
1.1.2 Aportes teóricos de los clásicos del Marxismo Leninismo.	10
1.1.3 Definiciones de precios.....	13
1.1.4 Origen y antecedentes en la esfera de precios.	14
1.2 Funciones principales de precios en Cuba.	15
1.2.1 Etapas de los precios en Cuba.....	16
1.2.2 Importancia de los precios en Cuba.....	19
1.2.3 La formación planificada de los precios en Cuba.	21
1.2.4 Análisis contemporáneo de la teoría de precio.	22
1.2.5 Tipos de precios existentes en el sistema general de precios.....	23
1.3 Perfeccionamiento de la política de precios mayoristas.....	26
1.3.1 Los precios del Comercio Exterior y su vinculación con el sistema de precios	28
1.3.2 La formación de los precios de productos importados.....	30
1.3.3 Términos técnicos económicos comerciales para la licitación de los productos de importación en el Mercado Mundial.....	31
1.3.4 Elementos que conforman el precio de los productos importados.....	32
1.4 Fuentes de información y herramientas de trabajo para el análisis de precios.	34
CAPITULO II: ANÁLISIS DE LOS PRECIOS DE IMPORTACIÓN EN CEXNi A TRAVÉS DE FUENTES DE INFORMACIÓN Y HERRAMIENTAS DE TRABAJO.	35
2.1 Caracterización de la empresa.....	35

2.2 Fuentes de información y herramientas de trabajo necesarias para el correcto análisis de los precios de importación en CEXNi. .	40
2.2.1 Fuentes de información.	40
2.2.1.1 Referencia del Mercado Mundial.....	40
2.2.1.2 Boletín de precios indicativos del Mercado Mundial de productos seleccionados.	41
2.2.1.3 Boletín de precios diarios del mercado.	42
2.2.1.4 Publicaciones especializadas por tipos de producto.	42
2.2.2 Herramientas de trabajo necesarias para el correcto análisis de los precios de importación en CEXNi.....	44
2.2.2.1 Análisis y utilización de series históricas de los precios del Mercado Mundial...	44
2.2.2.2 Análisis de la última compra realizada.	45
2.2.2.3 Elaboración y análisis de los pliegos de concurrencia.	46
2.3 Proceso de contratación de la empresa CEXNi	46
2.4 El pliego de concurrencia, instrumento de trabajo indispensable en la toma de decisiones de las operaciones de compra-venta internacional.	48
2.4.1 Indicaciones para la confección del pliego de concurrencia.....	49
2.5 Análisis de precios de los principales productos importados con mayor frecuencia en CEXNi.	53
2.5.1 Big Bags.....	53
2.5.2 Ladrillos Refractarios.	63
2.5.3 Carbón Antracita.....	72
2.5.4 Neumáticos Mineros y Bandas Transportadoras.....	74
CONCLUSIONES	84
RECOMENDACIONES	85
BIBLIOGRAFÍAS	86
ANEXOS	87

INTRODUCCIÓN

En los últimos años los precios en el mercado internacional han sufrido constantes fluctuaciones especialmente el del petróleo y sus derivados, alimentos, así como otras materias primas diversas utilizadas en las diferentes industrias. Estas situaciones han venido provocando tanto la disminución de los tiempos de vigencia de las ofertas recibidas de los proveedores como su modificación, por lo general, con incrementos de precios dando lugar en la mayoría de los casos a la renuncia a las contrataciones o a disminución de las cantidades contratadas para mantener los niveles financieros autorizados a comprar por el Ministerio de Economía y Planificación.

Para la economía cubana es de vital importancia el análisis de los precios, fundamentalmente para aquellas dedicadas a las importaciones. El entorno empresarial actual impone la necesidad de que las unidades organizativas se adecuen a los cambios de paradigmas en que hoy se encuentra el mundo. Es imposible analizar cualquier actividad socio-económica sin tener en cuenta la globalización de las relaciones sociales de producción en todas las esferas de la vida. A su vez, el perfeccionamiento empresarial busca una mayor eficiencia en las empresas, para que las mismas sean competitivas tanto en el mercado nacional como internacional.

Con una consideración correcta de los precios se puede acelerar el desarrollo de la sociedad cubana. Un sistema de precios bien armonizado posibilita una tasa de ganancia racional, incentiva el desarrollo de la producción y permite crear adecuados fondos para la estimulación material y moral de los trabajadores garantizando que los precios muestren lo que le cuesta a la sociedad la producción de los distintos artículos.

La situación actual que vive el mundo con la crisis financiera internacional, ha provocado cambios a nivel empresarial. Con el proceso de descentralización del Comercio Exterior, se hizo necesario para el MINCEX (Ministerio de Comercio

Exterior e Inversión Extranjera) implementar un conjunto de normativas y disposiciones legales con vistas a ordenar y orientar esta actividad. Se crearon instrumentos adecuados para que las empresas cumplieran con sus objetivos comerciales y así proveer mecanismos para ejercer un mayor control de la actividad, velando por la eficiencia económica de la actividad que desarrollan las entidades nacionales.

El pliego de concurrencia se elabora como registro, donde concurren los posibles proveedores de un mismo producto con sus principales características, para efectuar el análisis que señale la conveniencia de comprarle a uno u otro proveedor según los parámetros exigidos por la organización. Debe considerarse incompleto, si no aparecen referencias de precio del Mercado Mundial, contratos anteriores suscritos por las entidades que importen productos similares, precio planificado del producto y el análisis de la gestión de precios.

Efectuar adecuados análisis de precios eleva la eficiencia y eficacia en el desarrollo de la actividad comercial, garantizando que en el proceso de importación se seleccione la oferta que sea más conveniente para el país en cuanto a precio, calidad, plazo de entrega, forma de pago, etc. Alcanzar el mejor precio en la operación comercial, es objetivo estratégico de cada entidad facultada a realizar la actividad de Comercio Exterior.

La función de compras de la empresa deberá adquirir los factores necesarios para la realización de los procesos económicos en las cantidades requeridas, siendo de su entera responsabilidad la negociación de los precios de importación y también la organización de un sistema de información que permita conocer los productos alternativos que aparezcan o existan en el mercado, que puedan sustituir eficazmente a los utilizados, y a la vez plantear una estrategia de proveedores que asegure los abastecimientos con mínimo precio y la calidad suficiente.

Situación problemática de la empresa

En la empresa Importadora y Abastecedora del Níquel no se establecen procedimientos que normen los principios generales para el desarrollo de la actividad de precios. Además no poseen todas las herramientas de trabajo que a nivel mundial se utilizan para el correcto análisis de los precios de importación incumpliendo con el Lineamiento 91 de la política económica aprobada en el VI Congreso del Partido Comunista de Cuba que plantea: “Elevar la eficiencia en la gestión de las empresas vinculadas al Comercio Exterior, priorizando el correcto análisis del mercado y de los precios en el contexto internacional, así como la utilización adecuada de los pliegos de concurrencia”.

Considerando lo antes expuesto se define como **problema científico** necesidad de analizar los precios de importación en CEXNi mediante la utilización de fuentes de información y herramientas de trabajo.

El **Objeto de Estudio** de esta investigación son los precios de importación y el **Campo de Acción** las fuentes de información y herramientas de trabajo a utilizar en el análisis de los precios de importación.

El **objetivo general** de la investigación es identificar las fuentes de información y las herramientas de trabajo necesarias en el análisis de los precios de importación en la empresa Jesús Suárez Gayol para contribuir a la importación de mercancías al mejor precio y con la calidad requerida.

Para dar respuesta al problema científico, se plantea la siguiente **Hipótesis** si se identifican las fuentes de información y las herramientas de trabajo necesarias para el correcto análisis de los precios de importación en la empresa Importadora y Abastecedora del Níquel, entonces la entidad incrementará su eficiencia en las operaciones de Comercio Exterior alcanzando el mejor precio de los productos a importar.

Las **tareas específicas** propuestas son:

1. Analizar los postulados que fundamentan la determinación de los precios.
2. Elaborar los pliegos de concurrencia de los productos a importar más solicitados por la empresa.
3. Analizar los precios de importación en CEXNi a través de fuentes de información y herramientas de trabajo.

Métodos de investigación

Para el desarrollo de la presente investigación se utilizaron métodos teóricos y empíricos:

Teóricos:

- **Análisis – síntesis:** para analizar los precios en la empresa Importadora y Abastecedora del Níquel.
- **Histórico – lógico:** para estudiar la teoría del objeto de estudio que ha sido creada y transformada a lo largo de la historia, principalmente la relacionada con el problema planteado, atendiendo fundamentalmente las definiciones más actuales y completas existentes en este momento histórico concreto.
- **Hipotético – deductivo:** para elaborar la hipótesis y pronosticar resultados a partir de la novedad científica.
- **Inducción-deducción:** se empleó para interpretar los resultados obtenidos.

Empíricos:

- **Observación directa:** se utilizó para la caracterización del problema. Es un método primario de recopilación de información acerca del objeto a estudiar.
- **Entrevistas** a funcionarios de la empresa sobre el tema.
- **Revisión de documentos:** se analizan documentos que contienen información necesaria sobre el tema objeto de estudio.

CAPÍTULO I: ASPECTOS TEÓRICOS FUNDAMENTALES ACERCA DE LOS PRECIOS.

En el presente capítulo se hará referencia a la evolución del concepto de precio con la finalidad de contribuir a una definición más coherente en los momentos actuales y que la sociedad en su decursar histórico lo ha ido adaptando a sus propias necesidades y objetivos de desarrollo. Además se analizarán varios elementos conceptuales relacionados con esta temática lo que sustentará el conocimiento de aquellos aspectos decisivos en la interpretación de su naturaleza.

1.1 Elementos teóricos sobre precios.

El precio surgió hace miles de años cuando en el intercambio de mercancías apareció el dinero en calidad de medida del valor y de medio de circulación. El mismo refleja las relaciones de producción y no es más que aquella categoría económica sobre la cual ejercen influencias distintos factores, llamados formadores de precios. Estos están conformados por la diversidad de conducciones objetivas que predeterminan el nivel, estructura y dinámica de los precios.

Durante casi toda la historia los precios se fijaron por negociaciones entre quienes compran y quienes venden. Establecer un mismo precio para todos los compradores, es una idea relativamente moderna que surgió con el desarrollo de las ventas al detalle a gran escala al final del siglo XIX, cuando la compañía F. W. Woolworth, Tiffany & Co. y otras anunciaron una “política estricta de un solo precio” debido al gran número de empleados a quienes se tenía que supervisar.

El precio es la expresión en dinero del valor y para el intercambio de mercancías es imprescindible tener presente la cantidad de trabajo humano que se ha invertido en uno u otro bien material; este supone que se debe tener en cuenta que la acción de la ley del valor plantea que los productos deben intercambiarse en correspondencia con su valor, en este está reflejado todo el trabajo

materializado y su utilización como categoría de la producción mercantil está determinada por el tipo de sociedad.

El valor constituye el contenido de la forma precio como determinación de gastos de trabajo y como la expresión de la cualidad específica de las relaciones económicas, o sea, el valor es sólo una relación social de producción y de aquí proviene lo esencial de su especificidad cualitativa, ya que como determinación de gastos es solo exponente de los gastos de trabajo socialmente necesario. El precio de una mercancía está dado en el capital invertido en fabricar dicho producto.

1.1.1 Concepciones no marxistas sobre precios.

El capital comercial, que es la primera forma histórica del capital, engendra la primera forma del pensamiento económico burgués, como lo fue el sistema mercantil. Sin embargo, el desarrollo del capitalismo conduce a que el capital comercial ceda las posiciones de vanguardia al capital industrial. Muchos fueron los estudiosos que aportaron sus ideas sobre la temática. En el Tomo I de “Crítica a las doctrinas económicas burguesas” se plantea que el economista inglés William Petty (1623-1687), consideraba que lo más importante era lo relativo al precio de la mercancía. Pero no toma para su investigación, los precios variables del mercado, sino el precio medio o valor.

Determina, Petty, el precio natural de una mercancía mediante la cantidad de tiempo empleado en su fabricación y señala que el precio natural de la mercancía es directamente proporcional al trabajo necesario para extraerlo.

Hay que fijarse en el hecho de que Petty no podía aún distinguir la importancia del valor de cambio, ni tampoco el valor del precio. Aquí no profundiza aún en los fenómenos económicos, relacionados con el valor de cambio. Se limita únicamente a resaltar su precio natural en el proceso del intercambio de mercancías.

El economista escocés Adam Smith (1723-1790) siguiendo a Petty, diferenciaba el precio real del precio de mercado de los artículos. Para él, el precio real lo constituía el precio de los productos resultante de la división del trabajo, y estaba determinado por el trabajo; el nominal lo definía como precio de los productos en dinero.

Adam Smith consideró que el análisis del valor de cambio debía incluir los siguientes puntos:

- Determinar el precio verdadero del producto.
- Mostrar las partes de que consta.
- Aclarar por qué los precios de mercado no suelen coincidir con su precio real, es decir, con su valor de cambio.

La tarea de establecer cuál era el precio real del producto había ya intentado resolverla, antes que Smith; William Petty. Lo que hay de común entre ellos es que ambos consideraban como precio real el valor de cambio, determinándolo mediante el trabajo, y fijándose únicamente en la parte cuantitativa, tratando de poner en claro las proporciones del intercambio de mercancías.

Petty creía que la riqueza de la sociedad lo constituye sólo el dinero, mientras que Adam Smith opinaba que se debe a los productos, entre los cuales incluye el dinero, y que el intercambio de estos no es más que el trueque de una clase de trabajo por otra. William Petty consideraba que el valor de cambio existe en el hecho de estar expresado en dinero, es decir, limitaba el valor de cambio al precio del producto; Adam Smith por el contrario, trataba de explicar el precio mediante el valor de cambio, que determina la proporción cuantitativa del intercambio de productos, según el trabajo realizado para su producción.

William Petty buscaba por tanto, las leyes que permitieran establecer en dinero el valor de cambio, y Smith las que dan lugar a que el valor de cambio se halle reflejado en los productos, y en última instancia, en ciertas cantidades de trabajo.

Y aunque los dos se ocupaban tan solo del valor de cambio y no del valor, y escribían acerca de la forma relativa del valor, sin comprender su forma equivalente, Smith llegó más lejos que Petty: delimitó el precio y el valor de cambio, y mostró que el precio constituye la base del valor de cambio. A pesar de lo metafísico de sus juicios, Smith se manifestó sobre la determinación del valor por medio del trabajo de forma mucho más concreta que Petty. Pero respecto al carácter del trabajo que determina la magnitud del valor, cometió un grave error: identificó el trabajo empleado en la fabricación de un artículo y el producto del trabajo que puede obtenerse a cambio suyo. Smith suponía que el trabajo empleado y el trabajo comprado son de igual magnitud, es decir, que en la producción y en el intercambio de artículos vio tan sólo un cambio de equivalentes.

W. Jewons economista burgués inglés (1835-1882), llega a la conclusión de que no es el trabajo, sino la “rareza” del objeto, quien determina su precio. Jewons omite, en este caso, la circunstancia explicada por Marx, de que el valor lo determina el trabajo social que es necesario emplear, y no el trabajo individual.

Jewons afirma que la “utilidad límite” se determina directamente a través de los precios, pero que, en última instancia, es el precio el que establece la utilidad de una cosa. Para demostrarlo los matemáticos introdujeron el concepto de “utilidad máxima”, que consiste en alcanzar la mayor utilidad con el gasto mínimo de fuerzas.

Jewons considera en general, absurda la idea del valor absoluto. Reduce el problema del valor al de los precios. Según él, el precio es “la proporción en el cambio”. La palabra “precio” significa únicamente que por determinada cantidad de una cosa se obtiene determinada cantidad de otra. “El precio es el número de monedas que damos por una cosa”.

Como resultado de una serie de cálculos matemáticos, se llegó a deducir la fórmula de proporcionalidad de los precios y de las utilidades límites. Se suponía que la variación de los precios es directamente proporcional a las variaciones de las utilidades límites. La fórmula obtenida sólo es válida únicamente para

pequeñas reservas de bienes en las siguientes circunstancias: cuando hay una tendencia a que se igualen las “utilidades límites” de las distintas mercancías, cuando resulta posible dividir las necesidades hasta cantidades infinitamente pequeñas y cuando se haga caso omiso de la “ley de la utilidad decreciente”.

Esta fórmula se basa en la falsa suposición de que las utilidades de diferentes objetos, que sirven, al parecer, de base para los precios, son comparables.

Para el destacado economista inglés Alfred Marshall (1842 -1924) el término valor es relativo y expresa la relación de cambio entre dos cosas en un lugar y tiempo determinado, la teoría económica principal de él es la formación del precio del mercado. Las fuerzas que actúan tras la demanda y la oferta son, para él, los precios y, por ende, en el valor, en condiciones de libre competencia.

En el precio influyen tanto la demanda como la oferta. Tras la demanda están las fuerzas subjetivas que influyen en la formación del precio, la utilidad marginal, que se manifiesta en la formación del precio de demanda de los compradores; tras la oferta actúan los costos de producción de los vendedores. El precio de mercado se forma por la interacción de los precios de demanda y los precios de la oferta.

Marshall determina el precio de demanda de un bien como el precio que la persona está dispuesta a pagar y, por tanto, es el precio al que se puede vender una cosa en un mercado durante un tiempo determinado y bajo determinadas condiciones. La demanda se hace eficiente sólo cuando el precio que está dispuesto a pagar una persona alcanza al precio de otros que están dispuestos a vender. Posteriormente formula la ley general de la demanda, que establece que: “cuanto mayor es la cantidad que ha de venderse, tanto menor debe ser el precio al que se ofrecerán para que puedan encontrar compradores”; en otros términos la demanda aumenta cuando el precio baja y disminuye cuando el precio sube.

El precio de oferta de la capacidad para los negocios que dispone de capital está constituido por el precio de oferta del capital, que es el interés, y el precio de oferta

de la aptitud comercial y de la organización, que son las ganancias brutas de economía de empresa.

Los temas de la regulación de los precios y la competitividad han sido abordados por los fundadores de las principales corrientes de pensamiento económico.

En el libro “Diez Lecciones sobre los precios en Cuba” se identifica a los Fisiócratas como los precursores de esta ideología clásica. Es conocida su expresión “dejar hacer, dejar pasar” que marcó sus posiciones liberales extremas ante el papel del Estado. Consideran que la agricultura era la única rama que producía valor, exigiendo para esta actividad los más altos precios posibles.

Otro autor significativo fue el destacado economista inglés David Ricardo (1772 - 1823), el cual idealizaba las relaciones de producción capitalistas, según el régimen natural de la sociedad. Tanto Smith como Ricardo no identifican al surgimiento del dinero como solución a las contradicciones internas de la mercancía. Ricardo por su parte afirmaba que el exceso de dinero daba lugar al aumento de los precios.

1.1.2 Aportes teóricos de los clásicos del Marxismo Leninismo.

Antes de Carlos Marx ningún economista había identificado al precio como categoría económica que a la vez que expresa relaciones sociales de producción constituye un instrumento imprescindible para el desarrollo de las relaciones mercantiles. Con su método de análisis que parte de la mercancía como lo más simple y lo más general en el capitalismo, que a la vez sintetiza un complejo sistema de contradicciones, pone al descubierto, a través del doble carácter del trabajo que el valor es el contenido socioeconómico del precio.

Marx para llegar a la relación contenido-forma, propia del precio, previamente transitó por las formas más simples y fortuitas del valor hasta la más general y desarrollada que le permiten fundamentar que el dinero, como una de ellas, es el equivalente universal de las mercancías y la expresión monetaria del valor de las mercancías. Marx a la vez describió las funciones del precio, porque al final, el

dinero constituye el precio o reconocimiento superficial, monetario, del valor de una mercancía.

La forma precio, intrínsecamente posee extraordinarias cualidades que fueron reveladas por primera vez por Marx y que han permitido impulsar las relaciones monetarias mercantiles a lo largo de la historia del hombre. Precisamente que el precio sea una categoría que refleja un contenido socioeconómico y que la vez puede ser independiente de él es una de sus cualidades más importantes.

Como se conoce, en determinadas condiciones el precio puede ser superior o inferior al valor de una mercancía, mostrando la incongruencia cuantitativa del precio en relación con el valor.

A lo largo del análisis que realiza Marx desde el primer al tercer tomo de "El Capital" va describiendo los factores que influyen en el valor de las mercancías argumentado su efecto no sólo económico, también en la explotación de la clase obrera.

Una categoría decisiva es la concentración de la producción, como proceso de incremento del capital, que es resultado de la acumulación de la plusvalía, pero que a la vez determina el lugar del productor en la rama impactando a su vez en la centralización, o el crecimiento del capital por la unión de otros productores.

El costo de producción o el precio de costo de una mercancía es otro análisis decisivo sobre todo porque deja establecido las diferencias entre el costo y los precios, los que ratifica no pueden identificarse. Como análisis en la superficie económica vuelven otra vez los aspectos cuantitativos y cualitativos. El precio como expresión de todos los gastos y el costo como el precio de la producción solo para el capitalista.

El valor de mercado y la competencia intrarramal es un aporte decisivo y de gran trascendencia porque aporta el ángulo de la formación y reconocimiento de los gastos dentro de la rama. La importancia metodológica es que no considera la redistribución ínterramal y por tanto no hay asignación de recursos por los

resultados del mercado, lo que tiene puntos de contacto con la distribución de los recursos en el socialismo, que es conciente y no responde necesariamente a los resultados económicos.

La competencia ínterramal y el precio de producción nos acerca a los mecanismos de distribución de los ingresos en el capitalismo y la necesidad objetiva de las clases sociales. La ganancia media es un mecanismo de inestimable importancia metodológica y de vigencia en las condiciones actuales del imperialismo y del socialismo que requiere continuar evaluando, sobre todo sus presupuestos y consecuencias.

Lenin retoma este análisis y lo continua en la época del imperialismo demostrando que los precios son resultado de condiciones económicas pero también de determinadas posiciones de fuerza que tienen los productores por su posición en el mercado.

Resumen de los principales aportes del Marxismo Leninismo sobre los precios.

- I. Los precios expresan relaciones sociales de producción. Hasta la fecha los autores se referían a los aspectos superficiales y técnicos, no lo veían como resultado del trabajo humano y como expresión monetaria de una categoría que expresan relaciones sociales de producción.
- II. El precio puede ser igual al valor o puede ser mayor o menor. Tiene independencia de la categoría valor.
- III. Puede ser incongruente cualitativamente con el valor. Mercancías que tienen precios y no tienen valor Ej. Tierra virgen (Hay productos que tienen valor y no precio Ej. Medicina en un hospital).
- IV. Teóricamente la suma del valor producto debe ser igual a la suma de los precios. Se puede afirmar que la ley del valor es la tendencia a que los precios se

acerquen al valor de las mercancías, por tanto la suma de los precios en tendencia debe ser igual a la suma de los valores.

V. Los elementos que integran el capital (gastos de trabajo de la materia prima, gastos de fuerza de trabajo, depreciación de equipos) cuando entran en la circulación y rotación del capital pueden abaratar su valor.

VI. Se define el valor de mercado en la competencia intrarramal para vender una mercancía.

VI. El concepto valor de mercado (por Marx) introduce el criterio de la competencia interramal y que los productores venden sus mercancías a un precio promedio que se acerca al valor de mercado.

VII. Señala que el precio puede expresar también el precio del capital a través del interés bancario o de la tierra a través de la renta.

1.1.3 Definiciones de precios.

Según los basamentos del materialismo histórico, cualquier definición de precios, requiere previamente precisar el contexto histórico concreto en la cual existe, determinado ante todo por el estadio de las relaciones de producción y específicamente las relaciones de propiedad determinante, el desarrollo teórico de la ciencia económica y la voluntad política de la clase dominante. Algunos de estos conceptos son:

- Para Philip Kotler, Gary Armstrong, Dionisio Cámara e Ignacio Cruz, el precio es la cantidad de dinero que debe pagar un cliente para obtener el producto.
- Para Laura Fisher y Jorge Espejo, el precio de un producto es solo una oferta para probar el pulso del mercado. Si los clientes aceptan la oferta, el precio asignado es correcto; si la rechazan, debe cambiarse con rapidez.

- Para Carlos Marx el precio es la expresión monetaria del valor de una mercancía.
- En el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, vigésima edición, tomo II se denomina precio al valor monetario en que se estima una cosa. Prestación consistente en numerario o en valores de inmediata o fácil realización que un contratante da o promete, por conmutación de la cosa servicio o derecho que adquiere.

Teniendo en cuenta los criterios anteriores se puede definir como categoría económica que es la expresión cuantitativa del valor y del reconocimiento de los gastos de trabajo socialmente necesarios que intervienen en la producción de los productos que se realizan en la esfera de la circulación mercantil.

1.1.4 Origen y antecedentes en la esfera de precios.

El origen económico del precio tiene sus antecedentes en los primeros grupos humanos de la historia, más apropiadamente en la protohistoria, que es la etapa en la que se definen y organizan los primeros grupos humanos para dar forma a las primeras grandes civilizaciones agrícolas, las cuales por sus condiciones geográficas tenían producciones con diferentes especialidades, por lo que fue necesario intercambiar sus productos para satisfacer sus necesidades, utilizando el sencillo sistema de trueque, pero, considerando la importancia del producto, tiempo de cultivo, cantidad, calidad del mismo, y capacidad para su desplazamiento, se establecía una cantidad para su intercambio, lo cual puede referirse como la primera forma de precio.

El inicio de un comercio formal que se impulsa en los primeras civilizaciones del mediterráneo, con la cultura fenicia, implementadores del uso de piezas metálicas con un valor establecido, o medido, por así decirlo, quienes con la innovación de la navegación amplían su comercio y definen sus precios en piezas de diferente procedencia, intercambiando productos con diferentes grupos históricos que habían precedido este mercado, y la posterior expansión del imperio romano, a

quienes se les atribuye las primeras piezas metálicas con un valor establecido o dinero acuñado, y que generalizan en su uso en todos los territorios conquistados, sin olvidar las formas de comercio orientales quienes tenían sus propios parámetros y valores asignados a sus productos, y que se intercambian con los primeros comercios establecidos entre los dos mundos.

1.2 Funciones principales de precios en Cuba.

Las funciones fundamentales que tienen los precios son:

1. Medir los gastos de trabajo socialmente necesario: esta es su función primaria y esencial ya que refleja que el trabajo en el socialismo es aún heterogéneo, de una productividad diversa. En estas condiciones es posible valorar todos los gastos de trabajo que intervienen en la producción del universo de productos en unidades físicas (horas- hombre, hombres-día).
2. Estimular la economía nacional: esta función estimulante se refleja en el cálculo económico. Los precios deben garantizar que las empresas que funcionen normalmente compensen sus gastos con sus ingresos y obtengan un margen de ganancias. Deben tender a estimular la reducción de los costos y a incrementar las ganancias. De igual forma, deben incitar las producciones de alta calidad y el desarrollo de nuevos productos.
3. Distribuir y redistribuir el ingreso: el precio contiene en si todos los ejemplos de producto social global. A través de los precios se puede dirigir la distribución del ingreso nacional entre la acumulación y el consumo y el consumo social y el individual. Pero además, a través de los precios puede dirigirse la redistribución de los medios entre las esferas y ramas de la economía nacional. Esto se pone de manifiesto, por ejemplo, cuando en aras del desarrollo de algunas ramas a su producto se le fijan precios elevados.

1.2.1 Etapas de los precios en Cuba.

Primera etapa del control de los precios en Cuba.

A partir del año 1959, con el triunfo de la Revolución Cubana se heredó el control de los precios característico de los países capitalistas, limitado a algunos productos y servicios fundamentales para la actividad económica, como eran la gasolina y la electricidad.

La primera etapa del control de los precios se inicia aproximadamente entre los años 1960 y 1965 con las medidas adoptadas para el racionamiento de algunos productos agrícolas, primero en Ciudad de la Habana y después en el resto del país.

En esta etapa no existía una autoridad con poder centralizado que normara el funcionamiento de los precios. La necesidad de ajustar los precios vigentes requirieron la creación de un sistema unificado aprobándose en marzo de 1963 la “Ley General de Precios” en la que determinaron los fundamentos principales para su formación en Cuba, el establecimiento de precios fijos para los medios de producción y bienes de consumo y su vinculación con las tareas de los planes de desarrollo de la economía nacional.

Un momento importante fue la ofensiva revolucionaria del año 1968, donde pasaron a propiedad social una gran cantidad de establecimientos, sobre todo de distribución y servicios a la población que a partir de ese año comenzaron a regirse por lo establecido por el gobierno. Además se conforma un fuerte sector estatal socialista tanto en la actividad productiva como de comercio realizando acciones más profundas en la actividad de precios.

Una característica de esta etapa es que en el plano teórico se fueron creando las bases para que en la próxima etapa se consolidara la acción del Estado en el control de los precios. También primó la improvisación, la voluntad de beneficiar a los más pobres e iniciar el control de la actividad de precios, tanto en su formación como en su inspección, como vía de lograr más eficazmente este objetivo. En los

primeros años nacen los elementos esenciales de lo que posteriormente sería el control de los precios.

Segunda etapa: la centralización de los precios.

Con la Ley 1300 del 3 de enero del 1976 se crea el Comité Estatal de Precios realizándose una labor de registro y ordenamiento de los precios y tarifas. Se aplicó posteriormente tasas de recargo y descuento para que las empresas comerciales pudiesen funcionar en cálculo económico. Se elaboraron los reglamentos para la planificación de los costos y, como cuestión más importante en la confección del plan de 1981 se aplicó la reforma de precios mayoristas, trabajando después en los ajustes de los precios minoristas.

A partir de 1984 se comienza a trabajar en la planificación corriente de los precios mayoristas, en forma coordinada con el plan de la economía nacional. Sólo se modifican aquellos en los que se demostraba su necesidad objetiva, aspecto que alivió en algo el inmovilismo de que eran objeto y que los comenzó a diferenciar de la experiencia de los países socialistas.

Surge en 1985, por primera vez en la Revolución, un mercado que sus precios se forman por la oferta y la demanda. En esta experiencia sólo concurrían campesinos y se esperaba que con el estímulo a la producción que representaban los incrementos en las ofertas disminuyeran los precios.

Esta etapa se caracteriza fundamentalmente por la adopción de medidas de orden institucional que refuerzan la centralización de la formación y aprobación de los precios, así como el inicio y fortalecimiento de la inspección de precios, lográndose por esta vía que el control de los mismos tuviera también un contenido social.

Tercera etapa: centralización de la política y descentralización de los precios.

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

Un hito importante que ratifica el camino en estas condiciones ocurre en el año 1992, descentralizándose la aprobación de los precios mayoristas y reduciéndose la centralización de los de acopio.

En el año 1994 se hace necesario diseñar un conjunto de medidas económicas que permitieran al país salir adelante; entre estas medidas se identifica diseñar un sistema, en materia de precios, para enfrentar la agudización de la crisis. Se autoriza la circulación del USD y se crea una cadena de tiendas recaudadoras de divisas con precios centralizados con la finalidad de obtener ingresos que aportaran al desarrollo del país.

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

Entre 1997 y 2009 las variaciones de precios en las exportaciones y las importaciones produjeron una pérdida neta para el país por 10 900 millones de dólares, en relación con los niveles de 1997. En promedio, el poder de compra de las exportaciones de bienes se deterioró un 15%. Además, el país experimentó el recrudecimiento del bloqueo económico, comercial y financiero, que ininterrumpidamente por espacio de medio siglo le ha sido impuesto por los

Estados Unidos de América, situación que no se ha modificado con la actual administración de ese país y que ha significado cuantiosas pérdidas para el país.

1.2.2 Importancia de los precios en Cuba.

El precio es un factor muy importante para:

1. La economía

Los precios de los productos se incrementan al elevarse los niveles adquisitivos de la población, de igual manera se incrementan la renta, las tasas de interés y las utilidades. El precio actúa como regulador para el sistema económico ya que este tiene una influencia directa en los factores de producción (tierra, capital y trabajo). Se forma un círculo “vicioso” que se repite constantemente generando así los cambios en los precios. Por ejemplo al aumentar el nivel de los salarios se genera un aumento del trabajo, lo cual genera un aumento de los intereses lo que atrae al capital, el cual a su vez generará un nuevo aumento del salario y así sucesivamente.

El precio permite de igual forma asignar los recursos, es decir, que permitirá determinar que se va a producir (oferta) y quien lo comprará (demanda). Las variaciones de los precios repercuten en el sistema económico al grado de generar crisis económicas de ser un cambio negativo para la sociedad. Por lo tanto, se busca establecer un nivel de precios que sea socialmente aceptable con el fin de prevenir cualquier riesgo de intervención gubernamental.

2. Las empresas.

El precio de un producto es un importante factor determinante de la demanda que el mercado hace de ese producto. El dinero entra en una organización a través de los precios. Así pues, el precio afecta a la posición competitiva, los ingresos y las ganancias netas de la empresa. “La asignación de precios es un extremo importante porque los pequeños cambios en el precio se traducen en mejoras

enormes de rentabilidad”. Algunas compañías utilizan los precios altos para proyectar una imagen de calidad, pero esto solo interesará a los consumidores que consideren importante la calidad.

Los precios son importantes para las empresas la mayor parte del tiempo pero no siempre. Las características diferenciadas del producto y otros factores quizá sean más importantes para los consumidores que el precio, esto tiene mucho que ver con el programa de marketing de cada empresa. Así mismo, hay que tener en cuenta que el precio es solamente uno de los 4 elementos de la mezcla de marketing de una compañía que debe de combinarse para lograr el éxito en los negocios.

Los precios son determinantes para medir y estimular la eficiencia económica a través de la disminución de los costos y el estímulo a la elevación fundamentada de la ganancia y la rentabilidad, elaborar los planes de la economía nacional, coadyuvar al funcionamiento adecuado del sistema financiero-crediticio y elevar el nivel de vida del pueblo.

Un sistema de precios socialistas correctamente determinados constituye un elemento de primer orden en la economía, para tomar decisiones acertadas, de forma tal, que promuevan el cumplimiento de las tareas y que a su vez garanticen el éxito del desarrollo económico de la sociedad. Un sistema bien armonizado posibilita una tasa de ganancia racional, incentiva el desarrollo de la producción, posibilita crear adecuados fondos para la estimulación material y moral de los trabajadores garantizando que los precios muestren lo que le cuesta a la sociedad la producción de los distintos artículos.

Los precios de manera general tienen gran significación para promover el desarrollo y perfeccionamiento de la actividad económica del país. El mismo constituye una categoría objetiva, la cual a través de sus métodos y formas, actúa dentro del Sistema de Dirección de la Economía.

1.2.3 La formación planificada de los precios en Cuba.

En los últimos años se ha avanzado en la formación planificada de los precios, teniendo como tarea fundamental el control de los precios con el objetivo de lograr un mejor y exitoso desarrollo de la economía cubana.

Los precios constituyen el instrumento más importante de la dirección económica en manos del Estado. De su manera correcta y hábil utilización depende en gran medida el desarrollo de la economía nacional.

El socialismo es por esencia la economía planificada y por ello el precio adopta esa misma característica y al igual que en otras esferas, la planificación de la misma se manifiesta a través de la planificación perspectiva y corriente.

A la planificación perspectiva le corresponde la variación de los niveles de precios de grupos de ramas, subramas y aún de toda la economía nacional, que es cuando por lo general, se acomete la modificación de los principios de la formación de los precios.

Los precios estimulan el aumento de la calidad, los mismos intervienen en ella como medidores sociales de los gastos en que se incurre en la producción, por tanto, ellos están llamados a definir objetivamente los gastos reales de cada empresa.

Corresponden a su nivel social necesario y a la vez recoger, de la forma más completa, los gastos vinculados con la producción y venta, así como el ingreso neto en magnitudes que puedan garantizar la reproducción ampliada del producto social.

La formación de precios se refleja en todos los procesos económicos ya que los precios contribuyen a medir los gastos sobre los que se calculan la totalidad de la efectividad, se elaboran los planes de producción, y se controlan el cumplimiento de los mismos. El problema del papel que desempeñan en la dirección económica no se manifiestan aisladamente sino en correspondencia con los mecanismos de

planificación de la economía, financieros, de cálculos económicos y bancarios. Es por eso que el papel que desempeñan se debe siempre analizar en conjunto con otros resortes económicos y métodos de dirección de la economía.

A partir del desarrollo y consolidación de la economía cubana, después de un duro período especial y apertura de las relaciones comerciales y financieras hacia al exterior la alta esfera gubernamental ha tenido una tendencia en lo que respecta a la descentralización de facultades de aprobación de precios según se creen las condiciones necesarias para ello y se eviten precios monopólicos; esto es, definido por entidades que prácticamente son las únicas que ofertan el producto o servicio en el mercado en cuestión pudiendo ser innecesariamente incrementados, afectándose al pueblo.

La referida descentralización no libera al Ministerio de Finanzas y Precios, ni a los órganos u organismos, de su responsabilidad con el control del cumplimiento de los lineamientos de política de precios establecidos.

No se descentraliza la aprobación de metodologías de formación de precios. Todas serán propuestas al Ministerio de Finanzas y Precios.

1.2.4 Análisis contemporáneo de la teoría de precio.

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

Tradicionalmente el precio ha operado como principal determinante de la decisión de compra. Esto sigue siendo válido en los países y grupos más pobres y en el

caso de productos básicos uniformes. Aunque factores distintos del precio se han vuelto más importantes para la conducta del comprador en las últimas décadas, el precio sigue siendo uno de los elementos más importantes que determinan la participación de mercado y la rentabilidad de una empresa.

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

- La fijación de precio está demasiado orientada a los costos.
- Los precios no se modifican con la frecuencia suficiente para aprovechar los cambios del mercado.
- Se fijan con independencia del resto de la mezcla de marketing y no como un elemento intrínseco de la estrategia de posicionamiento en el mercado.

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

1.2.5 Tipos de precios existentes en el sistema general de precios.

Dentro del sistema general de precios atendiendo a la forma de propiedad se definen los siguientes.

1. Precios mayoristas.

- Precio interno del producto importado: es aquel al cual las empresas importadoras venden los productos importados a los usuarios de la economía interna. Contiene la ganancia establecida por las mismas, de acuerdo con los destinos previstos en su formación.

- Precio de empresa: es el precio a las cuales las empresas estatales productoras venden sus productos industriales a otras entidades, organizaciones estatales y cooperativas.
 - Precio de industria: es el precio final de la realización de los medios de producción y aquel mediante el cual el comercializador mayorista vende las mercancías de consumo popular a la red minorista. Está compuesto por el precio de empresa, los gastos de ganancia de las empresas mayoristas circuladoras y el impuesto de circulación o subsidio.
 - Precio de la construcción: es el presupuesto de la construcción formado por los gastos que intervienen en la ejecución de una obra u objeto de obra, a los que se le agrega la tasa de ganancia centralmente determinada.
 - Tarifa de los servicios técnicos- productivos: son los importes que se cobra por la prestación de los servicios que se realizan. Es un proceso, en el cual, el consumo es simultáneo a la producción, no tiene circulación independiente.
2. Precio de acopio: es aquel precio por el cual las empresas estatales agropecuarias, las cooperativas y los campesinos individuales venden sus productos al Estado.
3. Precio minorista y tarifas de los servicios a la población: constituyen el subsistema de mayor connotación política, ya que los mismos tienen una gran influencia en la población, a través de estos precios la población adquiere los bienes de consumo y servicios.

El sistema de precios tiene cualidades que lo caracterizan. Por ejemplo

- Todos los precios interactúan entre sí, cualquier modificación de un precio afecta al sistema en mayor o menor medida.

- En la cadena del valor de las mercancías los precios se aprecian como un todo, donde el precio de un producto constituye parte del costo del otro y a su vez este el precio de otro producto y así sucesivamente.
- La política de precios mayoristas debe tender a abaratar cada vez más la economía e incrementar la competitividad de las producciones nacionales, los ingresos en CUC y abaratar los precios minoristas que lo requieran.

Los factores que intervienen en la determinación de precios se concentran en dos grupos que deben ser tomados en consideración al proceder a la fijación o establecimiento de los precios.

Generalmente:

- Los precios deben ser capaces de compensar los costos.
- La empresa debe establecer un nivel de precios que permita la coalición de intereses entre los grupos que le van a permitir alcanzar sus objetivos de precios.

Los precios y los cambios de precios afectan a muchos grupos: no sólo a los que existen dentro de la empresa o a los consumidores; también a los distribuidores, competidores, proveedores e, incluso, al gobierno. Cada uno de estos grupos posee diferentes escalas de valor, intereses y creencias acerca de la “bondad” de los precios en relación con sus propios objetivos

a) Punto de vista del costo

El punto de vista del costo para la fijación del precio será cierta cantidad mayor a los costos directos, dejando una contribución suficiente para cubrir los costos indirectos y los gastos indirectos (gastos indirectos de producción, gastos de administración y generales y gastos de distribución y venta) y dejando además un margen de utilidad.

b) Punto de vista del mercado

El punto de vista del mercado implica que los precios se fijen en el mismo, aunque pueden no estar relacionados directamente con el costo. Si la

demanda es relativamente elevada con relación a la oferta, se espera que los precios aumenten; cuando la demanda es relativamente menor los precios disminuirán.

1.3 Perfeccionamiento de la política de precios mayoristas.

La política o regulación de los precios en Cuba ha ido evolucionando con los principales cambios que se ha desarrollado en la política económica del país. Su carácter centralizado en el Ministerio de Finanzas y Precios es una prerrogativa que se fortalece.

A partir del Ministerio de Finanzas y Precios y Ministerio de Economía y Planificación se centraliza a este nivel la aprobación de aquellos precios significativos para el país que se consideraron que se realizaban en condiciones monopólicas.

También se reordena la comercialización mayorista en el país aprobándose centralmente en el Ministerio de Finanzas y Precios (MFP) cada una de las tasas de recargo comercial y sus componentes en pesos convertibles, proceso que permitió disminuir considerablemente los ingresos que obtenían estas entidades, sin que significara su descapitalización.

Lo singular y estratégico es perfeccionar los mecanismos que permitan que la adecuada combinación de las decisiones planificadas centralmente y la necesaria flexibilidad del mercado favorezcan a la mayor eficiencia económica. Para esto ha servido de apoyo la aprobación de los lineamientos en el VI Congreso del Partido Comunista de Cuba.

Tipos de precios mayoristas.

Como parte del sistema de precios que rigen en el país, los precios externos son iguales a los precios mayoristas, que comprenden los precios tanto de importación como de exportación.

Los precios mayoristas son aquellos que se establecen en Cuba entre empresas, tanto estatales como mixtas y se fijan reconociendo los gastos y utilidades a este nivel. En la economía cubana el precio mayorista se utiliza entre entidades autorizadas a comercializar a precio mayorista lo que facilita el control, porque es un sólo tipo de precio.

Precios de exportación: estos precios están desregulados internamente, en algunos casos se rigen por los mercados internacionales y optimizan los ingresos del país pues deben ser los más altos posibles.

En Cuba para el mercado interno los precios no deben ser abusivos y los regula el Estado, siempre tratando de no caer en pérdidas con respecto a su precio y subsidiando sólo a aquellos productos indispensables para el sostenimiento de la sociedad.

Precio de importación: estos precios se rigen, en principio, por el comportamiento del mercado internacional donde se tiene en cuenta la oferta y la demanda y se obtienen a partir de los costos en que incurre la entidad importadora hasta lograr la adquisición, transportación y nacionalización del producto.

Los mismos se formarán y aprobarán por las entidades importadoras a partir de los gastos reales de importación, incluyendo los gastos necesarios hasta que el producto haya sido cargado sobre el medio de transporte interno, a la salida del puerto, aeropuerto nacional o zona franca correspondiente. Se consideran como gastos necesarios:

- a) El precio externo real del producto según condición de compra acordada, en correspondencia con los Términos Comerciales Internacionales (INCOTERMS) establecidos, expresados en moneda nacional por la tasa oficial de cambio diaria establecida por el Banco Central de Cuba en el momento de la declaración de la mercancía en la aduana (reporte de contratación).

- b) Los gastos de transportación aérea o marítima y las primas de seguro internacional, cuando no hayan sido incluidos en el precio externo o acordado otros términos.
- c) Los aranceles de aduana y otros gastos asociados a la actividad comercial que no están incluidos en la tasa de recargo del importador y corresponda incluir en el costo de la mercancía, según está dispuesto por este ministerio.

El precio se formará por la suma de los gastos anteriormente descritos más los ingresos brutos del importador. Estos se calculan multiplicando la tasa del importador por el precio, el que incluye los costos de adquisición, gastos de transportación y seguros. El arancel se traslada por el importe real pagado en cada caso.

La referida tasa, que determina los ingresos brutos del importador oficialmente aprobadas, tendrá carácter de máxima pudiendo utilizarse tasas menores, siempre que no se afecten las obligaciones con el Presupuesto del Estado. Este ministerio favorecerá la aplicación de tasas únicas para importadores y circuladores internos con el objetivo de abaratar los gastos en la esfera de la circulación de las mercancías.

Las empresas estarán obligadas a confeccionar hojas de trabajo que registren la formación del precio mayorista de cada producto comercializado, las que conservarán en expedientes a los fines de inspecciones o auditorías durante el tiempo establecido a esos efectos.

1.3.1 Los precios del Comercio Exterior y su vinculación con el sistema de precios.

Cuba debe acudir al comercio internacional como vía para satisfacer las necesidades básicas de la economía y en consecuencia a la alta dependencia del Comercio Exterior. Por lo que resulta importante medir y evaluar de forma correcta

los resultados del mismo, lo cual se expresa en la relación entre los gastos y los resultados obtenidos.

Los precios mundiales sirven de base de los precios, según los cuales se efectúa el intercambio internacional y, en primer lugar, con los países capitalistas. Al mismo tiempo en el intercambio en los mercados mundiales influye, hasta cierto grado, en las relaciones de valor entre los países capitalistas.

Las tendencias del desarrollo de los precios del Comercio Exterior tienen una influencia en la balanza de pagos. Incide también la relación entre el ingreso nacional producido y el disponible y este último sobre la relación entre el fondo de consumo y el de acumulación, o sea, el nivel de los precios externos incide de forma directa en las proporciones de la Economía Nacional.

El comportamiento de los precios en el Mercado Mundial para los productos más importantes es un factor que influye de forma decisiva en las relaciones mercantiles con los países capitalistas, que de ser estas desfavorables conlleva a un desarrollo de igual proporción en la economía.

Actualmente existen nuevas tendencias en el Mercado Mundial capitalista que están determinadas por el desarrollo intensivo del progreso científico- técnico fundamentalmente en las ramas de la electrónica y construcción de maquinarias. Esta situación determina cambios bruscos en los precios y la necesidad de establecer una correlación entre los precios, el valor y la tasa de cambio, buscando una vinculación más estrecha. También sería importante establecer una relación estrecha entre los precios externos e internos. Esta realidad demuestra que en la isla los problemas del Comercio Exterior, la relación de los precios externos e internos, su vinculación con el sistema de precios internos y en general, con el Sistema de Dirección y Planificación de la Economía (SDPE) deban ser objeto de un tratamiento cuidadoso y específico.

Esta problemática se acentúa más en aquellos países que su desarrollo económico depende de la importación como es el caso de Cuba donde las

relaciones externas juegan un papel importante para el crecimiento de la economía nacional.

Cuba posee una economía de naturaleza abierta, no sólo a partir del indicador de participación de sus importaciones en el Producto Interno Bruto (PIB), sino más aún por la dependencia que ella tiene del suministro externo de renglones vitales para su desenvolvimiento como los combustibles, alimentos y otras materias primas y productos intermedios.

Cuba es un país importador de productos alimenticios, industriales y de materias primas esenciales para el consumo de la población y la producción nacional. En investigaciones realizadas en años anteriores se determinó que los porcentajes más altos se concentran en los energéticos (20%), alimentos (12%), productos químicos (6%) y materias primas (4%).

Otro grupo importante de productos de importación lo conforman los equipos de transporte, rodamientos, maquinarias y equipos para la industria azucarera, partes y piezas para la industria alimenticia, textiles, herramientas y cables eléctricos.

1.3.2 La formación de los precios de productos importados.

El Comercio Exterior de Cuba, que se manifiesta por el intercambio de las mercancías a través de la importación- exportación, conlleva a la necesidad de reflejar debidamente en la economía nacional los gastos incurridos durante el proceso de adquisición de las importaciones para conocer tanto el valor de las mercancías adquiridas, como de la disponibilidad financiera del país, resultante de las exportaciones, para satisfacer los requerimientos de importación.

En el marco del comercio internacional las operaciones de compra- venta se realizan en moneda extranjera, pero la valoración de los costos externos de las importaciones a los costos de producción nacionales requiere de una expresión en CUP O CUC. Esto se resuelve a través de los precios internos de productos importados.

El precio de productos importados tiene un contenido económico específico, es decir, se definen exactamente las condiciones y los gastos que este incluye. Se considera que el precio de importación cubre todos los gastos necesarios hasta situar los productos cargados sobre el medio de transporte a la salida del puesto o aeropuerto.

1.3.3 Términos técnicos económicos comerciales para la licitación de los productos de importación en el Mercado Mundial.

- 1. Características del producto:** las características de un producto son sus rasgos, entre los cuales se encuentran el tamaño, color, potencia, funcionalidad, diseño, horas de servicio y contenido estructural. Es la propiedad que posee un producto y con la que se espera satisfacer las necesidades de ciertos clientes.
- 2. Términos Comerciales Internacionales “INCOTERMS”:** son las reglas internacionales elaboradas por la Cámara Internacional de Comercio, para definir con la mayor precisión posible, los derechos y obligaciones en cuanto al lugar donde el vendedor queda obligado a situar la mercancía por su cuenta.
- 3. Las monedas y tasas de cambio:** en todos los análisis de concurrencia, los precios y los productos están vinculados con un proveedor de un país determinado, en el cual exige la moneda propia de dicho país y sus tasas de cambio, lo cual les permite convertir todas las monedas extranjeras a la moneda de su país. Es la relación cuantitativa de una moneda en términos de otra, puede fluctuar de acuerdo con el comportamiento de la oferta y la demanda dentro de las limitaciones impuestas por las autoridades nacionales.
- 4. El transporte y el seguro:** los compradores y vendedores deben conocer todo lo relacionado con los fletes estableciendo los puertos de origen y de destino de las mercancías y conocer los lugares donde quedan las fábricas del proveedor y desde las cuales se pretende entregar las mercancías, para poder comparar los precios acordes con las distancias de las fábricas al puerto de

embarque, ya que el vendedor incluirá todos los gastos en el precio. En cuanto al seguro, se deberá negociar con la empresa aseguradora, la cobertura que mejor cubra los riesgos, así como la prima más rentable.

5. **Los aranceles:** es uno de los aspectos que hay que tener en cuenta en cada negociación de compra o venta internacional, en Cuba no es más que un impuesto al valor importado, de ahí que los compradores internacionales deben conocer los acuerdos arancelarios establecidos con los países y tenerlos en cuenta en el proceso de selección de la mejor oferta.
6. **La supervisión y otros gastos portuarios:** las supervisiones se establecerán acorde al tipo de producto, la certificación la debe emitir la empresa especializada en cumplir esta tarea, estos gastos serán a cuenta del que solicita la supervisión en origen.
7. **El margen comercial:** representa el monto de los ingresos que deben recibir las empresas del Comercio Exterior para el desarrollo de su gestión económica y constituye la fuente fundamental del financiamiento de los gastos de circulación. Se expresa en forma de una tasa que resulta de la suma de los gastos y ganancias y se aplica a las ventas y compras expresados en moneda nacional.

El precio se formará por la suma de los gastos anteriormente descritos más los ingresos brutos del importador.

1.3.4 Elementos que conforman el precio de los productos importados.

El precio de productos importados tiene un contenido específico, es decir, se definen exactamente las condiciones y los gastos que éste incluye.

- Precio de contratación externo bajo condiciones de entrega FOB (Franco a bordo) expresa el valor exterior de la mercancía, de acuerdo con los contratos suscritos, convertido a moneda por los coeficientes de conversión de monedas extranjeras en condiciones de “libre a bordo”. Este término quiere decir que la

mercancía es responsabilidad del vendedor hasta sobrepasar la borda del barco para la exportación; se usa principalmente para el transporte marítimo, y después del término se debe especificar el puerto de embarque.

- Precio de contratación externo bajo condiciones de entrega CIF (Costo, seguro y fletes) expresa el valor externo de las mercancías de acuerdo con los contratos llevado a moneda nacional. El exportador es responsable del transporte de la mercancía hasta que esta se encuentre en el puerto de destino, junto con los seguros involucrados. El importador solo debe adquirir un seguro con cobertura mínima.
- Precio de contratación externo bajo condición de entrega CFR (Costo y fletes) el vendedor es responsable de los costos hasta que la mercancía esté en el puerto de destino. El seguro lo paga el importador; el exportador responde por los daños hasta que la mercancía sobrepase la borda del barco en el puerto de origen.

Los precios de productos importados se clasifican atendiendo a su incidencia en los costos nacionales en:

- De precios estabilizados: son aquellas importaciones que por su incidencia en los costos de producción nacionales deben mantener un precio estable.
- De precios no estabilizados: son aquellas importaciones cuyos precios se forman por las empresas importadoras a partir de los gastos reales cada vez que se realice una importación, por lo cual no se estabilizarán.

Para la formación del precio del producto importado se debe partir del conocimiento previo de los precios externos base de contratación en dependencia de las diferentes áreas de donde provienen los productos.

1.4 Fuentes de información y herramientas de trabajo para el análisis de precios.

En el mundo son utilizadas varias fuentes de información y herramientas de trabajo para elegir de manera eficiente y eficaz la mejor oferta para comprar. El comprador luego de un estudio minucioso de sus posibilidades reales en el mercado selecciona aquella que le permita al menor costo adquirir el producto sin que el mismo pierda la calidad necesaria. En Cuba, teniendo en cuenta sus características propias, se desea lograr este análisis para establecerlo en las empresas encargadas de gestionar los recursos para el abastecimiento de otras entidades.

Para el estudio de los precios son utilizadas diversas fuentes de información como son el análisis de Referencia del Mercado Mundial, Boletín de precios indicativos del Mercado Mundial de productos seleccionados, Boletín de precios diarios del mercado y publicaciones especializadas por tipos de producto y herramientas de trabajo como análisis y utilización de series históricas de los precios del Mercado Mundial, análisis de la última compra realizada y por última la elaboración y análisis del pliego de concurrencia donde se recogen todos estos elementos permitiéndole al especialista en compra de Comercio Exterior seleccionar la oferta más ventajosa seleccionando el mejor precio de importación, las cuales deben de estar complementadas para la toma de decisiones. El análisis de las mismas será el objeto de investigación en el próximo capítulo.

CAPITULO II: ANÁLISIS DE LOS PRECIOS DE IMPORTACIÓN EN CEXNi A TRAVÉS DE FUENTES DE INFORMACIÓN Y HERRAMIENTAS DE TRABAJO.

En el presente capítulo se analizan los precios de cinco de los principales productos reflejados en la Política de Gestión de Importaciones que se importan a través de CEXNi, en el que se utilizaron diversas fuentes de información y herramientas de trabajo con el propósito de conocer el comportamiento de los precios en el mercado actual y en un período de tiempo determinado y encontrar las mejores opciones de compras para reducir los costos de importación.

2.1 Caracterización de la empresa.

La empresa Importadora y Abastecedora del Níquel “Jesús Suárez Gayol” (CEXNi) es una organización de Comercio Exterior que pertenece al Grupo Empresarial Cubaníquel. Fue fundada en 1993, pero no es hasta el año 1999 en que traslada su domicilio a Moa, con el interés de acercarse a sus principales clientes y asumir las importaciones de las principales materias primas demandadas para el proceso productivo, además de los equipos, piezas, repuestos, productos, proyectos y asistencia técnica para el mantenimiento de la propia industria.

Entre sus principales clientes se encuentran las empresas Ernesto Ché Guevara, René Ramos Latourt, Puerto Moa, Ceproníquel, Esuni, y otras que pertenecen al Grupo Empresarial Geominsal.

Posee una cartera de 256 proveedores, concentrando su principal mercado en la región europea, y en menor medida en el área latinoamericana y asiática.

Tiene como **misión** garantizar todas las importaciones que demanden las empresas del Grupo Empresarial Cubaníquel, logrando el funcionamiento continuo de estas. Esta misión no cumple con todos los parámetros establecidos por especialistas en cuanto a integrar en su elaboración a los recursos humanos, tecnológicos y principios de calidad.

Para lo cual, se recomienda agregar que cuenta con tecnología de punta en sus servicios de importación y almacenamiento; y un capital humano altamente comprometido con la entidad, caracterizado por su nivel técnico y profesionalidad; capaz de desempeñar todas las actividades con un alto grado de calidad.

Su **visión** es lograr la satisfacción plena de los clientes, como resultado de la calidad de sus operaciones comerciales en un entorno cada vez más cambiante, gracias a su competitividad. Esta refleja una correspondencia con la misión planteada, observándose que para ambas, es imperativo responder a las demandas de los clientes con la mayor calidad posible que permita lograr la satisfacción plena de estos.

Estructura organizativa.

La empresa cuenta con una plantilla de 183 trabajadores, de ellos 28 radican en la UEB Habana, 3 en las oficinas Nicaro y el resto radica en el municipio de Moa, desarrolla una estructura organizativa de tipo lineal-funcional y horizontal (ver Anexo #1), caracterizada por la existencia de una Dirección General integrada por los grupos de Auditoría, Asesoría, Informática, y Cuadros; cuenta con las direcciones de Recursos Humanos, Economía, Técnica, Aseguramiento y las UEB de Importaciones, Operaciones y Operaciones-Habana.

Dentro de las premisas fundamentales de CEXNi está lograr la mayor calidad posible de los servicios que esta presta, motivo que favoreció la implementación del perfeccionamiento empresarial desde junio de 2001, y de las normas internacionales de calidad conocidas como Normas ISO. Cuenta con las familias de ISO 9000 relacionadas con la Mejora del Desempeño; las ISO 14001 que tratan sobre la Gestión Ambiental; las ISO 3000 referidas al Capital Humano; y las ISO 18001 que se relaciona con la Seguridad y Salud en el Trabajo.

Ha alcanzado reconocimientos de calidad significativos dados por entidades nacionales e internacionales. Ejemplo de ello es el conseguido en el año 2010, el segundo puesto a nivel de ministerio en materia de calidad; y reconocimientos por

parte de asociaciones internacionales como la Lloyd's Register; estos resultados se deben en gran medida al compromiso de la máxima dirección de la empresa para incentivar el desarrollo y mantenimiento de los sistemas de gestión de calidad y a los trabajadores, por la aplicación de los procedimientos y técnicas establecidas por las organizaciones que norman la calidad, y que tributan a la obtención de altos niveles de calidad en los servicios de la empresa.

Objeto empresarial.

Mediante la Resolución No.152/2011 firmada por Adel Yzquierdo Rodríguez viceministro primero del Ministerio de Economía y Planificación quedó modificado el Objeto Empresarial por el siguiente:

1. Importar según nomenclatura aprobada por el Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera.
2. Comercializar de forma mayorista productos importados o adquiridos en el mercado nacional, según nomenclaturas aprobadas por los Ministerios del Comercio Interior y Exterior y la Inversión Extranjera al sistema del Ministerio de la Industria Básica, en pesos cubanos y pesos convertibles.
3. Prestar servicios de almacenaje en pesos cubanos. En el caso de las empresas mixtas y extranjeras, y a las partes en el Contrato de Asociación Económica Internacional el cobro se efectuará en pesos convertibles.
4. Prestar servicios de transportación de cargas en pesos cubanos, cumpliendo con las regulaciones establecidas por el Ministerio del transporte al respecto. En el caso de las empresas mixtas y extranjeras y a las partes en el Contrato de Asociación Económica Internacional el cobro se efectuará en pesos convertibles.
5. Prestar servicios de transportación de mercancías que comercializa en pesos cubanos y pesos convertibles. En el caso de las empresas mixtas y extranjeras y a las partes en el Contrato de Asociación Económica Internacional el cobro se efectuará en pesos convertibles.
6. Brindar servicios de reparación y mantenimiento constructivo menores y de enseres menores a sus trabajadores en pesos cubanos.

7. Comercializar de forma mayorista materiales ociosos y de lento movimiento en pesos cubanos y pesos convertibles, según nomenclatura aprobada por el Ministerio del Comercio Interior.
8. Prestar servicios de alquiler de almacenes temporalmente disponibles en pesos cubanos. En el caso de las empresas mixtas y extranjeras y a las partes en el Contrato de Asociación Económica Internacional el cobro se efectuará en pesos convertibles.

Principales objetivos de la empresa Importadora y Abastecedora del Níquel.

1. Asegurar el plan de contratación para el año 2012 según estructura aprobada por el Ministerio de Economía y Planificación (MEP), para lo que debe contratar el 100% de las materias primas fundamentales en el primer semestre del año con el 93% de la eficacia en la gestión y un ciclo de contratación de 53 días.
2. Lograr la concentración de compras para los productos de alta demanda, actuando CEXNi como principal obteniendo los mejores precios y condiciones del mercado externo.
 - Bigs Bags.
 - Ladrillos Refractarios.
 - Carbón Antracita.
 - Neumáticos Mineros.
 - Bandas Transportadoras.
3. Asegurar de conjunto con la Dirección Económica del Grupo Cubaníquel un esquema financiero que disminuya las cuentas por pagar a proveedores, disminuir las compras con créditos comerciales e incrementarlas con créditos financieros.
4. Lograr el aseguramiento técnico para la contratación del plan 2013, garantizando la conciliación con clientes y proveedores de las fichas técnicas de los productos a importar, para lo que se debe elaborar el 100% de las fichas técnicas de los diferentes productos y preparar la propuesta de elaboración del plan 2013.

Diagnóstico de la situación actual.

La utilización de la Matriz DAFO persigue el objetivo de indicar un buen listado de tópicos a considerar en el trabajo inmediato y mediano. La organización deberá apoyarse en sus fuerzas internas para contrarrestar sus debilidades, aprovechar las oportunidades y sortear con éxito las amenazas del entorno.

Debilidades.

1. Insuficiente explotación del comercio electrónico.
2. No existencia de un sistema que permita el análisis de precios.
3. Largo período para concretar una operación de importación.

Amenazas.

1. Bloqueo económico de EE.UU. contra Cuba.
2. Globalización mundial.
3. Crisis económica mundial.
4. Vendedores de mercancías en consignación en el área.

Fortalezas.

1. Exclusividad para las importaciones del Níquel y la Minería.
2. Cuenta con Base de Almacenes para mercancías y alquiler.
3. Posee personal especializado, preparado para alcanzar la excelencia en el servicio.
4. Posee un sistema de gestión de calidad certificado.
5. Se encuentra en perfeccionamiento empresarial.

Oportunidades.

1. Designación como controladores de los inventarios de los clientes.
2. Futuro incremento de las compras por expansión de la industria.

3. Creación de nuevas empresas que requieren de estos servicios. Incremento de la inversión extranjera, creación de Agencias Económicas Internacionales (AEI).
4. Ampliar desarrollo de las comunicaciones.
5. Participación en eventos y ferias.

2.2 Fuentes de información y herramientas de trabajo necesarias para el correcto análisis de los precios de importación en CEXNi.

Ante la necesidad actual de reducir el costo de importaciones para la industria niquelífera, la empresa Importadora y Abastecedora del Níquel debe plantearse la necesidad de no incrementarlos o incluso valorar los casos en que pudieran ser disminuidos o eliminados totalmente. Debe contribuir al llamado de la Revolución importando al mejor precio y con la calidad requerida. Para lograr esto se hace imperativo realizar el análisis de los precios de los productos a importar, haciendo un mejor uso de las fuentes de información y las herramientas de trabajo, que potencien, o al menos favorezcan, la actividad económica empresarial.

2.2.1 Fuentes de información.

2.2.1.1 Referencia del Mercado Mundial.

La selección y determinación de la Referencia del Mercado Mundial a partir del análisis de los precios, está convirtiéndose en una necesidad para el país, por lo que las operaciones de importación que se realicen a diario en el sector empresarial deben ser analizadas minuciosamente por especialistas en la materia, pues constituye condición indispensable para la adecuada selección de la oferta más ventajosa.

Mercado Mundial:

Se define como Mercado Mundial el lugar donde concurren los principales productores, consumidores, exportadores e importadores de mercancías durante el proceso de realización de las mismas bajo la ley de la oferta y la demanda.

Las entidades para la fijación de los precios de los productos básicos, emplearán 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 y condiciones vigentes en el mercado. Así, en dependencia del producto, será la fuente a investigar.

Para los productos manufacturados u otros para los cuales no existe un precio de referencia en el mercado, las entidades acordarán el precio de realización tomando en consideración la calidad del producto, su demanda, el costo de producción, los precios de la competencia y otros aspectos que influyan en la mejor comercialización del producto.

Cuando no exista un mercado regulado, se entenderá por Referencia del Mercado Mundial:

- a) Contratos o/y ofertas de mercados representativos.
- b) Publicaciones especializadas, catálogos, listas de precios
- c) Cotizaciones de bolsas.
- d) Investigaciones de mercado.

Existe una práctica presente en CEXNi que erróneamente calculan el precio promedio aritmético de las ofertas reflejadas en el pliego de concurrencia. Como procedimiento de trabajo lo anterior es inadmisibles.

2.2.1.2 Boletín de precios indicativos del Mercado Mundial de productos seleccionados.

Se emite mensualmente por la Dirección de Finanzas y Precios (DFP) del Ministerio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera (MINCEX) y otros organismos; persigue el objetivo de brindar referencia de mercado de productos seleccionados, tanto para la actividad de importación como de exportación, comercializados fundamentalmente por entidades del propio sistema e incluye las ramas que realizan Comercio Exterior; así como los precios a los cuales se han

contratado algunos de estos productos y sus precios finales en CUC u otra moneda según corresponda. Se fijan en función del volumen de operaciones de cada una de las entidades. También se detallan las tendencias del comportamiento de esos productos seleccionados en el mercado internacional e incluye comentarios sobre el mismo y noticias más significativas del mes. Sirve de fuente confiable y oportuna a la economía interna para la confección de fichas de costos del país y tener comparabilidad con los costos reales en los productos que participan en la sustitución de importaciones.

2.2.1.3 Boletín de precios diarios del mercado.

Esta es otra herramienta muy importante que brinda referencia del mercado de productos bursátiles: energéticos, alimentos y metales, así como las monedas. Este boletín tiene como propósito fundamental ofrecer información actualizada diariamente sobre el comportamiento de los precios de los mismos y las tasas de cambio de las monedas a tiempo real, emitiéndose también referencia de los productos bursátiles a futuro. Cuenta con una serie histórica de precios acumulados de años anteriores hasta la fecha. Esta herramienta reúne datos extraídos de diferentes agencias que se nutren directamente de las diferentes bolsas que intervienen en las comercializaciones como son la Bolsa de Chicago, Bolsa de Nueva York , Bolsa de Londres ,Bolsa de Singapur ,entre otras.

2.2.1.4 Publicaciones especializadas por tipos de producto.

- **Centro de Comercio Internacional (CCI):** cuenta con cinco herramientas fundamentales: mapa de comercio, mapa de acceso al mercado, mapa de inversiones, mapa de productos y la última comercio y competitividad ; que todas en conjunto se utilizan para aumentar la transparencia del comercio mundial , el acceso al mercado y ayudar a los usuarios en sus análisis de mercado. Todos los usuarios de los países y territorios en desarrollo pueden tener acceso a estas herramientas de análisis en el mercado de forma gratuita.

Este organismo fue creado en 1964 para desarrollar la cooperación de los países en vías de desarrollo en materia de Comercio Exterior. Es el órgano de ejecución del Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo, y en ese ámbito lleva a cabo los proyectos financiados por dicho organismo. Asesora a los países en vías de desarrollo en asuntos como promoción del comercio, precios, control de calidad, distribución en el extranjero, etc.

Sus fines estatutarios básicos son actuar a favor de un sistema de comercio e inversiones abierto y crear instrumentos que lo faciliten, con la firme convicción de que las relaciones económicas internacionales conducen a una prosperidad general y a la paz entre los países.

Los miembros del Centro de Comercio Internacional son empresas que efectúan transacciones internacionales y también organizaciones empresariales, entre ellas muchas Cámaras de Comercio. En la actualidad las miles de empresas que agrupa proceden de más de 130 países y se organizan como Comités Nacionales en más de 90 de ellos.

Dentro de su actividad existe la creación de instrumentos que faciliten el comercio y las inversiones internacionales, destacan la Corte Internacional de Arbitraje, la recopilación y actualización de usos comerciales internacionales (Incoterms, reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios, etc.) y la elaboración de reglas y códigos de conducta sobre muchos aspectos de la actividad empresarial internacional (carta de las empresas para un desarrollo sostenido, código de prácticas legales en publicidad, código de buenas prácticas para la elaboración de estudios de mercado, reglas contra la extorsión y el cohecho en las transacciones internacionales, guía para el comercio electrónico, etc.)

El reconocimiento de compradores y vendedores de los precios externos que se fijan en los diferentes mercados y en moneda extranjera a través de operaciones reales de compra – venta, cotizaciones bursátiles, publicaciones especializadas, entre otras, determinan la representatividad de los precios en el mercado.

2.2.2 Herramientas de trabajo necesarias para el correcto análisis de los precios de importación en CEXNi

2.2.2.1 Análisis y utilización de series históricas de los precios del Mercado Mundial.

Cabe la necesidad de señalar la importancia y necesidad de elaborar y utilizar las series históricas de precio 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, está en una posición de toma de utilidades cada vez mayor.

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.

Como aspecto importante a señalar es la importancia y necesidad de elaborar y utilizar las estadísticas de Comercio Exterior, al menos una serie histórica de precio (5 años).

El indicador comúnmente utilizado es el cálculo de la tasa de variación promedio anual de los precios del mercado y los pagados aplicando la fórmula siguiente:

$$r = \sqrt[n-1]{Pf / Pn}$$

Donde:

r = tasa de crecimiento o de decrecimiento.

n = número de años de la serie histórica de precio.

Pf = precio del último año de la serie histórica del precio.

Pn = precio del primer año de la serie histórica del precio.

En la práctica esta fórmula es bien sencilla de trabajar ya que para una serie histórica de 5 años, que es la que se recomienda; se trata de calcular la raíz cuarta de un cociente. Cuando la tendencia o comportamiento de la serie denote un decrecimiento se calculará el inverso de la tasa ($1/r$) de crecimiento.

Otras utilizaciones más simples de la información de los precios del mercado sobre todo para productos bursátiles que intervienen como materia prima fundamental o no en la elaboración de un producto terminado y que con mucha frecuencia los proveedores aducen incremento de sus precios de oferta por aumento de los precios de las materias primas.

Esta herramienta está diseñada para aquellas empresas que cuentan con una serie histórica de precios, la cual puede ser utilizada para el análisis de la evolución de los mismos en un período de tiempo determinado y para la comparación de precios con futuras licitaciones.

Los precios obtenidos en las licitaciones no deben exceder al logrado cuando se aplica la fórmula, que determinará el por ciento de apreciación o depreciación de los precios en dicho período. De ser así, la empresa debe realizar acciones que propicien la disminución de los mismos, pues no es aconsejable cerrar una negociación excediendo el margen determinado por el resultado obtenido de la fórmula.

2.2.2.2 Análisis de la última compra realizada.

La última compra realizada se convierte en una de las herramientas más cercanas a la entidad ya que a través del análisis de esta, se tiene idea de cómo se comportaba el mercado en el período en que la empresa adquirió el producto que deseaba importar; al realizar este estudio se puede comprobar los resultados obtenidos anteriormente, así como la decisión tomada en aquel entonces.

2.2.2.3 Elaboración y análisis de los pliegos de concurrencia.

La utilización del pliego de concurrencia permite unificar el uso de todas las herramientas que se deciden utilizar y concentrar la información en un lugar de fácil acceso para realizar las comparaciones necesarias, propuestas y observaciones. Esta herramienta permite a la alta dirección tomar decisiones sin tener que revisar todo el expediente; es por ello que se convierte en objeto de análisis y explicación en el próximo epígrafe.

2.3 Proceso de contratación de la empresa CEXNi.

Dentro del Grupo Empresarial la empresa Importadora y Abastecedora del Níquel tiene el objetivo fundamental de realizar actividades de importación de mercancías y servicios, debiendo garantizar los recursos necesarios que demanden las empresas, en condiciones que resulten económicamente ventajosas, con la inmediatez requerida y la calidad exigida. Su política se rige por la Resolución 190 del 2001 "Reglamento sobre la actividad de Importación y Exportación", del Ministerio de Comercio Exterior como rector de esa actividad para establecer los principios y normas básicas que vienen obligadas a cumplimentar las entidades cubanas facultadas a realizar esa actividad.

CEXNi se encarga del proceso de importación de todas las mercancías requeridas para la industria del níquel y sus empresas de servicios, excepto petróleo y amoníaco. También tiene en su objeto empresarial la comercialización mayorista de mercancía importada o de procedencia nacional, así como la importación para otros clientes fuera del Grupo Empresarial Cubaníquel.

El objeto empresarial refiere expresamente, que las importaciones se realicen por orden del cliente y excepcionalmente como principal.

En el anexo 2 se presenta el esquema del proceso de contratación e importación actual desde la generación de la solicitud por el cliente hasta el archivo del expediente del contrato después de la última operación.

La empresa "Jesús Suárez Gayol" realiza todo el proceso de contratación, desde la recepción de la solicitud del cliente, la solicitud de ofertas a posibles proveedores, el envío de las ofertas recibidas al cliente para su evaluación técnica, el proceso de licitación de las diferentes ofertas aprobadas técnicamente y el proceso de aprobación de la propuesta de contrato en los diferentes niveles hasta lograr su firma. A continuación de la puesta en marcha del contrato recibe y revisa la documentación de embarque y ejecuta los trámites aduanales hasta dejar la mercancía lista para su despacho en puertos o aeropuertos.

La transportación de la mercancía hasta los almacenes de los clientes corre a cargo de los clientes, al no disponer la empresa Importadora de base de transporte. Sin embargo, para facilitar las operaciones, se encarga de gestionar los medios de transporte con diferentes agencias por cuenta del cliente. Después de obtenido el levante de las mercancías se factura a los clientes el margen comercial y los gastos adicionales, no previstos a asumir por la entidad.

Hasta este momento las acciones como chequeo, recepción de la mercancía y su pago al suministrador corresponden al cliente, la Importadora sólo recibe copias de los documentos correspondientes para el cierre del contrato. La empresa se encuentra en un proceso de cambios que permitirá gestionar estas actividades dentro de su objeto empresarial.

Los montos a importar anualmente se regulan mediante la aprobación de un plan de importaciones, desglosado a nivel del Grupo Empresarial Cubaníquel por cada una de las empresas productoras y un total para las restantes empresas del grupo (empresas de servicios).

Para lograr cumplir con las demandas de sus clientes CEXNi realiza un proceso de recepción de solicitudes, búsqueda de ofertas, análisis de estas y elaboración de un contrato de compraventa internacional.

Durante el proceso de contratación el comprador actúa sin respaldo del comportamiento del mercado de los productos que se dispone a contratar lo que

evidencia la existencia de riesgos que podrían conllevar a pagar precios por encima de lo establecido en el mercado en ese momento. El pliego de concurrencia que se utiliza no se explota por no disponer de herramientas que permitan establecer vínculos y comparaciones para la toma de decisiones.

Al recibir las ofertas y ser aprobadas por los clientes se descargan los valores de los productos individuales en el pliego de concurrencia, se realiza la suma de los precios unitarios por renglón y se dividen por la cantidad de ofertas llegando a un precio promedio el cual es utilizado como precio de mercado y el mismo es reflejado en el pliego. Este precio promedio no puede considerarse precio de mercado pues está influenciado por ofertas que pueden ser muy buenas o muy malas.

Por otra parte existe la tendencia a confiar en la información que brinda el suministrador sin que exista contrapartida

2.4 El pliego de concurrencia, instrumento de trabajo indispensable en la toma de decisiones de las operaciones de compra-venta internacional.

El pliego de concurrencia se elabora como registro, donde concurren los posibles proveedores de un mismo producto con sus principales características, para efectuar el análisis que señale la conveniencia de comprarle a uno u otro proveedor según los parámetros exigidos por la organización.

La elaboración del pliego de concurrencia parte de la recepción y validación de las ofertas recibidas de proveedores externos o nacionales según solicitud de ofertas y del cumplimiento de las disposiciones vigentes tanto en el ámbito contractual como de carácter monetario – financieras dictadas por los organismos rectores de dichas actividades. Su cierre permite evaluar y medir la eficiencia de la gestión comercial a diferentes niveles con el Análisis de la Gestión de Precios tanto en la operación individual como en el análisis trimestral, semestral y anual.

Comprende la sistematización de actividades que median desde la salida al mercado, la recepción y análisis de las ofertas recibidas (incluye la recepción de

muestras testigos y visitas a fábricas) y de toda la documentación requerida, para emprender el análisis de la concurrencia, la formulación de la propuesta de contratación que transita en algunos casos por diferentes niveles de aprobación y culmina con la firma del contrato, trámites financieros y bancarios para su posterior etapa de ejecución.

Las características de la salida al mercado dan inicio al proceso de licitación por lo general de tipo abierta, donde pueden concurrir las entidades interesadas tanto nacionales como extranjeras y adquieren un carácter limitado cuando concurren un número de firmas especializadas en función de las características de los productos objeto de negociación.

2.4.1 Indicaciones para la confección del pliego de concurrencia.

En cuanto a la concurrencia, las entidades son responsables de la ejecución del proceso de solicitud, análisis y selección de la oferta más ventajosa en cuanto calidad, precio, condiciones de pagos, plazos de entrega, servicios de post-venta y garantía, tomando en consideración el criterio del cliente nacional.

Las solicitudes de oferta serán por escrito y remitidas en la misma fecha e iguales términos a todos los proveedores según el tipo de producto que se trate, debiendo incluir los elementos esenciales acorde a los requerimientos que fundamenta cada solicitud en particular.

Cuando no se requiera solicitar ofertas a todos los proveedores, por razón del valor a contratar o por existir una concurrencia reciente, será expresamente indicado en la Política de Gestión de Importaciones.

El plazo para obtener una oferta podrá variar, como regla, desde 24 horas hasta dos semanas. Dependiendo de las características de la mercancía objeto de importación, la entidad, excepcionalmente, podrá establecer en su Política de Gestión de Importaciones, un plazo diferente al productor nacional.

La entidad importadora otorgará la primera y última opción de oferta al productor nacional, entendiéndose como última opción la posibilidad de reofertar que se le brinde a éste.

Siempre que el producto demandado se produzca en el país y sea competitivo en calidad, precio, plazos de entrega con respecto al ofertado por proveedores extranjeros, deberá darse preferencia al productor nacional.

El análisis comparativo de los precios en este caso debe considerar los aranceles de aduana, y los gastos y costos asociados a la importación.

En los casos que no sea seleccionada la oferta del productor nacional por razón de los términos del funcionamiento, deberá considerarse si las facilidades financieras pudieran ser asimiladas por el sistema financiero nacional a los efectos de preservar la selección del producto nacional. Si una vez realizado este análisis, se adopta la decisión de ejecutar la importación, la misma deberá ser suscrita por el jefe máximo de la entidad que financie la operación, dejando constancia de la misma en el expediente de la operación.

Una vez recibidas las ofertas, la entidad las remitirá para su revisión a su cliente nacional, el que centrará su atención en la calidad del producto, condiciones de entrega, precios y pago.

La entidad y su cliente acordarán el plazo en el que este último dará respuesta de los resultados de la revisión de la ofertas.

A partir de la aprobación de estos aspectos por el cliente, la entidad efectuará el análisis de concurrencia, tomando en consideración los elementos de comparabilidad necesarios y de modo que expresan el costo total que tendrá la importación.

En el pliego de concurrencia no sólo se incluirán las ofertas solicitadas, además se detallarán las referencias del mercado para facilitar a la entidad la realización

del análisis de precios. Aspectos que no están bien identificados en las resoluciones vigentes en esta materia.

Este análisis debe quedar por escrito y ser colegiado, según los procedimientos internos establecidos por la entidad y servirá de base para la toma de decisión final sobre la selección del o los proveedores, de la cual es responsable la entidad importadora.

De existir una fuente exclusiva de suministro, será responsabilidad de la entidad comprobar, al menos anualmente, que los precios y cualidades ofrecidos continúan siendo competitivos y al mismo tiempo desarrollar un plan conjunto con los clientes que permita disponer de más de una alternativa de suministro a mediano y largo plazo.

Los principios a aplicar en el análisis para la determinación del mejor precio de importación a través del pliego de concurrencia, se basan en detallar con precisión, las características técnicas del producto, los elementos económicos de la operación y el comportamiento del mercado del producto o equipo y efectuar una correcta evaluación de cada una de ellas.

CEXNi deberá establecer los tipos de modelos de pliegos de concurrencia que requiera, atendiendo a las características particulares de los productos que importe.

Se propone incluir en el pliego de concurrencia los indicadores que a continuación se relacionan y que como mínimo deben ser considerados en el análisis integral de los precios en una negociación comercial:

- Fecha de confección del pliego.
- Descripción detallada del producto.
- Unidad de medida.
- Cantidad, si fuera necesario por contenedor.
- Moneda.

- Tasa de cambio, fecha y fuente utilizada.
- Referencia del Mercado Mundial.
- Contratos anteriores, fecha, No. contrato, país, moneda.
- Proveedor.
- Fecha de la oferta.
- Fecha de validez.
- Fecha de entrega ofertada.
- Condiciones de compra.
- Puerto de embarque.
- Intereses.
- Formas de pago.
- Precio FOB.
- Flete.
- Seguro.
- Precio CIF.
- Gastos de aduana.
- Manipulación portuaria.
- Otros gastos; si se requieren.
- Transporte.
- Peso neto, bruto.
- Envase y/o embalaje.
- Correcciones (Se escribirán aquellas correcciones que deban hacerse contra el precio del equipo o producto que se esté analizando, por las características que este posea o no en comparación con lo que ofrecen otras firmas dentro del precio de sus cotizaciones o contratos. Del conocimiento técnico del equipo o producto así como la voluntad negociadora del comprador depende la correcta evaluación de las características y determinación del precio).
- Gastos financieros.
- Observaciones.
- Análisis de la gestión de compra.

- Firma del que confecciona el pliego, especialidad.
- Aprobación y firma.

La propuesta y conclusión del análisis, formarán parte del pliego de concurrencia. El mismo debe considerarse incompleto, si no aparecen referencias de precio del Mercado Mundial y de contratos anteriores suscritos por la entidad u otras entidades que importen productos similares, precio planificado del producto y el Análisis de la Gestión de Precio.

2.5 Análisis de precios de los principales productos importados con mayor frecuencia en CEXNi.

El análisis se realizará con cinco de los doce productos considerados como los principales según se refleja en la Política de Gestión de Importaciones de la empresa Importadora y Abastecedora del Níquel ya que son productos que inciden directamente en las diferentes etapas del proceso productivo de las empresas productoras. Los mismos representan un 41,66% del total de productos apreciados de mayor importancia, equivalente a 17 652 812,00 CUC, es decir al 22,45% del monto total de los materiales de operación del plan de importaciones.

2.5.1 Big Bags.

Los Big Bags se importan por un monto aproximado de 1.2 millones de CUC con una cantidad superior a las 50 000 unidades y son utilizados en el envase de la producción terminada de níquel para su exportación. Sus características físicas son de polipropileno con un revestimiento de nylon interior. Favorece la exportación del níquel en un envase con presencia para el mercado internacional y disminuye los costos con relación a otro tipo de envase. Su proveedor principal es FIDECA Fibras de Centroamérica S.A.

Para el año 2012 las empresas productoras plantean la necesidad de adquirir 54 300 Big Bags que garantizarán el envase de las producciones de Sulfuros, polvo metalúrgico, óxido de níquel sinterizado para la exportación, reproceso de las materias primas y recogida de desechos que genera el proceso productivo,

desglosada por cantidad en: Sulfuro (11 000), Sínter (21 000), polvo metalúrgico (800), reproceso (1000) y 240 de Sínter con disminución en tamaño del Big Bag (dimensión 90 x 90 x 95) que de dar resultado, redundaría en menores gastos y 16 778 unidades de etiquetas, para Sínter (15 920) y para polvillo (858).

Se recibieron las ofertas de las empresas extranjeras **CHC**, **ZIBO** y **FIDECA**. **POLYLIN** no ofertó. Se recibieron las desaprobaciones técnicas de ZIBO y CHC.

CHC

Con el objetivo de ampliar la cartera de proveedores y conociendo el amplio mercado Chino se envió la cotización a CHC. Las especificaciones técnicas ofertadas cumplen con lo solicitado, pero el Big Bag de este proveedor no se ha probado, el cliente exige tener elementos técnicos por lo que se recomienda la realización de pruebas.

FIDECA

Proveedor que logra mejorarlo y estabilizar la calidad del mismo. En estos momentos el Big Bag utilizado en el níquel es único en el mundo por sus características y diferente al que se utilizaba en Cuba, en años anteriores, en cuanto a la fabricación del cuerpo, agarraderas de suspensión, llenado y ancho de las mismas y bandas de seguridad. Los resultados obtenidos son muy buenos y las mejoras son continuas.

Se recibieron tres ofertas de FIDECA.

Primera oferta con Big Bag color negro.

Segunda oferta con Big Bag color blanco

Tercera oferta con descuento comercial del 1.5% e incluye el valor de los pallets tratados con sellos y certificados fitosanitarios.

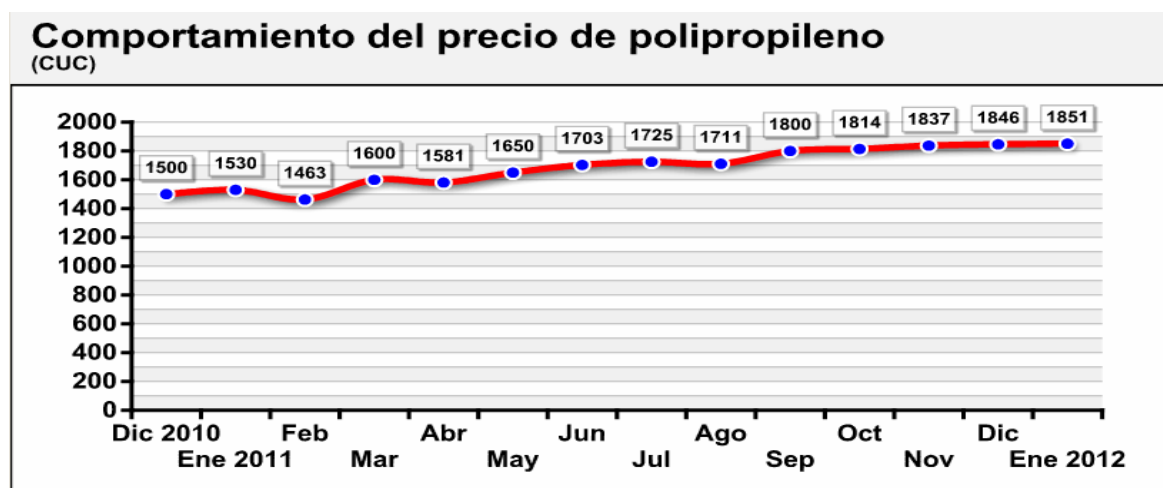
Referencia del Mercado Mundial.

No se pudo obtener un precio real en el Mercado Mundial de los Big Bags que se utiliza en el níquel, realmente las características técnicas que deben cumplir son específicas. No obstante se revisó el comportamiento de la materia prima para su confección.

Publicaciones especializadas por tipos de productos.

Según la utilización de publicaciones especializadas por tipos de productos encontradas en la página Spanish.alibaba.com/products/hdpe-resin-prices.html, se obtuvo que el precio de la resina (polipropileno), material que se utiliza para la confección de la tela del Big Bag ha empezado a subir rápidamente movido por los acontecimientos en África y Medio Oriente. En las últimas dos semanas subió de \$0.03/lb a \$0.056/lb. El precio de la tonelada hoy es de \$1 851.00, se estima que siga incrementando.

En el gráfico adjunto se muestra el comportamiento en CUC/Tn de la materia prima desde el mes de Diciembre del 2010 hasta el mes de Enero del 2012, donde se muestra que la tonelada está actualmente en 1 851.00 CUC. En diciembre del 2010 el precio de la resina estaba en 1500 CUC/Tn.



Hay un incremento en el precio de polipropileno comparando los precios de finales del 2010 y los de inicio del 2012 de un 23.4%.

Análisis de la última compra.

Teniendo en cuenta esta herramienta se pudo determinar que:

- El precio Ex -Work actual del Big Bag para Sulfuro está en un 23.77% por encima de la última compra.
- El Precio Ex -Work actual del Big Bag para Sínter está en un 0.15% por debajo de la última compra.
- El Precio Ex -Work actual del Big Bag para reproceso de Sínter está en 19.95% por debajo de la última compra.

A pesar de la subida de la materia prima se le solicita descuento al proveedor, otorgando el 1,5%.

Utilización de series históricas para los Big Bags.

Serie histórica del precio unitario de Big Bag para Sulfuro

2008	15.45 EUR × 1.4715 = 22.7361 CUC
2009	16.79 × 1.3937 = 23.394
2010	17.70 × 1.3267 = 23.4883
2011	16.87 × 1.3943 = 23.5151
2012	20.88 × 1.3008 = 27.1601

2008:

EUR CUC

1.00 → 1.4715

15.45 → X

$X = 15.45 \text{ EUR} \times 1.4715 \text{ CUC} / 1.00 \text{ EUR}$

$$X = 22.7361 \text{ CUC}$$

2009:

EUR	CUC
-----	-----

$$1.00 \rightarrow 1.3937$$

$$16.79 \rightarrow X$$

$$X = 16.79 \text{ EUR} \times 1.3937 \text{ CUC} / 1.00 \text{ EUR}$$

$$X = 23.394 \text{ CUC}$$

2010:

EUR	CUC
-----	-----

$$1.00 \rightarrow 1.3267$$

$$17.70 \rightarrow X$$

$$X = 17.70 \text{ EUR} \times 1.3267 \text{ CUC} / 1.00 \text{ EUR}$$

$$X = 23.4883 \text{ CUC}$$

2011:

EUR	CUC
-----	-----

$$1.00 \rightarrow 1.3943$$

$$16.87 \rightarrow X$$

$$X = 16.87 \text{ EUR} \times 1.3943 \text{ CUC} / 1.00 \text{ EUR}$$

$$X = 23.5151 \text{ CUC}$$

2012:

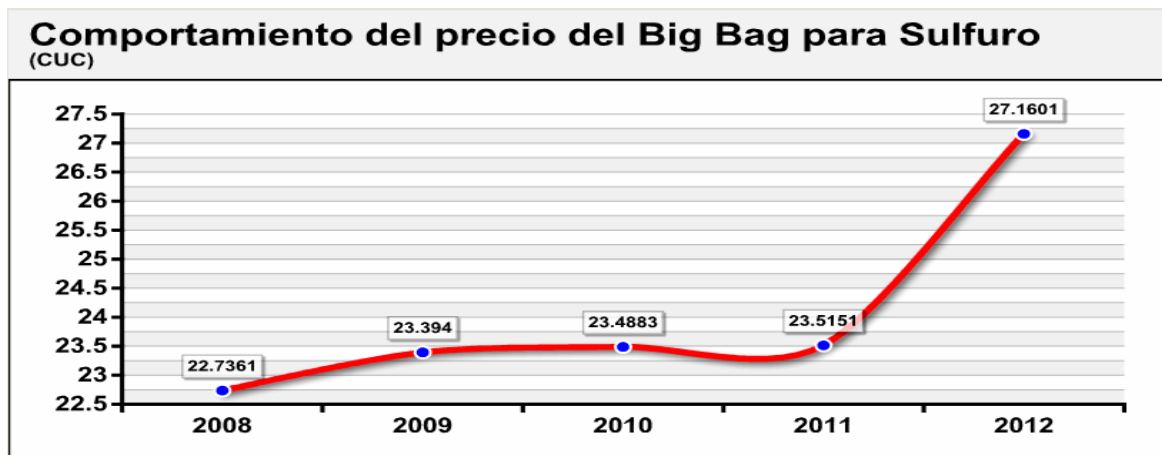
EUR	CUC
-----	-----

$$1,0000 \rightarrow 1.3008$$

$$20.88 \rightarrow X$$

$$X = 20.88 \text{ EUR} \times 1.3008 \text{ CUC} / 1.00 \text{ EUR}$$

$$X = 27.1601 \text{ CUC}$$



Cálculo de la serie histórica utilizando la fórmula:

$$r = \sqrt[n]{P_f / P_n}$$

$$r = \sqrt[5]{27.1601 / 22.7361} \quad 1.0455 \times 100\% = 104.55 - 100 = 4.55 \%$$

$$r = \sqrt[4]{1.1946}$$

$$r = 1.0455$$

Esto significa que en el período analizado (2008-2012) la tasa de crecimiento del Big Bag para Sulfuro es de 1.0455; o lo que es lo mismo el crecimiento el promedio anual ha sido de 4.55%.

Serie histórica del Big Bag para Sínter

2008	11.08 EUR × 1.4715 = 16.2973 CUC
2009	12.16 × 1.3937 = 16.9491
2010	12.78 × 1.3267 = 16.9571
2011	13.40 × 1,3943 = 18.6818
2012	13.38 × 1.3008 = 17.4077

2008:

EUR CUC

1.00 → 1.4715

11.08 → X

$X = 11.08 \text{ EUR} \times 1.4715 \text{ CUC} / 1.00 \text{ EUR}$

$X = 16.2973 \text{ CUC}$

2009:

EUR CUC

1.00 → 1.3937

12.16 → X

$X = 12.16 \text{ EUR} \times 1.3937 \text{ CUC} / 1.00 \text{ EUR}$

$X = 16.9491 \text{ CUC}$

2010:

EUR CUC

1.00 → 1.3267

12.78 → X

$X = 12.78 \text{ EUR} \times 1.3267 \text{ CUC} / 1.00 \text{ EUR}$

$X = 16.9571 \text{ CUC}$

2011:

EUR CUC

1.00 → 1.3943

13.40 → X

$X = 13.40 \text{ EUR} \times 1.3943 \text{ CUC} / 1.00 \text{ EUR}$

$X = 18.6818 \text{ CUC}$

2012:

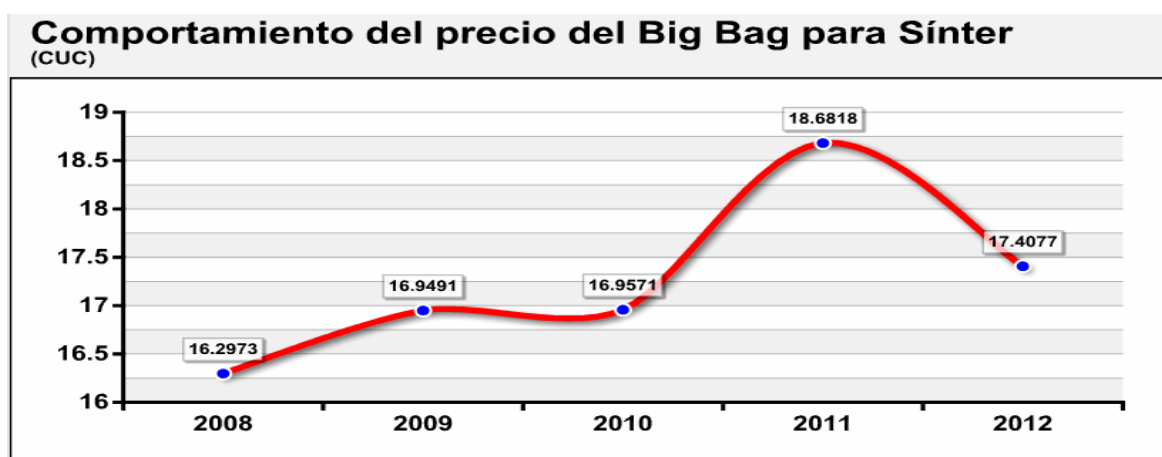
EUR CUC

1.00 → 1.3008

13.38 → X

$X = 13.38 \text{ EUR} \times 1.3008 \text{ CUC} / 1.00 \text{ EUR}$

$X = 17.4077 \text{ CUC}$



Cálculo de la serie histórica utilizando la fórmula:

$$r = \sqrt[n]{P_f / P_n}$$

$$r = \sqrt[5]{17.4077 / 16.2973} \quad 1.0166 \times 100\% = 101.66 - 100 = 1.66\%$$

$$r = \sqrt[4]{1.0681}$$

$$r = 1.0166$$

Esto significa que en los últimos cinco años la tasa de crecimiento del Big Bag para Sínter es de 1.0166, es decir, se apreció el promedio anual a 1.66 %.

Serie histórica del Big Bag para reproceso de Sínter

2008	$8.39 \text{ EUR} \times 1.4715 = 12.3486 \text{ CUC}$
2009	$9.22 \times 1.3937 = 12.8541$
2010	$13.31 \times 1.3267 = 17.6617$
2011	$13.18 \times 1.3943 = 18.3725$
2012	$10.55 \times 1.3008 = 13.7280$

2008:

EUR CUC

1.00 $\rightarrow 1.4715$

8.39 $\rightarrow X$

$X = 8.39 \text{ EUR} \times 1.4715 \text{ CUC} / 1.00 \text{ EUR}$

$X = 12.3486 \text{ CUC}$

2009:

EUR CUC

1.00 $\rightarrow 1.3937$

9.22 $\rightarrow X$

$X = 9.22 \text{ EUR} \times 1.3937 \text{ CUC} / 1.00 \text{ EUR}$

$X = 12.8541 \text{ CUC}$

2010:

EUR CUC

1.00 $\rightarrow 1.3267$

13.31 $\rightarrow X$

$X = 13.31 \text{ EUR} \times 1.3267 \text{ CUC} / 1.00 \text{ EUR}$

$X = 17.6617 \text{ CUC}$

2011:

EUR CUC

1.00 → 1.3943

13.18 → X

$X = 13.18 \text{ EUR} \times 1.3943 \text{ CUC} / 1.00 \text{ EUR}$

$X = 18.3725 \text{ CUC}$

2012:

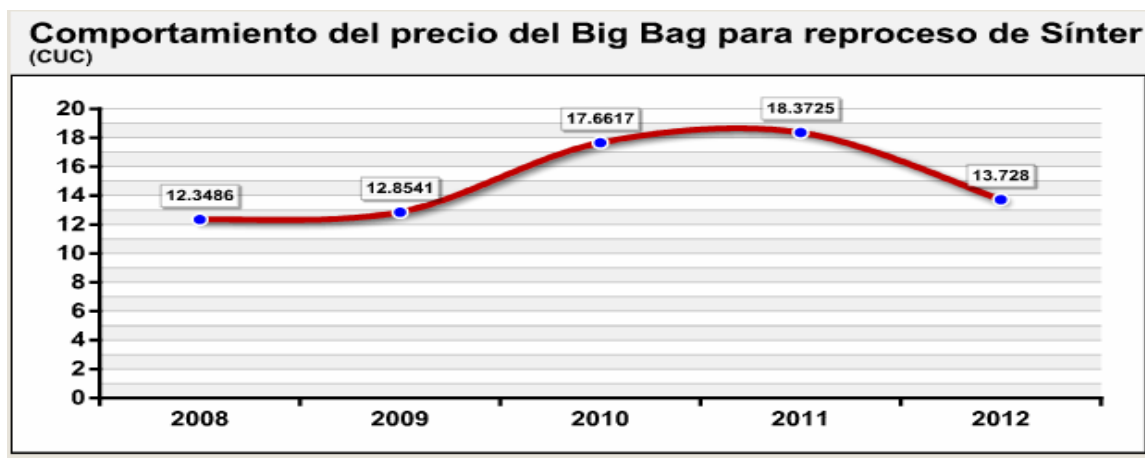
EUR CUC

1.00 → 1.3008

10.55 → X

$X = 10.55 \text{ EUR} \times 1.3008 \text{ CUC} / 1.00 \text{ EUR}$

$X = 13.7280 \text{ CUC}$



Cálculo de la serie histórica utilizando la fórmula:

$$r = \sqrt[n]{P_f / P_n}$$

$$r = \sqrt[5]{13.7280 / 12.3486}$$

$$1.0268 \times 100\% = 102.68 - 100 = 2.68\%$$

$$r = \sqrt[4]{1.1117}$$

$$r = 1.0268$$

Esto significa que en los últimos cinco años la tasa de crecimiento del Big Bag para reproceso de Sínter es de 1.0268 lo que quiere decir que el crecimiento promedio anual ha sido de 2.68%.

Después de revisar el resultado obtenido al aplicar las diferentes fuentes de información y herramientas de trabajo se considera que se corresponde la subida de los precios con el precio otorgado por el proveedor por lo que procede la compra.

Pliego de Concurrencia (ver anexo 3)

2.5.2 Ladrillos Refractarios.

Los Ladrillos Refractarios son fabricados con un tipo de material cerámico que posee una serie de características especiales, lo que permite hacer un gran uso de este dentro de instalaciones industriales. Los mismos son empleados para revestir calderas, ollas de aceración, parrillas, hornos rotatorios de cementeras, entre otros, estos deben estar adheridos uno con uno con tierra refractaria y para lograr mejorar la firmeza del pegado también se puede agregar cemento; dándonos por resultado una mezcla que tendrá una apariencia barroza; esta mezcla permite que el pegado en la tierra sea suficientemente resistente para los procesos. Los mismos además de cumplir con su función de refractar, son excelente contenedores de calor, es decir, mantienen el calor al que son expuestos durante sus diferentes usos por lo que se importan anualmente alrededor de 1.5 millones de CUC para las reparaciones de los hornos; en esta ocasión y siguiendo la estrategia implementada por el grupo Cubaníquel para el año 2011-2016 se importarán alrededor de 4 000 000,00 CUC en los años 2012-2013 para hacer reparaciones capitales a 8 hornos.

Teniendo en cuenta la estrategia de contratación de material refractario para el níquel en el 2012, se solicitó la compra de módulos completos para hornos de reducción, a utilizar en 6 hornos y 2 hornos en Ernesto Ché Guevara y René Ramos Latourt respectivamente, por un volumen igual a 3 520,3 toneladas.

Para esta licitación se le dio participación a proveedores potenciales identificados para estos recursos: **CHC** (China), **CAMC** (China), **PRIOR** (Australia), **RIMEX** (Paraguay) y **ERECOS** (Colombia) a quienes se les enviaron las solicitudes generadas por CEXNi con sus respectivos planos de fabricación para el caso de las piezas especiales y todas las especificaciones técnicas con respecto a la composición química y mecánica de cada una de las posiciones.

Se exigió que la oferta oficial con el alcance técnico, comercial y financiero debía presentarse en sobre sellado a la Dirección General de CEXNi, en la fecha establecida y que la misma debía incluir:

- Especificaciones técnicas (mecánicas –química).
- Garantía del suministro.
- Precios con pago a la vista desglosados hasta CFR o CIF.
- Envase y embalaje.
- Entregas
- Certificados fitosanitarios.
- Cualquier otro dato de interés.

Se recibieron en sobre sellado entregados en la oficina de la Dirección General de CEXNi, 4 ofertas: RIMEX, CHC, ERECOs y PRIOR.

Oferta PRIOR INDUSTRIES (Australia)

1. Cotización con el 100% de lo solicitado.
2. Importe AUD: 6 489 782.03
3. Importe total CUC/Tasa (0.9972): 6 471 610.64
4. Forma de pago a la vista.

Oferta ERECOs (Colombia)

1. Cotización con el 72 % de lo solicitado.

Se desestima por no ofertar el 100% según estrategia de compras.

Oferta RIMEX (Paraguay)

1. Cotización con el 100% de lo solicitado.
2. Importe EUROS: 3 726 421.18
3. Importe total CUC/Tasa (1.3290): 4 952 413.75
4. Forma de pago a la vista.

Oferta CHC (China)

1. Cotización con el 95 % de lo solicitado.

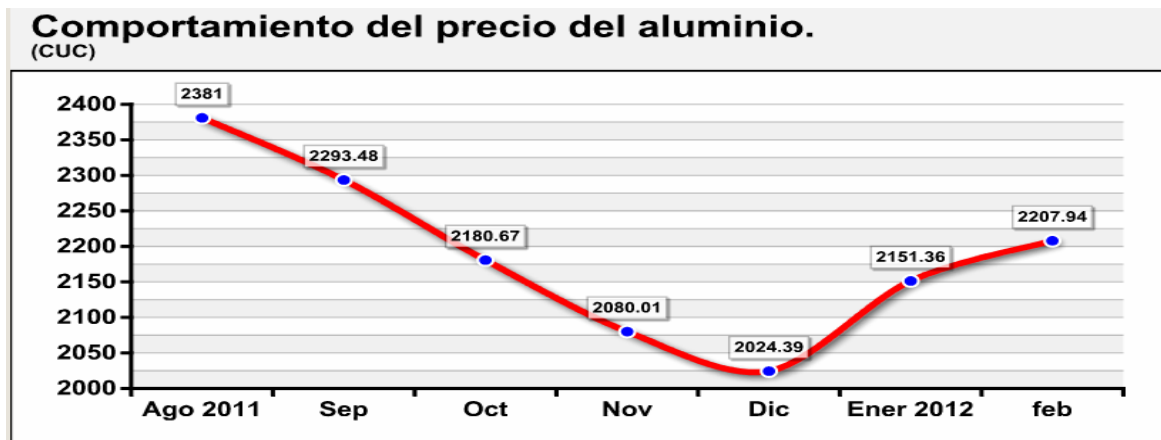
Se desestima por no ofertar el 100% según estrategia de compras.

Al analizar las ofertas seleccionadas se inicia las solicitudes de puja de precios a los proveedores que ofertaron el 100% de los surtidos: PRIOR y RIMEX.

El 60% de los renglones ofertados coinciden con los de la concentración 2012 analizada y aprobada por la Junta Económica del MINBAS para material refractario durante el año 2012 y 2013 donde RIMEX fue aprobado como proveedor de estos surtidos por precios y calidad. Se comprobó que los precios se mantienen según la concentración aprobada.

Revisión y estudio de mercado del precio del aluminio.

Teniendo en cuenta que el aluminio es la materia prima principal para la fabricación de los ladrillos silicos aluminosos que es la calidad del mayor volumen de ladrillos a comprar, revisamos la fluctuación del precio del aluminio desde Agosto del 2011 hasta febrero del 2012.



Utilización de series históricas para el aluminio:

$$r = \sqrt[n]{P_f / P_n}$$

$$r = \sqrt[7]{2207.94 / 2381} \quad 1.0127 \times 100\% = 101.27 - 100 = (1.27\%)$$

$$r = \sqrt[6]{0.9273}$$

$$r = 0.9875$$

$$1/r = 1 / 0.9875$$

$$1/r = 1.0127$$

En el análisis realizado en el período de agosto del 2011 hasta febrero del 2012 se obtuvo que la tasa de decrecimiento del aluminio es de 1.0127 lo que quiere decir que el decrecimiento promedio anual ha sido de 1.27%.

Análisis de la última compra.

Al analizar las últimas compras realizadas se muestra un decrecimiento en los precios ofertados tanto en el ladrillo como en el hormigón en un 18.71% y 52.82% respectivamente.

Aunque el análisis de los precios del mercado y de las últimas compras realizadas muestra que los precios ofertados son favorables se solicitó descuento comercial a los proveedores presentando estos una segunda variante.

RIMEX:

Oferta No. 1

4 952 413.75

Oferta No. 2

3 465 006.57

PRIOR:

Oferta No. 1

7 000 527.87

Oferta No. 2

6 323 010.60

Utilización de series históricas para los Refractarios y el Hormigón.

Serie histórica de los Refractarios PA229114 × 63

2008	4.18 EUR × 1.4715 = 6.1543 CUC
2009	3.84 × 1.3937 = 5.3477
2010	4.71 × 1.3267 = 6.2499
2011	4.33 × 1.3943 = 6.0328
2012	3.52 × 1.3008 = 4.5834

2008:

EUR CUC

1.00 → 1.4715

4.18 → X

$X = 4.18 \text{ EUR} \times 1.4715 \text{ CUC} / 1.00 \text{ EUR}$

$X = 6.1543 \text{ CUC}$

2009:

EUR CUC

1.00 → 1.3937

3.84 → X

$$X = 3.84 \text{ EUR} \times 1.3937 \text{ CUC} / 1.00 \text{ EUR}$$

$$X = 5.3477 \text{ CUC}$$

2010:

EUR CUC

$$1.00 \rightarrow 1.3267$$

$$4.71 \rightarrow X$$

$$X = 4.71 \text{ EUR} \times 1.3267 \text{ CUC} / 1.00 \text{ EUR}$$

$$X = 6.2499 \text{ CUC}$$

2011:

EUR CUC

$$1.00 \rightarrow 1.3943$$

$$4.33 \rightarrow X$$

$$X = 4.33 \text{ EUR} \times 1.3943 \text{ CUC} / 1.00 \text{ EUR}$$

$$X = 6.0328 \text{ CUC}$$

2012:

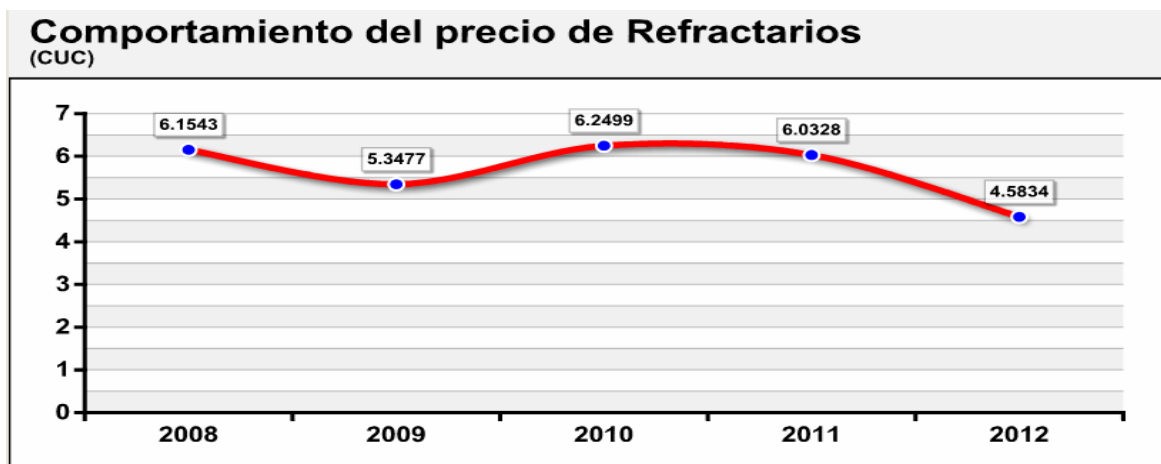
EUR CUC

$$1.00 \rightarrow 1.3008$$

$$3.52 \rightarrow X$$

$$X = 3.52 \text{ EUR} \times 1.3008 \text{ CUC} / 1.00 \text{ EUR}$$

$$X = 4.5834 \text{ CUC}$$



Cálculo de la serie histórica utilizando la fórmula:

$$r = \sqrt[n-1]{P_f / P_n}$$

$$r = \sqrt[5-1]{4.5834 / 6.1543} \quad 1.0764 \times 100\% = 107.64 - 100 = (7.64\%)$$

$$r = \sqrt[4]{0.7447}$$

$$r = 0.9290$$

$$1/r = 1/ 0.9290$$

$$1/r = 1.0764$$

En el análisis realizado en el período (2008- 2012) se obtuvo que la tasa de decrecimiento de los Refractarios PA229114×63 es de 1.0764, es decir que el decrecimiento promedio anual ha sido de 7.64%.

Serie histórica del Hormigón

2008	1722.71 EUR × 1.4715 = 2534.969 CUC
2009	1851.05 × 1.3937 = 2203.506
2010	1946.33 × 1.3267 = 2582.1925
2011	1834.66 × 1.3943 = 2558.0622

2012	865.61	$\times 1.3008 = 1125.9913$
------	--------	-----------------------------

2008:

EUR CUC

1.00 $\rightarrow 1.4715$

1722.71 $\rightarrow X$

$X = 1722.71 \text{ EUR} \times 1.4715 \text{ CUC} / 1.00 \text{ EUR}$

$X = 2\,534.969 \text{ CUC}$

2009:

EUR CUC

1.00 $\rightarrow 1.3937$

1581.05 $\rightarrow X$

$X = 1581.05 \text{ EUR} \times 1.3937 \text{ CUC} / 1.00 \text{ EUR}$

$X = 2\,203.506 \text{ CUC}$

2010:

EUR CUC

1.00 $\rightarrow 1.3267$

1946.33 $\rightarrow X$

$X = 1946.33 \text{ EUR} \times 1.3267 \text{ CUC} / 1.00 \text{ EUR}$

$X = 2\,582.1925 \text{ CUC}$

2011:

EUR CUC

1.00 $\rightarrow 1.3943$

1834.66 $\rightarrow X$

$X = 1834.66 \text{ EUR} \times 1.3943 \text{ CUC} / 1.00 \text{ EUR}$

$X = 2\,558.0622 \text{ CUC}$

2012:

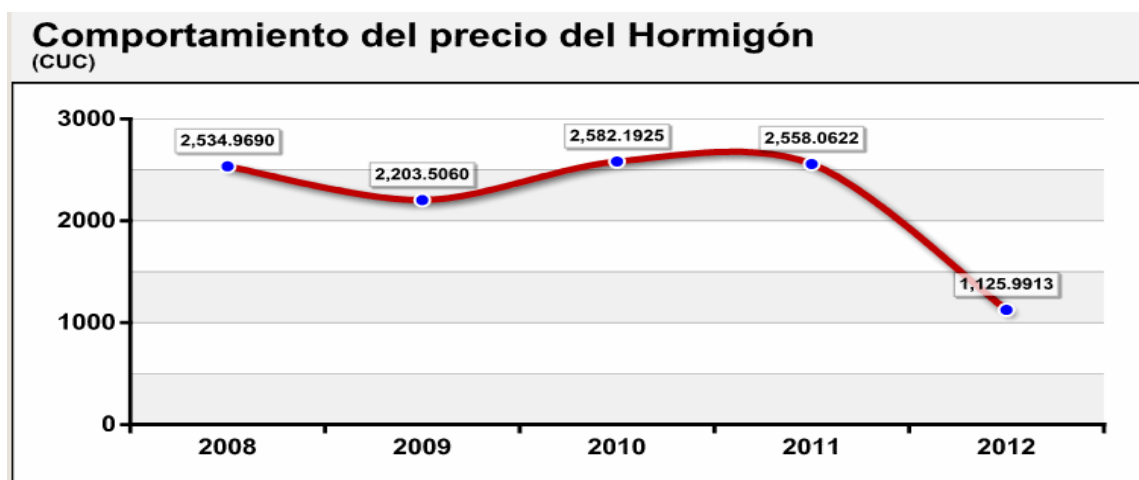
EUR CUC

1.00 → 1.3008

865.61 → X

$X = 865.61 \text{ EUR} \times 1.3008 \text{ CUC} / 1.00 \text{ EUR}$

$X = 1125.9913 \text{ CUC}$



Cálculo de la serie histórica utilizando la fórmula:

$$r = \sqrt[n-1]{Pf / Pn}$$

$$r = \sqrt[5-1]{1125.9913 / 2534.969} \quad 1.2249 \times 100\% = 122.49 - 100 = (22.49\%)$$

$$r = \sqrt[4]{0.4442}$$

$$r = 0.8164$$

$$1/r = 1/ 0.8164$$

$$1/r = 1.2249$$

En el análisis realizado en los últimos cinco años se obtuvo que la tasa de decrecimiento del Hormigón es de 1.2249; o lo que es lo mismo el decrecimiento promedio anual ha sido de 22.49 %.

Después de revisar el resultado obtenido al aplicar las diferentes fuentes de información y herramientas de trabajo se considera que los precios han disminuido y de la misma forma se corresponde con el comportamiento de los precios ofertados por el proveedor RIMEX y no así con los ofertados por PRIOR y CHC, por lo que procede la compra y se debe ir insertando a CHC en el mercado por encontrarse aprobado técnicamente y pertenecer al mercado asiático donde los precios se comportan de manera aceptable.

Al terminar este análisis se concluye que los precios ofertados por RIMEX se encuentran de acuerdo con los precios del mercado y el comportamiento de los precios de importación en Cuba y el mundo.

Pliego de concurrencia (ver anexo 4)

2.5.3 Carbón Antracita.

El Carbón Antracita es el mineral de más alto rango y el que presenta mayor contenido en carbono, hasta un 95%. Los principales yacimientos explotados comercialmente de antracita se encuentran en China y Rusia, pero sus mayores reservas se encuentran en el continente africano y en el norte de Sudamérica. Se importan anualmente alrededor de 21 000 a 22 000 toneladas por un importe que oscila entre los 7.0 millones de CUC y se utiliza en el proceso de calentamiento del petróleo en los hornos de reducción y Sínter, permitiendo un incremento en la producción de níquel.

La solicitud fue enviada a las empresas **COALIMEX** (Vietnam), **CHC** (China), **ININSER** (España), **PICIZ** (México) y **EVEGITAL** (Colombia).

CEXNi recibió la oferta del proveedor COALIMEX, el precio ofertado es de 350.00 CUC/Tn para la compra de 15 000 t de Carbón Antracita, se recibió comunicación de CHC que por ser un producto especial se necesita autorización del gobierno para su exportación, no se recibió respuesta del resto de los proveedores.

Teniendo en cuenta esta respuesta se envió correo a COALIMEX para incrementar la cantidad solicitada inicialmente de 15 000 t a 21 000 t. Se recibió respuesta de COALIMEX con un descuento aproximado del 3% del precio ofertado actual igual 340.00 CUC/Tn.

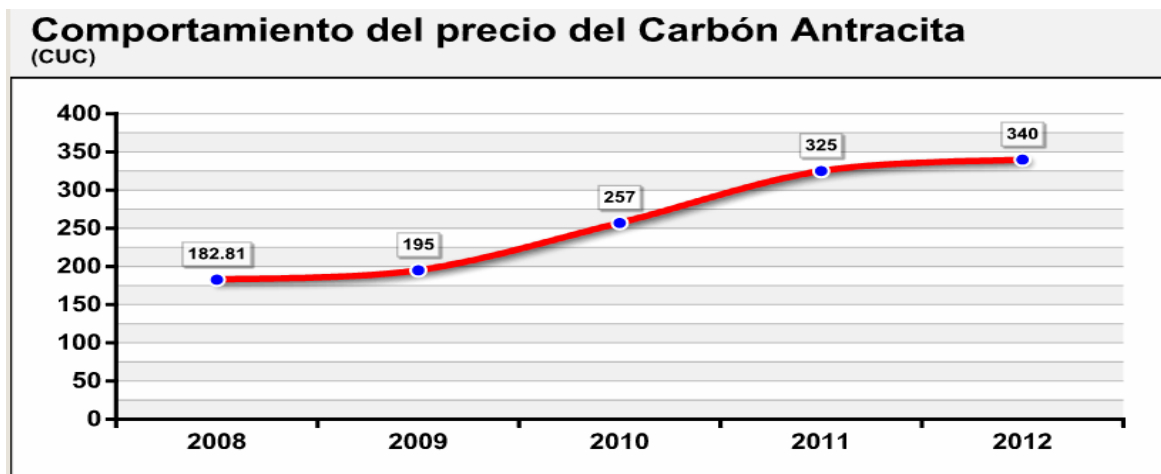
Análisis de la última compra.

Al revisar la última compra se puede observar que los precios de COALIMEX se encuentran un 4.62% por encima del precio cerrado en el 2011 igual a 325.00 CUC/tn.

Boletín de precios indicativos del Mercado Mundial de productos seleccionados.

Los precios de mercado se encuentran en incremento debido a las campañas de ahorro de combustibles fósiles y las medidas adoptadas internamente en diferentes países de reservar sus combustibles para sí mismos.

Utilización de series históricas del Carbón Antracita.



Cálculo de la serie histórica del utilizando la fórmula:

$$r = \sqrt[n-1]{Pf / Pn}$$

$$r = \sqrt[5]{340/182.81}$$

$$1.1678 \times 100\% = 116.78 - 100 = 16.78\%$$

$$r = \sqrt[4]{1.8599}$$

$$r = 1.1678$$

Significa que en el período analizado (2008-2012) la tasa de crecimiento del Carbón Antracita es de 1.1678; lo que quiere decir que el crecimiento promedio anual ha sido de 16.78%.

Se recomienda negociar un contrato por 3 años de este surtido para tratar de mantener los precios fijos y evitar la inevitable subida de estos.

Es notable el incremento de los precios y el control establecido en los mercados europeos y asiáticos por lo que se propone iniciar la búsqueda de productos en América que cumplan con las especificaciones técnicas solicitadas o realizar los estudios de factibilidad para eliminar la dependencia del carbón asiático ya que funciona como un monopolio y hay que acogerse a sus precios.

Pliego de concurrencia (ver anexo 5)

2.5.4 Neumáticos Mineros y Bandas Transportadoras.

El mercado de las materias primas para estos productos es similar ya que para la fabricación de ambos se utiliza caucho, acero y nylon el cual es un derivado del petróleo.

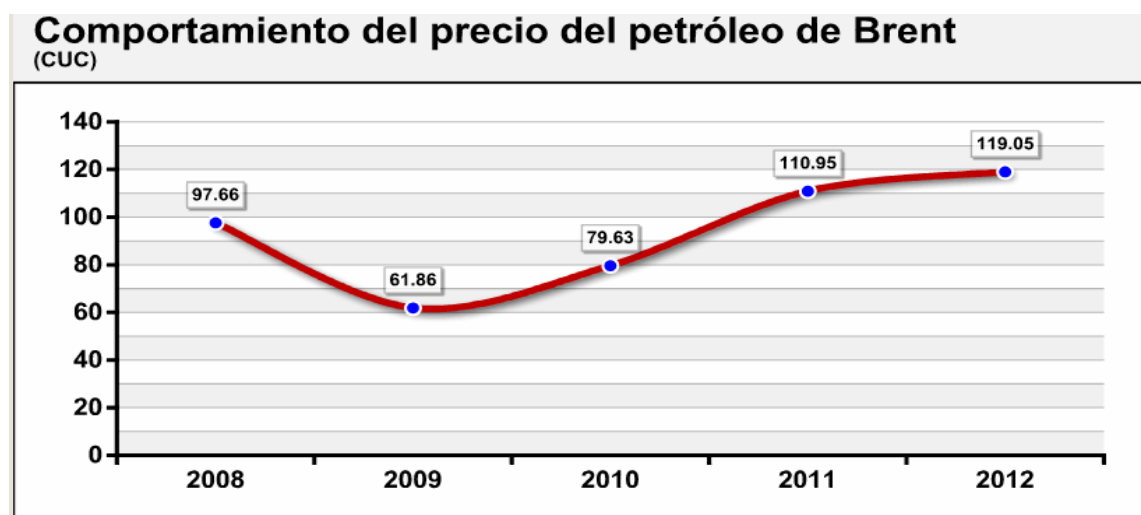
Referencia del Mercado Mundial del petróleo.

El precio del petróleo crudo de Brent ha ido en continuo incremento, notándose algunos períodos de decrecimiento no constante. En el 2011 se promedió a 110.95 CUC por barril y en estos momentos se está promediando a 119.05 CUC por barril. Representando en un año un incremento de 7.3%.

Publicaciones especializadas por tipos de productos para el petróleo.

Según publicaciones especializadas, página www.preciopetrole.net, se puede apreciar que como consecuencia a la situación internacional (las sanciones de Estados Unidos contra Irán) empujarán al alza el precio del petróleo donde analistas hablan ya de un barril disparado entre los 150 y los 200 CUC si hay conflicto bélico.

Utilización de series históricas del petróleo crudo de Brent.



Cálculo de la serie histórica del utilizando la fórmula:

$$r = \sqrt[n]{P_f / P_n}$$

$$r = \sqrt[5]{119.05 / 97.66} \quad 1.0508 \times 100\% = 105.08 - 100 = 5.08\%$$

$$r = \sqrt[4]{1.2190}$$

$$r = 1.0508$$

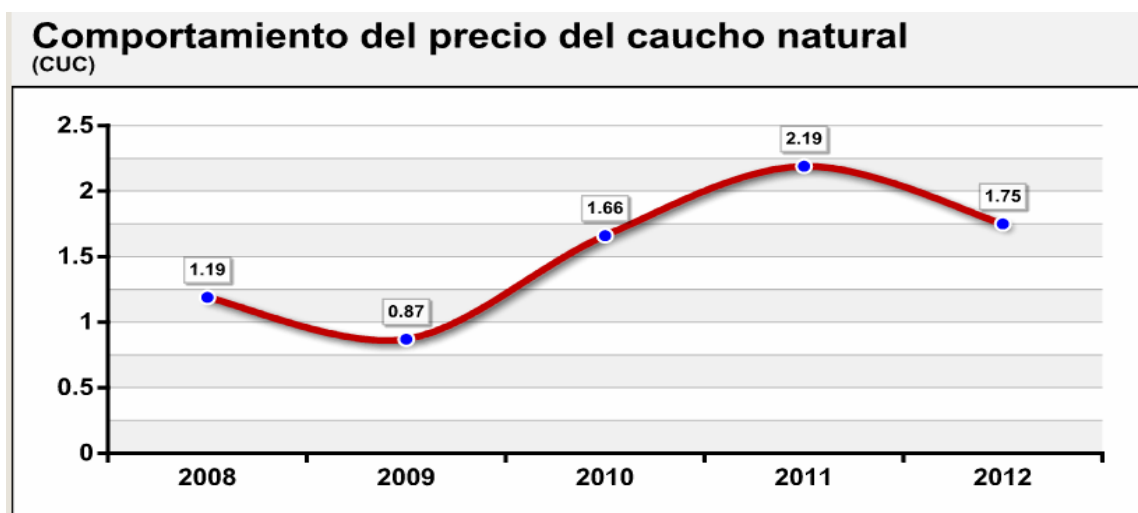
En el análisis realizado en los últimos cinco años se obtuvo que la tasa de crecimiento del petróleo crudo de Brent es de 1.0508; o lo que es lo mismo el crecimiento promedio anual ha sido de 5.08 %.

Referencia del Mercado Mundial del caucho natural.

Según publicaciones especializadas por tipos de productos encontradas en la página www.irsg.com el mayor número de área plantada de caucho se concentra en el continente asiático con el 93% del caucho natural en el mundo, es quien aporta los mayores volúmenes de materia prima (elastómero).

En el caso del caucho natural, después de comportarse de manera descendente, el 2011, cerró el precio a 1.54 CUC por libras, mientras que en la actualidad se muestra un incremento creciente encontrándose la cotización en estos momentos a 1.75 CUC, mostrando un incremento de los precios de un 13.64%.

Utilización de series históricas del caucho natural.



Cálculo de la serie histórica del utilizando la fórmula:

$$r = \sqrt[n-1]{Pf / Pn}$$

$$r = \sqrt[5-1]{1.75/1.19}$$

$$1.1012 \times 100\% = 110.12 - 100 = 10.12\%$$

$$r = \sqrt[4]{1.4706}$$

$$r = 1.1012$$

En el análisis realizado en el período (2008-2012) se obtuvo que la tasa de crecimiento del caucho natural es de 1.1012; o lo que es lo mismo el crecimiento promedio anual ha sido de 10.12%.

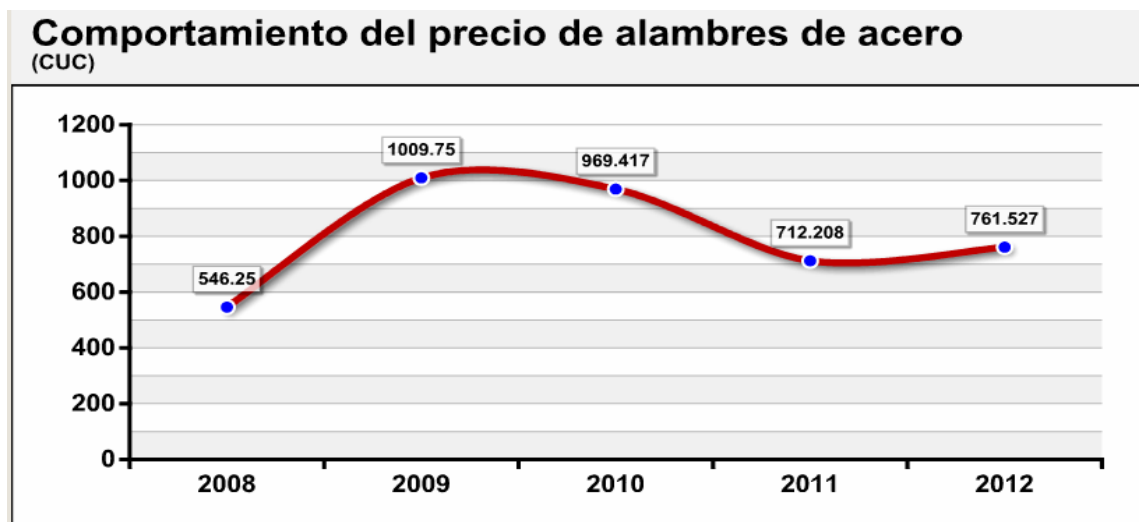
Como se puede apreciar anteriormente el precio promedio del caucho natural es de 1.53 CUC

Por lo que se sugiere realizar una prueba con productos de este mercado ya que demuestran que en el mismo los precios son más bajos.

Referencia del Mercado Mundial del alambre de Acero.

El alambre de acero es utilizado para dar fortaleza a las Bandas transportadoras y los neumáticos mineros, El comportamiento de este producto en el mercado a incrementado en los últimos 10 años desde 300.00 a 790.00 CUC por tonelada mostrándose de manera creciente.

Utilización de series históricas de alambres de acero.



Cálculo de la serie histórica del utilizando la fórmula:

$$r = \sqrt[n]{Pf / Pn}$$

$$r = \sqrt[5]{761.527 / 546.25}$$

$$1.0866 \times 100\% = 108.66 - 100 = 8.66\%$$

$$r = \sqrt[4]{1.3941}$$

$$r = 1.0866$$

En el análisis realizado en el período (2008-2012) se obtuvo que la tasa de crecimiento de alambres de acero es de 1.0866; o lo que es lo mismo el crecimiento promedio anual ha sido de 8.66%.

Neumáticos Mineros

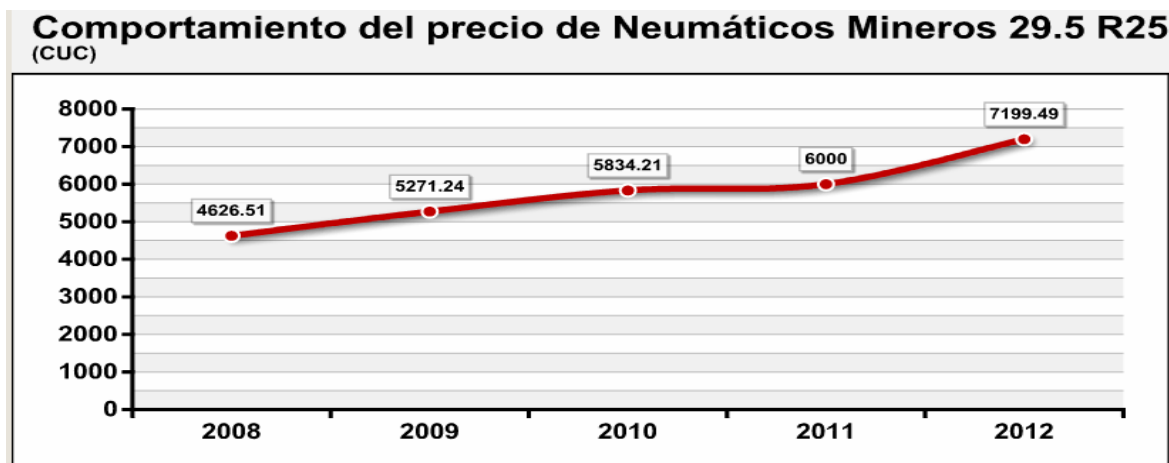
Los Neumáticos Mineros se importan anualmente por un promedio de 524 unidades promediando 2 250 548.00 CUC y se utilizan para los equipos mineros dedicados a la transportación de mineral en las minas. Sus principales características es que son de caucho, muy resistente al terreno accidentado, fundamentalmente donde existen piedras o similares. Su importación favorece mantener en buena disponibilidad técnica el parque de equipos mineros para la minería en la mina.

Para esta licitación se le dio participación a proveedores potenciales identificados para estos recursos: Vulcal (Portugal); United Product (Irlanda); BDC Internacional (Bélgica) y a los proveedores Taichi, CHC, ZIBO y ZTI de China; recibiendo las respectivas ofertas comerciales de estos.

Análisis de la última compra.

Al revisar la última compra se puede observar que los precios de BDC Internacional se encuentran un 19.99% por encima del precio cerrado en el 2011 igual a 6 000.00 CUC/tn.

Utilización de series históricas de Neumáticos Mineros.



$$r = \sqrt[n]{Pf / Pn}$$

$$r = \sqrt[5]{7199.49 / 4626.51} \quad 1.1169 \times 100\% = 111.69 - 100 = 11.69\%$$

$$r = \sqrt[4]{1.5561}$$

$$r = 1.1169$$

En el análisis realizado en el período de 2008-2012 se obtuvo que la tasa de crecimiento de los Neumáticos Mineros 29,5 R25 es de 1.1169; lo que quiere decir que el crecimiento promedio anual ha sido de 11.69%.

Al analizar el comportamiento del precio de los neumáticos se llega a la conclusión de que el mercado asiático se favorece de los mejores precios para la adquisición de estos productos, sin embargo, el cliente no se siente confiado al no haber probado con anterioridad dicha mercancía y propone que se siga comprando el producto que ellos conocen.

Consideramos necesario se debe hacer una compra mínima de los productos de origen asiático para realizar las pruebas necesarias y poder establecer patrones comparativos en cuanto a calidad con el objetivo de redireccionar las compras hacia el mercado que mejores oportunidades brinde.

Pliego de concurrencia (ver anexo 6)

Bandas Transportadoras.

Las Cintas o Bandas Transportadoras son un sistema de transporte continuo formado básicamente por una banda que se mueve entre dos tambores. La misma es arrastrada por fricción por uno de los tambores, que a su vez es accionado por un motor. El otro motor suele girar libre, sin ningún tipo de accionamiento, y su función es servir de retorno a la banda y es soportada por rodillos entre los tambores. Se importan anualmente alrededor de 20 Km. de bandas por un importe aproximado de 3.0 millones de CUC. Se utilizan como componentes en la distribución y almacenaje automatizados. Combinadas con equipos informatizados permiten una distribución minorista, mayorista y manufacturera más eficiente, permitiendo ahorrar mano de obra y transportar rápidamente grandes volúmenes en los procesos, lo que ahorra costos a las empresas que envían o reciben grandes cantidades, reduciendo además el espacio de almacenaje necesario.

1. La compra actual corresponden a la necesidad para el 2012 de las Empresas Productoras del Níquel de 17 824 mts de Bandas Transportadoras que garantizarán el suministro estable del traslado del mineral desde la mina donde comienza el proceso productivo hasta la planta de calcinación encargada de obtener el producto final (planta de secadero, para alimentar el mineral a los secaderos para el proceso de secado, calcinación aquí están los alimentadores de carbonato, preparación de mezcla, distribución de mezcla, cámara de vacío, báscula, alimentadores dosificadores de óxido de níquel sinterizado y esquema corto de cobalto).
2. La solicitud General de CEXNi fue enviada para su cotización a **CRIBAS y TAMICES** (España), **RODABILSA** (España), **SAROK** (Italia), **ZIBO** (China), **CHC** (China), **ETCO** (Inglaterra). Se recibieron las ofertas de RODABILSA (100%), CRIBAS y TAMICES INERVENISPA (100%) y SAROK (77.78%).

Análisis de la última compra.

Al revisar la última compra se puede observar que los precios de Intervenista se encuentran a un 13.51% por encima del precio cerrado en el 2011 igual a 123.57 CUC/tn.

Utilización de series históricas de las Bandas Transportadoras.

Serie histórica de las Bandas Transportadoras

2008	$119.37 \text{ EUR} \times 1.4715 = 175.6583 \text{ CUC}$
2009	$122.36 \times 1.3937 = 170.5296$
2010	$123.41 \times 1.3267 = 163.7270$
2011	$123.57 \times 1.3943 = 172,2881$
2012	$140.27 \times 1.3008 = 182.4579$

2008:

EUR CUC

1.00 → 1.4715

119.37 → X

$X = 119.37 \text{ EUR} \times 1.4715 \text{ CUC} / 1.00 \text{ EUR}$

$X = 175.6583 \text{ CUC}$

2009:

EUR CUC

1.00 → 1.3937

122.36 → X

$X = 122.36 \text{ EUR} \times 1.3937 \text{ CUC} / 1.00 \text{ EUR}$

$X = 170.5296 \text{ CUC}$

2010:

EUR CUC

1.00 → 1.3267

123.41 → X

$X = 123.41 \text{ EUR} \times 1.3267 \text{ CUC} / 1.00 \text{ EUR}$

$X = 163.7270 \text{ CUC}$

2011:

EUR CUC

1.00 → 1.3943

123.57 → X

$X = 123.57 \text{ EUR} \times 1.3943 \text{ CUC} / 1.00 \text{ EUR}$

$X = 172.2881 \text{ CUC}$

2012:

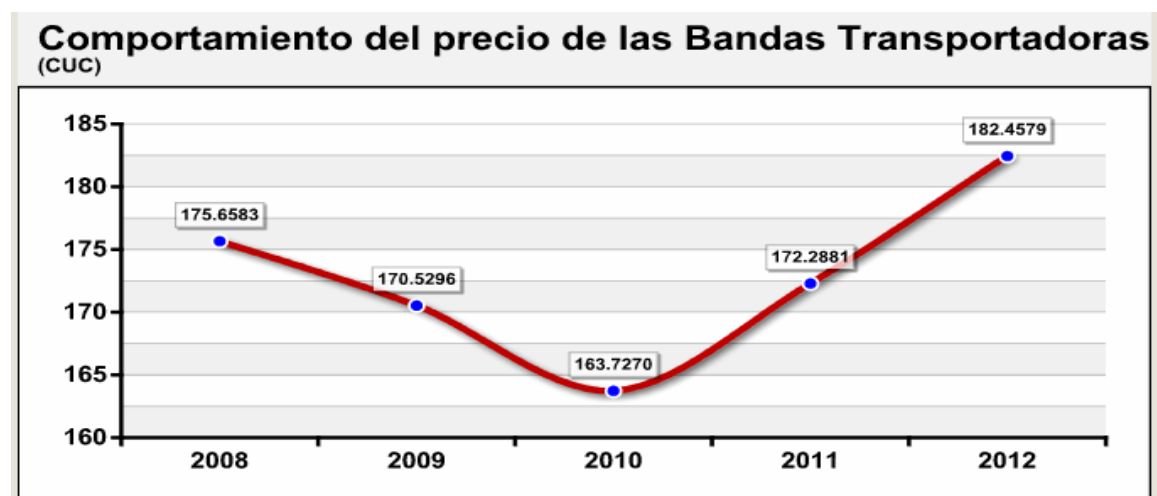
EUR CUC

1.00 → 1.3008

140.27 → X

$X = 140.27 \text{ EUR} \times 1.3008 \text{ CUC} / 1.00 \text{ EUR}$

$X = 182.4579 \text{ CUC}$



Cálculo de la serie histórica utilizando la fórmula:

$$r = \sqrt[n-1]{Pf / Pn}$$

$$r = \sqrt[5-1]{182.4579 / 175.6583}$$

$$1.0095 \times 100\% = 100.95 - 100 = 0.95\%$$

$$r = \sqrt[4]{1.0387}$$

$$r = 1.0095$$

Significa que en el período analizado (2008-2012) la tasa de crecimiento de las Bandas Transportadoras es de 1.0095; o lo que es lo mismo el crecimiento promedio anual ha sido de 0.95 %.

Luego de los análisis realizados se muestra que las materias han incrementado considerablemente por lo que se propone que, al igual que los Neumáticos, buscar ofertas en el mercado asiático para poder establecer patrones de comparación y tener alternativas de suministros para nuestros clientes para futuras licitaciones.

Pliego de concurrencia (ver anexo 7)

Estas herramientas permiten perfeccionar la empresa Importadora y Abastecedora del Níquel sobre la base de la eficiencia y eficacia. Todo ello implica, reconocer que la única forma de mantenerse y prosperar es con la compra de productos con la calidad requerida, desde la perspectiva de los clientes hasta el menor costo posible. Las mismas se identifican con el propósito de disminuir los costos de importación de los productos y facilitar la toma de decisiones para posibles cambios de proveedores y mercado, permitiéndonos seleccionar la oferta de mayor beneficio disminuyendo los riesgos asociados a los comportamientos de los diferentes mercados garantizando una mejor proyección para un futuro saludable de la empresa.

CONCLUSIONES

Luego de haber realizado el Trabajo de Diploma se determinaron las siguientes conclusiones:

- Se logró la identificación de las fuentes de información y herramientas de trabajo necesarias para el análisis de los precios de importación de los productos que se adquieren con mayor frecuencia en CEXNi.
- Se elaboró el pliego de concurrencia de cada producto analizado.
- Se analizaron los precios de importación en CEXNi a través de fuentes de información y las herramientas de trabajo identificadas.
- Se planteó una propuesta del pliego para la utilización eficaz de futuros productos de nueva adquisición que pueda importar la entidad.
- Se identificó oportunidades de nuevos mercados.
- Se identificó la necesidad de establecer una base de datos de series históricas para los productos y materias primas fundamentales.

RECOMENDACIONES

Las recomendaciones propuestas son:

- Utilizar las fuentes de información y herramientas de trabajo propuestas para realizar el análisis de precios en CEXNi.
- Realizar un estudio para un futuro cambio de mercado a mediano y largo plazo para los productos Carbón Antracita, Neumáticos Mineros y Bandas Transportadoras.
- Implementar el pliego de concurrencia propuesto para el futuro razonamiento de precios de las diferentes ofertas enviadas por los proveedores.
- Elaborar una base de datos de series históricas que permita un mejor análisis de precios de futuros productos a importar.
- Establecer o adquirir un sistema que de acceso a las principales informaciones y archivos digitales de la última compra.
- Que el trabajo sirva de base para futuras investigaciones en CEXNi y favorezca la toma de decisiones.

BIBLIOGRAFÍAS

BAYÓN MARTHA; SUÁREZ, GARCÍA; MARGARITA; GALGUERA DAISY. *Crítica a las doctrinas económicas burguesas*. Tomo I.

CAMILA, INDIRA, GILBERTO Y ANAMARY. *Herramientas y métodos de trabajo para implementar el correcto análisis de los precios externos y la utilización adecuada de los pliegos de concurrencia*. Junio 2011.

Conceptos de precio disponible en <http://www.promonegocios.net/precio/concepto-de-precio-html>.

Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, vigésima edición, tomo II.

GUTIÉRREZ, PÉREZ; SILVIO, DAVID. *Diez lecciones sobre los precios en Cuba*, Edición electrónica gratuita. Texto completo en [www.eumed.net/libros/ 2007 a/258/](http://www.eumed.net/libros/2007a/258/)

GUTIÉRREZ, PÉREZ; SILVIO, DAVID. Silvio David .*La formación y el control de los precios en Cuba* Edición electrónica. Texto completo en www.eumed.net/libros/2006c/195/.

LAMORÚ GARCÍA, YUMILA. Trabajo de Diploma "*Formación de precios a través del método de gastos en la UEB Coral- Marítimo*".

LAURA FISHER y JORGE ESPEJO. Libro "*Mercadotecnia*", Tercera Edición Origen y antecedentes en la esfera de precios disponible en <http://es.wikipedia.org/wiki/Precio>.

PHILIP KOTLER, GARY ARMSTRONG, DIONISIO CÁMARA e IGNACIO CRUZ. Libro "*Marketing*", Décima Edición

Publicación especializada para el caucho natural disponible en [http:// www.irsg.com](http://www.irsg.com)

Publicación especializada para el comportamiento del precio del petróleo disponible en <http://www.preciopetrole.net>

Publicación especializada para el comportamiento del precio del polipropileno disponible en Spanish.alibaba.com/products/hdpe-resin-prices.html.

QUINTERO RODRÍGUEZ, JULIO CÉSAR. Trabajo de Diploma *“Propuesta del Diseño Curricular para la asignatura Precio en el Plan de Estudio D”*.

Resolución No.190/2001 del MINCEX: “Reglamento para la actividad de importación y exportación”, artículo 67 y 68.

Resolución No.69/2004 del MINCEX: “Procedimiento para la elaboración de la solicitud de oferta y el pliego de concurrencia”.

RODRÍGUEZ VALDÉS, ALICIA. *Desarrollo Temático del Curso Análisis Básico de Precios Externos*.

SUÁREZ, MARÍA; GARCÍA, MARGARITA; GALGUERA, DAISY. *Selección de materiales sobre la formación planificada de los precios*. Primera parte

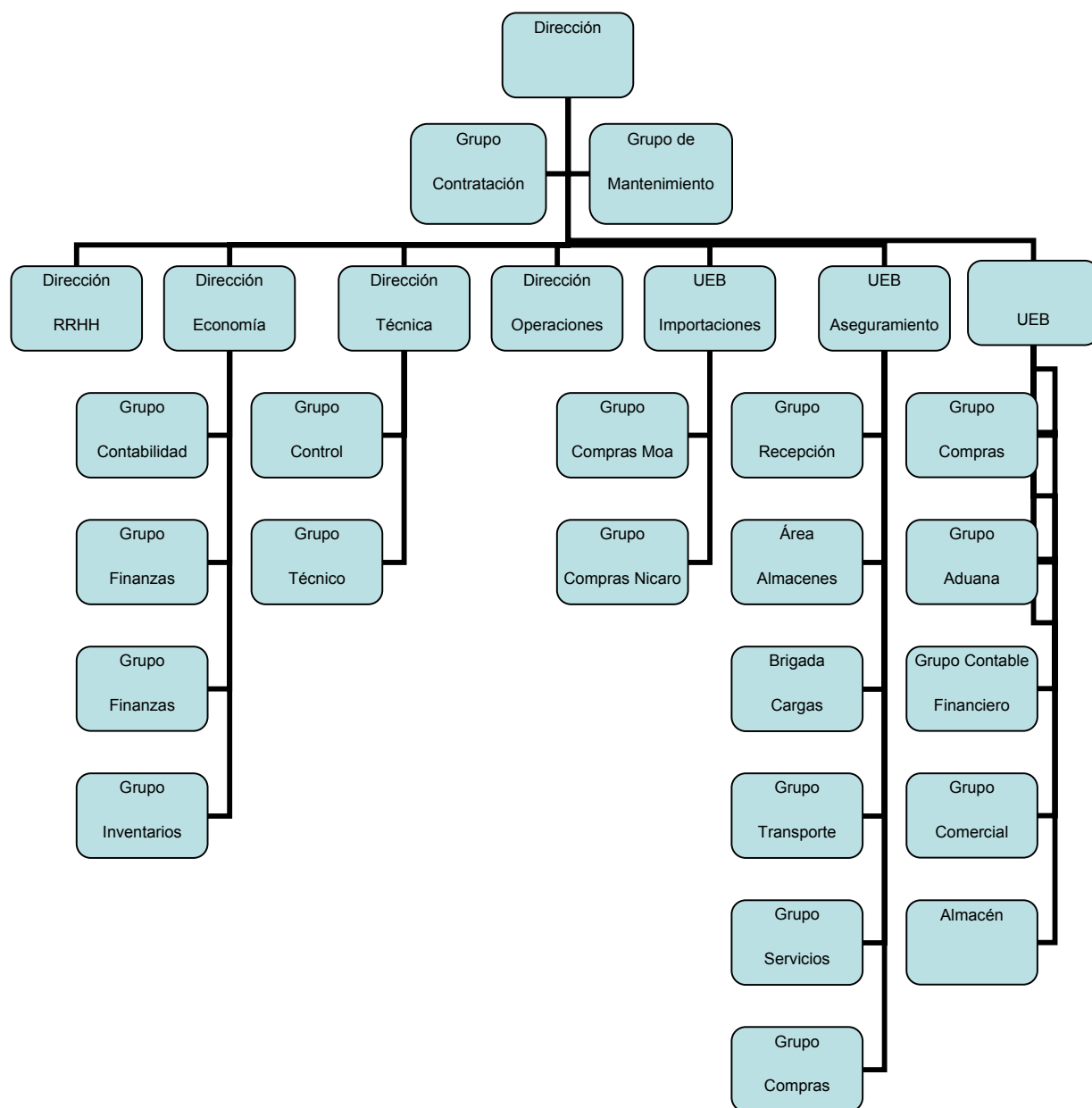
SUÁREZ, MARÍA; GARCÍA, MARGARITA; GALGUERA, DAISY. *Selección de materiales sobre la formación planificada de los precios*. Segunda parte.

Temas variados sobre precios disponible en [http:// www.buenas tareas.com](http://www.buenas tareas.com) sobre temas variados.

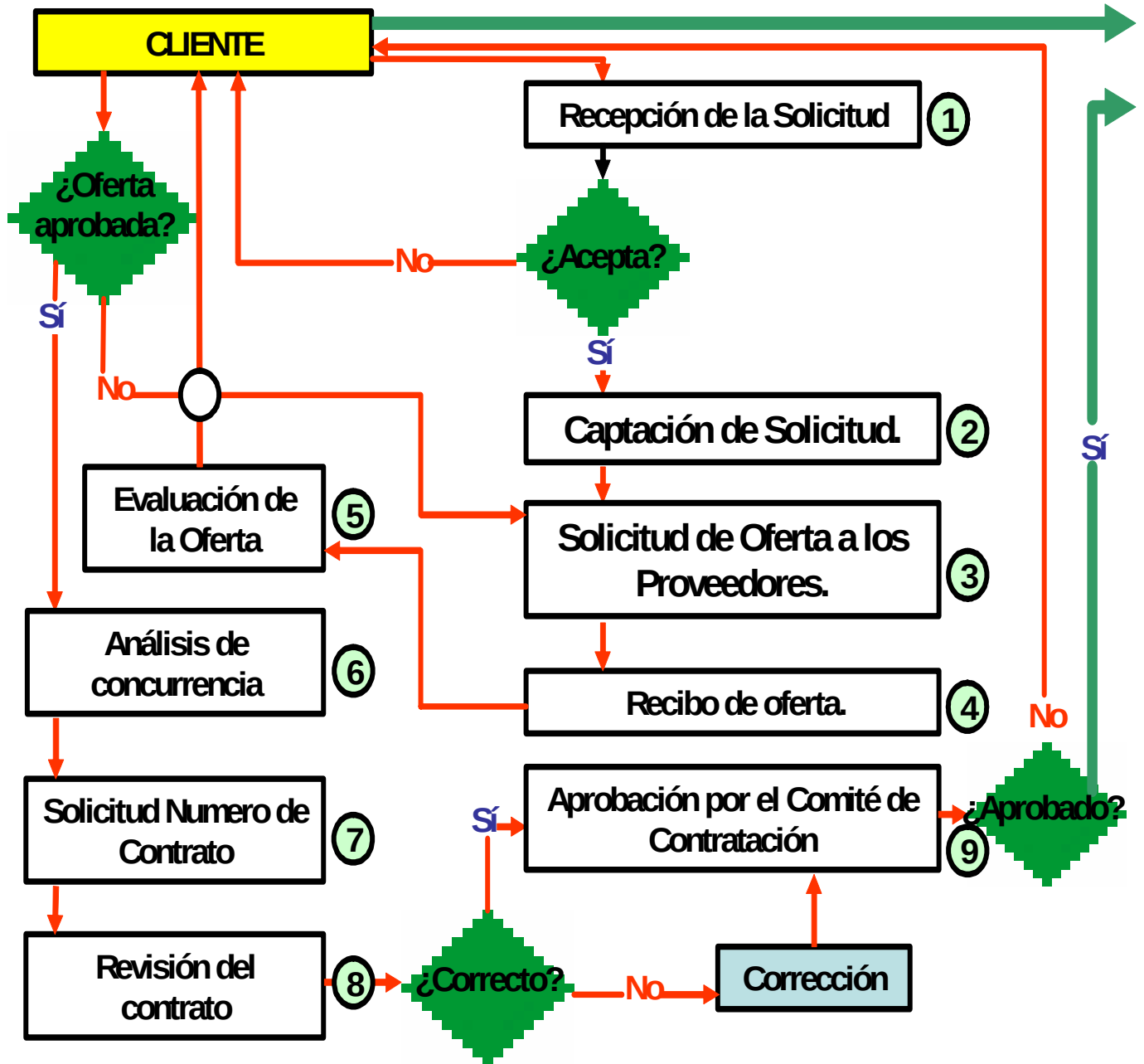
ANEXOS

Anexo 1 Organigrama de la empresa Importadora y Abastecedora del Níquel.

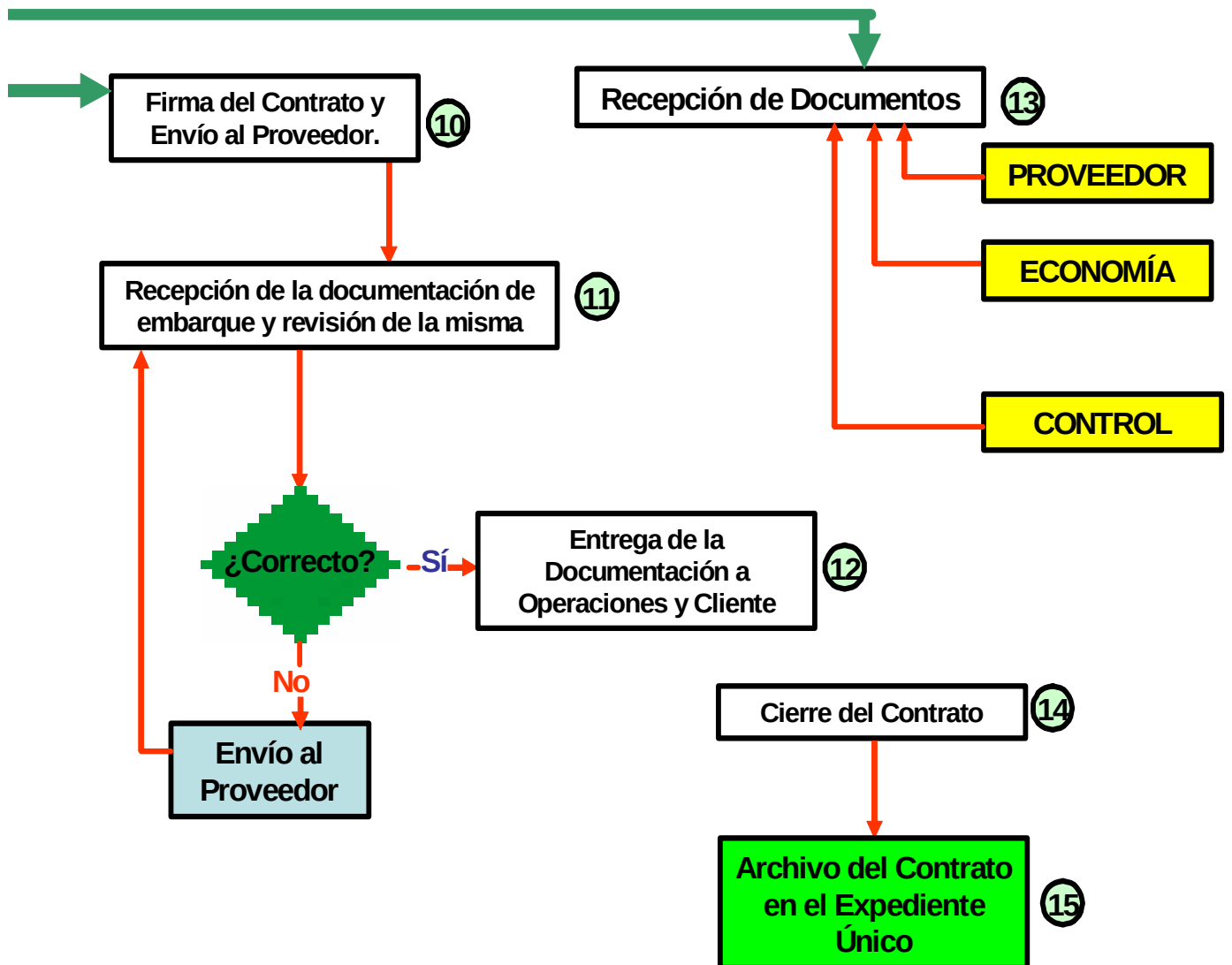
Trabajadores en plantilla: 183



Anexo 2 Flujograma del esquema de contratación.



Anexo 2 Flujoograma del esquema de contratación (Continuación).



ANEXO 3
Pliego de Concurrencia para la Compra de Big Bags

Carretera Moa-Sagua km 1 ½ Moa, Holguín CUBA. C.P 83300 Teléfonos 53(0) 24 60-2318 / 60-2321-23 Fax: 53 (0) 24 60-2331

CONTRATO 122-02-20013-202-R3883-1

SOLICITUD / OFERTA: SC 1300422

PUERTO EMBARQUE: Puerto Limon

PUERTO DESTINO: Puerto de Santiago de Cuba

ENVASE Y EMBALAJE: Contenerizada (15 de 40')

TIPO DE MONEDA:EUROS

GASTO APROBADO(CUC): 1.237.138,00

CONDICION DE COMPRA: CFR Santiago de Cuba

Fecha: 18/01/12



Tasa de Fecha
EURO/USD 1,2866 18/01/2012

Firma vendedor / País/Clasificación				Ultima Compra/ FIDECA/FABRICANTE			FIDECA/COSTA RICA /FABRICANTE (primera oferta)		FIDECA/COSTA RICA /FABRICANTE (Tercera Oferta)		CHC/CHINA/ DISTRIBUIDOR		ZIBO/CHINA/ FABRICANTE	
Oferta - Contrato / Fecha oferta/Vencimiento				Ctto 00590-Ctto 00589-Ctto 00452			S/N-20013 -2/01/12-02/03/12		S/N-20013 -2/01/12-02/03/12		s/n-21/12/11		s/n-21/12/11	
Fecha entrega ofertado				2010-Costa Rica-USD			3 Entregas 33,33% en cada		3 Entregas 33,33% en cada una					
Condición de Entrega				CFR Santiago de Cuba			CFR Santiago de Cuba		CFR Santiago de Cuba					
Divisa / Tipo cambio diario				USD/EURO 1,2866 18/01/12			EURO/USD: 1,2866-18/01/12		EURO/USD: 1,2866 18/01/12					
Forma de pago				T/B pagadera a los 90 dias			T/B pagadera a los 90 dias		T/B pagadera a los 90 dias					
% Muestra analizada				100%			100%		100%		100%		100%	
Item	Descripción	U/M	Cantida	P/Unitari	P/Unitari	importe	P/Unitario	importe	P/Unitario	importe	P/Unitar	importe	P/Unitar	importe
1	Big Bag para Sulfuro. 90x90x110 cm. Según ficha técnica aprobada.	u	11.000	26,35	20,48	225.280,00	21,11	232.210,00	21,11	232.210,00	Aprobada tecnicamente la oferta de CHC pero no se tiene en cuenta pues requiere realizar pruebas del Big Bag.		Desaprobada Tecnicamente la oferta de ZIBO. Las pruebas realizadas no fueron Satisfactorias.	
2	Big Bag reforzado para Sinter. 90 x 90 x 110 cms. Según ficha técnica aprobada.	u	21.000	16,6	12,90	270.900,00	13,53	284.130,00	13,53	284.130,00				
5	Big Bag para reproceso de Sinter. 90x90x110 cm. Según ficha técnica aprobada.	u	1.000	17	13,21	13.210,00	10,67	10.670,00	10,67	10.670,00				
	Valor Exwork					509.390,00		527.010,00		527.010,00				
	Descuento Comercial 1,5%									7.905,15				
	Valor Exwork con descuento									519.104,85				
	Gastos FOB					7.700,00		5.184,92		5.184,92				
	Valor FOB					517.090,00		532.194,92		524.289,77				
	Flete Maritimo					35.300,00		23.703,94		23.703,94				
	Pallets tratados con certificados									4.420,00				
	Valor Contrato CFR Santiago de Cuba					552.390,00		555.898,86		552.413,71				

ANEXO 4

Pliego de Concurrecia para la Compras de Ladrillo Refractario y Hormigón.



Carretera Moa-Sagua km 1 ½ Moa, Holguín CUBA. C.P 83300 Teléfonos 53(0) 24 60-2318 / 60-2321-23 Fax: 53 (0) 24 60-2331

HOJA DE ANALISIS

No. CONTRATO: 122-02-20041-313-R3883-1

No. SOLICITUD:130158

FECHA DE ELABORACION DE LA HOJA DE ANALISIS:

GASTO APROBADO: 300.000,00 CUC

Proveedor/ País/Clasificación					Ultima Compra			PRECIOS CONCENTRACION			oferta V5		
No Oferta - Contrato/Proveedor / Fecha					Contrato PRIOR 00550 (Hormigones)			6236 REV A-20037-PRIOR-3/02/12			50-1567-A-B-C-20041 RIMEX- 17/02/12		
Oferta vigente hasta					Contrato ERECOS 00091-00527			03/04/2012			17/03/2012		
Plazo entrega solicitado / Plazo entrega ofertado					-	-	-	Abril-mayo-junio	6 - 8 - 10 semanas		Abril-mayo-junio	6 -10 - 12 semanas	
Condición de Entrega ofertada					CFR Santiago de Cuba			CFR Santiago de Cuba			CFR Santiago de Cuba		
Moneda ofertada /Tipo cambio diario y fecha					EURO	1,30586	40.616,00	EURO	1,30586	14/03/2011	EURO	1,30586	14/03/2011
Forma de pago					Carta de Credito Irrevocable No Confirmada pagadera a los 90 dias.			Carta de Credito Irrevocable No Confirmada pagadera a los 90 dias.			Carta de Credito Irrevocable No Confirmada pagadera a los 90 dias.		
% Muestra analizada								100%			100%		
Item	Descripción	Marca	Cant.	U/M	P/U (EUROS)	Importe (EUROS)	Importe (USD)	P/U (EUROS)	Importe (EUROS)	Importe (USD)	P/U (EUROS)	Importe (EUROS)	Importe (USD)
1	PA-229X114X63	SIAL-45-AF	43.243	PZ	4,62	199.782,66	260.888,18	4,00	172.972,00	225.877,22	3,51	151.782,93	198.207,26
2	Hormigón	ISOKAST-M-BF	14,000	TN	1.959,00	27.426,00	35.814,52	1.940,00	27.160,00	35.467,16	862,30	12.072,20	15.764,60
Valor Total FOB:						227.208,66	296.702,70		200.132,00	261.344,37		163.855,13	213.971,86
Flete						46.044,50	60.127,67		46.044,50	60.127,67		46.044,50	60.127,67
Valor Total CFR						273.253,16	356.830,37		246.176,50	321.472,04		209.899,63	274.099,53

ANEXO 5

Pliego de Concurrencia para la compra de Carbón Antracita



Empresa importadora y Abastecedora del Níquel
CONTRATO 122-02-10104-543-R2754-2
SOLICITUD / 3110001
FECHA: 15/12/11
Puerto: CAMPHA
TIPO DE MONEDA: USD

HOJA DE ANALISIS



Firma vendedor / País/Clasificación			Ultima Compra / Coalimex		Coalimex/Vietnam/P	
Oferta - Contrato / Fecha oferta/Vencimiento			90290-1120/XT/K		328/XT/K-28/03/11-16/04/12-27/05/12	
Fecha entrega ofertado			Marzo-Abril/2011		Agosto -Septiembre	
Condición de Entrega			FOB Campha		FOB Campha	
Divisa / Tipo cambio diario			USD		USD	
Forma de pago			T/B diez dias antes del embarque		T/B diez dias antes del embarque	
% Muestra analizada			100%		100%	
Item	Descripción	Cantidad	P/Unitario	P/Total	P/Unitario	P/Total
1	Carbón Antracita. Granulometría: 15-35 mm (8% máximo, menor de 15 mm) y (5% máximo, mayor de 35 mm). Contenido de Ceniza: 6% máximo. Material Volátil: 7% máximo. Contenido de Azufre: 0,55% máximo. Valor Calórico: 7700 Kcal/Kg mínimo. Carbón Fijo:85% mínimo. Temperatura fusión ceniza: 1200 Grado mínimo.	21.000,00	<u>325,00</u>	6.825.000,00	<u>340,00</u>	7.140.000,00
	Valor Total FOB:			6.825.000,00		7.140.000,00
	Flete Estimado		79,00	1.659.000,00	73,00	1.533.000,00
	Total Puesta CFR Moa (USD)			8.484.000,00		8.673.000,00

ANEXO 6
Pliego de Concurrecia para la Compra de Neumatico R29
Empresa Importadora y Abastecedora del Níquel
CONTRATO: PENDIENTE DE CONTRATACIÓN
FECHA: 2/05/12
TIPO DE MONEDA: USD
GASTO APROBADO (CUC): 2 338 369, 25 CUC

Firma vendedor / País/Clasificación			BDC		Vulcal		Taichi		CHC		ZIBO		ZTI		UNITED PRODUCT		BDC	
Oferta - Contrato / Fecha			Ultima Compra		12/083/CUI/ 19/03/2012		BSOR 100 09/04/2012		20/03/2012		06/03/2012		BJTA123-022 22/03/2012		26/06/2012		H212-0133 23/03/2012	
Fecha entrega ofertado					30 a 90 días				120 días		50 días		80 días		90-120 días			
Condición de Entrega			FOB		FOB		FOB Japón		CIF Moa		CIF Moa				CIF Moa			
Tipo de neumático			Michelin		Techking		Bridgestone		TRIANGEL				Techking				Michelin	
Divisa / Tipo cambio diario EUR-USD de fecha 2/3/12			USD		USD		USD		USD		USD		USD		USD		USD	
Forma de pago					Carta de Crédito contra BL		A Negociar		A Negociar		Carta de credito a 360 días		Carta de credito a 360 días		Carta de credito contra BL		Carta de credito contra BL	
Peso y Volumen																		
Envase/Embalaje			Contenedores de 40		Contenedores de 40		Contenedores de 40		Contenedores de 40		Contenedores de 40		Contenedores de 40		Contenedores de 40		Contenedores de 40	
Puerto de origen/País			Moerdijk	Holanda	Bilbao	España			Qingdao	China	Qingdao	China	Qingdao	China	Mumbai	India	Moerdijk	Holanda
Puerto de destino/País.			Moa	Cuba	Moa	Cuba			Moa	Cuba	Moa	Cuba	Moa	Cuba	Moa	Cuba	Moa	Cuba
Oferta vigente hasta					31/4/12		30/06/2012		20/06/2012		06/05/2012		22/05/2012		30/04/2012		23/04/2012	
% Muestra analizada			100%		100%		100%		100%		100%		100%		100%		100%	
Item	Descripción	Cant.	Precio U	Importe	Precio U	Importe	Precio U	Importe	Precio U	Importe	Precio U	Importe	Precio U	Importe	Precio U	Importe	P/U	Importe
1	Neumatico 29.5 R25 E-4	130	6.000,00	780.000,00	4.000,00	520.000,00	7.520,00	977.600,00	3.573,74	464.585,94	4.720,00	613.600,00	7.053,00	916.890,00	5.346,98	695.107,22	7.199,49	935.933,70
	Valor exkwork USD:			780.000,00		520.000,00		977.600,00		464.585,94		613.600,00		916.890,00		695.107,22		935.933,70
	Puesta FCA + Inspección USD:							0,00		2.600,00		2.400,00		1.000,00				
	Valor FCA USD:					9.000,00												
	Flete estimado USD:							0,00		35.000,00		52.000,00		46.500,00		38.500,00		28.700,00
	Seguro USD:									3.706,50		982,28		7.281,42		2.935,93		4.961,60
	Valor Total CIF/CFR Moa USD:			780.000,00		529.000,00		977.600,00		505.892,44		668.982,28		971.671,42		736.543,15		969.595,30

ANEXO 7
Pliego de Concurrencia para la compra de Bandas Transportadoras

Carretera Moa-Sagua km 1 ½ Moa, Holguín CUBA. C.P 83300 Teléfonos 53(0) 24 60-2318 / 60-2321-23 Fax: 53 (0) 24 60-2331



CONTRATO 122-02-20024-428-R3883-1 SOLICITUD / OFERTA: SC 130082 (22604-22606/RRL)- (312-0209/ECG) PUERTO EMBARQUE: Puerto Bilbao PUERTO DESTINO: Moa ENVASE Y EMBALAJE: Bobinas de madera aserrada TIPO DE MONEDA:EUROS GASTO APROBADO(CUC): 3.574.450,25 CONDICION DE COMPRA: FOB Bilbao Fecha: 10/02/12													
Tasa de Fecha 10/12/12 EURO/USD 1,3191													
Firma vendedor / País/Clasificación				Analisis Precio Mercado		Ultima Compra/INTERVENISPA		INTERVENISPA/ESPAÑA		RODABILSA/ESPAÑA		SAROK/ITALIA	
Oferta - Contrato / Fecha oferta/Vencimiento								12009-20024-13/02/12-07/05/12		JE-34585 -20024 - 10/02/12-10/04/12		43- 20024- 3/02/12-3/03/12	
Fecha entrega ofertado						ctto 00049(23/04/10)		3 entregas. 6- 10-14 semanas		16 semanas		16 semanas	
Condición de Entrega						ctto 80019 (15/04/08)		FOB Bilbao		FOB Bilbao		FOB	
Divisa / Tipo cambio diario						Ctto 00252		EUROS/1,3191		EUROS/1,3191		EUROS/1,3191	
Forma de pago						Ctto 10173		Carta de Crédito abierta por cada embarque, a los 60 días, 90 días y 360 días.		Carta de Credito abierta por cada embarque pagadera a los 90 dias		15% T/B Bancaria. Resto Carta de Credito pagadera a los 90-120-150 dias.	
% Muestra analizada								100%		100%		100%	
Item	Descripción	U/M	Cantidad	P/Unitario (EUROS)	importe	P/Unitario	importe	P/Unitario (EUROS)	importe	P/Unitario (EUROS)	importe	P/Unitario (EUROS)	importe
24	Banda transportadora "Steelcord" con 81 nucleo de cables de acero, construcción diametro 3,6 (7	m	4.350			125,96	547.926,00	138,32	601.692,00	151,20	657.720,00	196,69	855.601,50
	Valor Exwork						547.926,00		601.692,00		657.720,00		855.601,50
	Inspeccion en Origen (VERAX)						453,33		1.360,00		Incluido		Incluido
	Puesta FOB						6.271,92		18.815,77		Incluido		Incluido
	Valor FOB						554.651,26		621.867,77		657.720,00		855.601,50
	Valor FOB						554.651,26		621.867,77		657.720,00		855.601,50
	FELTE						14.806,80		14.806,80		7.900,50		14.806,67
	Valor Total CFR (EUROS)						569.458,06		636.674,57		665.620,50		870.408,17
	Valor Total CFR (USD)						751.172,12		839.837,43		878.020,00		1.148.155,41

Ing.Lisette Sanchez Canepa
COMPRADOR CEXNI

Ing.Victor Dussac Rodriguez
Director Importaciones CEXNI.

ANEXO 8

Propuesta de Pliego de Concurrencia

CEXNI COMERCIO EXTERIOR Carretera Moa-Sagua km 1 ½ Moa, Holguín CUBA. C.P 83300 Teléfonos 53(0) 24 60-2318 / 60-2321-23 Fax: 53 (0) 24 60-2331 PLIEGO DE CONCURRENCIA																	
No. CONTRATO: No. SOLICITUD: FECHA DE ELABORACION DEL PLIEGO DE CONCURRENCIA: GASTO APROBADO :																	
Proveedor/ País/Clasificación					ULTIMA COMPRA			Proveedor/oferta 1			Proveedor/oferta 2			Proveedor/Oferta 1			
No Oferta - Contrato/Proveedor / Fecha																	
Oferta vigente hasta																	
Plazo entrega solicitado / Plazo entrega ofertado																	
Condición de Entrega ofertada																	
Peso neto/ peso bruto																	
Marca / Modelo																	
Moneda ofertada /Tipo cambio diario y fecha																	
Forma de pago																	
Garantía																	
Envase/Embalaje																	
Cantidad de Contenedores (Si lo requiere)																	
Puerto/aeropuerto de origen/País																	
Puerto/aeropuerto de destino/País.																	
% Muestra analizada																	
Item	Descripción	Marca	Cant.	U/M	P/U (EUROS)	Importe (EUROS)	Importe (USD)	P/U (EUROS)	Importe (EUROS)	Importe (USD)	P/U (EUROS)	Importe (EUROS)	Importe (USD)	P/U (AUD)	Importe (AUD)	Importe (USD)	
1																	
2																	
3																	
4																	
5																	
	Total Exwork:																
	- Descuento Comercial:																
	Gastos Puesta FOB + Embalaje:																
	Valor Total FOB:																
	Interes financiero																
	Valor Total FOB + Interes financiero																
	Valor Flete:																
	Valor Total CFR:																
	Seguro																
	Valor Total CIF + Interes financiero																
	Costo del TCH																
	Gastos de aduana																
	Manipulacion portuaria																
	Transporte Interno:																
	Gastos de Control e inspeccion																
	Gastos Financieros:																
	Valor Total de la Importación:																
Observaciones y referencia de Mercado:																	