

**Procedimiento para la gestión integral de la contratación económica en la
Estación Experimental de Pastos y Forraje Indio Hatuey**
*Procedure for the comprehensive management of Economic Contracting at the
Indio Hatuey Pasture and Forage Experimental Station*

Dany Ortiz Díaz^{1*} <https://orcid.org/0000-0002-9544-5584>

Pilarín Baujín Pérez¹ <https://orcid.org/0000-0003-3212-3008>

Ilvia Montalvo Palacios¹ <https://orcid.org/0000-0002-1938-7001>

Nury Hernández de Alba Álvarez¹ <https://orcid.org/0000-0002-7657-3820>

¹ Universidad de Matanzas Camilo Cienfuegos, Matanzas, Cuba.

*Autor para la correspondencia: dany.ortiz@umcc.cu

RESUMEN

La contratación económica es el proceso que integra a los diferentes sujetos para, mediante la concertación de contratos, garantizar sus respectivos planes económicos y satisfacer sus necesidades. En la Estación Experimental de Pastos y Forrajes Indio Hatuey ha aumentado la comercialización de nuevos productos, lo que ha llevado a una reorganización en su sistema de contratación. El objetivo de este trabajo es proponer un procedimiento para la gestión integral de la contratación económica. Se realizó un diagnóstico del proceso de contratación económica utilizando el diagrama causa-efecto, identificando las debilidades que sirvieron como base para la elaboración de la propuesta; mediante el uso de métodos teóricos y empíricos se elaboró el procedimiento en un orden coherente de fases, etapas y pasos, impregnándole solidez científica a la investigación.

Palabras clave: comercialización, semillas, proceso.

ABSTRACT

Economic contracting is the process that integrates the different subjects, through the conclusion of contracts, to guarantee their respective economic plans and satisfy their needs. At the Indio

Hatuey Pasture and Forage Experimental Station, the marketing of new products has increased, which has led to a reorganization of its contracting system. The objective of the work is to propose a procedure for the comprehensive management of economic contracting. A diagnosis of the economic contracting process was carried out using the cause-effect diagram, identifying the weaknesses that served as a basis for the development of the proposal. Through the use of theoretical and empirical methods, the procedure was developed in a coherent order of phases, stages and steps, imbuing scientific solidity into the research.

Keywords: commercialization, seeds, process.

Fecha de aceptación: 11/05/2024

Fecha de aprobación: 30/05/2025

INTRODUCCIÓN

La contratación económica es el proceso mediante el cual se integran los diferentes sujetos que actúan legalmente en la economía para, mediante la concertación de contratos, garantizar sus respectivos planes económicos y satisfacer sus necesidades, y con ello, los objetivos y prioridades de la sociedad (Dávalos, 2013).

El perfeccionamiento del sistema de contratación económica constituye hoy un tema que cobra especial relevancia e interés, sobre todo si se tiene en cuenta que, en la actualidad, se realizan un conjunto de transformaciones en el orden económico, dentro de las que sobresale el fortalecimiento de las relaciones económicas entre las empresas, las unidades presupuestadas y las formas de gestión no estatal, lo que sin lugar a dudas se refrendará mediante contratos económicos, cuya eficiencia y eficacia dependerá de la calidad del proceso de negociación, elaboración, firma, ejecución, reclamación y control del cumplimiento de los mismos como instrumentos esenciales de la gestión económica en Cuba (Bencomo y Acosta, 2020).

En la economía cubana actual la planificación ha dejado de ser material para convertirse en financiera; lo que significa que la asignación total de recursos, típica de la planificación en balances materiales, que hacía del contrato un instrumento formal, al establecerse los balances desde el punto de vista financiero, hacen que el contrato realmente se convierta en un acuerdo de voluntades entre las partes. Atendiendo que antes se les planificaban los recursos a las empresas,

hoy se planifica financieramente, por cifras; esto trae como consecuencia un auge del contrato, un mayor número de contratos no planificados, mayor autonomía de gestión de las propias empresas que deben ir en busca de la eficiencia económica (Urgelles, 2017).

En la Estación Experimental de Pastos y Forrajes Indio Hatuey (EEPFIH) a lo largo de los años ha venido en aumento la venta y comercialización de nuevos productos, lo que ha llevado a una reorganización en su sistema de contratación y comercialización basado en las nuevas leyes económicas adoptadas por el país.

El presente artículo tiene como objetivo proponer un procedimiento integral para la gestión de la contratación económica de la EEPFIH, siendo de vital importancia para la comercialización de semillas, considerando un procedimiento que su secuencia de fases, etapas y pasos en un orden lógico y consecutivo, pueda implementarse a todos los demás niveles en la estación.

METODOLOGÍA

Para la realización de esta investigación el método general que prima en la concepción y desarrollo de la investigación es el dialéctico materialista, por ser un método integrador, generalizador y una herramienta fundamental para la investigación, porque posibilita adoptar posiciones objetivas basadas en la lógica de la ciencia y a partir del objetivo y las tareas de investigación planteadas se despliegan los métodos de carácter teórico y empírico.

Los métodos teóricos permiten explicar los hechos, profundizar en las relaciones y cualidades fundamentales de los procesos que intervienen en el sistema, entre ellos se emplean los siguientes: Análisis y síntesis, Inducción y deducción e Histórico-Lógico.

Los métodos empíricos de investigación están basados en el conocimiento dado por la experiencia; son los que permiten efectuar el análisis preliminar de la información, así como verificar y comprobar las concepciones teóricas para coleccionar el mayor número de datos que permitan alcanzar los objetivos, entre los cuales se utilizan: Análisis de documentos, observación científica, enfoque de sistema y el diagrama Causa-Efecto o «Espina de Pescado».

Estos proporcionaron datos específicos, permitieron organizar la información, evaluar y, por último, llegar al análisis plasmado en la investigación.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

La contratación económica no es más que un negocio jurídico bilateral en el que intervienen personas naturales y jurídicas para la ejecución de la actividad productiva, comercial o de prestación de servicios, y en especial para la producción y comercialización de alimentos para la población, además de ser el documento contentivo de acuerdos, pactos o estipulaciones de las partes (Moreno, 2017).

Consiste en un conjunto de decisiones administrativas que se expresan a través de operaciones materiales y también mediante declaraciones intelectuales de origen unilateral o bilateral, de alcance individual o general y de efectos directos o indirectos (Rezzoagli, 2018).

Se percibe en ocasiones como el momento en que se firma un contrato. No constituye un acto, sino un proceso que tiene identificadas tres etapas principales: la negociación previa, la formalización y la ejecución del contrato (Leyva *et al.*, 2018).

La contratación económica es el proceso mediante el cual se realiza una transacción, en la que una parte se compromete a transferir recursos económicos a cambio de la recepción de un determinado servicio (Ariz, 2021).

La contratación económica es un hecho jurídico-económico, donde ambas partes asumen de manera voluntaria una serie de obligaciones, para establecer el intercambio de recurso monetario con su equivalente en recurso mercantil (Rojas, 2023).

La contratación económica es un hecho económico que comienza con una previa negociación hasta la ejecución de la oferta contractual, evidenciándose una relación comercial entre dos o más personas naturales y jurídicas que se define legalmente, con un acuerdo entre las partes y cumpliendo con las normas jurídicas estipuladas en una proforma contractual en la cual se declaran las obligaciones de las partes, para el cumplimiento y la satisfacción de las necesidades demandadas (Escobar, 2023).

Contratación económica: es el acto jurídico, proceso y hecho económico que incluye un proceso de negociación donde se manifiestan las voluntades o compromisos acordados por las partes con los objetivos de: transferir recursos económicos a cambio de la recepción de determinados bienes y servicios; cumplir y satisfacer las necesidades demandadas u objetivos planificados y crear, modificar o extinguir relaciones jurídicas obligatorias (Ávila, 2024).

Teniendo en cuenta todos los conceptos planteados por diferentes autores, entre los que resaltan Ariz (2021), Ávila (2024), Escobar (2023) y Moreno (2017), se considera la contratación

económica como el proceso mediante el cual una entidad, ya sea pública o privada, adquiere bienes o servicios a través de un acuerdo formal con un proveedor. Este proceso implica la búsqueda de la mejor relación calidad-precio-garantía, considerando no solo el costo monetario, sino también otros factores como la calidad del producto, el tiempo de entrega, la reputación del proveedor y las condiciones de servicio.

Disímiles son los contratos que se llevan a cabo con el fin de tener un mayor control de las relaciones interempresariales, como pueden ser laborales, económicos, mercantiles y civiles. El Decreto Ley No. 310 del Consejo de Ministros establece el marco legal de las condiciones generales y especiales de la contratación en Cuba para los principales tipos de contratos que debían suscribir los sujetos. Los más utilizados por las empresas estatales de investigación científico técnica son:

- El contrato compra-venta es el más habitual. Se utiliza cuando se entregan bienes o servicios. Recoge las clases de productos que se entregan y describe sus características, número de unidades, modo de envasado y embalaje, así como su etiquetado. El vendedor se obliga a transmitir en propiedad determinados bienes al comprador y este se obliga a recibirlos y pagar por ellos un precio en dinero.
- El contrato de suministro, en el cual el suministrador se obliga a entregar, de un modo periódico o continuo, determinadas mercancías y el cliente a recibirlas y pagar su precio en los planes acordados. El proveedor o suministrador se compromete a realizar en el tiempo una serie de prestaciones periódicas, determinadas o indeterminadas, a cambio del pago de un precio que puede ser unitario o por cada prestación periódica.
- El contrato de prestación de servicio, por el cual el prestador se obliga con el cliente a realizar determinada actividad en el lugar, términos y condiciones acordadas mediante el pago de su precio. Dichos servicios son descritos conforme a la nomenclatura oficialmente establecida o, en su defecto, de acuerdo con la descripción usualmente aceptada. La ejecución de su objeto genera una gestión o encargo y su consiguiente resultado. La razón es crear obligaciones de diligencia, de resultado o ambas inclusive. Puede tener carácter técnico, económico, industrial, comercial o cualquier otro de naturaleza análoga. Es muy utilizado hoy en día, tanto en la empresa estatal cubana, como en las entidades presupuestadas donde, según la forma de negociación, permiten realizar

pagos anticipados a la entidad, cooperativa o trabajador por cuenta propia que brinda el servicio, por sus características. Mediante un acta de conformidad, que aparece estructuralmente reflejada en las ofertas contractuales, se evidencia la calidad del servicio y la satisfacción del cliente.

En el caso de la EEPFIH estos tipos de contratos están vinculados a procesos investigativos. El contrato de compra venta está dirigido a productos derivados de la investigación y el contrato de prestación de servicios se realiza para prestar servicios científico técnicos, como es el caso de la contratación económica en la producción de semillas.

Cuanto más en orden se encuentra el proceso de contratación, mejores ganancias arrojarán a los clientes y a los proveedores por lo que mientras más aspectos se tengan en cuenta a la hora de emitir el contrato, mejor será el entendimiento entre las partes. Cuando se analiza la contratación de la producción de semillas se debe tener en cuenta los aspectos principales siguientes:

- ¿Quién proporciona el *stock* de semillas para comenzar a cultivar? (suele ser proporcionado por la compañía de semillas o pagado por ellos si el agricultor lo provee).
- El precio por libra que se paga y las razones para ajustar la tasa (las variedades con bajos rendimientos de semillas pueden merecer una tasa más alta).
- Tiempo para pagos (generalmente de 30 a 90 días después de entregar las semillas).
- Estándares de calidad para el pago completo (tasa de germinación, respuesta del test de germinación y su costo, asegurar que la semilla esté libre de organismos genéticamente modificados).
- ¿Qué pasa si el cultivo falla?
- ¿Quién paga el envío? (requerimiento de empaquetado y envío).
- ¿Qué cultivos se pueden cruzar con el cultivo de interés y si requiere distancias de aislamiento?
- Si existe tratamientos especiales (polinización manual, selección extra).
- Nivel de limpieza (¿qué pasa si se requiere limpieza adicional de las semillas?).

Dentro de los principales problemas en este proceso de contratación de semillas se encuentran: la entrega tardía de los insumos, la no entrega planificada de producto y sus requerimientos de calidad y la redacción deficiente en las condiciones de contratación (Rodríguez y Valdés, 2016). Por otro lado, Bencomo y Acosta (2020) pudieron identificar como principales problemas: incumplimientos de términos de producción o prestación de servicios, impagos y demora en la presentación de ofertas contractuales, lo que dilata el proceso de contratación. Además, falta de control y de exigencia en la contratación y los pagos anticipados a las empresas proveedoras, sin haber recibido el servicio que fue contratado, donde las empresas proveedoras incumplen con la fecha de la prestación del servicio son otros de los problemas más frecuentes (Lores, 2020).

Es muy importante un proceso de contratación bien estructurado y claro que genere beneficios, tanto para clientes como para proveedores, suscitando un mejor entendimiento entre las partes involucradas. Además, la claridad en la redacción y en los términos del contrato es crucial para mitigar riesgos y asegurar que ambas partes cumplan con sus obligaciones, lo que a su vez puede mejorar la eficiencia y efectividad del proceso de contratación.

Un enfoque meticuloso en la contratación de semillas puede maximizar las ganancias y minimizar conflictos, mientras que la falta de atención a los detalles puede resultar en problemas significativos que afectan a ambas partes.

En el diagnóstico del sistema de contratación para la comercialización de semillas en la EEPFIH existe una gran extensión de tierras y un amplio grupo de servicios y productos que se encuentran a disposición de todos. Dentro de estos productos se pueden encontrar césped, bioproductos, humus de lombriz, pie de cría de lombriz californiana, servicios de matadero, de laboratorios, producción y custodia de semillas, entre otros muchos.

De todos ellos, las semillas juegan un papel primordial en el desarrollo de la estación, al ser un elemento fundamental a comercializar por el amplio número de semillas con las que se cuenta. Existen alrededor de 1341 especies de semillas resguardadas en el laboratorio de Germoplasma, lo que convierte a la estación en un centro con grandes condiciones y capacidades para la comercialización de semillas.

Lo explicado antes denota la importancia de realizar un sistema de contratación que incluya las semillas como punto focal para su comercialización, dejando un procedimiento claro y preciso, para uso futuro, que pueda implementarse a todos los demás niveles en la estación.

La correcta comercialización de semillas en el centro no solo viene regulada por las directivas y el reglamento económico-financiero, sino que viene dirigido por elementos regulatorios que componen el proceso completo de contratación y comercialización de semillas, donde se debe tener en cuenta una serie de elementos. Se deben incluir todas las actividades y los servicios que contemplan las semillas, desde su entrada a la estación o desde que son obtenidas, para poder fijar precios y condiciones en los contratos. Estos son:

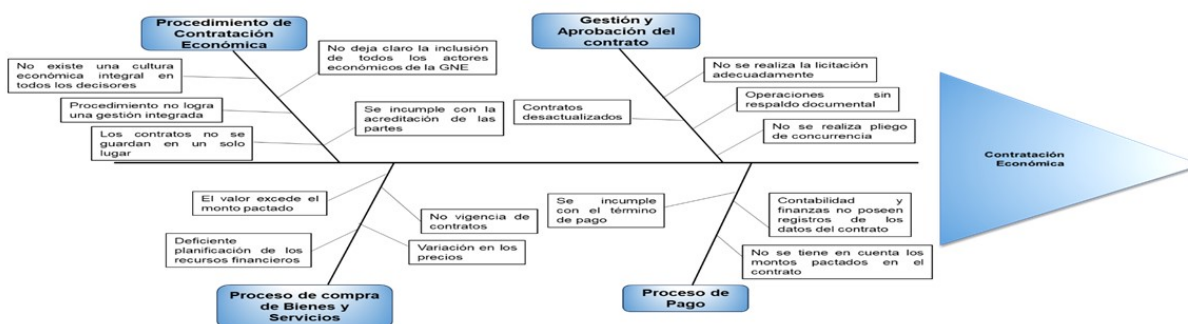
- Cuando son introducidas las semillas a la estación.
- Precio.
- Período de cuarentena desde la entrada de las semillas a la estación.
- Pruebas de germinación.
- Mantenimiento de las semillas.
- Cuando son producidas en la estación.
- Planificación de la producción.
- Cultivo y cosecha de semillas.
- Mantenimiento del campo.
- Normas de calidad de las semillas.
- Limpieza de las semillas y el embalaje.
- Transporte.
- Almacenamiento.

Encontrándose todos estos aspectos referidos en el contrato para su posterior compra o venta. Para el estudio detallado se utilizó el diagrama causa-efecto, con la finalidad de evaluar las debilidades que presenta hasta el momento, el procedimiento de contratación económica en la EEPFIH, determinando varias de las deficiencias identificadas en los cuatro elementos que debe componer el sistema de contratación por separado.

Se tuvieron en cuenta los resultados y resúmenes de las auditorías de los últimos 5 años, donde se pudo apreciar que los principales problemas se centraban en el aspecto de la contratación. Además, se realizaron entrevistas a miembros y directivos pertenecientes al sistema de contratación de la estación, con el objetivo que expusieran, de acuerdo a su criterio, las

principales causas que están incidiendo negativamente en el proceso de contratación económica en todas sus fases.

Posteriormente se agruparon y clasificaron los aspectos planteados junto a los encontrados en las auditorías. Identificados los aspectos más trascendentales que incidían en este proceso, fueron ubicados en la rama de las espinas centrales. Seguidamente se procedió a determinar, de todos los criterios emitidos y los problemas encontrados, los que realmente condicionaban los pilares esenciales del problema, concebidos como las causas principales que se estudian y ubicados en los ejes centrales de cada espina. La cabeza de esta estructura quedó constituida por el problema objeto de esta investigación: el Proceso de Contratación Económica. De esta forma se conformó el diagrama causa-efecto (Figura 1).



Fuente: elaboración propia.

Figura 1. Diagrama causa-efecto para identificar las deficiencias en el proceso de contratación económica en la EEPFIH.

Para una mejor comprensión, se desglosan los cuatro elementos con sus deficiencias.

El procedimiento de contratación económica en la EEPFIH tiene un reglamento y procedimiento, sin embargo, este no deja claro la inclusión de todos los actores económicos de la gestión no estatal (Trabajadores por Cuenta Propia; Cooperativas no Agropecuarias; Micros, Pequeñas y Medianas Empresas), lo que no permite efectuar de forma segura el proceder en la gestión contractual. No existe una cultura económica integral en todos los decisores que intervienen en este proceso, lo que implica que en ocasiones existan errores en el proceder de las áreas ejecutoras en el proceso de compra de bienes y/o servicios, que inciden negativamente en las buenas prácticas de la gestión económico-financiera de la institución. Por último, el procedimiento no

logra en la secuencia de pasos que describe una integración de la gestión que exige la contratación económica, desde la planificación hasta la ejecución presupuestaria.

Se incumple con la acreditación de las partes, donde se presume que ambas, durante su etapa de negociación, deben acreditar su personalidad y capacidad jurídicas y, cuando corresponde, se tiene evidencia de que no se aporta el certificado de validación de trabajos por cuenta propia en los contratos con Trabajadores por Cuenta Propia.

Además, los contratos originales de ventas de servicios se encuentran bajo la custodia de la especialista en gestión comercial que pertenece al área de Internacionalización, mientras que los contratos de compra de bienes y servicios son custodiados por la especialista en contratación que pertenece al área de Logística.

La gestión y aprobación del contrato, desde el surgimiento de una necesidad para la compra de bienes y servicios, se hace en el ámbito económico. Es importante llevar a cabo una correcta gestión del contrato, por lo que se necesita de personas competentes que se encarguen de gestionar dicho proceso, hasta lograr la aprobación y formalización del mismo, con el fin de satisfacer cada una de las necesidades. La gestión de contratos apoya en la reducción de los riesgos al garantizar el cumplimiento cuando sea necesario.

En la estación este proceso se lleva con dificultades debido a que no siempre se realizan las licitaciones adecuadamente y existen contratos desactualizados. En la revisión realizada se observa que carecen de un análisis más detallado de los contratos que se presentan referidos a la gestión no estatal, con mayor intencionalidad en la licitación de oferentes que permita aportar elementos al órgano colegiado en la decisión, siempre buscando la oferta más atractiva que garantice al binomio calidad-precio.

En las visitas realizadas a la estación se tuvo incidencia sobre los precios y las tarifas que se previeron por las partes en el contrato; se incumple con lo establecido porque aparecen operaciones sin respaldo documental, lo que puede dar lugar a un hecho delictivo o de corrupción administrativa.

Por otra parte, se incumple con la previa aprobación de los contratos por escrito. No se realiza un pliego de concurrencia que contenga como mínimo tres ofertas, siempre que existan prestaciones en dicha cantidad y oportunidad para que el órgano colegiado decida cuál de las ofertas aceptar y consecuentemente aprobar el contrato.

Respecto al proceso de compra de bienes y servicios, es fundamental comprender que no se debe llevar a cabo la adquisición de bienes y/o servicios sin haber identificado antes una necesidad, y preferiblemente, sin una planificación adecuada. A menudo, el comité de contratación se enfrenta a la compra de bienes y/o servicios no planificados, los cuales deberían haber sido anticipados y proyectados desde la fase inicial del plan y del presupuesto, asegurando así el financiamiento correspondiente para cada actividad programada, según el mes de ejecución.

La aparición de situaciones imprevistas puede comprometer la gestión económico-financiera de la planificación y la utilización de los recursos materiales y monetarios.

Por otra parte, la adquisición y asignación de recursos puede verse afectada por inestabilidad, tanto por factores externos como internos en la relación comercial entre empresas e instituciones. Esto incluye variaciones en los precios de los productos ofrecidos por proveedores, así como en los servicios solicitados debido a la implementación de nuevas maquinarias que requieren inversiones significativas, lo que impacta a la entidad en cuestión.

En algunos casos, la imposibilidad de adquirir bienes necesarios se debe a la falta de vigencia de los contratos, lo que evidencia un déficit en el control de las áreas implicadas, así como un desconocimiento de las normativas y un seguimiento inadecuado de los contratos.

Durante las verificaciones se ha observado que los costos de los productos o servicios requeridos por la institución a menudo superan los montos acordados. Sin embargo, dado que el procedimiento actual no contempla disposiciones para abordar esta situación, el proceso de compra de bienes y servicios se lleva a cabo de manera incorrecta.

El proceso de pago es la secuencia de pasos necesarios para llevar a cabo una transacción, es la transferencia de dinero, bienes o servicios que se realiza a cambio de recibir determinados productos de bienes y/o servicios, bajo un acuerdo previamente establecido por las partes involucradas y reflejado en la letra del contrato, los términos y formas de pago.

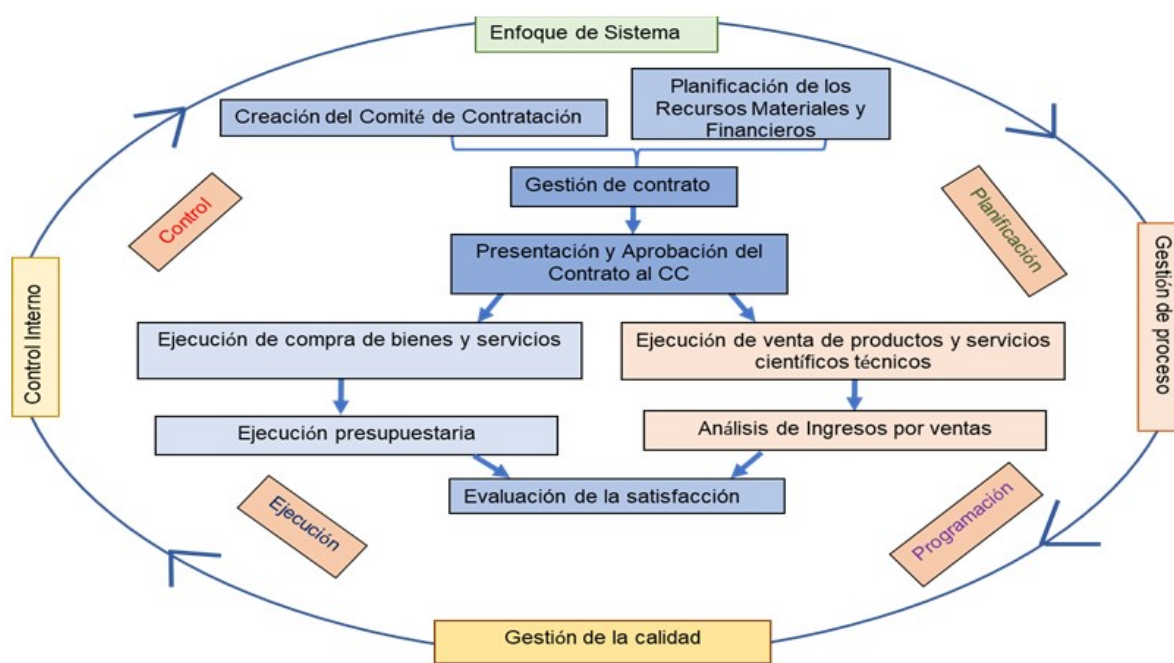
Es un proceso trabajoso, en la mayoría de los casos es donde detectan disímiles irregularidades, principalmente en los precios pactados en el contrato y los facturados, en los datos de uso obligatorio que tiene que cumplir la factura, según la resolución 55, la cual modifica el Modelo SC-2-12 - Factura, del Anexo Único de la Resolución 11, de 18 de enero de 2007, dictada por el Ministerio de Finanzas y Precios (2007).

Otro elemento que se incumple es que la Dirección de Contabilidad y Finanzas, para el control del pago a efectuar, no posee un registro con todos los datos que se necesita dependiendo de la

información brindada por los especialistas destinados a esta función. Además, se incumple con el término de pago pactado en los contratos para su realización.

Según los elementos teóricos abordados en la investigación y las deficiencias identificadas en el diagnóstico realizado al proceso de Contratación en la EEPFIH, se elabora la propuesta de un procedimiento integral, el cual se explica por cada una de las fases, etapas y pasos de forma ordenada, lógica y coherente, considerando la gestión integral del proceso de Contratación Económica.

Se apoyan en métodos, técnicas y herramientas que logra un enfoque de sistema que articula la gestión por proceso, la gestión de la calidad y el control interno, enmarcando el área de semilla, con la concepción de integrar el proceso desde la creación del comité económico, su funcionamiento, la planificación de los recursos materiales y financieros, hasta la contabilización, el análisis y la ejecución del contrato, velando por la calidad-precio-garantía, el registro oportuno, el cobro y el pago de la compra y la venta de bienes o servicios, la ejecución presupuestaria, la comercialización de los productos derivados de los servicios científico-técnicos, el proceso de registro contable y la gestión de cobros y pagos, todo ello cumpliendo con las cuatro fases de la gestión (Figura 2).



Fuente: elaboración propia.

Figura 2. Procedimiento integral para la contratación económica.

Se basa en los cuatro pilares de la gestión y concibe en cada etapa y fase el control interno, cuyo reto esencial es que el contrato logre convertirse en un instrumento jurídico eficaz, que regule aceptadamente la gestión económica y el cumplimiento de las obligaciones del contrato, que tribute al perfeccionamiento del proceso de contratación económica y la gestión económico-financiera en la comercialización del proyecto de semillas en la EEPFIH. Dicho procedimiento está acompañado por métodos y técnicas estadísticas, económicas y financieras que permiten el sustento científico del mismo, por tanto, sus contribuciones se irradian en:

- Investigativo, al contener una exploración de la literatura y lo legislado en el país en coherencia con la contratación económica, destacando en los diferentes puntos de vistas de las leyes y los autores del tema sobre sus conceptos, teorías, procedimientos, decretos leyes y resoluciones vigentes, lo cual sirve de base para la puesta en marcha del procedimiento.
- Económico, aprovechar un procedimiento que robustezca la gestión integral de la contratación económica, para controlar y gestionar los recursos materiales y financieros de manera que la empresa obtenga oportunidades de ganancia. Analizar, negociar términos de calidad-precio-garantía, y en cumplimiento de lo establecido en el contrato, tanto en el cobro por la comercialización de los productos derivados de la ciencia y los servicios científico-técnicos, como el ciclo de liquidación de la obligación de deuda contraída, entre otras cláusulas que se instauren, hasta su registro contable. De esta manera se logra la toma de decisiones oportunas y en pos de un beneficio para la entidad.

CONCLUSIONES

La revisión bibliográfica sobre el tema permitió fundamentar el marco teórico-metodológico para el desarrollo de la investigación. Conceptualizando la contratación económica como el proceso mediante el cual una entidad, ya sea pública o privada, adquiere bienes o servicios a través de un acuerdo formal con un proveedor. Este proceso implica la búsqueda de la mejor relación calidad-precio-garantía, considerando no solo el costo monetario, sino también otros factores como la

calidad del producto, el tiempo de entrega, la reputación del proveedor y las condiciones de la compra de bienes y/o servicios.

El diagnóstico realizado en la caracterización de la EEPFIH, y específicamente en el proceso de contratación económica, permitió identificar las deficiencias referidas principalmente a la falta de negociación, la existencia de cláusulas que no son justas para las partes, la desatención a puntos referidos a plazos, calidad, garantía, precios y formas de pago, posibilitando identificar las limitantes para una buena comercialización de semillas.

El procedimiento propuesto dotará a la EEPFIH de una herramienta necesaria para sistematizar un proceso integral de la Contratación Económica, que logre una gestión eficiente, eficaz y efectiva de los recursos materiales y financieros, que aseguran la comercialización eficiente de las semillas, ajustado a su nivel de actividad, la gestión de la calidad y el control interno, teniendo en cuenta la cultura del detalle.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ariz, I. A. (2021). La función del pago global prospectivo y su papel en la contratación de servicio de salud, Repositorio Institucional, <https://repositorio.unicordoba.edu.co/entities/publication/249192a6-2798-43ee-8658-036606c1d7dc>
- Ávila, Y. (2024). Aplicación de un procedimiento para la gestión integral de la contratación económica en la Universidad de Matanzas. (Trabajo de Diploma). https://rein.umcc.cu/bitstream/handle/123456789/2069/U24_1401.pdf
- Bencomo, Y. y Acosta, A. T. (2020). El proceso de contratación económica en el sector empresarial cubano. Fisuras y desafíos. *Santiago* (153), 220. <https://santiago.uo.edu.cu/index.php/stgo/article/download/5233/4656/16380>
- Dávalos, L. (2013). El contrato internacional en la nueva Ley cubana de Contratación Económica. *Revista electrónica de estudios internacionales (REEI)* (26), 7-15. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4642824.pdf>
- Escobar, C. A. (2023). Procedimiento para la gestión integral de la contratación económica en la Empresa de Investigaciones Proyectos e Ingeniería de Matanzas. (Trabajo de Diploma).

<https://rein.umcc.cu/bitstream/handle/123456789/3743/Dany%20-%20Trabajo%20Evento%20UNISOC%202024.pdf>

- Leyva, M.; Pérez, A.; Lugo, L. e Infante, A. M. (2018). Contratación económica y derecho penal: una frágil línea en el escenario económico actual (Economic Contract and Criminal law: A Thin Line in the Present Economic Scenario). *Derecho Penal y Criminología* (105). <https://doi.org/10.18601/01210483.v38n105.02>
- Lores, L. A. (2020). La contratación económica de empresas y entidades en el nuevo modelo económico cubano. Informe de verificación. Universidad de Moa. <https://santiago.uo.edu.cu/index.php/stgo/article/download/5233/4656/16380>
- Ministerio de Finanzas y Precios. (2021). Resolución No. 55. Modificar el Modelo SC-2-12 Factura, *Gaceta Oficial de la República de Cuba*. <https://www.gacetaoficial.gob.cu/sites/default/files/goc-2021-o37.pdf>
- Moreno, M. (2017). Garantías del sistema jurídico cubano para la promoción y protección de la inversión extranjera. *Florida Journal of International Law*, 29(1), 27. <https://scholarship.law.ufl.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1026&context=fjil>
- Rezzoagli, A. B. (2018). Compras y contrataciones en la Administración Pública de la provincia de Santa Fe: Propuesta de implementar un enfoque sustentable. (Tesis de Maestría. Universidad Nacional del Litoral). <https://bibliotecavirtual.unl.edu.ar:8443/bitstream/handle/11185/1183/Tesis.pdf>
- Rodríguez, S. y Valdés, Y. (2016). Procedimiento para el perfeccionamiento de la contratación en redes cubanas de frutales y granos. *DIXI*, 18(23). <http://dx.doi.org/10.16925/di.v18i23.1293>
- Rojas, Y. (2023). Procedimiento para la gestión integral de la Contratación Económica en la Universidad de Matanzas. (Trabajo de Diploma). https://rein.umcc.cu/bitstream/handle/123456789/2069/U24_1401.pdf
- Urgelles, L. (2017). Evaluación del sistema de planificación económica de la empresa del Comandante Ernesto Che Guevara. (Trabajo de diploma, Instituto Superior Minero Metalúrgico de Moa Antonio Nuñez Jiménez). <https://ninive.ismm.edu.cu/handle/123456789/2240>

Conflicto de intereses

Los autores del manuscrito de referencia, Dany Ortiz Díaz, Pilarín Baujín Pérez, Ilvia Montalvo Palacios y Nury Hernández de Alba Álvarez, declaran que no existe ningún potencial conflicto de interés relacionado con el artículo.

Contribución de los autores

El autor para la correspondencia y el encargado del estudio y análisis de los elementos conceptuales relacionados con la Introducción y la Metodología es Dany Ortiz Díaz. Las autoras Pilarín Baujín Pérez, Ilvia Montalvo Palacios y Nury Hernández de Alba Álvarez, contribuyen con la evaluación y discusión de los resultados de la investigación, así como colaboran, de conjunto, en las Conclusiones y revisión de las Referencias bibliográficas.