

ARTÍCULO ORIGINAL

El pronóstico de los precios internacionales para la elaboración del plan de comercio exterior en Cuba

International Prices Forecast for the Production of a Foreign Trade Plan in Cuba

Danae de Paz Vega^I y Ledya Fernández Leal^{II}

I Centro de Superación de Comercio Exterior MINCEX, La Habana, Cuba.

II Facultad de Economía, Universidad de la Habana, Cuba.

RESUMEN

Los altos niveles de incertidumbre a que están sometidos los mercados internacionales en la actualidad denotan la importancia de contar con métodos adecuados para realizar las estimaciones de los precios que rigen estos mercados, como herramienta fundamental para la planificación. Este artículo realiza un análisis de cómo ha evolucionado el proceso de estimación de precios en el comercio exterior cubano como parte de la planificación de la economía nacional, y pone en evidencia las limitaciones que todavía persisten en él.

PALABRAS CLAVE: comercio internacional, planificación socialista, precios.

ABSTRACT

The high levels of uncertainty to which international markets are currently subjected, reflect the importance of counting on adequate methods to make the estimates of prices prevailing in the market as a main tool for planning. The present paper performs an analysis of the Price estimate process development in Cuban foreign trade, as part of the planning of the national economy, and proves the limitations that still prevail in it.

KEYWORDS: *international trade, socialist planning, prices.*

Introducción

La economía mundial globalizada actual condiciona la imposibilidad de desarrollo económico de un país ajeno al mercado mundial. La dependencia del crecimiento del producto interno cubano al crecimiento de las importaciones y al desarrollo planificado de nuestra economía hace imprescindible considerar al comercio exterior en el proceso de elaboración del plan de la economía nacional, y en particular la estimación de los precios internacionales de los bienes exportables e importados que impone restricciones a la producción, consumo e inversiones a definir en el plan y alcanzar en su ejecución.

En el año 2010 se crea la unidad docente de la Facultad de Economía de la Universidad de La Habana en el Ministerio de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera (MINCEX) y desde ese momento una de las líneas de investigación

desarrolladas es la formación de precios de los bienes y servicios del comercio exterior. Esto ha estimulado la elaboración de varios trabajos de diploma y una tesis de maestría.

Como resultado de la mencionada línea de investigación, el presente artículo tiene como propósito fundamental analizar cómo se insertan los pronósticos de precios internacionales dentro del proceso de planificación del comercio exterior en Cuba. Para hacerlo, el texto se ha dividido en tres epígrafes. En el primero, se muestra cómo la apertura externa de la economía cubana determina la importancia del plan de comercio exterior en el proceso de elaboración del plan de la economía nacional. En el segundo, se explica la metodología que se ha utilizado para estimar los precios internacionales como parte de la confección del plan, desde 1975 hasta la actualidad. En el tercero, se resumen las principales problemáticas existentes en esta área, y se ofrecen algunas recomendaciones.

1. El plan de comercio exterior

En Cuba, con el triunfo de la Revolución y el establecimiento de la propiedad social sobre los medios de producción, se convierte en posible la regulación social, consciente y a priori del proceso de producción desde un centro único, al establecerse la planificación socialista centralizada como guía fundamental en la dirección de la economía nacional.

Un punto de partida importante para la elaboración del Plan de la Economía Nacional es la determinación de las proporciones de la actividad económica global del país, que no dependen solamente de la producción interna, sino también del rol que juegan las relaciones comerciales externas en el proceso de reproducción. La dependencia del desarrollo de la economía cubana de su comercio exterior se evidencia en el valor del coeficiente de apertura económica y la composición de las exportaciones e importaciones del país.

En los últimos 20 años, el coeficiente de apertura económica¹ de Cuba tiene una tendencia al aumento como se observa en la figura 1. En el 2014 representaba el 39 % del producto interno bruto (PIB), lo que evidencia la dependencia externa del país y corrobora que el sector externo tiene una influencia significativa sobre el conjunto de la economía cubana.

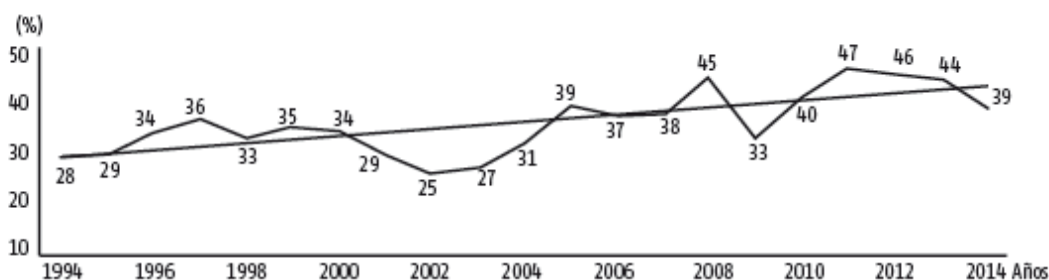


Figura 1. Coeficiente de apertura de Cuba.

Fuente: elaboración propia, a partir de los datos publicados en los Anuarios estadísticos de 2000 y 2014 (ONE, 2000, 2014), y Cuentas nacionales en cifras: Cuba 2009 (ONE, 2010).

Si a lo anterior se adiciona la composición del intercambio comercial del país, la dependencia externa se torna más inquietante y significativa. Con relación a la estructura de las exportaciones de bienes se sabe que solamente seis rubros: combustibles, níquel, medicamentos, azúcar, tabaco y ron² constituyen más del 85 % de las exportaciones cubanas. Como se muestra en la tabla 1 alrededor del

80 % del valor total exportado se destina a diez países con mayor peso en el valor de las exportaciones y que solo, Venezuela recibe el 40 %.

Tabla 1. Exportaciones de bienes de Cuba (en miles de pesos)

AÑO	2010	2011	2012	2013	2014
TOTAL EXPORT.	4 549,53	5 870,09	5 577,27	5 283,14	4 857,47
DIEZ SOCIOS PRINCIPALES	3 770,31 83 %	4 816,66 82 %	4 667,46 84 %	4 069,48 77 %	3 974,25 82 %
DE ELLOS:					
VENEZUELA	1 716,74	2 273,11	2 483,95	2 ,265,55	2 069,53
CANADÁ	604,02	718,65	551,04	462,34	524,88
PAÍSES BAJOS	353,15	655,01	697,61	456,73	468,07

Fuente: elaboración propia, a partir del Anuario estadístico de Cuba 2014 (ONE, 2014).

Desde el 2004 ha existido un patrón de crecimiento de las exportaciones de servicios, con un innegable impacto en la balanza comercial total que la ha hecho ligeramente superavitaria (figura 2); sin embargo, esto ha resultado insuficiente para resolver los problemas estructurales de la economía del país, sobre todo teniendo en cuenta que su equilibrio recae mayormente en las exportaciones de servicios profesionales a Venezuela, las que comienzan a ralentizarse sin encontrar sustituto en otros sectores (Alejandro, 2009).

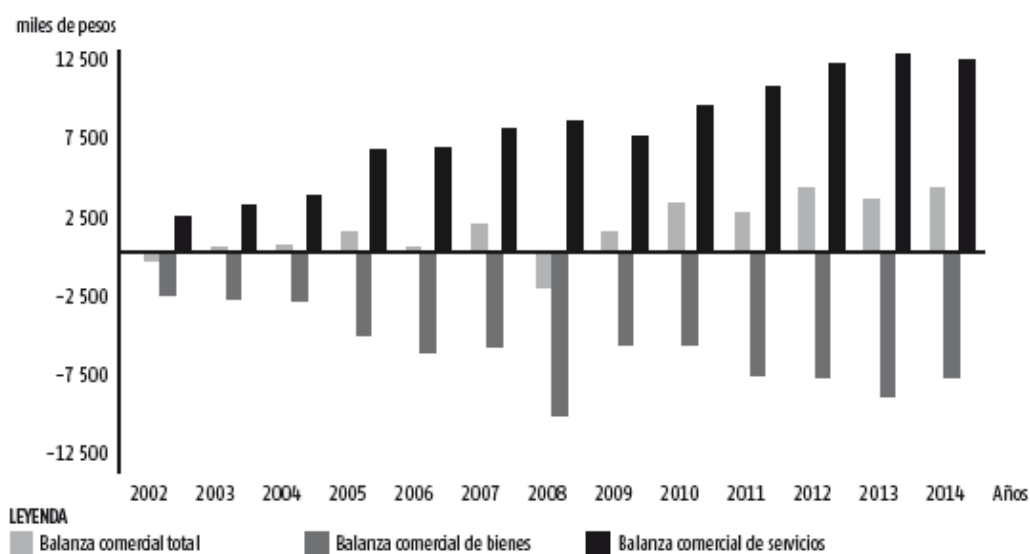


Figura 2. Balanza Comercial de Cuba 2002-2014 (en miles de pesos).

Fuente: elaboración propia, a partir de los Anuarios estadísticos de Cuba 2011 y 2014.

Como se muestra en la figura 3, en el caso de la estructura de las importaciones de bienes se destaca que alrededor de su 74 % es constituido por productos intermedios, lo que pone de manifiesto el alto componente importado de la producción nacional.

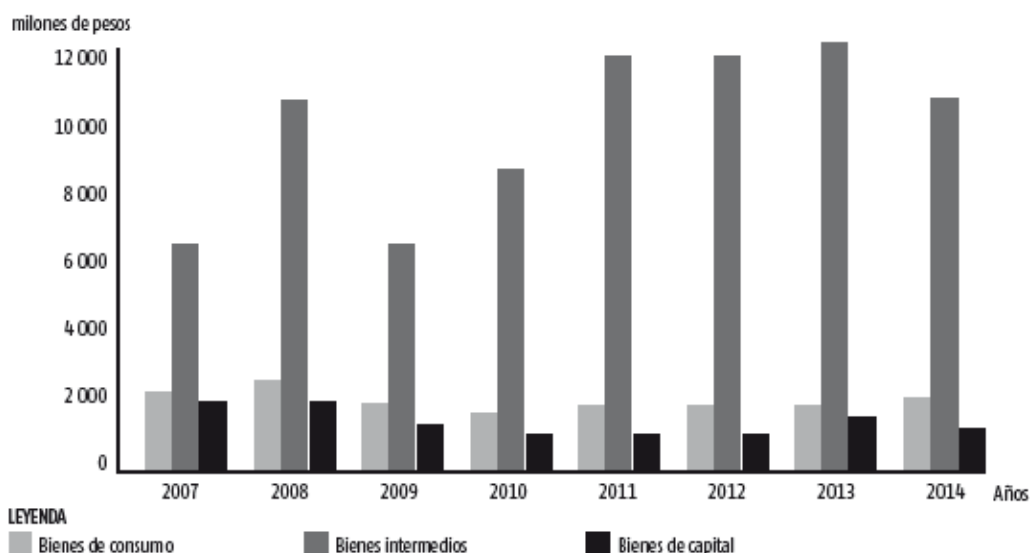


Figura 3. Importaciones de mercancías por grandes categorías económicas.
Fuente: ONE (2015).

Por último, es necesario señalar el bajo peso relativo de Cuba en el comercio internacional de bienes. Como se observa en la tabla 2, la cuota de mercado del país es inferior al 1 %, lo que trae como consecuencia que el país no cuente con poder para modificar el comportamiento de los precios en estos mercados, siendo un país tomador de precios.³

Tabla 2. Cuota de mercado de Cuba en el comercio internacional

PRODUCTOS	2010	2011	2012	2013	2014
EXPORTACIONES TOTALES (%)	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Azúcar	0,71	0,85	0,96	0,91	0,92
Combustibles	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02
Níquel	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
IMPORTACIONES TOTALES (%)	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04
Alimentos	0,14	0,11	0,12	0,13	0,12
Combustibles	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Maquinarias	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03

Fuente: elaboración propia, a partir de datos publicados en el TRADE MAP.

Lo anterior muestra la importancia de la actividad del comercio exterior para el desarrollo de la economía nacional. El volumen de exportaciones debe ser capaz de generar los ingresos suficientes para cubrir las necesidades de importación del país; ⁴ si en caso contrario, los ingresos por exportaciones no son suficientes, se adicionan restricciones a la producción, el consumo y las inversiones, entre otros elementos, lo que afectaría el desarrollo sostenible del país. Por esto la relación mencionada debe ser considerada en el proceso de elaboración del Plan de la Economía Nacional (Dotres León, 1988) y debe contarse con un subsistema específico relacionado con la actividad económica externa, que se encargue de la determinación de las proporciones del comercio exterior, para garantizar que los eslabones correspondientes de la economía participen en el intercambio económico con el exterior de forma eficaz.

Si bien en la primera metodología típica para la elaboración del Plan de la Economía Nacional, establecida en Cuba en 1970 no tiene una sección específica de comercio exterior dentro del Plan, los indicadores de comercio exterior se incluían como parte del plan material. El Ministerio de Comercio Exterior, como organismo encargado de ejercer el monopolio del comercio exterior, era el responsable de su emisión y actualización (JUCEPLAN, 1980).

En 1976, como parte de la implementación del Sistema de Dirección y Planificación de la Economía (SDPE) aprobado en el Primer Congreso del PCC, se modifica la metodología de 1970 y se incluye una sección específica dedicada al comercio exterior y las divisas.

Así, el plan de comercio exterior se convierte en un elemento clave dentro del plan de la economía nacional, con la función de incrementar los ingresos externos, elevar la eficiencia en las exportaciones e importaciones y fomentar la sustitución de importaciones. Para esto se debe garantizar, entre otras cosas, una relación adecuada entre el componente importado de la producción nacional y la capacidad de generar ingresos en divisas, para evitar desequilibrios en la balanza comercial que comprometan el desarrollo de largo plazo de la nación. (González Gutiérrez, 2004) (MEP, 2004, 2005, 2007, 2009, 2012, 2014, 2015).

2. Estimación de los precios internacionales

La elaboración del plan de comercio exterior implica la valoración, a precios externos (aquellos que se forman en el mercado internacional), de las cantidades de productos que se importarán y exportarán durante el período que se planifica (JUCEPLAN, 1980).

Por lo tanto, para la confección del plan de comercio exterior, uno de los primeros pasos debe ser la elaboración de un buen pronóstico de estos precios externos para definir los precios plan, que constituyen una información valiosa y determinante para alcanzar las metas propuestas, ya que de los mismos dependerá la planeación de la producción, las compras, los requerimientos de recursos financieros, y otros (Vázquez, 2012).

En la sección del plan de comercio exterior y divisas de las indicaciones metodológicas para la elaboración del plan (JUCEPLAN, 1980), se define que los planes de exportación e importación se confeccionaban a precios externos. Para ello se necesitaba estimar los precios internacionales de los bienes exportables e importados, los valores de dichos precios que se utilizan para la elaboración del plan se definen como «precios plan» y el procedimiento para su cálculo dependía del origen de la operación comercial.

El precio plan de los productos que se comercializaban con los antiguos países socialistas se fijaban acorde a lo convenido en los Protocolos de Precios firmados con estos países. Para los bienes que se comercializaban con los países capitalistas era necesario realizar un pronóstico de los precios internacionales sobre la base del comportamiento de los mercados.

Con la entrada de Cuba al Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME) en 1972, es política del país reducir el intercambio comercial con el área capitalista a los mínimos indispensables, para contrarrestar en gran medida los efectos nocivos que sobre la economía del país ejercían, persistentemente, las constantes fluctuaciones de los precios internacionales en las relaciones con los países capitalistas, por lo que los países socialistas se convirtieron en los principales socios económicos del país y pasaron a ocupar un papel

preponderante en la balanza comercial cubana, de un 56 %, en 1975 a un 85 %, en 1989.

En la tabla 3 se muestra el peso que tenía el intercambio comercial con los países del CAME para productos cubanos seleccionados.

Tabla 3. Comercio de Cuba con países del CAME en 1989

EXPORTACIONES CUBANAS AL CAME (% DEL TOTAL)	IMPORTACIONES CUBANAS DEL CAME (% DEL TOTAL)		
Azúcar	63	Alimentos	63
Níquel	73	Materia primas	86
Cítricos	95	Combustibles y lubricantes	98
Rones y Bebidas	80	Productos químicos	57
Displays y componentes electrónicos	100	Maquinarias y equipos	75

Fuente: Figueras, 2008.

Por tanto, en la determinación del precio plan, lo relevante eran los acuerdos con los países exsocialistas, lo que además proporcionaba estabilidad y certidumbre en la ejecución del plan. Sin embargo, la elaboración del precio plan para la parte del intercambio comercial proveniente de los países capitalista era necesario realizar pronóstico de precios internacionales y existía incertidumbre sobre el precio real de la operación comercial.

En el Manual de Procedimientos de precios externos de septiembre de 1974, elaborado por la Dirección de Precios del MINCEX, se definía que para la formación del precio plan de los bienes que se intercambiaban con los países capitalistas, se daba a partir de las llamadas condiciones del mercado mundial, ámbito donde concurrirían los principales productores, consumidores, exportadores e importadores de mercancías durante su proceso de realización. Se consideraba que los precios de las mercancías en el mercado mundial presentaban ciertas características y que en dependencia de cuáles fueran podían establecerse las siguientes reglas específicas para la determinación del precio plan (VV.AA, 1998):

Mercancías con precios estables: representadas principalmente por los medios básicos y otros productos industriales. El precio plan se fijaría de acuerdo con la oferta o contratación más beneficiosa en la fecha más cercana a la conformación del plan.

Mercancías con precios oscilantes: representadas en su gran mayoría por materias primas y productos intermedios, cotizados o no en bolsa, cuando en el momento de planificar el precio, este no muestra una tendencia definida al alza o a la baja. El precio plan se fijaría tomando el promedio aritmético de las ofertas y contrataciones de los doce meses anteriores a la fecha de la valorización del plan.

Mercancías con precios al alza o a la baja: representadas en su gran mayoría por materias primas y productos intermedios, cotizados o no en bolsa, cuando en el momento de planificar el precio, sus ofertas y contrataciones muestran una tendencia sostenida al alza o a la baja. El precio plan se formaría tomando de entre las ofertas más recientes, la que posea mayor precio.

Mercancías con precios bursátiles: aquellas que se contratan directamente en la bolsa, y sus precios son determinados en base a las operaciones reales efectuadas. El precio plan se fijaría de acuerdo con la tendencia de

los precios de los doce meses anteriores a la fecha en que se hace el estimado. El precio plan será el precio promedio aritmético de este período, si las fluctuaciones tienen un comportamiento oscilante. En caso de tendencias al alza o a la baja, será necesario determinar qué las motiva y hacer un pronóstico de coyuntura. Una fuente adicional para realizar este estudio se encuentra en los precios futuros de la bolsa.

Mercancías con precios estacionales: constituidas principalmente por mercancías del agro en su estado natural y otros bienes de consumo no duraderos. Su característica principal es el factor cíclico de su producción, las fechas de recolección y los gastos de conservación. Para la determinación del precio plan, se analizará la evolución de los precios por países en los últimos doce meses, se fija el precio plan de acuerdo con el precio correspondiente a la época más beneficiosa, si la contratación puede efectuarse en dicha época. En caso contrario, el precio plan se determinará en base a un promedio ponderado, de acuerdo con las cifras estimadas a contratarse en las diferentes épocas en que se efectuarán las compras.

Mercancías cuyo precio mundial sea difícil de determinar: En estos casos, las empresas harán un estimado del precio en base a la información disponible y las peculiaridades del producto. Si sobre estos productos no se dispusiera de antecedente de precio, estos se determinarán por comparación con otros productos similares, y se introducirán las correcciones necesarias.

Por el peso relativo del intercambio comercial realizado en esta área, las distorsiones que pudieran existir entre el precio plan resultado del pronóstico del precio internacional de los bienes comercializados con los países capitalistas (calculado con el procedimiento explicado) y el precio real ejecutado en la operación comercial no afectaba de forma significativa el cumplimiento del plan de comercio exterior, y no era necesario centrarse en el análisis de estas desviaciones ni en buscar métodos de pronósticos más precisos.

Sin embargo, cuando se produce el colapso del campo socialista, y concluye la aplicación de los acuerdos quinquenales 1986 -1990 y el protocolo anual que rigió en algunos países para 1991, se produce un viraje en la formación de los precios externos, debido a que ahora pasan a determinarse completamente de acuerdo con las condiciones del mercado mundial, sin ningún tipo de preferencias (Rodríguez Valdés, 2010).

La crisis económica que sufrió el país en los primeros cinco años de la década de los noventa provocó transformaciones importantes en la economía y sociedad cubanas que incluyeron el proceso de planificación y la gestión del comercio exterior. Durante el siguiente quinquenio, la necesidad de centrarse en las perentorias medidas a aplicar para el enfrentamiento de la crisis (Castro, 1997), ante el aumento significativo del margen de incertidumbre y la falta de estabilidad y aseguramiento, hizo que se dejaran de lado otros temas menos acuciantes, como fue el caso de la realización de pronósticos de precios externos (Rodríguez García, 2000).

Logrado un mínimo de estabilización, a partir de 1996 volvieron a someterse a la Asamblea Nacional del Poder Popular, los Lineamientos del Plan Económico y Social y se inició un trabajo para restablecer el control del plan, ante la necesidad

de alcanzar la distribución óptima de los escasos recursos disponibles en una economía en permanente desequilibrio.

En la planificación del comercio exterior se evidencia un cambio sustancial, ya que con la eliminación del monopolio estatal a partir de 1992, se abrió el camino a la descentralización de la actividad comercial externa. El MINCEX quedó como órgano rector para ordenar y controlar esta actividad, pero ya no como el principal encargado de la elaboración del plan de comercio exterior, pues las empresas cuentan ahora con una autonomía superior, y son las que elaboran y presentan su plan al Ministerio de Economía y Planificación (MEP).

Gradualmente, las indicaciones para la elaboración del plan anual se van haciendo más integrales y complejas. Así, a partir de las indicaciones para el año 2010, queda explícito en la metodología para la elaboración del plan, que el MINCEX, como organismo rector, tiene la responsabilidad de establecer las bases para la proyección de los precios para las exportaciones e importaciones, y que debe certificar los pronósticos de los precios de los principales productos de exportación e importación del país ⁵ y entregárselo al Ministerio de Economía y Planificación (MEP, 2004, 2005, 2007, 2009, 2012, 2014, 2015).

Por tal motivo la Dirección de Finanzas y Precios (DFP) del MINCEX elabora en el año 2011 el documento «Herramientas y métodos de trabajo para implementar el correcto análisis de los precios externos, y la utilización adecuada de los pliegos de concurrencia» que constituye una guía para la proyección de los precios externos y que retoma herramientas utilizadas en décadas pasadas (DFP- MINCEX, 2011).

Este documento establece que las empresas importadoras y exportadoras seleccionadas deben pronosticar el precio externo desglosado en valores mínimo, máximo y promedio. Para ello tomarán en cuenta los precios ejecutados en el año anterior, los precios ejecutados en el año actual hasta la fecha en que se solicita la versión de precios plan, las versiones de precios plan vigentes, y la evolución de la tendencia de los mercados representativos de dichos productos, lo que permitirá establecer un plan de precios coherente con el entorno internacional. De lo contrario, el precio plan no reflejará los ingresos y egresos reales, y esto provocará afectaciones presupuestarias a diferentes niveles.

En el 2012 se emite la Instrucción Metodológica N.º 18/12, que adiciona al procedimiento anterior, una puntualización de la forma de cálculo de los precios externos, retomando las reglas ya referidas que se establecían en el Manual de 1974 (DFP-MINCEX, 2012).

Las indicaciones para la estimación de los precios plan, emitidas anualmente por la DFP del MINCEX, son cada vez más específicas sobre los elementos a tomar como base para realizar el pronóstico del precio externo. En las indicaciones correspondientes a los precios plan 2017 se establece que el análisis a realizar debe tomar en cuenta los siguientes elementos (DFP-MINCEX, 2016):

Análisis estadístico:

Situación de los precios en el mercado internacional: recopilar los precios del mercado de los doce últimos meses, para determinar su tendencia.

Calcular las variables estadísticas: media, desviación estándar, moda, precio máximo, precio mínimo, y demás.

Determinar las desviaciones entre el precio plan y el precio ejecutado en los últimos 3 años.

Análisis técnico:

Pronósticos del mercado internacional realizados por entidades especializadas.

Evolución de los precios ejecutados con respecto a los precios de la referencia del mercado mundial.

Análisis fundamental:

Noticias del mercado que permitan inferir las perspectivas de su evolución probable en el futuro, las que se plasmarán en el análisis, incluyendo fuente y fecha.

3. Principales problemas. Valoraciones

Los procedimientos existentes para la realización de los pronósticos de precios externos tienen, entre otros, los siguientes problemas:

La metodología establece que deben pronosticarse precios promedios, valores mínimos y máximos para cada producto, sin establecer los criterios para determinar estos rangos.

Para las mercancías con precios al alza o a la baja, la regla para fijar el precio plan es utilizar el mayor y más reciente precio disponible, lo cual provoca, en el caso de una tendencia al alza, que el precio plan esté siempre por debajo del que realmente se ejecutaría, puesto que continuará aumentando según su tendencia; mientras que ocurrirá exactamente lo contrario en el caso de una tendencia a la baja. En ambos casos se tiene por definición, una distorsión entre los precios ejecutados y los planificados. Por otra parte, no se establece la necesidad de analizar si se está agotando la tendencia, y por tanto, habrá un cambio en el corto plazo. Para el caso de los productos con este comportamiento, en este trabajo se considera que sería más adecuado aplicar la regla propuesta para los productos bursátiles.

La metodología exige una correcta evaluación de la tendencia del mercado, pero para ello solo indica el análisis de los doce meses anteriores al momento de realizar el pronóstico. El alcance cortoplacista de los principios para la fijación de los precios podría distorsionar el pronóstico, al no analizar la tendencia de largo plazo del precio, el componente cíclico de ella, su variación estacional, o si existen situaciones coyunturales del mercado que pueden haber incidido solo en ese período en particular, y que por tanto no deben influir en los precios en el siguiente período. Además, aunque la información útil es abundante, su procesamiento es complejo, por lo que se pueden tomar decisiones equivocadas si hay variables no tenidas en cuenta, lo que podría ser minimizado con la utilización de soportes matemáticos que en la práctica no se utilizan.

La metodología no especifica qué técnica de pronóstico utilizar, lo deja a criterio de las empresas, las cuales en su mayoría no cuentan con personal que conozca las técnicas disponibles y que esté capacitado para aplicarlas. Por eso, en la mayoría de las empresas cubanas cuyos

pronósticos de precios certifica el MINCEX, las decisiones tomadas con respecto a la proyección del precio se basan fundamentalmente en el criterio del especialista que trabaja cada producto, a partir del conocimiento que tiene del mercado y de su experiencia personal.

Si bien los métodos de expertos son válidos en determinados casos y presentan ventajas obvias respecto a costo y rapidez, para el pronóstico de precios internacionales es recomendable fundamentar el criterio del experto con el uso de técnicas que le permitan valorar mejor el comportamiento futuro del mercado.

También hay que considerar que en dichos métodos es muy importante la experiencia y prestigio del experto a quien se le pide el pronóstico. En la práctica, no existe suficiente evidencia de que los especialistas que realizan los pronósticos de precios en las empresas posean una experiencia y prestigio suficientes para calificarlos como «expertos».

Por otra parte, las empresas que no se encuentran dentro de las seleccionadas para la certificación de los precios por el MINCEX presentan una situación aún más precaria, ya que o no realizan pronósticos de precios, o lo hacen de forma aún más simplista, manteniendo el mismo precio del año anterior, o estableciendo un por ciento arbitrario por encima o por debajo del período anterior, sin establecer fundamentos.

Aunque en las diferentes versiones de las indicaciones para determinar el precio plan se han ido acotando los elementos a tener en cuenta para el análisis del mercado internacional, incluyéndose en un primer momento, reglas específicas de acuerdo con el tipo de producto, y en un segundo, el cálculo de variables estadísticas, todavía resulta insuficiente.

En la tabla 4 se muestran las variaciones promedio resultante de comparar el precio real ejecutado y el precio plan para productos seleccionados a los que la DFP realizó el análisis de la gestión de precios (AGP) en los últimos cuatro años (2012-2015).

Tabla 4. Variación promedio de los precios reales con respecto a los precios plan

AÑOS	2012	2013	2014	2015	TOTAL
VARIACIÓN PROMEDIO (%)	16	17	14	21	17
CANTIDAD DE PRODUCTOS ANALIZADOS	145	177	206	229	757
DE ELLOS:					
CON VARIACIONES < 5 %	30	35	59	40	164
CON VARIACIONES E/ 5 - 10 %	33	39	37	34	143
CON VARIACIONES E/10 - 15 %	30	31	44	28	133
CON VARIACIONES > 15 %*	52 (36)	72 (41)	66 (32)	127 (55)	317 (42)

* Entre paréntesis el % que representan con respecto al total de productos analizados.

Fuente: elaboración propia, a partir de los informes del análisis de la gestión de precios realizado por la Dirección de Finanzas y Precios del MINCEX 2012-2015.

Si se considera que estadísticamente se suele trabajar con niveles de confianza del 90 % o 95 % y que la máxima desviación aceptable por la DFP, según se establece en la metodología para la implementación del AGP, es del 5 %, se concluye que las desviaciones detectadas son excesivas y llama la atención el porcentaje de productos cuya desviación de precios excede el 15 %.

Lo anterior evidencia que hay que continuar trabajando en el perfeccionamiento de la actividad, no solo en las precisiones a realizar en la metodología y en la

inclusión de métodos cuantitativos en la realización del pronóstico, sino también en la capacitación del personal que debe realizar los pronósticos.

La utilización de un método cuantitativo de pronóstico requiere de la existencia de bases de datos con información histórica de precios, oferta, demanda y otros factores determinantes de los precios, que permita la construcción de modelos causales. Esto no siempre se cuenta en las empresas por lo que sería una dificultad a resolver.

Los trabajos de diploma realizados por estudiantes de la unidad docente de la Facultad de Economía de la Universidad de La Habana en el MINCEX, con el objetivo de proponer un método de estimación más preciso para el café, el cacao, los fertilizantes y los neumáticos, mostraron que la utilización del método de alisamiento exponencial con datos trimestrales permite obtener un pronóstico más preciso que los obtenidos por la empresa por su método tradicional. Sin embargo, a pesar del resultado y de ser un método de fácil aplicación y baja complejidad, tiene la limitante de que solo puede realizar eficientemente proyecciones al futuro para tres o cuatro trimestres, lo cual no se corresponde con las necesidades de estimación de un precio promedio anual que exige las indicaciones del MEP.

Conclusiones

La dependencia del comercio exterior de la economía cubana hace necesario que en el proceso de planificación desempeñe un papel importante el pronóstico de los precios internacionales para la definición del precio plan de los bienes exportables e importados. Es imprescindible que dichos pronósticos sean lo más precisos y confiables posibles.

El análisis realizado evidencia que las desviaciones entre los precios plan y los reales ejecutados son elevadas, por lo que hay que seguir trabajando en la búsqueda de métodos más precisos y adecuados a las condiciones concretas en que se realizan los pronósticos de los precios internacionales para la economía cubana.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALEJANDRO, D. P. (2009): «El PIB cubano y el sector externo», ponencia, Evento XX Aniversario, CEEC, La Habana.
- CASTRO, F. (1997): *Informe al Quinto Congreso del PCC, La Habana*.
- MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR (2013-2015): «Informes de intercambio comercial», Dirección de Planificación y Estadísticas, La Habana, Cuba.
- DFP-MINCEX (2011): «Herramientas y métodos de trabajo para el correcto análisis de los precios externos y la utilización adecuada de los pliegos de concurrencia», MINCEX, La Habana.
- DFP-MINCEX (2012): «Instrucción Metodológica 18/2012», MINCEX, La Habana.
- DFP-MINCEX(2013-2015): «Informes del Análisis de la Gestión de Precios», La Habana.
- DFP-MINCEX (2016):«Indicaciones para la estimación de los precios plan 2017», MINCEX, La Habana.
- DOTRES LEÓN, M. (1988): «Notas sobre planificación de la economía nacional», área de ciencias sociales de la Universidad de La Habana.

- FIGUERAS, M. A. (2008): «La economía cubana 1959-1989», conferencia realizada en la Universidad de La Habana.
- GONZÁLEZ GUTIÉRREZ, A. (2004): *Planificación global de la economía nacional*, Facultad de Economía de la Universidad de La Habana.
- JUCEPLAN (1971): *Metodología y procedimiento para la elaboración del plan anual*, Instituto Cubano del Libro, La Habana.
- JUCEPLAN (1980): «Indicaciones Metodológicas para la elaboración del plan anual de la economía nacional», La Habana.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN (MEP) (2004): «Indicaciones Metodológicas para la elaboración del plan», La Habana.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN (MEP) (2005): «Indicaciones Metodológicas para la elaboración del plan», La Habana.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN (MEP) (2007): «Indicaciones Metodológicas para la elaboración del plan», La Habana.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN (MEP) (2009): «Indicaciones Metodológicas para la elaboración del plan», La Habana.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN (MEP) (2012): «Indicaciones Metodológicas para la elaboración del plan», La Habana.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN (MEP) (2014): «Indicaciones Metodológicas para la elaboración del plan», La Habana.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN (MEP) (2015): «Indicaciones Metodológicas para la elaboración del plan», La Habana.
- Oficina Nacional de Estadísticas (ONE) (2000): *Anuario estadístico de Cuba*, La Habana
- Oficina Nacional de Estadísticas (ONE) (2010): «Cuentas nacionales en cifras: Cuba 2009», La Habana
- Oficina Nacional de Estadísticas (ONE) (2011): *Anuario estadístico de Cuba*, La Habana
- Oficina Nacional de Estadísticas (ONE) (2014): *Anuario estadístico de Cuba*, La Habana
- Oficina Nacional de Estadísticas (ONE) (2015): «Panorama económico y social. Cuba 2014», La Habana.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2014): «Estadísticas de comercio mundial de Cuba», <www.trademap.com> [24/3/2016].
- RODRÍGUEZ GARCÍA, J. L. (2000): «La experiencia exitosa de la planificación en Cuba», Seminario Funciones Básicas de la Planificación en el ILPES, MEP, La Habana.
- RODRÍGUEZ VALDÉS, A. (2010): *Desarrollo temático del curso Análisis Básico de Precios Externos*, INCOMEX, La Habana.
- TRADE MAP (2010, 2011, 2012, 2013, 2014): «Trade Statistics for International Business Development», ITC, <<http://www.trademap.org/Index.aspx?AspxAutoDetectCookieSupport=1>>[24/6/2014].
- VÁZQUEZ, A. M. (2012): «La planificación de la formación de precios en el sector estatal en Cuba. Un análisis a la luz de la actualización del modelo socialista», tesis de maestría, Facultad de Economía de la Universidad de la Habana.
- VV.AA (1998): «Manual de Comercio Exterior», MINCEX, La Habana.

RECIBIDO: 13/02/2017

ACEPTADO: 04/03/2017

Danae de Paz Vega. Centro de Superación de Comercio Exterior MINCEX, La Habana, Cuba. Correo electrónico: danae.paz@mincex.cu

Ledya Fernández Leal. Facultad de Economía, Universidad de la Habana, Cuba. Correo electrónico: ledya@fec.uh.cu

NOTAS ACLARATORIAS

1. El coeficiente de apertura económica se calcula dividiendo la sumatoria de las importaciones y exportaciones de un país entre su PIB.
2. Tomado de los informes del intercambio comercial elaborados por la Dirección de Planificación y Estadísticas (MINCEX 2013-2015).
3. De manera general, el predominio de mercado oligopólicos en el comercio internacional hace que la diferenciación del producto y la cantidad comercializada le permitan al país negociar precios para algunos bienes.
4. Si bien las importaciones, durante un período más o menos largo, pueden cubrirse a cuenta del financiamiento externo y las reservas de divisas, en el largo plazo debe lograrse que sean cubiertas a cuenta de ingresos por exportaciones. Mantener una tasa de crecimiento del financiamiento externo superior a la tasa de incremento de las exportaciones para mantener o aumentar la capacidad importadora, haría que el financiamiento fuese su propio sostén, por lo que cualquier limitación externa al aumento de los créditos dejaría al país en una situación desventajosa con un flujo financiero neto negativo y comprometería el desarrollo económico del país.
5. Se refiere en las importaciones a alimentos, petróleo y sus derivados, metales, madera y resinas; y en las exportaciones, a langosta y camarón, azúcar crudo, tabaco, cítricos, café, miel de abeja, cacao, ron, metales, cemento, petróleo y sus derivados, níquel.