lunes **23 de MARZO** 2020

EconoMía

Separata de Trabajadores / Año 62 de la Revolución
No. 2 / economia@trabajadores.cu

Mentalidad exportadora

| foto: **Modesto Gutiérrez**

La prioridad del Plan de la Economía 2020 plantea el incremento y diversificación de las exportaciones. Las razones son obvias. El país necesita elevar los ingresos financieros por esa vía para utilizarlos en el desarrollo y el beneficio social, y explotar adecuadamente nuestras potencialidades.

Mucho se ha insistido en ese tema. Por ejemplo, varios Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución se refieren al Plan.

Uno de estos señala: "Elevar la eficiencia en la gestión de las empresas vinculadas al comercio exterior para incrementar y consolidar los ingresos por concepto de exportaciones de bienes y servicios; crear una real vocación exportadora a todos los niveles de dirección, en especial en el sector empresarial; fundamentar con estudios de mercado las decisiones más importantes y estratégicas; continuar la flexibilización de la participación de las entidades nacionales en el comercio exterior".

Y el siguiente acuerdo apunta: "Diversificar los destinos de los bienes y servicios exportables, con preferencia en los de mayor valor agregado y contenido tecnológico, además de mantener la prioridad y atención a los principales socios del país, y lograr mayor estabilidad en la obtención de ingresos".

Miguel Díaz-Canel Bermúdez, Presidente de la República, ha afirmado que urge seguir identificando nuevas posibilidades de exportación y, dentro de este esquema, explotar más las oportunidades de exportación de servicios pues, si bien existe la experiencia con el sistema de salud, todavía puede hacerse mucho más.

Y ha especificado: "Ratificamos la política de que todo aquel que exporte tiene que ver reflejado en su economía tal resultado. El que produjo un bien exportable tiene que recibir la mayoría de la ganancia tras la acción comercial, pues esto no solo le permitirá mejorar sus condiciones de vida, sino también comprar aquellos insumos para que su actividad crezca".

Ese crecimiento imprescindible debe propiciarse, no solo en el turismo, las telecomunicaciones, el níquel, los productos biofarmacéuticos, el tabaco, el azúcar, el ron, los productos del mar y de la minería, el carbón vegetal y la miel de abejas, sino también en otros renglones.

De acuerdo con los estimados, Cuba se ha propuesto incrementar sus niveles de exportación en un 3,7 % en el actual año, como parte de las medidas para impulsar el producto interno bruto (PIB).

Ese importante aspecto ha salido a colación en el proceso político de presentación e información del Plan de la Economía para el presente año en los colectivos laborales.

Múltiples acciones se ejecutan para materializar ese empeño. Una de las más recientes fue la realización de una expoferia en la sede diplomática de Cuba en México, con representantes de 70 empresas y la presencia del ministro de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera, Rodrigo Malmierca, y el presidente de la Cámara de Comercio, Antonio Carricarte. | Ramón Barreras Ferrán

El primer rubro por consolidar

a debate

La mina que no se exporta

| Lianne Fonseca Diéguez

Un sencillo recorrido por algunos sitios web cubanos es suficiente para apreciar que la brújula del empresariado apunta con fuerza hacia las exportaciones. En los últimos meses unos cuantos titulares han dado fe de las iniciativas que se promueven para insertar en el mercado internacional mucho más que azúcar, tabaco, níquel y otros conocidos renglones tradicionales.

Puede apreciarse cómo, por ejemplo, es meta reconquistar paladares foráneos con el famoso licor Guayabita del Pinar; engalanar playas españolas con artesanías espirituanas hechas a base de fibras de guano y plátano; o enviar desde Holguín hasta países asiáticos cajas de poliespuma abastecidas de angula, alevín muy cotizado que, tras crecer y convertirse en anguila, hace las delicias en cocinas orientales.

Esos aires emprendedores, que pudieran ilustrarse mucho más, son el resultado de las prioridades que Cuba ha trazado para su economía, en la cual son tareas urgentes el incremento y diversificación de las exportaciones y el aseguramiento de su cobro, para garantizar la entrada de divisas fuertes.

Ahora bien, ¿en todas las empresas se manifiesta por igual la voluntad exportadora que tanto se requiere? ¿Existe en todos los lugares la comprensión de que no solo deben diversificarse los rubros exportables, sino también mantener su productividad y calidad para cumplir con las exigencias del mercado internacional y responder así a las necesidades financieras de Cuba?

¿Hay bríos para salir de la cómoda posición de importar cada insumo, no desde el compromiso verbal, sino desde estrategias empresariales bien pensadas y organizadas? ¿Acaso anida de igual manera en nuestros empresarios y trabajadores un pensamiento creativo e innovador, e incluso perseverante, para no desmayar ante las dificultades que se interponen entre "el querer y el poder" en materia exportadora?

Basta escudriñar un poco las realidades cercanas o echar un vistazo a la lista de producciones físicas incumplidas en algunos territorios para comprender que la recurrente frase "hay que explotar las reservas de eficiencia", lejos de ser una repetición manida o una exigencia gigantesca, es un reclamo justo nacido de una irrefutable verdad: ¡Aún no se produce todo lo que se puede, aún no se hace todo lo que se debería!

Lógicamente no puede tacharse de la "ecuación" exportadora cubana la "variable" asesina del bloqueo estadounidense que, como guillotina constante, reduce oportunidades, ahoga empeños y multiplica avatares. Sin embargo, hay que "ponerse los pantalones" para, en medio de esas circunstancias, forjar una mentalidad exportadora que dé frutos.

La empresa estatal socialista, como "vientre" en el que se gestan los mayores empeños, debe aprovechar los recursos que tiene a mano, encontrar alternativas de materias primas en la industria nacional, salir a concretar encadenamientos productivos, en fin, ponerles inteligencia, corazón y valentía a los proyectos para que nazcan derechos y fuertes, y se reviertan en ingresos.

"Engordar" el producto interno bruto mediante las exportaciones es una tarea perentoria, pero no ligera. De acuerdo con entendidos en el tema, para que una entidad se inserte en el mercado internacional, ante todo sus directivos deben tener una visión clara del rumbo que llevan y mantener una comunicación efectiva con los trabajadores.

La empresa en su conjunto debe, además, ofrecer una calidad constante en sus producciones, generar confianza en los clientes foráneos, movilizar sus estructuras productivas y organizativas, y saber adaptarse a nuevos escenarios y requerimientos. Exportar de manera exitosa no es faena sencilla. Pero cuando se comienza por consolidar el primer "rubro", que no es más que la mentalidad exportadora, el resto no se torna tan difícil.

| Juanita Perdomo Larezada

Considerado uno de los negocios de mayor potencial rentable del mundo ganadero, la venta de cálculo biliar bovino se cotiza hoy en 30 mil dólares el kilogramo. Si tan solo el año pasado la Empresa Cárnica de Matanzas (Gencal) hubiera comercializado los 500 gramos que mensualmente puede llegar a extraer de las reses sacrificadas, sus ingresos por exportaciones habrían significado 180 mil USD.

Un valor de esta magnitud llena los ojos, pero no los bolsillos de la industria yumurina. Desde las últimas ventas en la lejana década de los ochenta, ni una piedra de estas ha vuelto a surcar los mares.

Hasta el cierre del 2019, las llamadas pepitas de oro han sido, si acaso, conservadas unas pocas por mera curiosidad. El resto, se dice, ha ido a parar a algún latón de basura.

La inverosímil realidad fue retratada en la asamblea de representantes para analizar el Plan de la Economía y el Presupuesto del 2020.

La oportunidad de exportarlas, según trabajadores de ese colectivo, se analiza hoy por el Grupo Empresarial de la Industria Alimentaria (Geia). De ser verdad, convendría ser ágil.

A punto está de concluir el primer trimestre, y es poco probable, por no decir imposible, que Gencal saque provecho del mencionado producto, lo cual podría quitarla, de un inexplicable modo, del camino de retorno a la exportación, de la bonanza financiera, de la recapitalización y de tantos dividendos.

El vice primer ministro y titular del Ministerio de Economía y Planificación (MEP), Alejandro Gil, ha declarado que no podría decirse que "el sector empresarial está limitado por falta de autonomía, porque en el MEP estamos dispuestos a discutir cualquier propuesta las 24 horas, los 365 días del año".

Sin embargo, en la práctica, ejemplos como el de la Gencal hacen presumir la existencia de disímiles obstáculos a la hora de concretar el acto de exportación, la primera de las 12 prioridades del plan del 2020, sin duda, la que está necesitada de gestionarse en su exacta medida.

¿Cómo puede renunciarse a tantos ingresos? Me preguntaba, mientras varias publicaciones en la internet referían el cotidiano aumento en el precio del kilogramo del cálculo biliar, dada su efectividad en el tratamiento de enfermedades del hígado, del páncreas, del aparato digestivo, entre otros usos asociados a la fabricación de anticonceptivos.

Cómo puede renunciarse a tantos ingresos, si es verdad que hay un mercado receptor en países como China, Japón, India, Alemania y Singapur, perseguidores de esas piedras que, en el caso de la de la entidad matancera, superan el promedio de obtención mundial.

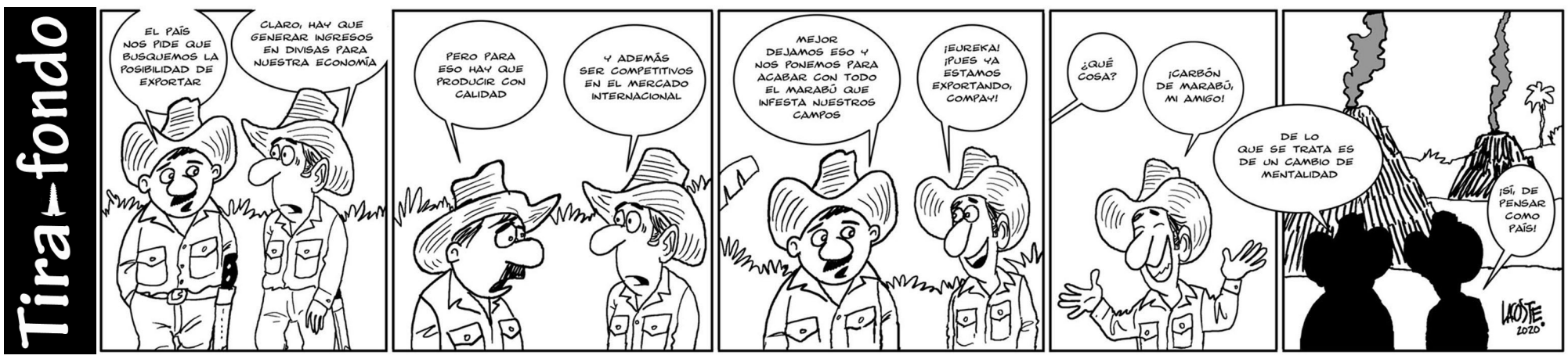
Mientras en algunas naciones se encuentran uno o dos cálculos biliares por cada 100 bovinos, en Gencal, por sacrificarlos con más años, consiguen igual número en solo 60 o 70 reses.

No se entiende cómo no se acaba de concretar el expendio de una piedra que, a diferencia de otros renglones, no necesita ningún gasto de fabricación, ella se forma sola, otra ventaja desperdiciada, se reflexionaba en la citada asamblea del plan de la economía.

Palabras más, palabras menos, razón no les falta a quienes demandan hoy de rápida gestión del Geia y de las empresas exportadoras del Ministerio de la Industria Alimentaria (Caribex y Alimpex), para acabar de colocar en el mundo no solo este producto, sino también otro codiciado como las pieles.

Como mismo lo hacen empresas matanceras de diversos sectores, la Gencal bien podría situarse allende los mares con el auxilio del polo exportador-importador de la Empresa de Cítricos Victoria de Girón, en Jagüey Grande. ¿Qué lo impide?

No obstante las medidas estatales destinadas a conceder autonomía, la empresa estatal socialista precisa soltarse un poco de las estructuras superiores de dirección, hacer uso de sus prerrogativas y luchar, sin cansancio, su propio desarrollo. La Gencal no es la excepción.



Oro cubano por el mundo

| **José Luis Martínez Alejo**

EL CLIMA laboral es más cálido en el primer polo agrícola exportador de Cuba, por el dinamismo de los trabajadores agroindustriales comprometidos a potenciar la delicia de las frutas tropicales y los vegetales con la marca comercial DCballos, desde la central provincia de Ciego de Ávila hacia el mercado nacional y mundial.

Neglis Quesada Sánchez es una obrera agrícola que apuesta por el incremento y diversificación de las exportaciones. Desafían ella y sus compañeros los rigores ambientales dentro de las calurosas casas de cultivos protegidos para asegurar el picor del ají, de la variedad Chile Habanero, codiciado por los clientes de Holanda, Francia y Canadá.

El picantón vuelve a ser noticia: la cosecha de 30 toneladas, hasta la primera quincena del presente mes, constituyó un impacto productivo, porque algo más de esa cantidad fue comercializada durante el año anterior, y el 2020 es muy joven.

Por eso la mayoría de las casas están especializadas en la producción de ese renglón, según informó Blanca Nieves Santiago, jefa del módulo agrícola. “Aquí beneficiamos, clasificamos y empacamos el producto fresco”, dijo Célida Hernández, al frente del centro exportador.

El ají pica y se extiende con más de 30 toneladas cosechadas este año. | foto: **José Luis Martínez Alejo**

Las exportaciones no solo pican

Por su genuina frescura natural recorre el mundo la piña de la variedad MD-2, y el carbón vegetal es líder en Ciego de Ávila en la captación de las divisas que necesita el país.

Rememora Domingo Escalante Pérez, director de Comercio Exterior de la Empresa Agroindustrial Ceballos, que la reina de las frutas fue la pionera de la gestión exportadora con la ejemplar conocida por Española Roja, enviada a los Estados Unidos antes de 1959.

“Nuestra entidad tiene tradición en las entregas al exterior de frutas frescas, jugos concentrados y aceites esenciales de cítricos; antes ejercíamos como productores para la exportación, hoy somos productores y exportadores directos...”, afirmó el directivo.

Concretar el paquete de desarrollo de la piña constituye una de las prioridades del polo exportador para el 2020. | foto: **Osvaldo Gutiérrez, ACN**

En sus más de 40 años de fundada, la todavía llamada por muchos empresa citrícola de Ceballos, liderea el polo exportador, que cuenta con sus propias riquezas y las de las entidades agrícolas La Cuba, Cubasoy y Arnaldo Ramírez, la ganadera Ruta Invasora, la Integral Agropecuaria y otras del sistema de la agricultura, centros científicos y universitarios.

Su aporte conjunto fue superior a las 22 mil 590 toneladas y 7 millones 516 mil dólares de ingresos, al 104 y 100 %, de lo planificado respectivamente el año pasado.

Pudo haber sido mayor la contribución si se hubiesen materializado las cantidades totales previstas del jugo concentrado congelado y del aceite esencial de toronja, el puré de mango y la piña y el mango fresco.

Solo cumplieron el carbón y el ají picante. No obstante, favorecieron las finanzas de la empresa estatal las cantidades extras de papaya sulfitada, puré de guayaba y puré de plátano. Y es que las exportaciones, como los piñales, tienen “espinas”. No cuentan las entidades del polo con los suficientes insumos para desarrollar los cultivos y, cuando están en plena cosecha, escasean los envases, demora el traslado de los contenedores llenos de mercancías y se afecta la calidad por el déficit de medios refrigerados para la transportación de los productos a largas distancias.

DCballos exporta calidad

Aunque DCballos ha podido vender, en lo fundamental, productos tradicionales, emprende proyectos para implementar nuevas estrategias de comercialización, con la posibilidad de que al productor primario se le conceda un mayor porcentaje de las ventas para adquirir los insumos agropecuarios.

Esa nueva oportunidad constituye una magnífica vía para que la agroindustrial Ceballos acceda a la mayor capacidad de liquidez posible, en correspondencia con el índice de 68.77 centavos por cada dólar de ingreso en materia de exportaciones, establecido en el esquema de financiamiento cerrado en divisas. Ello propiciará el crecimiento del polo con la incorporación de las minindustrias y las formas productivas del sector campesino.

“Mucho nos falta para tener una oferta diversificada y sostenible”, comentó Domingo Escalante, y reconoció entre las fortalezas para conquistar el mercado foráneo en el futuro el haber logrado una eficiente gestión que facilitó mejores precios para el puré de mango, la piña, el mango fresco, el carbón vegetal y el ají picante, lo que ha alcanzado más dividendos en el indicador de utilidad por producto exportado.

Si varios rubros han sido laureados en ferias internacionales, y también se pudo sustituir importaciones por casi 14 millones de pesos en el 2019, todo parece ser que el polo de Ciego de Ávila seguirá expandiendo las exportaciones por el mundo con el sello de Oro Cubano, distintivo de la piña avileña en el mercado internacional.

Los precios de los rubros exportables en el mercado mundial son variables, según argumentó Escalante Pérez. Puso como ejemplos que una tonelada de jugo concentrado congelado de toronja es cotizada a 3 mil dólares; el ají picante a 2 mil 300; la piña fresca MD-2 entre 700 y 950; el mango fresco y el puré de mango a 900 y 580, respectivamente; el carbón vegetal a 360, y la papaya sulfitada a 200.

La calidad como premisa

En el primer foro en línea que organizó el periódico **Trabajadores** el presente año a través de su sitio web (www.trabajadores.cu) referido al Plan de la Economía y el Presupuesto para el 2020, fue abordado el tema acerca del aumento de las exportaciones y disminución de las importaciones.

Jesús Ramón Pulido Catasús, miembro del Consejo Nacional de la Asociación Nacional de Economistas y Contadores de Cuba (Anec) y asesor de su presidencia, uno de los especialistas participantes, significó cuánto pueden contribuir en ese sentido las iniciativas de los colectivos laborales.

Aclaró que se trata de un asunto complejo, en el cual intervienen muchos factores. Entre ellos está la necesidad de desarrollar las fuerzas productivas, sobre la base del incremento de la producción. "Pero tenemos que pensar en que para exportar debemos incrementar la producción con calidad", apuntó.

Explicó que los rubros exportables deben resultar competitivos y ello conlleva un análisis en los colectivos.

Argumentó que la industria nacional tiene experiencia exportadora de productos tradicionales, y que en ese sentido existe un determinado encadenamiento productivo.

Al abundar en lo importante que resulta aumentar la calidad de las producciones exportables, hizo mención también a los mercados donde se puede competir en cuanto a los indicadores cualitativos y los precios.

| foto: **Juan Carlos Dorado**

"Para eso es necesario que nuestra infraestructura productiva se desarrolle, y en ello intervienen todos los actores del modelo económico cubano, porque se debe encadenar en estos procesos a las cooperativas, las entidades estatales y las incipientes empresas privadas que se van fomentando", añadió.

Indicó que está identificado un conjunto de productos importados que necesitamos sustituir porque son grandes los volúmenes, como el arroz.

Asimismo puso como ejemplo la industria farmacéutica, donde se han hecho grandes inversiones y hay posibilidades de exportar productos novedosos para el beneficio de la salud pública, como es el Heberprot-P para la cura de la úlcera del pie diabético.

Ponderó la inteligencia que hace falta para introducirnos en el mercado mundial y la fortaleza que significa contar con un personal altamente calificado.

A modo de conclusión recordó una afirmación: "No tenemos que pensar en una gran exportación de mil millones, sino en mil exportaciones de un millón". | RBF

con la ley

Con previsión

| **Adriana Rojas Preval**

Exportar, principal acción del país para obtener financiamientos, implica una tarea compleja que exige conocimiento y previsión de la legalidad.

Se ha de tener en cuenta que no es igual exportar productos que servicios, pues en el segundo caso se hace primordial la fuerza de trabajo calificada. Al mismo tiempo, el tema se vuelve más escabroso cuando se trata de trabajar con mayor eficiencia y sostenibilidad en medio del asedio del bloqueo estadounidense, lo cual no subestimamos al momento de asirnos a nuestras propias normativas.

Una de esas perspectivas se expresa en los Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución, referidos al incremento y consolidación de los ingresos a partir de la elevación de la eficiencia en la gestión de las empresas vinculadas al comercio exterior.

El ron constituye importante rubro exportable.

También aluden a la necesidad de crear una vocación exportadora real a todos los niveles de dirección, mientras ponderan tal urgencia en el escenario de la empresa estatal socialista.

Sin embargo, se puede ahondar más en cuanto a la exportación en el Convenio Colectivo de Trabajo, sobre la base de las medidas destinadas a fortalecer la empresa estatal socialista, pues existen las posibilidades para implementar las capacidades de exportación, gestionando incluso sus créditos financieros o comerciales.

Por su parte, la Constitución de la República manifiesta que el Estado promueve y brinda garantías para la inversión extranjera, en tanto refrenda la empresa estatal socialista como sujeto principal de la economía, con absoluta independencia en su administración y gestión.

Asimismo, entre las normativas cubanas que aluden a la actualización del tema, está la contenida como Reglamento General sobre la Actividad de Importación y Exportación, la cual detalla el procedimiento a seguir por las entidades, sus facultades y sistemas específicos con el propósito de desarrollar con éxito la voluntad exportadora.

También regula las acciones de esta índole, avaladas por el Ministerio de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera. Tal es el caso de la Resolución número 170, de mayo del 2018, contentiva del procedimiento para la concesión y cancelación de facultades de comercio exterior para el otorgamiento, ajuste, modificación y cancelación de nomenclaturas de productos de importación y exportación.

De manera que mejorar la gestión exportadora, encontrar otros nichos y hacerlos rentables al desarrollo económico nacional no es tarea fácil. Aunque exportar no es un reclamo nuevo, resulta preciso conocer las regulaciones que lo rigen.

portafolio

Finanzas: Constituyen un área de la economía que estudia la obtención y administración del dinero y el capital, es decir, los recursos financieros. Examina tanto la obtención de esos recursos (financiación), así como la inversión y el ahorro de estos.

Desarrollo: Se trata de incrementar, agrandar, extender, ampliar o aumentar.

Desarrollo tecnológico: Este tipo de desarrollo es el que ocurre cuando la tecnología avanza o se beneficia en diferentes aspectos. Ya que esta surgió para facilitarnos y mejorarnos la vida, el fin de ella será siempre ese, hacer cada vez las cosas más fáciles, más simples.

Ingresos financieros: Recogen todos aquellos ingresos derivados de operaciones financieras. El ejemplo más típico es una inversión, pero pueden existir otros como préstamos a socios o inversiones en otras empresas.

Bienes y servicios: Son mercancías, objetos y actividades que buscan satisfacer las necesidades de las personas. Estos son el resultado de un proceso productivo realizado por los agentes económicos. Los bienes son de carácter tangible, ya sea un objeto o una mercancía.

Estudios de mercado: Constituyen un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado. Sus usos incluyen ayudar a crear un plan de negocios, lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados.

Valor agregado: El valor agregado o valor añadido es un concepto utilizado en economía, finanzas y contabilidad con dos significados diferentes. Desde el punto de vista contable, la gran diferencia entre el importe de las ventas y el de las compras, es decir, la diferencia entre los precios de mercado y costos de producción.

Contenido tecnológico: Los productos de más alto contenido tecnológico son los que pueden experimentar mayores ganancias de productividad, los que se enfrentan a una demanda más dinámica y además, los que pueden tener un comportamiento más favorable de sus precios. Por lo tanto, la existencia de estas diferencias serviría para justificar la validez actual de la preocupación acerca de los tipos de productos intercambiados en el mercado mundial por los distintos países, aun cuando los países de menor desarrollo o al menos algunos de ellos, estén exportando manufacturas.

Ganancia: Se conoce como ganancia económica o beneficio económico a la utilidad que obtiene el actor de un proceso económico, comercial o productivo. Puede calcularse como los ingresos totales (obtenidos por las ventas, los intereses de inversiones, etc.) menos los costos totales (gastos de producción, impuestos).

Acción comercial: El plan de acción comercial es un instrumento esencial para el correcto desarrollo de negocios. Podríamos definirlo como un documento en el que se reflejan las estrategias de venta que vas a poner en marcha y qué actividades concretas se llevarán a cabo. | RBF

| fuentes: **Enciclopedias y diccionarios económicos e investigaciones**

| **edición:** Ramón Barreras Ferrán | **diseño:** Tania Roca | **corrección:** Equipo de correctores | **email:** economia@trabajadores.cu