

Economía

Separata de Trabajadores / Año 62 de la Revolución
No. 7 / economia@trabajadores.cu



martirena

Si yo crezco, el país crece un pedacito

Así sintetizó un trabajador no estatal lo que significan para él las facilidades creadas para que su sector tenga posibilidades de exportar e importar a través de empresas estatales especializadas en comercio exterior y mediante contrato.

La decisión adoptada por el Gobierno es un reconocimiento al papel que estos actores de la sociedad desempeñan en la estrategia económico-social del país para enfrentar la prolongada crisis mundial provocada por la pandemia de la COVID-19, y salir adelante pese al lastre del bloqueo.

Tal medida responde a la necesidad de que las exportaciones crezcan, que las importaciones sean más racionales y se puedan establecer encadenamientos entre todas las formas de gestión para tener mejores resultados económicos.

Se han seleccionado cerca de 40 empresas especializadas para que les brinden este servicio a los no estatales, y según los últimos datos del Ministerio de Comercio Exterior,

estas han recibido más de mil 56 intereses para realizar algún tipo de operación. Hasta el momento casi 732 trabajadores por cuenta propia y unas 119 cooperativas están en negociaciones.

En agosto último se aprobó un conjunto de normas jurídicas de respaldo a esta actividad, que involucran al Banco Central y a los ministerios del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera, de Economía y Planificación y de Finanzas y Precios.

Estas normas dan respuesta a planteamientos de los trabajadores en asambleas sindicales y en el propio XXI Congreso de la CTC.

Una mirada a los comentarios recientes sobre este tema permite ratificar algo que **Trabajadores** había constatado en sus entrevistas con los acogidos a formas de gestión no estatal que ya han incursionado en esta posibilidad: la valoran como fue concebida, una oportunidad para prosperar como productores y de aportar a la economía nacional.

Uno de ellos consideró que para que tenga éxito hay que dejar de importar productos y piezas que hoy pudieran producirse nacionalmente porque de no hacerlo sería botar el dinero.

A algunos les preocupa qué empresas los pueden ayudar a certificar sus productos y servicios para que sean exportables; otros se quejan de demoras de estas en tramitar los procesos y de mecanismos burocráticos; los hay quienes solicitan la posibilidad de capacitación en la actividad de comercio exterior; o exponen dudas sobre los ingresos que se reciben por la exportación... Son innumerables las inquietudes a las que se les irán dando respuesta sobre la marcha.

Sin duda habrá que desatar no pocos nudos y vencer trabas para alcanzar los resultados previstos. ¿Que debía haberse tomado mucho antes esta decisión? Lo importante es que ya está tomada. Ahora lo que se impone es echar a andar para crecer todos. | Alina Martínez Triay



El sindicato, aliado imprescindible

a debate

Nos va la vida



Roberto Betharte Mazorra

Ana Margarita González

Los trabajadores no estatales tienen ante sí una gran oportunidad y a la vez un desafío: la posibilidad de exportar e importar.

Ello requiere sin duda de una fuerte preparación para ser competitivos en el mercado internacional. Algunos no estatales habían estado creando condiciones para cuando se les abrieran esas puertas, para otros es un camino inédito. Todos son trabajadores que requieren en este nuevo quehacer el acompañamiento del movimiento sindical.

La CTC y sus sindicatos han acumulado experiencia en la atención de los no estatales. Más del 73 % de ellos están organizados y sindicalizados en sus respectivos sindicatos ramales. No obstante, en momentos en que ganan mayor protagonismo en la economía, hay que seguir insistiendo en la afiliación como primer escalón de influencia y atenderlos a todos, porque el sindicato tiene la misión de defender sus derechos y garantizar que cumplan sus deberes.

Se ha insistido siempre en que la organización sindical renueve sus métodos de trabajo con los acogidos a estas modalidades de empleo cuya labor reviste características muy diferentes a la del sector estatal. Ahora resulta más necesario que nunca desterrar la burocracia y el formalismo, acercarse a ellos de manera más creativa, a la par de profundizar en el contenido y la forma de representarlos.

Las normas jurídicas recientemente aprobadas que respaldan la facultad de las formas de gestión no estatales para exportar e importar, mediante empresas estatales especializadas en el comercio exterior, han dado respuesta a planteamientos originados en el XXI Congreso de la CTC.

No basta con su aprobación; es preciso que se conozca su contenido por los encargados de hacerlas cumplir, por lo cual la organiza-

ción sindical en coordinación con el organismo rector correspondiente han convocado a los afiliados a una preparación en la que están involucrados, entre otros, las juntas directivas e integrantes de las cooperativas agropecuarias (CNA), que es donde se presentan más inquietudes y problemas.

Es una vía de aclarar dudas recurrentes como las que aún persisten sobre qué se puede importar, por ejemplo, los constructores en relación con el cemento, cómo realizar esta actividad; el Banco es uno de los más nombrados dentro de los principales planteamientos formulados por los socios de las CNA, en lo referido a la entrega de los créditos, las cuentas bancarias, el pago a estos trabajadores que laboran en las embajadas, cuestiones todas requeridas de respuestas para poder avanzar.

Dicha preparación tanto de los organismos rectores como de la organización sindical debe convertirse en un sistema, mediante el cual se puedan atender y solucionar a tiempo las dificultades y de ese modo las partes estén en condiciones de ejercer su papel de manera efectiva en esta tarea que forma parte de la estrategia de la nación para impulsar la economía en el complejo contexto nacional e internacional actual.

Es importante que los sindicatos nacionales velen porque fluyan armónicamente las relaciones entre las formas de gestión no estatales y las empresas especializadas encargadas de facilitar sus negociaciones con el extranjero, para salirles al paso a tiempo a las incomprendiones, trabas o mecanismos burocráticos.

Las circunstancias cambian y obligan al movimiento sindical a transformar la mentalidad y actuar proactivamente ante este universo nuevo que se ha abierto a un sector laboral creciente en el país. No es nada fácil pero los tiempos lo reclaman.

La genuina aspiración de exportar, expresada por productores líderes, halló su canal de salida en la Estrategia Económico-Social para el impulso a la economía, que felizmente tiene identificadas las trabas y prohibiciones que la coartaron durante años.

Se abre como una autopista al sector no estatal, a quienes con perseverancia y apego estricto a la calidad han perfeccionado productos que pueden salir a la competencia a los mercados tradicionales, y ganar lugar para su realización.

Los que cuentan con ese adelanto, y las relaciones con entidades estatales autorizadas para la actividad de comercio exterior transitarán velozmente hacia horizontes lejanos. Quedará un trecho para los que ahora se preparan, porque lleva un proceso, quizás hasta de certificaciones, cuentas bancarias en USD de las cooperativas y otros trámites legales, para poner pie en el estribo del carro o el avión en que vuelan los precursores.

Me consta que una cantidad significativa de productores agropecuarios y de diversas ramas se han adelantado en el riguroso camino que exige la exportación: unos con los tradicionales tabacos, miel de abejas, cítricos o café, otros con artículos innovadores, por ejemplo, con los juguetes didácticos y la amplia gama de la marca Gabi & Sofi, que genera la cooperativa no estatal Decorarte, de Matanzas, y algunos hasta con productos ecológicos, muy bien remunerados y con gran demanda en el mercado exterior.

Ya circulan las primeras noticias, para asombro de muchos, de un campesino que, a través de la empresa Frutas Selectas, vende sus limones en España y sus aguacates en mercados europeos, lo que otros no han conseguido, aun con la aprobación para ejercer la venta en el exterior. Ese es el paradigma. En un reportaje publicado por **Trabajadores** están los detalles, algo así como la cartilla para la asignatura.

La producción de alimentos y la agroindustria azucarera y sus derivados ocupan el primer y segundo lugares de las áreas claves que concentran el esfuerzo principal de la estrategia, y donde está hoy el mayor potencial para la exportación, porque son las formas de gestión no estatales más antiguas y consolidadas, lo que no resta lugar a las de nueva formación. La calidad es aval, abre puertas.

La Resolución 315/2020 respalda jurídicamente el accionar de varios ministerios en pos de esta conquista. Exportar, para las formas de gestión no estatales, significa contar con dinero que respalde la adquisición de insumos, equipos y tecnologías para capitalizar los procesos productivos, aumentar sus cosechas (de cualquier rama), de lo que se supone, además, el mejoramiento de las condiciones de vida.

Sueños antiguos de esfuerzos y mucho sudor que no habían tenido un feliz final, para los cuales se abren no solo otros nuevos, sino el gran desafío de contar y ofertar productos de calidad exportable.

Las entidades de Comercio Exterior prestarán los servicios de exportación e importación a las formas de gestión no estatales con pagos respaldados en divisas, de lo que se deriva el incremento de la eficiencia en las relaciones económicas, comerciales y financieras, y la ampliación de sus líneas de trabajo.

La estrategia prevé, a partir de los resultados que se obtengan con las cooperativas no agropecuarias, la ampliación a todo tipo de cooperativas, y el trabajo futuro en una ley que regule este accionar.

Exportar y sustituir exportaciones, carretera de doble sentido, por donde transitan algunos de los objetivos más nobles de este desafío cubano para impulsar la economía en momentos en que un enemigo, esta pandemia de la COVID-19, ha horadado hasta las economías más sólidas del mundo. Un empeño, en el cual, nos va la vida.

Tira-fondo



Una mano lava la otra y las dos hacen economía

| **Juanita Perdomo Larezada, Lourdes Rey Veitía y Francisco Rodríguez Cruz**

A INICIOS de septiembre la cooperativa no agropecuaria (CNA) La Concordia, de Matanzas, logró concretar una primera exportación de servicios constructivos sin salir de Cuba, al realizar labores de ingeniería para una firma extranjera encargada de fabricar parte de la carpintería de aluminio de la obra hotel Oasis, en Varadero.

Habían transcurrido apenas unos 20 días de la entrada en vigor en agosto pasado de las normas jurídicas que permiten a las formas de gestión no estatales exportar e importar a través de 37 empresas cubanas seleccionadas para ejercer la actividad de comercio exterior.

“Fue un trabajo muy rápido que satisfizo mucho al cliente extranjero”, valoró Maritza Collazo Shueg, especialista en gestión económica de Dinvai Construcciones S.A., entidad que desarrolla infraestructuras y provee servicios técnicos con fuerza calificada, la cual subcontrató y certificó la calidad de lo hecho por La Concordia.

“Nos pasaron las características del trabajo, solicitaron la oferta, participamos en el proceso de licitación y fuimos los escogidos”, explicó Nelson Corbacho Aguilar, presidente de la CNA.

El ingeniero civil Maiker Martínez Madrigal, vicepresidente de la CNA, organizó el proceso. “Comenzamos los trabajos de medición en el Oasis el 9 de septiembre y en cuatro jornadas lo concluimos todo, gracias también a la colaboración del personal de esa inversión”.

Según refirieron los cooperativistas, el presidente de la compañía extranjera hasta les envió un video de agradecimiento: “El resultado de la convivencia entre nuestros técnicos y los cubanos ha sido perfecto”.

Esta es solo una de las primeras historias felices en una prometedora alianza que ahora empieza entre empresas estatales cubanas especializadas en exportar e importar, y cooperativas, trabajadores por cuenta propia y otros productores privados.

Cuentas para la arrancada

La apertura de las cuentas corrientes en moneda libremente convertible (MLC) y en pesos cubanos convertibles (CUC) que exige la Resolución 112 del Banco Central de Cuba fue el paso inicial con mayores dificultades, según refieren varios testimonios.

“Con el Banco tuvimos algunos enredos, porque no sabían, les faltaba información, pero se resolvieron los problemas y por fin pude abrirlas”, narró Lázaro Rafael Fundora Hernández, productor agrícola del municipio de Madruga, en Mayabeque, quien ya exportó lima persa y aguacates a Europa a través de la empresa Frutas Selectas.

La propia CNA La Concordia esperó por una consulta de su Banco Comercial con la oficina central, pues la norma establece como requisito para abrir la cuenta en MLC, en el caso de



Los trabajos de medición en el hotel Oasis fueron concluidos en cuatro jornadas, por lo cual la CNA La Concordia recibió un agradecimiento de la firma extranjera. | foto: Humberto Peña Pérez

las personas jurídicas, un depósito inicial mediante transferencia bancaria equivalente a 100 dólares estadounidenses. “Eso es imposible, porque si la cuenta no está creada, cómo hacer el depósito”, explicó Corbacho Aguilar, al indicar que al final les autorizaron a abrirla con saldo cero.

Similar preocupación sobre las dificultades para la apertura de la cuenta en MLC y sobre la transferencia bancaria como único instrumento de pago autorizado para ingresar en ella, la planteó Osmani Jesús Batista Díaz, presidente de la CNA habanera Auto-CHAPT, que está en fase de contratación con la Empresa Exportadora e Importadora de la Construcción (Imeco), para adquirir en el exterior los insumos de sus servicios de mecánica, electricidad, chapistería, pintura, tapicería, auxilio y remolque de vehículos.

“Creemos que en la medida en que comiencen las operaciones se irán modificando procedimientos y normas para optimizar la gestión y minimizar trámites, así como la incorporación de productos que requerimos y hoy no están incluidos en los nomencladores de compra de la importadora, la cual tiene entonces que solicitar una autorización excepcional al Ministerio de Comercio Exterior (Mincex)”, apuntó.

Saber vender y comprar fuera

Y precisamente en Imeco sus directivos nos hablaron sobre el aprendizaje recíproco que requieren ambas partes. Más de 65 solicitudes de información tenían ya en el mes transcurrido, entre ellas de medio centenar de trabajadores por cuenta propia y una docena de CNA, 10 de ellos con la intención de contratar importaciones y tres con propuestas para exportar.

“Hay quienes vienen con la idea de hacer compras muy pequeñas y eventuales o a preguntar por precios de productos específicos, cuando eso depende de los términos de la futura importación”, manifestó Armando Dávila González, director de Desa-

rollo y Mercado de esa entidad, quien apuntó que aún falta conocimiento en las formas no estatales sobre las reglas del comercio exterior.

No obstante, el director general de Imeco, Pedro Hernández Achong, evaluó como positivo el proceso, incluida la capacitación de las estructuras empresariales y de esos actores económicos. Su entidad, afirmó, está lista para hacer viable esa nueva oportunidad al poseer ya la cuenta bancaria certificada y hasta el terminal o pos para cobrar esos servicios. Reconoce, sin embargo, que en el camino podrían surgir aspectos no previstos, como pueden ser la extracción de mercancías del puerto por formas de gestión no estatal o la solicitud de importación de materiales de la construcción que el país produce.

La empresa de soluciones informáticas Softel, del sector de las Comunicaciones, también ultima detalles para exportar servicios de formas de gestión no estatal. Según explicó Ailenis Macías Hernández, directora de Comercialización, ya tienen experiencia con el grupo de trabajadores por cuenta propia Gemus, en la venta y postventa en frontera de su sistema de administración Diriger, por lo cual ahora ambas partes desean fomentar su venta internacional.

También sostuvieron encuentros con el grupo Ingenius, que se les acercó para formalizar relaciones, posibles proyectos conjuntos y los términos y condiciones de una eventual contratación. “La efectividad de una exportación parte de la confianza y la transparencia con que se realice el proceso de negociación y contratación, así como la conformación de la oferta comercial y la identificación de mercados, clientes y proveedores extranjeros”, aseguró la directiva.

Bernardo Romero González, líder de los jóvenes ingenieros que forman Ingenius, para la programación de software, destacó la reacción más rápida de Softel entre las tres empresas del

sector que pueden brindar el servicio de exportación para las formas de gestión no estatal. “Ya tenemos una propuesta del contrato marco, aún con algunos puntos por definir, ha sido interesante”, dijo, al resaltar que los tiempos de ese tipo de emprendimiento no resisten un mes o más para concretar acuerdos “porque no hay cliente que lo aguante”.

Por su parte, Jorge Luis Fárez Rivalta, director de Negocios de Dinvai Construcciones, resaltó la participación de la CNA La Concordia junto con ellos, en la negociación con la firma extranjera que les contrató. “Somos sus representantes, y hay que actuar de modo transparente”.

Fundora Hernández, el exportador individual de Madruga, declaró al respecto cómo la empresa Frutas Selectas le propuso a varios posibles clientes, incluso llevaron a uno de los compradores extranjeros a la finca, quien la recorrió y escogió las frutas que quería.

Se hace camino al comerciar

“Con estas disposiciones del Mincex y otros organismos globales se viene a resolver un problema que desde el año 2016 estábamos demandando. Lo habíamos pedido en varios escenarios, hasta en las reuniones sindicales. Es un paso sustancial y saludable para la economía individual y del país”, valoró Orelvis Bormey Torres, trabajador no estatal que liderea en Villa Clara el Maní Bormey.

Este emprendedor ingeniero industrial expresó que ya tiene como adelanto, con vistas a exportar, el cumplimiento de las sugerencias realizadas por entidades reguladoras, posee licencia sanitaria, varios de sus renglones están codificados por la Cámara de Comercio y en vía de avalar y certificar su sistema de gestión de la calidad.

Sugirió, no obstante, la creación de un grupo de trabajo con autoridad para coordinar y decidir las acciones que cada proyecto requiere para conseguir exportar o importar. “Ello evitaría la dispersión de los asuntos, daría agilidad a la concreción de cada etapa y apoyaría la coherencia de las acciones, de manera que se pueda coordinar y planificar la producción, las necesidades de materias primas e insumos, la concesión de créditos bancarios para inversiones y capital de trabajo, o el arrendamiento de locales por los gobiernos”, explicó.

Corbacho Aguilar, de La Concordia matancera, alertó que, según lo establecido, las CNA solo pueden trabajar en la provincia donde radican. “Si a partir de nuestra positiva labor nos solicitan un encargo similar en Sancti Spíritus, por ejemplo, estaríamos imposibilitados de hacerlo”, adujo.

Otro asunto que no pudimos esclarecer fue la presunta restricción, posterior a la salida de las recientes normas que no dicen nada al respecto, de que las formas de gestión no estatal no podrían salir al exterior a brindar sus servicios a través de las empresas autorizadas, las cuales solo gestionarían exportaciones en frontera, una limitante que ya genera inquietudes de ambas partes.

del
lector**Tener para...**

Siempre que se informan nuevas disposiciones, independientemente de a lo que estén referidas, surge un número considerable de criterios. Las relacionadas con la posibilidad de que las formas de gestión no estatal puedan exportar e importar no han estado ajenas a ello.

Un reciente material publicado en el sitio web de este periódico (www.trabajadores.cu) sobre el tema titulado Exportar para tener, así lo evidencia.

“Es una opción correcta. Estimulará la producción, pero no todos podrán hacerlo, ya que el mercado es muy competitivo y el producto que no salga se venderá en el país, como hacen en todas las naciones. Éxito y no se amilanen”, señaló un lector identificado como Andrés.

Un internauta que firma OERM opina: “Estas nuevas oportunidades permitirán que todo el que trabaje y se sacrifique dentro de lo legal, logre todo lo que se proponga y le permitan las leyes. Solo que debemos seguir buscando nuevas oportunidades, que existen muchas, talento sobra y que no tengamos temor a que llegue la prosperidad anhelada.

“Son experiencias que debimos haber aplicado hace mucho tiempo. Esperemos que podamos seguir cambiando las mentes atadas al pasado, soltar cuantas amarras frenan el desarrollo económico y social del país y que la prosperidad



| ilustración: Elsy Frómata

invada nuestras vidas, con nuestro esfuerzo lícito”.

Sobre otro de los materiales publicados en la web acerca del tema, Carlos M. comenta: “En todos los documentos oficiales publicados se habla de las micro, pequeñas y medianas empresas, pero hasta hoy nadie sabe cómo se pueden crear, mucho podrían aportar en el sector de los servicios, inclusive en un período menor que los productos agrícolas, por lo que debemos seguir a la espera”.

Otro nombrado Rafael manifestó: “Muy contento con esta información. Las nuevas posibilidades no se están quedando en papeles. Esta va a servir de ejemplo para que otros productores hagan lo mismo. La convocatoria es ahora a darle mayor valor agregado y que pronto tengan la tecnología”.

Finalmente José R. Oro expresó preocupación por la demanda nacional y Diosdado preguntó: “¿Los productos que se exportan no son el excedente, después de haber satisfecho la demanda interna?”. | Ramón Barreras Ferrán

con
la ley**Resoluciones del Banco Central y de tres ministerios**

En la Gaceta Oficial de la República de Cuba, número 59, aparecen las nuevas regulaciones jurídicas que rigen las operaciones entre las entidades de comercio exterior y las formas de gestión no estatal para que estas últimas puedan exportar e importar.

En la organización de este proceso intervienen el Ministerio de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera, el Banco Central y los ministerios de Economía y Planificación, y de Finanzas y Precios. En el texto de la Gaceta están las resoluciones emitidas al respecto por cada uno de ellos.

No es posible resumir en breve espacio el contenido de estos documentos, de los cuales ofrecemos algunas ideas fundamentales.

La Resolución no. 112 del Banco Central de Cuba establece que las entidades autorizadas a realizar actividades de comercio exterior a las formas de gestión no estatal, requieren Licencia Específica del Banco Central de Cuba para abrir cuenta corriente en moneda libremente convertible en el

Banco Financiero Internacional S.A. y que las formas de gestión no estatal deben solicitar la apertura de estas cuentas en el Banco Metropolitano S.A., Banco Popular de Ahorro o el Banco de Crédito y Comercio.

Enumera los documentos y el depósito inicial requeridos para la apertura de dichas cuentas, que solo se hacen operativas cuando las formas de gestión no estatal presenten en el Banco el contrato suscrito con la entidad autorizada para desempeñar actividades de comercio exterior.

Las cuentas son operadas mediante tarjetas magnéticas y a través de estas se efectúan los pagos que procedan.

La Resolución 315 del 2020 del Ministerio de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera detalla el Reglamento aprobado que rige las relaciones comerciales en las operaciones en moneda libremente convertible entre las entidades autorizadas a desarrollar actividades de comercio exterior y las formas de gestión no estatal, donde se precisa que las relaciones co-

merciales entre ambas se establecen mediante contratos.

Para su inclusión en la cartera de proveedores y clientes nacionales las formas de gestión no estatal presentan a las entidades la documentación acreditativa de su condición de forma de gestión no estatal; y la copia del contrato suscrito con el Banco para la apertura de las cuentas corrientes en moneda libremente convertible, según corresponda.

Las formas de gestión no estatal pueden solicitar la exportación e importación de bienes y servicios con un cliente o proveedor extranjero no comprendido en la cartera de clientes, siempre que no existan riesgos y se garanticen las vías para los cobros, pagos y la rentabilidad.

Las entidades exportadoras y las formas de gestión no estatal acuerdan la manera de ejecutar las solicitudes de exportación de bienes y servicios. Las primeras tienen la responsabilidad de efectuar el proceso de concertación de ofertas,

presentarlas a las formas de gestión no estatal y, una vez identificada la mejor opción, proceder a su contratación, según lo establecido.

El Ministerio de Economía y Planificación en su Resolución no. 114 recoge las Normas para la distribución del ingreso que se recibe por la exportación e importación de las formas de gestión no estatales, y el de Finanzas y Precios en su Resolución no. 210 dispone que los precios de importación y exportación se determinan en correspondencia con las normas metodológicas establecidas para la formación de precios y tarifas, y que las entidades autorizadas a cumplimentar las actividades de comercio exterior que prestan servicios de importación a las formas de gestión no estatal realizan el pago del arancel de aduanas de acuerdo con la legislación vigente.

| fuente: **Gaceta Oficial de la República de Cuba no. 59 Ordinaria de 17 de agosto de 2020**

porta
folio

Formas de gestión no estatal: Personas naturales y jurídicas cubanas que realizan actividad comercial y de servicios legalmente autorizados y que no pertenecen al sector estatal de la economía ni constituyen modalidades de inversión extranjera.

Exportar e importar: Posibilidades que se insertan en la estrategia aprobada por el país para dinamizar la economía y busca situar a todos los actores en igualdad de condiciones. Resultan imprescindibles bienes y servicios con calidad exportable, y que este proceso se haga rápido y se implemente con eficiencia.

Empresas autorizadas a importar y exportar: Existen casi 40 de ellas, capaces de ofrecer un servicio de calidad a las formas de gestión no estatales y facilitar dichas operaciones comerciales.

Contratos y cuentas: Las relaciones entre las empresas que van a brindar esos servicios de comercio exterior y las formas no estatales serán a través de contratos. Además, estas últimas tendrán que disponer de cuentas corrientes en moneda libremente convertible (MLC), así como de cuentas en CUC y en CUP.

Calidad: Las mercancías y servicios deben tener la calidad requerida para ser competitivos y puedan insertarse en los mercados.

Encadenamientos: Que las importaciones garanticen los recursos necesarios para sostener la cadena de producción de bienes y servicios; ello significa que hay que tratar de fomentar los encadenamientos en la economía interna.

Precios de las importaciones o de las exportaciones: Serán acordados entre las partes, o sea, la forma no estatal y la empresa que le brinde el servicio, y la referencia más común será el valor de esos productos en los mercados más cercanos.

Margen comercial: Del ingreso que se reciba por la exportación solamente se descontará un pequeño margen comercial por la empresa estatal y también habrá que restarles aquellos gastos asociados a la operación.

Vías para adquirir las divisas: Con la propia exportación y mediante transferencias bancarias en moneda libremente convertible (MLC) desde el exterior o desde bancos cubanos, donde haya cuentas con liquidez. | R.B.F.

| fuentes: **Resoluciones contenidas en la Gaceta no. 59**