

Importación y exportación por formas de gestión no estatal: Cuando el tiempo es la clave

En agosto de 2020 los negocios no estatales en Cuba recibieron por primera vez el **autorizo para realizar operaciones de comercio exterior, de la mano de una empresa estatal**. La decisión, se dijo, respondía a la urgencia de añadir esfuerzos para impulsar la economía y enfrentar la crisis generada por la covid-19. Dos años después, hay miles de contratos firmados y experiencias que indican la necesidad de flexibilizar pasos, ganar agilidad y abrir nuevas posibilidades.



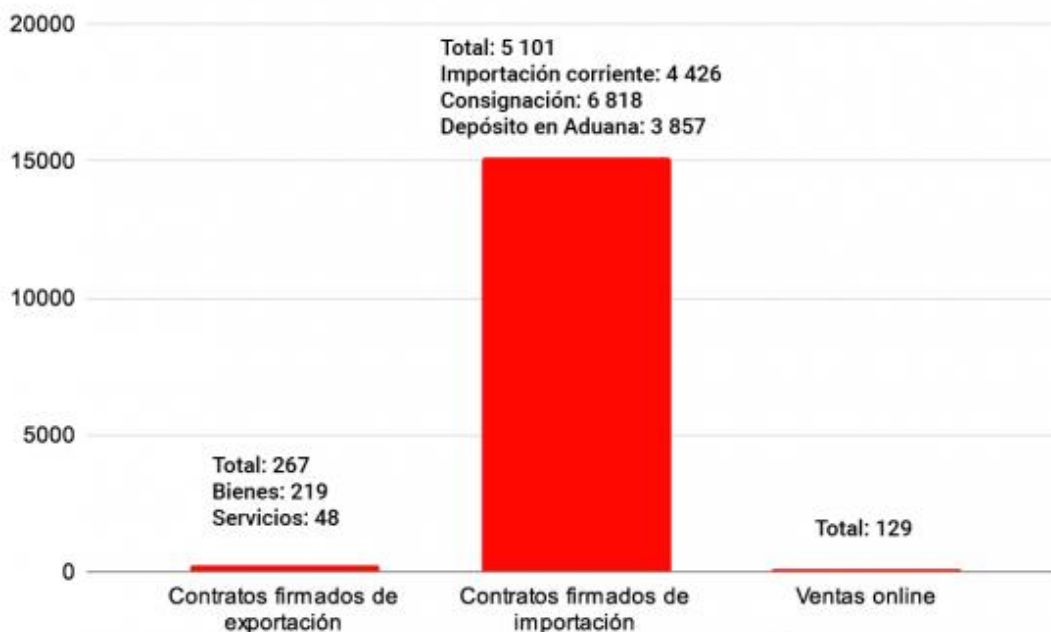
Desde agosto de 2020 a la fecha,
se han firmado **15 497 contratos**,
que totalizan más de 300 millones de dólares.



A juicio de Vivian Herrera Cid, directora general de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera, “la medida ha sido positiva y ha tenido avances”, con la firma de **15 497 contratos por formas de gestión no estatal (dígase trabajadores por cuenta propia, cooperativas, mipymes, entre otros actores)**, que totalizan poco más de 300 millones de dólares.



Contratos por formas de gestión no estatal



No obstante, señala que ha habido demoras en los procesos. “Esta posibilidad se comenzó a implementar en plena pandemia, con un recrudecimiento del bloqueo en el peor escenario, una situación financiera complejísima y una crisis logística del transporte internacional sin precedente en la historia.

“Todo ello impide que las mercancías lleguen en tiempo. Además, **hay una subida de precios de estas operaciones, como consecuencia de la disminución de los viajes y del abarrotamiento de los puertos de origen.** Es la primera vez que veo una crisis tan grande y tan sostenida”, comenta Herrera Cid, con casi 40 años de experiencia en el comercio exterior.

Ante esas circunstancias que afectan la actividad del país de compraventa en el mercado externo, incluyendo los servicios que se le prestan a los actores no estatales, la directiva del Mincex puntualiza que **se adoptaron una serie de alternativas con el objetivo de crear condiciones para disponer en el territorio nacional de aquellos suministros que son de uso cotidiano en los negocios.**

Una iniciativa oportuna tomando en cuenta que la compra de insumos ha sido la principal demanda en la mayoría de los contratos (15 101), o sea, se ha pretendido importar más que exportar, repitiendo esa tendencia de la economía cubana.

De acuerdo con Herrera Cid, **la actual política de comercialización de las empresas intermediarias (actualmente suman 63), permite entregar los pedidos “en el menor tiempo posible y cumplir con los contratos”.**

Se trata de ventas en consignaciones o mediante el régimen de depósito aduanal, o sea, mercancías almacenadas en el país por empresas que realizan comercio exterior.

“Si tuviéramos un comercio mayorista abastecido, la situación sería otra”, enfatiza la directora general de Comercio Exterior del Mincex, quien asegura que “trabajar con las formas de gestión no estatal le ha permitido a la empresa estatal socialista estremecerse y dinamizarse, porque tiene que buscar una solución particular. No son grandes compras, sino entregas en pequeños formatos, con un cliente que tiene exigencias diferentes”.

Por eso, añade la experta, otro paso dado fue **crear mipymes estatales dedicadas exclusivamente a ofrecer servicios de comercio exterior a las formas de gestión no estatal.** “Con apenas meses de funcionamiento, han avanzado muchísimo, porque han buscado mecanismos ágiles”, subraya.

Hasta la fecha esos emergentes actores han tramitado seis contratos de exportación y 1 092 de importación.

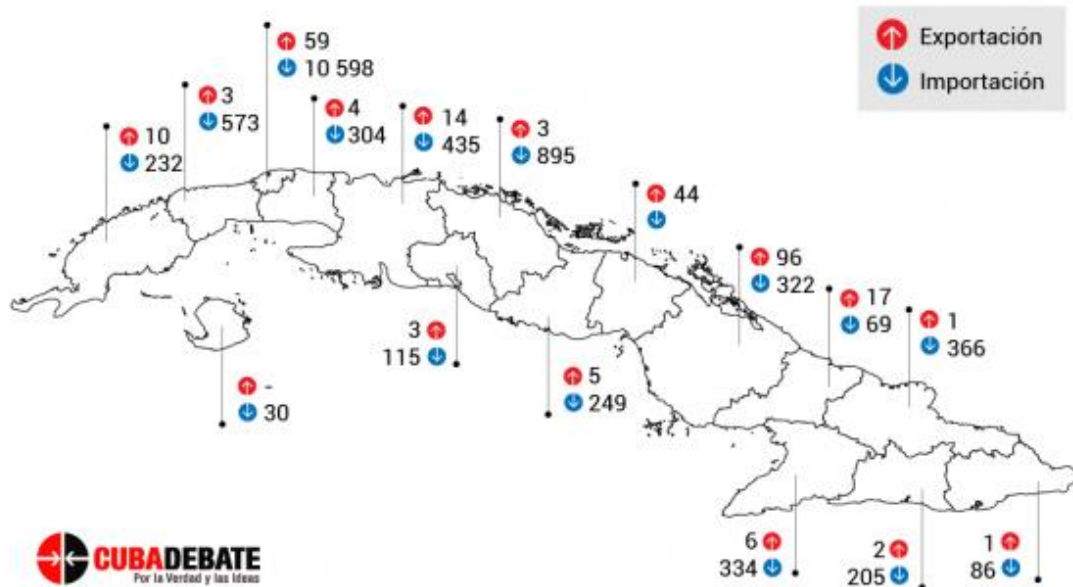
Herrera Cid ilustra con dos ejemplos los cambios en los modos de hacer con el propósito de atender las demandas de los no estatales.

“A Solintel, importadora de suministros relacionados con la informática y la electrónica, le era complicado en un inicio porque las mipymes le solicitaban pequeños accesorios. ¿Cómo traer este tipo de productos en 20 o 30 días? Por eso esta empresa realizó determinadas inversiones para disponer de un stock, que le permite reaprovisionar a todos sus clientes, mediante una tienda electrónica que habilitó para esta actividad”.

La comercializadora ITH estableció el formato cash & carry, o sea, tiendas mayoristas en varias provincias, donde los clientes pueden comprar al por mayor.



Cantidad de contratos por provincias



Flexibilizar pasos y ganar agilidad

Si bien el escenario internacional, con pandemia y conflictos geopolíticos, ha impedido un desarrollo normal del comercio, **esta situación “no justifica la inacción de algunas empresas”**, considera la directiva del Mincex.

En entidades intermediarias “ha habido problemas en la tramitación. Algunas han sido más ágiles que otras, aunque es cierto que muchas han sufrido bajas en sus plantillas por la pandemia”, argumentó.

En cualquier caso, **no se podría generalizar diciendo que las empresas han sido indolentes, sostiene Herrera Cid**, y es un criterio compartido por el líder de la mipyme Ingenius SRL, Bernardo Romero González, uno de los primeros en concretar operaciones fuera de fronteras.

Para este emprendedor, quien acumula 10 años al frente de un negocio del sector de las tecnologías informáticas, en un inicio como cuentapropista y ahora como empresario privado, los tropiezos no son imputables a las personas que trabajan o dirigen en su empresa intermediaria (Softel), “más no pueden hacer por nosotros”, “siempre han puesto mucho interés”, “el problema está en las normas”, sobre todo cuando se trata de ventas online, donde no intervienen los costosos fletes.

Romero González cuenta las paradas que hay en el camino de la exportación. **“Después de buscar y negociar con el potencial cliente, le decimos a Softel: ‘ya todo está listo, vamos a contratar’.** Entonces Softel tiene que hacer un macuto de papeles que le exigen en Comercio Exterior.

“En caso de estar de acuerdo con el contrato, Softel debe ir al Grupo Empresarial para que se lo aprueben, y entonces allí te dicen que si le faltó una coma o que donde dice cliente vamos a poner comprador, y cosas así. En ese proceso nos hemos pasado hasta tres meses para poder firmar un contrato”.

El líder de Ingenius SRL, de más de 30 trabajadores, dice que **para no perder clientes prefieren arriesgarse y hacer el trabajo en lo que se concluye el papeleo**. “Muchas veces terminamos de dar el servicio y no hemos firmado el contrato, ni recibido el dinero”.

“Lo que sí no puede pasar es que le digamos al cliente, ‘espera dos meses a que estén los papeles del contrato’, porque lo perderíamos”.

Además de comercializar equipamientos, esta mediana empresa se dedica al desarrollo de software, cuya base es casi el 90% de clientes extranjeros.

“Hemos exportado e ingresado divisas, es cierto; pero el actual mecanismo frena mucho. Quizás para un contrato a largo plazo puede ser ese proceder, pero no cuando es algo más dinámico”.

De acuerdo con Vivian Herrera Cid, como parte de las acciones para la implementación de la ventanilla única de comercio exterior, se constató que una operación de comercio exterior, transitando por toda la permisología, demoraba como promedio entre 50 o 60 días.

“Esta actividad, en la que se involucran varios organismos e instituciones, requiere de muchos permisos, pero que son necesarios porque están encaminados a proteger las personas, las plantas, los animales, el espectro radioeléctrico y la seguridad nacional”, afirma la directiva del Mincex.

No obstante, **“se ha revisado que hay más de 70 normas, algunas emitidas desde hace décadas, que inciden en esta actividad”**, estableciendo varios pasos a cumplir por la empresa estatal socialista.

Herrera Cid informa que esos documentos jurídicos se están revisando, “porque los procedimientos son engorrosos”. “No se trata de suprimir permisos, sino flexibilizar los pasos que se deben dar por las autoridades, lo cual no quiere decir que haya que derogar todas las normativas”.

Por otro lado, un grupo de trabajo, presidido por el primer ministro cubano, está revisando todas las normas vinculadas con la importación y exportación mediante frontera.

La directora general de Comercio Exterior del Mincex explica que como parte de este proceso, **se revisó y ya está vigente la norma que contiene la metodología para la exportación e importación de mercancías**, la cual, “fusionada con otra, simplifica muchísimo esta actividad”.

Según la entrevistada, hay otra normativa ya casi lista para publicarse vinculada con los servicios de importación y exportación.

“De manera que, con las normativas que tienen que ver con el trasiego en frontera, aquellas internas del Mincex y haciendo una revisión de las normas de los organismos nacionales competentes, estamos buscando flexibilizar los pasos, para que cuando se autorice la exportación directa por las mipymes, estas puedan trabajar en las mismas condiciones de la empresa estatal socialista”.

Herrera Cid opina que en ocasiones hay quienes ven como trabas el cumplimiento de las obligaciones que tienen impacto internacional. “No es lo mismo comprar como persona natural en la plataforma Alibaba, por ejemplo, que hacer una operación de comercio exterior, con un contrato de compraventa de internacionalización, donde hay términos y responsabilidades diferentes”.

En el caso de la exportación, añade, hay parámetros de calidad que se deben revisar, porque hay países que chequean en frontera esos parámetros y cuando no se cumplen, realizan reclamaciones, que si son reiteradas imposibilitan al país exportar otra vez hacia ese destino.

Por eso Herrera Cid reitera la necesidad del conocimiento sobre esas regulaciones internacionales y su control, al tiempo que destaca el positivo aporte, en el caso de la exportación, de determinados actores con la incorporación de productos, entre ellos las frutas exóticas y la ecomadera, un rubro que se estrenó con las formas no estatales.

Productos de mayor demanda



Exportación

- Carbón Vegetal,
- Lima Persa,
- Aguacate,
- Ají Picante,
- Cúrcuma,
- Mamey Colorado,
- Plátano Vianda,
- Piña Española Roja,
- Plataforma Web para la comercialización de Productos,
- Gestión Contable,
- Soporte y mantenimiento informático,
- Obras de artes plásticas,
- Aves Ornamentales,
- Artesanías,
- Muebles,
- Servicios de construcción,
- Ecomadera plástica,
- Servicios de mantenimiento de equipos de clima y cómputo



Importación

- Textiles, polilona, materiales para calzado, pegamentos,
- Maquinarias, cemento, sistemas constructivos,
- Vinilos de impresión, pinturas,
- Equipamiento línea blanca,
- Partes y piezas de autos, aceites y lubricantes, neumáticos, electrodos, tractores,
- Medios de cómputo,
- Equipos de clima, electrodomésticos, hornos,
- Maderas,
- Desechables, artículos de ferretería, artículos de limpieza,
- Botas,
- Chapas y barras de acero,
- Material de oficina,
- Alimentos y bebidas



Abrir oportunidades

En días recientes el Gobierno aprobó la posibilidad de que las mipymes puedan exportar directamente, comenzando por aquellas vinculadas con los servicios tecnológicos, “porque son operaciones más sencillas, además algunas ya han exportado mediante entidades estatales y tienen un conocimiento de esa actividad”.

Herrera Cid agrega que también **se escogieron las mipymes relacionadas con las fuentes renovables de energía, debido a la situación energética del país.**

Aquellos actores que inicien la exportación directa serán capacitados y “recibirán un control metodológico, como mismo sucede con las entidades estatales”.

“Este proceso se hará con cuidado y medida. Estoy segura que todas las mipymes que deseen comenzar esta actividad pondrán todo su empeño en capacitarse y emprender las operaciones de manera correcta”.

A la espera de que den luz verde está Ingenius SRL, quizás por aquello de que es “una fábrica de software que ama los proyectos retadores”.

Sin embargo, Romero González tiene sus recelos, porque no desea cargar con las trabas que hasta hoy le ponen a Softel con el tema de la contratación. “Esa oportunidad puede funcionar siempre que los mecanismos sean más ágiles”, insiste.

Según él, **los contratos de importación no han estado exentos de tropiezos**. “La empresa estatal está acostumbrada a mayores tiempos, pero para una pequeña o mediana empresa, una semana, un mes, es mucho. Todo ese tiempo es dinero perdido”.

Con respecto a la importaciones, cuenta que mediante mipymes estatales han comprado “cosas puntuales”, pero estas no han solucionado totalmente el tema de las demoras, porque “la metodología es la misma”.

Surgido en el año 2012 como un pequeño taller de reparación de computadoras, Ingenius SRL ha evolucionado a una empresa de software. Clientes holandeses, españoles, costarricenses, ecuatorianos y hasta irlandeses, se han beneficiado de sus aportes. Una lista que pretenden ampliar, porque “asumir retos es el único camino al crecimiento”, como se lee en la página web de esta mipyme radicada en La Habana.

Fuente: Cubadebate

