

Cuando hay confianza y potencial: Primer contrato de exportación de una cooperativa no agropecuaria

Por: Dinella García Acosta
25 septiembre 2020



La Concordia fue contratada por la empresa Cincuenta Américas Fachadas Panamá para tomar mediciones de carpintería de aluminio en el Hotel Oasis en Varadero. Foto: Cortesía de la CNA La Concordia.

Dicen que es en las crisis donde florecen la imaginación y las grandes soluciones. Después de la pandemia desatada por la COVID-19 habrá que hacer recuento de muchas de estas respuestas, aprender y no olvidarlas. Una de ellas llegó para **la empresa extranjera Cincuenta Américas Fachadas**

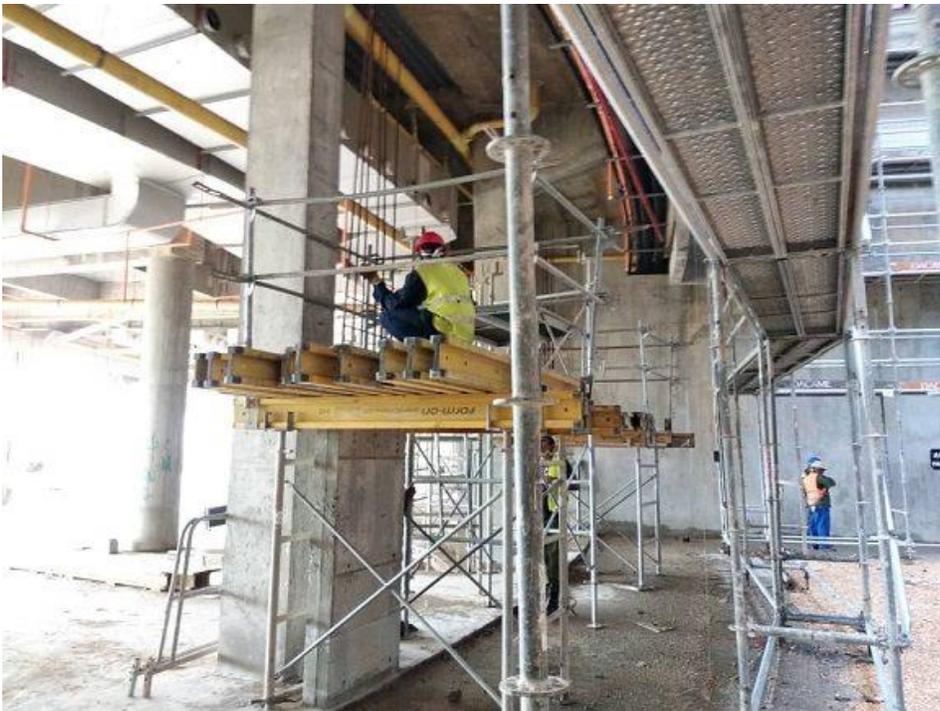
Panamá y la cooperativa no agropecuaria (CNA) matancera La Concordia, que firmaron el primer contrato de exportación de su tipo en el país, a través de la entidad cubana DINVAI S.A.

A principios de agosto el cierre de fronteras impedía que los técnicos de la empresa panameña viajaran a Varadero a tomar mediciones de carpintería de aluminio en el Hotel Oasis, en cuya construcción participan. "Esta situación de la COVID-19 ha puesto obstáculos para todos. **Buscando alternativas para cumplir con nuestros compromisos contractuales [nos acercamos a DINVAI](#), ellos nos guiaron y nos propusieron algunas CNA de Matanzas**", explicó a *Cubadebate* el presidente de la empresa panameña, Javier Seguí.

Después de hacer una convocatoria donde participaron varias cooperativas, fue seleccionada la **CNA La Concordia**, que desde 2013 ha brindado servicios de construcción, montaje y mantenimiento en más de 300 obras en Matanzas.

Su presidente, Nelson Corbacho, contó que, una vez [publicadas en la Gaceta Oficial](#) las nuevas normas para la exportación e importación de las formas de gestión no estatales, recibieron la invitación a presentar su oferta, en un proceso de licitación que, asegura, "transitó con transparencia y fluidez".

Sobre la contratación, una nueva experiencia para las CNA en el país, Corbacho puntualizó: "Nuestro contrato fue firmado con DINVAI y esta a su vez firmó con la compañía extranjera. Durante el proceso de contratación y la realización del trabajo, la comunicación fue excelente entre todas las partes, fluyó con rapidez y cumpliendo con todas las especificaciones de la legislación vigente".



Trabajadores de la cooperativa tomando las mediciones en el hotel Oasis de Varadero. Foto: Cortesía de la CNA La Concordia.

Según, para quien **“el mercado cubano resulta muy atractivo”**, reconoce haber encontrado en el país **“algo que no es habitual, personal técnico y profesional de una alta calificación y abierto al aprendizaje de las nuevas tendencias y tecnologías en el sector de la construcción”**.

También agradeció a DINVAI, con quien **“con gran inmediatez y eficiencia intercambiamos la información necesaria y se firmó el contrato, lo que permitió que en la primera semana de septiembre estuviéramos cumpliendo con el compromiso contractual y con los técnicos de la cooperativa presentes en la obra, para hacer las mediciones”**.

El presidente de la empresa panameña asegura encontrarse **“totalmente satisfecho con el trabajo realizado”**, dispuesto a crear **“nuevas alianzas”** y **“comprometido a largo plazo con Cuba”**, así le hizo saber a la CNA La Concordia.

“Esta fue nuestra primera experiencia y fue todo un éxito —dijo—, en la medida que avancen nuestros proyectos en Cuba, iremos identificando nuevas oportunidades de alianzas con el sector estatal y no estatal, tanto para servicios como para fabricación de complementos o productos afines”.

Una cartera de profesionales para mercados atractivos y exigentes



Hotel Oasis en Varadero, Matanzas. Foto: Cortesía de la CNA La Concordia.

[La Concordia presta desde hace años](#) servicios a empresas estatales y trabajadores por cuenta propia vinculados a diferentes sectores de la economía. Sus ingenieros, especialistas y arquitectos, han trabajado en la construcción de hospitales, consultorios médicos, hogares maternos y de ancianos, así como en la remodelación de habitaciones, áreas exteriores y recreativas en el sector del turismo.

Así que una vez publicada la Gaceta Oficial No. 59, la CNA creó un grupo de trabajo dedicado a estudiar e **identificar las potencialidades de la cooperativa para insertarse en “nuevos mercados atractivos y exigentes”**.

Según Corbacho, “nuestra mayor fortaleza es el capital humano, por lo que decidimos enfocarnos en promover la exportación de servicios, ya que contamos con técnicos suficientemente formados y capacitados, capaces de vender trabajos en ingeniería a empresas extranjeras”.

Además de que con los ingresos obtenidos por este concepto pueden “reaprovisionar la cooperativa con máquinas y herramientas, que nos garanticen con posterioridad poder prestar un servicio de exportación de mayor calidad”, La Concordia **tampoco descarta prestar el servicio de construcción fuera del territorio nacional, a partir de “una mano de obra evaluada y homologada”**.

“Existen varias oportunidades a través de la propia DINVAI. Desde el mismo inicio de la actual legislación, nos han estado solicitando la disponibilidad y el currículum de los ingenieros de varias especialidades, arquitectos y otros especialistas para la cartera de profesionales que pueden ser seleccionados para prestar servicios como técnicos en proyectos en los que Cuba está trabajando con Vietnam, Haití y otras naciones”.

Cuando hay confianza y potencial: Caminos que se abren

50 América Fachadas



Para la empresa panameña la total expansión y el desarrollo inmobiliario y hotelero en el mercado cubano, resultan muy atractivos.

Aun cuando el escenario mundial ha cambiado con la situación de la COVID-19, el presidente de Cincuenta Américas Fachadas Panamá considera que “es importante permanecer y estar listos para las nuevas oportunidades y para el perfil de negocio de nuestra compañía, **la total expansión y el desarrollo inmobiliario y hotelero en el mercado cubano, resultan muy atractivos**”.

A pesar del bloqueo impuesto por Estados Unidos, por el cual valoran “de alto riesgo el mercado”, Según asegura que han recibido “asesoría de consultores y de los bancos cubanos para, en medio de este contexto, implementar los mecanismos que aporten las mayores garantías para las operaciones que realicemos”.

Para esta empresa que se dedica a la ingeniería, fabricación, instalación y montaje de obras de edificios singulares, Cuba no es terreno desconocido. Cincuenta Américas Fachadas Panamá participó en las convocatorias para la elaboración de las fachadas de varios hoteles, y recientemente les fueron **adjudicados los contratos para la marquetería y fachadas de los hoteles Oasis en Varadero y Corona en La Habana.**

Según contó también que se encuentran valorando el establecimiento en la [Zona Especial de Desarrollo Mariel](#), donde “aspiramos a construir una fábrica de última tecnología y desde esta, ofrecer los servicios de ingeniería, construcción, montaje y mantenimiento de fachadas y acabados para edificios singulares, tanto para el mercado interno como para nuestros clientes del mercado latinoamericano y caribeño”.

En este sentido, el directivo considera que la [Ventanilla Única para la Inversión Extranjera \(Vuinex\)](#) es una “excelente idea. **Tenemos la experiencia de intercambio con la VU de la Zona Especial de Mariel.** Pensamos que, si esta nueva idea se realiza sobre las mismas bases, puede ser muy significativo para las empresas extranjeras que llegan por primera vez y pueden tener un solo interlocutor para la realización de todos los tramites que necesitan”.

Por ahora, afirma Según, esta nueva oportunidad para la exportación e importación de las formas de gestión no estatales, se suma al abanico de posibilidades para establecer alianzas estratégicas con Cuba, quien “tiene un sólido programa de desarrollo hotelero, basado en su innegable potencial, sus espectaculares playas, su arquitectura, su gente y su historia”.

SERVICIOS DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN

A LAS FORMAS DE GESTIÓN NO ESTATAL

EN AVANZADA NEGOCIACIÓN 71 CONTRATOS DE EXPORTACIÓN QUE INCLUYEN PRODUCTOS

COMO:



carbón vegetal, frutas y vegetales frescos y en conserva



madera ecológica y aves ornamentales



químicos naturales y jabón de miel



servicios informáticos y software



37 empresas estatales especializadas prestan servicios de exportación e importación a las formas de gestión no estatal



Se han recibido en las empresas designadas más de 1 056 intereses para realizar algún tipo de operación

SE HAN NEGOCIADO MÁS DE 159 CONTRATOS DE IMPORTACIÓN EN PRODUCTOS COMO:



materias primas, fertilizantes y plaguicidas



pinturas y productos químicos



piezas de repuesto de autos y neumáticos



medios de cómputo e insumos gráficos



Para regular estas gestiones el Ministerio de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera (MINCEX) emitió la Resolución 315/20, publicada en Gaceta Oficial No. 59 Ordinaria del 17 de agosto, junto a las resoluciones 112/20 del BCC, 210/20 del MFP y 114/20 del MEP.

Información sobre los servicios de exportación e importación a formas de gestión no estatal, proporcionada por el Mincex, hasta el 24 de septiembre de 2020. Infografía: Dinella García/Cubadebate.

(Tomado de Cubadebate)