

image not found or type unknown



www.juventudrebelde.cu

image not found or type unknown



**La Empresa de Industrias Locales Varias incursiona en el mobiliario de jardín, también aceptado para playas, con destino al mercado exterior. Autor: Dorelys Canivell Canal Publicado: 27/04/2019 | 08:02 pm**

## **Exportaciones territoriales: Pinar del Río, un estudio de caso**

El fomento y diversificación de las exportaciones es una de las líneas de trabajo estratégicas para la economía nacional. **Juventud Rebelde** se acerca al tema desde sus limitaciones y potencialidades en Vueltaabajo

**Publicado: Sábado 27 abril 2019 | 09:33:42 pm.**

**Publicado por: Dorelys Canivell Canal**

PINAR DEL RÍO.— A partir del llamado de la dirección del país para que en todos los territorios se estudien las posibilidades de incrementar los fondos exportables, Pinar del Río se ha dado la tarea de rescatar rubros tradicionales e incorporar otros que hoy tienen capacidad de exportación y disponen de demanda en el mercado internacional.

En las empresas Cubaquivir, Agroindustrial Enrique Troncoso, Industrias Locales Varias y Pesquera Industrial La Coloma, se identificaron 38 productos con capacidad de exportarse, algunos de forma inmediata, informó Jorge Lázaro Martínez Lazo, jefe de la delegación territorial de Occidente del Ministerio de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera (Mincex).

Entre los surtidos a colocar en el mercado foráneo se prevé el carbón vegetal en pequeño formato, el ají picante, la calabaza kabocha —que ya está sembrada—, y derivados de la miel como la cera, el propóleo y el propoforte.

Más adelante se podrán vender fuera de frontera producciones de pimienta y otros rubros agrícolas de Cubaquiver, como el jengibre, la frutabomba, la guanábana, la malanga, el limón, la piña y la cúrcuma (estos tres últimos también se cosecharían en la Enrique Troncoso), aunque dependerá de definiciones con los mercados y certificaciones de calidad.

En un período más largo también se podrá incursionar —por vez primera— con el cangrejo en mitades, y con producciones derivadas de la resina de pino, un viejo anhelo incumplido.

Sobre esta última mercancía, Martínez Lazo explicó la importancia de incorporarle valor agregado. No es lo mismo vender la resina pura, cuya tonelada vale unos 620 dólares, que exportar colofonia, que se cotiza a 2 000 dólares la tonelada.

Jorge Luis Salas Rosette, vicepresidente del Consejo de la Administración Provincial (CAP), comentó por su parte que todo ello demuestra que hay potencialidades sin explotar. «Debemos seguir explicando en las empresas la necesidad del país, pues hay posibilidades que tenemos la obligación de aprovechar en cada uno de los lugares, para poder ayudar no solo económicamente a esa entidad, sino a la nación, contribuyendo a paliar la tensa situación financiera presente», dijo.

## **Emincar, la locomotora pinareña**

Pudiera decirse que 2018 rompió la inercia en el desarrollo de las exportaciones en Pinar, y es que se incorporaron los concentrados de plomo y de zinc que se procesan en el proyecto Castellanos, ubicado al norte de la provincia, en el municipio de Minas de Matahambre, y que está a cargo de la Empresa Minera del Caribe S.A. (Emincar).

Esto permitió que el territorio exportara 157 millones de dólares en 2018, de los cuales más de 117 millones son de Emincar y alrededor de 40 millones pertenecen al resto de las producciones colocadas mar afuera.

Jesús Moreira Martínez, gerente general adjunto de Emincar, explicó que el plan de 2019 tiene como objetivo exportar 124 millones de dólares, con una utilidad final de 18,2 millones. Al mismo tiempo, la entidad ejecutará este año inversiones por diez millones de dólares para mejoras en el proceso industrial y la exploración geológica de la concesión minera.

Comentó que en volúmenes de producción y exportación cumplieron en 2018 sus objetivos, pero la variabilidad en leyes finales y recuperaciones por efecto del proceso de estabilización de la planta, así como la caída de precios de los metales sufrida en el segundo semestre del año, los dejaron en un 90 por ciento de cumplimiento en valor neto de ventas.

En compensación, el buen control del gasto de producción les permitió cerrar el ejercicio con una utilidad neta de un cuatro por ciento superior a lo previsto. Por eso, destacó Moreira Martínez, los planes para 2019 se orientan fundamentalmente a la estabilización del proceso y lograr los objetivos fijados por el plan anual en todos sus apartados (volumen producido, calidad del concentrado y cantidad exportada).

«Una vez lograda la estabilización del proceso, pasaremos a la ejecución del plan de incremento de capacidad de procesamiento de la planta, para llevarla de un millón de toneladas métricas de mineral procesado por año, a 1,3 millones.

«Este aumento en volumen final producido, y, por tanto, disponible para la exportación, se absorbe con la entrada en funcionamiento de nuestro segundo barco de carga, el Mégano, con capacidad para transportar hasta Mariel un 50 por ciento más de contenedores por viaje que el actual Castellanos I.

«Tenemos en proceso también la certificación del puerto de Santa Lucía como puerto internacional de carga, lo que nos permitiría exportar directamente parte del concentrado con nuestra flota a potenciales clientes de la zona», expresó el ejecutivo de Emincar.

Al referirse a aquellos obstáculos que hoy interfieren en el proceso de exportación, precisó que «en virtud del acuerdo de comercialización suscrito ya en la firma del convenio de asociación de Emincar, los trámites de exportación están bien definidos y no han tenido mayores dificultades burocráticas ni financieras. Sí nos hemos visto afectados de manera directa en cuanto a la logística diseñada en un principio para ejecutar el proceso de exportación, por efecto del bloqueo económico, comercial y financiero de Estados Unidos contra Cuba.

«Al comienzo el objetivo principal de exportación en el caso del concentrado de zinc (nuestro mayor volumen de producción) tenía como destino final las fundiciones del norte de Europa, que son las de mayor peso en la producción de chapa de zinc y, por tanto, principales demandantes de este concentrado. Estas fundiciones tienen como principal cliente el mercado norteamericano, por lo que ante la amenaza de rechazo o sanciones, decidieron no aceptar nuestro concentrado por ser el origen Cuba».

Pensando en Europa como destino final, Emincar inicialmente había diseñado la estructura logística para enviar el concentrado de zinc a granel y el de plomo en contenedores, por exigencia de la normativa de protección medioambiental internacional; sin embargo, al convertirse el mercado asiático (China) en destino final se vio obligada a cambiar su estructura logística y adaptarla a carga totalmente en contenedores.

## **Toca madera...**

El Vicepresidente del CAP destaca a Emincar como la gran locomotora de la provincia si de exportaciones se trata, pero esa gran exportación hay que seguir calzándola «con otros pequeños niveles, porque al final suman millones de pesos. Las potencialidades están identificadas, y tenemos que perfeccionar el sistema de control y fiscalización».

Un ejemplo clave en este proceso es la empresa Industrias Locales Varias, que dará salida a sus producciones a través de una entidad exportadora, y no directamente como lo hace la Minera del Caribe. Juan Irán González Pita, director de Industrias Locales, explicó a **JR** que todo surgió a partir de una entrevista de trabajo con algunos empresarios españoles interesados en producir pintura de conjunto con ellos.

«Nació la idea de elaborar aquí un grupo de productos derivados de la madera con gran demanda en el mercado español, fundamentalmente tutores (estaca de madera que se clava en la tierra y facilita el ascenso de la planta) para el sector agrícola, y mobiliario de jardín o playa: sillas, mesas de picnic, minivallas, cestos y cercas de distintas dimensiones.

«Ya terminamos las muestras. En Europa del Este se las están haciendo de pino, pero nosotros podemos confeccionarlas con una madera mejor y más bonita. Descubrimos que elaborarlas de acacia sería una buena opción, a partir de un estudio de factibilidad realizado con la asesoría de la Universidad de Pinar del Río Hermanos Saíz Montes de Oca.

«Hay que marcar la diferencia entre lo que existe en el mercado y lo que usted va a hacer», señala orgulloso González Pita». Pero en todo buen camino hay inconvenientes...

Según explica el directivo, su empresa puede estar en contacto con el cliente para cuestiones técnicas, por ejemplo, pero no define nada relacionado con precios ni con demanda (y a saber ni en cuántas cosas más, piensa la periodista).

«Cuando fuimos a la empresa forestal para ver el tema de la madera, no nos pusimos de acuerdo, y empezó el problema de la moneda, pues se pagaría en moneda nacional a una entidad cuyos trabajadores extraen del bosque y del diente de perro la madera, y lo que devengan como salario no tiene nada que ver con el precio en el que vamos a vender el tutor en el mercado.

«Se había hablado de pagar el tutor de 1,50 metros de alto a unos 70 centavos de euro, el de 1,80 metros a 90 centavos de euro, y el de dos metros a un euro. Cuando uno lleva el euro a moneda nacional a precio Cadeca da resultado, pero como para la empresa es uno por uno, no nos es negocio. Para nosotros sigue siendo un peso», contó González Pita.

Sobre este asunto, Salas Rosette, vicepresidente del CAP, es del criterio de que las entidades que producen para la exportación que hoy no tienen un sistema de pago en CUC carecen de un beneficio diferenciado, y generalmente está «bien bajito» el margen de utilidad de ese producto que se está exportando.

«Cuando a eso le añades gasto de salario, gastos por transportación, pago de la madera, el negocio da pérdida; no obstante, ese empresario tiene conciencia de que hace falta exportar, y aunque no sean grandes valores, un poquito por aquí y un poquito por allá el país va recibiendo algo», opinó.

Al respecto, el director de Industrias Locales también reflexiona: «Hoy prestamos un servicio en moneda nacional a otro cliente cualquiera y por el sistema de pago los trabajadores salen bastante bien; sin embargo, cuando es una exportación, el precio no es igual al que se pacta en moneda nacional, esa diferencia de precio de venta también redunda en lo que usted pueda pagarle al obrero.

«En el sistema de pago previmos para 2019 pagarles hasta un 30 por ciento de las ventas del producto a los trabajadores, para poder estimularlos y marcar la diferencia, así verán el resultado. No obstante, para la empresa eso es un problema, porque tendrá de alguna manera que subsidiar esas producciones con otros servicios que presta».

A pesar de los pesares, González Pita «toca madera», y piensa que la contradicción podrá resolverse, pues dentro del plan de la economía está previsto para las empresas exportadoras un subsidio a partir de la elaboración de la ficha de costo país. Esa ficha ya Industrias Locales la tiene elaborada para que el Ministerio de Finanzas y Precios pague el subsidio por exportar, o sea, la diferencia del costo a partir de lo que pierden por el precio que poseen en CUC.

**«Coge lo tuyo»; «dame lo mío»**

Si en algo coinciden los entrevistados es en que todos los empresarios deben aprovechar la oportunidad de exportar, a pesar de lo difícil que pueda ser romper con todas las barreras y trabas que lastran el proceso, las que pueden ir desde dificultades financieras hasta desconocimiento sobre las normas para la exportación y la documentación requerida.

Para Juan Irán González Pita, director de Industrias Locales, «en eso tiene que ayudar el Mincex: debe enseñarnos cómo trabajar las normas, dónde buscarlas... Es algo que en las provincias necesitamos», y aludió al potencial que existe en cada una de las universidades y sus centros de estudio para capacitar a empresarios y directivos sobre los temas de exportación, sus mecanismos, normativas y metodologías.

También ocurren cuestiones burocráticas y de limitada gestión, agrega el directivo. «En el plan de 2019 nos aprobaron todo, excepto la madera que íbamos a usar por balance, así cuando usted va a contratar a la Empresa Forestal le es difícil, porque ya ella tiene su encargo estatal; y no hay una respuesta concreta. Entonces uno tiene que ir a pedir como si fuera un favor y no como pensábamos que sucedería.

«Si voy a exportar, lo cual está dentro de las direcciones estratégicas del país, urge quitar esas trabas. La madera está y la capacidad para producir también, con el cliente esperando el producto. Esas cosas nos están sucediendo».

Para Salas Rosette, vicepresidente del Consejo de la Administración Provincial, urge tomar una decisión inmediata sobre el beneficio que reciben las empresas que producen para la exportación. «Aunque no exista la unificación monetaria y cambiaria habría que pensar en un beneficio, en un multiplicador, por lo que se decida, pero no puede ser la ficha de costo más el margen de utilidad como si fuera un producto cualquiera».

«Este tema no puede ser una consigna —añade—. Los Lineamientos del Partido establecen que la dirección de la economía tiene que ir transformándose de una dirección administrativa a una financiera; que la gente sienta que tienen que exportar, porque por ahí entran los dividendos, pero tiene que haber un incentivo financiero, de lo contrario seguimos desgastándonos.

«Los empresarios deben trabajar por buscar el mayor provecho para que su empresa cumpla y para beneficiar a sus trabajadores. No puede ser solo por conciencia, la conciencia siempre será importante, pero tienen que existir mecanismos financieros que incentiven las exportaciones.

«Tenemos que seguir perfeccionando los métodos, desde el país, desde el Gobierno, pero lo más importante es que el método esté en la empresa, y el método es el mecanismo financiero. Si yo exporto un peso, que para mí eso no sea un peso, porque me da pérdida, sino que traiga ese incentivo».

## **La estrategia de la flecha**

Una premisa en este importante asunto para el desarrollo del país es organizar estratégicamente el proceso de las exportaciones, y en ello todos los involucrados, en especial las empresas, desempeñan un papel fundamental.

Como decía el Vicepresidente del CAP, no puede ser que la flecha salga del Gobierno y caiga sobre la entidad, «tiene que ser al revés, salir de la entidad y descansar en el Gobierno o en el organismo nacional. La entidad tiene que empujar al Gobierno y no este a las entidades.

«Para ello la entidad debe tener primero conciencia de que hay que exportar por los beneficios que trae al país, y

segundo, porque ese proceso de exportación les va a garantizar recursos, financiamientos, mejorías financieras, mayor tasa de utilidad, y, por tanto, mayor salario para los trabajadores.

«Entonces esa persona va a aportar por los impuestos que están establecidos; una parte se quedará en el territorio y en el propio municipio para el desarrollo local», significó.

Otra cuestión que define en el resultado final de las exportaciones son las relaciones que se establecen entre las entidades exportadoras y los organismos nacionales con las empresas en cada uno de los territorios.

Jorge Lázaro Martínez Lazo, jefe de la Delegación territorial de Occidente del Mincex, señaló que en la región (Artemisa, Mayabeque, Isla de la Juventud y Pinar del Río), solamente existe una entidad con la facultad de exportar, o sea, con nomenclatura de productos aprobados para comercializar.

El resto son empresas productoras para la exportación, por tanto, la gestión se hace en su mayor parte desde los CAP, para poder llegarles a los problemas que afectan la planificación de los recursos y que tienen que ver, incluso, con la recogida de los resultados productivos.

«A veces surgen trabas con la resina de pino, el carbón vegetal y otros productos porque no tenemos los envases adecuados; el saco es hoy una problemática; los contenedores a veces no llegan a tiempo; la resina se nos endurece...

«Son dificultades que a nivel nacional se pueden evaluar si mantuviéramos reuniones o eventos que se daban en otros períodos, en los que se diferenciaban las responsabilidades territoriales de las nacionales —recordó—.

«La participación nuestra en reuniones nacionales con las comercializadoras, representando a los productores, es muy importante, pues estos tienen preocupaciones. Es primordial esa evaluación de conjunto productor-comercializador, porque ahí aparecen soluciones».

Según el Vicepresidente del CAP, el Mincex ha activado un sistema de chequeo a través de videoconferencias y otros métodos que ayudarán a minimizar una serie de dificultades que existen de carácter objetivo y subjetivo. También se creó un grupo nacional para atender este asunto, en el que los gobiernos tienen un representante.

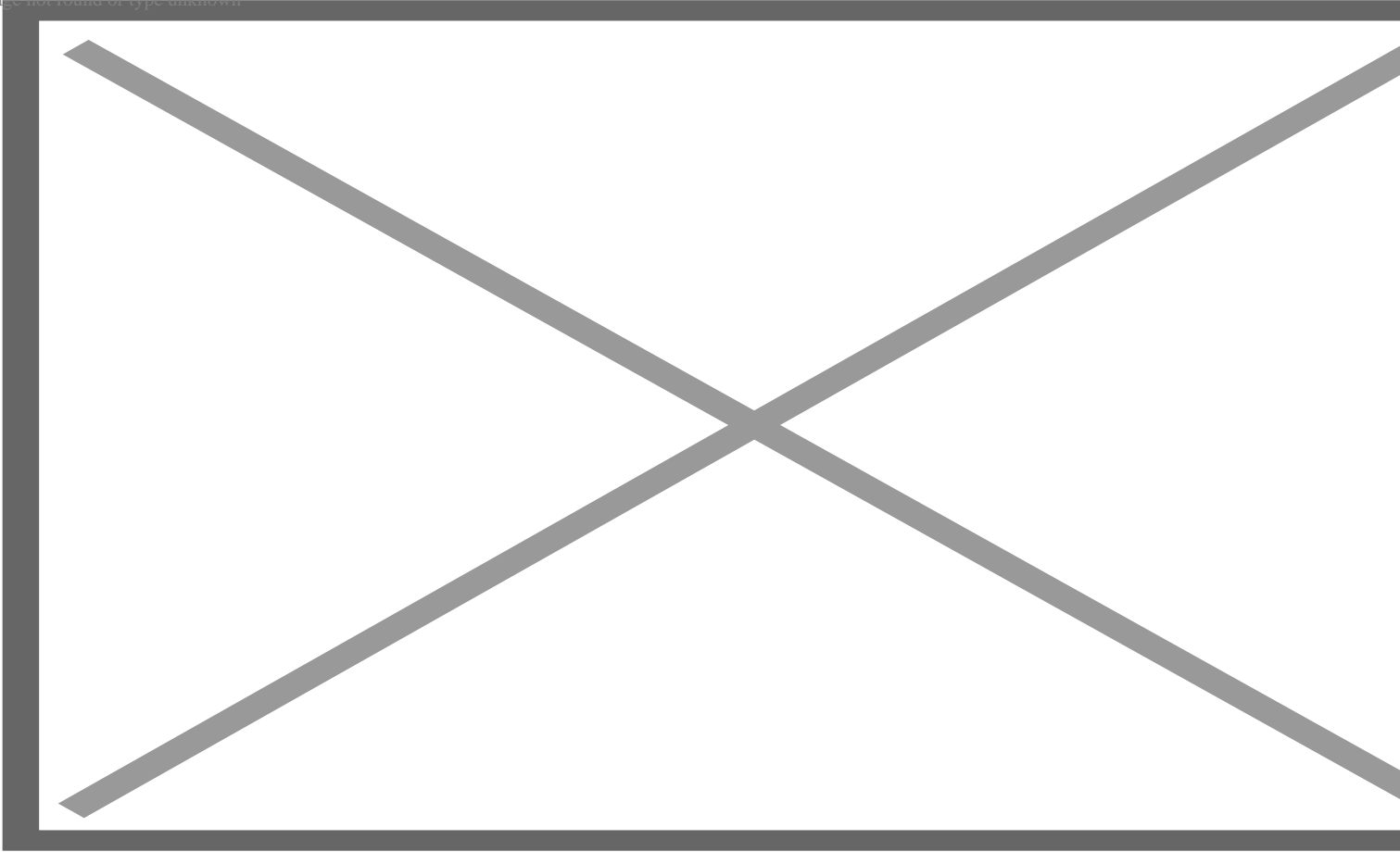
Además, «los empresarios cubanos tienen que convertirse en verdaderos agentes de negocios. Que ellos sientan que son dueños de donde están funcionando. Tenemos la obligación de dar más facultades al sistema empresarial para que sientan que responden al sistema social, al Estado, pero que gestionan a partir de sus facultades, potencialidades, y que tienen las manos desatadas para poder actuar».

## **Hecho en Pinar del Río**

Mientras el llamado es a fomentar las exportaciones y diversificarlas, Pinar del Río se debate entre el rescate de aquellas producciones tradicionales que siempre otorgaron dividendos y reconocimiento al territorio, y la incorporación de nuevos fondos con demanda hoy fuera de nuestras fronteras.

Como ha insistido el Presidente cubano Miguel Díaz-Canel, el desafío está en allanar el camino para que sus resultados se aprecien más temprano que tarde, con menos trabas y limitaciones, y que cada obrero sienta que trabaja para un beneficio social a la vez que mejora la economía familiar.

Image not found or type unknown



**Emincar es considerada la locomotora de la exportación en Vueltabajo. Foto: Daimy Díaz Breijo.**

Image not found or type unknown



<https://www.juventudrebelde.cu/cuba/2019-04-27/pinar-del-rio-un-estudio-de-caso>

**Juventud Rebelde** | Diario de la juventud cubana  
Copyright 2021 © Juventud Rebelde