

Asignatura: Sistema de gestión no estatal

Profesora: Ing. Sarahi Carina Torres Pérez

Quinto año Segundo Período

Total de horas clases: 24 h

Forma de evaluación: Trabajo de curso

Tema II: Marco regulatorio de las actividades no estatales: Restricciones y comercio exterior.

Subtema:

- ▶ Importación y exportación por formas de gestión no estatal en Cuba.
- ▶ Cómo hacer negocios con Formas de Gestión no Estatales en Cuba: Mipymes Cooperativas no Agropecuarias, Trabajadores por Cuenta Propia.

Definición

Importación: Introducción de productos extranjeros en un país, importación de materias primas, conjunto de cosas importadas (Diccionario)

Exportación: Envío o venta de productos del propio país a otro (Diccionario).

Ejemplo: toda la fruta que produce esta finca está destinada a la exportación.

Aspectos clave del Marco Legal y Procedimental

- ▶ Para las importaciones y exportaciones de las FGNE en Cuba, es clave entender que no pueden realizarse de forma directa, se realiza a través de un modelo de **intermediación obligatoria** (existen más de 40 empresas) y el uso exclusivo de la Moneda Librementemente Convertible (MLC) para todas las transacciones.
- ▶ Actores involucrados: Personas naturales(TPC) y personas jurídicas (MiPymes, cooperativas no agropecuarias)

Importación y Exportación

- ▶ 1. Comercio Exterior de Bienes: Vía empresas comercializadoras estatales (ej.: ALIMPORT, CIMEX, CUBALSE). Trámites, limitaciones y costos.
- ▶ 2. Comercio Exterior de Servicios (exportación): Modalidad principal para TCP y cooperativas. Contratación directa con entidades extranjeras. Papel de las OSDES (Organizaciones Supervisoras para la Defensa de la Economía) y necesidad de cuentas bancarias en MLC.
- ▶ 3. MiPYMES y Cooperativas: Posibilidades ligeramente ampliadas (ej.: importación de insumos para la producción). Análisis del Decreto-Ley 46/2021 y sus disposiciones.

Procedimiento General

Pasos Clave: Consultar documento de Word (Importación, exportación y pasos a seguir)

- ▶ Obtención de licencia de operaciones de comercio exterior, apertura de cuenta en MLC, contratación, canalización bancaria, despacho aduanero.
- ▶ Principales Obstáculos: Acceso a divisas, complejidad administrativa, limitaciones de importación directa de equipos, dependencia de intermediarios estatales.

Ejemplos de Casos:

1. Una cooperativa que quiere fabricar repuestos no seriales para la industria nacional y necesita importar una materia prima específica.
2. Un TCP (consultor) que ofrece servicios de optimización de procesos a una empresa mixta en Cuba y desea cobrar sus honorarios desde el exterior.
3. Una micro, pequeña o mediana empresa (MiPyME) que desarrolla software de gestión de inventario y quiere exportarlo a una empresa en Latinoamérica.

- ▶ Socialización y Cierre (25 min)
- ▶ Cada equipo presenta sus conclusiones en 5 minutos.
- ▶ Síntesis del profesor: Reforzar los conceptos clave, subrayar la dinámica cambiante de la normativa y la necesidad de la consulta legal permanente. Vincularlo con la responsabilidad del ingeniero industrial no solo en el diseño técnico, sino en la comprensión del entorno legal para la gestión de cadenas de suministro, logística, costos y viabilidad de proyectos.

- ▶ Actualización: Esta temática cambia con rapidez. Verifique la vigencia de las normativas (Calificador Nacional de Actividades Económicas (CNAE), procedimientos de comercio exterior).
- ▶ Vinculación Profesional: Estos temas afectan directamente las posibilidades de un ingeniero industrial que quiera emprender, asesorar a una cooperativa o gestionar la cadena de suministro de una MiPYME.
- ▶ Mantener un enfoque objetivo y analítico, consultar el marco regulatorio actual, sus limitaciones y sus posibles vías de desarrollo.

- ▶ Queda pendiente para próximos encuentros contar con la presencia de un invitado: Si es posible, gestionar la presencia (presencial o virtual) de un TCP exitoso en servicios profesionales o un representante de una MiPYME que haya realizado una operación de comercio exterior para que comparta su experiencia.

► Orientación para el próximo encuentro

- Métodos y técnicas para una sólida gestión comercial y análisis económicas en el SGNE(consultar documento de word Métodos y Técnicas)
- ✓ Actividad de debate a través de la plataforma Moodle, responder las preguntas orientas en el documento de Word (debate).