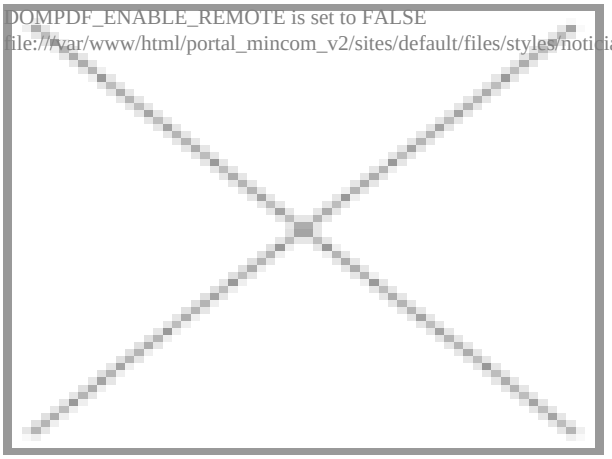
DOMPDF_ENABLE_REMOTE is set to FALSE
file:///var/www/html/portal_mincom_v2/sites/all/themes/mincom/logo.png

DOMPDF_ENABLE_REMOTE is set to FALSE
file:///var/www/html/portal_mincom_v2/sites/default/files/styles/noticias/public/img_20201203_205315.jpg



Fuente:
Tomado de la ACN

Alejandro Gil Fernández, viceprimer ministro y ministro de Economía y Planificación, explicó hoy en la Mesa Redonda Informativa las razones que han obligado al país recurrir a la venta de productos en Moneda libremente convertible (MLC) en un grupo de tiendas, asunto que ha generado en una parte de la población dudas y opiniones contrarias.

Recordó que la tensa situación creada desde el segundo trimestre del 2019 con el arreciamiento del bloqueo, la persecución financiera, la aplicación del título III de la Ley Helms-Burton, el déficit de combustibles por la persecución a navieras, la campaña contra la colaboración médica internacional y la suspensión de cruceros y vuelos.

Todas esas medidas fueron adoptadas (por el gobierno norteamericano) con el propósito de cortar la entrada de divisas al país y asfixiar la economía, sin olvidar tampoco que este último año los costos del bloqueo superaron los cinco mil millones de dólares, precisó al abundar en el escenario que antecedió a la ampliación de tiendas en MLC.

El viceprimer ministro subrayó que la respuesta no fue con medidas neoliberales ni de choque sino que se tomaron medidas de reordenamiento para proteger a la población.

En ese contexto se concentraron los financiamientos en productos de alimentos y de aseo, medicamentos y energía y desaparecieron las ofertas de electrodomésticos, señaló.

Explicó que empezó a proliferar un mercado paralelo de personas que viajaban afuera e importaban esos productos, lo que propiciaba el escape de divisas y no se beneficiaba la industria nacional ni se captaban los dólares para el desarrollo del país.

Hubo reuniones con académicos en las que se calculó que se escapaban millones de dólares, y cuando se hicieron los anuncios de estas medidas se explicó que la respuesta a esta situación era no prohibir sino presentar ofertas mediante la red de tiendas en MLC y que la industria nacional se encadenara con ese financiamiento, en aras de incrementar sus producciones y aprovechar la capacidad instalada.

Gil Fernández recordó que después, en 2020, vino la COVID-19, que condujo a un escenario excepcional caracterizado por el cierre de fronteras, la paralización de la actividad productiva y del sector no estatal, el incremento considerable de gastos de salud e interrupciones laborales.

Incluso para este año se planificó un crecimiento en el turismo en el entorno de los cinco millones de visitantes, pero ese sector se paralizó por completo.

A ese escenario se podía responder con más desabastecimiento, subir los precios (el del pollo actualmente es el mismo al que estaba en 2016) para reducir la demanda al que tenga poder adquisitivo, o con apagones; pero no ocurrió así porque se buscaron soluciones para todos y fue mediante las tiendas en MLC que se ayudó a financiar, por ejemplo, con más de 100 millones de dólares en la lucha contra la COVID-19.

Es una medida para salvar lo que tenemos, la cual se conjugó con la eliminación del gravamen del 10 por ciento al dólar a pesar de que no hubo retroceso en el bloqueo y permitió captar divisas para, por ejemplo, financiar producciones en la moneda en la que cobran los cubanos.

Cuando se hicieron estas evaluaciones, explicó Gil Fernández, se creó un grupo de trabajo y se trabajó sin improvisación, y así se hizo cuando nos enfrentamos a la COVID-19 en que tampoco hubo improvisación, sino una estrategia económica integral y dentro de ella la ampliación de la red de ventas en MLC y de los surtidos incorporando alimentos y productos de aseo.

Estas acciones persiguen tres objetivos fundamentales: dar un nivel de ofertas y sabemos que no toda la población puede acceder a ellas pero el país de esta forma puede captar divisas, que es el segundo objetivo y además, poner un nivel de ofertas para el otro circuito del mercado, expresó.

Por ejemplo, de marzo hasta ahora se ha duplicado la oferta de pollo, y es resultado de esta estrategia, manifestó.

Como otros ejemplos el ministro de Economía dijo que en el arroz se paró la venta liberada de ese producto, que necesita 17 mil toneladas mensualmente; en tanto para la canasta familiar se requieren 33 mil toneladas mensuales y para garantizarlo hay que gastar 212 millones de dólares, y no ha faltado, acotó.

Respecto a la leche en polvo, destinada ahora para dietas de niño, ancianos y médicas hay que gastar 159 millones de dólares; el pollo que se vende en la canasta familiar normada y el que consumen hospitales y escuelas asciende a 106 mil toneladas mensuales con precio de mil 300 dólares por tonelada y equivalen a 143 millones de dólares, explicó el vice primer ministro.

Precisó que sobre el trigo para la harina del pan de la canasta familiar y las ofertas de la cadena cubana se demandan 750 mil toneladas, que equivalen a más de 200 millones de dólares.

En esos productos 746 millones de dólares se gastan mensualmente que hay que captar de alguna manera; por esa razón estas medidas buscan la equidad y la justicia para mantener esa distribución, pero la estrategia no es vender en dólares sino producir más y tener más control y ser más eficientes, aclaró Gil Fernández.

Además ya hay encadenamientos de las industrias electrónica, alimentaria y sideromecánica, todavía insuficiente y en el Plan 2021 está concebido triplicar la participación de la industria nacional para generar empleo y desarrollo.