



EMBAJADA DE ESPAÑA
OFICINA COMERCIAL

OFCOMES
LA HABANA

Exportar a Cuba

Desde 1990, por la reducción de las relaciones de Cuba con los países socialistas y el recrudecimiento del embargo de EE UU, las empresas españolas han liderado la presencia extranjera en la economía cubana. Por su actividad comercial y por sus inversiones, las empresas españolas, primero las pequeñas y medianas y después alguna más grande, han aprovechado las oportunidades de negocio que empresas de otros países consideraban muy arriesgadas o complejas. Al hacerlo, han contado con las ventajas y asumido los riesgos que la peculiar y compleja situación económica y financiera de Cuba ha supuesto.

Cuando Cuba normalice sus relaciones políticas y económicas con el resto del mundo (y con EE UU), habrá más competencia y gran interés de empresas de otros países. Todo indica que las empresas españolas conseguirán beneficiarse en términos de volumen, si bien es muy probable que su cuota de mercado se reduzca, principalmente a favor de EE.UU. Con ese horizonte a largo plazo, las empresas españolas deben consolidar su posición actual, en muchos casos privilegiada.

Esta breve nota ofrece una primera aproximación práctica sobre las posibilidades y procedimientos actuales para exportar a Cuba. Para profundizar en algunos de esos aspectos, le recomendamos que se ponga en contacto con la Oficina Comercial.



NOCIONES SOBRE LA ECONOMÍA DE CUBA

Cuba tiene una economía centralizada y dirigida, con todos los medios de producción en poder del Estado. La descentralización de ciertas decisiones económicas en algunos ámbitos de la gestión empresarial de los últimos diez años no supuso una liberalización real de la economía. **El Estado, mediante sus empresas, es el único agente económico, el cliente en cualquier operación de comercio exterior.** Además, regula toda la actividad económica, incluidas importaciones, exportaciones e inversiones.

Hasta 1990 la economía cubana se basó en la ayuda del bloque socialista, de forma que su colapso dejó al país sin fuente principal de financiación y sus principales clientes y suministradores, lo que supuso una grave crisis cuyo efecto aún se siente. El esfuerzo por adaptarse a esa situación ("período especial") consistió en una política de rigor monetario, austeridad presupuestaria y algunas reformas, pero siempre manteniendo los logros y elementos básicos del modelo político-social.

Las reformas comenzaron en 1993-4 autorizando las microempresas privadas en los servicios y en la hostelería, transformando las granjas estatales en cooperativas, permitiendo los mercados agrícolas privados, despenalizando la tenencia de divisas, descentralizando la gestión de las empresas y permitiendo la inversión extranjera en varios sectores productivos. Estas medidas produjeron buenos resultados económicos, a la vez que una dualidad monetaria (peso cubano y peso convertible/dólar) que segmentó el mercado y la propia sociedad.

Por ello, estas reformas se ralentizaron a partir de 1998, y algunas de ellas están siendo revertidas. Desde 2003 las empresas cubanas

han de ceder las divisas que ingresen al Banco Central (BC), de quien las comprarán para atender sus pagos. A la mayoría de empresas mixtas se les convenció de operar en pesos convertibles (CUCs) al tipo inicial de 1\$=1CUC. En noviembre 2004 se decretó que los billetes de dólar estadounidense perdían su poder liberatorio en favor del CUC. Desde enero 2005 las empresas cubanas ingresan sus divisas directamente en una cuenta del BC de quien han de solicitar autorización previa para firmar contratos con pago en divisas. Otras medidas tomadas en ese año son la revaluación del peso cubano un 7% respecto al CUC y del CUC un 8% respecto a todas las divisas, anunciándose posteriores revaluaciones.

Desde 1990 la economía cubana ha tenido un comportamiento irregular: La crisis de 1990-93 contrajo la actividad en un 35% y redujo drásticamente la importación, pero entre 1995 y 2000, la economía cubana volvió a crecer al 4-5% anual. La debilidad de su modelo y los factores externos volvieron a frenar este crecimiento (2,6% en 2001 y 2003, 1,5% en 2002). En 2004 el crecimiento fue de un 3%, según la CEPAL, mientras que oficialmente se fijó en el 5%. Estas diferencias derivan de que Cuba ha adoptado un nuevo sistema para calcular el PIB, que incluye los servicios sociales gratuitos. Con este nuevo sistema de cálculo, las autoridades cubanas han estimado en un 11,8% el crecimiento del PIB en 2005. En cambio, la CEPAL y The Economist, estiman ese crecimiento en el 5%. Este crecimiento está impulsado principalmente por los servicios sanitarios y el turismo.

La cubana es una economía con problemas estructurales, como la grave crisis de la industria azucarera y la descapitalización en varios sectores. No obstante, se puede hablar de mejoría en otros sectores y de una situación financiera más desahogada en los últimos dos años, sobre todo gracias al apoyo de Venezuela y, en distinta forma, de China.

Es una economía muy dependiente del exterior, del turismo y de los precios del azúcar, níquel y petróleo, así como de las remesas enviadas desde el extranjero. La importación del país se concentra en alimentos (la agricultura

ocupa al 26% de la población activa, pero solo aporta el 6,6% del PIB) y energía, seguidos por maquinaria y bienes de equipo y elementos de transporte. El déficit comercial, (7,5% del PIB en el 2004) tiene un componente claramente estructural, si bien en los últimos años se compensa con el turismo, los servicios médicos a pacientes extranjeros y las remesas de familiares, sujetas a restricciones de los EE UU. El escaso acceso a la financiación exterior y su coste complican la situación del país.

Las perspectivas de Cuba a largo plazo generan el interés de exportadores e inversores: se parte de una infraestructura física e industrial mejor que la de sus vecinos en el Caribe y de un capital humano de gran valor. Pero para propiciar su desarrollo es necesario un modelo económico más abierto, con mayor presencia de empresas extranjeras, quizás autoabastecido o exportando petróleo, y al fin del embargo estadounidense (especialmente en cuanto al turismo).

De momento no hay indicios de que esa vaya a ser la evolución a corto plazo por más que estemos ante un marco cambiante, difícil de prever y más justificado por razones políticas que económicas. Además, por más que la mejoría de la situación financiera permita actualizar infraestructura, maquinaria y equipos esenciales, que están en situación de obsolescencia, la política de atraer inversión extranjera, que tuvo cierto éxito entre 1995 y 1998, se ha tornado muy selectiva. Es el Estado quien ha asumido el papel inversor salvo en aquellos sectores en los que da entrada a socios extranjeros, generalmente por el monto y la complejidad de las inversiones.

En este contexto, la estrategia a corto y medio plazo de los exportadores podría ser mantener las posiciones alcanzadas en algunos sectores y aprovechar las oportunidades que se presenten, a veces puntuales y urgentes. Si hasta hace poco, lo fundamental era analizar la solvencia de cada cliente o importador y el medio de pago utilizado, pues el riesgo estaba muy diferenciado, con la centralización de las divisas, sin ignorar lo anterior, es muy importante también asegurarse de que el cliente tiene la autorización de compra del BC y de que se formalizan

correctamente los contratos y las garantías financieras.

Tamaño y Características del Mercado

Cuba es un mercado muy peculiar tanto por su situación económica y política (embargo), como por su sistema económico y legal, régimen monetario y de comercio exterior. Aunque tiene cierto tamaño potencial, en la actualidad es un mercado más bien modesto, con una capacidad de importación limitada por sus disponibilidades de divisas y de financiación.

Aunque los aranceles son moderados, no por ello es una economía abierta y el comercio exterior está muy intervenido. Las barreras no arancelarias son bastante más importantes, especialmente la necesidad de obtener licencias de importación (que sólo se otorgan a empresas cubanas) y las divisas correspondientes (autorizadas de manera previa a la contratación por el BC).

En los últimos años han coexistido dos segmentos de importación, diferenciados por su destinatario final: el área peso y el área dólar (CUC). El área peso consiste en las importaciones (pagadas en divisas y habitualmente a crédito) del Estado, a través de empresas especializadas, para satisfacer las necesidades básicas de la población, tanto por libreta de abastecimiento, como en suministros médicos y afines, fuertemente subvencionados.

Otro mercado importante es el de los bienes destinados a tiendas en las que solo es posible pagar en pesos convertibles. En este área tienen cabida todo tipo de productos, tanto de consumo final como intermedios y las posibilidades de obtención de financiación externa son mayores que en el área peso.

En ambos casos, es importante tratar de asegurarse el cobro en plazo (con instrumentos financieros como cartas de crédito, letras avaladas o por otros medios) en las divisas que se deseen. Para ello, la empresa importadora debe contar con la asignación de divisas por el Banco Central, sistema que conviene conocer bien.

La Exportación Española a Cuba

España y Cuba mantienen un intenso y generalmente fructífero intercambio comercial. En valor absoluto, es nuestro cuarto cliente en América Latina, por delante de Argentina, Venezuela, Chile, o

Colombia y sólo por detrás de México, Brasil y, coyunturalmente, Bahamas en 2005. En términos per cápita, Cuba es nuestro mejor cliente en toda América con 54 \$ por persona y año, el doble de la media del continente. Para Cuba, las empresas españolas han sido las principales proveedoras de la isla hasta el 2005, (excluyendo la importación de petróleo venezolano a precios y condiciones muy ventajosas). En el 2005, las exportaciones chinas (básicamente gracias a los créditos otorgados) han desplazado a las españolas. También las exportaciones de EE UU se han acercado a pesar del recrudecimiento del embargo (las ventas de EE.UU. son únicamente de productos alimenticios pagados al contado y autorizados expresamente por el Gobierno).

En el 2000-1 la exportación española alcanzó los 629 m. € anuales. Por la situación económica en el país y la apreciación del €, esta cifra descendió hasta los 432 m € del 2004, aunque las cifras son mucho más estables cuando se miden en dólares (538 m \$). En el 2005 las exportaciones españolas han tenido un comportamiento muy positivo, con un incremento del 12,9% con respecto al 2004, alcanzando un valor total 488 m € (603 mill \$). A pesar de haber perdido la posición hegemónica en favor de China, España sigue siendo uno de los principales proveedores en una gama muy amplia de productos, como bienes de consumo, productos industriales y bienes de equipo. En todos los sectores de la economía cubana hay una significativa, cuando no líder, presencia comercial española.

Gran parte de la exportación española la realizan las pymes, que han sabido hacerse un hueco en el mercado cubano, tras haber superado con éxito las dificultades presentes. Por otra parte, estas exportaciones están muy diversificadas, y estas empresas ocupan hoy en día una posición predominante en gran parte de los sectores económicos cubanos. Para alguna de las más pequeñas, se trata de un mercado que concentra una parte importante de sus exportaciones y en el que hay que asumir un elevado riesgo financiero, ya que difícilmente se cuenta con cobertura financiera externa.

En los últimos años hubo frecuentes, a veces dilatados, retrasos, incluso algún impago. Las tendencias actuales de la política económica y financiera y las regulaciones del BC introducen un mayor control financiero lo que supuso alguna incertidumbre a corto plazo (algunas operaciones son más difíciles de acordar al estar más centralizadas), pero en la práctica supone unos menores riesgos financieros.

En los últimos años se han ido asentando un número creciente de empresas de mayor tamaño, principalmente en sectores punteros de la economía española, como el turismo y la banca. Es de esperar que ante los cambios que se irán produciendo, las oportunidades de negocio para estas grandes empresas españolas se multipliquen en dichos sectores, así como en otros como la construcción, las telecomunicaciones, etc.

MARCO LEGAL DEL COMERCIO EXTERIOR

Los organismos y empresas cubanas, todas propiedad del Estado, tienen formas jurídicas mercantiles (Sociedad Anónima), y emplean en sus actividades de comercio exterior formas típicas como el contrato de compraventa internacional. En los grupos empresariales hay contratos tipo y orientaciones de negociación, que no tienen porque ser obligatorias, ni hay restricciones a aceptar cláusulas que exija la parte extranjera.

Interlocutores Comerciales Cubanos.

Hasta 1995 todo el comercio exterior lo realizaban "los importadores", empresas estatales autorizadas expresamente para cada producto y servicio. La descentralización entre 1995 y 2000 permitió a otras empresas que disponían de divisas actuar como importadores directos. Varios de los importadores tradicionales perdieron importancia, aunque algunos siguieron funcionando como intermediarios necesarios para quienes tenían medios de pago pero no licencia de importación.

En la actualidad se está centralizando nuevamente el comercio exterior cubano. En 2003 se centralizaron las divisas: las empresas cubanas las venden al BC, a quien compran las que necesitan para pagar sus importaciones. En enero de 2005 se centralizaron también los aportes en CUCs en una cuenta única en poder del BC. A partir de ese

momento, es el Comité de Autorización de Divisas (CAD) presidido por el BC quien ha de aprobar previamente a su firma, los contratos que impliquen gasto en divisa o CUC. Esta aprobación supone luz verde para la operación y para la disposición de las divisas, pero **no una garantía total de cobro**.

A los importadores se les ha reintegrado a su papel tradicional de firmar los contratos de compra con los suministradores extranjeros, para después firmar los de venta con los clientes cubanos. De esta forma el importador es el intermediario entre ambos y el responsable del cumplimiento de los contratos y los pagos. Se aparta así al cliente final de la contratación directa, aunque lógicamente ha de estudiar conjuntamente con el importador cada operación, pues es quien identifica el producto y propone al proveedor. El importador se erige así en el primer controlador de las operaciones internacionales, orientación que está poniéndose en vigor progresivamente, por lo que la situación actual puede ser aún confusa.

Cualquier interlocutor comercial, tanto el importador como el cliente final de toda operación, pertenece y responde ante el Estado cubano. Pese a ello, las diferencias en muchos aspectos pueden ser importantes, y los riesgos distintos en función de la formalización jurídica y financiera de cada operación, y de la capacidad del sector que se trate de ser considerado prioritario por el gobierno. En efecto, hay ciertos sectores prioritarios para el gobierno cubano, donde las necesidades de importación del país, y por lo tanto las garantías de cobro, son mayores. Estos sectores son últimamente la sanidad, construcción de viviendas, transporte, la energía y la alimentación.

Implantación Comercial del Extranjero.

La **Sucursal** es la forma más habitual de implantación para empresas extranjeras. Es una oficina de representación a la que se le permite realizar gestiones de apoyo de las operaciones comerciales de su matriz con los productos incluidos en su licencia. Ello no incluye el derecho a importar o exportar directamente, ni a distribuir y transportar mercancías.

Para que la Cámara de Comercio y el Ministerio del Comercio Exterior autoricen una sucursal hay que presentar "avales comerciales" de empresas y entidades cubanas que apoyen la solicitud y acrediten la duración y monto de las relaciones comerciales (mínimo 500.000 \$) durante 3 años (si hay interés cubano el plazo puede reducirse). Se tiende a facilitar las solicitudes de fabricantes y de distribuidores oficiales sobre las de los pequeños intermediarios. La licencia se renueva inicialmente a los 5 años y luego cada 3 previo pago del canon establecido. Pueden cancelarse en casos de irregularidades o de insuficiente actividad (Decreto 206/96 y Res. 550/01 del MINCEX).

Las sucursales han venido tributando a un porcentaje entre el 3 y el 7% de las ventas brutas desde los almacenes francos (en los casos en que los tienen) pero no por las ventas directas de su matriz. A partir de febrero 2005 tributan por el impuesto de utilidades al 30% del beneficio neto de sus ventas en Cuba, calculado según la normativa contable cubana y el Convenio para Evitar Doble Imposición entre Cuba y España. También están sujetas a otros impuestos como el de medios de transporte o fuerza laboral.

Otra posibilidad es implantarse vía **Agente Comercial**, aunque éstos ejercen funciones diferentes que en otros países. No existen Agentes individuales, aunque algunas personas pretendan realizar esta función de manera informal (no autorizada). Son empresas, autorizadas por el Ministerio del Comercio Exterior y por la Cámara de Comercio, algunas especializadas por sectores. Conviene que tengan apoyo para realizar su tarea de forma eficaz y no se limiten a "representar" a empresas extranjeras. No tienen licencia de importación ni pertenecen a grupos empresariales que gestionen tiendas minoristas.

Las **Zonas Francas** fueron hasta los años 2003/4 una interesante modalidad de implantación, permitiendo realizar actividades productivas o comerciales sin relaciones comerciales previas, y además almacenar productos listos para su venta. La venta de productos en territorio cubano desde estas zonas francas se limitó al 25%, destinando el resto a la exportación hacia otros países. Además, se permitió la implantación de algunas empresas

de servicios. El proceso de radicación se paralizó durante el 2004, y no se autorizaron más empresas en zona franca. A las ya existentes se les canceló su licencia a lo largo del 2005, reorientándolas a funcionar como sucursal o a través de agente, siempre que cumplan los requisitos para ello, o simplemente como proveedor externo.

Los **depósitos aduaneros**, "in bond", almacenan mercancías de empresas extranjeras. Desde ellos se realiza la venta a importadores cubanos que pagan el arancel en el momento de la compra de la mercancía. Este sistema permite gestionar ventas, cobros, pedidos y tramitar despachos, lo que da agilidad y eficacia a la introducción de productos en el mercado cubano. Sólo se concede depósito aduanero a empresas extranjeras con establecimiento comercial aprobado (sucursal y/o agente).



Los **Contratos de Consignación y de Comisión** son formas de implantación de utilización creciente. La entidad extranjera suministra a la cubana mercancías que serán liquidadas según se van consumiendo o comercializando. Por su menor coste operativo y ventajas a la hora de vender, están sustituyendo a los depósitos aduaneros en algunos productos. La empresa cubana debe de estar autorizada y tener licencia para importar y vender los productos en cuestión. También hay que asegurarse del cobro de las ventas por consignatario. Al efecto se han usado cuentas mancomunadas y endosos de cheques, mientras que ahora lo normal es utilizar cuentas en fideicomiso que opera la Compañía Fiduciaria.

Regímenes y Licencias de Importación.

No hay regímenes diferenciados de importación, sino que todo el comercio exterior, en manos del Estado, está sujeto a un sistema de licencias de importación. Cada importador tiene autorizado un listado de productos

(nomenclador) y cada producto sólo puede ser importado por determinadas empresas.

Si en los años 90 la descentralización del comercio exterior permitió ampliar el número de importadores de cada producto, actualmente hay una nacionalización y limitación en la concesión de licencias. **A ninguna empresa extranjera, tenga o no sucursal en Cuba, se le concede licencia de importación.** Las empresas mixtas pueden importar directamente materias primas, productos intermedios y equipos que precisan. Las demás han de acudir a importadores autorizados cuyo papel hemos descrito antes.

Aranceles.

Aunque los de algunos productos han subido, los aranceles apenas cumplen las funciones de recaudación y de protección comercial. No son un obstáculo real para exportar a Cuba. El arancel promedio ronda el 11%, y son varias las empresas cubanas exentas o que lo pagan en pesos cubanos, mientras que otras empresas locales y las empresas mixtas lo han de pagar en CUCs, lo que en algún caso les pone en desventaja. Las ventas al por menor en dólares, se gravan con un **margen comercial** (entre el 80 y el 175% según productos) que tiene el efecto de un impuesto indirecto.

Decisiones de Compra. Comité de Aprobación de Divisas (CAD).

Si las compras de cierta cuantía y para ciertos productos han estado siempre sujetas al control del Estado, ese control se ha intensificado en los últimos tiempos. Desde el 2003, la normativa de pagos al exterior supuso una centralización importante y todas las empresas cubanas comenzaron a operar en CUCs, cediendo sus divisas al BC a través de sus bancos. El BC les autorizaba a comprar las divisas necesarias para sus pagos por importaciones. Este sistema está funcionando correctamente sin generar atrasos. En el 2005 se produjeron nuevos cambios: todas las operaciones en CUCs, además de en divisas, han de ser autorizadas por un *Comité de Aprobación de Divisas* (CAD) presidido por el BC. A algunos organismos o grupos se les asignarán límites dentro de los cuales sus empresas podrán contratar con convalidación expost. En el resto de los casos, la autorización **es previa** a la firma del contrato con el

suministrador, por lo que el BC se convierte en el *fiscalizador* de toda la actividad comercial del país. Ningún banco podrá procesar ninguna transacción sin la autorización del CAD.

Para ciertos productos sensibles (vino neumáticos, cerveza, carnes, metales, perfil de aluminio, madera, ordenadores, automoción, grupos electrógenos) existen unos *Comités de Productos* que regulan cantidades y precios de importaciones y reparten las licencias de importación entre los distintos operadores.

FINANCIACIÓN Y MEDIOS DE PAGO

La actual situación financiera de las empresas cubanas hace que el principal elemento en el diseño de una estrategia de ventas sea asegurar el cobro. Aunque hay demanda potencial para muchos productos, desde los de consumo a bienes de equipo, la realidad es no todas las empresas disponen de medios para asegurar el pago de las importaciones o de financiar el pago aplazado. Para no perder el tiempo en conversaciones amables pero estériles, y en gestiones costosas, conviene asegurarse cuanto antes de que los posibles interlocutores comerciales están realmente en condiciones de comprar y de pagar.

Una vez recibido el pago, no hay dificultad (sólo cierto coste) para realizar **transferencias**, ya que la banca cubana tiene relaciones de corresponsalía con los bancos españoles. Hay que asegurarse de que los pagos se instrumentan en monedas distintas al dólar y que no se canalizan por bancos estadounidenses quienes deben bloquearlos según la legislación norteamericana.

La **carta de crédito o crédito documentario** no tiene problema técnico y se utiliza especialmente para aquellas operaciones en sectores priorizados por el gobierno. Los bancos sólo las abren a quien ofrezca suficientes garantías y el coste es elevado.

El medio de pago más utilizado durante los últimos años fue la **letra de cambio**, domiciliada y (preferiblemente) avalada por banco cubano de primera fila. Eran varias las instituciones financieras radicadas en Cuba que aceptaban estos efectos al descuento, si bien al

elevado coste que deriva del riesgo del país. Con la actual regulación, la letra perdió parte de su utilidad, pasando a ser sustituida cada vez más por las transferencias.

Con frecuencia son los suministradores extranjeros quienes asumen parte del riesgo de cobro, en muchos casos con **crédito de proveedores**. La situación financiera de Cuba supone la existencia de un riesgo de atrasos y algún quebranto. La experiencia, hasta el momento, es que los retrasos son más frecuentes que los impagos. Esto es así porque, no teniendo Cuba acceso al mercado financiero a medio y largo plazo, su financiación descansa sobre el crédito a corto plazo y el de los proveedores, por lo que no puede erosionar su credibilidad más allá de ciertos límites.

Las empresas extranjeras han buscado mecanismos para operar con cierta seguridad en este entorno de riesgo. Uno de ellos es marcarse un techo máximo de crédito otorgado a cada cliente cubano y eludir nuevas operaciones cuando se sobrepasa ese límite. Otra posibilidad es implantarse con almacenes en consignación o en Depósito Aduanero, lo cual permite adaptarse mejor al tamaño de los pedidos y seleccionar a los clientes, controlando así los riesgos en curso y una mejor gestión de cobro.

Son varias las instancias oficiales y privadas que han venido concediendo **créditos a corto y medio plazo** en los últimos años. Entre las privadas, los bancos (entre ellos españoles), y las compañías financieras establecidas en Cuba, han venido financiando operaciones a corto y medio plazo, tanto de carácter comercial como relacionadas con inversiones.

En el caso español, hasta julio de 2001, hubo líneas oficiales de financiación a corto y medio plazo de la exportación tanto de alimentos, como de productos industriales y bienes de equipo, apoyadas en techos de cobertura del seguro de crédito de CESCE. Estas líneas estuvieron siempre muy solicitadas, dejando escaso margen para nuevas operaciones. Normalmente fueron las autoridades cubanas quienes seleccionaban las operaciones a financiar. Actualmente, estas líneas

no están operativas ya que sus límites de crédito están ocupados por la acumulación de atrasos e impagos. Cuando el crédito oficial se reabra posiblemente sea con un esquema distinto, basado en garantías más específicas que puedan otorgar los compradores con autorización del Banco Central.

Otros países (principalmente China y Venezuela) mantienen actualmente líneas de crédito, en las que se está sustentando Cuba para realizar sus importaciones.

Siendo la financiación el factor crucial de cualquier operación de venta a Cuba, y debido a los cambios que pueden darse en las condiciones de la misma, se recomienda recabar información adicional en la Oficina Comercial, en la D. G. de Comercio e Inversiones del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (Pº Castellana, 162, Madrid, Tel: 91 349 3676/95, Fax: 91 349 3999), o en la Compañía Española de Crédito a la Exportación, (CESCE, Velázquez, 74, Madrid, Tel: 91 423 4800, Fax: 91 576 5140).

En el **crédito a medio y largo plazo**, la situación es más complicada. Cuba no es miembro de ninguna institución financiera multilateral como el FMI, el Banco Mundial o el Banco Interamericano de Desarrollo, y sólo recibe donaciones para asistencia técnica de algunas instituciones de Naciones Unidas y programas de la UE (a los que Cuba renunció en el 2003).

En cuanto al **crédito bilateral**, por el incumplimiento de sus obligaciones con los acreedores del Club de París desde 1986, varios países no conceden crédito ni a corto ni a largo plazo.

El crédito privado a medio y largo plazo se concede para proyectos con garantías mediante esquemas del tipo "project finance" o las "escrow accounts" (cuenta plica). Es útil para sectores como el turismo, la minería o la energía, y otros servicios que generan divisas. Además de los bancos internacionales, entre ellos los españoles, las compañías financieras mixtas se especializan en estos proyectos dentro de las obligaciones de provisión por riesgo país.

ASPECTOS PRÁCTICOS.

Consultas en España

Antes de iniciar actividades comerciales en Cuba, se aconseja informarse en los Servicios de Información de las DT del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, o en la página de Cuba dentro de la web del ICEX (www.icex.es/cuba), donde se podrá obtener información sobre el país y las oportunidades y retos de su peculiar operatoria. El ICEX informará también sobre las distintas actividades de promoción comercial que el Instituto y otras entidades (Cámaras y organismos de CCAA), tienen previstas en el país.

Apoyo de la Oficina Comercial.

La Oficina Comercial de la Embajada de España en La Habana puede aportar una primera aproximación al mercado cubano. Las empresas interesadas pueden consultar, preferiblemente por correo electrónico, cómo poner en marcha la mejor estrategia para sus productos. Además de prepararles un programa de entrevistas, si el caso lo merece, la Oficina puede dar asesoramiento, cobertura institucional, o en caso necesario, apoyo en gestiones ante organismos cubanos.

Correspondencia comercial.

Puede servir de gestión preparatoria o informativa, pero no cabe esperar demasiado, ya que estas comunicaciones se acaban diluyendo en la burocracia de las empresas locales. En todo caso, conviene acompañarlas con información técnica, catálogos y referencias.

Visita personal.

Es el mejor procedimiento para iniciar una promoción en el país conociendo a los posibles clientes y las peculiaridades de este mercado. Es conveniente aportar suficiente información técnica e intentar abarcar tanto a los intermediarios como a los usuarios finales que juegan un papel importante en la toma de decisiones. El transporte en la ciudad se realiza en taxi o vehículos de alquiler. La oferta hotelera es buena y a precios razonables.

Aunque son numerosos los hombres de negocios que viajan con visado turístico para 30 días que se obtiene en las agencias de viaje por unos 25 €, la realidad es que es necesario obtener un visado

comercial (25 € al solicitarla y 55 € si se concede, en Consulado cubano). Según la gestión a realizar, algunas empresas y entidades no atenderán a empresarios con visado turístico.

Protocolizaciones y Legalizaciones

Algunos organismos y empresas pueden solicitar, como condición para contratar o para recibir ofertas, cierta documentación jurídica y financiera a sus suministradores, especialmente cuando no son fabricantes sino intermediarios. Estos documentos suelen exigirse protocolizados en Cuba o legalizados por los Consulados Cubanos en España y por el Ministerio de Relaciones Exteriores en La Habana previo pago de las tasas correspondientes.

Transportes y trámites aduaneros.

Durante algún tiempo, el transporte marítimo constituyó una cierta dificultad debido a las irregularidades de las líneas. En la actualidad se observa mayor regularidad y calidad del transporte. Actualmente hay varias líneas regulares tanto con puertos del Mediterráneo como con los del Cantábrico. Respecto a los trámites aduaneros, se aprecia una agilización en los despachos de mercancías en la Aduana. Estos trámites son asumidos por la empresa cubana importadora de las mercancías.

OFICINA COMERCIAL EMBAJADA DE ESPAÑA. LA HABANA.

Consejero Económico y Comercial:

D. José Luis Lancho de León

Analista de Mercado:

D^a Montserrat Egido

Calle 22 nº 516 entre 5^a y 7^a. Miramar, Habana

Telf. (53 7) 204 8100 Fax (53 7) 204 8017

lahabana@mcx.es