



EMBAJADA DE ESPAÑA
OFICINA COMERCIAL

OFCOMES
LA HABANA

Invertir en Cuba

Desde la ruptura de los vínculos con el bloque socialista en 1990 y la intensificación del embargo estadounidense a Cuba, las empresas españolas se han convertido en uno de sus principales socios económicos, con fuerte presencia comercial e inversora en una amplia gama de sectores de su economía. Numerosas empresas, primero pymes y después algunas grandes, apostaron por desarrollar sus actividades y aprovechar oportunidades que las de otros países han considerado arriesgadas.

Para casi todas ha sido un reto singular en el que, como es lógico, se han visto afectadas por las vicisitudes de la situación económica y política del país y en el que han tenido que asumir algunos riesgos y dificultades. Pero en la mayoría de los casos está resultando una experiencia globalmente exitosa y fructífera.

Las empresas españolas es previsible que consoliden su posición aprovechando las selectivas oportunidades del corto plazo, adaptándose al modelo económico que se anuncia para el medio plazo, y tomando posiciones estratégicas a largo plazo.

Esta nota intenta facilitar los primeros pasos de las empresas españolas interesadas en invertir en Cuba. Se presentan las oportunidades del país y se aconseja sobre la mejor manera de materializar las inversiones y obtener los apoyos disponibles. Para información más detallada, se recomienda contactar con nuestra Oficina, o con las Instituciones españolas y cubanas indicadas.

NOCIONES SOBRE LA ECONOMÍA DE CUBA

Cuba tiene una economía centralizada en la que todos los medios de producción y las empresas pertenecen al Estado, que es quien

toma todas las decisiones relevantes, como autorizar toda la inversión extranjera y regular toda la actividad económica, a la vez que es el socio y el cliente en cualquier operación.

El colapso del modelo económico de los años 60 y 70, basado casi exclusivamente en la importante ayuda financiera y técnica del bloque socialista, en especial de la URSS, dejó a Cuba sin financiación y sin mercados (suministradores y clientes), lo que resultó en una grave crisis conocida como “el período especial” (caída del 35% de su PIB).

Desde 1990, la economía cubana, dentro de su crisis estructural, ha fluctuado en función de la restricción exterior. A años de dificultades le han seguido otros más favorables (alta tasa de crecimiento del PIB en 2005). En cualquier caso, el sistema tiene una elevada dependencia del exterior, en especial de los precios del níquel, del petróleo y del azúcar. El país no ha logrado realmente sustituir importaciones por producción propia, ni aumentar exportaciones (salvo las de servicios, actual motor de la economía cubana) y tiene un escaso acceso a financiación exterior.

Entre 1993 y 2003, el esfuerzo por adaptarse a la situación consistió en una política de estabilidad macroeconómica basada en el rigor monetario y fiscal, combinada con algunas reformas parciales del marco legal de la actividad económica, pública y privada. Su objetivo real no fue liberalizar realmente la economía sino relajar algunos aspectos de su gestión, manteniendo lo fundamental del modelo político y social basado en el sector público. Se legalizó la tenencia de divisas, se descentralizó y mejoró la gestión de las empresas (“perfeccionamiento empresarial”) y se autorizaron algunas micro-empresas privadas

(los "cuentapropistas") en la hostelería y los servicios.

Estas reformas se ralentizaron a partir de 1998-9, en cuanto se creyó que no eran ni imprescindibles para la economía, ni convenientes para la sociedad. En el 2003-04 se frenaron la dolarización, la descentralización financiera y la del comercio exterior, reforzando el control financiero y forzando a las empresas cubanas a operar en Pesos Convertibles (CUCs) y a entregar sus divisas y CUCs al Banco Central, quien fiscaliza ahora sus actividades en monedas convertibles.

Otro aspecto esencial de esa política fue un esfuerzo por captar inversión extranjera. Cuba cuenta con una base productiva y un capital humano únicos en el Caribe, con grandes posibilidades en el turismo, en los servicios, y en algunas industrias. Para ponerlos en valor, además de para recuperar su acceso a mercados, necesitaba renovar la infraestructura física e industrial del país, su tecnología y sus sistemas de gestión, en muchos casos aún de origen soviético y en situación de obsolescencia. A falta de recursos financieros internos, la modernización dependía pues de la financiación exterior.

Para atraerla, en 1992 se adoptó, y en 1995 se impulsó, una política de captación de inversiones que aportasen mercados, recursos financieros, nuevas tecnologías y sistemas de gestión, que mejorasen la eficiencia del sistema productivo. La inversión foránea jugó un papel relevante en la economía cubana en 1995-99, tanto en términos de dinamización de la actividad económica y del empleo, como sobre todo, en la movilización de financiación y en la generación de recursos para el presupuesto. Menor fue su aportación a la exportación, pues los inversores extranjeros han explotado productos de exportación tradicional (tabaco, ron..) y el mercado local mucho más que ampliado las líneas de exportación, con la excepción del turismo.

Con estos elementos y estrategias, y con gran sacrificio colectivo, Cuba logró resistir esta difícil etapa. Lo cual tiene gran mérito y ha

sorprendido a quienes vaticinaban lo contrario. Pero también incurrió en contradicciones que afectaron la cohesión interna, factor esencial para su régimen político. Para los dirigentes más ortodoxos, las medidas reformistas iniciadas en 1993-4 fueron aceptadas con más renuencia que entusiasmo y con el íntimo deseo de revertir varias de ellas en cuanto ello fuese posible.

La Política Económica Reciente y el nuevo Papel de la Inversión Extranjera.

A tenor de lo expuesto, parece ser que la relativa apertura hacia el exterior que se produjo tras el derrumbe del bloque soviético, se debió más a una estrategia coyuntural, motivada por la acuciante necesidad de capital extranjero, que a un cambio en la política económica del Estado a largo plazo.

En los dos últimos años, el gobierno cubano ha presentado cifras de importante crecimiento del PIB. En el 2004 las fuentes oficiales estimaron dicho crecimiento en un 5% (3% según la CEPAL). A este respecto hay que señalar que en los últimos años el gobierno cubano ha adoptado un nuevo sistema para calcular el PIB del país, en el cual ahora se incluyen los servicios sociales gratuitos ofrecidos. Con este sistema, se anuncia un crecimiento del PIB del 11,8% para el 2005 (la CEPAL y The Economist, estiman ese crecimiento en el 5%), incremento impulsado principalmente por los servicios médicos y el turismo.

Esta recuperación económica se sustenta en gran medida gracias a las especiales relaciones políticas, económicas y comerciales que Cuba mantiene con Venezuela y China. Por un lado Venezuela provee a la isla de petróleo a precios y condiciones preferenciales, a cambio, principalmente, de asistencia médica a pacientes venezolanos. Por otra parte, China está ofreciendo créditos con importantes facilidades de pago a las empresas cubanas, lo cual lo ha convertido en el primer socio comercial (después de Venezuela) el pasado año. Además, el país asiático está realizando inversiones dentro del sector del níquel cubano, necesario para satisfacer la inagotable demanda de su industria.

En cualquier caso, gracias a esta “ayuda” externa, y gracias a la buena marcha del turismo y de los precios del níquel, la economía y, sobre todo, las finanzas cubanas están más desahogadas. Ante esta nueva situación, el gobierno cubano parece estar volviendo progresivamente a la centralización económica con la omnipresencia del Estado.

Las empresas cubanas pierden gran parte de su autonomía financiera, y están cada día más controladas por el Banco Central, quien regula de forma estricta los aspectos financieros y administrativos de la actividad económica. Otra medida financiera fue, en el 2004 la desdolarización de la economía cubana, perdiendo su poder liberatorio los billetes de dólar. A esto, se sumó en el 2005 la revaluación del CUC del 8% con respecto a todas las divisas.

En cuanto a la inversión extranjera, el número de empresas ha descendido por las dificultades del mercado en los últimos años, y por las nuevas condiciones financieras y administrativas. Lo que se ha definido como un proceso de “racionalización” ha resultado en una selección en base a los objetivos estratégicos sectoriales y los criterios impuestos por las autoridades cubanas que, aunque han sido administrados progresivamente y con flexibilidad, finalmente se están aplicando sin concesiones. Por ejemplo, a las empresas radicadas en las zonas francas, les fue cancelada su licencia a lo largo del pasado año para pasar al régimen de sucursal (quien cumpla los requisitos) u operar como proveedor externo. También se están racionalizando las pequeñas y algunas medianas empresas mixtas cuando no son suficientemente rentables, o por cambios en las estrategias sectoriales.

A corto y medio plazo, no se espera pues que las oportunidades de inversión vayan a ser numerosas para las pymes. Más bien se cree que serán selectivas y que Cuba preferirá las operaciones de mayor tamaño, como pueden ser las de explotación de recursos naturales en las que se interesan Venezuela, China, la empresa canadiense Sherritt o la española Repsol. En

resumen, se constata un descenso del número de empresas mixtas y cooperadas existentes, a la espera de ver si esos grandes inversores satisfacen las expectativas del país.

A largo plazo, las oportunidades de inversión dependerán de cómo se produzca el previsible cambio económico y político de la isla, pero es presumible que el país se abra considerablemente a la inversión exterior. El sector inversor español deberá estar atento y prever con antelación las oportunidades que se deriven de este cambio, ya que la entrada de capital e inversión estadounidense se anuncia inevitable, y se producirá en plazos de tiempo muy breves.

MARCO LEGAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA

El régimen de la inversión extranjera se basa en la Ley 77/1995 que teóricamente permite la inversión extranjera en muchos sectores, salvo en seguridad y defensa nacional, enseñanza y salud. Para cada caso se requiere la aprobación del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros, o de una Comisión al efecto.

Las inversiones pueden tomar la forma de sociedades anónimas de derecho cubano con capital totalmente extranjero (caso muy poco frecuente), de empresas mixtas (sociedades anónimas con capital compartido, normalmente al 50%), o de contratos de asociación económica internacional (no se crea una nueva persona jurídica ya que cada uno de los socios mantiene la suya propia). En todos los casos, el socio cubano siempre será el Estado a través de una de sus empresas. Las autorizaciones se otorgan por un periodo limitado de tiempo al cabo del cual puede renovarse o liquidarse.

El análisis y decisión final sobre la constitución de empresas mixtas la tramita el Ministerio para la Inversión Extranjera y la Cooperación Económica (MINVEC). Tras la intervención de los Grupos Negociadores de cada Ministerio implicado, el proyecto es valorado y presentado por MINVEC al Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros, o Comisión de Inversiones, para su decisión en sesenta días.

Las “producciones cooperadas” fueron una modalidad de gran uso por su flexibilidad y por incurrir en menores costes. Consiste en un contrato entre una empresa cubana con otra extranjera para la realización conjunta de actividades productivas. En la práctica se instrumentaron en contratos de compraventa de equipos y materias primas a los que se incorporaba asistencia técnica y financiación. El Acuerdo de Consejo de Ministros 5290/2004, ha limitado bastante las ventajas que estos contratos aportaban a la parte extranjera, como la posibilidad de ser suministrador único teniendo que acudir a un sistema de compras más abierto a la competencia. También han aumentado los controles, teniendo que aprobarse ahora por el Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros. El resultado es que el número de producciones cooperadas en vigor, ha descendido considerablemente en el 2004, y se están produciendo muy pocas nuevas aprobaciones.

En un número creciente de sectores, especialmente en el turismo, también han sido frecuentes los Contratos de Administración y Gestión, regulados por los Acuerdos 5290/04 y 3827/00. Esta es la modalidad más utilizada por los hoteleros españoles.

En todas las modalidades, antes de presentar el proyecto al MINVEC, el inversor extranjero debe negociar con su socio cubano cada aspecto de la operación: estatutos de la sociedad, administración y gestión, viabilidad económica, porcentajes de participación, valoración de las aportaciones monetarias, inmovilizado y activos inmateriales, etc. cuestiones sobre las que requiere la aprobación final del Ministerio o autoridad correspondiente.

La Ley permite exenciones fiscales y arancelarias temporales, así como regímenes especiales para algunas inversiones. Siempre dentro de un marco muy discrecional en el que todo proyecto de inversión debe ser objeto de autorización específica y en el que prácticamente todos los extremos de la inversión están sujetos a lo que se determine durante la negociación.

La Ley Helms Burton (algunas de sus secciones tienen su aplicación interrumpida) y otras leyes de EEUU amenazan con actuaciones legales contra los inversores extranjeros en Cuba, cuando se concretan en propiedades inmobiliarias reclamadas por ciudadanos cubano-americanos. La UE y España rechazan su aplicación y defienden a quienes se viesen amenazados por ellas. Aunque están teniendo escaso efecto real, estas leyes suponen una influencia negativa sobre algunas posibles inversiones europeas, y han desanimado a algunos inversores relacionados comercial o financieramente con EE.UU.

Por lo que se refiere a las **relaciones laborales**, se trata de un marco muy peculiar y un tanto polémico. Las empresas mixtas no pueden contratar directamente a su personal sino que éste les es facilitado por una Agencia Empleadora del Estado (aunque la empresa inversora puede proponer a sus empleados). La empresa mixta paga (en CUCs) cantidades que pueden negociarse, pero que siempre son muy superiores a las que pagan las empresas cubanas (en pesos no convertibles). Los trabajadores reciben sus salarios de la agencia empleadora en pesos (a niveles salariales similares a los de las empresas cubanas), y para incentivarlos, hay que diseñar y conseguir que sean aprobados sistemas complementarios. Estos costes se ven, además, gravados por impuestos y cotizaciones.

La **fiscalidad** cubana necesita ser conocida en detalle para cumplirla en sus aspectos sustantivos y formales, que son frecuentemente inspeccionados. La reforma tributaria en curso intenta modernizar los impuestos y su administración manteniendo el nivel de recaudación. El impuesto sobre beneficios (utilidades) de las empresas mixtas tiene una base imponible a la que se admiten pocas deducciones, y un tipo del 30% (35% para las de capital 100% extranjero), salvo cuando se han otorgado exenciones. Se cobra también un impuesto sobre la utilización de la fuerza laboral, por la posesión de medios de transporte y una tasa por publicidad e indicadores públicos.

Los extranjeros residentes en Cuba están sujetos a un impuesto de la renta bastante progresivo (alcanza el tipo máximo del 50% a partir de los 60.000 \$ al año).

Estos aspectos, como los referidos a repatriación de beneficios, garantías para el inversor, registro, solución de conflictos, etc., se recogen en la Ley 77 de inversiones, en el Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) y en el Acuerdo para evitar la Doble Imposición con España.

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.

Marco de la Inversión Española en Cuba.

Desde 1994 está en vigor el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones entre España y Cuba. Además de declarar como objetivo fomentar la inversión española en Cuba, establece garantías para los inversores españoles, especialmente en lo que se refiere a la repatriación de beneficios. Desde el 2001 está en vigor el Acuerdo para Evitar la Doble Imposición, que permite que los beneficios que han soportado imposición en Cuba no la soporten en España.

Los inversores españoles cuentan con el apoyo de COFIDES, la Compañía Española de Financiación del Desarrollo, cuyas líneas de préstamos y de capital a riesgo están disponibles para financiar proyectos en Cuba. Si hasta ahora

COFIDES sólo ha participado en un proyecto en el país, está interesada en ampliar su cartera de inversiones, tanto con líneas propias como con las que administra por cuenta del Estado español (FIEEX para grandes inversiones y FONPYME para las medianas y pequeñas).

SECTORES DE MAYOR INTERÉS.

La legislación de inversiones, aunque es liberal, se ha aplicado de forma selectiva. En cuanto a sectores, la sanidad, la educación, la seguridad o la defensa nacional, están legalmente cerrados a la inversión extranjera. El comercio interior y la distribución al por menor, los servicios de asistencia técnica, de mantenimiento industrial y de edificios, la consultoría legal, etc., lo están de hecho, y en la práctica no se ha aprobado ninguna operación dentro de los mismos. De momento, las principales inversiones extranjeras se centran en el turismo, la industria ligera, la energía (petróleo y electricidad) y minería (níquel), cemento, industria siderometalúrgica y alimentaria, agricultura (tabaco), suministro de agua potable y telecomunicaciones.

Dada la necesidad de modernización de la economía, son muchos los sectores de interés potencial a medio y largo plazo, desde la agricultura a los servicios pasando por la infraestructura y la industria. Sin embargo, el interés a corto plazo en cada sector depende de las condiciones de entrada en el mismo, de lo que se negocie con la empresa estatal asignada como socio para cada operación concreta, o con el Ministerio que la tutela, y del interés gubernamental (basado principalmente en el monto) de que esa operación llegue a buen fin.

En el sector agrícola, ganadero y pesquero son muchas las oportunidades a largo plazo para cubrir las necesidades del consumo local y del turismo, sustituyendo las importaciones en las que se basa la alimentación del país, y desarrollando productos de exportación tradicional como tabaco, cítricos, marisco, y algunos nuevos como frutas y hortalizas. Son sectores necesitados de capital y de tecnología, pero no siempre es fácil encontrar modalidades y socios interesados y capaces de establecer empresas viables. En la

industria alimentaria ya existen varias empresas mixtas y producciones cooperadas con varias empresas extranjeras, en especial con españolas. Cabría, sin embargo, aumentar la lista en varios otros productos y sectores, entre ellos los derivados de la caña de azúcar. Sector con amplio potencial, a pesar de que la producción actual es ineficiente y escasa.

En la minería y la metalurgia, las mejores oportunidades están en el níquel, sector con fuerte presencia canadiense y, desde el 2005, china.

En energía, además de lo que pueda derivar del resultado de las prospecciones petroleras, hay oportunidades que nacen del interés gubernamental en renovar el sistema nacional de producción energética. Estas oportunidades se centran principalmente en la generación de electricidad en base a fuel-oil y gas, y en la sustitución del sistema actual centrales eléctricas por plantas de ciclo combinado. Sin embargo, no es menos cierto que estas necesidades se están supliendo actualmente mediante la importación (principalmente de equipos generadores de electricidad auxiliar), y no a través de la inversión directa.

La industria sideromecánica y la ligera también ofrecen oportunidades varias para suplir la falta de tecnología y suministro de materias primas, lo que siempre supone aportar financiación.

En servicios, a largo plazo habrá buenas oportunidades, dado el escaso desarrollo de la mayoría de los sectores, y la no apertura de algunos de ellos.

En comunicaciones y servicios financieros, la inversión extranjera ha empezado también en algunas áreas.

En turismo hay oportunidades selectivas para construir hoteles en régimen de empresa mixta y para gestionar hoteles de propiedad cubana. El turismo es actualmente la principal fuente de divisas de la isla, y en los últimos años el crecimiento del sector ha sido muy positivo, tanto por número de visitantes como por los ingresos derivados del mismo. En cualquier caso, el factor

que anima las perspectivas del sector a largo plazo proviene del fin de las restricciones al turismo estadounidense. Las actividades extra hoteleras (restaurantes, parques temáticos o campos de golf), también se reservan a empresas estatales, que pueden desarrollarlas en asociación con empresas extranjeras, si bien las condiciones que se han ofrecido hasta ahora no han facilitado el desarrollo del sector que tiene gran interés a largo plazo.

La Ley 77 abrió la inversión en el sector inmobiliario, se crearon varias empresas mixtas para la construcción y promoción de edificios de oficinas y viviendas, tanto para la venta como para el alquiler a extranjeros. En el 2000 se decidió no autorizar más inversiones en La Habana, permitiendo sólo culminar los proyectos autorizados.

En cualquier caso, y esto es válido para todos los sectores de la economía cubana, a largo plazo es probable que se produzca una mayor apertura a la inversión exterior, aumentando las oportunidades para las empresas españolas que pretendan invertir en el país.

Por un lado, estas oportunidades pueden ser aprovechadas por las pymes españolas que, gracias a la calidad de sus productos y a su flexibilidad, pueden adaptarse a la demanda de Cuba. Existe un cierto número de sectores productivos cubanos que requieren generalmente productos "*hechos a medida*", y esta demanda selectiva puede ser satisfecha por las pymes españolas especializadas sectorialmente.

Por otro lado, se presentarán igualmente oportunidades de gran envergadura en sectores estratégicos, en los cuales las grandes empresas españolas pueden tener ventajas comparativas. Estos sectores claves son la energía, el transporte, la banca, las telecomunicaciones, el turismo y la construcción.

CONSIDERACIONES DE ORDEN PRÁCTICO.

A partir del sector y el proyecto en el que se pretende invertir, lo primero es seleccionar la empresa que pueda ser un buen socio local. Después se iniciarán las conversaciones con el

Grupo Negociador del Ministerio sectorial correspondiente, y en el que también participará el MINVEC.

Los procedimientos de negociación se gradúan según el interés cubano pero tienden a dilatarse, especialmente en los casos de falta de criterios claros, o de indefinición de los niveles de responsabilidad. Por ello, conviene contrastar el interés y la disposición real en cada proyecto de inversión de las autoridades cubanas a alto nivel, antes de iniciar unas negociaciones que pueden ser largas y complejas. Para no perder tiempo en gestiones estériles, conviene pulsar cuanto antes la opinión del MINVEC para el proyecto en cuestión.

Las prioridades teóricas actuales son las inversiones que aporten financiación, tecnología y mercados externos en monto significativo. Por tanto, se aceptarían principalmente inversiones que tengan suficiente cuantía y que estén orientadas a la exportación, permitiéndose el acceso al mercado interior en divisas sólo en la medida en que, con las mismas, se sustituyan importaciones. En la práctica más reciente se autorizan con gran dificultad las inversiones consideradas pequeñas e incluso medianas.

Dadas las circunstancias de la economía cubana, y el marco legal de la actividad de las empresas cubanas y extranjeras, cualquier decisión de inversión requiere un cuidadoso análisis del entorno en que va a desarrollarse la actividad. Hay que tener presente que se trata de una economía muy reglamentada y dirigida con criterios muy particulares.

Para evitar sorpresas, la negociación y el contrato deben referirse, con minuciosidad, a todos los costes en que se incurrirá: uso de las infraestructuras, abastecimiento de materias primas y servicios, suministro de agua y energía, transporte, comunicaciones, personal local y expatriado, protocolizaciones y autorizaciones, fiscalidad y un largo etc. Incluso conviene prever las condiciones de disolución de la empresa mixta, sea al vencer su autorización operativa o por otras circunstancias.

Es también necesario contar con asesoría especializada en planificación fiscal, tanto para la empresa como para sus empleados extranjeros, para optimizar la carga fiscal y asegurarse del cumplimiento de todas las obligaciones, evitando que las frecuentes auditorías acaben en sanciones.

También conviene establecer en qué moneda han de contabilizarse los ingresos y han de pagarse los costes. Las empresas mixtas normalmente lo pagan todo en CUCs, mientras que las cubanas, y algunas producciones cooperadas, pagan algunos conceptos en pesos cubanos, al mismo tiempo que sus ingresos pueden ser en ambas monedas. El riesgo que para algunos supone tener su balance en CUCs (en lugar de en dólares, como era hasta hace poco), se mitigaba por el hecho de que sus riesgos de cobro en Cuba son menores. No obstante, desde que se ha roto la paridad del CUC respecto al dólar, hay que tener más precaución a la hora de determinar en qué moneda se pagan y en que moneda se cobran los productos y los servicios.

A la hora de llevar a cabo el proyecto hay que realizar un notable esfuerzo para cumplir los trámites y cargas burocráticas habituales. El MINVEC ha puesto en marcha un sistema de "ventanilla única" que se espera facilite la obtención de la larga serie de permisos, registros y autorizaciones.

También es muy conveniente establecer algún método de control y garantía efectiva del cumplimiento de las condiciones acordadas tras la negociación para la inversión, tanto por el socio local, como por las distintas instancias estatales que ofrecen incentivos y fijan costes.

Protocolizaciones y Legalizaciones

Algunos organismos y empresas pueden solicitar, para iniciar negociaciones o bien para formalizar los acuerdos, amplia documentación jurídica y financiera a los inversores extranjeros. Estos documentos suelen exigirse protocolizados en Cuba, legalizados por los Consulados Cubanos en España y por el Ministerio de Relaciones

Exteriores en La Habana, previo pago de las tasas correspondientes.

Bibliografía para información adicional.

- Guía de Negocios en Cuba editada por la Oficina Comercial (www.icex.es/cuba).
- Página web del ICEX: www.icex.es/cuba
- Fichero Legislativo de la Oficina Comercial de la Embajada de España en Cuba.
- Invertir en Cuba. Publicación de la Dirección de Evaluación de Proyectos de Inversión del MINVEC.

Direcciones de Interés.

✉ MINVEC, C/ 1ra, # 1803, e/ 18 y 20, Miramar, C. Habana, Tel: (537) 2038108, Fax: (537) 2046954 camacho@minvec.cu.

✉ Dirección Evaluación Proyectos MINVEC, C/ 22, # 318 e/ 3ª y 5ª, Miramar, C. Habana, tel: (537) 2061471 Fax: (537) 2042105 cpinv@minvec.cu

✉ Cámara Comercio de Cuba, C/ 21 # 661 esq. a A, Vedado, C. Habana, tel: (537) 551452, fax: (537) 8326810 relint@camara.com.cu

✉ Consultoría Jurídica Internacional, C/ 16 # 314 e/ 3ª y 5ª, Miramar, C. Habana, tel: (537) 2042490 Fax: (537) 204 2303. cji@cji.get.cu

✉ Consultores Asociados S.A. (CONAS). 5ª. Ave. # 2201, esq. a 22, Miramar, C. Habana, tel: (537) 2042988, Fax: (537) 2044320 conas@enet.cu

COFIDES

www.cofides.es

Príncipe de Vergara, 132, 28002 Madrid
Tel 91 7454480 Fax 91 5610015

cofides@cofides.es

ICEX

www.icex.es

División Inversiones y Cooperación Empresarial

Director: D. Rafael Aguilar

rafael.aguilar@icex.es

Paseo Castellana, 12, 28012 Madrid

Tel 91 3496204 Fax 91 4318363

OFICINA COMERCIAL

EMBAJADA DE ESPAÑA EN LA HABANA.

Consejero Económico y Comercial:

D. José Luis Lancho de León

Analista de Mercado: Dª Montserrat Egido

Calle 22 #516 entre 5ª y 7ª, Miramar, La Habana.

Tel (537) 204 8100 Fax (537) 204 8017

lahabana@mcx.es