

---

# Estudio de Mercado Envases de vidrio en Cuba

Abril 2012

---

[www.prochile.cl](http://www.prochile.cl)

Documento elaborado por la Oficina Comercial de ProChile en La Habana

**pro|CHILE**

## INDICE

<i>I. Producto:</i> .....	4
<b>1. Código Sistema Armonizado Chileno SACH:</b> .....	4
<b>2. Descripción del Producto:</b> .....	4
<b>3. Código Sistema Armonizado Local:</b> .....	4
<i>II. Situación Arancelaria y Para – Arancelaria</i> .....	4
<b>1. Arancel General:</b> .....	4
<b>2. Arancel Preferencial Producto Chileno:</b> .....	5
<b>3. Otros Países con Ventajas Arancelarias:</b> .....	5
<b>4. Otros Impuestos:</b> .....	5
<b>5. Barreras Para – Arancelarias</b> .....	6
<i>III. Requisitos y Barreras de Acceso</i> .....	7
<b>1. Regulaciones de importación y normas de ingreso</b> .....	7
<b>2. Identificación de las agencias ante las cuales se deben tramitar permisos de ingreso, registro de productos y etiquetas:</b> .....	9
<b>3. Ejemplos de etiquetado de productos (imágenes)</b> .....	9
<i>IV. Estadísticas – Importaciones</i> .....	10
<i>V. Características de Presentación del Producto</i> .....	10
<b>1. Potencial del producto.</b> .....	10
<b>1.1. Formas de consumo del producto.</b> .....	16
<b>1.2. Nuevas tecnologías aplicadas a la presentación/comercialización del producto (ventas a través de Internet, etc.).</b> .....	16
<b>1.3. Comentarios de los importadores (entrevistas sobre que motiva la selección de un producto o país de origen).</b> .....	16
<b>1.4. Temporadas de mayor demanda/consumo del producto.</b> .....	16

<b>1.5. Principales zonas o centros de consumo del producto.....</b>	<b>17</b>
<i>VI. Canales de Comercialización y Distribución .....</i>	<i>17</i>
<i>VII. Precios de referencia – retail y mayorista.....</i>	<i>18</i>
<i>VIII. Estrategias y Campañas de Promoción Utilizadas por la Competencia .....</i>	<i>18</i>
<i>IX. Características de Presentación del Producto.....</i>	<i>19</i>
<i>X. Sugerencias y recomendaciones .....</i>	<i>23</i>
<i>XI. Ferias y Eventos Locales a Realizarse en el Mercado en Relación al Producto .....</i>	<i>23</i>
<i>XII. Fuentes Relevantes de Información en Relación al Producto.....</i>	<i>24</i>
<i>XIII. Anexo 1 .....</i>	<i>23</i>

## PRODUCTO:

### 1. CÓDIGO SISTEMA ARMONIZADO CHILENO SACH:

7010.1000	- Ampollas
7010.90	- Los demás:
7010.9010	--Botellas para bebidas, de capacidad superior a 1 l
7010.9020	--Botellas para bebidas, de capacidad superior a 0,33l pero inferior o igual a 1 l
7010.9030	--Botellas para bebidas, de capacidad superior a 0,15 l pero inferior o igual a 0,33 l
7010.9040	--Botellas para bebidas, de capacidad inferior o igual a 0,15 l
7010.9050	-- Frascos
7010.9090	--Los demás

### 2. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO:

Bombonas (damajuanas), botellas, frascos, bocales, tarros, envases tubulares, ampollas y demás recipientes para el transporte o envasado, de vidrio; bocales para conservas, de vidrio; tapones, tapas y demás dispositivos de cierre, de vidrio.

### 3. CÓDIGO SISTEMA ARMONIZADO LOCAL:

7010.10.00	- Ampollas
7010.90.00	- Los demás

## SITUACIÓN ARANCELARIA Y PARA – ARANCELARIA

### 1. ARANCEL GENERAL:

CÓDIGO	Unidad Medida	ARANCEL GENERAL	ARANCEL NMF
7010.10.00	Unidad	30%	20%
7010.90.00	Unidad	10%	5%

Fuente: Resolución Conjunta Nº 4/07 del Ministerio de Finanzas y Precios y del Ministerio del Comercio Exterior e Inversión Extranjera.

**2. ARANCEL PREFERENCIAL PRODUCTO CHILENO:**

El Acuerdo de Complementación No.42 (ACE 42), firmado entre Chile y Cuba que entró en vigor en junio de 2008, establece preferencias de un 100 % para el código arancelario 7010.1000.

Las glosas que siguen están contempladas en el II Protocolo del ACE 42, con vigencia internacional desde el 27 de enero de 2012, que se encuentra siendo tramitado para ser publicado en el diario oficial para sus plenos efectos jurídicos:

- 7010.9011
- 7010.9019
- 7010.9021
- 7010.9029
- 7010.9030
- 7010.9040

**3. OTROS PAÍSES CON VENTAJAS ARANCELARIAS:**

Cuba otorga gran número de preferencias arancelarias a través de Acuerdos de Alcance Parcial y de Complementación Económica en el marco de la ALADI. En cuanto a las partidas arancelarias en cuestión, las preferencias autorizadas han sido las siguientes:

<b>GLOSA</b> <b>PAIS</b>	<b>7010.1000</b>	<b>7010.9010</b> <b>(100%)</b>	<b>7010.9020</b> <b>(100%)</b>	<b>7010.9030</b>	<b>7010.9040</b>
Venezuela	100%	7010.9011 7010.9019	7010.9021 7010.9029	100%	100%
Bolivia	100%	7010.9011 7010.9019	7010.9021 7010.9029	100%	100%
Argentina	-	-	-	-	
Brasil	-	-	-	-	
Paraguay	-	-	-	-	
Uruguay	-	-			
Colombia	-	7010.9011 7010.9019	7010.9021 7010.9029	100%	100%

**4. OTROS IMPUESTOS:**

En Cuba no aplica el IVA.

## 5. BARRERAS PARA – ARANCELARIAS

Existen algunos factores que pueden influir en la decisión final del importador cubano para la selección de un suministrador:

**a) Centralización de los recursos financieros**

El impacto de la crisis mundial y los altos precios de los alimentos, han limitado el crecimiento esperado de la economía cubana, que es fuertemente dependiente del exterior. En ese sentido, las altas esferas económicas y financieras del gobierno cubano han redirigido el destino de las finanzas, concentrándolas en las compras de los productos prioritarios para el desarrollo del país. En todo caso se tendrá en cuenta la competitividad de los precios (producto y flete) y el otorgamiento de financiamiento.

**b) Condiciones crediticias para la adquisición de los productos**

Un aspecto muy importante para la venta de productos a Cuba lo constituye el otorgamiento de financiamiento a los compradores cubanos. Por lo general, se tiende a solicitar desde 180 a 360 días contados a partir de la fecha de los documentos de embarque. Algunos gobiernos y comunidades internacionales han otorgado créditos gubernamentales con garantías soberanas como China, Venezuela, Brasil, Japón, País Vasco, Vietnam, entre otros, que ofrecen facilidades para que sus exportadores puedan otorgar estos créditos a los clientes cubanos.

**c) Negociaciones sin intermediarios**

Los importadores cubanos exigen que los productos sean vendidos directamente por productores y sólo en casos excepcionales se aceptan intermediarios o entidades comerciales no productoras.

**d) Protección e incentivación a la producción nacional**

Adicionalmente a las medidas arancelarias establecidas, en la mayoría de los casos las comisiones de compra de los importadores cubanos deben decidir todo lo relacionado con la demanda, necesidad, volúmenes, suministradores, dándose preferencia al productor nacional. En este caso, la producción de envases de vidrio, se encuentra seriamente afectada y deprimida a raíz de la caída del campo socialista, cuya tecnología en estos momentos es obsoleta. Existe una pequeña producción de frascos para medicamentos, pero apenas cubre una pequeña parte de la gran demanda existente en la Isla.



## REQUISITOS Y BARRERAS DE ACCESO

### 1. REGULACIONES DE IMPORTACIÓN Y NORMAS DE INGRESO

Para la circulación y comercialización de envases que contendrán alimentos en el territorio nacional es un requisito indispensable la inscripción del producto en el Registro Sanitario de Alimentos, radicado en el Instituto de Nutrición e Higiene de los Alimentos (INHA) del Ministerio de Salud Pública.

Para realizar esta inscripción, el proveedor debe dirigirse al Departamento de Registro y Control de Calidad Sanitaria y firmar un contrato para recibir el servicio. Seguidamente deberá llenar un formulario de solicitud en el cual deberá constar la información siguiente:

- Producto
- Marca Comercial
- Nombre de la fábrica productora
- País de origen
- Especificaciones de calidad Físico-Químicas
- Composición
- Etiqueta. Se debe adjuntar prototipo o diseño, debe cumplir NC108:2008.
- Durabilidad
- Tipo de envase
- Límite de contaminantes metálicos en el producto
- Límite de contaminantes microbiológicos
- Otros contaminantes (antibióticos, hormonas, micotoxinas, etc)
- Condiciones de almacenamiento, conservación y transporte
- Descifrado de Clave utilizada en lote, en los casos que proceda
- Certificados a Presentar: Certificado de Libre Venta del producto y Certificado de funcionamiento o Licencia Sanitaria del establecimiento productor.

Con posterioridad se deberá efectuar el servicio mediante transferencia bancaria o cheque; solo en casos excepcionales se acepta efectivo. A continuación se enviará la muestra, la ficha técnica del producto y el certificado sanitario del país de origen.

El costo del registro en el INHA de los envases en contacto con alimentos es de 30 pesos convertibles o CUC (aproximadamente US\$ 34). Puede ser solicitado tanto por el proveedor extranjero como por el importador cubano. En el caso de este último, el costo del registro puede ser abonado en moneda nacional. Paralelamente se realiza el análisis correspondiente del etiquetado del envase, que tiene un costo de 10 CUC (aproximadamente US\$ 12). El registro ampara hasta 5 referencias de una misma marca, de las cuales se deberá remitir igualmente toda la información requerida. La duración de este trámite debe ser como máximo 20 días hábiles.

La inscripción tendrá una vigencia de 3 años y su renovación se realizará dentro de los 90 días anteriores a la fecha de vencimiento. Al realizar la renovación de la inscripción el precio a abonar será la mitad del establecido para la inscripción.

La inscripción de un producto en el registro conlleva el otorgamiento del Certificado Sanitario, que avala la circulación y comercialización del mismo en todo el territorio nacional. Este certificado se otorga cada vez a favor de un importador cubano. Si el suministrador desea extender la inscripción del mismo producto a otro importador cubano, debe abonar 10 CUC adicionales.

El titular del producto inscrito está en la obligación de comunicar durante el período de vigencia de la licencia otorgada, las actualizaciones o modificaciones efectuadas a este que difieran de la información brindada para su inscripción.

Al evaluar la solicitud de registro se tendrá en cuenta que el producto cumpla con los requerimientos sanitarios exigidos en las normas cubanas<sup>1</sup> siguientes:

- NC 97-66 (1985) Envases y embalajes. Pomos de vidrio para la industria alimenticia. Tipos, parámetros y dimensiones principales.
- NC 97-67 (1985) Envases y embalajes. Envase de vidrio para medicamentos. Especificaciones generales de calidad.
- NC 97-68 (1985) Botellas de ron con acabado pilfer proof para exportación. Especificaciones de calidad.
- NC 97-70 (1985) Envases y embalajes. Pomos de vidrio para productos alimenticios. Especificaciones generales de calidad.
- NC 97-71 (1985) Envases y embalajes. Botellas de vidrio para productos carbonatados. Especificaciones generales de calidad.
- NC 97-74 (1986) Envase y embalaje. Ampolleta. Especificaciones generales de calidad.
- NC 97-75 (1986) Envase y embalaje. Ampolleta. Determinación de las dimensiones.
- NC 97-83 (1986) Envases y embalajes. Diseño de envases y embalajes. Términos y definiciones.
- NC 97-01 (1987) Envases y embalajes. Envasado y embalado. Términos y definiciones
- NC 97-27 (1987) Envases y embalajes. Envase de vidrio. Clasificación y terminología.
- NC 97-27 (1987) Envases y embalajes. Envase de vidrio. Clasificación y terminología.
- NC 97-85 (1986) Envase y embalaje. Etiquetas. Clasificación, términos y definiciones.
- NC 97-82 (1986) Envase y embalaje. Tapas fenólicas. Especificaciones generales de calidad.
- NC 97-91 (1987) Envases y embalajes. Botellas de vidrio para bebidas alcohólicas. Especificaciones generales de calidad.
- NC 97-95 (1987) Envases y embalajes. Información básica requerida para el diseño de envases y embalajes.
- NC 97-106 (1988) Envases y embalajes. Botellas de vidrio. Diseños y dimensiones principales.
- NC 97-107 (1988) Envases y embalajes. Frascos de vidrio. Diseños, parámetros y dimensiones principales.
- NC 78 (2000) Envases, embalajes y medios auxiliares. Términos y definiciones.
- NC ISO 780 (2006) Embalajes-Símbolos gráficos para la manipulación de mercancías.
- NC 700 (2009) Envases y embalajes. Términos y definiciones.
- NC 452 (2006) Envases, embalajes y medios auxiliares. Requisitos sanitarios generales

Para el caso de recipientes destinados para medicamentos y demás usos, el importador cubano entrega las características técnicas del envase al proveedor extranjero para su obtención y producción conforme a los requisitos exigidos. En este caso, no se registra el envase, sino el producto ya terminado en el territorio nacional.

---

<sup>1</sup> Disponibles en la Representación Comercial de ProChile en La Habana.



**2. IDENTIFICACIÓN DE LAS AGENCIAS ANTE LAS CUALES SE DEBEN TRAMITAR PERMISOS DE INGRESO, REGISTRO DE PRODUCTOS Y ETIQUETAS:**

INSTITUTO DE NUTRICION E HIGIENE DE LOS ALIMENTOS (INHA)  
 Departamento de Registro, Control y Calidad Sanitaria  
 Teléfono: (537) 870 5531 al 33 (Pizarra)  
 Telefax: (537) 870 8947  
 Calzada de Infanta No. 1158, e/ Clavel y Santo Tomás, Municipio Cerro, La Habana  
 olgamaral@infomed.sld.cu / [www.inha.sld.cu](http://www.inha.sld.cu)

**3. EJEMPLOS DE ETIQUETADO DE PRODUCTOS (IMÁGENES)**



Fuente: <http://www.havana-club.com/>

## IV ■ ESTADÍSTICAS – IMPORTACIONES

La Oficina Nacional de Estadísticas (ONE) de Cuba ofrece sólo datos de productos seleccionados de sus importaciones y que además no se encuentran desagregados. Asimismo, no ofrece información sobre los mercados que aportan estos productos, ni las cuotas que toman cada uno de ellos. La información en general para recipientes de vidrio es la siguiente:

<b>Garrafas, botellas, frascos, jarros, potes, y otros recipientes de vidrio</b>	<b>Unidad Medida</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
Cantidad	Miles de unidades	233.890	284.692	280.889	288.025
Valor	Miles USD	28.348	45.189	33.739	42.038

Fuente: ONE

## V ■ CARACTERÍSTICAS DE PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO

### 1. POTENCIAL DEL PRODUCTO.

La industria del vidrio en Cuba se redujo a niveles mínimos con la caída del campo socialista, que afectó seriamente la economía del país. A partir de ello, se vivió en la década de 1990 un periodo especial, donde se tuvo que reordenar la economía nacional, para poder seguir adelante. Sólo unas fábricas continuaron funcionando, gracias a la inventiva de sus trabajadores, pero sus volúmenes de producción sólo cubren una escasa parte de un sector de la demanda del país.

La mayoría de los recipientes para el transporte o envasado de vidrios que se requieren en Cuba son importados desde Europa y en menor grado de algunos países latinoamericanos, como es el caso de México. Esto justifica que este sector sea una de las principales oportunidades de negocios de inversiones que promueve el Ministerio de la Industria Básica, en particular para la producción de envases de vidrio para la industria alimenticia, farmacéutica y para la exportación.

Ya en el ámbito comercial es importante destacar que en un producto el envase juega un papel principal como elemento de atracción hacia el consumidor. Mientras mayores características presente el envase, tales como colores en su etiqueta, información requerida, formato de presentación, si tiene un modelo innovador y algún elemento de identidad, más impacto causará en el cliente el producto.

• ENVASES PARA LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

- Coralsa S.A: Papas and Co. y Bucanero S.A.

Existe un Holding denominado Coralsa S.A que comparte intereses de negocios con 11 compañías extranjeras en las que tiene participación accionaria, y promueve y ejecuta las exportaciones de sus Empresas Mixtas Asociadas y otras Empresas. A dicho Holding pertenecen las empresas Papas and Co. y Bucanero S.A.



Papas and Co. es una Empresa Mixta productora y comercializadora de salsas y aderezos, snacks, minidosis, extruidos, pellets, preparaciones para sopas, caldos concentrados. Empresa líder entre los productores nacionales de su gama de productos. En el caso de las salsas y aderezos, tienen presentaciones en pomos o frascos de vidrio, en particular para las mayonesas Doña Delicias y Findy. La demanda para estos envases es la siguiente:

Tipo de Envases	Material	Peso Aprox	UM	Capacidad	UM	Diametro de tapa	Demanda anual	UM	Unidades Anual
Frasco cierre T. Off	Vidrio Blanco	120	g	212	ml	58 mm	940	mu	940.000
Frasco cierre T. Off	Vidrio Blanco	140	g	314	ml	63 mm	1.800	mu	1.800.000
Frasco cierre T. Off	Vidrio Blanco	215	g	535	ml	70 mm	600	mu	600.000
Frasco cierre T. Off	Vidrio Blanco	220	g	550	ml	63 mm	600	mu	600.000
Frasco cierre T. Off	Vidrio Blanco	375	g	997	ml	82 mm	290	mu	290.000
Frasco cierre T. Off	Vidrio Blanco	430	g	1.062	ml	82 mm	150	mu	150.000

Contactar a:  
 Sr. Armando Rodríguez  
 Especialista de Compraventa Internacional  
 Teléfono: (53 7) 797 7777 (Pizarra)/(53 7) 797 5346 (directo)  
 E-mail: armando@papasco.co.cu



Cervecería Bucanero S.A. es líder en ventas con más del 80% de participación en el mercado cervecero cubano desde el año 1997. Con la adquisición de una cervecería nueva de talla mundial construida en el año 1990, Cervecería Bucanero ha creado una de las instalaciones de más alto nivel tecnológico y de sofisticación de su tipo en la isla. Sus productos son comercializados en las cadenas de tiendas en divisas y en los enclaves turísticos, por lo que es vital mantener la calidad y estabilidad de sus producciones, que rondan el millón de hectolitros al año. Los envases que trabaja esta fábrica son la lata y las botellas de vidrio, siendo para esta última donde surgen mayores oportunidades de negocios. La demanda tiene las siguientes características:

Producto	Marca	Contenido / Peso Neto	Cantidad / Dimensiones del embalaje	Envase	Cantidad por Contenedores de 20 pies.
Cerveza	Bucanero	Botella 350ml Botella 330ml	24 unidades por caja de 390x260x245 ( mm )	Botella	960 cajas (paletizadas) 1180 cajas (sin paletizar)
Cerveza	Cristal	Botella 350ml Botella 330ml	24 unidades por caja de 390x260x245 ( mm )	Botella	960 cajas (paletizadas) 1180 cajas (sin paletizar)
Cerveza	Palma Cristal	Botella 330ml	Idem	Botella	Idem
Cerveza	Mayabe	Botella 350ml Botella 330ml	24 unidades por caja de 390x260x245 ( mm )	Botellas	960 cajas (paletizadas) 1180 cajas (sin paletizar)

Contactar a:

Sr. Rodión Abón Macías  
Subdirector Cadena de Suministros  
Teléfono: (53 24) 468767 ext. 305  
E-mail: [rodion.abon@bucanero.com.cu](mailto:rodion.abon@bucanero.com.cu)

- Havana Club International, S.A. (HCI)



La marca Havana Club, fundada en 1878, fabrica rones a partir de caña de azúcar, los cuales se añejan en toneles de roble blanco. Desde 1993 es producido por la empresa mixta Havana Club Internacional, la cual es una sociedad entre Pernod Ricard y la empresa Cubaron. El ron cubano Havana Club compite entre los 25 mejores de su tipo en el mundo y se exporta a 130 países, con un incremento sostenido en muchos de ellos, que le ha hecho ocupar el cuarto lugar dentro de las marcas con más crecimiento anual en ventas en el mundo. Las capacidades industriales para la producción del ron Havana Club están a un nivel muy alto, lo que facilita que sus ventas rondan los cuatro millones de cajas de nueve litros. Las aspiraciones de la empresa es producir cinco millones de cajas de nueve litros de ron para el 2013.

Con esas proyecciones, la empresa Havana Club ha indicado su amplia demanda de botellas, cajas, tapas y etiquetas para sus rones Añejo blanco, Tres años, Añejo especial y reserva, Siete Años, el Havana Club 15 años y el Añejo Máximo, entre otras variedades. En el caso de las botellas serían fundamentalmente en los formatos 1 l, 750 ml, 700 ml, 500 ml, 50 ml y 35 ml.

Para tener mayores antecedentes de la demanda podrá contactar a:

Sr. Héctor Rodríguez Camejo  
Jefe Compras Internacionales  
HAVANA CLUB INTERNATIONAL S.A  
Teléfono: (53 7) 838 5955  
Fax: (53 7) 836 6598

- ENVASES PARA LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA

- Grupo Empresarial Labiofam



Este grupo posee gran prestigio internacional y desarrolla importantes proyectos de trabajo en apoyo a la salud humana en diferentes áreas del orbe. Este grupo cubre las principales zonas donde la malaria, el dengue, la oncocercosis, leptospirosis, la influenza de la mosca negra, entre otras.

Labiofam S.A. comercializa tanto dentro como fuera del país las producciones y servicios generados por las entidades integrantes del grupo y brinda servicios de saneamiento ambiental. Presenta negocios conjuntos con empresas nacionales y extranjeras y una comercialización con más de 35 países.

Su línea de trabajo son los productos veterinarios, de higiene, naturales, homeopáticos, bioplaucidas y fabrica envases plásticos a tales fines. Los envases de vidrio que requiere esta empresa son básicamente para los productos veterinarios, naturales y homeopáticos. Junto a ello, también demanda tapones de goma y sellos de aluminio.

Vale destacar en cuanto a los productos veterinarios que esta empresa cubre el 97% del consumo nacional de medicamentos de este tipo y la gran mayoría de ellos son presentados en formatos de frascos de vidrio. En cuanto a los productos homeopáticos es importante destacar la producción del novedoso medicamento VIDATOX 30CH, obtenido del veneno del escorpión cubano *Rophalurus Junceus* y que está dirigido fundamentalmente a las personas con cáncer, el cual ha obtenido excelentes resultados en su uso tanto mejorando la calidad de vida del paciente como su sobrevivencia. Este es un medicamento que está registrándose en varios países y que tiene una amplia demanda en el mercado desde que se encontraba en las últimas fases de ensayos clínicos, por lo que se avizora tendrá gran volumen de ventas. Para este producto se requiere igualmente un suministro estable de frascos de vidrio.

En general, Labiofam S.A presenta los siguientes requerimientos<sup>2</sup>:

ITEM	DESCRIPCION PRODUCTO
1	Frascos de Vidrio 7 ml. Ambar
2	Frascos de Vidrio 10 ml. Ambar
3	Frascos de Vidrio 20 ml Ambar
4	Frascos de Vidrio 20 ml Incolor
5	Frascos de Vidrio 50 ml Ambar
6	Frascos de Vidrio 50 ml Incolor

<sup>2</sup> En el Anexo 1 se coloca Oferta de Frascos, Tapones y Sellos, para el 2012 aportada por Labiofam S.A.

7	Frascos de Vidrio 100 ml Ambar
8	Frascos de Vidrio 100 ml Incolor
9	Frascos de Vidrio 500 ml Incolor
10	Ámpulas de 2 ml Ambar
11	Tapón de Goma Liso 20 mm
12	Sello de Aluminio de 20 mm
13	Tapón de Goma Liso 29 mm
14	Sello de Aluminio de 29 mm
15	Tapón de Goma de Liofilizar

Contactar a:

Sra. Nancy Rodríguez  
 Directora de Importaciones  
 Teléfono: (53 4) 836 2638  
 E-mail: nancy.rodriguez@labnet.com.cu

**- FARMACUBA**



Es la empresa de Comercio Exterior del Grupo Empresarial QUIMEFA, que importa materias primas, envases y piezas de repuesto para la producción de más de 500 formulaciones farmacéuticas que se realizan en 11 plantas en el país y que cubren en un 92% la demanda de medicamentos del sistema de salud cubano, que es gratuito. Asimismo, tiene la función de almacenar y distribuir los productos importados según los pedidos de las plantas farmacéuticas. FARMACUBA realiza, además, la exportación de productos terminados.

Los niveles de capacidad productiva de QUIMEFA están a tope, por lo que se están ejecutando nuevas inversiones para favorecer el incremento de productos. En cuanto a los envases han indicado que los compran mayormente en la región, pero que tiene interés en recibir ofertas desde proveedores chilenos.

Para tener mayores antecedentes de la demanda podrá contactar a:

Sr. Pedro Iglesias  
 Director de importaciones  
 E-mail: Iglesias@farmacuba.cu  
 Teléfono: (53 7) 204 8270/204 0737 Ext. 149-150  
 Fax: (53 7) 204 7257

- **ENVASES PARA LA INDUSTRIA DEL PERFUME**

- La empresa Suchel Import-Export es la importadora de la industria del perfume en Cuba. Dicha industria cubre cerca del 100 % del área económica de la perfumería que se encuentra en el mercado, producida por la empresa Suchel-Camacho, ya que en las tiendas boutique están presentes perfumes importados. Es precisamente al área económica que la mayoría de la población tiene acceso, ya que el salario promedio del cubano oscila alrededor de los US\$ 20. Las importaciones de frascos para el envasado del perfume, tienen los más disímiles formatos y capacidades.

Para mayor información podrá consultar a:

Sra. Yohanda Ramos  
Especialista Comercio Exterior  
Teléfono: (53 7) 649 0179 Ext. 104 y 108  
E-mail: [yramos@suchelie.co.cu](mailto:yramos@suchelie.co.cu)

**1.1. FORMAS DE CONSUMO DEL PRODUCTO.**

Las ampollas, botellas, frascos y pomos de vidrio son utilizados para contener, proteger, manipular, distribuir, almacenar, transportar y presentar mercancías desde materias primas hasta productos terminados y desde el fabricante hasta el usuario o consumidor.

**1.2. NUEVAS TECNOLOGÍAS APLICADAS A LA PRESENTACIÓN/COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO (VENTAS A TRAVÉS DE INTERNET, ETC.).**

No si tiene información al respecto.

**1.3. COMENTARIOS DE LOS IMPORTADORES (ENTREVISTAS SOBRE QUE MOTIVA LA SELECCIÓN DE UN PRODUCTO O PAÍS DE ORIGEN).**

La Resolución 190/2001 "Reglamento sobre la Actividad de Importación y Exportación" del Ministerio de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera, indicaron que los criterios para seleccionar el producto de un proveedor están establecidos en la Resolución cuando indica: "Las entidades son las responsables de la ejecución del proceso de solicitud, análisis y selección de la oferta más ventajosa en cuanto a calidad, precio, condiciones de pagos, plazos de entrega, servicios de post-venta y garantía, tomando en consideración el criterio del cliente nacional." En conversaciones con determinados importadores se evidencia la aplicación de esta premisa.

**1.4. TEMPORADAS DE MAYOR DEMANDA/CONSUMO DEL PRODUCTO.**

En el caso de los envases del sector alimentario, los importadores generalmente firman contratos marcos a inicios de año con varias órdenes de compras y embarques al año.

En cuanto a las licitaciones del área farmacéutica, estas se van cerrando en el último trimestre del año, que realizan una sola compra anual.

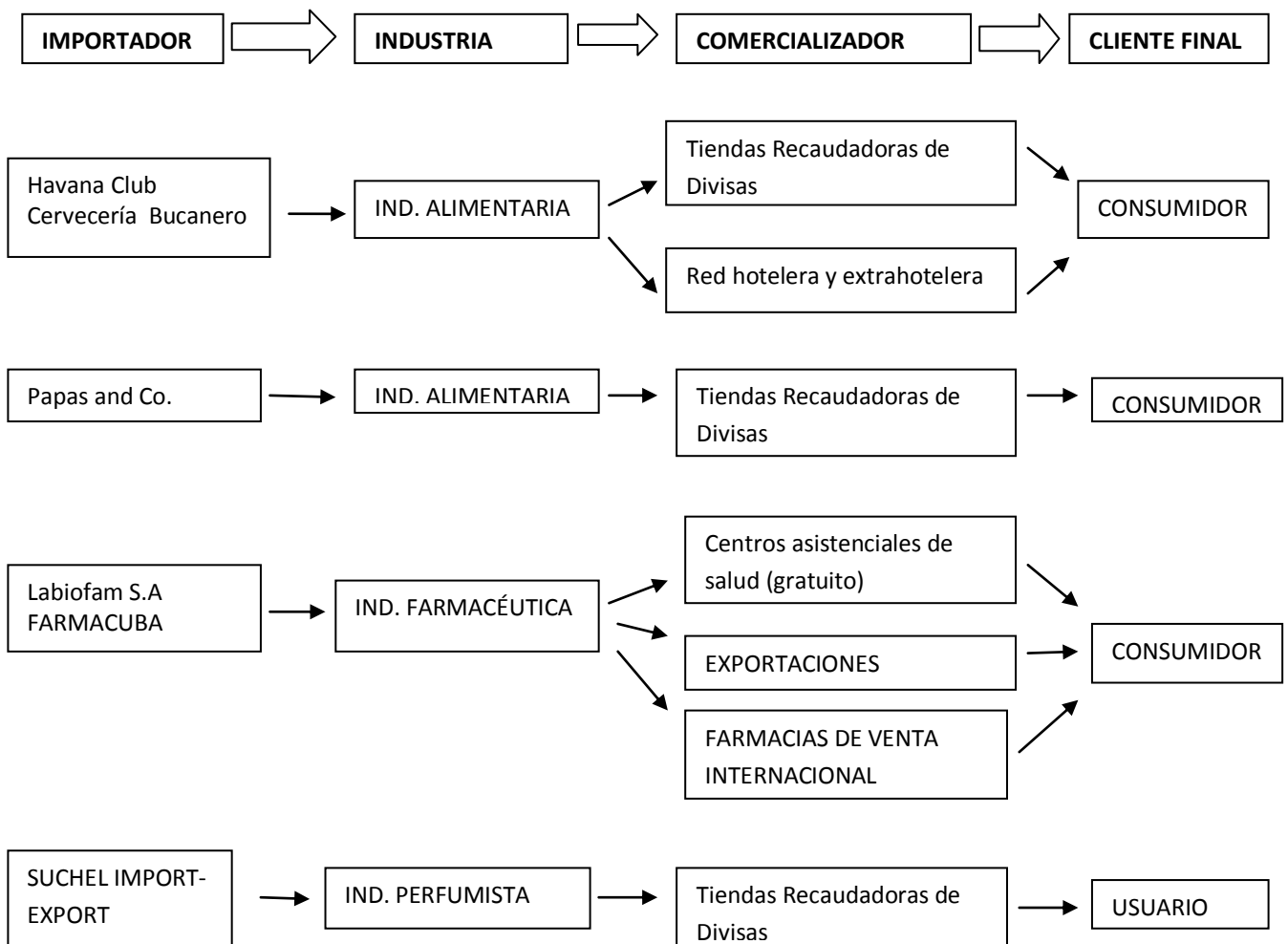


**1.5. PRINCIPALES ZONAS O CENTROS DE CONSUMO DEL PRODUCTO.**

Los envases van dirigidos a las fábricas donde se elaboran los productos, sea del orden alimentario, farmacéutico o de la industria del perfume.

# VI. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

Como los envases de vidrio no son considerados un producto final en este caso, se adquieren con fin industrial, por ello la cadena de comercialización y distribución de los envases está formada por el importador, las industrias, las cadenas de tiendas en divisas o la red hotelera, entre otros, y los consumidores finales. La labor de importación sólo la pueden realizar las empresas que tengan autorizada la licencia para ello, así como el exportador nunca puede vender directamente a ninguna parte de la cadena que no sea al importador. El esquema sería el siguiente:



## VII. PRECIOS DE REFERENCIA – RETAIL Y MAYORISTA

No se tiene información al respecto, ya que es un producto que pudiera incluirse como materia prima, donde lo que se comercializaría sería el producto terminado.

## VIII. ESTRATEGIAS Y CAMPAÑAS DE PROMOCIÓN UTILIZADAS POR LA COMPETENCIA

En Cuba no se utilizan campañas ni amplia promoción para potenciar las ventas de un producto, dado que la difusión y publicidad es limitada. Existen sólo algunas herramientas para dar a conocer el producto o consolidarlo en el mercado. Como el envase se adquiere para la realización de un producto, mayormente su presentación aparece como terminado. Las herramientas son las siguientes:

- Publicación en la Revista Cubaenvases, editada por el Instituto de Investigaciones para la Industria alimentaria, que promueve la divulgación de trabajos de investigación sobre envases y embalajes para su aplicación en distintas esferas de la economía. La revista permite colocar insertos promocionales de productos de las empresas.
- Inserto promocional de la empresa comercializadora en la revista Negocios en Cuba o en la revista Excelencias Gourmet, con la oferta de productos. En este caso, mayormente es de productos terminados, tal como se muestra:



- Se organizan degustaciones para la presentación los productos, envío de catálogos y materiales en soporte digital. Se aprovecha además, la presencia en el espacio de la Feria Internacional de La Habana para prospectar el mercado, o para la ampliación de los productos que hayan penetrado el mercado a otros nuevos clientes con los que se tiene interés de realizar negociaciones, a través de las acciones descritas anteriormente.

## IX. CARACTERÍSTICAS DE PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO

Dado que la demanda de recipientes de vidrio para el transporte y envasado de productos surge desde distintos sectores de producción de la economía, básicamente están relacionados con ampollas, botellas, pomos o frascos para la elaboración y terminación de productos alimenticios, farmacéuticos y de perfumería.



Botella para cervezas, 350 ml, verde y color ámbar.



Pomos desde 120 g hasta 430 g para salsas y Mayonesas.



**Ron Havana Club, 7 años, 750 ml.**



**Ron Havana Club Añejo Especial, 750 ml.**



**Ron Havana Club Añejo, Reserva, 750 ml.**



**Ron Havana Club, Añejo Blanco, 750 ml.**



**Ron Havana Club, Barrel Proof, 1 L**



**Ron Havana Club, 15 años, 700 ml.**



**Ron Havana Club Añejo Especial, 500 ml.**



Medicamento Vidatox, 30 ml.



Suplemento nutricional Ferrical, 500 ml.



Suplemento nutricional Asmacán, 500 ml.



Perfume Coral Negro, Suchel Camacho, 100 ml.



Agua de Perfume B&W para hombre, 300 ml



Agua de Tocador para Hombre, Nao Silver, 65ml.



Agua de colonia Mariposa para mujer, 100 ml.

## X. SUGERENCIAS Y RECOMENDACIONES

La demanda en el país de recipientes de vidrio para el transporte y envasado es altamente potencial, si se tiene en cuenta que en Cuba la producción de estos productos es limitada.

Lo más importante para la penetración del mercado es primero conocerlo, ya que tiene características particulares: estructura, canales de comercialización, formas de negociar, mecanismos de pago, etc. Le sigue establecer relaciones con los importadores, esto permitirá conocer sus necesidades y requerimientos a corto plazo. Previa a cualquier negociación se demanda por el importador cubano la entrega de determinada documentación de la empresa, que avale su accionar en el mercado de origen e internacional con el objeto de autorizarla como suministrador, por eso es que es vital tener contacto sostenido con los compradores.

Adicionalmente, favorece a los suministradores que ofrezcan condiciones de financiamiento y precios competitivos, ante las disímiles ofertas que reciben los compradores. Recomendamos al suministrador chileno que explore todas las posibilidades para ofrecer sus productos en esas condiciones, buenos precios, calidad y financiamiento.

Un paso importante para ganar en conocimiento del mercado, puede ser la participación en la Feria Internacional de La Habana, que se celebrará del 4 al 10 de noviembre de 2012, donde puede establecer los primeros contactos en persona, y avanzar en cuanto a tratativas preliminares de negocios con los importadores cubanos.

La Representación Comercial de la Embajada de Chile en La Habana es un punto de contacto significativo para un primer acercamiento a los importadores.

## XI. FERIAS Y EVENTOS LOCALES A REALIZARSE EN EL MERCADO EN RELACIÓN AL PRODUCTO

El evento más importante dentro de la esfera comercial para promocionar este producto en busca de iniciar negocios dentro del mercado cubano es la Feria Internacional de La Habana (FIHAV), que se realizará del 4 al 10 de noviembre. Este año tendrá su edición XXX y tiene lugar en su tradicional sede de EXPOCUBA en La Habana.

Esa edición contará con la presencia de un pabellón chileno, que tiene cupo disponibles para la participación. Si desea tener mayores antecedentes para participar podrá contactar a la Representación Comercial de ProChile en La Habana.

Información sobre la FIHAV: <http://www.cpalco.com>  
 Contacto: [pabexpo1@palco.cu](mailto:pabexpo1@palco.cu) / [wilma@palco.cu](mailto:wilma@palco.cu)



# XII. FUENTES RELEVANTES DE INFORMACIÓN EN RELACIÓN AL PRODUCTO

## 1.1. PÁGINAS WEB PARA OBTENER MAYORES ANTECEDENTES DEL MERCADO

- Ministerio de Comercio Exterior de Cuba  
<http://www.mincex.cu/>
- Centro para la Promoción del Comercio Exterior cubano  
<http://www.cepec.cu/>
- Normas Cubanas Online  
<http://www.nconline.cubaindustria.cu/>
- Oficina Nacional de Estadísticas de Cuba  
<http://www.one.cu/>
- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)  
<http://www.aladi.org/>

## 1.2. OFICINA DE PROCHILE EN LA HABANA

Representante Comercial: Srta. Yahima Rodríguez  
Representación Comercial ProChile-La Habana  
Embajada de Chile en Cuba  
Teléfono: (53 7) 204 1222 Ext. 108  
E-mail: yrodriguez@minrel.gov.cl  
Dirección: Calle 33 No.1423 e/14 y 18, Miramar, Playa, Ciudad de La Habana



Oferta N°	CL-006-12
Fecha:	01-03-2012

A: LABIOFAM

Demanda Frascos, Tapones y Sellos, para el 2012

ITEM	DESCRIPCION PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO EUROS	IMPORTE EUROS
1	Frascos de Vidrio 7 ml. Ambar	UNO	240.000	0,0585	14040,00
2	Frascos de Vidrio 10 ml. Ambar	UNO	300.000	0,0628	18840,00
3	Frascos de Vidrio 20 ml Ambar	UNO	1.000.000	0,0653	65300,00
4	Frascos de Vidrio 20 ml Incolor	UNO	521.000	0,0616	32093,60
5	Frascos de Vidrio 50 ml Ambar	UNO	1.400.000	0,1099	153860,00
6	Frascos de Vidrio 50 ml Incolor	UNO	885.000	0,1095	96907,50
7	Frascos de Vidrio 100 ml Ambar	UNO	1.400.000	0,1397	195580,00
8	Frascos de Vidrio 100 ml Incolor	UNO	542.000	0,1450	78590,00
9	Frascos de Vidrio 500 ml Incolor	UNO	1.620.000	0,2890	468180,00
10	Ampulas de 2 ml Ambar	UNO	1.200.000	0,0335	40200,00
11	Tapón de Goma Liso 20 mm	UNO	6.992.000	0,0235	164312,00
12	Sello de Aluminio de 20 mm	UNO	7.560.000	0,0078	58968,00
13	Tapón de Goma Liso 29 mm	UNO	1.350.000	0,0535	72225,00
14	Sello de Aluminio de 29 mm	UNO	1.900.000	0,0170	32300,00
15	Tapón de Goma de Liofilizar	UNO	462.000	0,0490	22638,00
	<b>IMPORTE EXWORK EURO</b>				<b>1514034,10</b>

	<b>IMPORTE PUESTA FOB EUROS</b>		72	1116,33	80375,76
	<b>IMPORTE FOB EUROS</b>				<b>1594409,86</b>
	<b>IMPORTE FLETE EUROS ( 40 )</b>		66	2350,00	155100,00
	<b>IMPORTE FLETE EUROS ( 20 )</b>		6	1450,00	8700,00
	<b>IMPORTE TOTAL FLETE EUROS</b>				163800,00
	<b>IMPORTE BAF EUROS</b>	UNO	72	654,00	47088,00
	<b>IMPORTE TCH EUROS</b>	UNO	72	185,00	13320,00
	<b>INSPECCION ORIGEN EUROS</b>	UNO	72	483,00	34776,00
	<b>IMPORTE CFR HABANA EUROS</b>				<b>1853393,86</b>

Moneda: EUROS

916,518

Peso bruto:

KGS.

894,164

Peso neto:

KGS.

Embalaje: Pallets 80x120x111 cm

Tipo de Contenedor: 40 HC Y 20

Puertos de Embarques:

Aeropuerto de Embarque:

Origen de la Mercancía: Italia-Alemania-Francia

Forma de pago: Carta de Crédito No Confirmada Irrevocable Pagadera a la

Recepción de las Mercancías Según Cronograma de Entrega.

Datos bancarios:

Titular (Beneficiario) : CARGO LINES SAS

Dirección del Beneficiario:

Banco:

Swift:

Documento Elaborado por: Yahima Rodríguez (yrodiguez@minrel.gov.cl)