

CÓMO HACER NEGOCIOS CON CUBA

1. RELACIONES BILATERALES CON CHILE

1. ACUERDOS Y/O TRATADOS COMERCIALES VIGENTES

Cuba y Chile tienen suscrito desde 1999 el Acuerdo de Complementación Económica N° 42, que entró en vigor desde agosto de 2008. En diciembre de 2009 fueron negociados nuevos textos sobre las materias de Acceso a Mercados, Reglas de Origen y Procedimientos Aduaneros, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio y Solución de Controversias, que se materializaron en un II Protocolo Adicional al acuerdo.

La ALADI puso en vigor dicho Protocolo Adicional el 27 de enero de 2012, y tuvo plena vigencia internacional el 14 de junio de ese mismo año, con la publicación en el Diario Oficial de Chile. En el caso de Cuba, la aplicación del II Protocolo Adicional se materializó con la publicación de la Resolución Conjunta No. 5/2012 del Ministerio de Comercio Exterior y de la Inversión Extranjera - Ministerio de Finanzas y Precios en fecha 17 de octubre 2012.

Se agregaron así a los 878 productos con preferencia arancelaria regulados en el ACE 42, alrededor de 710 productos de interés para Chile que se estaban exportando a Cuba sin el beneficio de 0 arancel.

En septiembre de 2015 fueron negociados otros textos por parte de la Comisión Administradora del ACE 42 que fueron incorporados a un III Protocolo Adicional por la ALADI el 8 de mayo de 2017. El nuevo instrumento profundiza y amplía a alrededor de 800 productos las preferencias arancelarias otorgadas, actualiza el Régimen de Origen y de Solución de Controversias y agrega dos anexos, uno sobre Facilitación y Cooperación para el Comercio de Medicamentos y Dispositivos Médicos y otro sobre Facilitación y Cooperación para el Comercio de Bebidas Alcohólicas. Chile lo puso en vigencia el 7 de noviembre y se espera la publicación por Cuba en la Gaceta Oficial para su puesta en vigor.

2. COMERCIO CON CHILE

A pesar de la situación económica compleja que tiene Cuba hoy día por falta de liquidez, que deberá irse normalizando paulatinamente a largo plazo, y de las políticas implementadas para la reducción de

importaciones, existen productos que requieren su importación como parte de su demanda interna para abastecer los sectores priorizados y de notable sensibilidad para el Gobierno.

Las exportaciones realizadas por Chile a Cuba contemplan los sectores antes mencionados, sobre todo compras para destinos sociales, la industria turística - de ingentes demandas ante un alza de turistas internacionales - y el resto del mercado en divisas, lo cual indica en alguna medida que se continuará viendo a Chile como exportador confiable debido a su sistema de control de la calidad, similar al cubano y por la relación calidad-precio de sus productos, ante la demanda de la Isla.

Sobre el tema del financiamiento es necesario decir que las exportaciones a Cuba tuvieron un gran impulso con el empleo de las líneas de crédito del Banco Estado y de la CORFO hasta el 2010, hecho que apoyó considerablemente el desarrollo exportador de la PYME chilena. En septiembre de 2015 el Banco Estado otorgó una facilidad crediticia para el apoyo de las exportaciones a Cuba, cuyo uso no se pudo concretar por parte de Cuba. Actualmente no se cuenta con ningún financiamiento para trabajar con Cuba. Otro tipo de financiamiento deberá ser negociado directamente entre empresarios chilenos e importadores cubanos.

Importaciones desde Chile 2017

Nº	Producto	US\$ (FOB)	% Participación
1	Jurel entero congelado	4.247.845	13,8%
2	Las demás carnes de bovinos deshuesada congelada	3.464.448	11,2%
3	Las demás preparaciones y conservas de carne, despojos o sangre, de pavo	3.328.107	10,8%
4	Mezclas de vinos tintos con denominación de origen con capacidad inferior o igual a 2 l	2.080.461	6,7%
5	Leche en polvo	1.545.000	5,0%
6	Las demás preparaciones alimenticias	1.386.001	4,5%
7	Preparaciones y conservas de carne, despojos o sangre, de la especie bovina	1.252.353	4,1%
8	Galletas dulces	674.154	2,2%
9	Bebidas a base de jugos de una sola fruta	573.907	1,9%
10	Los demás artículos para el transporte o envasado, de plástico	552.737	1,8%
SUBTOTAL		19.105.013	61,9%
RESTO		11.750.095	38,1%
TOTAL		30.855.108	100,0%

Fuente: ProChile

El 100% de los productos exportados en el 2017 a Cuba fueron no cobre (no tradicionales). Dentro de los principales se encuentran mayormente alimentos, entre ellos, jurel, carnes de bovinos, carne molida de pavo, vinos, leche en polvo, preparaciones alimenticias, galletas dulces y bebidas a base de jugos. Le siguen a los alimentos los envases de plástico.

El jurel, la carne molida, los vinos y la leche en polvo se han mantenido entre los 5 principales productos exportados a Cuba durante los últimos tres años. Si bien la mayoría de los productos van a la baja en el 2017 en relación al 2016, como una política global de Cuba, se ha visto la estabilidad en las exportaciones de vinos a la Isla, para un total de US\$ 4 millones en estos dos años. Asimismo, la carne de bovinos ha mostrado un incremento del 100% de lo exportado en el 2016, llegando en el 2017 a S\$3,5 millones. De igual forma la carne molida, con un monto de exportación de 3,3 millones en el 2017 creció un 12% en relación al 2016. En particular, el sector de los alimentos representa para Chile un nicho de mercado relevante con vistas a la colocación de sus productos, que a mediano plazo Cuba no podrá sustituir.

Exportaciones a Chile 2017

Nº	Producto	US\$ (FOB)	% Participación
1	Ron	3.051.657	82,4%
2	Las demás sangre humana	248.902	6,7%
3	Cigarros (puros)	233.042	6,3%
4	Los demás medicamentos que contengan penicilinas para uso en humanos	45.500	1,2%
5	Vacunas para uso en humanos	28.227	0,8%
6	Los demás medicamentos antifúngicos para uso humano	22.756	0,6%
7	Los demás desinfectantes	22.647	0,6%
8	Whisky de envejecimiento inferior o igual a 6 años	14.262	0,4%
9	Las demás hormonas	12.053	0,3%
10	Vodka	6.734	0,2%
SUBTOTAL		3.685.780	99,5%
RESTO		17.977	0,5%
TOTAL		3.703.757	100,0%

Fuente: ProChile

La oferta exportable de Cuba se encuentra muy poco diversificada. En el caso concreto de las exportaciones a Chile la canasta exportadora está constituida por 24 productos y de ellos el ron representa un 84% del total. Este producto sufrió una contracción del 14% de las ventas totales en el 2017, en relación con el año 2016.

3. RANKING DE CHILE COMO PROVEEDOR A CUBA DE:

Chile fue el proveedor número 25 de productos hacia a Cuba en el 2016¹, con US \$ 46 millones, siendo los principales proveedores de productos los países China, Venezuela, España y Brasil, los que juntos, tienen la participación del 53 % del total de las importaciones de Cuba.

¹ Las estadísticas que informa Cuba sobre el intercambio comercial con Chile, no coinciden con las que publican las autoridades chilenas en materia de comercio exterior.

Nº	Producto	En US\$ miles
1	China, República Popular	2.328.160
2	República Bolivariana de Venezuela	1.582.601
3	España	1.113.902
4	Brasil	441.121
28	Chile	46.073
SUBTOTAL		5.511.857
RESTO		4.758.047
TOTAL		10.269.904

Fuente: Oficina Nacional de Estadísticas e Información de Cuba (ONEI).

Dentro de las exportaciones chilenas hacia Cuba se encuentran principalmente la provisión de jurel, tanto en conserva como congelado, lo que convierte a Chile en el primer suministrador de este producto en Cuba.

Chile ha figurado como el segundo exportador de vinos hacia Cuba desde el año 2009, con un incremento sostenido en los niveles de compras.

Asimismo, Chile se ha mantenido entre el primer o segundo lugar de proveedor de manzanas a Cuba, desde el 2012 hasta el 2016, con fuerte competencia de Canadá y Estados Unidos, que alternan en épocas de cosecha.

4. OPORTUNIDADES COMERCIALES PARA LOS PRODUCTOS CHILENOS

Para las autoridades cubanas la oferta de los proveedores chilenos siempre es bien mirada por los altos estándares de control de la calidad que aplica Chile, muy similares a los aplicados por Cuba.

Con la situación económica actual imperante en Cuba, marcada por la disminución de ingresos debido a la bajada de las materias primas, en particular, los precios del petróleo, el níquel y el azúcar, y los daños de los huracanes y tormentas que han afectado al país, debe tener en cuenta que los sectores que podrían tener potencialidades de negocios deben estar contemplados dentro de los priorizados por la isla, los cuales no tengan creados a corto plazo las condiciones necesarias para la producción nacional.

En ese sentido, hay que prestar atención a los requerimientos básicos reales que la dirección del gobierno establezca y a los cuales van a estar dirigidos los recursos financieros del país, concretamente del sector de los alimentos, que es el que presenta actualmente las mejores formas de pago.

- Alimentos

En el tema de oportunidades comerciales merece especial atención la importación de alimentos por parte de Cuba. El 80% de lo que se entrega en la canasta básica a la población es importado y existe la

necesidad de abastecer la industria hotelera y la red de cadenas de tiendas en divisas con un nivel de exigencia en la calidad más elevado. El sector de los alimentos es el que más oportunidades ofrece al comercio con Chile.

Si bien la sustitución de importaciones se ha aplicado a la producción de alimentos, dicha actividad requiere de una infraestructura y recursos, los cuales el país no dispone y por otro lado, en cuanto a los niveles de producción establecidos para cada año, en muchos casos, no se llegan a cumplir, por lo que anualmente se destinan cerca de US\$ 2.000 millones en alimentos. Para el 2018, el Gobierno cubano proyecta la compra de alimentos por un monto de US\$ 1.738 millones, US\$ 66 millones más que en el 2017.

Alimentos Vinos / La comercialización del vino chileno ha ganado una posición fuerte en el mercado cubano en los últimos años, es el segundo proveedor después de España. En cuanto al turismo, su demanda se concentra en los restaurantes a la carta de los hoteles, para la modalidad de hotel “todo incluido”. Por otro lado, la venta de vinos chilenos en las cadenas de tiendas en divisas es relevante, ya que es donde los gerentes de los restaurantes privados adquieren los vinos para la comercialización en sus establecimientos, ante la falta de un mercado mayorista.

Ese comportamiento se vio potenciado por el crecimiento del turismo en un 16% en el 2017 en relación al 2016, en cuyo año se recibieron 4,2 millones de turistas. Este fenómeno, además de incrementar la masa crítica consumidora en los hoteles, ha favorecido que un número importante de turistas frecuenten los restaurantes privados que con gran fuerza van surgiendo en el país, a partir de la apertura hacia el trabajo por cuenta propia por parte de las autoridades cubanas. En el 2018 se espera llegar a la cifra de 5 millones de turistas.

Alimentos Agropecuarios / Dentro de este subsector se observan demandas para la fruta fresca, dentro de ellas, las manzanas, las peras y las uvas, fundamentalmente, así como de cítricos (naranja, pomelos y limones) y hortalizas (cebollas, col verde, col morada, zanahoria, remolacha). Es tradicional la demanda de pulpas de frutas y sus concentrados para el abastecimiento de la industria nacional de compotas (para la canasta básica) y de jugos en cajas (para la venta en divisas).

Existe una fuerte demanda del sector lácteo, en particular de leche en polvo, lacto suero mantequilla y quesos. Los dos primeros productos para la industria nacional, ante los escasos volúmenes de producción en Cuba y los dos últimos, ante las altas demandas que genera la industria hotelera y las cadenas de tiendas.

El segmento de los cárnicos tiene amplias potencialidades tanto para la industria hotelera en cuanto a distintos cortes de bovinos y cerdo, como para el comercio minorista, con las salchichas de pollo, cerdo-pollo, las hamburguesas, la carne molida, los cortes de pavo y pollo así como las vísceras de este último.

Se encuentran además en este mercado requerimientos reiterados de frutos secos, sobre todo por parte de las cadenas de tiendas y también de los importadores para el sector hotelero. Es un nicho con

potencialidades para ambos segmentos de mercado, que tiene importaciones discretas pero crecientes para este sector.

También se observan requerimientos de semillas, principalmente de papa y de tomate, además de remolacha, rábano y col. La actividad importadora y de distribución de las semillas recae en el sector estatal y su plan de importaciones (más de 30 toneladas) es elevado debido a que está destinado a la distribución a nivel nacional, tanto a productores estatales como privados.

Alimentos Mar / Es una categoría que va tomando mucha fuerza en Cuba, dado el desarrollo del sector hotelero. Se ha constatado para este subsector demanda de salmón en sus distintas presentaciones, merluza y mejillones, además del tradicional jurel. El obstáculo para estas exportaciones es la solicitud al proveedor chileno de incluir varios productos pesqueros en un mismo envío, sin embargo, a raíz de conversaciones en la Feria Internacional de La Habana, se abrieron nuevas puertas con el interés de suministros de contenedores de productos específicos.

- Sectores con amplias demandas y formas de pago complejas:

Industria Forestal / Existe una fuerte demanda para este rubro en cuanto a maderas aserradas, tableros de fibra de madera y madera contrachapada Plywood, debido a la priorización al sector de la construcción hotelera. Por otra parte, se requiere papel Kraft, papel prensa, papel Bond, resmas, bobinas y papel fotocopia, por la carencia de estos productos en el mercado local.

Envases y embalajes / Las oportunidades para esta industria son enormes, ya que el requerimiento es muy diverso, y las condiciones locales para su producción es muy limitada. En este caso, la necesidad es desde botellas, frascos de vidrio, envases pet de 5 litros, envases flexibles y plásticos para la industria farmacéutica, alimentaria, de bebidas, cosmética y la química, entre otros. También existen los nichos para cajas de cartón, tapas y etiquetas que no son cubiertas su demanda nacional.

En la generalidad de estos productos se solicita financiamiento por los importadores a 360 días.

2. PROCESO DE IMPORTACIÓN

1. ARANCELES DE IMPORTACIÓN

El Arancel de Aduanas de la República de Cuba, promulgado mediante el Decreto-Ley Nº 124 de 1990 toma como soporte la Nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de las Mercancías. Los derechos de aduanas establecidos en el Decreto Ley 124 fueron modificados por la

Resolución Conjunta N° 1/2013 del Ministerio de Finanzas y Precios y del Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera, con una apertura nacional de ocho dígitos.

El arancel, que es ad valorem, cumple funciones de recaudación o de protección comercial, por lo que no es un obstáculo grave para la exportación a Cuba. El arancel cubano consta de dos columnas:

- La Tarifa General, la más alta, que se aplica a los países que no son miembros de la OMC o que no mantienen acuerdos comerciales bilaterales con Cuba.
- La Tarifa de Nación Más Favorecida, que se aplica a los países miembros de la OMC y a los que mantienen acuerdos comerciales bilaterales con Cuba.

El arancel promedio para los países miembros de la OMC ronda el 10%. En determinados productos, se aplican aranceles que pueden llegar hasta a un 30% con la finalidad de proteger la producción nacional.

Además, el régimen arancelario cubano cuenta con dos sistemas preferenciales:

- Un grupo de mercancías provenientes de los países que integran el Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGP). Entre países en desarrollo se les conceden adeudos arancelarios más bajos que los correspondientes a la Nación más Favorecida.
- Se concede libre acceso o aranceles más bajos que los correspondientes a Nación Más Favorecida a productos negociados al amparo de acuerdos comerciales en el contexto de los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

El arancel se paga en pesos cubanos (CUP) o en pesos convertibles (CUC), según el tipo de empresa que realiza la importación. En los casos de empresas mixtas (aquellas que tienen un socio extranjero), el pago se realiza siempre en divisas o CUC, lo que implica desventajas comparativas de estas empresas respecto a las empresas estatales cubanas que pueden pagar los aranceles en moneda nacional.

2. NORMATIVAS

El régimen de importación cubano no establece cuotas de importación. Sin embargo, se establece un grupo de productos cuya importación queda estrictamente sujeta a regulaciones especiales por parte de las autoridades fitosanitarias, veterinarias, de salud pública, etc.

- Registro Sanitario de Alimentos, Cosméticos y Artículos de Uso Personal y Doméstico

Para la entrada al país de los productos alimenticios naturales o elaborados, sus materias primas y todos los materiales en contacto directo con ellos, los aditivos alimentarios, cosméticos y artículos de uso personal y doméstico, deberán ser sometidos a la aprobación y registro por parte del Instituto Nacional de Higiene, Epidemiología y Microbiología (INHEM), dependiente del Ministerio de Salud Pública de Cuba (MINSAP). El INHA cumple la función, asignada por el Gobierno, de atender el “Registro Sanitario de Alimentos, Cosméticos y Artículos de Uso Personal y Doméstico de la República de Cuba”.

Cabe destacar, que la inscripción en este registro puede ser efectuada indistintamente por el exportador extranjero o por el importador cubano, por lo que se recomienda contactar primeramente con los potenciales compradores y, de generar interés, permitir que la gestión corra a cargo del importador local.

El Registro Sanitario de Alimentos, Cosméticos, Artículos de uso personal y doméstico del Ministerio de Salud Pública (MINSAP), es independiente del Registro Veterinario de los productos de origen animal, dependiente del Instituto de Medicina Veterinaria de Cuba, y del Registro Fitosanitario de Productos de Origen Vegetal, dependiente del Centro Nacional de Sanidad Vegetal, establecidos por el Ministerio de Agricultura (MINAGRI) y tiene como objetivo la protección de la salud de los consumidores o usuarios.

Marco legal:

- Normas cubanas para la importación y exportación de alimentos NC 38-03-06/1987 (Obligatoria)
- Cosméticos-Requisitos sanitarios generales NC 132/2009 (Obligatoria)

- Registro de Medicamentos de Uso Humano

La Resolución Ministerial N° 31, “Reglamento para el Registro de Medicamentos de Uso Humano en la República de Cuba”, señala la obligatoriedad de la inscripción de los medicamentos en el Registro al efecto para poder circular en el país.

Serán objeto de inscripción en el Registro de Medicamentos de Uso Humano los siguientes productos: medicamentos producidos por síntesis química o por aislamiento de fuentes naturales, medicamentos para uso estomatológico, medicamentos biológicos (vacunas y sueros inmunes, derivados de sangre, productos obtenidos por la vía del ADN recombinante, anticuerpos monoclonales, otros productos biológicos), medios de diagnóstico “in vivo”, radiofármacos, medicamentos producidos en el país como especialidades farmacéuticas a escala industrial para distribución nacional o para la exportación a partir de plantas medicinales, productos apícolas y otros productos naturales.

El Centro para el Control Estatal de Medicamentos, Equipos y Dispositivos Médicos”, (CECMED) es la autoridad Farmacéutica Nacional, subordinada al Ministerio de Salud Pública de Cuba (MINSAP), encargada del Registro de los Medicamentos de Uso Humano nacional y de importación en Cuba.

- Registro de Equipos Médicos

La evaluación estatal y el registro de equipos médicos fue establecida por el Ministerio de Salud Pública (MINSAP) de Cuba en 1992, con el propósito de aprobar el uso de estos productos de conformidad con la práctica internacional, antes de ser introducidos en el sistema de salud nacional.

El Centro para el Control Estatal de Medicamentos, Equipos y Dispositivos Médicos (CECMED) asumió las funciones de regular y ejecutar los procesos de Evaluación y Registro de los equipos e implementos

médicos que se introducen en el Sistema Nacional de Salud (SNS), luego de la fusión del Buró Regulatorio para la Protección de la Salud, el Centro para el Control Estatal de Calidad de los Medicamentos y el Centro de Control Estatal de Equipos Médicos el 13 de septiembre de 2011.

Deben inscribirse en el registro los productores extranjeros de cualquier equipamiento, instrumento, material o artículo, incluyendo software que se utilicen en el diagnóstico, prevención, tratamiento o control de enfermedades, así como en la investigación, sustitución o modificación de la anatomía o de los procesos fisiológicos.

Marco legal:

- Regulaciones para la Evaluación Estatal y Registro de Equipos Médicos (Resolución Ministerial No. 110, del 18 de Junio de 1992, MINSAP).
- Regulación ER-3 “Procedimiento para evaluar y registrar equipos médicos importados”, Centro de Control Estatal de Equipos Médicos, Marzo 8 de 1993.

- Regulaciones Zoosanitarias

Están sujetas a las regulaciones sanitario-veterinarias las especies animales, vivas o preservadas en cualquier forma; productos de origen animal con fines de consumo, industria, ornamentación, experimentación o investigación, agentes microbianos o parasitarios que afecten la salud animal, sueros, hormonas y fermentos de origen animal, vacunas, bacterias y otros productos similares de uso en medicina veterinaria, medios de cultivo y de diagnóstico con componentes de origen animal, y cualquier elemento, producto o envase de cualquier origen, que pueda servir de vehículo a enfermedades de los animales.

El Instituto de Medicina Veterinaria (IMV), rector de la medicina veterinaria en Cuba, es la única entidad oficial autorizada para expedir los permisos de importación de productos de origen animal a la República de Cuba, como así también de realizar los controles veterinarios de frontera.

En cuanto a los permisos de importación, las solicitudes deben ser realizadas con no menos de 15 días hábiles de antelación al embarque. El término para la autorización o denegación es de 10 días hábiles.

Marco legal:

- Decreto-Ley No. 137 de abril de 1993 “De la Medicina Veterinaria”. Regula la actividad veterinaria y los requisitos para la exportación e importación de animales y sus productos.
- Decreto No. 17 de abril de 1993: Contravenciones de las regulaciones sobre medicina veterinaria.

- Regulaciones Fitosanitarias

Están sujetos a control fitosanitario todas las especies de plantas vivas y sus partes; semillas de plantas de cultivo o silvestres; todos los productos alimenticios de origen vegetal, natural o semielaborados; piensos y forraje; productos forestales; envases y embalajes de cualquier tipo que puedan ser portadores de plagas; tierra y suelos; abonos orgánicos; materia prima de origen vegetal; tabaco en rama; organismos o microorganismos que ofrezcan peligro a la agricultura; cualquier agente que pueda ser portador de enfermedades o plagas.

El Centro Nacional de Sanidad Vegetal, perteneciente al Ministerio de la Agricultura, es la entidad encargada del control fitosanitario y dicta las regulaciones para la importación y exportación de plantas y sus partes.

Marco legal:

- Decreto - Ley No. 153 de las Regulaciones de la Sanidad Vegetal, del 12 de septiembre de 1994.

- Resoluciones 434 “Reglamento para la exportación de plantas y demás materiales subcuarentenado” y 435 “Reglamento para la importación de plantas, partes de plantas, productos de origen vegetal y otros productos susceptibles de causar perjuicio al estado fitosanitario de las plantas en la República de Cuba” de 1994.

3. CERTIFICACIONES

La Oficina Nacional de Normalización (NC) es la máxima autoridad en materia de normalización. Todos los ministerios y organizaciones desarrollan su trabajo de normalización bajo la rectoría de la NC. Sus principales funciones son elaboración de normas, certificación de productos, control de calidad, metrología, servicio de documentación, inspección estatal de calidad y capacitación.

La NC es miembro de ISO. Las normas técnicas cubanas pueden tener carácter obligatorio o recomendado, constituyendo objeto de normas obligatorias fundamentalmente las que regulan aspectos de la seguridad nacional.

Las actividades de Normalización, Metrología y Calidad en la Isla están reguladas por el Decreto Ley No. 182 "De Normalización y Calidad", el Decreto Ley No. 183 "De la Metrología" (aprobados ambos el 23 de febrero de 1998), el Decreto Ley 62 "De la implantación del Sistema Internacional de Unidades", el Decreto No. 270 Reglamento del Decreto Ley "De la Metrología", del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros; que tiene como objetivo reglamentar los aspectos establecidos en el Decreto Ley No. 183, "De la Metrología", y el Decreto 271 "De las contravenciones de las regulaciones establecidas en metrología".

4. ETIQUETADOS

Existen algo más de 4.200 Normas Cubanas² relacionadas con un amplio espectro de productos, servicios y actividades diversas. En general, estas normas nacionales son adopciones idénticas de normas homólogas emitidas por organizaciones internacionales, entre las que cabe destacar la Organización Internacional de Normalización (ISO), la Comisión Electrotécnica Internacional (IEC), la Organización Internacional de Metrología Legal (OIML), la Conferencia General de Pesos y Medidas, la Comisión del Codex Alimentarius (CODEX) y la Comisión Panamericana de Normas Técnicas (COPANT).

Lo anterior se cumple con las normas nacionales de etiquetado de productos alimenticios, que constituyen adopciones idénticas de las Normas Internacionales homólogas del Codex Alimentarius. Dichas Normas Cubanas son:

- NC 108:2008 Norma general para el etiquetado de alimentos preenvasados.
- NC 312:2014 Directrices sobre etiquetado nutricional.
- NC 313:2014 Norma general para el etiquetado y declaración de propiedades de alimentos preenvasados para regímenes especiales.

En el caso de la Norma general para el etiquetado de alimentos preenvasados, por ejemplo, se establece que se debe indicar el nombre del producto, país de origen, marca comercial, nombre y dirección del productor, así como también el peso del producto, ingredientes y aditivos. La etiqueta debe estar en español, debe incluir las fechas de elaboración y vencimiento, y las instrucciones para su uso y conservación.

Se puede citar además, las Normas Cubanas que constituyen adopciones idénticas de las Normas Internacionales de la Organización Internacional de Normalización sobre las etiquetas y declaraciones ambientales, que son las siguientes:

- NC-ISO 14020:2014 Etiquetas y declaraciones ambientales. Principios generales.
- NC-ISO 14021:2005 Etiquetas y declaraciones ambientales. Autodeclaraciones ambientales (Etiquetado ambiental Tipo II).
- NC-ISO 14024:2005 Etiquetas y declaraciones ambientales. Etiquetado ambiental Tipo I Principios y procedimientos.
- NC-ISO 14025:2007 Etiquetas y declaraciones ambientales – Declaraciones ambientales Tipo III. Principios y procedimientos.

² Se dispone de un banco de Normas Cubanas en la Representación Comercial de ProChile en Cuba, para consulta.

En general, la normativa cubana correspondiente a envases y embalajes, está basada en las Normas ISO, abarcando todo lo concerniente a este tema como etiquetado, embalaje y marcaje, la información necesaria sobre fechas de elaboración y vencimiento, composición de los productos, marca, etc.

El organismo cubano responsable de este tema en específico es el Centro Nacional de Envases y Embalajes (CNEE).

Para adquirir las Normas Cubanas³ se necesita contratar el servicio en la página web www.nconline.cubaindustria.cu.

5. TRÁMITES ADUANEROS

Para la realización de los trámites de importación y exportación, las entidades facultadas a realizar actividad, están obligadas a utilizar los servicios de apoderados o agentes de aduanas.

Las agencias de aduanas son:

- ADESA S.A
- AEROVARADERO S.A
- ALMACENES UNIVERSALES SA
- CONSIGNATARIA MAMBISA
- CONSIGNATARIA MARITIMA CARIBEÑA
- CUBACONTROL S.A.
- CUBANACAN EXPRESS S.A.
- LOGIDEX
- LOGICUBA
- PALACIO DE CONVENCIONES (sólo para Ferias y Exposiciones)
- SERVITALLY
- TRANSCARGO S.A.
- EMPRESA CORREOS DE CUBA

Se debe tener especial cuidado al llenar la documentación necesaria para ingresar mercancías a Cuba, cumplir a cabalidad con la normativa cubana y disponer completamente de la documentación requerida.

A pesar de que la responsabilidad de que las mercancías importadas cumplan con lo establecido en la legislación cubana recae en el importador, es necesario que los exportadores chilenos sean cuidadosos en este sentido para evitar problemas en la aduana de destino, con vistas a evitar errores o retrasos.

Los documentos de embarque y comerciales generalmente exigidos en la Aduana cubana no difieren de los usualmente requeridos en la práctica mercantil internacional, a saber:

³ La Representación Comercial de ProChile en La Habana, puede apoyar a la obtención de la norma cubana de interés del empresario, en caso de no estar disponible en la oficina.

- Factura comercial
- Conocimiento de embarque o guía aérea, según el caso
- Póliza de seguro (no obligatoria, acuerdo entre las partes)
- Certificado de origen (según corresponda, ejemplo: ALADI, OMC)
- Lista de empaque
- Certificado de inspección (no obligatorio, acuerdo entre las partes)
- Certificado de peso (generalmente para cargas a granel)
- Certificado de carga peligrosa (cuando se requiera)
- Certificaciones fito y zoonosanitarias (cuando se requiera, es obligatorio)
- Certificaciones de cumplimiento de normas técnicas internacionales (no obligatorias, acuerdo entre las partes).

3. CLAVES PARA HACER NEGOCIOS

1. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

La política de gestión de importaciones se realiza de forma centralizada. Es el Gobierno quien establece las prioridades del país acorde a los requerimientos y objetivos del mismo.

En la actualidad se está aplicando una política de centralización del comercio exterior cubano. El Ministerio de Comercio Exterior, autoridad encargada de emitir las licencias de importación, las otorga a un número limitado de empresas cubanas y mixtas, las cuales deben ajustarse a un nomenclador de productos para su importación. Las empresas cubanas que no estén facultadas con la licencia debida, deben presentar sus requerimientos a una entidad importadora cubana para que le gestione sus compras en el extranjero.

Ese canal también es aplicado a las empresas extranjeras, pues deben presentar sus ofertas a las entidades importadoras. Estas entidades tienen facultades para firmar los contratos de compra con los suministradores extranjeros, para después firmar las de ventas con los clientes cubanos; fungiendo como intermediarios entre ambos y responsable del cumplimiento de los contratos y de los pagos. Según las autoridades comerciales, este proceso propicia una mayor racionalización de los recursos para las compras del país y una relativa mayor seguridad de cobro.

El proceso de importación se realiza dirigido a satisfacer las necesidades de dos tipos de mercado: el mercado interno en moneda nacional y el mercado interno en divisas.

- Mercado interno en moneda nacional

Constituye el mayor consumidor de las importaciones de alimentos, bienes de consumo, maquinarias e insumos para la industria, que son ejecutadas fundamentalmente por las empresas estatales. El presupuesto estatal es la principal fuente de financiamiento de estas importaciones.

Este sector de mercado incluye tres segmentos fundamentales:

- a. La población cubana, cuya mayoría carece de ingresos en divisas y depende en gran medida de las importaciones centralizadas de productos de primera necesidad, básicamente alimentos. Estas importaciones las ejecuta el Gobierno a través de sus empresas especializadas de comercio exterior (principalmente la Empresa Comercializadora de Alimentos ALIMPORT) y son dirigidas al abastecimiento de la canasta básica ofrecida a la población a precios subsidiados por el Estado. En este caso, la distribución minorista se realiza a través de una red estatal de establecimientos de venta de productos en forma regulada, que vende a la población en pesos cubanos.
- b. El sector institucional, compuesto por las entidades presupuestadas por el Estado, que en su totalidad son públicas. Este destino también es subsidiado por el Estado y abarca todo el consumo social, entre ellos: las instituciones del sistema de salud cubano que es gratuito (hospitales, hogares de ancianos, hogares maternos), las instituciones educacionales, los círculos infantiles, las Fuerzas Armadas, los comedores obreros en las empresas estatales y los Organismos de la Administración Central del Estado. Por esta vía se distribuyen básicamente alimentos producidos en el país y otros son adquiridos por el Estado en el exterior.

Estos gastos han tenido recortes, como parte de la política de reducción del déficit presupuestario del país que se ha implementado, pero aún tiene un peso importante en las importaciones de productos básicos, en particular, alimentos.

- c. La industria, a partir de las importaciones que se realizan con presupuesto estatal, por esta vía son distribuidos insumos intermedios y bienes de capital destinados a empresas estatales que operan sólo en pesos cubanos.

En este segmento de mercado hay que mencionar también la materia prima que es comprada para la industria alimenticia del país, con la cual se realizan producciones que pueden ser dirigidas al consumo normado de la población, al social, al mercado en divisas, o la exportación.

- Mercado interno en divisas

En este mercado, las importaciones se concretan en dos segmentos de mercado: la industria del turismo internacional y a una amplia red de comercios y servicios que opera en esta moneda, entre los que se encuentran las cadenas de tiendas.

- a) Industria del turismo internacional, constituye actualmente uno de los sectores más dinámicos de la economía en la Isla, una de sus principales fuentes de ingresos y un mercado en expansión

para la mayoría de los productos importados, que requieren de determinada calidad por su destino. En este segmento de mercado las ventas son exclusivamente en CUC.

Los hoteles se encuentran agrupados en 5 cadenas hoteleras, que son: GRAN CARIBE, ISLAZUL, CUBANACÁN, ENCANTO y GAVIOTA. Existen otras cadenas extranjeras que operan directamente determinados hoteles. Las cuatro primeras cadenas, que se subordinan al Ministerio del Turismo (MINTUR), realizan el grueso de sus importaciones a través de Comercializadora ITH S.A., que es la mayor empresa importadora de ese Ministerio. La quinta cadena hotelera, perteneciente a las Fuerzas Armadas, concentra sus compras también a través de una sola empresa importadora: AT Comercial.

El actual crecimiento del turismo en Cuba será potenciado por las nuevas inversiones que se están desarrollando en materia de construcción hotelera e infraestructura extra hotelera, y en la próxima construcción de campos de golf y parques temáticos.

- b) Cadenas de tiendas y red extrahotelera, que venden en CUC. El bajo poder adquisitivo promedio de la población determina que la mayoría de los productos ofertados tengan en general una calidad intermedia y baja, teniendo un factor primordial el precio.

Los presupuestos de importación de las cadenas de tiendas en divisas se orientan y se concentran en los productos más económicos de amplia demanda, limitando significativamente la variedad de oferta.

A pesar de haberse incorporado un grupo numeroso de productos nacionales a la oferta de las tiendas, como parte de la política del Gobierno de sustituir importaciones, se estima que como promedio, más del 50% de los productos ofertados son importados.

Sin embargo, tanto para el producto importado como para el nacional, ocurren periodos de intermitencias, dado el rígido sistema de presupuestos del que disponen las cadenas de tiendas que puede generar desabastecimiento en las mercancías importadas, y además por la inestabilidad de la industria local, que incumple con frecuencia los plazos de entrega de los productos.

Las importaciones las realiza el grupo empresarial al frente de la cadena de tiendas y supermercados en cuestión, a través de una central de compras propia. Las principales cadenas de tiendas y sus respectivos Grupos empresariales son: “TRD-Caribe” del Grupo de Administración Empresarial (GAESA) ; “Tiendas Panamericanas” de la Corporación CIMEX, perteneciente también a GAESA; “Tiendas Caracol” de la Comercializadora ITH y Palco, entidad que importa para el Centro Comercial Palco y centros asociados, donde se comercializan productos de cierta exclusividad para un sector reducido de la población con mayor nivel adquisitivo o para diplomáticos, técnicos extranjeros, etc.

En estos establecimientos, que son totalmente estatales, los precios son relativamente altos debido a que el Estado aplica un Índice de Formación de Precios, entre el precio del costo y

venta de los artículos que puede llegar a un 317 %, con vistas a obtener una mayor recaudación de divisas.

2. CARACTERÍSTICAS DEL CONSUMIDOR

Según los mercados enunciados anteriormente, el mercado interno en moneda nacional y el de divisas, se pueden establecer dos grupos claros de consumidores: la población cubana en general y los turistas internacionales.

La población cubana tiene un salario promedio de 740 pesos cubanos equivalentes a US \$31. Es por esta razón que a la hora de satisfacer sus necesidades, la gran mayoría de la población solamente puede acceder a los productos más económicos, en el caso de las compras en divisas. Otro grupo menor tiene mayores ingresos debido a que reciben remesas familiares, o a que tienen otra fuente de ingresos.

Por otro lado, se encuentra el turista con alto poder adquisitivo, que proviene de un mercado que valora la relación calidad-precio, la presentación y abastecimiento del producto, así como el nivel del servicio. Si bien gusta de acceder a los productos típicos del país, como pueden ser frutas, puros, jugos, mariscos, pescados, ron, etc., también gusta de productos que son importados y que requieren de una mayor exigencia de calidad. Lo anterior se corrobora con la procedencia de los turistas que arriban a Cuba: Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Rusia, España, Argentina y Brasil, entre otros, que suman los 4.257.754 millones de turistas que visitaron la Isla en el 2017.

3. CARACTERÍSTICAS DEL EMPRESARIO

Las empresas cubanas, atendiendo a su forma de constitución, se clasifican en:

- Empresas estatales
- Sociedades mercantiles de capital totalmente cubano. Se trata de empresas surgidas a partir de las reformas económicas de inicios de la década de los 90, generalmente constituidas bajo la forma de sociedades anónimas por acciones nominativas. Aunque jurídicamente estas entidades tienen carácter privado, en la práctica son también empresas estatales, al figurar el Estado cubano como único accionista.
- Sociedades mercantiles cubanas con participación de capital extranjero (denominadas comúnmente empresas mixtas o joint ventures): a partir de la década de los 90 se incorporó al panorama económico de Cuba, que anteriormente estaba conformado de forma exclusiva por empresas estatales, un grupo de empresas mixtas, la mayoría ubicadas en sectores estratégicos como la minería del níquel, la prospección y refinación de petróleo, las telecomunicaciones y el turismo, las cuales tienen autonomía para realizar directamente sus importaciones y exportar sus producciones. No obstante, con independencia del grado de participación que pueda tener el capital extranjero en su conformación, estas empresas son creadas en virtud de la Ley de la Inversión Extranjera (Ley No. 118/2014) y responden básicamente a los intereses y objetivos económicos del Estado cubano.

En resumen, se puede considerar a la gran mayoría de las empresas cubanas como estatales, exceptuando quizás a las de capital mixto (que numéricamente son minoría).

Por otra parte, dentro del universo de empresas cubanas, existe sólo un reducido grupo que cuenta con autorización del Gobierno para realizar operaciones de comercio exterior. A su vez, las empresas que pertenecen a este selecto grupo se clasifican en exportadoras, en importadoras, o en importadoras-exportadoras, según la función que le haya sido aprobada por el MINCEX de Cuba.

Como mecanismo regulador adicional, el MINCEX limita a determinadas nomenclaturas (tipos) de productos el espectro de bienes que cada empresa puede importar o exportar, en dependencia del sector de la economía en el que se desempeñe y del tipo de actividad concreta para la que fue concebida.

Por su parte, las empresas de capital mixto (o joint ventures) con el Estado cubano, en virtud de la ley local de inversión (Ley No. 118/2014), pueden importar de forma directa e independiente las materias primas y los insumos que necesitan para sus propias producciones.

4. ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

- Realizar una investigación de mercado que conlleve a disponer de la mayor información posible sobre los elementos que componen el mercado: situación de la economía, demandas, nichos más interesantes, régimen de comercio exterior, compras anteriores, precios, volúmenes, características de la competencia, existencia de financiamientos, condiciones de contratación, fletes, aranceles, si el producto se produce localmente o si se está intentando sustituir su importación, etc.
- Conocer con quién se va a hacer la negociación: si la empresa tiene autorización para realizar el comercio exterior, qué tipo de empresa importadora es, a cuál organismo o ministerio pertenece, si tiene incluido el producto dentro de su nomenclatura, cuál modalidad de pago utiliza y si cuenta con “Capacidad de Liquidez en Divisas” para realizar dichos pagos.
- Tener en cuenta que en operaciones de comercio exterior, hay que tratar siempre con empresas y organismos públicos en su mayoría, que si bien, pueden tener cierta autonomía, responden únicamente a criterios públicos. Por esta razón, en la práctica comercial cotidiana resultan determinantes las instrucciones recibidas del Gobierno. Estas orientaciones tienden a maximizar en general la compra de productos nacionales, determinan el monto del presupuesto anual para importaciones, siempre exigen la obtención de determinadas condiciones de financiamiento, y limitan los gastos de viajes y otros en que puede incurrir cada empresa para realizar las importaciones.
- Tener claro que las empresas cubanas tiene orientadas sus compras hacia productos de amplia demanda, por lo que limita la variedad y la diversidad de calidades de una misma categoría de productos.
- Conocer que según el Reglamento General sobre la Importación y Exportación (Resolución 50/2014) del Ministerio de Comercio Exterior, las empresas cubanas importadoras deben establecer cada año su

Política de Gestión de Importaciones para los productos que importa. Esta política, aprobada por la máxima dirección colegiada de las entidades, define además, a los proveedores representativos en el mercado internacional para cada tipo de producto y serán con los que básicamente se trabajará. Igualmente esta norma establece que cada empresa debe tener actualizada su cartera de proveedores, como alternativas antes imprevistos de suministros.

- Puesto en conocimiento de los antecedentes básicos mencionados, el empresario chileno deberá contactar a los especialistas de las empresas importadoras para presentar su oferta y debe mantener actualizada permanentemente toda información referida a la misma. Es clave presentar la oferta a toda la cadena de instituciones vinculadas en la importación, llegando hasta el cliente final, en la que intervienen distribuidores, cadenas de tiendas, hoteles, etc., lo cual permite despertar el interés en la oferta y una intención de colocar el producto en el mercado.
- Las empresas importadoras para decidir sus importaciones según la Resolución 50/2014, están obligadas a realizar el “Análisis de concurrencia” que consiste en una comparación entre las diferentes ofertas de al menos tres proveedores en cuanto a precios, fletes, seguro, forma de pago y ventajas, precio sin o con financiamiento, envase o embalaje, entre otros. **De todos estos elementos el exportador chileno tiene que tener en cuenta que lo que más valora Cuba son los temas del precio y el financiamiento.** Este sistema permite que no existan por definición proveedores fijos, dando ventajas a los nuevos proveedores que quieran incorporarse como nuevos suministradores, en particular, los productores directos.
- El paso más importante, previo a las negociaciones, es formar parte de la cartera de proveedores, que no significa automáticamente que se hará negocios, ya que para ello, debe hacerse primero el “Análisis de concurrencia” en la empresa importadora y luego, presentar la propuesta ante un Comité de Contratación que finalmente apruebe la negociación.

5. ESTRATEGIAS PARA ENTRAR AL MERCADO

Para lograr una penetración efectiva en el mercado cubano se impone trabajar paralelamente en dos frentes, por un lado con las importadoras, y por otro con la entidad cubana a la cuál va destinado el producto de que se trate. O sea, por una parte ha de lograrse que cada cliente final (empresa, hotel, organismo) incluya la mercadería en cuestión entre sus abastecimientos habituales, y por consiguiente los contemple en los pedidos a las importadoras cubanas, al tiempo que se negocian con esta los precios, condiciones de entrega, financiamiento y otros aspectos de la contratación comercial.

A partir de entonces, se realizarían ventas al por mayor a la importadora, la que se encargaría de distribuir las a las entidades nacionales interesadas. Los cobros y pagos se mantendrían solo con la primera, pero la labor de promoción y publicidad quedaría como función permanente de la empresa chilena con los clientes finales.

Para el resto de las empresas extranjeras, lo expuesto sugiere la conveniencia de contar con una oficina de representación en Cuba, que permitiría disponer de personal propio para dar una atención

sistemática tanto a las entidades consumidoras como a las centrales de compra, y promover iniciativas promocionales.

Sin embargo, además de los costos de instalación y gastos administrativos corrientes que esto supone, existen regulaciones locales⁴ según las cuales las empresas interesadas en abrir oficinas de representación en Cuba deben demostrar, con avales de empresas cubanas, haber vendido en el país durante al menos tres años, con un promedio anual de ventas no inferior a US\$ 500 mil, además de otros requisitos entre los que se destacan: que la firma interesada tenga al menos cinco años de constituida en el extranjero y que la empresa deberá tener un capital social no menor de US\$ 50.000 dólares.

Esta circunstancia deja abiertas entonces tres variantes:

- Trabajar directamente con los especialistas de la empresa importadora si mediar ningún tipo de representación. Existen empresas chilenas que mantienen negocios directamente con los importadores cubanos sin presencia de agente o de representación en Cuba, pero tienen un respaldo financiero que le permite asumir pagos más flexibles en cuanto al plazo para hacerlo efectivo y además, manejan bien el sistema importador cubano.
- Que la representación se haga a través de una empresa extranjera que ya cuente con oficinas en Cuba.
- Firmar un contrato de agencia con la empresa cubana Representaciones Platino S.A., único Agente de Representación autorizado para representar empresas extranjeras en el mercado cubano. Esta agencia trabaja con un esquema poco flexible y precariamente autónomo, que limita su operatividad real.

La otra alternativa que ocurre con frecuencia es que las empresas chilenas depositan su representación en las empresas chilenas radicadas en Cuba. Mediante esta modalidad, la empresa radicada en Cuba es quien directamente negocia con la entidad importadora cubana y quien se encarga de gestionar el pago con la entidad cubana, obteniendo su margen comercial.

Es importante destacar el papel que pueden jugar las sucursales de firmas extranjeras radicadas en La Habana, que habitualmente operan como traders, financiando operaciones de compra en el exterior, y suministrando directamente muchos productos al mercado interno mayorista, con destino a la red minorista o al consumo industrial o institucional, según el caso. Las empresas chilenas radicadas en Cuba llevan en el mercado dos décadas y dominan las interioridades del mercado cubano. Con su presencia, por lo general, tienen mayores posibilidades de manejar plazos de pago y de financiamiento que como norma, solicitan las firmas importadoras locales y que pueden llegar hasta 360 días (por lo general a través de transferencias bancarias, letras de cambio o cartas de crédito irrevocables no

⁴ Decreto No.206. del Registro Nacional de Sucursales y Agentes de Sociedades Mercantiles Extranjeras del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros de 1996 y la Resolución 550 "Procedimiento para la Tramitación de Expedientes por el Registro Nacional de Sucursales y Agentes de Sociedades Mercantiles Extranjeras" de 2001, del Ministerio de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera.

confirmadas), dependiendo del tipo de producto. Asimismo, estas firmas extranjeras generalmente trabajan con bancos internacionales con los que pueden negociar los créditos documentarios aportados por Cuba y además, conocen muy bien el producto exportable chileno.

Sería entonces, más adelante, a partir de un estudio de los niveles de facturación, y una vez dado a conocer el producto propio, que podría tomarse la decisión de abrir o no una oficina independiente.

6. NORMAS DE PROTOCOLO EN REUNIONES DE NEGOCIOS

Algunos consejos que considerar cuando se pretenda iniciar una relación comercial con Cuba:

- Se debe estar en conocimiento de las sensibilidades del pueblo cubano, tanto en lo que a orgullo, historia y cultura se refiere. Los cubanos son gente hospitalaria.
- Para viaje de negocios, es importante solicitar la visa de negocios, de lo contrario, las autoridades comerciales o empresas en general no otorgarán entrevistas.
- Las negociaciones pueden comenzar con conversaciones triviales, las que pueden estar acompañadas por un café cubano.
- En general, en Cuba las relaciones personales son una base importante para lograr una relación de negocios exitosa. Las empresas cubanas prefieren a los exportadores en quienes tengan confianza de años por sobre proveedores nuevos, la confiabilidad se gana por una relación a largo plazo, por la presencia prolongada en el mercado cubano y revisando su comportamiento con otras contrapartes cubanas.
- Se acostumbra intercambiar tarjetas de presentación en cualquier reunión de negocios.
- Los cubanos aprecian a los visitantes que son corteses y respetuosos del estilo de vida cubano.
- Las compañías cubanas aprecian que los empresarios extranjeros respondan a sus cartas/e-mail, faxes y llamadas. En caso contrario, rápidamente buscan a otro proveedor.
- Se debe tener en cuenta que las contrapartes cubanas se toman un tiempo largo para la toma de decisiones, por los niveles de consultas y aprobación que deben llevar a cabo, por lo que se debe considerar este punto para el desarrollo de una estrategia de negocios para Cuba.

4. INFORMACIÓN ADICIONAL

1. ORGANISMOS RELEVANTES

- Principales organismos de la Administración pública

CÁMARA DE COMERCIO DE CUBA

Teléfono: (53) 7 838 1321/22/24.

relasm@camara.com.cu / www.camaracuba.cu

Calle 21 No. 661 e/ Paseo y A, Municipio Plaza de la Revolución, La Habana

MINISTERIO DEL COMERCIO EXTERIOR Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA

Teléfono: (53) 7 838 0372

mirna.martinez@mincex.cu / www.mincex.cu

Calle Infanta Nº 16 esq. 23, Municipio Plaza de la Revolución, La Habana

CENTRO PARA LA PROMOCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA DE CUBA

Teléfono: (53) 7214 4339, 7214 4340 al 42 Ext 107

dayli.martinez@mincex.cu / www.procuba.cu

Calle 10 Nº 512 e/ 31 y 5ta Ave, Municipio Playa, La Habana

EMBAJADA DE CUBA EN CHILE

Consejería Económica y Comercial

Teléfono: (56) 25968550, (56-2) 25968564, (56-2) 25968565

oficome@embacuba.cl - <http://www.cubadiplomatica.cu/chile>

Los Leones 1346, Providencia, Santiago de Chile

PABEXPO

Entidad perteneciente al Palacio de Convenciones de La Habana, encargada de organizar la participación extranjera en la mayoría de las ferias internacionales que se celebran en el país.

Teléfono: (537) 271 6614

pabexpo1@palco.cu / www.cpalco.com

Ave. 17 entre 174 y 190, Siboney, Playa, La Habana

INSTITUTO NACIONAL DE HIGIENE, EPIDEMIOLOGÍA Y MICROBIOLOGÍA (INHEM)

Departamento de Registro, Control y Calidad Sanitaria

Teléfono directo: (53) 7 870 8947

olga@sinha.sld.cu - <http://instituciones.sld.cu/inhem/>

Calzada de Infanta No. 1158, e/ Clavel y Santo Tomás, Municipio Cerro, La Habana

CENTRO PARA EL CONTROL ESTATAL DE LA CALIDAD DE LOS MEDICAMENTOS (CECMED)

TEL: (53) 7 216 4100 (Pizarra)

Relaciones internacionales:

Sra. Lisette Pérez

Teléfono: (53) 7 2164388
lisette@cecmed.cu / www.cecmed.cu/
Calle 5ta A #6020 e/ 60 y 62. Miramar, Playa. Código Postal 11300. La Habana, Cuba.

INSTITUTO DE MEDICINA VETERINARIA (IMV)
TEL: (53) 7 830 3347/48 (Pizarra)
Jefe del Grupo de Cuarentena y Control del Comercio:
Leonardo Cabrera Rodríguez
TEL: (53) 7 833 7330 y 835 5552
leo.africa2013@gmail.com / cuarentenanimal@hab.minag.cu
<http://www.sld.cu/sitios/med-veterinaria/>
Calle 12 No. 355 E/ 15 y 17, Municipio Plaza de la Revolución, La Habana

CENTRO NACIONAL DE SANIDAD VEGETAL (CNSV)
TEL: (53) 7 8701024
Departamento Cuarentena Exterior:
exterior@sanidadvegetal.cu
Ayuntamiento 231 E/ San Pedro y Lombillo, Municipio Plaza de la Revolución, La Habana

- Sitios Web de mayor interés en Cuba

Sitios del gobierno cubano: www.cubagov.cu; www.cuba.cu

Parlamento de la República de Cuba: www.parlamentocubano.cu

Ministerio de Relaciones Exteriores de Cuba: www.cubaminrex.cu

Banco Central de Cuba: www.bc.gob.cu

Aduana de la República de Cuba: www.aduana.co.cu

Ministerio de justicia: www.minjus.cu

Gaceta Oficial de la República de Cuba: www.gacetaoficial.cu

Oficina Nacional de Estadísticas: www.one.cu

Diario Granma, Órgano Oficial del Partido Comunista de Cuba: www.granma.cu

Directorio turístico de Cuba: www.dtcuba.com

Portal de la cultura cubana: www.cubarte.cult.cu

2. FERIAS COMERCIALES INTERNACIONALES A REALIZARSE EN EL MERCADO

El país dispone de un programa de ferias y exposiciones comerciales de carácter internacional durante todo el año. El empresariado cubano tiene cultura ferial y es usual que asistan a tales eventos, tanto como expositor o como visitante acreditado.

La participación de los empresarios extranjeros en dichos eventos, en sus modalidades de expositor o de visitante profesional, constituye una importante fuente de información para conocer los intereses de importación del país y las producciones nacionales.

La feria de carácter general más importante es la Feria Internacional de La Habana (FIHAV), siempre durante la primera semana del mes de noviembre, y a la que asisten normalmente 3500 empresas extranjeras y alrededor de 60 países. Tradicionalmente, ha existido presencia chilena en la FIHAV. En los últimos años se ha participado con un pabellón país que congrega a empresas que vienen desde Chile y empresas chilenas radicadas en Cuba.

Para el 2018, la XXXVI versión de la FIHAV se celebrará del 29 de octubre al 2 de noviembre. Se espera contar con un pabellón país organizado entre ProChile, y con la presencia de las empresas chilenas radicadas en Cuba, que representan a cerca de 30 proveedores chilenos.

Entre los eventos feriales que regularmente se realizan en Cuba, cabe destacar los siguientes:

FEBRERO

Feria Internacional del Libro
Recinto Ferial: Fortaleza de San Carlos de La Cabaña (Ciudad de La Habana)
Organizador: Cámara del Libro
Carácter: Especializada

Feria Energía Renovable
Salón internacional de envase, embalajes y artes gráficas
Organiza: Fira Barcelona
Carácter: Especializada
Periodicidad: Bianaual

PacGraf Cuba
Salón internacional de envase, embalajes y artes gráficas
Organiza: Fira Barcelona
Carácter: Especializada
Periodicidad: Bianaual

MARZO

Feria Internacional Agropecuaria, FIAGROP
Recinto Ferial: Feria Agropecuaria de Rancho Boyeros (Ciudad de La Habana)

Organizador: Empresa de Ferias Agropecuarias
Carácter: Especializada
Periodicidad: Anual

ABRIL

Feria Internacional de la Construcción
Recinto Ferial: PABEXPO
Organiza: Ministerio de la Construcción, MICONS
Carácter: Especializada
Periodicidad: Anual

III Convención Internacional de Tecnología y Salud
Feria Internacional Salud para todos
Recinto Ferial: PABEXPO
Organiza: Ministerio de Salud
Carácter: Especializada
Periodicidad: Anual

Feria de Alimentos Cuba
Salón Internacional de Alimentos, Bebidas y Food Services.
Organiza: Fira Barcelona
Carácter: Especializada
Periodicidad: Bianaual

MAYO

Feria Internacional de Turismo
Recinto Ferial: Cayo Santa María
Organizador: Ministerio del Turismo de Cuba
Carácter: Especializada.
Periodicidad: Anual

JUNIO

III CONVENCION Y EXPOSICION INTERNACIONAL DE LA INDUSTRIA CUBANA, CUBAINDUSTRIA
Recinto Ferial: PABEXPO
Organizador: Ministerio de Industrias
Carácter: Especializada
Periodicidad: Anual
Fecha: 18 al 22

Festival Internacional Varadero Gourmet 2018
Recinto Ferial: Centro de Convenciones Plaza América
Organizador: MINTUR, PALMARES
Carácter: Especializada
Periodicidad: Anual
Fecha: 26 al 29

OCTUBRE

Festival Internacional del Vino

Recinto Ferial: Hotel Nacional de Cuba

Organizador: Hotel Nacional de Cuba

Carácter: Especializada

Feria Internacional de La Habana, FIHAV (29 oct. al 2 nov.)

Recinto Ferial: EXPOCUBA (Ciudad de La Habana)

Organizador: PABEXPO

Carácter: Multisectorial

De contactar con interés en participar, contactar a la Representación Comercial de ProChile en Cuba.

DICIEMBRE

Feria Internacional de Artesanía, FIART

Recinto Ferial: Palacio de Convenciones de La Habana

Organizador: Fondo Cubano de Bienes Culturales

Carácter: Especializada