



## **Consejos prácticos y otra información útil para el exportador**

---

Octubre de 2013

### **Consultas en España**

Por las peculiaridades del país, antes de iniciar actividades comerciales en Cuba, se aconseja informarse en los Servicios de Información de las DT del Ministerio de Economía y Competitividad o en el ICEX, donde se podrá obtener información sobre el país y las oportunidades y retos de su operatoria. El ICEX le podrá informar también sobre las distintas actividades de promoción comercial que el Instituto y otras entidades (Cámaras y organismos de CCAA), tienen previstas en el país.

### **Apoyo de la Oficina Comercial**

La Oficina Comercial de la Embajada de España en La Habana puede aportar una primera aproximación al mercado cubano. Las empresas interesadas pueden consultar, preferiblemente por correo electrónico ([lahabana@comercio.mineco.es](mailto:lahabana@comercio.mineco.es)), información puntual sobre su sector concreto, datos de comercio, estadísticas de importaciones, asesoramiento, cobertura institucional, apoyo en gestiones ante organismos cubanos y, en general, información sobre cómo poner en marcha la mejor estrategia para la introducción de sus productos en el país o para tratar contenciosos. Otros servicios que se ofrecen a las empresas dentro de la gama de Servicios Personalizados son: listados de importadores sectoriales, preparación de programa de entrevistas comerciales., etc. (ver epígrafe Servicios Personalizados en esta misma página).

También se recomienda visitar nuestra web: <http://cuba.oficinascomerciales.es> , donde, entre otros, se actualiza periódicamente la información económica y comercial del país, las noticias económicas más relevantes y se relacionan las Misiones Comerciales y Ferias sectoriales y multisectoriales que se celebran a lo largo del año.

### **Correspondencia comercial**

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

El contacto comercial se puede realizar tanto con las empresas importadoras cubanas del producto en cuestión como con aquellas empresas españolas especializadas en ese sector concreto, que están radicadas en el país desde hace tiempo y que conocen perfectamente los interlocutores comerciales cubanos. En muchos casos, ésta puede ser una primera vía interesante para comenzar a introducirse en este mercado.

### **Visita personal**

Es el mejor procedimiento para iniciar una promoción en el país conociendo a los posibles clientes y las peculiaridades de este mercado. Es conveniente aportar suficiente información técnica e intentar abarcar tanto a los intermediarios como a los usuarios finales que juegan un papel importante en la toma de



decisiones. El transporte en la ciudad se realiza en taxi o vehículos de alquiler. La oferta hotelera es buena y a precios razonables.

El visado exploratorio o comercial suele ser requerido para poder entrevistarse con las empresas, tal y como se detalla más adelante.

### **Formalidades de entrada y salida**

Se requiere visado para entrar en territorio cubano. El visado habitual es el turístico que se expide por una duración de 30 días renovables a otros 30. Para las visitas de negocios es necesario solicitar un visado exploratorio A-7 (si no se tienen relaciones comerciales previas con el país) o un visado comercial. Aunque pueden no encontrarse problemas cuando viajan a la isla con visados turísticos, ocurren casos en los que para realizar determinadas gestiones o mantener determinadas entrevistas comerciales hay empresas se negarán a recibir a quienes no tengan visado exploratorio o comercial.

Los visados turísticos se obtienen en las Agencias de Viajes e incluso en algunos aeropuertos. Los visados comerciales se obtienen en los Consulados de Cuba en España y necesitan del apoyo de alguna empresa u organismo cubano que "avale" ante el Consulado la visita de la empresa.

Para la salida del país, los visitantes no requieren más trámites que los aduaneros y el pago de las tasas de aeropuerto (25 CUC).

Desde 2010 también se exige en los aeropuertos de entrada al país, un seguro de viaje que cubra contingencias en Cuba. Caso de no tenerlo contratado en España con alguna de las aseguradoras corresponsales de la aseguradora cubana Asistur (se puede consultar la lista en la web [www.asistur.cu](http://www.asistur.cu)), se puede obtener en las agencias de viajes en España o en los propios aeropuertos cubanos.

### **Protocolizaciones y Legalizaciones**

Una empresa extranjera que no tenga relaciones comerciales previas con el país, necesita inscribirse en la Cartera de Proveedores de las empresas cubanas. Para ello, se requiere a la empresa extranjera que presente determinada documentación de su empresa, que debe ser protocolizada ante notario y ante Consulado cubano en España. Posteriormente, hay que presentarla nuevamente ante el Ministerio de Relaciones Exteriores y ante notario en Cuba. Este dossier, una vez pasados todos estos trámites, está listo para ser entregado a las empresas cubanas que lo soliciten y da paso, si el mismo resulta de interés para la empresa, a entrar en su Cartera de Proveedores, que implica que será tenido en cuenta en las licitaciones que realice. Los documentos que se requieren, en prácticamente todos los casos, son:

- Perfil de la empresa (según formulario específico de cada empresa).
- Copia de la Escritura de Constitución y estatutos de la sociedad mercantil.
- Certificación actualizada de Inscripción en el Registro Mercantil del país de constitución de la compañía o registro público encargado de la inscripción de las sociedades mercantiles o documento que acredite su inscripción en registro de Contribuyentes.
- Aval bancario del banco de operaciones de la compañía a través del cual realizan sus transacciones financieras
- Certificación del último ejercicio fiscal (balance financiero auditado por un tercero habilitado para esta actividad).
- Documento que acredite que la persona que comparece en representación de la compañía a firmar contratos está debidamente facultada para ello.



- Avaluos comerciales en número de tres como mínimo, actualizados y obtenidos a través de clientes cubanos o extranjeros.

La implementación de este sistema está generalizándose cada vez más y, en la actualidad, lo normal es que aquella empresa que no esté en las Carteras de Proveedores de las importadoras cubanas, no será tenida en cuenta en las licitaciones con que salgan al mercado.

### Horarios laborales

El horario laboral empieza temprano, siendo posible concertar entrevistas a partir de las 8.30 a.m. Por contra, las reuniones más allá de las 5 de la tarde son más difíciles de concertar. Son festivos los sábados alternos y domingos y, sólo excepcionalmente, se pueden organizar entrevistas de trabajo los sábados por la mañana.

Los comercios abren generalmente sus puertas a las 10.00 horas y las cierran a las 19.00 horas, mientras que los bancos abren de 8.30 a 15.30. El último día de cada mes, los bancos permanecen abiertos al público solo hasta las 12.00 horas.

### Tramitación de pagos al exterior. Precauciones.

En la actualidad, para que un Contrato con un suministrador internacional pueda ser considerado válido, debe contar desde el principio con **la aprobación superior de divisas (llamada popularmente CL, "Capacidad de Liquidez")** que implicaría, al menos a priori, que la operación tiene solvencia financiera.

La búsqueda de opciones satisfactorias para garantizar el pago, insistimos, uno de los principales puntos a tener en cuenta, pasan porque el cliente pague con una carta de crédito irrevocable y confirmada por banco europeo de primer orden o, en el caso de una operación que implique un mayor riesgo, por el posible descuento de la misma mediante uno de los bancos extranjeros que funcionan en Cuba (y que aplican tasas de interés acordes al riesgo del país). En este sentido, conocemos que algunos bancos extranjeros están descontando operaciones firmadas con forma de pago que, dependiendo del banco cubano implicado, pueden llegar hasta el año de plazo, siempre que cuenten con CL.

En el caso de España, hay que reseñar, adicionalmente, que la línea de seguro de crédito a la exportación de CESCE permanece cerrada por impagos desde el año 2001, por lo que no existe una cobertura oficial al riesgo de las operaciones con Cuba.

Como conclusión, es muy recomendable **evaluar los riesgos** inherentes a cualquier operación que se realice en el mercado cubano dado el contexto actual. Se ha de escoger cuidadosamente al cliente, analizar el sector en el que trabaja y la forma de pago que proponga. No podemos dejar de sugerir que, antes de firmar un contrato con una empresa cubana se busque asesoría financiera al respecto de la forma de pago estipulada. En este sentido, pueden resultar de mucha ayuda los bancos españoles que están radicados en el país y que se dedican al financiamiento de operaciones de comercio exterior. Estos bancos son: **Bankia, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) y Banco Sabadell.**