



Perspectivas y Oportunidades

Octubre de 2013

Oportunidades de negocio para la empresa española

- El Mercado

A pesar de ser un mercado pequeño y de tener un nivel de vida y poder adquisitivo bajo, Cuba es un mercado importante para España y fue su sexto cliente en Iberoamérica en 2013 por detrás de Brasil, México, Argentina, Chile y Venezuela.

La demanda es totalmente estatal. La pequeña demanda privada que puede existir (cuentapropistas y cooperativas) se canaliza por las empresas estatales que son las únicas que tienen acceso a mercados internacionales y son las que ejecutan las decisiones estatales de provisión de necesidades para el país a través de los planes anuales de inversiones y consumo. Los trabajadores por cuenta propia no tienen licencia de importación.

Por lo tanto, las importaciones y todo tipo de compras que el país realiza se instrumentan a través de empresas estatales que son el interlocutor comercial de cualquier empresa extranjera que quiera acercarse a este mercado.

- Importancia económica del país en la región

Cuba sigue ostentando un liderazgo destacado en la región para ciertos sectores. En el sector sanitario, por ejemplo, se ha convertido en una pieza importante a la hora de seleccionar proveedores de los centros sanitarios de algunos países del área. Desempeña un importante papel en el sector de la enseñanza, en el de los servicios informáticos, energía, etc., de ahí la importancia del mercado cubano, como canalizador de compras para algunos países del ALBA.

Desde el punto de vista político, Cuba presidió la Cumbre de la CELAC en enero de 2014, a la que asistieron la práctica totalidad de líderes políticos latinoamericanos.

- Oportunidades Comerciales

La escasez generalizada de oferta interna hace que haya **oportunidades de exportación** en casi todos los sectores, como muestra la variedad de la exportación española, pero siempre condicionada a la disponibilidad de divisas de la empresa importadora y a facilitar la financiación y aceptar un riesgo de cobro que, evidentemente, hay que valorar.

Por lo general, aquellos sectores económicos cubanos que generan divisas (turismo, níquel, tabaco, biotecnología, azúcar, etc.) pueden disponer de parte de sus ingresos en divisas, por lo que estos sectores cuentan con una cierta autonomía financiera que mejora sus posibilidades de compra en el exterior.

Conviene tener en cuenta que, mientras continúe la situación de escasez de divisas, las restricciones a la importación van a seguir siendo grandes para los productos de consumo y, en general, para todos



aquellos productos que no se consideren esenciales para la alimentación o la salud de la población, o estrictamente necesarios para el funcionamiento del sistema productivo, tales como materias primas, componentes o repuestos para la industria local o suministros para el sector turístico.

- Oportunidades para invertir

Entre las **áreas con más interés a largo plazo para invertir**, además del turismo, están sectores de servicios en los que España ha mostrado ya su “saber hacer” en otros países latinoamericanos, como el suministro y/o gestión de la electricidad, agua, aeropuertos, telecomunicaciones, tratamiento de residuos urbanos y energías renovables. También servicios basados en el capital humano que permitan aprovechar la cualificación de la mano de obra cubana, como la subcontratación de servicios informáticos, la investigación compartida en biotecnología y/o la producción cultural y musical.

En la industria habrá oportunidades en todos aquellos sectores en que el tamaño del mercado (11 mill. hab.) no sea un factor limitativo y, por el contrario, la proximidad al mismo sea una ventaja competitiva importante. Cuba ha vuelto a manifestar su interés en contar con empresas mixtas en los sectores agrario, envase y embalaje, minería, generación eléctrica, etc.

- Fuentes de Financiación

Existen varios programas de Apoyos Financieros por parte española (líneas ICEX- ICO, COFIDES, FIEM, etc) para los que Cuba es país elegible.

Previsiones a corto y medio plazo de las Relaciones Económicas Bilaterales

-Relaciones Comerciales:

España mantiene su posición relativa en el mercado cubano como tercer proveedor después de Venezuela y China y, previsiblemente, va a seguir manteniéndola.

Cuba está creciendo muy moderadamente y, por lo tanto, la exportación española crece moderadamente pero de forma continua desde 2009.

La ausencia de cobertura de seguro de crédito a la exportación seguirá impidiendo en el futuro la participación de España en los grandes proyectos que pueda acometer Cuba, de forma que la exportación seguirá concentrándose en productos que pueden ser financiados a corto plazo.

Por parte cubana, continuarán los mismos tipo de exportación a España con la aparición esporádica de exportaciones de productos derivados del petróleo, de origen cubano/venezolano que pueden provocar cambios significativos en las cifras de exportación.

- Inversión en el País:

Es necesario que las autoridades del país fijen una política clara respecto a su interés en contar con la inversión extranjera, además de aquella que tiene lugar por afinidades políticas. No cabe duda de que un cambio de criterios en el área de inversión permitiría, como ya ocurrió a mediados de los 90, a numerosas empresas españolas pequeñas y medianas volver a plantear proyectos de inversión en Cuba en prácticamente todos los sectores productivos.