



ESTUDIO  
DE MERCADO

---

2023



# El mercado del queso en Cuba

iCEX

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en La Habana

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



ESTUDIO  
DE MERCADO

31 de octubre de 2023  
La Habana

Este estudio ha sido realizado por  
Ana Abella Pérez

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en La Habana

<https://cuba.oficinascomerciales.es>

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 114-23-010-0



# Índice

1. Resumen ejecutivo	5
1.1. Introducción	5
1.2. Mercado	5
1.3. Demanda	8
1.4. Precios y medios de pago	8
1.5. Barreras	9
1.6. Perspectivas	9
2. Definición del sector	11
2.1. Clasificación arancelaria	11
3. Oferta – Análisis de competidores	12
3.1. Tamaño de mercado	12
3.2. Producción local	13
3.3. Importaciones	16
3.3.1. Análisis de la partida 0406	16
3.3.2. Principales socios comerciales	18
3.3.3. Valor medio de las importaciones	25
3.4. Exportaciones	31
4. Demanda	32
4.1. Características de la demanda	32
4.1.1. Demanda de importaciones del Estado	32
4.1.2. Demanda de importaciones de las empresas privadas	33
4.1.3 Poder adquisitivo de la población	34
4.1.2 Estacionalidad	36
4.1.3 Propulsores de la demanda	38
4.2. Estructura de la demanda	39
5. Precios	43
5.1. Introducción	43
5.2. Márgenes comerciales	44
5.2.1. El mercado mayorista	44
5.2.2. El mercado minorista	44
5.3. Medios de pago utilizados y financiación de operaciones	45
5.4. Capacidad de liquidez (CL) e impagos	46
5.5. Riesgo país	47
5.6. <i>Storecheck</i>	47
6. Percepción del producto español	50





<b>7. Canales de distribución</b>	<b>52</b>
7.1. Exportación directa	52
7.2. Representación comercial –Traders extranjeros en Cuba	52
7.3. Agentes comerciales	53
7.4. Implantación comercial – Oficinas de representación y Sucursales	53
<b>8. Acceso al mercado – Barreras</b>	<b>55</b>
8.1. Aranceles	55
8.2. Requisitos técnicos: certificación sanitaria	56
8.2.1. Certificado de homologación	56
8.2.2. Registro sanitario	56
8.3. Cartera de proveedores	57
8.4. Barreras financieras	58
<b>9. Perspectivas del sector</b>	<b>60</b>
9.1. Cambios en la estructura del mercado	60
9.2. Previsiones para el sector	60
<b>10. Oportunidades</b>	<b>61</b>
10.1. Cartera de oportunidades	61
<b>11. Información práctica</b>	<b>66</b>
11.1. Ferias	66
11.1.1. Feria de Alimentos Cuba 2.0	66
11.1.2. Feria HostelCuba	67
11.1.3. Feria Internacional de La Habana (FIHAV)	67
11.1.4. Festival Internacional Varadero Gourmet	68
11.1.5. Feria Agropecuaria – FIAGROP	69
11.2. Asociaciones sectoriales	69
11.3. Información general	69
11.3.1. Contactos de entidades bancarias	69
11.3.2. Principales puertos y aeropuertos	70
11.4. Ayudas y líneas de financiación	71
11.4.1. Apoyo a la Exportación	71
11.4.2. Apoyo a la Implantación	71
11.4.3. Programa de Conversión de Deuda España-Cuba	72
11.5. Información práctica adicional	73
11.5.1. Formalidades de entrada y salida	73
11.5.2. Hora local, vacaciones y festivos	73
11.5.3. Horarios laborales	74
11.5.4. Telecomunicaciones	74
11.5.5. Comunicación aérea	74
11.5.6. Moneda	75
11.5.7. Apertura de cuentas bancarias	75
11.5.8. Precauciones Sanitarias	75
11.5.9. Seguridad ciudadana	75
11.5.10. Direcciones de interés	76
<b>12. Índice de tablas y figuras</b>	<b>77</b>
<b>13. Bibliografía</b>	<b>79</b>



# 1. Resumen ejecutivo

## 1.1. Introducción

El sistema económico y comercial cubano se caracteriza por su enfoque socialista, lo que lo distingue de la mayoría de las economías de mercado en el mundo, puesto que no se rige por la ley de la oferta y la demanda. Cuba opera bajo una economía centralizada y planificada por el Estado, donde este último regula la economía, incluyendo importaciones, exportaciones, finanzas e inversiones. El Estado es por tanto el principal demandante que decide, a través de los diferentes Ministerios y organismos sectoriales, qué productos se van a importar.

En el año 2021, se autorizaron las Formas de Gestión no Estatal (FGNE) que comprende principalmente a mipymes y cooperativas no agropecuarias y con ello la relegitimación del sector privado en Cuba. Sin embargo, por el momento, no pueden fungir como importadoras directas, sino que han de acudir a importadoras estatales habilitadas para trabajar como intermediarias.

Es importante destacar que Cuba atraviesa una prolongada crisis económica, agravada por la situación de emergencia económica y sanitaria a nivel mundial provocada por la COVID-19. Esto ha resultado en una mayor centralización y restricción de las compras incluso en sectores prioritarios como el de la alimentación por parte del Gobierno, así como en una disminución de los suministros debido a la escasez de divisas.

## 1.2. Mercado

### PRODUCCIÓN LOCAL

La producción de queso en Cuba es limitada por la falta de capacidad productiva y el déficit de materia prima, por lo que no cubre la demanda local. El principal destinatario de las producciones es el sector turístico hotelero y de restauración y las tiendas minoristas.

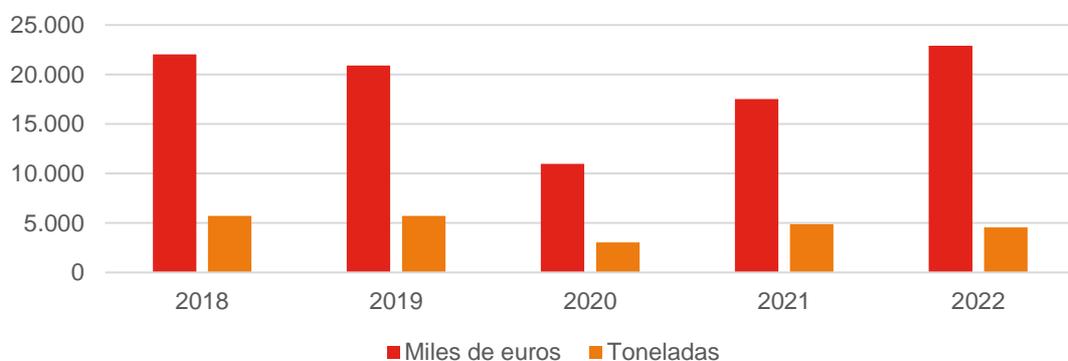
Localmente producen empresas estatales, la mayor parte de ellas dentro del Grupo Empresarial de la Industria Alimentaria (GEIA), bajo la supervisión del Ministerio de la Industria Alimentaria (MINAL). Desde el 2019 su producción ha disminuido en un 70 %.

Además, existen productores incipientes en el sector privado que enfrentan limitaciones y buscan modernizar sus instalaciones con el objetivo de aumentar su capacidad de producción y reducir su dependencia de cooperativas estatales. En cualquier caso, sus producciones comienzan a verse cada vez con más frecuencia en tiendas y sector hotelero.

## IMPORTACIONES

Las importaciones de la partida 0406 correspondiente a Queso y Requesón de los últimos años (periodo 2018-2020) ha sido bastante estable en los últimos 5 años en torno a los 20 millones de euros salvo un mínimo en el 2020, alcanzando su máximo valor en 2022 con 22 millones. No obstante, tal como se observa en la Figura 1, este incremento no proviene de un aumento de las importaciones sino de un incremento del precio de estas como se puede comprobar por los volúmenes importados.

FIGURA 1- EVOLUCIÓN IMPORTACIONES EN MILES DE EUROS Y TONELADAS.

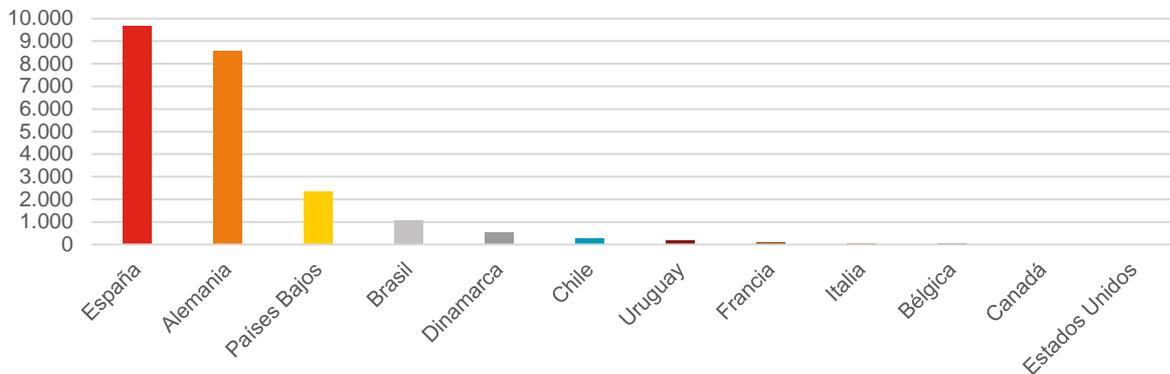


Fuente: MUNDIESTACOM.

Dentro de la partida 0406, la principal subpartida importada es la 0406.90 que engloba a diferentes variedades de queso y representa un 92 % del total. Dentro de la subpartida, el principal queso importado es el Gouda, que supuso el 87 % del total de esa subpartida (con un crecimiento del 25 % respecto a 2018) y el 80 % del total de importaciones de la partida 0406 en su conjunto.

En cuanto al origen de las importaciones, los principales países suministradores son en su mayoría europeos. España actualmente es el suministrador con mayor valor de importaciones, representando el 43 % en 2022. Le siguen de cerca Alemania con un 38 % y Países Bajos con un 10 %, el 9 % restante se reparte entre otros países, como se aprecia en la Figura 2.

FIGURA 2- PAÍSES EXPORTADORES DE LA PARTIDA 0406 EN 2022 EN MILES DE EUROS.



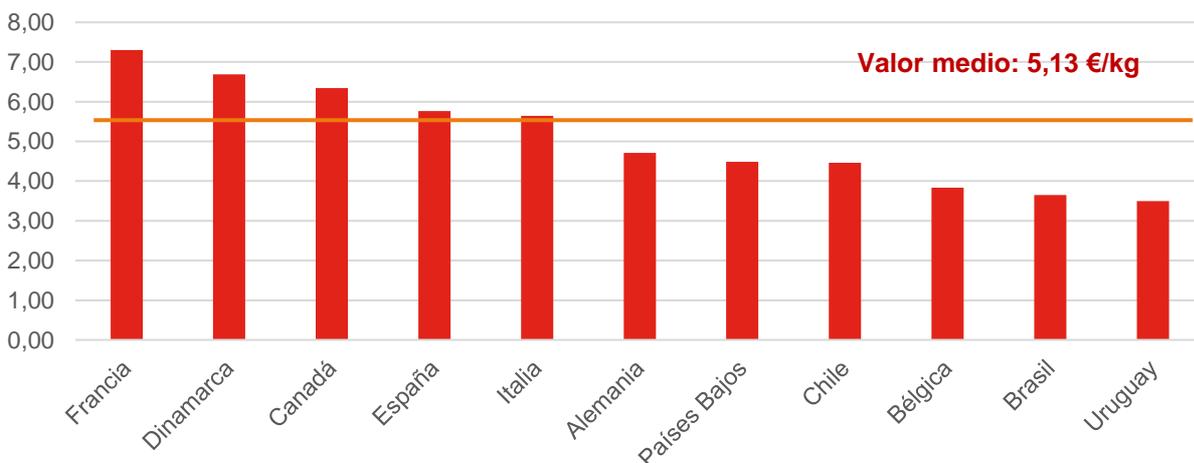
Fuente: MUNDIESTACOM

Históricamente, España exportó a Cuba diferentes variedades de queso, siendo el Gouda únicamente el 5 % en 2018. Sin embargo, como adaptación al mercado cubano, en 2022 el Gouda representó el 59 % de las exportaciones españolas.

El valor medio de las exportaciones de queso es de 5,13 €/kg (Figura 3). Este precio se ve influido por la variedad de queso, por ello países que importan quesos de mayor calidad, en ocasiones incluso con denominación de origen, sobresalen de la media, mientras que países cuya principal exportación es Gouda, queso más asequible, quedan por debajo.

FIGURA 3- VALOR MEDIO DE EXPORTACIONES TOTALES DE LA PARTIDA 0406 EN 2022.

Datos expresados en €/kg



Fuente: Elaboración propia a partir de MUNDIESTACOM.

### 1.3. Demanda

Desde 2021 Cuba es un mercado dual donde conviven empresas estatales y empresas privadas.

Las empresas estatales tienen la demanda centralizada y canalizada a través de importadoras públicas de Ministerios y suponen la mayoría de las importaciones de los sectores priorizados.

Las empresas privadas son todavía empresas muy recientes y en su mayoría tienen una limitada capacidad de compra, aunque son cada vez más activas en determinados sectores como es, precisamente, el de importación de alimentos. Adicionalmente son interesantes puesto que pueden suponer una significativa rebaja al alto riesgo de hacer negocios en el país. Esto se debe a que a menudo las FGNE pagan por anticipado, en divisa y desde cuentas en el exterior. No cuentan con licencia para importar ni exportar directamente, por lo que necesitan la intermediación de las importadoras públicas.

Los principales factores detrás de la demanda de cualquier tipo de alimentos son: el turismo y la consolidación de la clase media:

- El **turismo** es importante en este estudio al ser uno de los principales destinos de las importaciones cubanas. En este momento, la crisis de liquidez estatal está comprometiendo la llegada de estos suministros básicos a los hoteles.
- En lo que respecta a la **población**, existe un cierto incremento de una del poder adquisitivo de una parte de esta dentro de las empresas privadas y las perspectivas de desarrollo económico. No obstante, y por las cifras que se manejan, está claro que el principal queso que sigue apareciendo es el gouda, queso barato por excelencia y, en el caso de las tiendas privadas, también quesos locales para aumentar la variedad.

Los cuatro canales de demanda donde aparece el queso son: los hoteles, la restauración, las tiendas estatales en divisas y las tiendas de mipymes bien físicas, bien tiendas *online*.

### 1.4. Precios y medios de pago

Cuba es un mercado de precios altos. La existencia de intermediarios y *traders* entre el fabricante y el cliente final y el riesgo país ha generado históricamente que se trabaje con márgenes acordes al riesgo y las características del país. Aunque la irrupción de las empresas privadas cambia en parte este formato, la realidad es que éstas también aplican márgenes altos.

En el mercado mayorista los márgenes suelen aplicarse de acuerdo con el mercado y la competencia. En el mercado minorista hay diferentes normas: las tiendas estatales en divisas aplican unos márgenes que van del 180 % al 240 %; las tiendas privadas y tiendas *ecommerce*



suelen tener también márgenes altos similares a los de las tiendas estatales y, en algunos casos, mayores aprovechando que en sus tiendas existe una oferta que no hay en las estatales.

En cuanto a medios de pago también varían en dependencia del tipo de comprador:

El **sector público** paga los alimentos habitualmente mediante transferencias o créditos documentarios que no superan los 180 días. En la situación actual, esta forma de pago supone un riesgo importante para el proveedor.

El **sector privado** paga habitualmente de forma anticipada mediante cuentas en el extranjero lo que elimina el riesgo país.

## 1.5. Barreras

Las principales barreras de mercado en Cuba son las financieras. En el caso de operaciones con empresas estatales, lo principal es asegurar el cobro y operar dentro de unos límites que el proveedor pueda manejar sin mayor riesgo. La cobertura de operaciones en Cuba está muy dificultada por los retrasos y los impagos a proveedores, lo que obstaculiza las operaciones a descuento y la financiación externa. En muchos casos los proveedores tendrán que hacer frente a los aplazamientos con sus propios recursos.

En el caso de las nuevas empresas privadas, no existe este riesgo siempre que paguen de forma anticipada y desde cuentas en el extranjero en divisa.

Los aranceles no suponen una barrera real y Cuba no es especialmente proteccionista en ese sentido.

Los requisitos sanitarios, si bien es cierto que existe un proceso de homologación y registro sanitario que requiere de unos trámites previos a la entrada de la mercancía en el país, el proceso es bastante ágil y no hay restricciones especiales a la entrada de quesos en el país.

## 1.6. Perspectivas

El sector de la alimentación es uno de los priorizados en la economía cubana, por tanto, dentro de las restricciones de liquidez que tienen las importadoras, se suele contar con prioridad en los pagos. Muchos *traders* han conseguido reducir su deuda histórica, a través de negociaciones.

Los cambios en el comercio minorista se relacionan principalmente con la posible entrada de capital extranjero y con las mipymes.



Desde 2022 la legislación permite la entrada de capital extranjero en la distribución minorista estatal. Ya hay varios negocios firmados, aunque, de momento, ninguno se ha puesto en marcha y es de suponer que mientras la economía cubana no recupere su actividad, este cambio normativo no tenga el impacto previsto.

Por otro lado, las mipymes representan un muy importante complemento para el abastecimiento del mercado. Han entrado tanto en el segmento mayorista, como el minorista y tanto con tiendas físicas como con tiendas online. Existe mucho potencial en ese sector y es de suponer que aumenten de forma importante su presencia en los próximos años.

icex

## 2. Definición del sector

El propósito de este estudio de mercado es examinar el panorama del mercado de queso en Cuba, evaluar las perspectivas del sector y descubrir posibles oportunidades para compañías españolas.

La categorización del queso se puede hacer de diversas maneras, considerando factores como su nivel de maduración, textura de la masa, método de elaboración o el tipo de leche utilizado en su producción.

### 2.1. Clasificación arancelaria

La partida y subpartidas arancelarias del queso se clasifican según la Tabla 1.

TABLA 1- CLASIFICACIÓN ARANCELARIA.

Código TARIC	Descripción
<b>0406</b>	<b>Queso y Requesón</b>
0406.10	Queso fresco (sin madurar), incluido el lactosuero y requesón
0406.20	Queso de cualquier tipo, rallado o en polvo
0406.30	Queso fundido (excepto rallado o en polvo)
0406.40	Queso de pasta azul y demás quesos que presentan vetas producidas por <i>Penicillium roqueforti</i>
0406.90	Los demás quesos

Fuente: Gaceta Oficial n.º 62 extraordinaria de 22 de diciembre de 2017

Para el desarrollo de este estudio, se recurrirá a diversas fuentes de información, si bien se destacan como las principales bases de datos utilizadas en el análisis cuantitativo las siguientes: la base de datos de las Naciones Unidas (UN COMTRADE) para obtener datos a nivel global, la base de datos Eurostacom para información relacionada con la Unión Europea y la ONEI (Oficina Nacional de Estadísticas e Información de Cuba) cubana como las fuentes principales para datos específicos de Cuba.

## 3. Oferta – Análisis de competidores

### 3.1. Tamaño de mercado

Con el fin de evaluar el tamaño del mercado de queso en Cuba, se llevará a cabo un análisis que abarcará tanto la producción nacional como las importaciones y exportaciones. Es importante tener en cuenta que la economía cubana es altamente dependiente de las importaciones, y la producción local, salvo en algunos sectores específicos, suele ser limitada en términos de volumen. En primer lugar, hay que considerar información general sobre el país, reflejada en la Tabla 2.

TABLA 2- DATOS GENERALES CUBA (2022).

<b>PIB (a precios de mercado)</b>	633.442 mil CUP (peso cubano).
<b>Población</b>	11.089.511 hab.
<b>Tasa de crecimiento de la población</b>	-2,1 (1/1000)
<b>Capital</b>	La Habana (2.137.847 hab.)
<b>Moneda</b>	CUP. No es convertible internacionalmente. Cambio <b>oficial</b> dentro de Cuba: 1 USD = 24 CUP. Cambio extraoficial (oct 2023) 1 USD = 250 CUP
<b>Densidad demográfica</b>	100,92 hab./km <sup>2</sup>

Fuente: Oficina Nacional de Estadística e Información de Cuba- ONEI 2023

Es fundamental tener en cuenta las características distintivas del modelo económico cubano. Una de sus características clave es que se trata de una economía centralizada y planificada por el Estado. Esto implica que la mayoría de las empresas en el país son de propiedad estatal y están directamente vinculadas a los ministerios y organismos gubernamentales a los que están adscritas. Estas entidades operan de acuerdo con políticas diseñadas en función de los intereses generales del país y los presupuestos asignados para sus operaciones.

Recientemente se han autorizado empresas privadas (llamadas en Cuba Formas de Gestión no Estatales-FGNE) y que abarcan principalmente a las mipymes y las cooperativas no agropecuarias.

La entidad reguladora encargada de supervisar el procesamiento de alimentos es el Ministerio de la Industria Alimentaria- MINAL, que engloba la mayoría de las empresas estatales dedicadas a la producción de alimentos. Dentro de este ministerio, todas las empresas relacionadas con la producción de alimentos, incluyendo fábricas y centros de procesamiento, están bajo la supervisión de la Organización Superior de Desarrollo Empresarial-OSDE, específicamente el Grupo Empresarial de la Industria Alimentaria (GEIA).

Por último, es importante resaltar el papel del sector privado en Cuba en los últimos años, pues ha adquirido una creciente relevancia y ha experimentado un proceso de transformación significativo. Por ello, en la actualidad, además de las producciones estatales, también comienza a aparecer una incipiente y nada despreciable (al menos en el sector de quesos) producción de empresas privadas.

### 3.2. Producción local

La producción de queso en Cuba es limitada. Está principalmente en manos de empresas estatales, aunque el incipiente sector privado está cada vez más presente. Adicionalmente, hay una empresa extranjera radicada en Mariel que opera en el sector.

En todos los casos, existen limitaciones relacionadas con el déficit de insumos locales necesarios, básicamente la leche, por los problemas en el sector primario, afectado, como todos, por la situación económica del país.

La cría del ganado necesario para obtener la materia prima utilizada en la producción de queso es responsabilidad de empresas vinculadas al Ministerio de Agricultura (MINAG) y de agricultores / ganaderos privados asociados en cooperativas que no son ajenos a la crisis generalizada, por lo que sus producciones están muy limitadas por falta de alimento para el ganado y otros insumos necesarios para una correcta manutención de la cabaña ganadera.

Históricamente en Cuba se ha empleado para la producción de queso leche de vaca, mientras que actualmente se han visto incrementadas las de cabra y búfala.

La producción de leche tiene como destino principal la distribución a segmentos prioritarios de la población, como niños y enfermos, y, por su escasa producción, no alcanza para otros objetivos, como puede ser la fabricación de quesos. Es importante resaltar que la leche necesaria para fabricar quesos ha de ser fluida y no en polvo, dadas las necesidades técnicas del producto, limitando de esta forma la producción de quesos en Cuba.

- **Productores estatales:** forman parte principalmente del Grupo Empresarial de la Industria Alimentaria (GEIA) y están bajo la supervisión del Ministerio de la Industria Alimentaria (MINAL).

En la tabla a continuación, la Tabla 3, se muestran las estadísticas de producción estatal de queso según el Anuario Estadístico 2022, donde se puede apreciar una disminución de la producción local, en un 70 % desde el año 2018 al 2022, tal como se observa gráficamente en la Figura 4.

**TABLA 3- PRODUCCIÓN DE QUESO EN CUBA EN MILES DE TONELADAS.**

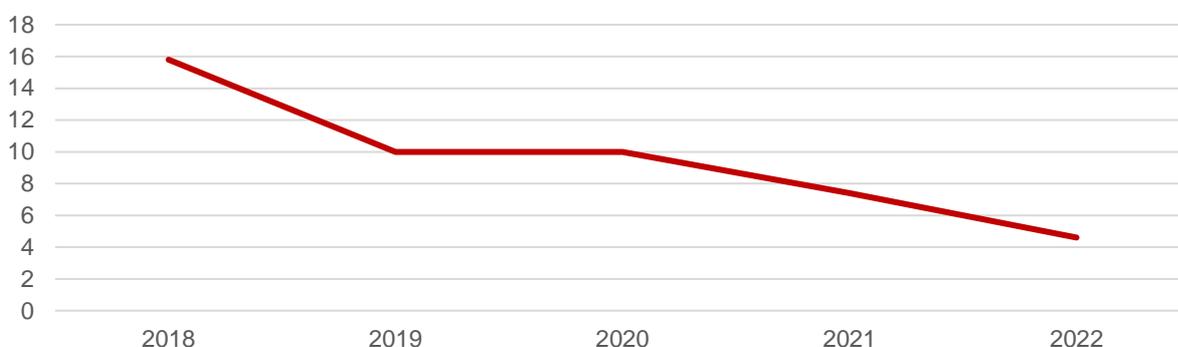
Periodo 2018-2022.

	2018	2019	2020	2021	2022
	<b>Miles de toneladas</b>				
Quesos (excluye sucedáneos y soya)	15,8	10,0	10,0	7,4	4,6

Fuente: Anuario Estadístico 2022 de la Oficina Nacional de Estadísticas e Información-ONEI

**FIGURA 4- EVOLUCIÓN PRODUCCIÓN NACIONAL DE QUESO EN MILES DE TONELADAS.**

Periodo 2018-2022



Fuente: Anuario Estadístico 2022 de la ONEI

- **Productores privados.** Históricamente se ha producido queso de forma tradicional por agricultores y ganaderos locales. Tradicionalmente se vendía directamente a los consumidores cercanos sin mayor control sanitario. Sin embargo, con las nuevas FGNE han aparecido algunas mipymes que se dedican a la producción de queso de forma más profesional y se han comenzado a distribuir este tipo de productos en tiendas minoristas y en el sector hotelero. No obstante, estas producciones no se reflejan en las estadísticas oficiales por el momento.

En las conversaciones mantenidas con productores privados, los comentarios generalizados se centran en la escasez de materia prima para poder elaborar queso y la necesidad de modernizar sus instalaciones con el fin de incrementar su capacidad productiva. Actualmente, se enfrentan a limitaciones que restringen su producción diaria, la cual oscila entre 2 y 3 kg en algunos casos hasta 100 kg la producción máxima, según los datos proporcionados por las empresas.

Algunos productores privados argumentaron que la inversión necesaria para escalar la producción es demasiado grande y no cuentan con los recursos para ello. Comentan que

anteriormente el Estado solía apoyar estas necesidades, pero actualmente se ven obligados a buscar alternativas.

Cabe destacar que algunos productores recibieron ayuda de la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura) para su desarrollo agrícola. Ahora buscan más inversiones que les permitan incrementar la cantidad de leche disponible. Para lograrlo, necesitarán importar maquinaria y mejorar su ganado, optando por vacas más productivas. Su objetivo es reducir su dependencia de la adquisición de leche a través de cooperativas estatales y, en su lugar, fortalecer su producción de leche de forma independiente.

- Adicionalmente, existe una empresa capital 100 % extranjero de origen italiano instalada en la Zona Especial de Desarrollo de Mariel y aprobada en 2019 para la elaboración de lácteos. Esta compañía es Lácteos Mariel S.A. ([www.lacteosmariel.com/](http://www.lacteosmariel.com/)) y se han especializado en diversos productos derivados de la leche: yogur, helado y diferentes tipos de queso.

Tras el proceso inversionista desde su aprobación, en los próximos meses saldrán de forma incipiente al mercado cubano con queso mozzarella, para el cual importan la materia prima de Italia y se hila en Mariel. También comenzarán a vender Gouda, pero éste está importado de Europa y se envasa en Mariel. En el futuro tienen proyectado producir otras variedades como queso azul, queso de cabra, queso crema o queso duro. También cabe destacar que el resto de las variedades lácteas las elaboran a partir de leche en polvo, en ningún caso leche producida localmente.

El principal destinatario del queso elaborado en Cuba, tanto por los productores estatales como privados, es el sector turístico hotelero y de restauración. Su segundo grupo de clientes incluye las tiendas minoristas, donde ocasionalmente se ofertan productos como queso tierno, semiduro, crema, fresco, azul, entre otros. Sin embargo, la disponibilidad de estos productos es variable.

Estas empresas que producen queso en Cuba no exportan sus productos por dos razones. En primer lugar, la producción nacional es insuficiente para atender la demanda interna, especialmente en el sector hotelero. En segundo lugar, cumplir con los estándares de calidad requeridos resulta un desafío.

En resumen, la producción nacional de queso en Cuba es mínima, y la mayoría de los quesos disponibles en la isla son importados de otros países.

### 3.3. Importaciones

#### 3.3.1. Análisis de la partida 0406

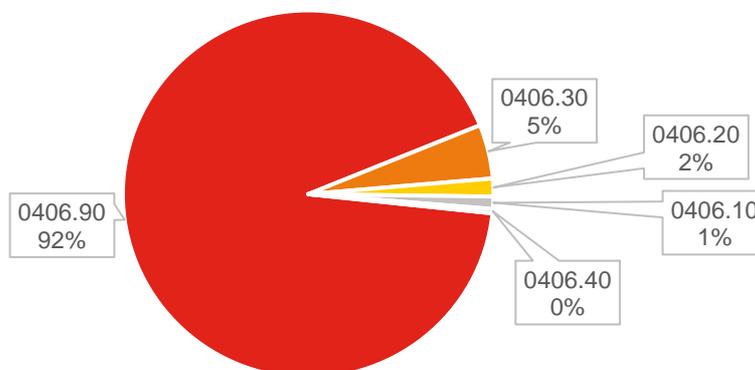
El queso se clasifica dentro de partida 0406 TARIC, el cual abarca diversas variantes de este producto. A continuación, en la Tabla 4, se expone el valor de las importaciones de los diferentes tipos de queso clasificados y en la siguiente figura se representa la distribución por subpartidas.

**TABLA 4- IMPORTACIONES DE CUBA TOTALES DE LA PARTIDA 0406 EN MILES DE EUROS. Periodo 2018-2022.**

Código TARIC	2018	2019	2020	2021	2022
	Miles de euros				
0406.90--Quesos (excepto fresco sin fermentar, queso rallado, en polvo, fundido, de pasta azul).	17.541,27	19.634,82	10.390,87	15.811,82	21.121,29
0406.30--Queso fundido (excepto el rallado o en polvo).	696,34	178,23	139,38	260,75	1.088,04
0406.20--Queso de cualquier tipo, rallado o en polvo.	251,24	366,84	130,47	271,93	361,10
0406.10--Queso fresco (incluido el de lactosuero) sin fermentar y requesón.	3.346,17	443,07	221,94	960,52	247,73
0406.40--Queso de pasta azul.	192,92	289,43	82,54	222,53	86,76
<b>Total</b>	<b>22.027,94</b>	<b>20.912,39</b>	<b>10.965,20</b>	<b>17.527,55</b>	<b>22.904,92</b>

Fuente: MUNDIESTACOM

**FIGURA 5- DISTRIBUCIÓN DE IMPORTACIONES DE CUBA POR SUBPARTIDA EL AÑO 2022.**



Fuente:

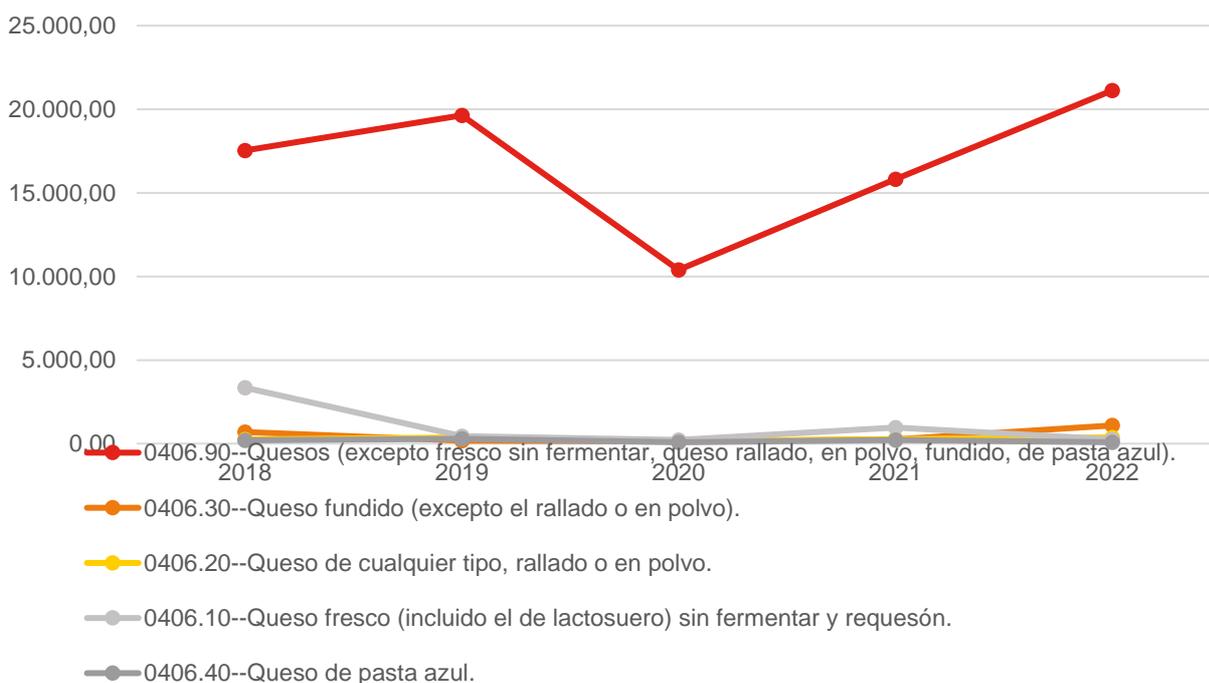
Fuente: MUNDIESTACOM

Se puede observar que la principal categoría de queso importado es la 0406.90, que engloba una variedad de quesos como el Gouda, Emmental o Edam. Esta categoría representa el 92 % del total de las importaciones de queso en el país, es decir, con mucho el tipo de queso más consumido en Cuba.

Sobre el resto de las subpartidas, vale la pena mencionar tanto el aumento de la partida 0406.30, como el declive en la categoría 0406.10, que en años anteriores había registrado cifras más elevadas de importación en el país.

La evolución de las importaciones de queso en Cuba se puede apreciar en la figura siguiente.

**FIGURA 6- EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE CUBA DE LA PARTIDA 0406.**  
*Periodo 2018-2022.*



Fuente: MUNDIESTACOM

Como se puede observar, hay un descenso importante en la época de la COVID que se recupera posteriormente. En la actualidad, la principal partida, la 0406.90, ha alcanzado un valor máximo en el 2022 de aproximadamente 21 millones de euros, mientras que el resto de las partidas supone 1,8 millones.

En cualquier caso, es importante destacar que, como se verá más adelante, el aumento de valor de 2022 no corresponde a un aumento de ventas sino a un incremento de precios de compra (cuando

se analiza por volumen se demuestra que las importaciones han caído respecto a 2021 y a los años prepandemia).

### 3.3.2. Principales socios comerciales

Los principales socios comerciales en el mercado del queso en Cuba son en su mayoría de origen europeo, siendo España actualmente el suministrador primero. Las cifras se pueden observar en la Tabla 5.

**TABLA 5- PAÍSES EXPORTADORES DE LA PARTIDA 0406 POR PAÍS Y AÑO EN MILES DE EUROS.**

*Periodo 2018-2022.*

PARTIDA 0406	2018	2019	2020	2021	2022
	Miles de euros				
ES--España	6.269,72	5.560,00	2.831,56	4.877,14	9.670,78
DE--Alemania	3.787,55	4.836,70	4.588,05	8.581,28	8.590,84
NL--Países Bajos	2.376,07	5.381,74	881,88	1.816,31	2.367,24
BR--Brasil	-	-	-	413,28	1.049,52
DK--Dinamarca	371,44	828,49	713,54	393,40	526,53
CL--Chile	-	-	-	-	279,92
UY- Uruguay	3.469,64	2.196,56	1.454,10	1.182,67	168,02
FR--Francia	187,94	74,48	57,25	198,19	107,35
IT--Italia	3.881,97	1.404,84	201,34	39,70	67,11
BE--Bélgica	14,36	1,78	9,83	13,94	59,66
CA--Canadá	-	-	-	-	11,28
US—Estados Unidos	-	-	-	-	6,58
MX--México	-	-	0,85	0,03	0,08
BG--Bulgaria	-	-	-	-	0,01
PL--Polonia	1.665,71	626,84	216,36	-	-
Otros (Turquía, Perú, Portugal, R. Checa y R. Dominicana)	3,54	0,96	10,45	11,62	0,00
<b>Total</b>	<b>22.027,93</b>	<b>20.912,39</b>	<b>10.965,21</b>	<b>17.527,55</b>	<b>22.904,92</b>

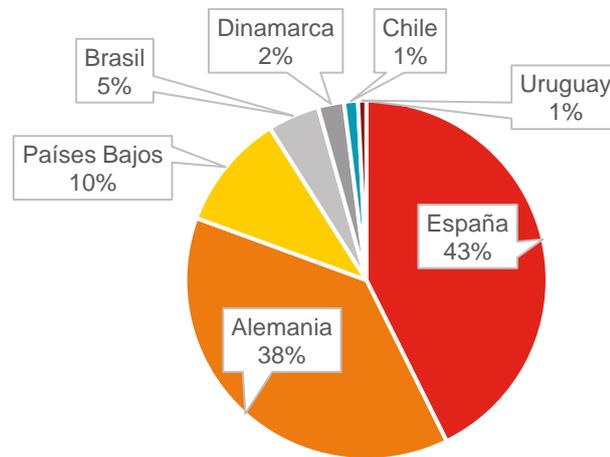
Fuente: MUNDIESTACOM

Es importante destacar el notable aumento de las exportaciones de España con una cuota del 43 % en el año 2022 situándose en el primer lugar y superando a Alemania que repite cifras similares al año anterior. Además, algunos países latinoamericanos entraron en el mercado, de los cuales destaca Brasil, situado actualmente como cuarto suministrador en 2022. En contraposición,

Uruguay pierde la dominancia de años previos. También Italia y Polonia pierden totalmente la importancia que tuvieron en 2018.

La distribución global del mercado en el año 2022 se aprecia en la siguiente figura, de donde cabe mencionar el pódium de España, Alemania y Países Bajos.

**FIGURA 7- DISTRIBUCIÓN DEL MERCADO POR LOS PRINCIPALES EXPORTADORES DE LA PARTIDA 0406 EN 2022.**



Fuente: MUNDIESTACOM

A continuación, se llevará a cabo el análisis de países exportadores a nivel de subpartidas.

**0406.10.- QUESO FRESCO**

**TABLA 6- PAÍSES EXPORTADORES SUBPARTIDA 0406.10 QUESO FRESCO POR AÑO.**  
Periodo 2018-2022.

PARTIDA 0406.10	2018	2019	2020	2021	2022
	Miles de euros				
ES--España	299,90	42,01	144,33	928,12	187,88
IT--Italia	2.906,42	383,77	-	-	47,48
DK--Dinamarca	39,56	4,77	15,38	13,74	7,72
BE--Bélgica	-	0,62	4,99	7,92	4,40
FR--Francia	0,04	0,73	57,25	6,27	0,24
BG--Bulgaria	-	-	-	-	0,01
PL--Polonia	61,57	-	-	-	-
DE--Alemania	27,48	-	-	-	-
NL--Países Bajos	8,31	10,87	-	4,44	-



TR--Turquía	2,90	0,30	-	-	-
BR--Brasil	-	-	-	0,04	-
UY- Uruguay	-	0,02	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>3.346,17</b>	<b>443,07</b>	<b>221,94</b>	<b>960,52</b>	<b>247,73</b>

Fuente: MUNDIESTACOM

Se puede observar una caída notable de las importaciones de queso fresco, siendo España el principal proveedor de esta variedad, dejando atrás a Italia como antiguo suministrador. Las cifras disponibles de 2023 (hasta julio) de España, muestran una exportación de 168 mil € lo que parece dar a entender que la cifra de este año será ligeramente superior a la de 2022.

En cualquier caso, las cifras totales están disminuyendo y, salvo un pequeño repunte en 2021, no es una de las subpartidas importantes del sector.

#### 0406.20 QUESO RALLADO O EN POLVO

Nuevamente estamos ante una subpartida de poca importancia en las importaciones cubanas de queso.

**TABLA 7- PAÍSES EXPORTADORES SUBPARTIDA 0406.20 QUESO RALLADO O EN POLVO POR AÑO.**

Periodo 2018-2022.

	2018	2019	2020	2021	2022
<b>PARTIDA 0406.20</b>	<b>Miles de euros</b>				
ES--España	218,41	322,30	85,29	224,51	255,14
BE--Bélgica	7,87	1,17	4,84	6,02	55,26
DK--Dinamarca	8,38	40,05	30,61	25,05	47,08
FR--Francia	8,74	3,32	-	12,44	3,54
MX--México	-	-	0,74	0,03	0,08
NL--Países Bajos	7,81	-	8,90	3,79	-
PE--Perú	-	-	0,10	0,09	-
PL--Polonia	0,03	-	-	-	-
RD--República Dominicana	-	-	-	0,01	-
<b>TOTAL</b>	<b>251,24</b>	<b>366,84</b>	<b>130,47</b>	<b>271,93</b>	<b>361,10</b>

Fuente: MUNDIESTACOM

En esta subpartida, España ocupa el primer lugar, quintuplicando al siguiente proveedor que sería Bélgica. Las cifras disponibles de 2023 (hasta julio) de España, muestran una exportación de 414 mil €, ya casi duplicando la exportación de todo 2022.

### 0406.30 QUESO FUNDIDO

La importación de queso fundido es la segunda en importancia a pesar de no representar un alto porcentaje del global en el sector. Se ha visto incrementada notablemente en el año 2022, siendo España el principal proveedor, prácticamente en su totalidad. A destacar también que entre enero y julio de 2023 las exportaciones españolas de esta subpartida superan ya la totalidad de las ventas del año previo (1.374 mil €), lo que indica que la tendencia al crecimiento es incluso mayor en 2023.

**TABLA 8- PAÍSES EXPORTADORES SUBPARTIDA 0406.30 QUESO FUNDIDO POR AÑO.**  
Periodo 2018-2022.

	2018	2019	2020	2021	2022
<b>PARTIDA 0406.30</b>	<b>Miles de euros</b>				
ES--España	96,14	73,66	79,99	228,29	1.075,67
FR--Francia	67,16	29,99	-	13,39	12,37
PL--Polonia	336,27	-	-	-	-
DE--Alemania	52,24	44,62	45,82	-	-
IT--Italia	89,17	-	-	-	-
NL--Países Bajos	50,92	-	-	11,92	-
DK--Dinamarca	4,45	29,96	13,58	7,13	-
PE--Perú	-	-	-	0,03	ND
PT--Portugal	-	0,004	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>696,34</b>	<b>178,23</b>	<b>139,38</b>	<b>260,75</b>	<b>1.088,04</b>

Fuente: MUNDIESTACOM

### 0406.40 QUESO AZUL

**TABLA 9- PAÍSES EXPORTADORES SUBPARTIDA 0406.40 QUESO DE PASTA AZUL POR AÑO.**  
Periodo 2018-2022.

	2018	2019	2020	2021	2022
<b>PARTIDA 0406.40</b>	<b>Miles de euros</b>				
ES--España	143,35	238,48	16,09	211,17	50,93



DK--Dinamarca	30,33	45,20	48,24	7,25	35,12
FR--Francia	6,17	3,69	-	0,46	0,70
NL--Países Bajos	12,75	-	16,13	3,65	-
DE--Alemania	-	-	2,08	-	-
IT--Italia	-	2,06	-	-	-
TR--Turquía	0,33	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>192,92</b>	<b>289,43</b>	<b>82,54</b>	<b>222,53</b>	<b>86,76</b>

Fuente: MUNDIESTACOM

El queso azul representa la subpartida con menor importancia del sector. España lidera el ranking y cabe destacar nuevamente el aumento de las exportaciones españolas en 2023 (141 mil € entre enero y julio) casi triplicando las cifras del año anterior lo que puede implicar un volumen al fin de año bastante similar al de 2021.

#### 0406.90 LOS DEMÁS

Tal como se mencionaba anteriormente, esta subpartida engloba más del 90 % del total del sector. A continuación, se muestran las cifras exactas:

**TABLA 10- PAÍSES EXPORTADORES SUBPARTIDA 0406.90 LOS DEMÁS QUESOS POR AÑO.**  
Periodo 2018-2022.

	2018	2019	2020	2021	2022
<b>PARTIDA 0406.90</b>	<b>Miles de euros</b>				
DE--Alemania	3.707,83	4.792,08	4.540,15	8.581,28	8.590,84
ES--España	5.511,93	4.883,55	2.505,87	3.285,06	8.101,15
NL--Países Bajos	2.296,28	5.370,87	856,85	1.792,52	2.367,24
BR--Brasil	-	-	-	413,25	1049,52
DK--Dinamarca	288,72	708,52	605,73	340,23	436,61
CL--Chile	-	-	-	-	279,92
UY- Uruguay	3.469,64	2.196,54	1.454,10	1.182,67	168,02
FR--Francia	105,84	36,75	-	165,64	90,50
IT--Italia	886,38	1.019,02	201,34	39,70	19,63
CA--Canadá	-	-	-	-	11,28
US—Estados Unidos	-	-	-	-	6,58
AO--Angola	-	-	-	-	0,01
PL--Polonia	1.267,84	626,84	216,36	-	-
TR--Turquía	0,22	0,66	10,26	11,49	-



<b>BE--Bélgica</b>	7,28	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>17.541,96</b>	<b>19.634,82</b>	<b>10.390,67</b>	<b>15.811,82</b>	<b>21.121,30</b>

Fuente: MUNDIESTACOM

La cuota de mercado está repartida mayoritariamente entre Alemania, España y Países Bajos, estando los dos primeros muy próximos en las cifras. La irrupción de Brasil con cifras importantes también es destacable.

Alemania mantiene unas cifras similares en 2021 y 2022 mientras que España aumenta considerablemente sus exportaciones en 2022 respecto al año anterior. A destacar también que, con las cifras disponibles de 2023 (enero-julio) España ya supera ampliamente las exportaciones del año anterior con una cifra que ronda los 9.900 mil €. Países Bajos también tuvo un ascenso y Brasil, como cuarto exportador, duplicó sus cifras del 2021, Italia y Uruguay, por el contrario, ven reducidas sus exportaciones a Cuba año a año.

Dada la importancia de esta partida y ya que abarca tipos de quesos muy dispares, se hará un análisis a nivel de 8 dígitos, el cual se puede observar detalladamente a continuación.

TABLA 11- DESGLOSE DE LA PARTIDA 0406.90.

Periodo 2018-2022.

	2018	2019	2020	2021	2022
<b>PARTIDA 0406.90</b>	<b>Miles de euros</b>				
0406.90.78-- Queso Gouda	10.803,51	13.496,85	8.544,56	13.036,97	18.389,03
0406.90.23--Queso Edam	486,64	541,16	347,23	949,31	1.047,59
0406.90.89-- Los demás quesos con un contenido de grasa no superior a 40 % en peso y agua superior al 52 %	173,52	528,91	469,33	185,60	666,84
0406.90.21--Quesos Cheddar	501,46	691,90	247,17	278,07	564,67
0406.90.69-- Quesos con un contenido de grasa no superior a 40 % en peso y agua menor que 47 %	50,96	2,18	21,44	152,92	424,41
0406.90.63-- Quesos Fiore sardo, Pecorino	1,29	4,61	-	65,58	258,51
0406.90.99--Los demás quesos, con un contenido de grasa superior al 40 % en peso	3.520,72	2.474,95	83,36	453,78	139,75
0406.90.73--Quesos Provolone	75,71	204,58	35,32	42,69	134,39
0406.90.61--Quesos Grana Padano, Parmigiano Reggiano	332,71	247,47	175,40	105,95	82,03
0406.90.13-- Quesos Emmental	368,56	499,37	287,04	274,87	44,06
Resto	1.240,95	942,70	161,87	270,66	96,93



<b>TOTAL</b>	<b>17.541,96</b>	<b>19.634,82</b>	<b>10.390,67</b>	<b>15.811,82</b>	<b>21.121,30</b>
--------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------

Fuente: Elaboración propia a partir de EUROESTACOM, MUNDIESTACOM y UN Comtrade

Lo principal a destacar es la preponderancia del queso Gouda, que representa el 87 % de las importaciones totales, seguido del queso Edam (5 %) y el aumento de otros quesos con contenido de grasa no superior al 40 % en peso y agua superior al 52 % que, en cualquier caso, tienen poco peso relativo dentro del total.

Entre Gouda y Edam se abarca más del 90 % de las exportaciones de queso a Cuba. Otros tipos de queso, como Cheddar, quesos con contenido de grasa no superior al 40 % en peso y agua menor que 47 %, y quesos Fiore sardo y Pecorino, experimentaron un aumento en las exportaciones en 2022. Por otro lado, hubo fluctuaciones en las importaciones de queso Emmental, quesos Grana Padano, Parmigiano Reggiano y otros tipos de queso. En cualquier caso, todas estas variaciones afectan a menos de un 10 % de las compras de queso del país y no son representativas.

Siendo el queso Gouda el principal con mucho de todo el estudio, se detallan en la siguiente tabla los países exportadores de esta variedad.

**TABLA 12- PAÍSES EXPORTADORES DE LA PARTIDA 0406.90.78 POR AÑO.**

Periodo 2018-2022.

	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
<b>SUBPARTIDA 0406.90.78</b>	<b>Miles de euros</b>				
<b>DE--Alemania</b>	3.608,54	4.679,11	4.490,08	8.551,86	8.580,14
<b>ES--España</b>	298,44	341,20	1296,5	807,63	5.717,90
<b>NL--Países Bajos</b>	2.173,27	5.371,13	763,15	1.759,62	2.367,26
<b>BR--Brasil</b>	-	-	-	413,25	1.049,52
<b>CL--Chile</b>	-	-	-	-	279,92
<b>DK--Dinamarca</b>	2,50	341,85	229,46	270,58	173,49
<b>UY--Uruguay</b>	3.469,64	2.196,54	1.454,10	1.182,67	168,02
<b>FR--Francia</b>	-	0,17	-	51,36	52,78
<b>PL--Polonia</b>	1.251,12	566,85	213,79	-	-
<b>IT--Italia</b>	-	-	97,48	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>10.803,51</b>	<b>13.496,85</b>	<b>8.544,56</b>	<b>13.036,97</b>	<b>18.389,03</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de EUROESTACOM, UN Comtrade y Penta Transaction

Se puede observar que Alemania se destaca como el principal exportador llegando a 8.580 mil € en 2022. España aumenta de forma importante desbancando a Países Bajos en el segundo puesto, alcanzando 5.717 mil € en 2022. Países Bajos ha sido un importante proveedor con fluctuaciones

en las exportaciones a lo largo de los años, mientras que Brasil irrumpe moderadamente en 2021 y ya con más importancia en 2022.

### 3.3.3. Valor medio de las importaciones

Para calcular el valor medio de las importaciones de queso, analizamos datos de países exportadores en peso en toneladas. Esta variable la obtenemos de la base de datos Comtrade por lo que algunos valores totales pueden no coincidir totalmente con lo indicado por Mundiesticom.

Este análisis abarca la partida general, la 0406, así como la subcategoría que tiene un mayor impacto en las importaciones totales de queso en Cuba, que es la 0406.90.78, relacionada con el queso Gouda la cual representa el 87 % de las importaciones de queso del país.<sup>1</sup>

En primer lugar, en la Tabla 13, se dan las cantidades de queso exportadas en los últimos años.

**TABLA 13- PAÍSES EXPORTADORES DE LA PARTIDA 0406 POR AÑO EN TONELADAS.**  
Periodo 2018-2022.

	2018	2019	2020	2021	2022
<b>PARTIDA 0406</b>	<b>Peso - toneladas</b>				
DE--Alemania	1.214,63	1.524,94	1.471,76	2.626,22	1.823,75
ES--España	1.319,49	1.165,11	616,37	1.066,48	1.678,42
NL--Países Bajos	701,74	1.700,95	250,14	533,84	527,90
BR--Brasil	-	-	-	147,66	287,56
CL--Chile	-	-	-	-	279,92
DK--Dinamarca	82,54	171,03	159,89	96,43	78,67
UY- Uruguay	967,01	610,08	406,12	355,34	48,01
BE--Bélgica	3,74	0,38	2,37	3,35	15,55
FR--Francia	42,26	8,41	15,60	32,42	14,70
IT--Italia	863,69	338,95	39,26	7,20	11,89
US--Estados Unidos	-	-	-	-	4,59
CA--Canadá	-	-	-	-	1,78
BG--Bulgaria	-	-	-	-	0,10
PL--Polonia	504,58	192,45	64,67	-	-
TR--Turquía	0,49	0,14	2,80	3,31	-
<b>TOTAL</b>	<b>5.700,17</b>	<b>5.712,44</b>	<b>3.028,97</b>	<b>4.872,23</b>	<b>4.555,63</b>

Fuente: UN Comtrade

<sup>1</sup> Si alguien está interesado en otras subpartidas, puede solicitar la información a la Oficina Comercial.

En lo que respecta a las importaciones en general, se observa que los principales proveedores en términos de volumen son España, Alemania y Países Bajos.

Lo principal a destacar de esta tabla es que Cuba no importado más queso que en años previos (salvo 2020, año de pandemia). La realidad es que el país está importando en 2022 menos cantidad que en 2021 y el descenso es aún más significativo si se compara con 2018 y 2019. Por lo tanto, lo que ha ocurrido es que el precio del queso se ha incrementado al hilo de la inflación mundial que ha generado aumentos de precios significativos en la mayor parte de alimentos.

Por países, sin embargo, vemos que lo que ha ocurrido es que España ha aumentado significativamente sus exportaciones comiendo terreno a Alemania como principal exportador. Hay un aumento significativo en las exportaciones de queso español en 2022, casi alcanzando a Alemania.

Con los datos del valor de las exportaciones obtenido de UN Comtrade y la Tabla 13 de toneladas importadas se obtiene la Tabla 14 con el valor medio.

**TABLA 14- VALOR MEDIO EXPORTACIONES TOTALES, PARTIDA 0406 POR PAÍS Y AÑO.**  
Periodo 2018-2022.

	2018	2019	2020	2021	2022
<b>PARTIDA 0406</b>	<b>Valor medio euros/kilogramo</b>				
FR--Francia	4,45	8,86	3,67	6,11	7,30
DK--Dinamarca	4,50	4,84	4,46	4,08	6,69
CA--Canadá	-	-	-	-	6,35
ES--España	4,75	4,77	4,59	4,57	5,76
IT--Italia	4,49	4,14	5,13	5,51	5,64
DE--Alemania	3,12	3,17	3,12	3,27	4,71
NL--Países Bajos	3,39	3,16	3,53	3,40	4,48
CL--Chile	-	-	-	-	4,46
BE--Bélgica	3,84	4,66	4,16	4,16	3,84
BR--Brasil	-	-	-	2,80	3,65
UY--Uruguay	3,59	3,60	3,58	3,33	3,50
US--Estados Unidos	-	-	-	-	1,44 <sup>2</sup>
BG--Bulgaria	-	-	-	-	0,10 <sup>3</sup>

Fuente: UN Comtrade

<sup>2</sup> El valor medio de EE. UU. sale notoriamente de la media, sin haberse visto reflejado en el mercado, por lo que se podría atribuir a un error en las estadísticas y se omitirá en la media.

<sup>3</sup> Los datos de Bulgaria se omitirán también por suponer que fuera un pedido privado por el muy escaso volumen importado.

La media de las exportaciones de productos de la partida 0406 a Cuba en 2022 rondó los 5,13 €/kg.

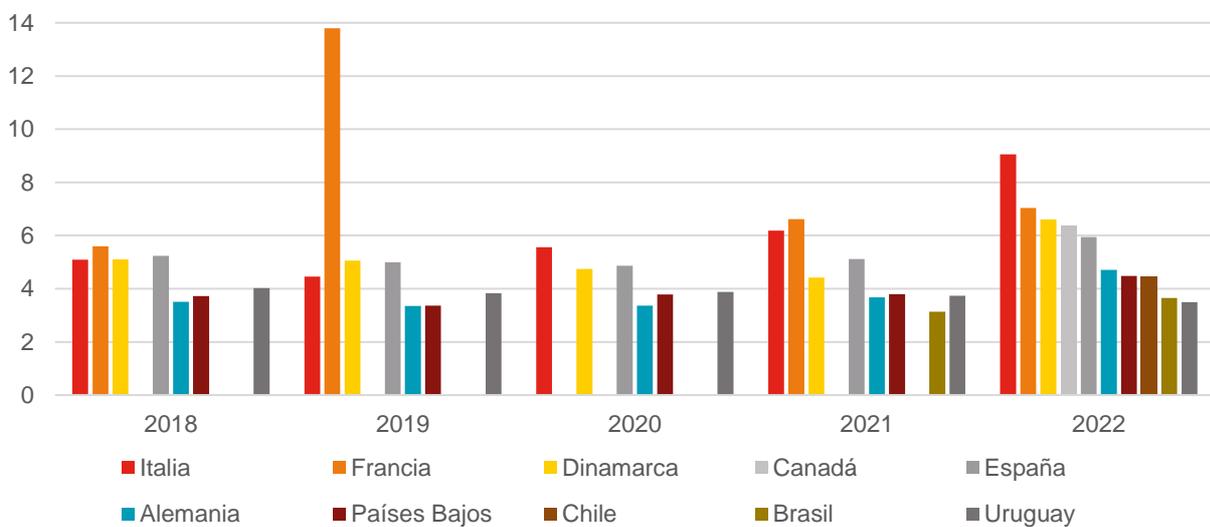
Francia es históricamente el país que vende el queso más caro en Cuba. En cualquier caso, se trata de cantidades pequeñas y se refiere, evidentemente, a quesos de una determinada calidad que no son el grueso de lo que Cuba importa (Gouda). Entre los países que realmente están vendiendo queso en Cuba, España alcanzó 5,76 €/kg en el último año después de unos años de estabilidad y Alemania también ha aumentado precios en el último año, aunque a niveles inferiores a España.

La irrupción de Brasil en los últimos tiempos puede deberse al precio competitivo al que parece estar vendiendo este producto y será un país para seguir su evolución en línea con ello.

A continuación, se representa la evolución por países del valor medio de las exportaciones de la partida 0406 en los últimos 5 años, por países exportadores.

**FIGURA 8- VALOR MEDIO DE LAS EXPORTACIONES TOTALES DE LA PARTIDA 0406.**

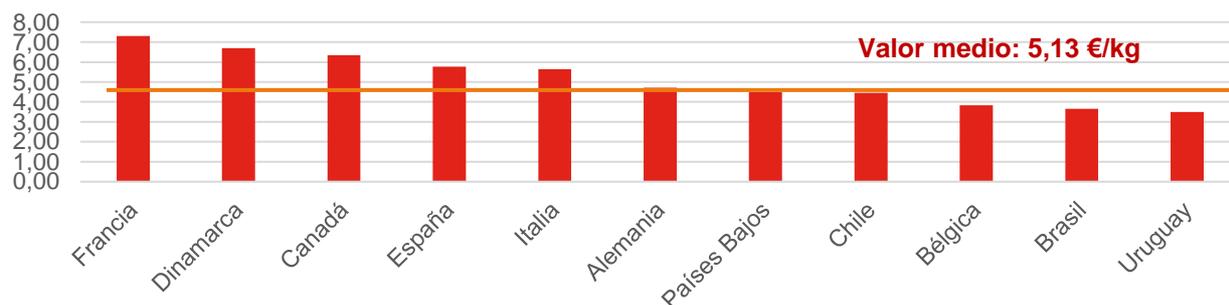
*Datos expresados en €/kg.*



Fuente: UN Comtrade

Los datos del último año, 2022, son representados de forma gráfica en la Figura 9.

**FIGURA 9- VALOR MEDIO DE EXPORTACIONES TOTALES DE LA PARTIDA 0406 EN 2022.**  
 Datos expresados en €/kg.



Fuente: Elaboración propia a partir de UN Comtrade

Por su importancia dentro de la partida 0406, a continuación, en la Tabla 15, repetimos el análisis realizado solamente para la subpartida 0406.90.

**TABLA 15- PAÍSES EXPORTADORES DE LA PARTIDA 0406.90 POR AÑO EN TONELADAS.**  
 Periodo 2018-2022.

SUBPARTIDA 0406.90	2018	2019	2020	2021	2022
	Peso-toneladas				
DE--Alemania	1.186,19	1.518,37	1.464,98	2.626,22	1.823,75
ES--España	1.181,15	1.038,56	558,81	721,21	1.362,75
NL--Países Bajos	691,66	1.698,25	246,01	530,34	527,90
BR--Brasil	-	-	-	147,65	287,56
DK--Dinamarca	63,50	148,87	138,51	86,44	66,19
CL--Chile	-	-	-	-	62,72
UY- Uruguay	967,01	610,07	406,12	355,34	48,01
FR--Francia	21,20	2,83	0,00	28,09	12,85
IT--Italia	195,37	242,69	39,26	7,20	2,17
CA--Canadá	-	-	-	-	1,78
US—Estados Unidos	-	-	-	-	4,59
PL--Polonia	375,90	192,45	64,67	-	-
TR--Turquía	0,02	0,08	2,80	3,31	-
BE--Bélgica	1,63	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>4.683,62</b>	<b>5.452,17</b>	<b>2.921,18</b>	<b>4.505,79</b>	<b>4.200,26</b>

Fuente: UN Comtrade

Nuevamente hay que destacar el descenso de importaciones de Cuba. Alemania es el primer exportador con España en segundo lugar con un incremento importante respecto al año anterior. Países Bajos se mantiene en tercer lugar con cifras similares al año anterior y Brasil entra como cuarto suministrador.

Con los datos de peso y exportaciones calculamos el valor medio del queso por país y año, reflejados en la Tabla 16 y Figura 10, en €/kg.

**TABLA 16- VALOR MEDIO EXPORTACIONES TOTALES, PARTIDA 0406.90 POR PAÍS Y AÑO.**  
Periodo 2018-2022.

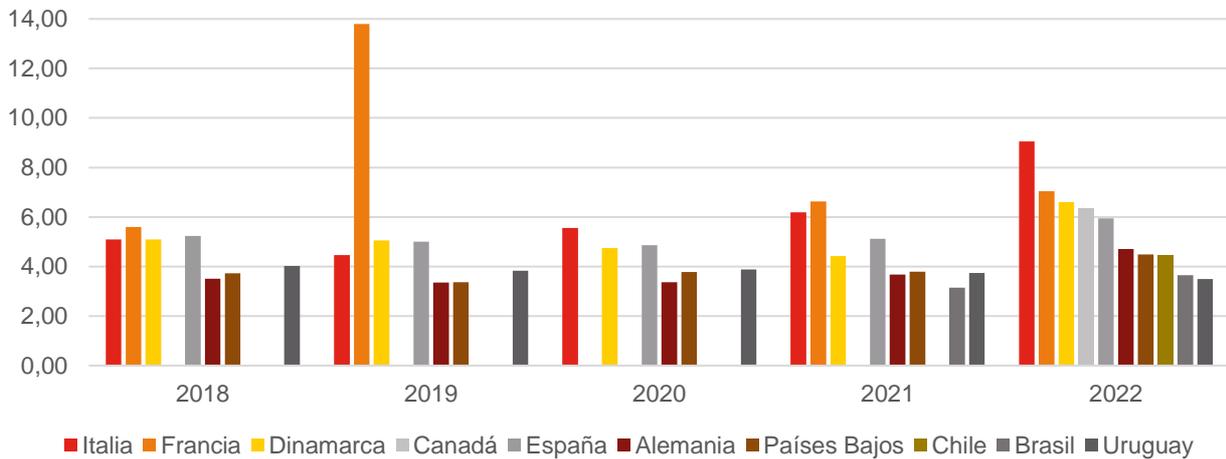
	2018	2019	2020	2021	2022
<b>SUBPARTIDA 0406.90</b>	<b>Valor medio euros/kilogramo</b>				
IT--Italia	5,09	4,46	5,56	6,19	9,05
FR--Francia	5,60	13,80		6,62	7,04
DK--Dinamarca	5,10	5,06	4,74	4,42	6,60
CA--Canadá	-	-	-	-	6,35
ES--España	5,23	5,00	4,86	5,12	5,94
DE--Alemania	3,51	3,35	3,36	3,67	4,71
NL--Países Bajos	3,72	3,36	3,78	3,80	4,48
CL--Chile	-	-	-	-	4,46
BR--Brasil	-	-	-	3,14	3,65
UY- Uruguay	4,02	3,83	3,88	3,74	3,50
<b>TOTAL</b>	<b>4,61</b>	<b>5,55</b>	<b>4,37</b>	<b>4,59</b>	<b>5,59</b>

Fuente: UN Comtrade

Observando estos valores se puede apreciar que el queso más caro proviene de Italia, esto queda justificado ya que de ahí vienen quesos con denominación de origen como el Grana Padano, Parmigiano Reggiano, Fiore sardo u otros quesos como el Pecorino o provolone, encareciendo así la media de la partida hasta un valor de 5,59 €/kg.

**FIGURA 10- VALOR MEDIO DE LA SUBPARTIDA 0406.90 POR PAÍS EN 2022.**

Datos expresados en €/kg.

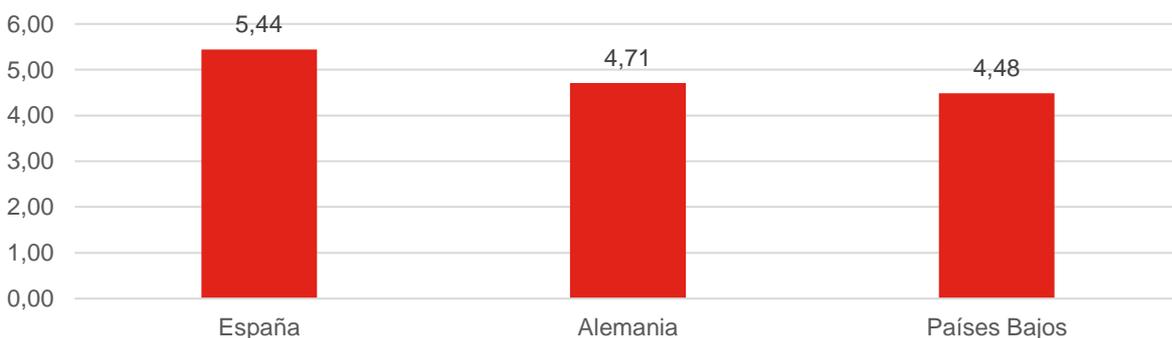


Fuente: UN Comtrade

Si concretamos aún más centrándonos únicamente en el queso Gouda y elegimos los tres primeros exportadores del queso Gouda (que representa un 87 % de esta subpartida), la media queda en 4,88 €/kg, como se observa en la Figura 11.

**FIGURA 11- VALOR MEDIO PARTIDA 0406.90.78 EN 2022 DE PRIMEROS EXPORTADORES.**

Datos expresados en €/kg.



Fuente: Elaboración propia a partir de EUROESTACOM

Como se observa, España tiene el precio mayor, mientras que Alemania (siendo el primer proveedor en peso de esta categoría) y Países Bajos le siguen por debajo del valor medio.



En resumen, en esta partida con quesos tan dispares cabe resaltar el papel del Gouda, en especial, por su predominancia y su precio más asequible a la población.

### 3.4. Exportaciones

Según los datos proporcionados por las bases de datos UN Comtrade, Euroestacom y Mundiastacom, no se registran exportaciones cubanas de productos relacionados con la categoría que está siendo examinada en el actual estudio de mercado. Por su parte, las estadísticas cubanas no dan detalle a ese nivel. Dentro de la definición Productos Lácteos y Huevos mencionan exportaciones que rondan los 50 mil USD en 2022, pero no es posible conocer a qué producto concreto se refieren.

La realidad es que los productores locales se enfocan principalmente en entrar en la demanda local en lugar de considerar la exportación como una opción viable. Las empresas estatales están bajo mínimos y los productores privados que han comenzado a aparecer aún están trabajando a pequeña escala y, de momento, no tienen mucha capacidad exportadora. Aunque algunos de ellos puedan tener planes a mediano plazo de expandirse a mercados internacionales, la realidad es que en la actualidad no lo están haciendo por diferentes causas (falta de producción, incapacidad de cumplir con los estándares de calidad requeridos, desconocimiento de mercados internacionales, etc.).

## 4. Demanda

### 4.1. Características de la demanda

Desde septiembre de 2021 Cuba es un mercado dual, donde conviven empresas privadas y públicas. Hasta esa fecha, la iniciativa privada únicamente podía canalizarse a través de trabajadores autónomos, con un alcance muy limitado. La normativa publicada en 2021 obliga a los trabajadores autónomos con más de tres empleados a convertirse en empresas abriendo, asimismo, la posibilidad de crear empresas de capital privado en una lista de sectores y actividades.

Con todo, las grandes cifras de importación todavía las mueven las empresas públicas. Los sectores que concentran las grandes economías de escala no están abiertos a las empresas privadas, llamadas mipymes. Son empresas jóvenes, sin demasiada experiencia, y con limitada capacidad de compra.

A pesar de que se trata de un mercado incipiente, el sector privado debe ser tenido en cuenta en cualquier estrategia comercial de acceso al mercado cubano, puesto que crecerá rápidamente en los próximos años y ha demostrado que es capaz de eludir el riesgo país de Cuba.

El funcionamiento de sector público y sector privado es muy diferente. A continuación, se explica, en primer lugar, cómo funciona la demanda de importaciones en el sector público en su tramo mayorista. En segundo lugar, describe el funcionamiento del sector privado y el canal para situar importaciones. Por último, expone cómo se estructura el canal minorista en Cuba y el nivel del poder adquisitivo.

#### 4.1.1. Demanda de importaciones del Estado

Todavía la mayor parte de la demanda de importaciones está al margen de la oferta y la demanda de mercado, como es habitual en la mayoría de los países del mundo. La demanda de todo tipo de productos se encuentra totalmente estatalizada y centralizada, y se canaliza a través de las empresas importadoras públicas dependientes de sus respectivos Ministerios.

Es importante destacar que estas empresas pueden operar no solo para su propio sector económico, sino para otros diferentes, por lo que pueden solaparse unas y otras. Además, su comportamiento de compra depende de los presupuestos que les asigne el Gobierno una vez se hayan determinado las prioridades del país para cada sector de actividad. Por lo tanto, en última instancia, es el Gobierno quien decide qué productos importa dependiendo de sus prioridades en cada momento concreto.

Las empresas importadoras estatales de todo tipo, incluidas las del sector de la alimentación, solo hacen negocios con empresas que forman parte de su Cartera de Proveedores a las que acuden con sus demandas mediante licitaciones no públicas. Las principales variables a la hora de escoger proveedor son el financiamiento que se ofrece a la importadora y el precio del producto, quedando la calidad en un segundo plano. Como es evidente, cuanto más exclusivas sean las características del producto o éste haya sido priorizado por el Gobierno, mayor será el poder de negociación del proveedor frente a la importadora.

El grueso de las importaciones es gestionado a través de las importadoras públicas. No obstante, hay empresas que también tienen licencia de importación directa para bienes y servicios propios de su actividad. Tanto empresas públicas, como sociedades mixtas y sociedades de capital extranjero.

#### 4.1.2. Demanda de importaciones de las empresas privadas

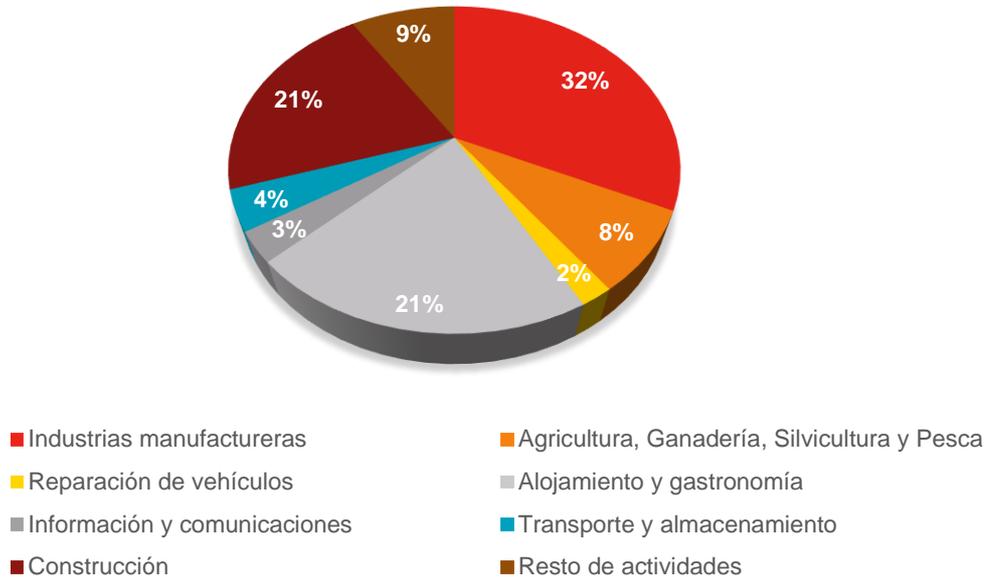
Es importante tener en cuenta que el concepto mipyme abarca también empresas de capital público. La normativa permite al Estado crear mipymes públicas. Conviene tener clara la propiedad del capital antes de negociar una operación, pues las condiciones de riesgo son muy diferentes. En todo caso, las mipymes son mayoritariamente empresas privadas.

Las mipymes no tienen licencia de importación directa, ni tampoco de exportación. Deben usar una importadora pública para gestionar las operaciones de importación. Seleccionan el proveedor internacional, negocian las condiciones del suministro y entregan el negocio cerrado a la importadora para que se ocupe de nacionalizar la mercancía cuando llegan los contenedores. A cambio la importadora cobra una comisión.

Algunas importadoras están compensando la falta de negocio del sector público con operaciones para el sector privado. En ese sentido, es frecuente que las importadoras también realicen una labor de captación de proveedores internacionales para hacer su catálogo más atractivo a las mipymes.

Según los últimos datos disponibles de la Oficina Nacional de Estadísticas-ONEI la distribución sectorial de las mipymes a junio de 2023 es la siguiente:

FIGURA 12- DISTRIBUCIÓN SECTORES DE TRABAJO DE LAS MIPYMES EN CUBA.



Fuente: ONEI (2023)

Hasta julio de 2023 las mipymes exportaron 6,3 millones de dólares e importaron 384 millones de un total de 4.368 millones de dólares importados por el país. Estas cifras reflejan el carácter incipiente de la demanda.

Existe un informe muy completo elaborado por la Oficina Económica y Comercial sobre cómo hacer negocios con mipymes a disposición de las empresas españolas [aquí](#). Aconsejamos consultarlo antes de entablar negociaciones con una empresa privada cubana.

### 4.1.3 Poder adquisitivo de la población

Aunque hay estadísticas oficiales cubanas sobre los salarios medios en empresas estatales y mixtas, resulta sumamente complicado estimar la distribución real de la renta disponible en Cuba. Esto se debe a que una gran parte de los salarios reales de la población cubana incluyen actividades pertenecientes a la llamada “economía informal” o a actividades no registradas, como complemento al salario oficial; sin olvidar las remesas de familiares recibidas desde el extranjero.

Asimismo, se ha de tener en consideración que una parte de los productos de consumo (aunque su peso relativo es muy pequeño actualmente) están subvencionados por el Estado lo que implica que la parte del salario destinada a dichos productos es menor que el valor de estos alimentos en mercado.

Además de los trabajadores estatales, existen alrededor de 237 mil trabajando en empresas privadas y casi 600 mil trabajadores por cuenta propia, cuyo salario no está recogido en las estadísticas. Los trabajadores por cuenta propia representan en 2022 el 24 % del total de los ocupados cubanos.

En la siguiente tabla, se indica el salario medio mensual en empresas estatales y mixtas de los trabajadores cubanos:

**TABLA 17- SALARIO MEDIO MENSUAL EN LAS ENTIDADES ESTATALES Y MIXTAS POR CLASE DE ACTIVIDAD ECONÓMICA (EN CUP).**

	2018	2019	2020	2021	2022
<b>Total</b>	<b>777</b>	<b>879</b>	<b>1.194</b>	<b>3.854</b>	<b>4.219</b>
Agricultura, ganadería, silvicultura	921	887	1.043	3.373	3.686
Pesca	958	843	1.121	4.201	4.307
Explotación de minas y canteras	1.423	1.481	1.983	6.190	7.061
Industria azucarera	990	1.062	1.553	3.679	4.237
Industrias manufactureras (excepto azucarera)	862	936	1.145	3.619	4.268
Suministro de electricidad, gas y agua	884	1.016	1.199	3.816	5.506
Construcción	1.539	1.597	1.853	3.906	5.025
Comercio, reparación de efectos personales	689	655	857	3.322	3.497
Hoteles y restaurantes	516	529	722	3.131	3.948
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	882	868	1.094	4.022	5.125
Intermediación financiera	1.199	1.206	1.567	3.715	4.977
Servicios empresariales, actividades inmobiliarias y de alquiler	847	961	1.235	4.247	5.069
Administración pública, defensa seguridad social	527	800	1.336	4.199	4.266
Ciencia e innovación tecnológica	981	1.036	1.403	4.460	5.246
Educación	538	783	1.242	4.109	4.005
Salud pública y asistencia social	808	965	1.281	4.160	4.127
Cultura y deporte	503	751	1.132	3.851	3.951
Otras actividades de servicios comunales, de asociaciones y personales	665	692	997	3.464	3.546

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Anuario Estadístico de Cuba 2022, ONEI

De los datos que presenta la tabla arriba expuesta extraemos que el salario de un trabajador cubano en entidades estatales o mixtas oscila entre los 150 USD y 294 USD mensuales, dependiendo del sector. Estas cifras se obtienen al tipo de cambio oficial de 24 pesos por USD, pero cambiando al tipo de cambio del mercado informal, 240 pesos por USD en septiembre 2023, las cifras pasan a niveles absurdos: entre 15 USD y 29 USD al mes.

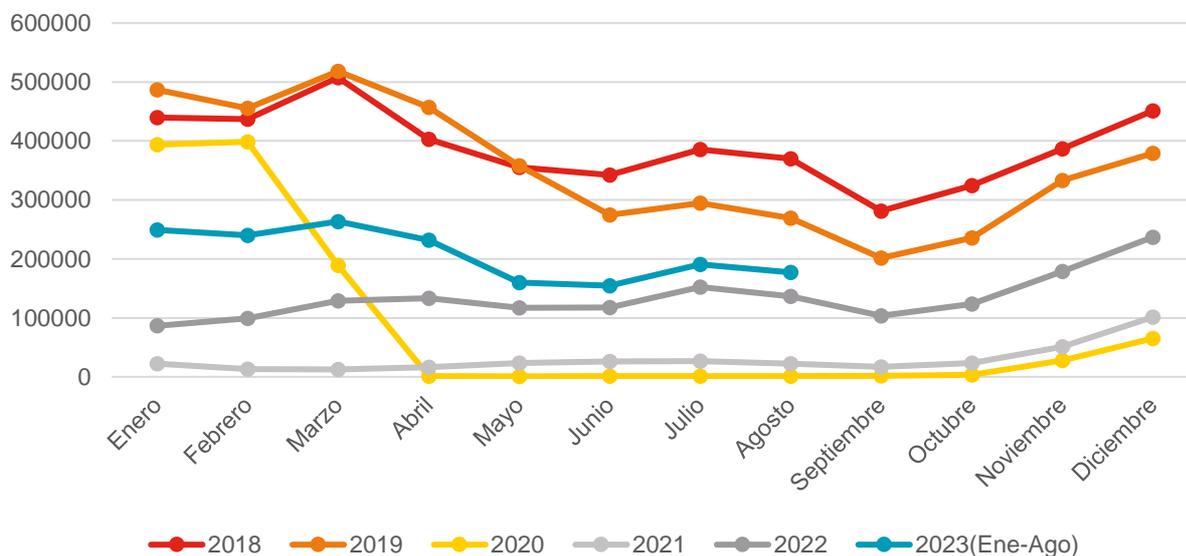
Además de estos datos, para el cómputo total de la renta de los trabajadores cubanos, ha de tenerse en cuenta las remesas de familiares que se reciben. A falta de datos oficiales, las remesas se consideran como una de las principales fuentes de ingresos de las familias cubanas, llegando a alcanzar los 2.040 millones USD en 2022<sup>4</sup>. De esta forma, Cuba se postula como uno de los principales países receptores de remesas de familiares.

### 4.1.2 Estacionalidad

No existe una relación directa entre la estacionalidad del producto y el consumo de queso en Cuba. No obstante, el consumo de este producto se puede llegar a verse condicionado por la estacionalidad del turismo, ya que este es uno de sus principales destinos. Así, cobra sentido analizar la llegada de turistas a la Mayor de las Antillas.

Cuba cuenta con un clima subtropical moderado, esto es, cálido y templado con dos estaciones bien diferenciadas. De noviembre a abril se da la estación seca, que es menos húmeda y algo más fresca, con un promedio de temperaturas entre 18 y 28°C; mientras que, en los meses de verano, la temperatura media oscila alrededor de los 30°C, con una humedad mayor.

FIGURA 13- LLEGADA DE TURISTAS INTERNACIONALES A CUBA, POR MES.



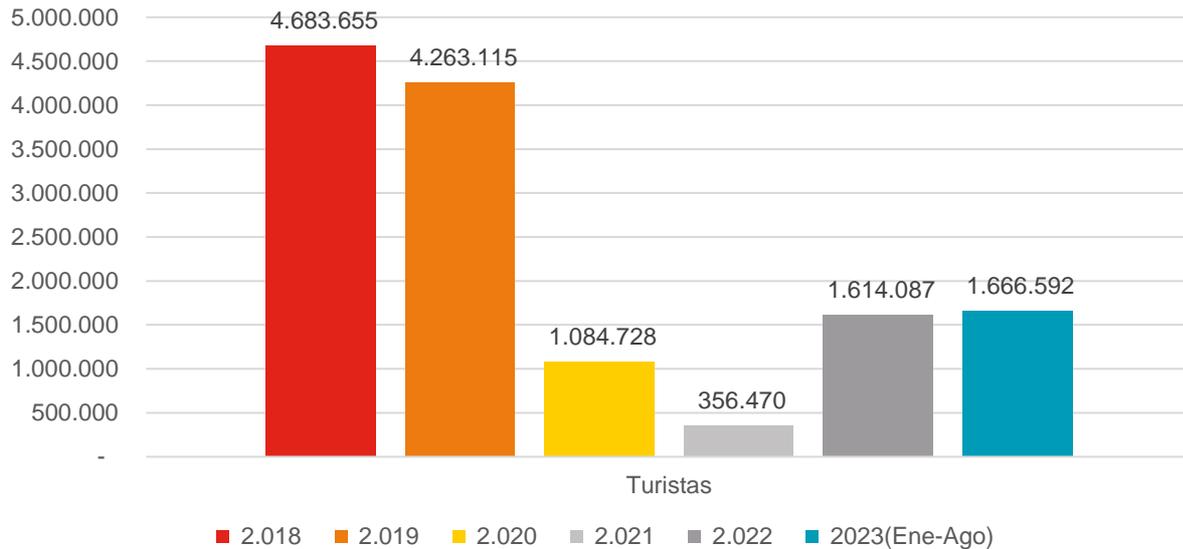
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de turismo de la ONEI- 2018-2023

La llegada de turistas es escalonada, siendo la época seca la preferida por coincidir con el invierno en muchos países. Se observa un paulatino descenso en las llegadas durante los meses de verano,

<sup>4</sup> Datos estimados por The Havana Consulting Group

habiendo un pequeño repunte en junio, julio y agosto, coincidente con los meses vacacionales de países europeos.

**FIGURA 14- LLEGADA TOTAL DE TURISTAS A CUBA, POR AÑO.**

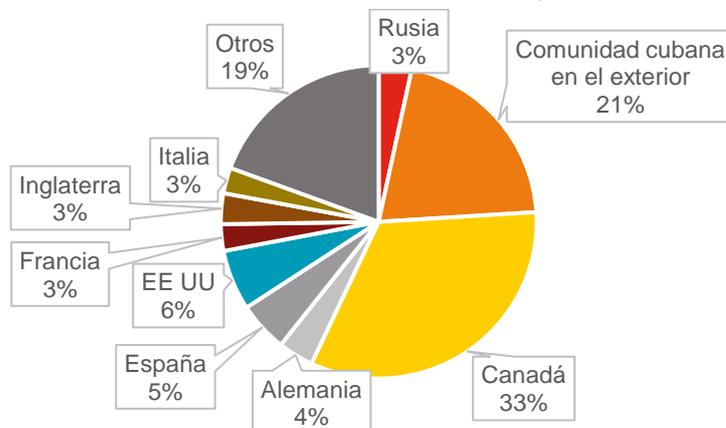


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de turismo de la ONEI- 2018-2023

En este gráfico se ilustra la llegada total de turistas a Cuba en los últimos 6 años partiendo de las cifras cercanas a los 5 millones en 2018 con un descenso del 9 % en el año 2019 con respecto al año anterior. Este descenso del año 2019 se debió, entre otras causas, a la implementación de sanciones por parte del Gobierno de Estados Unidos a Cuba ya que, entre ellas, se encuentra la restricción y limitación de los viajes a la Isla.

El COVID colapsó la llegada de turistas a la isla. Desde entonces no se han recuperado las cifras de 2019. El turismo cubano atraviesa una crisis sin precedentes. Las cifras de enero-agosto 2023 ya superan a las de 2022 pero todavía están muy lejos de las cifras de 2018. La comparativa entre la recuperación de Cuba y de la República Dominicana en lo que se refiere a entrada de turistas es demoledora. Dominicana ha ganado cuota en mercados tradicionales para Cuba como Canadá.

FIGURA 15- TURISTAS EN CUBA POR NACIONALIDAD, EN EL AÑO 2022.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Anuario Estadístico de Cuba 2022, de la ONEI

Por su parte, este último gráfico nos indica que la principal procedencia de turistas a Cuba es canadiense, previsiblemente por su carácter de país “frío” que aprovecha el invierno para viajar a la Isla y disfrutar de su clima. Le sigue de cerca la comunidad cubana residente en el exterior, que se trasladan a la Isla para visitar a familiares y a efectos estadísticos se computan como turistas. En el apartado “otros” se encuentran Argentina, Chile, Filipinas, Colombia, China, Holanda, Polonia, Portugal, Perú y otros.

### 4.1.3 Propulsores de la demanda

Hay dos factores principales como propulsores de la demanda del sector:

- Turismo

Como ya se ha reiterado, el turismo es uno de los principales destinos de las importaciones cubanas. Por ello no es de extrañar que la demanda del sector sea uno de los principales motores de la importación de cárnicos de una determinada calidad.

En este momento, la crisis de liquidez complica la llegada de los suministros más básicos a los hoteles.

- Consolidación de la clase media

La aprobación de licencias para mipymes y la herencia de años de trabajo autónomo han creado una masa salarial con mejores perspectivas al margen del sector público. Este todavía pequeño colectivo de la población tiene mayor poder adquisitivo y mejores perspectivas de crecimiento.

## 4.2. Estructura de la demanda

Es necesario hacer hincapié en la distinción entre la demanda para el sector turístico y aquella destinada a las tiendas de venta al público, bien sean estatales, privadas y tanto físicas como tiendas online.

Según lo mencionado anteriormente, el queso es un producto que llega de manera cada vez más frecuente al sector minorista, y que es un producto habitual en la dieta cubana. A pesar de esto, el consumidor cubano muchas veces no tiene la capacidad de compra del producto de importación. De ahí que los quesos que se vendan mayoritariamente sean el Gouda y similares que representan la gama más barata de quesos y, por lo tanto, a la que puede tener acceso limitado la gran mayoría de la población cubana. En las tiendas de venta al público privadas, están dirigida a extranjeros residentes, que son quienes cuentan con la liquidez necesaria para hacer frente al precio del producto, puesto que es ahí donde suele haber variedades de queso de mayor precio.

En el caso de las tiendas estatales con pago en MLC, y como se apreciará en el *Storecheck*, el precio también es elevado, al tratarse fundamentalmente de producto importado. Habitualmente se encuentra en estos establecimientos queso Gouda, eventualmente queso azul y fresco.

En el caso del sector mayorista, la oferta aumenta de forma paulatina, fundamentalmente por el aumento de negocios de restauración privada y el creciente sector de mipymes con tiendas propias tanto física como del mundo del *e-commerce*.

Con ello, los principales canales de la demanda de queso en Cuba son:

### 1. Hoteles

La totalidad de los hoteles estatales de Cuba se encuentran agrupados en cuatro cadenas hoteleras estatales; una perteneciente al MINFAR —Ministerio de las Fuerzas Armadas— y otras tres al MINTUR —Ministerio de Turismo—. Las cadenas hoteleras extranjeras radicadas en la isla, entre las que principalmente se encuentran cadenas españolas, actúan a través de acuerdos de colaboración con las hoteleras estatales, ya sea a través de empresas mixtas, con participación de capital en el hotel concreto o bien —como ocurre en la mayor parte de los casos— mediante contratos de administración hotelera donde la parte extranjera gestiona el funcionamiento diario de un hotel de propiedad 100 % cubana.

La mayor parte de estos hoteles están radicados en polos turísticos de sol y playa y son hoteles “todo incluido” en los que se incluye producto de calidad variable en función del establecimiento, aunque la mayoría suelen ser de calidad media-baja. Habitualmente se encuentran en los *buffets* quesos variados, como Gouda, queso azul, queso crema, queso fresco y en los hoteles de mayor *ranking* se pueden encontrar hasta quesos con denominación de origen como el manchego.

## 2. Gastronomía extra hotelera

Aquí se agrupan todos los establecimientos de restauración, restaurantes, bares, complejos turísticos y demás establecimientos afines. Éstos pueden ser tanto estatales como privados. Estos últimos, en la práctica, son los preferidos por los usuarios por ser los que ofrecen productos con más calidad y mejor atención. Existen desde hace muchos años cuando estaban manejados por cuentapropistas. Desde 2021, con la aparición de las mipymes y otras formas de gestión no estatal-FGNE, este sector ha crecido mucho y se encuentra en fase de consolidación.

Antes de 2021, los cuentapropistas debían suministrarse exclusivamente en el mercado local, lo que implicaba la compra de sus insumos en las tiendas de venta al público y a los precios que compraba el público. Desde 2021, con la aprobación de mipymes y otras FGNE, se les permite importar los insumos necesarios para el funcionamiento de sus negocios. Es importante remarcar que la importación no es libre y siempre debe realizarse con la intermediación de una **importadora estatal** que gestiona la importación como un intermediario de comercio exterior.

En estos establecimientos es habitual encontrar platos elaborados con Gouda, quesos fundidos, platos como ensaladas con queso azul y tablas de quesos variados destacando los semi curados y frescos.

## 3. Tiendas estatales en Moneda Libremente Convertible (MLC)

Se trata de un pequeño grupo de cadenas de tiendas estatales que controlan la distribución minorista en divisas. El pago debe hacerse a través de tarjetas cubanas o extranjeras en divisas. Como se ha mencionado anteriormente, en estos establecimientos se encuentran barras de 3 kg de queso Gouda primordialmente. En casos excepcionales se ha encontrado queso azul y fresco. Los quesos en estas tiendas son siempre importados, donde se puede compra las barras enteras o porciones de estas básicamente de queso Gouda.

Es importante destacar que el precio de venta al público en estos establecimientos se grava por normativa estatal con márgenes que oscilan entre el 180 % y el 240 % del precio de compra del producto. Esto, sumado al escaso poder adquisitivo de un cubano medio y la dificultad para pagar en divisa extranjera o MLC, hace que los productos que parten con un precio alto no sean accesibles a la mayoría de la población.

## 4. Tiendas de mipymes

Algunas empresas privadas han abierto también tiendas con todo tipo de suministros, sobre todo alimentación. Son establecimientos locales lejos de los estándares internacionales, en el cual los productos se adquieren principalmente mediante pagos en efectivo en CUP (aunque son una minoría) o con tarjetas internacionales (las tarjetas cubanas no son habitualmente

aceptadas) en una plataforma en línea que replica la experiencia de compra. Los productos solicitados pueden ser entregados en una tienda física o en el domicilio del cliente.

El concepto tienda mipyme abarca desde grandes plataformas logísticas como [Supermarket23](#) o [Katapulk](#), hasta pequeños locales de barrio. Todos utilizan uno de los dos modelos de pago o los dos al mismo tiempo. Las remesas familiares cada vez más son convertidas en pedidos en compras en estas tiendas, bien directamente los familiares en el extranjero usando sus tarjetas, bien los beneficiarios cambiando por pesos en el mercado informal los dólares recibidos en efectivo de los familiares.

En estas tiendas es donde mayor variedad de quesos se encuentra disponible para la adquisición de la población, incluyendo productos elaborados localmente (mozzarella, queso fresco, queso crema) hasta productos importados (queso semi y curado, grana padano, parmesano, queso crema, mozzarella, ricotta etc.). En cualquier caso, lo más habitual sigue siendo el Gouda.

No obstante, como se ha indicado, las importaciones para todos estos segmentos (incluidos los privados) se canalizan, como ya se ha indicado, a través de empresas estatales que dependen de ministerios y organismos sectoriales cubanos. No se trata de empresas importadoras especializadas en un sector concreto, sino grandes empresas especializadas en la compra de alimentos, bebidas, productos de higiene, aseo personal, etc. y todo producto de consumo que pueda tener cabida en una tienda.

En el caso del sector objeto de estudio, existen diversas importadoras dependientes de diferentes Ministerios. Dependiendo de a quien esté destinada en última instancia, las empresas importadoras podrán ser unas u otras.

### **Ministerio de las Fuerzas Armadas (MINFAR)**

Este Ministerio, además de sus labores relacionadas con la defensa y seguridad del país, tiene un gran peso en la economía nacional por el conjunto de empresas que controla. El MINFAR realiza su actividad en múltiples sectores.

Dentro del sector turístico controlan la cadena hotelera Gaviota, la más activa y la que cuenta con proyectos de mayor envergadura a medio/largo plazo. Adicionalmente, empresas de este Ministerio controlan las principales cadenas de tiendas en MLC. Las cadenas de establecimientos dependientes del MINFAR son las Tiendas Caribe y las Tiendas Panamericanas.



### **Ministerio de Turismo (MINTUR)**

Este Ministerio gestiona las otras tres cadenas hoteleras cubanas: Gran Caribe, Cubanacan e Isla Azul.

El Ministerio de Turismo importa a través de sus importadoras especializadas para las cadenas hoteleras mencionadas y también en una cadena de gastronomía extra hotelera, Palmares, que controla algunos centros de recreación, complejos turísticos y restaurantes.

El MINTUR también gestiona una cadena de tiendas de venta al público, Caracol, que no tiene gran alcance y en la que se puede encontrar queso Gouda.

### **Consejo de Ministros**

La OSDE **Palco**, dependiente del Consejo de Ministros, se relaciona entre otros con los servicios prestados al cuerpo diplomático.

Entre sus actividades, controla dos pequeños supermercados (uno destinado exclusivamente a diplomáticos y otro de acceso libre a la población) y algunos centros de ocio (El Palenque), un hotel (Hotel Palco) y centros de exposiciones (Expocuba y Pabexpo) en donde tiene cabida todo tipo de bienes de consumo, aunque en unos niveles mucho más pequeños que en los Ministerios previamente mencionados.

En estos establecimientos es común encontrar Gouda y, en ocasiones, alguna otra variedad de queso azul, parmesano, etc.

### **Licencia de importación de empresas mixtas**

Una de las formas de operar por parte de las hoteleras extranjeras en Cuba es la creación de empresas mixtas con otras compañías cubanas (estatales). Estas empresas mixtas tienen licencia de importación, lo que supone que puedan adquirir por sí mismos algunos productos tasados. Esto afecta a pocos hoteles de algunas de las cadenas hoteleras extranjeras presentes en Cuba, por lo que las cantidades que se importan en estos casos son pequeñas.

### **Importadoras para Formas de Gestión No Estatales-FGNE (mipymes y otros privados)**

En ocasiones se trata de empresas estatales creadas ad hoc para atender las necesidades de importación de los negocios privados. Ocasionalmente trata de empresas que ya existían (algunas de las indicadas en párrafos anteriores) que, adicionalmente, han ampliado el nomenclador de sus actividades para atender la demanda de los negocios privados. En estos casos, la importadora estatal actúa únicamente como intermediario. Quien determina el producto y proveedor que quiere es la mipyme demandante. También la forma de pago es diferente. Quien paga al proveedor es el cliente privado y lo hace habitualmente de forma anticipada y a través de cuentas en el extranjero lo que evita el importante riesgo país que no se puede obviar en ningún caso.

## 5. Precios

### 5.1. Introducción

Para entender el mercado cubano en mayor profundidad, hace falta recalcar la existencia de intermediarios entre el fabricante y el cliente final. Esto afecta tanto al sector estudiado en este informe como a todos los sectores económicos del país. Desde el año 2021, cabe mencionar una importante transformación en el mercado cubano, la introducción de las FGNE. Tradicionalmente, el fabricante o productor en el extranjero vendía, directamente —en el menor de los casos— o indirectamente— a través de un *trader*— a empresas estatales cubanas con licencia de importación, sin ser estas los consumidores finales del producto.

En los últimos años, y a pesar de mantenerse la práctica mencionada anteriormente, se ha observado un crecimiento sustancial en la decisión de compra de las FGNE. Si bien es cierto que aún necesitan a una empresa estatal con licencia de importación para llevar a cabo sus operaciones, la decisión de compra es fundamentalmente suya – lo que conlleva escoger productos de mayor calidad y menor precio, en medida de lo posible.

Los establecimientos y plataformas de *e-commerce* de un cierto tamaño ya se encuentran directamente en contacto con el proveedor en el extranjero, e incluso tienen acceso a pagar en divisa desde cuentas extranjeras, pero siguen necesitando a la empresa estatal para importar productos. Los pequeños comercios siguen dependiendo de intermediarios.

La actuación de un intermediario hace que el precio final se incremente de manera notoria, aunque la existencia de estos *traders* especializados permite no sólo mayor facilidad a la hora de acceder al mercado—al conocer las singularidades del mercado cubano— sino que, además, ayuda a mitigar determinados riesgos asociados al proyecto. En muchas ocasiones estos intermediarios financian operaciones que muchos fabricantes directos no están dispuestos a asumir.

Los aranceles no son una barrera de entrada, ya que son pagados por la empresa importadora cubana en moneda nacional. La información sobre aranceles se detalla en el epígrafe 8.1 Aranceles.

## 5.2. Márgenes comerciales

### 5.2.1. El mercado mayorista

Tras las conversaciones con actores que operan en el mercado mayorista acerca de sus precios de venta en Cuba, podemos concluir que los márgenes de estos pequeños comercios son altos, ya que se basan sobre todo en el riesgo país y en los precios de la competencia.

A pesar de contar con clientes de proveniencias muy diferentes (restauración, hoteles, mipymes y tiendas MLC), el precio se construye basándose en los precios y oferta de los competidores, que principalmente son las mipymes de comercio electrónico. Generalmente se aplica en torno a un 30-40 % de media.

El sector mayorista en Cuba requiere un monto mínimo de compra **elevado** en comparación al tamaño de las operaciones en el país y no tiende a ofrecer grandes descuentos, a no ser que se trate de cifras considerables.

### 5.2.2. El mercado minorista

Los márgenes difieren de comercio a comercio, como veremos en las siguientes descripciones del sector minorista estatal, privado y el de *e-commerce*.

Las empresas estatales que importan productos para la venta directa al público en el sector aplican, por normativa estatal, márgenes de beneficio considerablemente altos, los cuales se sitúan en un rango que va desde el 180 % hasta el 240 % por encima del precio de compra que la importadora cubana pagó. Esto ocasiona que haya productos con precios muy altos para lo que la mayoría de los cubanos pueden pagar y que generalmente, los productos disponibles tiendan a ser de calidad media o baja.

Las tiendas privadas como las mipymes físicas son frecuentemente las tiendas con mayor variedad y con productos del exterior en ocasiones de mejor calidad. En muchas ocasiones estas tiendas especializadas, que incluyen oferta de quesos importados, también cuentan con precios inaccesibles para la mayoría de los cubanos. En estas tiendas, los márgenes comerciales son moderados, ya que cabe destacar que los precios a los que compran los quesos importados son generalmente altos, los compran directamente al mercado mayorista, generalmente *traders*. Los establecimientos privados también venden productos locales, los cuales serán más asequibles por sus menores costes logísticos y por tener menos intermediarios en la cadena, puesto que suelen ser adquiridos directamente con el productor.

De manera similar, las emergentes plataformas de *e-commerce* muestran unos precios muy elevados, aprovechando además que los productos se suelen adquirir en divisa desde cuentas en el exterior. Los márgenes de este canal deben encontrarse entre los más grandes del sector.

En cuanto a las empresas del sector hotelero, estos márgenes comerciales no aplican, ya que los productos con los que ellas comercializan se destinan a los propios hoteles del sector estatal para el que trabajan. En Cuba, predominan los hoteles con “todo incluido”, lo que, en la mayoría de las ocasiones, implica que los productos que adquieren las empresas hoteleras a proveedores en el extranjero sean de precios bajos y de menor calidad.

### 5.3. Medios de pago utilizados y financiación de operaciones

La financiación de operaciones de comercio exterior es diferente en función de si el cliente es el sector público o privado. El sector público atraviesa desde hace años graves problemas financieros. Durante años, ha pagado con cartas de crédito y transferencias a 120, 360, incluso 720 días. Desde el año 2015, los proveedores acumularon impagos hasta convertir la deuda privada en un gran problema que amenaza la continuidad de muchas empresas españolas, confiadas en la solvencia del Estado cubano. La profunda crisis económica que atraviesa el país no ayuda en las negociaciones.

El medio de pago habitual en Cuba para cualquier operación de exportación ha sido tradicionalmente el crédito documentario irrevocable sin confirmar. Estos créditos documentarios deben ser emitidos por bancos nacionales comerciales: Banco Internacional de Comercio (BICSA), Banco Financiero Internacional (BFI), Banco Nacional de Cuba (BNC), Banco Exterior de Cuba (BEC) o el Banco de Crédito y Comercio (BANDEC).

En el caso concreto de los productos de consumo, los plazos y las formas de pago pueden variar pudiendo existir la posibilidad de pagar a los proveedores mediante transferencia o algún otro medio de pago con plazos inferiores a los 180 días.

Es complicado encontrar bancos que descuenten el riesgo Cuba. Los techos de riesgo son muy pequeños. Tradicionalmente, el Banco Sabadell ha sido el más habituado a descontar el riesgo de las importadoras públicas cubanas. Ahora también Alto Cedro, un banco de capital íntegramente español creado en Cuba, también tiene riesgo abierto para operaciones de comercio exterior.

En general, en la coyuntura actual conviene canalizar las ventas a las importadoras cubanas a través de alguno de los *traders* españoles que operan en el país para evitar el riesgo de impago. Estos *traders* conocen bien las organizaciones públicas y están habituados a gestionar el cobro.

En cuanto a las FGNE, o empresas privadas, la situación es muy diferente. De manera habitual, estas empresas tienen cuentas en el extranjero desde las que realizan pagos en divisa (euros o dólares). Las mipymes suelen pagar por anticipado desde cuentas en Estados Unidos, Canadá y España. El riesgo país desaparece. El problema es que son empresas pequeñas que todavía no tienen envergadura suficiente para llevar a cabo compras internacionales. Los grandes

compradores son las plataformas de comercio electrónico que han crecido enormemente en los últimos años en Cuba, como [Supermarket23](#) o [Katapult](#), que abastecen a la población con un modelo logístico similar a Amazon. Los familiares en el extranjero de los cubanos compran en estas plataformas digitales usando tarjetas internacionales y los productos llegan a los hogares de sus familias distribuidos a través de mipymes locales.

## 5.4. Capacidad de liquidez (CL) e impagos

Las importadoras estatales cubanas para poder realizar pagos en operaciones de comercio exterior deben contar con una autorización conocida como la “Capacidad de Liquidez en Divisas (CL).

Esta autorización es otorgada por una comisión formada por el Banco Central de Cuba y el Ministerio de Economía y Planificación que, en función de los sectores u operaciones que se consideren prioritarios basándose en el interés nacional, establece una jerarquía de sectores para la asignación de divisas. Así, una vez obtenida la Capacidad de Liquidez, los Ministerios y grupos empresariales considerados prioritarios podrán realizar sus pagos en divisa a sus proveedores extranjeros.

En la actualidad existe una situación de impagos a proveedores extranjeros generalizada que es consecuencia, principalmente, de la escasez de divisas que atraviesa el país.

Si bien no se espera mejoría en el corto y medio plazo, hay que destacar que el sector de la alimentación es uno de los menos afectados por impagos ya que su demanda principal es el turismo, sector de interés prioritario para el país.

También es sector priorizado el alimentario para los productos *básicos* como el arroz, aceite, etc. que se entregan a la población a través de unas cuotas mensuales asignadas (llamada la canasta básica). El queso, no forma parte de la canasta básica y por ello no es prioritario en esta segunda opción.

El riesgo de impago disminuye casi al completo cuando se trata de las transacciones con las FGNE. A menudo, éstas cuentan con cuentas en el exterior, lo cual no solo facilita la fluidez de las transacciones bancarias, si no que asegura un pago en divisa (lo cual elimina el riesgo de reacciones inflacionarias). A pesar de esto, el mayor aliciente de realizar estas operaciones con las FGNE en relación con el riesgo de impago es que muy a menudo estas aceptan a realizar el pago por adelantado. Las empresas privadas son bien conocedoras de que el riesgo de impago en el país tiene un importante precedente y a menudo ofrecen esta forma de pago para ofrecer la máxima seguridad de cobro.

## 5.5. Riesgo país

Uno de los factores que se debe tener en cuenta y que determinan la fijación de precios en la isla es el riesgo país.

Según a los análisis realizados por COFACE<sup>5</sup> (2023), el riesgo país de Cuba es E, el mayor riesgo posible para un país. Esto se debe a las vulnerabilidades externas del país, la poca inversión e infraestructura de la isla, el control estatal y las posibilidades de retraso de pagos, retrasos que se acumulan desde 2016. Estos factores hacen que las empresas que operan en Cuba exijan niveles de rentabilidad superiores, tanto para mitigar los riesgos asociados a la comercialización de productos en el país como para compensar las dificultades asociadas a la operativa en Cuba.

La agencia internacional de calificación de crédito Moody's (2023)<sup>6</sup> califica la deuda cubana con una Ca, es decir, "Extremadamente especulativa" según sus sistemas de catalogación. Esto se debe a la situación económica que atraviesa el país, así como a la necesidad de conceder crédito a empresas estatales.

Como se ha mencionado anteriormente, el riesgo país es sumamente minorizado cuando se trata de hacer negocios con empresas privadas en Cuba. La reciente introducción de FGNE en el país conlleva una nueva realidad comercial respaldada por pagos de cuentas en el exterior, a menudo en Canadá, Estados Unidos o España. Además, dado el conocimiento del histórico riesgo de llevar a cabo operaciones comerciales en Cuba, muchas empresas ofrecen como respaldo el pago por adelantado.

## 5.6. Storecheck

El *storecheck* realizado sirve como muestra para conocer los precios del mercado minorista en Cuba. En total, se han consultado tres tiendas estatales de MLC, cinco mipymes y tres plataformas de *e-commerce*. Los precios mostrados son una media en el caso de haber más de un ofertante del sector por producto.

En la Tabla 18, se expone el precio de los productos que se encuentran con mayor frecuencia en Cuba, cabe destacar que el análisis está muy limitado en cuanto a disponibilidad de los productos.

Se han separado los precios de los principales negocios en tres sectores ofertantes: el estatal (con pago en MLC), el privado (las FGNE)<sup>7</sup> y el sector de comercio electrónico.

<sup>5</sup> Información disponible en: <https://www.coface.cl/Estudios-Economicos/Cuba>

<sup>6</sup> Información disponible en: <https://datosmacro.expansion.com/ratings/moodys>

<sup>7</sup> Los precios mostrados se han convertido de CUP a EUR utilizando la tasa del cambio informal del 9/10/2023, mostrada en <https://eltoque.com/>, de 1 EUR = 250 CUP.

TABLA 18- STORECHECK DE PRECIOS POR PRODUCTO Y FORMA DE NEGOCIO (€/KG).

Producto	Forma de negocio (Precio medio en €/kg)			
	Estatad MLC	E-commerce	Sector privado	Media
0406.10--Queso fresco y requesón	-	14,07	9,09	11,58
0406.20--Queso de cualquier tipo, rallado o en polvo	-	74,80	44,05	59,43
0406.30--Queso fundido	-	11,30	21,67	16,49
0406.40--Queso de pasta azul	10,65	18,83	17,45	15,64
0406.90.13-- Quesos Emmental	-	18,13	-	18,13
0406.90.21--Quesos Cheddar	-	12,41	10,95	11,68
0406.90.23--Queso Edam	-	17,04	8,03	12,54
0406.90.61--Quesos Grana Padano, Parmigiano Reggiano	-	28,99	22,95	25,97
0406.90.73--Quesos Provolone	-	-	21,00	21,00
0406.90.78-- Queso Gouda	13,38	13,92	12,74	13,35
0406.90.89-- Demás quesos, mg <40 % y agua >52 %	-	13,13	11,15	12,14
Valor medio	12,02	22,26	17,91	19,81

Fuente: Elaboración propia a partir de datos recogidos en diferentes establecimientos

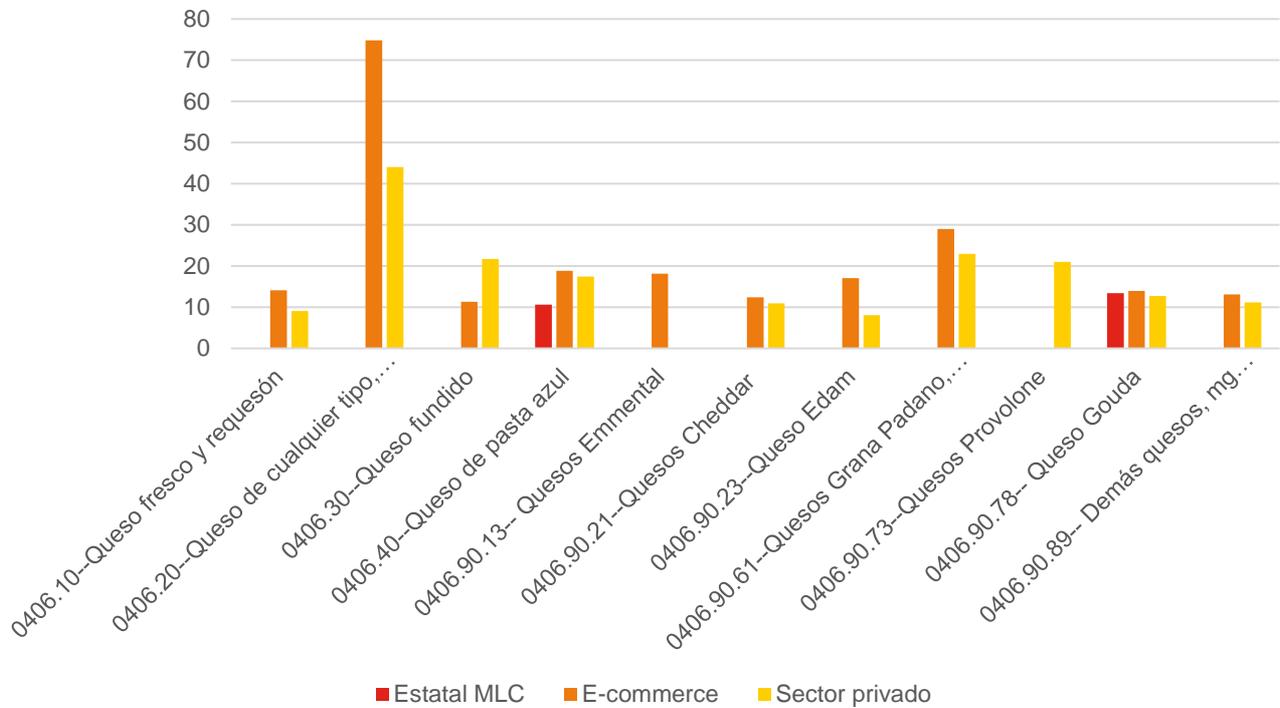
Esta tabla proporciona una visión general de los precios de diferentes tipos de quesos en diversas formas de negocio. Se pueden observar diferencias significativas en los precios de los quesos entre las diferentes formas de negocio. En cualquier caso, el queso más vendido con diferencia, que es el Gouda, tiene unos precios prácticamente similares en todas las tiendas independientemente del perfil de esta.

Los precios más competitivos aparecen en el sector estatal, no obstante, cabe destacar que prácticamente no hay variedad, puesto que en su mayoría es queso Gouda, el cual suele ser de menor precio.

En el caso de las mipymes privadas, suelen tener mayor variedad de productos, desde productos nacionales frescos hasta quesos importados con denominación de origen. Si nos centramos en el Gouda únicamente, sería donde encontramos el menor precio.

Los ofertantes más caros, las plataformas de *e-commerce*, aprovechan que la mayoría de las compras se realizan por parte de familiares de cubanos residiendo en el exterior. De manera similar a las tiendas MLC, el producto es importado siempre.

FIGURA 16- COMPARATIVA DE PRECIOS POR PRODUCTO Y FORMA DE NEGOCIO (EUR/KG).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos recogidos en diferentes establecimientos

## 6. Percepción del producto español

Las relaciones comerciales entre España y Cuba tienen una larga trayectoria, y España ocupa el tercer lugar como socio comercial de Cuba, superado únicamente por China (que provee una amplia gama de suministros industriales) y Venezuela (principalmente en petróleo). España se destaca como un exportador habitual de una amplia variedad de productos, con una diversificación que abarca desde maquinaria y sus repuestos para diversos sectores hasta equipamiento eléctrico, productos plásticos, suministros para la hostelería, materiales de construcción, pinturas, repuestos para vehículos, alimentos y mucho más. A pesar de los desafíos, España ha mantenido una presencia sólida en el mercado cubano en los últimos años. En el contexto de la Unión Europea, España lidera las exportaciones representando un 49 % del total exportado en 2022, manteniendo una ventaja significativa sobre otros países.

Las empresas y productos españoles gozan de una buena reputación en la isla, siendo considerados fiables y ofreciendo una relación calidad-precio positiva. En el sector que estamos analizando, y teniendo en cuenta las notables similitudes en gustos entre ambos países (los cubanos a menudo hacen referencia a sus raíces españolas), los quesos españoles, como el famoso queso manchego, son productos que se ajustan a los gustos de los consumidores cubanos. Sin embargo, los precios de los quesos en las tiendas, cuando están disponibles, son generalmente elevados con relación al poder adquisitivo de un cubano promedio, lo que limita en gran medida el acceso a este tipo de producto.

El análisis cuantitativo previamente realizado en secciones anteriores indica que España es el principal proveedor de diversas variedades de queso en la isla, a excepción del queso Gouda. Como se señaló en la sección 3.3, el 92 % del volumen total de queso importado por Cuba corresponde al queso Gouda, liderado por Alemania, aunque España está en segunda posición con una presencia importante. En otros tipos de quesos, que engloba diversas variedades de mayor calidad y precio, proviene en su mayoría de España, lo que la sitúa como líder en términos de valor de exportación. Una característica distintiva de los quesos españoles es su calidad superior en comparación con la oferta promedio del país y de otros proveedores extranjeros.

En general, los vendedores españoles de queso en Cuba no suelen ser fabricantes de una marca o variedad de queso específica. Como se mencionó previamente, estos quesos son de diversas variedades y su destino final suele ser principalmente en los hoteles de alta categoría en Cuba, donde se incluyen, además del queso Gouda, en las opciones culinarias de restaurantes especializados y en los bufés.

Los proveedores españoles de quesos suelen ser intermediarios (*traders*) y fabricantes que comercializan no solo sus propios productos, sino también otras variedades de queso diferentes a

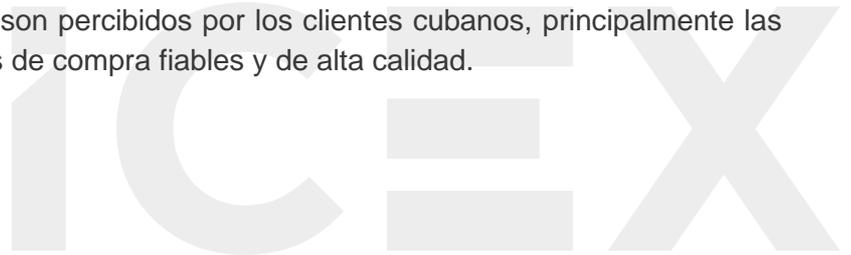


los que ellos mismos producen. Esto les permite enviar contenedores mixtos con diferentes tipos de quesos, lo que amplía significativamente la variedad de quesos españoles disponibles en la isla en comparación con otros países.

Las empresas españolas han mantenido relaciones comerciales sólidas con compañías cubanas durante muchos años. Las marcas españolas, en general, gozan de una excelente reputación y tienen una fuerte presencia en diversas categorías del mercado cubano. Además, la participación española en las licitaciones es considerable, gracias a la excelente relación calidad-precio que ofrecen.

Es importante destacar la presencia destacada de productos españoles en el sector turístico, lo que ha contribuido a mantener relaciones comerciales estables con la isla y ha llevado a la apertura de sucursales de empresas españolas en Cuba. A pesar de que varios países exportan productos alimentarios a Cuba, la realidad es que los productos españoles son los más prominentes en los supermercados.

En resumen, los productos españoles son percibidos por los clientes cubanos, principalmente las importadoras estatales, como opciones de compra fiables y de alta calidad.



## 7. Canales de distribución

Como ya se ha mencionado en epígrafes anteriores, existen varias maneras de distribuir productos en Cuba. En cualquier caso, con independencia de la forma de entrada utilizada, el intermediario es una importadora estatal cubana que compra para un sector económico concreto o para la demanda de empresas privadas.

### 7.1. Exportación directa

La exportación directa requiere que la empresa exportadora interesada se incluya en la Cartera de Proveedores de la importadora con la que se pretende realizar la operación. Para ello se requiere una labor de prospección comercial previa para detectar qué empresas importadoras se relacionan con el sector de interés y, a continuación, hay que captar su interés en ser incluido en su Cartera de Proveedores.

Las importadoras cubanas no hacen licitaciones públicas. Cuando salen al mercado a buscar un producto, remiten la licitación únicamente a las empresas que estén inscritas en su Cartera. De esta forma, las empresas que se enumeran en estas Carteras tienen acceso a las necesidades de compra de la o las importadoras.

Si se pretende operar con varias importadoras, lo que suele ser habitual, la empresa deberá formar parte de las Carteras de Proveedores de cada una de ellas. A partir de ahí, esas empresas tendrán acceso a las licitaciones de tal importadora.

Las importadoras que trabajan para atender a mipymes y otras FGNE piden igualmente el requisito de entrar en Cartera, aunque, en estos casos, quien escoge al proveedor es el propio cliente privado.

Para comenzar el proceso de inclusión en la Cartera de una importadora, se requiere que la empresa exportadora entregue una serie de documentos protocolizados ante notario y ante el Consulado de Cuba en España, para posteriormente entregarlo ante notario y Ministerio de Asuntos Exteriores en Cuba.

### 7.2. Representación comercial –Traders extranjeros en Cuba

Los *traders* extranjeros cuentan con un peso importante en muchos de los sectores de la economía cubana. Estas empresas no productoras están normalmente establecidas en la Isla a través de oficinas de representación o sucursales (aunque algunos pueden no tener oficina abierta en el país)

y actúan como intermediarias entre los fabricantes extranjeros a los que representan y las importadoras cubanas y otras empresas demandantes. Son empresas que llevan años operando en el país y conocen perfectamente el funcionamiento de este y sus peculiaridades.

Es habitual que estos *traders* se especialicen por sectores, y que cuenten en su catálogo con productos de varios fabricantes de artículos afines a los que representan. Asimismo, cabe subrayar que **no tienen licencia de importación** y actúan como meros intermediarios entre los fabricantes y las importadoras cubanas en cuyas Carteras ya están incluidos.

Este método permite a las empresas que quieran exportar a la Isla no cumplir con el requisito de incorporarse a la Cartera de Proveedores de las empresas estatales, ya que es el propio *trader* quien ocupa ese lugar y en función del tipo de acuerdo que tengan, también eludir el importante riesgo de impagos derivado de los problemas económicos del país.

### 7.3. Agentes comerciales

Los agentes comerciales, que cuentan con autorización del Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones (MINCEX), son empresas estatales que realizan labores de representación para las empresas extranjeras. Es habitual que éstos estén especializados por sectores económicos.

Debido a que la figura del representante comercial individual no está permitida en la Isla, la representación comercial de las empresas extranjeras debe realizarse a través de estas instituciones.

En la práctica, la figura del agente es muy similar a la de la oficina de representación y sucursal y las condiciones para formalizar ambos contratos con una empresa estatal cubana son muy similares (se exponen en el siguiente punto).

### 7.4. Implantación comercial – Oficinas de representación y Sucursales

- Una Oficina de Representación es una delegación de una empresa extranjera que realiza gestiones de apoyo comercial de las exportaciones que su casa matriz realiza.
- Una Sucursal realiza las mismas labores que la Oficina de Representación y además está autorizada a prestar servicios en Cuba: agencias de viajes, compañías aéreas, empresas de certificación, empresas que brindan asistencia técnica más allá de los servicios de garantía, etc. Ello le da opción de facturar en el país, cosa que una Oficina de Representación no puede hacer.

La apertura de una Oficina de Representación o Sucursal en Cuba no da derecho a importar o exportar directamente, ni a distribuir o transportar mercancías dentro del territorio nacional.



Las licencias se aprueban para un nomenclador de productos que son los únicos que estarán autorizadas a comerciar. La concesión de licencias corresponde al Ministerio del Comercio Exterior e Inversión Extranjera-MINCEX y su organismo dependiente, la Cámara de Comercio de Cuba.

Entre los requisitos exigidos destacamos los siguientes:

- La empresa extranjera debe tener un mínimo de 5 años de antigüedad y un capital social mínimo de 50.000 dólares norteamericanos.
- La empresa extranjera, salvo excepciones, debe tener un mínimo de 3 años de relaciones comerciales previas con Cuba con cifras de ventas superiores a los 500.000 dólares anuales.
- La empresa extranjera, salvo excepciones, debe presentar una serie de "avales comerciales" de empresas y organismos cubanos, firmados al más alto nivel, que apoyen la solicitud de apertura de su delegación y acrediten la duración y monto de las relaciones comerciales existentes.

Se pretende facilitar las solicitudes de fabricantes y de distribuidores oficiales sobre las de intermediarios, aunque, en la práctica, estos últimos son los más presentes. La licencia tiene una validez inicial de 5 años y posteriormente se renueva cada 5 años.

La apertura de una Oficina de Representación o Sucursal da derecho a alquilar oficinas, líneas de teléfono, contratar personal cubano (siempre a través de una empresa empleadora estatal), comprar vehículos y, en definitiva, mantener una radicación comercial que facilite la búsqueda de operaciones comerciales y dé sustento a las que ya estén en marcha.

También da opción a tener almacenes *in bond* en el país. Se trata de almacenes radicados físicamente en territorio cubano, aunque se consideran fuera de frontera. Permiten tener los productos listos para su entrega en el país, sin tener que esperar los largos plazos de entrega que supone el envío de contenedores desde otras partes del globo; pero como no han pasado los trámites aduaneros, solamente se podrán extraer cuando una importadora estatal los adquiera y se realicen los trámites de importación.

Las empresas extranjeras con Oficina de Representación o Sucursal se consideran sujetos pasivos del Impuesto de Utilidades (beneficios) y tienen la obligación de llevar una contabilidad auditada anualmente por organismos cubanos y de tributar al fisco cubano, cuando corresponda, por los beneficios generados por las actividades realizadas en Cuba. Las actividades gravadas son: posesión de un almacén en depósito aduanal, operaciones directas realizadas desde la casa matriz de productos similares a los que puedan tener en su depósito aduanal, refacturación entre la casa matriz y la delegación en Cuba y, en el caso de las sucursales, los servicios que prestan en el país.

Las Oficinas de Representación que realicen únicamente labores de gestión comercial o intermediación entre la casa matriz y la empresa cubana importadora no tienen obligación de pagar impuestos por este concepto, aunque sí de presentar sus liquidaciones anuales.

## 8. Acceso al mercado – Barreras

### 8.1. Aranceles

Los importadores son los responsables de abonar los aranceles. Por lo general, efectúan estos pagos en pesos cubanos, lo que significa que estos aranceles no representan una verdadera barrera para acceder al mercado cubano.

Existen dos tipos de tarifas arancelarias: la tarifa general (GEN) y la tarifa de Nación más favorecida (NMF), que se aplica a los productos importados de países que forman parte de la Organización Mundial de Comercio (OMC), como es el caso de España. Además, en algunas ocasiones, Cuba ha firmado acuerdos, como los **Acuerdos Comerciales Preferenciales en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración** (ALADI), que conlleva la aplicación de aranceles del 0 % para los productos que provienen de dichos países. Por lo tanto, el intercambio de bienes y servicios con países firmantes como Chile, Brasil, Uruguay, Argentina, Venezuela o Panamá resulta más atractivo, por sus ventajas arancelarias.

A continuación, en la Tabla 19, se presentan los aranceles aplicables a la categoría de productos que se investiga en este estudio. Los valores se expresan en porcentaje del valor total de las mercancías en aduana.

TABLA 19- ARANCELES PARTIDA 0406.

Partidas arancelarias	Unidad	GEN	NMF
0406.10--QUESO FRESCO (INCLUIDO EL DE LACTOSUERO) SIN FERMENTAR Y REQUESON.	kg	10 %	5 %
0406.20--QUESO DE CUALQUIER TIPO, RALLADO O EN POLVO.			
0406.20.10-- En envases mayores a 10 kg	kg	10 %	5 %
0406.20.90--Los demás	kg	10 %	5 %
0406.30--QUESO FUNDIDO (EXCEPTO EL RALLADO O EN POLVO).	kg	10 %	5 %
0406.30.10-- En envases mayores a 10 kg	kg	10 %	5 %
0406.30.90--Los demás	kg	10 %	5 %
0406.40--QUESO DE PASTA AZUL.	kg	10 %	5 %
0406.90--LOS DEMÁS.	kg	10 %	5 %

Fuente: Gaceta Oficial de la República de Cuba, No. 6 Extraordinaria de 14 de enero de 2022

No hay previstas modificaciones significativas en la partida del sector objeto de estudio.

## 8.2. Requisitos técnicos: certificación sanitaria

Como norma general, todos los productos alimenticios deben obtener un Registro Sanitario en Cuba. En el caso de los quesos, es necesario obtener dos permisos, los cuales se explicarán en mayor profundidad en los siguientes apartados.

### 8.2.1. Certificado de homologación

En primer lugar, las plantas de producción en origen deben estar certificadas por el **Centro Nacional de Sanidad Animal de Cuba, CENASA**, dependiente del MINAG. En un inicio era necesaria una visita de los inspectores cubanos a las plantas en España, pero desde ya varios años se ha puesto en marcha de conjunto con el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación- MAPA un procedimiento para agilizar el proceso.

Partiendo del certificado veterinario en origen, el certificado de homologación puede obtenerse dirigiéndose a la representación del MAPA, teniendo en cuenta siempre que la empresa debe contar con los certificados de referencia ASE requeridos. Estos certificados tienen una duración media de unos 2 años, de forma que, pasado ese plazo, la homologación vuelve a ser revisada.

De esta forma, una vez que la empresa cuente con el certificado de homologación, ésta le faculta para exportar los productos que se han inspeccionado.

Los datos de contacto de la Dirección de Sanidad Animal de Cuba son los siguientes:

- Sr. Cristóbal Alexis Arredondo. **Dirección General de Sanidad Animal**  
Tel: +53 7830 6615  
Email: [director@dsa.minag.gob.cu](mailto:director@dsa.minag.gob.cu)

### 8.2.2. Registro sanitario

En segundo lugar, todo producto alimenticio importado debe tener el Registro Sanitario del Instituto Nacional de Higiene, Epidemiología y Microbiología-INHEM del Ministerio de Salud Pública de Cuba. El proceso pasa por enviar muestras y especificaciones técnicas al Instituto y por firmar un contrato para servicios científico-técnicos, cuyo modelo está actualizado al presente año 2023.

Esta solicitud se realiza una vez que haya un contrato acordado y antes de que la mercancía llegue al país, y, habitualmente, puede apoyar la solicitud la empresa cubana importadora o el *trader* con quien se esté negociando.

Los requisitos solicitados por el INHEM para el queso son los siguientes:

- Certificado del país de origen



- Certificado veterinario emitido en el país de origen de la mercancía por las autoridades competentes en la materia
- Certificado de radioactividad
- Ficha técnica que incluye:
  - Nombre, marca del producto, fábrica y país de origen
  - Ingredientes
  - Especificaciones microbiológicas
  - Especificaciones de metales
  - Durabilidad
  - Temperatura de almacenamiento y tiempo máximo de congelación
  - Determinar si el producto es fresco o no
  - Etiqueta del producto adjunta.

Asimismo, se requerirá que la ficha esté firmada y acuada por las autoridades competentes en el país de procedencia.

Las condiciones en las que se regula el cobro de los análisis, los cuales se realizan en el caso de empresas extranjeras o mixtas al **BFI**, para el servicio científico-técnico del registro sanitario, se implementan a través de:

- a) Análisis de laboratorios.
- b) Certificado Registro Sanitario de productos.
- c) Certificados de libre venta.
- d) Renovaciones al Certificado de productos.
- e) Modificaciones al Certificado de Registro Sanitario de productos.

El contacto de la persona encargada del INHEM en este ámbito es:

- Sra. Valentina Rodríguez. **Directora del Registro Sanitario.**  
Tel: +53 78702854.  
[valentina@nhem.sld.cu](mailto:valentina@nhem.sld.cu)

### 8.3. Cartera de proveedores

Toda empresa que no tenga relaciones comerciales previas con el país debe inscribirse en la Cartera de Proveedores de las empresas importadoras cubanas.

Se requiere a la empresa extranjera que presente determinada documentación que debe ser protocolizada ante una notaría española y el consulado cubano en España. Posteriormente, estos mismos documentos deben ser presentados en Cuba ante una notaría cubana y el Ministerio de Relaciones Exteriores (MINREX).

Los documentos que deben presentarse pueden variar según la empresa solicitante, pero generalmente incluyen:

- Perfil de la empresa (según el 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 en el registro público encargado de la inscripción de las sociedades mercantiles, o un documento que acredite su inscripción en el registro de contribuyentes.
- Aval bancario emitido por el banco a través del cual la compañía realiza sus transacciones financieras.
- Certificación del último ejercicio fiscal, que incluye un balance financiero auditado por un tercero habilitado para realizar esta actividad.
- Documento que certifique que la persona que representa a la compañía y firma contratos está debidamente autorizada para hacerlo.
- Al menos tres avales comerciales actualizados, obtenidos a través de clientes cubanos o extranjeros.

En el caso de ventas a empresas privadas (mipymes), y debido a que deben instrumentar la importación a través de importadoras estatales, también deben estar dados de alta en la Cartera de Proveedores de la importadora intermediaria.

## 8.4. Barreras financieras

Entre los principales obstáculos para llevar a cabo operaciones comerciales en Cuba, no se puede dejar de mencionar la complicada situación económica y de falta de divisa por la que lleva años atravesando, agravada en 2020 por la crisis del coronavirus.

Reiterando lo indicado en epígrafes anteriores, la forma de pago de las importadoras cubanas implica, de forma general, la financiación a 360 días por parte de los proveedores, llegando incluso a solicitarse, en ocasiones, financiación a 720 días —muchos proveedores se niegan a entrar en este plazo—. En el caso de alimentos y bebidas, la forma de pago más habitual son transferencias a, máximo, 180 días.

Asimismo, el elevado riesgo país anteriormente comentado y la coyuntura actual de importantes retrasos e impagos a proveedores, dificultan la obtención de cobertura para las operaciones con Cuba, y obstaculiza la posibilidad de acceder a operaciones de descuento o financiación. Esto implica que, en muchas ocasiones, los proveedores deban hacer frente a los aplazamientos con sus propios recursos.



El riesgo de impago es mucho menor cuando se trata de hacer negocios con las empresas privadas. Estas empresas suelen tener cuentas en el extranjero y pagan por anticipado desde cuentas en países como Estados Unidos o España.

Con todo ello, la precaución es importante cuando no se conoce el mercado y conviene, en su caso, consultar las operaciones financieras con la Oficina Comercial o con los bancos extranjeros que operan en el país.

icex

## 9. Perspectivas del sector

### 9.1. Cambios en la estructura del mercado

Los dos grandes elementos de cambio en lo que se refiere al canal del comercio minorista son la entrada del capital extranjero y las mipymes.

Por un lado, en el año 2022, el Gobierno cubano anunció un cambio en la legislación para permitir la entrada de capital extranjero en la distribución minorista. Hasta el momento, este cambio no ha impulsado la entrada de empresas extranjeras en el sector, pues la crisis de liquidez que atraviesa el país bloquea los pagos internacionales e impide que los comercios reciban el circulante necesario para garantizar el suministro de las tiendas. Es previsible que, mientras la economía cubana no recupere su actividad, este cambio normativo no tenga el impacto previsto.

Por otro lado, las mipymes han sido un importante complemento para el abastecimiento del mercado. Han entrado tanto en el segmento mayorista, como el minorista y tanto con tiendas físicas como con tiendas online. Se trata de un movimiento incipiente, pero con un gran potencial de cambio. Es previsible que los comercios privados y los mayoristas de alimentación privados ganen posiciones en el mercado en los próximos años.

En lo que se refiere al canal mayorista, la evolución del turismo marcará la evolución de la demanda. La recuperación de las cifras de 2019 todavía es un objetivo para las autoridades cubanas, pero no se vislumbran los cambios estructurales necesarios para que el sector compita en igualdad de condiciones con la República Dominicana o con el caribe mexicano.

### 9.2. Previsiones para el sector

Como es lógico, el sector de la alimentación es uno de los sectores priorizados en la economía cubana. Entre los principales objetivos del Gobierno, se encuentra la consecución de unos suministros alimenticios suficientes para la población, ya que en la actualidad los desabastecimientos son comunes y la oferta deficiente.

El queso no se considera un producto básico dentro de la alimentación cubana. Por tanto, los proveedores deben ser muy prudentes en su exposición al mercado cubano, cobrando por adelantado, negociando ventas a través de *traders* con presencia en Cuba y no aceptando efectos al cobro que no sean descontados por la banca española presente en Cuba.

## 10. Oportunidades

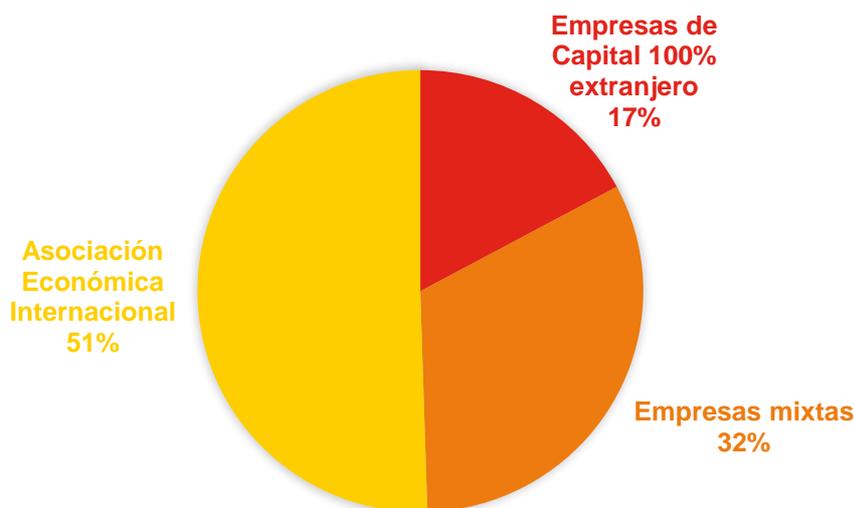
### 10.1. Cartera de oportunidades

El Ministerio de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera (MINCEX), junto con el Centro para la Promoción del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera- (PROCUBA) publican anualmente una **Cartera de Oportunidades de Inversión Extranjera**, dirigida a empresas o inversionistas extranjeros, que recopila aquellos proyectos destinados a revitalizar la estructura industrial del país.

La Inversión Extranjera en la Isla puede llevarse a cabo tanto en la Zona Especial de Desarrollo de Mariel-ZED MARIEL como fuera de ella. Así, dependiendo de si la inversión se realiza en uno u otro lugar, ésta se regulará por diferentes normativas (Decreto Ley 313/2013 y Ley 118/2014 respectivamente) y las pautas a seguir serán distintas.

Al cierre de 2022, los negocios de Inversión Extranjera en Cuba habían adoptado las siguientes formas jurídicas:

FIGURA 17- MODALIDADES DE NEGOCIOS CON INVERSIÓN EXTRANJERA 2022.



Fuente: Elaboración propia a partir de declaraciones oficiales – Ministro Comercio Exterior ante la ANPP – Julio 2023

Entre los principios generales que rigen la política para la Inversión Extranjera destacan, entre otras, la sustitución de importaciones de alimentos y, en última instancia, orientar estas inversiones hacia sectores de exportación. Así, se consideran sectores priorizados la producción agrícola y la industria alimentaria; el turismo, incluido el de salud; el desarrollo de fuentes de energía, especialmente las renovables; la exploración y explotación de hidrocarburos y recursos mineros; y la construcción o mejoramiento de infraestructuras industriales.

En la Cartera de Oportunidades se incluyen algunos proyectos dirigidos a la mejora de la producción en el sector agroalimentario. Siguiendo la estela marcada por los principios básicos previamente recogidos, la mayoría de ellos están destinados a sustituir la dependencia de las importaciones para el abastecimiento de la población y del turismo.

Esta cartera completa está disponible en la web <https://www.procuba.cu/>.

Para el mercado del queso, incluimos lo publicado en la última cartera de finales de 2022:

**TABLA 20- PROYECTO DE DESARROLLO Y DIVERSIFICACIÓN DE PRODUCTOS LÁCTEOS Y SUS DERIVADOS.**

<b>Proyecto</b>	<b>Producción de lácteos y derivados</b>
<b>Descripción</b>	Incrementar la disponibilidad de productos derivados de leche de vaca tales como: leche, yogur, quesos blandos y semiduros, helados y mantequilla a través del montaje de nuevas líneas de punta: recepción de leche, leche en envases de mediana duración, yogur, mantequilla y paquetería de helados, en la provincia de Matanzas, para la producción y distribución de más de 42 000 toneladas anuales.
<b>Modalidad de inversión</b>	Empresa Mixta
<b>Monto inversión estimado</b>	49.714.000 USD.
<b>Patrocinador</b>	Ministerio de la Industria Alimentaria
<b>Localización</b>	Carretera Central (93) no. 37402 e/ 374 A y 380, Consejo Popular Naranjal, Municipio Matanzas, Provincia Matanzas
<b>Inversionista nacional</b>	Corporación Alimentaria S.A. (CORALSA)
<b>Contactos</b>	Tel: (+53) 72021194, (+53) 72022055, (+53) 72040775, (+53) 72044707 Email: <a href="mailto:luis.ortega@coralsa.cu">luis.ortega@coralsa.cu</a> ; <a href="mailto:natacha.breto@coralsa.cu">natacha.breto@coralsa.cu</a> ; <a href="mailto:negocios@coralsa.cu">negocios@coralsa.cu</a> ; <a href="mailto:nelson.arias@coralsa.cu">nelson.arias@coralsa.cu</a> . Sitio web: <a href="http://www.coralsa.cu">http://www.coralsa.cu</a>

Fuente: Cartera de Oportunidades de Inversión Extranjera 2021-2022



TABLA 21- PROYECTO DE PRODUCCIÓN DE QUESO DE LECHE BUFALINA Y OTROS DERIVADOS.

Proyecto	Producción de lácteos y derivados
<b>Descripción</b>	Proceso industrial con encadenamiento productivo con productores de leche de búfala, y con la adquisición de tecnología de punta, <i>know how</i> de producción y técnicas gerenciales para la producción de queso de leche bufalina con materia prima 100 % cubana. La leche se procesará en una pequeña planta para producir queso y derivados de la leche de búfala. Previsión de procesar hasta 5 000 litros diarios de leche que representa una tonelada de queso diaria. Desarrollar la producción bufalina, fortaleciendo el encadenamiento productivo con la participación de cooperativas agropecuarias y recuperar las áreas agrícolas para la producción de materias primas con destino a la producción del alimento animal. El inversionista, según sus intereses, podrá seleccionar la provincia de ubicación del proyecto.
<b>Modalidad de inversión</b>	Contrato de Asociación Económica Internacional
<b>Monto inversión estimado</b>	2.000.000 USD.
<b>Patrocinador</b>	Ministerio de la Agricultura
<b>Localización</b>	Municipio Habana del Este, Provincia La Habana Municipio Caimito, Provincia Artemisa Municipio Camagüey, Provincia Camagüey Municipio Yaguajay, Provincia Sancti Spíritus Municipio Bayamo, Provincia Granma
<b>Inversionista nacional</b>	Empresa Agropecuaria Bacuranao
<b>Contactos</b>	Grupo Empresarial Ganadero Tel: (+53) 78847259, (+53) 78847622 Email: <a href="mailto:agari.oc@geg.cu">agari.oc@geg.cu</a> Sitio web: <a href="http://www.geg.cu">http://www.geg.cu</a>

Fuente: Cartera de Oportunidades de Inversión Extranjera 2021-2022

TABLA 22- PROYECTO PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS Y CARBÓN VEGETAL DE LA "FINCA EL PARAÍSO".

Proyecto	Producción de queso
<b>Descripción</b>	Producción y comercialización de carne porcina, ovino caprino y cuñícula así como leche y quesos especiales de cabra y Producción, beneficio y comercialización de carbón vegetal.
<b>Modalidad de inversión</b>	Contrato de Asociación Económica Internacional
<b>Inversionista nacional</b>	CCS 4 de abril
<b>Monto inversión estimado</b>	40.000 USD.
<b>Patrocinador</b>	Gobierno Provincial del Poder Popular de Santiago de Cuba



<b>Localización</b>	Carretera de Playa Mar Verde Km 6 1/2, Municipio Santiago de Cuba, Provincia Santiago de Cuba
<b>Contactos</b>	Carmen María Díaz Torres Tel: (+53) 58328860 Lic. Rafael Juan Maresma Tel: (+53) 22695463

Fuente: Cartera de Oportunidades de Inversión Extranjera 2021-2022

**TABLA 23- PROYECTO DE PRODUCCIÓN DE LÁCTEOS Y DERIVADOS.**

Proyecto	Producción de queso
<b>Descripción</b>	Construcción y operación de una moderna fábrica de producción de yogurt y leches saborizadas, diversos tipos de quesos y formatos (queso azul, quesos duros y semiduros, queso de cabra, queso crema, etc.) con destino a la industria turística, las cadenas de tiendas y la exportación.
<b>Modalidad de inversión</b>	Empresa de capital totalmente extranjero
<b>Inversionista nacional</b>	Por definir
<b>Monto inversión estimado</b>	10.000.000 USD.
<b>Patrocinador</b>	Zona Especial de Desarrollo Mariel
<b>Localización</b>	Sector A. Zona A-8, Municipio Mariel, Provincia Artemisa
<b>Contactos</b>	Wendy Miranda Borroto Directora de Coordinación y Trámites. Oficina de la ZED Mariel Tel: (+53) 47397360; (+53) 47397361; (+53) 47397362; Email: <a href="mailto:ventanillaunica@zedmariel.co.cu">ventanillaunica@zedmariel.co.cu</a>

Fuente: Cartera de Oportunidades de Inversión Extranjera 2021-2022

**TABLA 24- PROYECTO DE ELABORACIÓN DE QUESOS, REQUESÓN, YOGURT Y BEBIDAS LACTOFREE "FÁBRICA DE QUESOS LAS MARGARITAS".**

Proyecto	Producción de queso
<b>Descripción</b>	Elaboración de quesos, requesón, yogurt y bebidas <i>lactofree</i> . El Gobierno municipal, desarrolla programas para incrementar la producción y lograr el autoabastecimiento local, lo que incluye inversiones para fomentar la creación y desarrollo de min industrias.
<b>Modalidad de inversión</b>	Contrato de Asociación Económica Internacional
<b>Inversionista nacional</b>	Empresa Láctea Ciego de Ávila
<b>Monto inversión estimado</b>	1.800.000 USD.



<b>Patrocinador</b>	Gobierno Provincial del Poder Popular de Ciego de Ávila
<b>Localización</b>	Finca "Las Margaritas", Carretera a Virginia 1 ½ Km, Municipio Ciro Redondo, Provincia Ciego de Ávila
<b>Contactos</b>	Director General de la Fábrica Margarita Tel: (+53) 52798246 Email: <a href="mailto:quesosmargarita@nauta.cu">quesosmargarita@nauta.cu</a>

Fuente: Cartera de Oportunidades de Inversión Extranjera 2021-2022

**TABLA 25- PROYECTO DE MODERNIZACIÓN TECNOLÓGICA PARA PRODUCCIÓN DE YOGURT, QUESO Y HELADO.**

<b>Proyecto</b>	<b>Producción de queso</b>
<b>Descripción</b>	Modernizar tecnología e incrementar capacidad para la producción de yogurt, queso y helado con alta calidad para sustituir importaciones. Reparación, mantenimiento constructivo e instalación de equipamiento. Mantenimiento infraestructura, instalación de tecnología moderna.
<b>Modalidad de inversión</b>	Contrato de Asociación Económica Internacional
<b>Inversionista nacional</b>	UEB No. 7 Fábrica de Helados de Banes
<b>Monto inversión estimado</b>	383.090 USD.
<b>Patrocinador</b>	Gobierno Provincial del Poder Popular de Holguín
<b>Localización</b>	Calle Tráfico, # 4068, Rpto. Nicaragua, Banes, Provincia Holguín
<b>Contactos</b>	Lisandro Torno Rebollido, Tania Libertad Martínez López Tel: (+53) 5995836

Fuente: Cartera de Oportunidades de Inversión Extranjera 2021-2022

# 11. Información práctica

## 11.1. Ferias

### 11.1.1. Feria de Alimentos Cuba 2.0

La Feria de Alimentos Cuba 2.0/ Feria Internacional de Alimentación, Equipamiento y Tecnología es uno de los principales eventos para la industria alimentaria en Cuba. En ella se reúnen las principales empresas e instituciones cubanas con empresas internacionales para el desarrollo de relaciones comerciales. Entre los sectores participantes destacan los de maquinaria y tecnología agroalimentaria, frutas y verduras, productos cárnicos y del mar, bebidas, productos ecológicos, congelados, aceites, lácteos, dulces y confitería, catering, etc.

Esta feria se celebró por primera vez en 2016, tiene carácter bienal y se organiza por PABEXPO y Fira Barcelona.

El último informe de feria disponible, correspondiente a la Feria Alimentos 2022, está disponible en la web <http://cuba.oficinascomerciales.es>.

**Dirección:** Recinto ferial PABEXPO (Calle 17 entre 180 y 182, Siboney, La Habana).

#### Personas de contacto:

- Marcel Casas  
**Organizador de ferias**  
PABEXPO  
Tel: +53 72301126  
Correo electrónico: [marcel@palco.cu](mailto:marcel@palco.cu)
- Alenia Leal  
**Organizadora de ferias**  
PABEXPO  
Tel: +53 7230 1125  
Correo electrónico: [aleal@palco.cu](mailto:aleal@palco.cu)
- Claire García  
**Área Manager**  
Fira de Barcelona  
Tel: +34 932 33 20 00  
Correo electrónico:  
[cgracia@firabarcelona.com](mailto:cgracia@firabarcelona.com)



### 11.1.2. Feria HostelCuba

Se trata de una feria bienal de carácter sectorial que se celebra en años alternos con la Feria de la Alimentos 2.0. Dedicada al sector de la hostelería, la restauración y los servicios turísticos, su última edición se celebró en mayo de 2023 en el Recinto Ferial del Palacio de Convenciones de La Habana (PABEXPO).

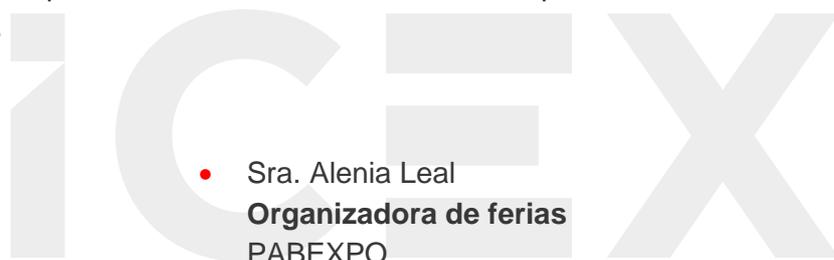
Esta feria se está convirtiendo en uno de los eventos más importantes de Cuba para los profesionales del sector turístico, especializado en proveedores de todo tipo de suministros para el canal Horeca. La feria es auspiciada por el Ministerio de Turismo de Cuba (MINTUR) y se organiza a través de Pabexpo y Fira Barcelona.

Es una feria que atrae empresas extranjeras, lo que se demuestra por el hecho de que, en su última edición, de los 80 expositores participantes tan sólo 12 fueron cubanos.

El último informe de feria disponible, correspondiente a Hostelcuba 2023, está disponible en nuestra web <http://cuba.oficinascomerciales.es>.

#### Personas de contacto:

- Sr. Marcel Casas  
**Organizador de ferias**  
PABEXPO  
Tel: +53 72301126  
Correo electrónico: [marcel@palco.cu](mailto:marcel@palco.cu)
- Sra. Alenia Leal  
**Organizadora de ferias**  
PABEXPO  
Tel: +53 7230 1125  
Correo electrónico: [aleal@palco.cu](mailto:aleal@palco.cu)
- Sra. Claire García  
**Área Manager**  
Fira de Barcelona  
Tel: +34 932 33 20 00  
Correo electrónico:  
[cgracia@firabarcelona.com](mailto:cgracia@firabarcelona.com)



### 11.1.3. Feria Internacional de La Habana (FIHAV)

La Feria Internacional de La Habana —FIHAV— es la feria más importante de Cuba. Se trata de una feria multisectorial que se constituye en el principal foro de encuentro para el empresariado cubano y extranjero. Se celebra anualmente y es uno de los eventos más significativos para la Isla. Cuenta con una amplia cobertura mediática, tanto por la presencia de las principales autoridades políticas de Cuba, así como por la de los máximos representantes de las importadoras cubanas.



En las ediciones anteriores el ICEX España Exportación e Inversiones y la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en La Habana coordinaban la participación española en la FIHAV, a través de un Pabellón Oficial y una serie de actividades institucionales y de promoción. Por primera vez, la edición del 2023 será coordinada por la Asociación de Empresarios Españoles en Cuba.

España es, históricamente, el principal país más representado (después de Cuba). Su lugar de celebración habitual es EXPOCUBA (Carretera del Rocío, Km. 3,5, Arroyo Naranjo, La Habana), que cuenta con 25 pabellones y una superficie de 18.500 m<sup>2</sup>.

El último informe de feria disponible, correspondiente a FIHAV2023, está disponible en la web <http://cuba.oficinascomerciales.es>.

**Personas de contacto:**

- Sra. Claudia Sordo San Blas  
**Ejecutiva**  
ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS ESPAÑOLES EN CUBA  
Tel: +53 7204 0728  
Correo electrónico: [ejecutivo@aeec-emprescuba.com](mailto:ejecutivo@aeec-emprescuba.com)

### 11.1.4. Festival Internacional Varadero Gourmet

El evento está organizado, entre otras entidades, por el Ministerio de Turismo de Cuba, la OSDE Cubasol y la Empresa Extrahotelera Palmares. Es un festival anual con sede en el Centro de Convenciones Plaza América de Varadero. Está dirigido a empresarios y especialistas vinculados a la gestión, capacitación y comercialización de alimentos y bebidas. Durante el Festival se realizan talleres, ponencias, degustaciones, presentaciones de nuevos productos, etc.

La última edición del festival tuvo lugar del 13 al 16 de septiembre del 2023, con unas 40 empresas de diferentes países.

**Personas de contacto:**

- Sra. Zulema Afa Tolimson  
**Eventos Plaza América**  
Tel: +53 4566 8181, ext. 306 y 307 [eventos@rocio.var.palmares.cu](mailto:eventos@rocio.var.palmares.cu)

### 11.1.5. Feria Agropecuaria – FIAGROP

En la Feria Internacional Agropecuaria de La Habana se exhiben una amplia variedad de productos agrícolas, ganaderos y agroindustriales, tanto de origen nacional como internacional. La feria cuenta con la participación de empresas, organizaciones y productores de diferentes países, quienes tienen la oportunidad de mostrar sus productos, establecer contactos comerciales y explorar oportunidades de negocios en Cuba.

El último informe de feria disponible, correspondiente a FIAGROP2023, está disponible en la web <http://cuba.oficinascomerciales.es>.

#### Personas de contacto:

- Yoana Reyes Barrios  
**Oficina de Comité Organizador**  
Tel: +53-76839079, +53-76839077, +53-59987706  
[yoanareyesb@gmail.com](mailto:yoanareyesb@gmail.com) [yoana@feria.minag.cu](mailto:yoana@feria.minag.cu)

## 11.2. Asociaciones sectoriales

Debido a la centralización del sistema económico cubano, que se ha mencionado a lo largo del informe, no existen asociaciones sectoriales en Cuba más allá de los grupos empresariales dependientes de cada Ministerio y de las Cooperativas que permiten realizar actividades económicas de forma conjunta entre particulares. Tampoco las empresas privadas están, hoy en día, asociadas en grupos sectoriales o similares.

## 11.3. Información general

Se aconseja visitar la página web de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en La Habana donde se puede consultar la Guía País de Cuba para obtener información complementaria relevante sobre el mercado cubano y sus particularidades: <https://cuba.oficinascomerciales.es>

### 11.3.1. Contactos de entidades bancarias

Existen entidades bancarias españolas concededoras de los riesgos asociados a las operaciones de comercio exterior en el país.

- **Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA).** Realiza labores de supervisión y seguimiento de financiación otorgada a entidades financieras cubanas y de operaciones entre empresas cubanas y sucursales del banco en otros países. Corresponsalía con bancos cubanos.



Tel: +53 7801 2701 / 02

[bbva-cuba@enet.cu](mailto:bbva-cuba@enet.cu)

- **Banco Sabadell.** Gestiona actividades bancarias entre la matriz y otros bancos e instituciones cubanas y extranjeras. Tiene, junto al BICSA, una empresa financiera de capital mixto: Financiera Iberoamericana. Es el más activo en el mercado.

Tel: + 53 7204 9394

[sabadell.sabadell@enet.cu](mailto:sabadell.sabadell@enet.cu)

- **Financiera Iberoamericana.** Mixta entre el Banco Sabadell y el Grupo Nueva Banca

Tel: +53 7204 3196, 7204 3197

[negocios@iberoamerica.cu](mailto:negocios@iberoamerica.cu)

- **Corporación Alto Cedro**

Tel: +53 7204 3611

[info@altocedro.cu](mailto:info@altocedro.cu) [altocedrocorp.cuba@gmail.com](mailto:altocedrocorp.cuba@gmail.com)

### 11.3.2. Principales puertos y aeropuertos

La entrada de mercancías a la isla se realiza mediante los principales puertos y aeropuertos de Cuba. La actividad portuaria está regulada en el Decreto-Ley No. 230 de Puertos<sup>8</sup> y la encargada de la gestión de los aeropuertos del país es la Empresa Cubana de Aeropuertos y Servicios Aeronáuticos S.A. (ECASA). A continuación, se muestran los aeropuertos y puertos de Cuba. Los que corresponden a las cinco primeras provincias/ciudades son los que albergan el mayor tráfico de la isla.

TABLA 26- PRINCIPALES PUERTOS Y AEROPUERTOS DE CUBA.

PROVINCIA/CIUDAD	AEROPUERTOS	PUERTOS
La Habana	José Martí Internacional (HAV)	Puerto de La Habana
Artemisa	Aeropuerto Playa Baracoa (UPB)	Puerto de Mariel
Varadero (Matanzas)	Juan Gualberto Gómez Internacional (VRA)	Puerto de Matanzas
Santiago de Cuba	Antonio Maceo Internacional (SCU)	Puerto de Santiago de Cuba
Holguín	Frank País Internacional (HOG)	
Baracoa (Guantánamo)	Gustavo Rizo (BCA)	

<sup>8</sup> Decreto-Ley No. 230 de Puertos de 13 de septiembre de 2002 : <https://www.mitrans.gob.cu/es/marco-regulatorio/decreto-ley-no-230-de-puertos#:~:text=El%20Decreto%20Ley%20No%20230,de%20los%20servicios%20mar%C3%ADtimo%20portuarios.>

<b>Bayamo (Granma)</b>	Carlos Manuel de Céspedes (BYM)	
<b>Camagüey</b>	Ignacio Agramonte Internacional (CMW)	Puerto de Nuevitas
<b>Cayo Coco (Ciego de Ávila)</b>	Cayo Coco Internacional (CCC)	
<b>Cayo Las Brujas (Santa Clara)</b>	Cayo Las Brujas (BWW)	
<b>Cienfuegos</b>	Jaime González Internacional (CFG)	Puerto de Cienfuegos
<b>Guantánamo</b>	Mariana Grajales (GAO)	
<b>Las Tunas</b>	Hermanos Ameijeiras (VTU)	
<b>Manzanillo (Granma)</b>	Aeropuerto Sierra Maestra (MZO)	
<b>Mayabeque</b>		Puerto Batabanó/Gerona/Cayo Largo
<b>Moa (Holguín)</b>	Orestes Acosta (MOA)	Puerto de Moa
<b>Nueva Gerona (Isla de la Juventud)</b>	Rafael Cabrera Mustelier (GER)	
<b>Santa Clara</b>	Aeropuerto Internacional Abel Santamaría (SNU)	

Fuente: Elaboración propia

## 11.4. Ayudas y líneas de financiación

### 11.4.1. Apoyo a la Exportación

La línea de seguro de crédito a la exportación de CESCE en Cuba se ha ido abriendo y cerrando a lo largo de los años por los impagos de Cuba. En el año 2018 se abrió una línea con un techo de 30 millones de euros. En el verano de 2019 volvió a cerrarse debido al incumplimiento de pago de las operaciones aseguradas y, actualmente, sigue congelado.

### 11.4.2. Apoyo a la Implantación

En 2015, la Compañía Española de Financiación del Desarrollo, COFIDES, aprobó dos líneas de financiación con Cuba<sup>9</sup> para contribuir a la implantación productiva o comercial de empresas españolas en el país:

<sup>9</sup> Información disponible en: <https://www.cofides.es/sites/default/files/biblioteca/2018-09/folleto-linea-financiacion-cuba-cofides-sep-2018.pdf>

TABLA 27- LÍNEAS DE FINANCIACIÓN COFIDES.

	LÍNEA CUBA GENERAL	LÍNEA CUBA-ZED MARIEL
<b>Productos</b>	Participación en capital, préstamos subordinados, mezzanine y préstamos de coinversión	Préstamos de coinversión
<b>Inversión</b>	Implantaciones productivas y comerciales	Necesidades de circulante con carácter general
<b>Importe</b>	De 75.000 a 30 millones de euros	De 75.000 a 2 millones de euros
<b>Plazo</b>	12 años para implantaciones productivas y hasta 3 para las comerciales	Hasta 3 años
<b>Carencia</b>	Hasta 4 años para implantaciones productivas, sin carencia para las comerciales	Hasta 6 meses
<b>Criterios de Evaluación</b>	Contar con garantías suficientes e impacto positivo en el desarrollo del país	Contar con garantías suficientes e impacto positivo en el desarrollo del país
<b>Cofinanciación</b>	Hasta el 80 % para proyectos con cargo a FONPYME y FIEX	Hasta el 80 % para proyectos con cargo a FONPYME y FIEX

Fuente: Guía País Oficina Comercial y Económica de la Embajada de España

### 11.4.3. Programa de Conversión de Deuda España-Cuba

En los años 2015 y 2016, se establecieron dos Programas de Conversión de Deuda como resultado de las renegociaciones de las deudas que Cuba tenía con sus acreedores en el Club de París. En consecuencia, se crearon dos Fondos de Contravalor, uno en 2015 y otro en 2016. El propósito principal detrás de la creación de estos fondos es respaldar el crecimiento económico y el desarrollo de Cuba al convertir parte de su deuda con España en proyectos de infraestructura y desarrollo.

Bajo estos programas, se pueden financiar proyectos de desarrollo e infraestructura que sean de interés para el desarrollo económico y social de Cuba, y que estén directa o indirectamente relacionados con intereses de empresas españolas. Se proporciona financiamiento en forma de donación para cubrir un porcentaje de los gastos locales en moneda local, siguiendo criterios y límites predefinidos. En el primer tramo del fondo de contravalor, existe un límite absoluto de 10 millones de euros por proyecto.

Los proyectos elegibles para financiamiento incluyen aquellos de empresas mixtas y asociaciones económicas internacionales hispano-cubanas, así como proyectos de empresas estatales de capital 100 % cubano que impliquen la provisión de bienes o servicios españoles, y proyectos de inversión española en Cuba con capital 100 % español.



La decisión de considerar un proyecto como prioritario recae en el gobierno cubano y debe ser aprobada por el Comité Binacional, que está compuesto por expertos de ambos países. Para presentar una solicitud formal, se debe proporcionar documentación que incluye una ficha de solicitud, un Acuerdo del Consejo de Ministros que apruebe el proyecto y un Estudio de Factibilidad.

Es importante destacar que, en la actualidad, el primer tramo del fondo, dotado con 40 millones de euros, se encuentra totalmente comprometido, mientras que el segundo tramo del fondo está suspendido debido a los incumplimientos por parte del Gobierno cubano con respecto a los miembros del Club de París.

Puede encontrar información adicional sobre el Fondo de Contravalor, su reglamento y el modelo de solicitud de financiamiento en la página web del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital: [www.mineco.gob.es](http://www.mineco.gob.es).

## 11.5. Información práctica adicional

### 11.5.1. Formalidades de entrada y salida

Las autoridades migratorias cubanas requieren un visado para ingresar a Cuba. El visado turístico es el más común y se emite por 90 días, con la posibilidad de renovarlo por otros 90 días. Para viajes de negocios, se necesita un visado exploratorio si no hay relaciones comerciales previas con el país, o un visado comercial si ya existen relaciones comerciales. En general, las empresas y entidades suelen requerir visados exploratorios o comerciales para recibir a visitantes.

Los visados turísticos se pueden obtener de inmediato en agencias de viajes y algunos aeropuertos. Los visados comerciales se obtienen en los consulados cubanos en el extranjero y requieren el respaldo de una empresa u organismo cubano que avale la visita de la empresa.

Además del visado, se exige un seguro de viaje que cubra contingencias en Cuba. Para salir del país, los visitantes solo necesitan cumplir con trámites aduaneros, y las tasas aeroportuarias están incluidas en el billete.

### 11.5.2. Hora local, vacaciones y festivos

Hay una diferencia de 6 horas con respecto a España (hora peninsular).

Las vacaciones generalmente se toman en los meses de julio y agosto, período en el que la actividad laboral disminuye.

Los días festivos incluyen el 1 de enero, Viernes Santo, 1 de mayo, 26 de julio (además de dos días antes o después), 10 de octubre y 25 de diciembre.



### 11.5.3. Horarios laborales

El horario laboral en empresas comienza sobre las 8, permitiendo programar entrevistas a partir de las 9:00 de la mañana. Cabe mencionar que es más difícil concertar reuniones después de las 5 de la tarde. Los sábados alternos y los domingos son días festivos.

Las tiendas suelen abrir a las 9:00 o 10:00 de la mañana y cierran a las 19:00 horas. Los bancos operan de 8:30 a 15:30, y el último viernes de cada mes, atienden al público hasta las 12:00 horas.

### 11.5.4. Telecomunicaciones

Las comunicaciones telefónicas en Cuba son funcionales, con precios de llamadas internacionales que, aunque siguen siendo altos, han disminuido en los últimos años. Los teléfonos móviles españoles pueden utilizarse en Cuba a través del servicio de *roaming*, aunque es costoso. La telefonía móvil está en crecimiento, pero las tarifas de conexión son elevadas en comparación con estándares internacionales.

El correo electrónico funciona de manera eficiente, y los principales hoteles cuentan con centros de negocios donde se pueden consultar cuentas de correo electrónico e internet.

Desde 2013, se ha implementado el acceso a Internet mediante wifi en lugares públicos en Cuba, con un costo en moneda extranjera, y desde 2018 es posible contratar servicios de internet en teléfonos móviles cubanos. Sin embargo, la velocidad de conexión es relativamente lenta.

### 11.5.5. Comunicación aérea

Las principales compañías que vuelan entre España y Cuba son:

- IBERIA: Centro de Negocios Miramar, Edif. Santiago, 5ª Ave. esq a 78. Tel: +53 7204 3454 [www.iberia.es](http://www.iberia.es)
- AIR EUROPA: Centro de Negocios Miramar, Edif Santiago; 5ª Ave. Esq. 76. La Habana; Tel: +53 7204 6904. [www.aireuropa.com](http://www.aireuropa.com)
- IBEROJET: Centro de Negocios Miramar, Edif. Beijing, Tel. +53 7214 0041 [www.iberujet.com](http://www.iberujet.com)
- WORLD 2 FLY: Centro de Negocios Miramar, Edif. Beijing. Tel: +53 7205 3030 [www.w2fly.es](http://www.w2fly.es)

### 11.5.6. Moneda

Desde 2021, la única moneda cubana es el Peso Cubano - CUP, desapareciendo la dualidad monetaria que durante muchos años hizo convivir el CUP con el CUC (creado en la década de los 90 y equiparado al dólar dentro del país). El CUP no cotiza internacionalmente y sólo tiene valor dentro de Cuba.

El tipo de cambio oficial es 1 USD = 24 CUP (el tipo de cambio oficioso es más de 10 veces mayor a la fecha de elaboración de este documento). Para el cambio de moneda física, las Casas de Cambio-CADECA aplican un cambio diferente que es 1 USD= 120 CUP.

Las tarjetas de crédito, siempre que no sean de EE. UU o emitidas por bancos norteamericanos, son admitidas como método de pago en los principales hoteles y complejos turísticos, aunque su uso conlleva una comisión local. También son requeridas para efectuar compras en ciertas tiendas que venden productos de consumo y operan en moneda libremente convertible, conocidas como tiendas MLC. Estas tiendas no aceptan el CUP y solo permiten el pago en divisas a través de tarjetas de crédito, tanto nacionales como extranjeras.

### 11.5.7. Apertura de cuentas bancarias

La apertura de cuentas bancarias en Cuba para extranjeros está restringida y solo es posible hacerlo en un conjunto específico de bancos autorizados, que incluyen el Banco Metropolitano, el Banco de Crédito y Comercio (BANDEC) y el Banco Popular de Ahorro (BPA). Estas cuentas están diseñadas para la captación de divisas y a través de ellas, mediante el uso de tarjetas, solo se pueden realizar compras en las tiendas que aceptan divisas convertibles.

### 11.5.8. Precauciones Sanitarias

En líneas generales, Cuba es un país que mantiene un alto nivel de higiene. Sin embargo, es fundamental tomar precauciones en lo que respecta al consumo de agua, preferentemente optando por agua mineral. También es esencial tratar de prevenir las picaduras de mosquitos debido a la posible propagación de enfermedades como el dengue.

Es importante destacar que la atención médica para extranjeros en Cuba no es proporcionada de forma gratuita, y la disponibilidad de medicamentos puede ser limitada.

### 11.5.9. Seguridad ciudadana

Cuba es generalmente un lugar seguro, aunque es importante mantener precauciones contra hurtos, asaltos en ciertas áreas específicas y estafas como la venta ilegal de puros de calidad dudosa o cambios de moneda en la calle. Se aconseja verificar detenidamente las cuentas en los restaurantes y paladares.



## 11.5.10. Direcciones de interés

### En España:

- Embajada de Cuba: Paseo de La Habana, 194, Madrid. Tel: 91 359 25 00. [www.misiones.minrex.gob.cu/espana](http://www.misiones.minrex.gob.cu/espana) Consejería Comercial [ccomercial@ecubamad.com](mailto:ccomercial@ecubamad.com)
- Consulado General de Cuba en Madrid: Tel.: 91 401 05 79. [www.misiones.minrex.gob.cu/es/espana/consulado-general-de-madrid](http://www.misiones.minrex.gob.cu/es/espana/consulado-general-de-madrid). Hay consulado también en Barcelona, Santiago de Compostela, Sevilla y Canarias.
- Ministerio de Asuntos Exteriores de España: Plaza de la Provincia 1, 28071 Madrid. Tel: 91 379 97 00 / 91 379 83 00 / [www.maec.es](http://www.maec.es)
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo: Paseo de la Castellana, 160, 28071 Madrid. Tel: 91 349 39 83 [www.mincotur.gob.es](http://www.mincotur.gob.es)
- Cámara de España: Ribera del Loira, 12 28042 Madrid. Tel: 91 590 69 00 / [www.camara.es](http://www.camara.es)  
ICEX España Exportación e Inversiones: Paseo de la Castellana 278, 28046 Madrid. Tel: 91 349 18 90 [icex@icex.es](mailto:icex@icex.es) / [www.icex.es](http://www.icex.es)

### Representaciones españolas en Cuba:

- Embajada de España: Cárcel N.º 51 esquina a Zulueta. Habana Vieja. La Habana; Tel: +53 7866 8025/26. [emb.lahabana@maec.es](mailto:emb.lahabana@maec.es)
- Consulado General de España: Cárcel n.º 51 esquina a Zulueta. Habana Vieja. C. Habana; Tel: +53 7868 6868. [cog.lahabana@maec.es](mailto:cog.lahabana@maec.es)
- Oficina Económica y Comercial: Calle 22 N.º 516, e/ 5.ª y 7.ª, Miramar, La Habana; Tel: +53 7204 8100/98 [lahabana@comercio.mineco.es](mailto:lahabana@comercio.mineco.es). <http://cuba.oficinascomerciales.es>
- Asociación de Empresarios Españoles en Cuba, única asociación de empresarios extranjeros autorizada por las autoridades cubanas. Calle 20 N.º 713 e/ 7.ª y 9.ª, Miramar, La Habana. [ejecutivo@aeec-emprescuba.com](mailto:ejecutivo@aeec-emprescuba.com), [www.aeec.emprescuba.com](http://www.aeec.emprescuba.com). Tel: +53 7204 0728.

## 12. Índice de tablas y figuras

### TABLAS

Tabla 1- Clasificación arancelaria. ....	11
Tabla 2- Datos generales Cuba (2022). ....	12
Tabla 3- Producción de queso en Cuba en miles de toneladas. ....	14
Tabla 4- Importaciones de Cuba totales de la partida 0406 en miles de euros. ....	16
Tabla 5- Países exportadores de la partida 0406 por país y año en miles de euros. ....	18
Tabla 6- Países exportadores subpartida 0406.10 queso fresco por año. ....	19
Tabla 7- Países exportadores subpartida 0406.20 queso rallado o en polvo por año. ....	20
Tabla 8- Países exportadores subpartida 0406.30 queso fundido por año. ....	21
Tabla 9- Países exportadores subpartida 0406.40 queso de pasta azul por año. ....	21
Tabla 10- Países exportadores subpartida 0406.90 los demás quesos por año. ....	22
Tabla 11- Desglose de la partida 0406.90. ....	23
Tabla 12- Países exportadores de la partida 0406.90.78 por año. ....	24
Tabla 13- Países exportadores de la partida 0406 por año en toneladas. ....	25
Tabla 14- Valor medio exportaciones totales, partida 0406 por país y año. ....	26
Tabla 15- Países exportadores de la partida 0406.90 por año en toneladas. ....	28
Tabla 16- Valor medio exportaciones totales, partida 0406.90 por país y año. ....	29
Tabla 17- Salario medio mensual en las entidades estatales y mixtas por clase de actividad económica (en CUP). ....	35
Tabla 18- Storecheck de precios por producto y forma de negocio (€/kg). ....	48
Tabla 19- Aranceles partida 0406. ....	55
Tabla 20- Proyecto de desarrollo y diversificación de productos lácteos y sus derivados. ....	62
Tabla 21- Proyecto de producción de queso de leche bufalina y otros derivados. ....	63
Tabla 22- Proyecto producción y comercialización de alimentos y carbón vegetal de la "Finca el paraíso". ....	63
Tabla 23- Proyecto de producción de Lácteos y derivados. ....	64
Tabla 24- Proyecto de elaboración de quesos, requesón, yogurt y bebidas lactofree "Fábrica de quesos las Margaritas" ....	64
Tabla 25- Proyecto de modernización tecnológica para producción de yogurt, queso y helado. ...	65
Tabla 26- Principales puertos y aeropuertos de Cuba. ....	70
Tabla 27- Líneas de financiación COFIDES. ....	72



FIGURAS

Figura 1- Evolución importaciones en miles de euros y toneladas. ....6

Figura 2- Países exportadores de la partida 0406 en 2022 en miles de euros. ....7

Figura 3- Valor medio de exportaciones totales de la partida 0406 en 2022. ....7

Figura 4- Evolución producción nacional de queso en miles de toneladas. .... 14

Figura 5- Distribución de importaciones de Cuba por subpartida el año 2022. .... 16

Figura 6- Evolución de las importaciones de Cuba de la partida 0406. .... 17

Figura 7- Distribución del mercado por los principales exportadores de la partida 0406 en 2022.. 19

Figura 8- Valor medio de las exportaciones totales de la partida 0406.....27

Figura 9- Valor medio de exportaciones totales de la partida 0406 en 2022. ....28

Figura 10- Valor medio de la SUBpartida 0406.90 por país en 2022.....30

Figura 11- Valor medio partida 0406.90.78 en 2022 de primeros exportadores. .... 30

Figura 12- Distribución sectores de trabajo de las mipymes en Cuba. ....34

Figura 13- Llegada de turistas internacionales a Cuba, por mes.....36

Figura 14- Llegada total de turistas a Cuba, por año.....37

Figura 15- Turistas en Cuba por nacionalidad, en el año 2022. ....38

Figura 16- Comparativa de precios por producto y forma de negocio (eur/kg). ....49

Figura 17- Modalidades de negocios con inversión extranjera 2022..... 61

## 13. Bibliografía

EUROESTACOM. Estadísticas Europeas de Comercio Exterior, Ministerio de Industria Comercio y Turismo e ICEX España Exportación e Inversión.

ICEX. (2022). [Informe Feria de Alimentos Cuba 2.0.](#)

ICEX. (2022). [Informe FIHAV.](#)

ICEX. (2023). [Informe Feria Agropecuaria – FIAGROP.](#)

ICEX. (2023). [Informe Feria Salón Internacional para Restaurantes, Hoteles y Servicios Turísticos.](#)

Ministerio de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera (2023). Cartera de Oportunidades de Inversión Extranjera 2021-22.

Ministerio de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera (2020). Gaceta Oficial de la República de Cuba, No. 59 Ordinaria de 17 de agosto de 2020. Disponible en: <https://www.gacetaoficial.gob.cu/es/resolucion-315-de-2020-de-ministerio-del-comercio-exterior-y-la-inversion-extranjera>

Ministerio de Finanzas y Precios (2017). Gaceta Oficial de la República de Cuba, No. 62 Extraordinaria de 22 de diciembre de 2017. Disponible en: <https://www.gacetaoficial.gob.cu/es/gaceta-oficial-no-62-extraordinaria-de-2017>

MUNDIESTACOM, Estadísticas Mundiales de Comercio Exterior. Ministerio de Industria Comercio y Turismo e ICEX España Exportación e Inversión.

Oficina Nacional de Estadística e Información (ONEI). Disponible en: <http://www.onei.gob.cu/>

Página oficial de COFACE (2023). Disponible en: [www.coface.com](http://www.coface.com)

Página Oficial de la ONEI. Disponible en: <http://www.onei.gob.cu/>

Página oficial de United Nations Comtrade Database. Disponible en: <https://comtrade.un.org/>

Penta Transaction. Disponible en: <https://v5.penta-transaction.com/PortalPenta/inicio>

Sector Agropecuario indicadores Seleccionados, 2022, Oficina Nacional de Estadística e Información: <http://www.onei.gob.cu/>

# ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

**Ventana Global**

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)

informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

[www.icex.es](http://www.icex.es)

