

INTERNACIONALIZAÇÃO DE PME'S PARA CUBA

Guia Prático “Exportar Para Cuba”

MARÇO 2020

Autor: Miguel Costa Seixas



PORTOACCENT



Câmara de Comércio
PORTUGAL · CUBA

Cofinanciado por:



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu
de Desenvolvimento Regional

Índice

1. Introdução	3
2. Dados da Economia Cubana	5
3. Prática Comercial	10
4. Regulamentos e procedimentos para importação de mercadorias em Cuba	13
5. Tarifas, regulamentos e práticas aduaneiras	16
6. Zonas francas	19
7. Destacamento de trabalhadores portugueses para Cuba	20
8. Abrir um escritório de representação em Cuba (filial)	21
9. Documentação e amostras	24

1. Introdução

Cuba é um país fortemente dependente das importações, uma vez que os setores primário e secundário da sua economia (principalmente a agricultura e pecuária e a indústria transformadora) são ainda pouco desenvolvidos, não sendo capazes de produzir o suficiente para satisfazer as necessidades do próprio país. Esta situação provoca há largos anos um desequilíbrio muito acentuado na balança comercial de Cuba, com importações anuais que ultrapassam os 10 mil milhões de euros e exportações que dificilmente alcançam os 3 mil milhões.

Com sua chegada ao poder em 2008, Raul Castro iniciou um período de reformas políticas e económicas com vista à dinamização da economia cubana e à captação de investimento estrangeiro para o país, de modo a minimizar o deficit da balança comercial. A face mais visível destas medidas é a Lei nº 118/2014 (vulgo Lei do Investimento Estrangeiro) que, entre outros, permite a criação de empresas de capital totalmente estrangeiro, empresas mistas ou associações económicas internacionais, com benefícios fiscais muito atrativos.

Embora a captação de investimento estrangeiro seja a prioridade de Cuba (passando, deste modo, a produzir localmente, não só para abastecer o mercado interno, mas também com o objetivo de exportar substituindo as importações), este processo é naturalmente longo não sendo expectáveis resultados a curto prazo, pelo que a dependência das importações permanecerá ainda durante vários anos.

Em paralelo, a existência de um embargo económico e comercial dos EUA, embora penalizador em muitos aspetos para a economia cubana, deverá ser encarado como uma oportunidade para os restantes países, incluindo Portugal. A autoeliminação de um concorrente com a dimensão, a capacidade produtiva e, acima de tudo, a localização geográfica dos EUA é efetivamente uma grande ajuda para todos os restantes países.

Atualmente as exportações diretas de Portugal para Cuba rondam os 50 milhões de euros anuais, representando uma pequena percentagem (inferior a 1%) do total das importações de Cuba (Portugal ocupou em 2018 o 15º lugar no ranking de fornecedores, segundo dados da AICEP). Este número tem uma margem de crescimento muito considerável, se atendermos ao reduzido número de empresas portuguesas que

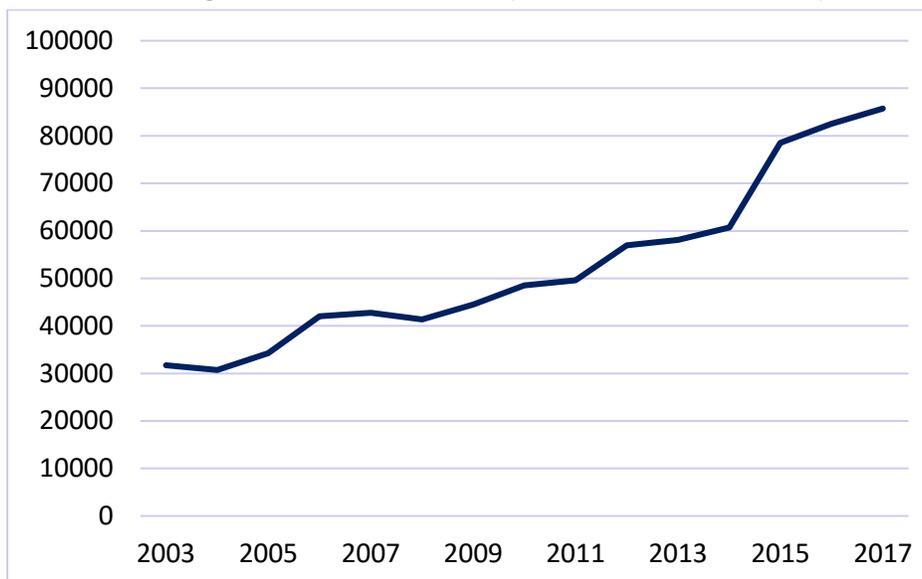
atualmente trabalham este mercado (em 2018, Portugal teve 92 empresas a exportar diretamente para Cuba) e à falta de soluções financeiras para suporte às exportações para Cuba (ausência de seguros de crédito da COSEC e falta de bancos portugueses que comprem cartas de crédito emitidas por bancos cubanos).

Com este Guia Prático pretendemos ajudar as empresas portuguesas a perceber o mercado cubano, a corretamente identificar as suas contrapartes, os procedimentos formais a cumprir, os mecanismos de suporte às exportações, bem como a terem a melhor atitude possível para vencer neste país. Cuba é um país com inúmeras oportunidades de negócio, mas que deve ser encarado pelos empresários portugueses com uma perspetiva de médio prazo.

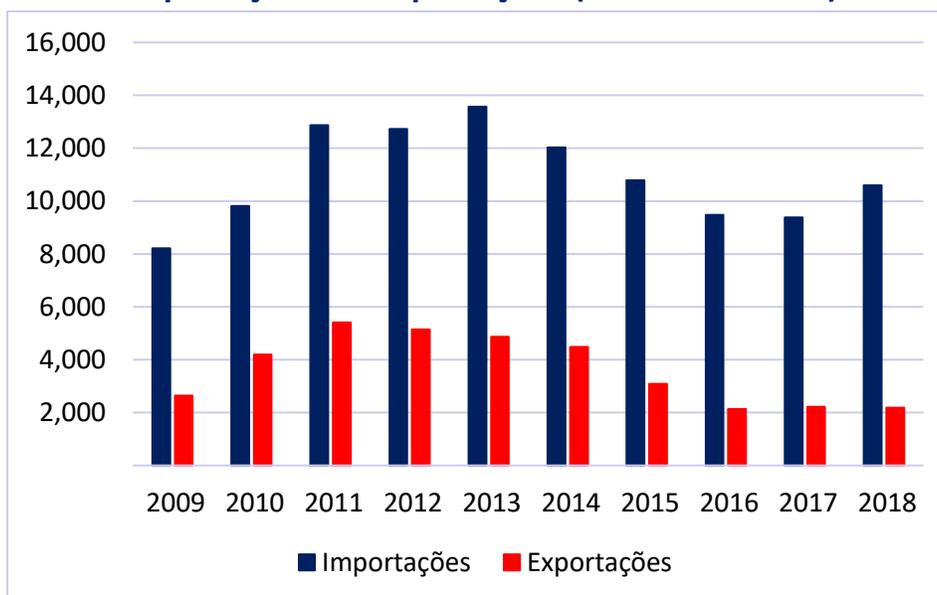
Estamos certos de que Portugal, através das suas empresas, com perfil fortemente exportador, com tecnologia e inovação de vanguarda, e com a ambição e capacidade de explorar novos mercados, tem todos os ingredientes necessários a conquistar o mercado cubano.

2. Dados da Economia Cubana

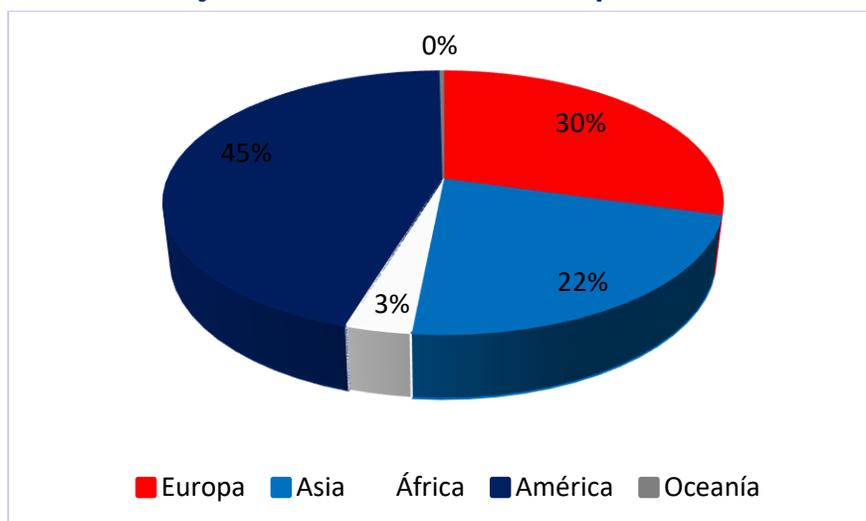
Evolução do PIB de Cuba (em Milhões de EUR)



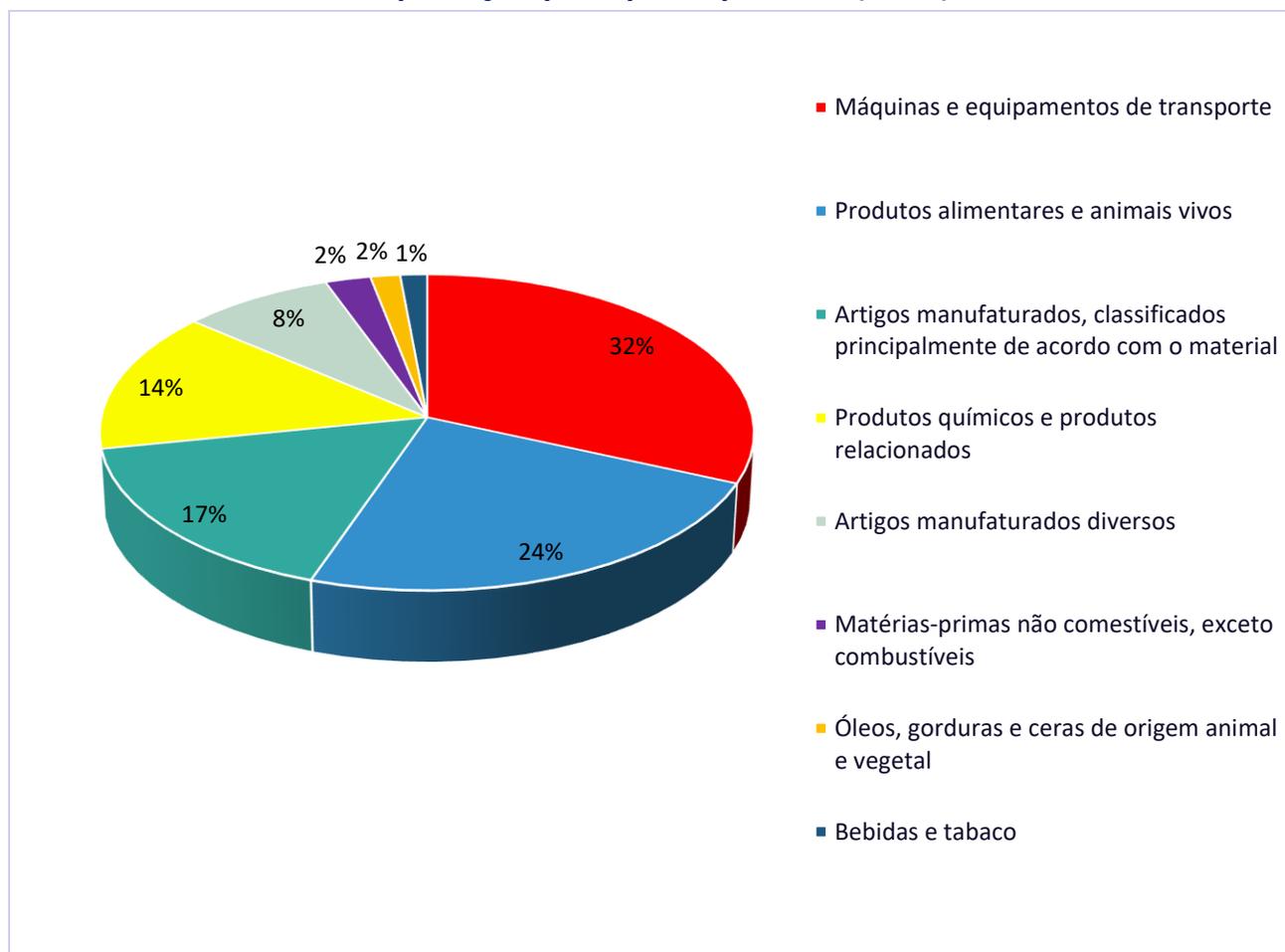
Importações vs. Exportações (Milhões de EUR)



Distribuição das trocas comerciais por continente

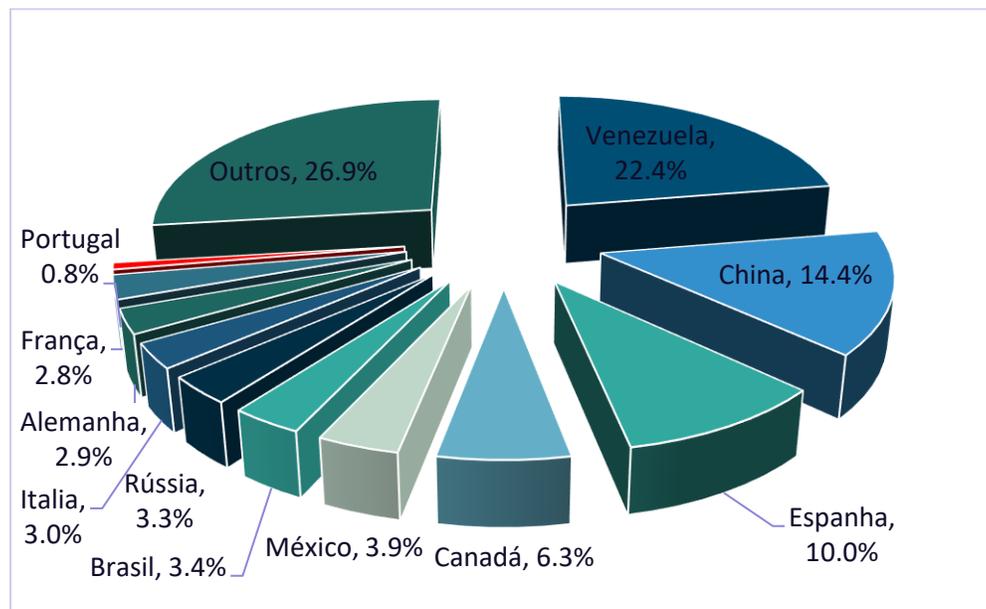


Importação por tipo de produto (2018)

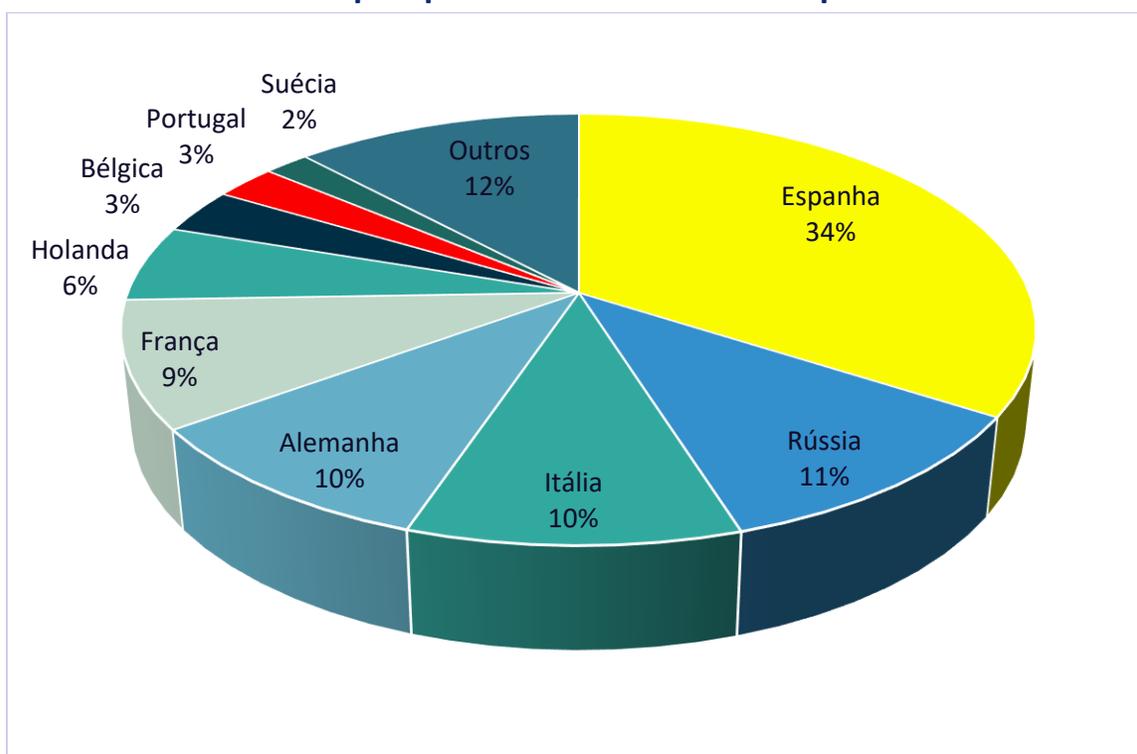




Principais parceiros comerciais



Principais parceiros comerciais europeus



Importações de Portugal por setor

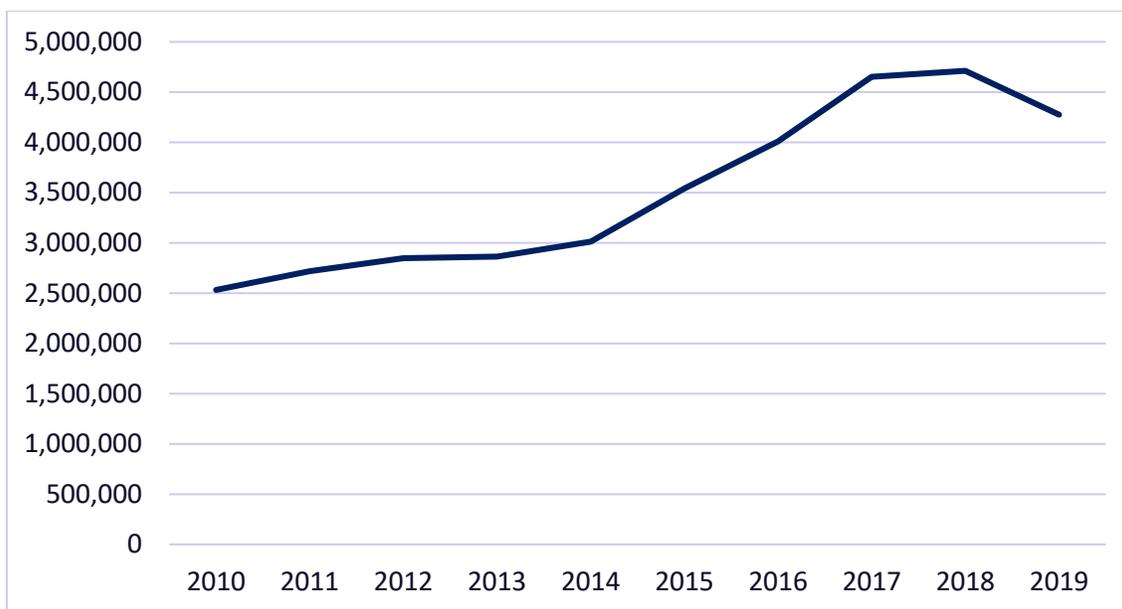
Produto	Valor M€	%
Plástico; borracha e derivados	12,512	27,1%
Pedra; gesso; cimento; produtos cerâmicos; vidro e derivados	8,372	18,1%
Metais comuns e derivados	7,038	15,2%
Máquinas e aparelhos, material elétrico; aparelhos de gravação ou reprodução de som e imagens	6,8632	14,9%
Pasta de madeira ou de outras matérias fibrosas celulósicas; papel ou cartão	3,6892	8,0%
Material de transporte	1,932	4,2%
Gorduras e óleos animais ou vegetais	1,932	4,2%
Produtos da indústria química ou indústrias conexas	1,4812	3,2%
Mercadorias e produtos diversos	1,0764	2,3%
Pérolas; pedras preciosas; metais preciosos, metais folheados	0,25392	0,5%
Animais vivos e produtos do reino animal	0,25024	0,5%
Total	46,184	100,00%

Exportações para Portugal por setor

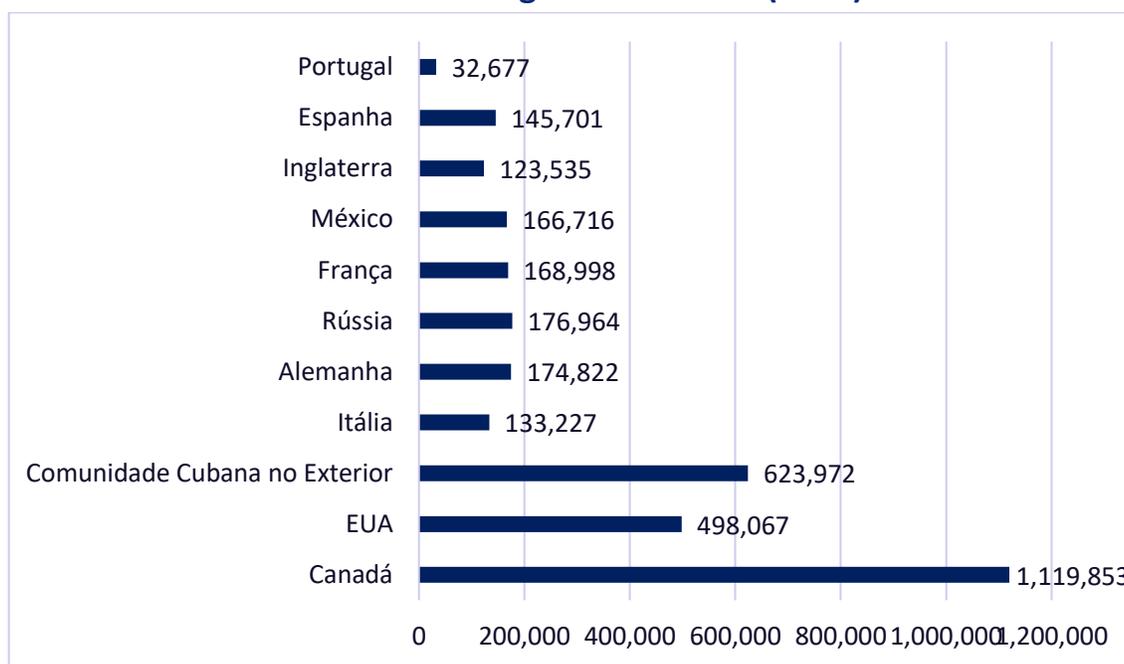
Produto	Valor M€	%
Açúcar	12,1	61,7%
Carvão vegetal	5,25	26,8%
Tabaco	1,52	7,8%
Mel de abelha	0,481	2,5%
Alumínio em bruto	0,157	0,8%
Outros	0,092	0,5%
Total	19,6	100,00%



Entrada de Turistas



Origem de turistas (2019)



3. Prática Comercial

3.1. Abordagem

A comunidade empresarial de Cuba está diretamente ligada à administração institucional e ao governo. De facto, em Cuba, mesmo que uma empresa seja uma “S.A.”, na realidade é com o Estado Cubano que se fazem os negócios.

A viagem deverá ser muito bem planeada: não são aconselháveis viagens durante o período de férias de verão (julho a agosto) porque poucas pessoas trabalham e, além disso, o clima é muito quente e húmido.

Antes da viagem os empresários deverão certificar-se que têm as reuniões confirmadas com as empresas do seu interesse. A Câmara de Comércio Portugal-Cuba organiza com frequência missões empresarias a Cuba onde cada empresa participante tem uma agenda de reuniões em Cuba construída em função dos seus objetivos.

Todos os empresários, quando se deslocam a Cuba em negócios, deverão ser portadores de Visto de Negócios A7. O Visto de turista não é suficiente, impedindo o empresário de reunir com as suas contrapartes cubanas na maioria das vezes.

3.2. Paciência e Tenacidade

Os cubanos são pessoas diretas, educadas e bem-dispostas. Em geral, o ambiente nas reuniões de negócios é muito “ligeiro”. No entanto, uma reunião cordial e uma receção calorosa não representam de modo algum um fecho de negócio. Os contratos demoram a ser assinados porque passam por um ou mais comités de análise de negócios (a multiplicidade de participantes de negócios é típica em Cuba), antes de serem assinados pelo representante da empresa. Para isso, o empresário necessita de fazer diversas viagens de negócio a Cuba. O contacto à distância (por telefone e e-mail) também pode ajudar à aproximação entre as partes, embora na maioria das situações não dispense a presença física em Cuba.

3.3. A oferta comercial

Cuba tem necessidades de abastecimento em praticamente todos os setores, o que significa que existem oportunidades de exportação numa gama muito alargada de produtos. Contudo, os setores considerados prioritários por Cuba ou onde Cuba possa obter benefícios claros e tangíveis são mais apelativos.

Os produtos oferecidos devem ser acima de tudo competitivos em termos de preço, facilidade de pagamento e, em segundo grau, em qualidade. No entanto, em setores industriais como construção, exploração mineira ou mesmo médico-farmacêuticos, a qualidade é cada vez mais importante.

Os setores considerados por Cuba como prioritários, são aqueles capazes de atrair moeda estrangeira, ou seja o Turismo, logo tudo o que se relacione com fornecimento da área do turismo, tem normalmente prioridade em termos de acesso a moeda forte.

3.4. Pagamentos / financiamentos

Para além do problema económico, com uma Balança Comercial totalmente desequilibrada, Cuba vive verdadeiramente um problema de Tesouraria. Assim, muitas vezes, tão ou mais importante que o preço os concursos são ganhos ou perdidos pela capacidade de financiamento que o empresário é capaz de dar.

Os períodos de pagamento solicitados são habitualmente muito longos, podendo ir de 90 até 720 dias.

O ano 2018, foi um ano muito complicado, tendo-se já verificado muitos atrasos de pagamento por parte das empresas e das instituições financeiras cubanas, os quais se estão a agravar em 2019. Assim, é cada vez mais importante que o empresário se aconselhe devidamente no momento de assinar um contrato e aceitar uma determinada forma de pagamento.

Hoje é de evitar a todo o custo formas de pagamento que não se consubstanciem em cartas de crédito até 90 dias, ou então em cartas de crédito aberta ao abrigo das linhas de crédito aprovadas entre a banca cubana e o Banco Sabadell.

Em Portugal ainda não existem ferramentas financeiras, seguros de crédito ou bancos capazes de apoiar os nossos empresários neste processo de internacionalização para o mercado cubano, tendo este caminho de ser feito por sua conta e risco ou através da

banca espanhola. Prevê-se, no entanto, que a breve trecho um seguro de crédito COSEC possa começar a iniciar o seu caminho.

3.5. O embargo americano

Cuba está debaixo de um embargo económico e comercial dos EUA há mais de 60 anos. Este embargo, embora afete diretamente a economia cubana, deve ser encarado como uma vantagem competitiva para a oferta fora dos EUA, em particular para as empresas portuguesas, vendo um fortíssimo concorrente (pela dimensão e proximidade geográfica) autoeliminado.

No entanto, este bloqueio contém algumas cláusulas extraterritoriais. As empresas com ligações diretas ou indiretas aos EUA deverão ter muito cuidado com as negociações, para não sofrerem nenhum tipo de penalização ou represálias.

4. Regulamentos e procedimentos para importação de mercadorias em Cuba

A exportação para Cuba é particularmente complicada, devido aos inúmeros procedimentos administrativos pelos quais qualquer contrato ou projeto de contrato deve ser celebrado. O resultado mais marcante deste sistema é a multiplicidade de intervenientes envolvidos, fato que deve ser levado em consideração pelo exportador desde o primeiro contacto, uma vez que o negociador não é necessariamente o importador, sendo este último nem sempre o cliente.

O comprador cubano é responsável por verificar se as suas necessidades não podem ser atendidas pela produção doméstica - incluindo a de empresas mistas, que têm prioridade legal. Em seguida, deve reunir ou tentar reunir pelo menos três ofertas concorrentes e analisá-las, em particular usando uma lista de referências estabelecidas pelo Departamento Financeiro do Ministério de Comércio Exterior e Investimento Estrangeiro (MINCEX) de Cuba. As importações só podem ser feitas para produtos aprovados, em correspondência com as referências da Codificação Aduaneira Harmonizada. Finalmente, as importações não devem facilitar a atividade comercial direta de negócios estrangeiros no mercado interno. O não cumprimento desses princípios é punível pelo funcionário cubano.

O comprador cubano tem a obrigação, em princípio, desde os primeiros contactos, de recolher, não apenas informações técnicas sobre os produtos ou materiais oferecidos, mas também informações sobre a empresa estrangeira e o próprio interlocutor, a fim de verificar as suas funções e representatividade, através da seguinte documentação (traduzida para espanhol):

- Escritura de constituição da empresa;
- Pacto Social ou Estatutos;
- Certidão de Registo Comercial (com antiguidade mínima de 6 meses);
- 5 primeiras páginas do IES do ano anterior;
- Uma carta de aval do banco atestando a saúde financeira da empresa;

- Se forem produtos de origem animal, como carne, frango, carnes frias, carne de porco, ... será necessário um certificado de autorização da fábrica. Este certificado é emitido pelo Instituto de Medicina Veterinária de Cuba (IMV) após uma visita in situ de um veterinário cubano oficial representando o IMV.

Como a reciprocidade ainda não é total, é aconselhável ao exportador solicitar antecipadamente detalhes sobre o status e a licença do interlocutor importador, podendo estas informações ser obtidas junto da Câmara de Comércio de Cuba.

Em relação à assinatura do contrato, o importador deve-se basear num contrato padrão anexo à resolução nº 217/97 do MINCEX e seguir as disposições da Resolução nº 190 / 2001 do MINCEX, atendendo às dificuldades que o exportador estrangeiro enfrenta para impor suas próprias condições gerais. O contrato deve especificar, em particular, o Incoterm contratado. Nesse sentido, enquanto a regra geral era o uso das vendas CIF, os importadores cubanos são solicitados a favorecer o princípio das vendas FOB. A origem da mercadoria deve ser especificada, bem como as indicações de uso em questões de contrato de venda internacional.

O contrato padrão prevê a aplicação de multas por atraso na entrega imputáveis ao vendedor.

Os regulamentos do MINCEX também incluem a obrigatoriedade de disponibilização de serviço pós-venda.

A atividade de importação é limitada a empresas cubanas e empresas mistas que previamente receberam uma autorização de importação ("Nomenclatura") emitida pelo MINCEX e referente apenas a um grupo específico de produtos.

Um novo mecanismo batizado de "Carta de Liquidez" foi implementado com o propósito de evitar atrasos de pagamento e bloqueios de transferências que surgiram a partir de 2008.

Apenas as compras validadas pela Carta de Liquidez têm (em teoria) créditos dedicados aprovados pelos órgãos de supervisão (Ministérios) e Banco Central de Cuba (BCC).

No caso do valor de um contrato ultrapassar o limite de autonomia alocado à empresa, o contrato só poderá ser assinado após parecer positivo do "Comité de Contrato". O projeto é então submetido ao comité do ministério em questão ou, para contratos mais importantes, a um comité interministerial (Conselho de Estado). Os comités de produtos (principalmente madeira, carne e metais), sob a supervisão do MINCEX, reúnem periodicamente compradores de todas as empresas importadoras. Se um contrato claramente não estiver dentro da faixa de preço ou de condições de financiamento habituais, então deverá ser renegociado.

Em matéria de contencioso, a prática consiste em recorrer à arbitragem internacional (em particular o Tribunal de Arbitragem da Câmara de Comércio Internacional, sediada em Paris).

4.1. Concursos

O procedimento de contratação (concurso) é regulado pelo Regulamento nº 69 de 2004, emitido pelo MINCEX.

Na prática, o preço e as condições de pagamento são os critérios essenciais, mesmo que algumas más experiências levem cada vez mais entidades cubanas a examinar a qualidade e durabilidade dos produtos e materiais, as garantias oferecidas e a existência de serviço de após-venda.

Os requisitos técnicos podem, portanto, mudar à medida que recebemos e examinamos as ofertas concorrentes, que devem, obviamente, ser mantidas informadas, se possível.

5. Tarifas, regulamentos e práticas aduaneiras

Como referido anteriormente, a importação está limitada a empresas cubanas e empresas mistas detentoras de autorização de importação. Os regulamentos de importação são rigorosamente controlados, com o Estado cubano a exercer controlo rígido (emissão de licenças, comités de importação de produtos e setores, etc.) e a determinar quais os setores prioritários, no atual contexto de escassez de divisas. A importação de alguns produtos, considerados ligados à segurança, é totalmente proibida ou sujeita a autorização prévia (equipamentos eletrónicos, telefones via satélite, GPS, etc.).

O sistema aduaneiro é certificado pelo Decreto-Lei 124 de 1990, pelas disposições da Organização Mundial do Comércio (da qual Cuba é membro fundador), pelo Decreto nº 162 de 1996 (alfandegário) e, por último, pelas resoluções do Ministério das Finanças e Preços (MFP), que fixa as tarifas em vigor por um período de 5 anos.

Os regulamentos aduaneiros cubanos incluem todos os procedimentos alfandegários previstos na convenção internacional para simplificação e harmonização dos procedimentos alfandegários, ou "Convenção de Quioto", que entrou em vigor em 1974. (Resolução nº 190 do MINCEX, de 2001).

Cuba aplica tarifas alfandegárias de acordo com a classificação do Sistema Harmonizado de Designação e a Codificação de Mercadorias da Convenção Internacional do Sistema Harmonizado da Organização Mundial das Alfândegas. De acordo com os compromissos internacionais de Cuba, dois tipos de tarifas estão em vigor:

- a tarifa geral (TG), que se aplica a países que não são membros da OMC e com os quais Cuba não assinou acordos comerciais bilaterais. A média é de 21,3% em 2007, de acordo com dados da OMC (a tarifa geral varia principalmente de 3% a 16%, mas chega a 40% para certos bens (produtos agrícolas, roupas, bebidas);
- a tarifa “nação mais favorecida” (MFN) para membros da OMC (que, portanto, se aplica a produtos de origem portuguesa) e para países que não são membros desta organização, mas que têm preferências sob acordos comerciais bilaterais. A

média é de 10,7% e a tarifa máxima de MFN é de 30% - quase 80% dos bens ficam dentro de um intervalo inferior a 10 a 15%.

Taxas reduzidas, adaptadas ao valor CIF, também são aplicáveis a produtos de:

- países membros do Sistema Global de Preferências Comerciais (GSTP), criado pelo Grupo dos 77;
- países membros da Associação Latino-Americana de Integração (ALADI), com os quais Cuba assinou acordos de complementaridade;
- países membros da ALBA-TCP (Aliança Bolivariana para os Povos da Nossa América - Tratado de Comércio dos Povos), acordos de complementaridade econômica com Venezuela e Bolívia e outros países da região, tendo estabelecido tarifas alfandegárias "zero" para o comércio bilateral.

Esses direitos aduaneiros são pagos pelo importador de acordo com a lei cubana, pagável em pesos conversíveis (CUC) ou em pesos cubanos (CUP), dependendo do tipo de empresa importadora (as empresas mistas pagam em moeda estrangeira ou CUC).

Os importadores precisam de apresentar o recibo correspondente ao pagamento dos direitos aduaneiros à alfândega para poder libertar a sua mercadoria. Além dos direitos aduaneiros, a alfândega cobra uma taxa de desalfandegamento de 0,35% sobre o valor CIF para qualquer importação de mercadorias.

As empresas mistas poderão beneficiar da redução ou mesmo da isenção dos direitos aduaneiros apenas para a importação de equipamentos e matérias-primas destinadas ao fabrico de produtos destinados às exportações cubanas.

As normas sanitárias em vigor levam a controlos rigorosos, acima de tudo, destinados a evitar a contaminação externa e a verificar a qualidade do fabrico e do armazenamento de produtos (quando o armazenamento é feito num local diferente do da produção, é necessária uma inspeção ao local). O Departamento de Registo, Controlo e Qualidade Sanitária do Instituto de Nutrição e Higiene Alimentar (INHA), sob a supervisão do Ministério da Saúde Pública (MINSAP), aprova as autorizações para o registo sanitário de produtos alimentares, matérias-primas, aditivos, equipamentos e qualquer produto em contato com alimentos, bem como com outros produtos importados ou produzidos



localmente, destinados à comercialização e venda. Este registo é posterior à obtenção de autorizações de saúde mais específicas, dependendo da natureza do produto (Instituto de Medicina Veterinária, Centro Nacional de Higiene Vegetal, Centro de Controle Estatal da Qualidade dos Medicamentos). Realce-se que apenas as entidades cubanas autorizadas a importar podem registar um pedido de registo de saúde para produtos importados, mesmo que geralmente seja o fornecedor estrangeiro quem paga as taxas de registo.

O sistema de normas técnicas está sob a supervisão da Agência Nacional de Normalização (ONN - Oficina Nacional de Normalización), uma entidade dependente do Ministério da Ciência, Tecnologia e Meio Ambiente (CITMA). A ONN emite, assim, as autorizações técnicas exigidas para determinados produtos pelas disposições da Resolução nº 231 de 2004 do MINCEX.

Todas as entidades importadoras e exportadoras de Cuba são obrigadas a usar transitários aprovados pela alfândega cubana para intermediação aduaneira.

Mesmo que a conformidade regulamentar seja, em princípio, de responsabilidade do importador cubano ou do agente responsável pelas remessas em consignação, a documentação cuidadosamente preenchida pelo exportador reduzirá erros e atrasos. Os principais documentos necessários durante uma exportação são:

- Fatura comercial (em Euros ou USD), separando os elementos que constituem o valor (valor da mercadoria de acordo com o Incoterm utilizado, frete e custo do seguro separados);
- Certificado de origem (para beneficiar da cláusula da nação mais favorecida, ou taxas preferenciais de acordo com os acordos em vigor);
- Conhecimento de transporte (AWB, BL);
- Outros certificados e análises técnicas de acordo com a natureza do produto;
- Certificado de inspeção das mercadorias na origem da remessa (cada vez mais exigido pelas autoridades cubanas, essas inspeções são realizadas pelas agências de controlo cubanas ou pelos seus representantes no local);
- Apólice de seguro declarando a entidade importadora como beneficiária, no caso dos termos relevantes dos Incoterms.

6. Zonas Francas

Antigamente divulgadas pelas autoridades cubanas, as zonas francas, criadas em 1996, foram desativadas a partir de 2005. De fato, aquelas que deveriam ter sido o motor da produção, eram amplamente utilizadas por empresas estrangeiras, como plataforma comercial.

No entanto, as novas "Diretrizes Económicas" submetidas ao debate popular no 7º Congresso do Partido Comunista em abril de 2011 incluem a criação de Zonas Especiais de Desenvolvimento, com o objetivo de incentivar exportações, substituição de importações e projetos de alta tecnologia e desenvolvimento local.

7. Destacamento de trabalhadores portugueses para Cuba

Os funcionários estrangeiros que desejam trabalhar em Cuba devem ter uma permissão de trabalho emitida pelo Ministério do Trabalho com a aprovação do ministério ou entidade cubana responsável pelo setor em questão (Câmara de Comércio Cubana para escritórios de representação e Banco Central de Cuba para o setor bancário). Essas etapas requerem suporte e monitorização significativos por parte da entidade empregadora.

Desde 1 de maio de 2010 todos os trabalhadores estrangeiros são obrigados a ter seguro de saúde privado.

Com exceção das filiais, a administração cubana tenta evitar o emprego de funcionários estrangeiros, seja em Associações Econômicas Internacionais (AEI), contratos de administração hoteleira ou em empresas mistas. Nestas entidades, é proibido recrutar um estrangeiro se um candidato cubano puder cumprir as funções solicitadas.

8. Abrir um escritório de representação em Cuba (filial)

Os escritórios de representação (ou agências) não são uma forma de investimento, mas sim, uma forma de estabelecimento regida por condições específicas definidas pelo Decreto nº 206 de 1996 e pela Resolução nº 550 de 2001. Os escritórios de representação são particularmente utilizados por empresas que pretendem controlar e gerir diretamente as suas operações de comércio em Cuba, bem como as negociações de contratos previstas com as suas contrapartes cubanas. Importa salientar que uma filial não pode, em nenhum caso:

- Realizar operações de importação ou distribuição no território cubano;
- Realizar vendas (grossista ou retalho) de produtos e serviços, com exceção dos serviços de pós-venda e garantia expressamente previstos nos contratos que regem as operações de comércio exterior;
- Transporte de mercadorias no território nacional.

O empresário estrangeiro responsável pela abertura de um escritório de representação deve obrigatoriamente possuir um Visto de negócios.

As empresas criadas há pelo menos cinco anos e que mantenham relações comerciais com Cuba há três anos, com faturação anual de pelo menos 500.000 CUC, podem abrir um escritório de representação depois de fornecer os seguintes documentos:

- Carta detalhando os motivos do pedido, entregue pelo representante cuja assinatura deve ser previamente legalizada pela Câmara de Comércio ou por um notário público;
- Certificado do ministério cubano diretamente relacionado à atividade da sua empresa, detalhando a importância para a economia cubana da abertura imediata de um escritório de representação;
- Estatutos da empresa;
- Poder que identifica e legitima o representante;
- CV do representante;

- Lista de produtos e serviços incluídos nas atividades da empresa que sustentam a criação da filial e que farão parte das operações comerciais em território cubano;
- Extrato bancário (a data de envio não deve exceder 3 meses a partir da data de apresentação destes documentos). O extrato bancário deve ser enviado pelo banco português, diretamente a um banco cubano;
- Informações gerais sobre a atividade da empresa (produção, técnica ou serviços), incluindo um balanço das operações realizadas nos últimos 5 anos e, se necessário, detalhes sobre a atividade das filiais ou subsidiárias que desejam estabelecer negócios em Cuba;
- Lista de clientes e volume de operações realizadas nos últimos 3 anos, devidamente certificados pelo diretor da organização, empresa ou instituição cubana.

Todos os documentos redigidos em português devem ser acompanhados de sua tradução certificada para espanhol. Para isso, é obrigatório que as traduções sejam feitas por empresas tradutoras certificadas em Portugal ou pela única empresa de traduções oficiais de Cuba: Empresa de Servicios de Traductores y Intérpretes.

Tal como no processo de registo de fornecedor, os documentos devem ser certificados no Ministério dos Negócios Estrangeiros, no Consulado de Cuba em Lisboa e num Notário em Havana.

Embora a Câmara de Comércio da República de Cuba controle o Registo Nacional de Agências e Agentes de Empresas Comerciais em Cuba, este último apenas transmite a informação ao MINCEX, que fica responsável pela análise e decisão num período não superior a 60 dias.

Depois de emitida a licença pelo por deliberação do MINCEX (publicada no Jornal Oficial da República de Cuba – Gaceta Oficial de la Republica de Cuba), a empresa estrangeira tem 90 dias para se registar e iniciar os procedimentos relacionados ao seu estabelecimento.



Os objetivos e atividades da filial são especificados num apêndice à deliberação. Esta licença é válida por um período de 5 anos e renovável a cada 3 anos. As auditorias podem ser realizadas a qualquer momento pelo governo cubano.

9. Documentação e amostras

Segundo a legislação cubana, apenas as empresas registadas na Câmara de Comércio da República de Cuba podem trazer amostras, catálogos ou produtos (sem fins comerciais) destinados a apresentações ou eventos promocionais (Decreto Aduaneiro Cubano 4/99 em 1º de fevereiro de 1999). Com exceção da participação em eventos comerciais, como feiras ou congressos. Para isso, é necessário passar por um despachante aduaneiro - proibição formal de se dirigir diretamente à Alfândega Geral da República de Cuba.

No caso de catálogos e amostras, a menção "mercadoria sem valor comercial" é obrigatória e deve constar em uma fatura comercial elaborada pelo remetente. Para mercadorias destinadas a eventos promocionais (feiras, simpósios, shows etc.), elas devem ser acompanhadas de uma fatura comercial com a menção "amostra para apresentação que será realizada em ... - local e data do evento".

No caso de produtos alimentares, também são exigidos pelas autoridades locais certificados de origem e de saúde.