

**CUBA**

**PERFIL  
E  
OPORTUNIDADES  
COMERCIAIS**

**2 0 1 1**

# Apex-Brasil

**Mauricio Borges**  
PRESIDENTE

**Rogério Bellini**  
DIRETOR DE NEGÓCIOS

**Ana Paula Guimarães**  
DIRETORA DE GESTÃO E PLANEJAMENTO

**Marcos Tadeu Caputi Lélis**  
COORDENADOR DA UNIDADE DE INTELIGÊNCIA COMERCIAL E COMPETITIVA (UICC)

**Camila Torres Meyer**  
**Carla Ramos de Carvalho**  
AUTORAS DO ESTUDO (UICC)

**Jean de Jesus Fernandes**  
COLABORADOR DO ESTUDO (UICC)

SEDE

Setor Bancário Norte, Quadra 02, Lote 11,  
CEP 70.040-020

Brasília – DF

Tel. 55 (61) 3426-0202

Fax. 55 (61) 3426-0263

E-mail: [apex@apexbrasil.com.br](mailto:apex@apexbrasil.com.br)

© 2011 Apex-Brasil

Qualquer parte desta obra poderá ser reproduzida, desde que citada a fonte.

## APRESENTAÇÃO

Este estudo traça um perfil de Cuba por meio da apresentação de seus panoramas econômico, político e comercial. É dada maior ênfase às relações comerciais cubanas, mais detalhadamente, àquelas estabelecidas com o Brasil.

Além de analisar os principais dados do comércio entre Brasil e Cuba, o trabalho também traz indicadores que estão envolvidos nas trocas comerciais entre esses dois países e as oportunidades de negócio para os exportadores brasileiros que desejam atuar no mercado cubano.

A seguir, são listadas as informações encontradas em cada uma das quatro partes do estudo.

<b>Parte 1</b>	<b>INTRODUÇÃO</b>	<b>Localização / População / Principais Cidades</b>	<b>P. 7</b>
<b>Parte 2</b>	<b>PANORAMA ECONÔMICO</b>	<b>Desempenho Econômico</b>	<b>P. 8</b>
<b>Parte 3</b>	<b>PANORAMA COMERCIAL</b>	<b>Política Comercial</b>	<b>P.12</b>
		Acordos Comerciais	<b>P. 12</b>
		Procedimentos Aduaneiros	<b>P. 14</b>
		Tributos	<b>P. 20</b>
		Barreiras Não Tarifárias	<b>P. 21</b>
		<b>Características do Mercado</b>	<b>P. 24</b>
		Ambiente de Negócios	<b>P. 24</b>
		Capacidade de Pagamento	<b>P. 25</b>
		Infraestrutura e Logística	<b>P. 26</b>
		<b>Intercâmbio Comercial</b>	<b>P. 30</b>
		Evolução do Comércio Exterior de Cuba	<b>P. 30</b>
		Destino das Exportações Cubanas	<b>P. 31</b>
		Origem das Importações Cubanas	<b>P. 33</b>
		Principais Produtos da Pauta de Importações de Cuba	<b>P. 34</b>
		<b>Intercâmbio Comercial Brasil-Cuba</b>	<b>P. 35</b>
Corrente de Comércio	<b>P. 35</b>		
Saldo Comercial	<b>P. 36</b>		
Principais Produtos Exportados pelo Brasil para Cuba	<b>P. 38</b>		
Principais Produtos Importados pelo Brasil de Cuba	<b>P. 39</b>		

		<b>Indicadores de Comércio Brasil-Cuba</b>	<b>P. 40</b>
		Índice de Complementaridade de Comércio (ICC)	<b>P. 43</b>
		Índice de Intensidade de Comércio (IIC)	<b>P. 44</b>
		Índice de Diversificação/Concentração das Exportações (HHI)	<b>P. 46</b>
		Índice de Comércio Intrasetor Industrial	<b>P. 47</b>
		Índice de Especialização Exportadora (IEE)	<b>P. 48</b>
		Índice de Preços e Índice de <i>Quantum</i>	<b>P. 51</b>
<b>Parte 4</b>	<b>OPORTUNIDADES COMERCIAIS PARA O BRASIL EM CUBA</b>	Introdução à Metodologia de Seleção de Oportunidades Comerciais	<b>P. 52</b>
		Alimentos, Bebidas e Agronegócios	<b>P. 54</b>
		Casa e Construção	<b>P. 61</b>
		Máquinas e Equipamentos	<b>P. 69</b>
		Moda	<b>P. 79</b>
		Tecnologia e Saúde	<b>P. 85</b>
		Multissetorial e Outros	<b>P. 89</b>
<b>Parte 5</b>	<b>ANEXOS</b>	<b>Anexo 1</b> - Metodologia de Identificação de Oportunidades para as exportações brasileiras em Cuba	<b>P. 92</b>
		<b>Anexo 2</b> - Principais contatos para negócios em Cuba	<b>P. 97</b>
		<b>Anexo 3</b> - SH6 que têm <i>exportações expressivas</i>	<b>P. 101</b>
		<b>Anexo 4</b> - Fontes de Consulta utilizadas neste Estudo	<b>P. 103</b>

A Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil, responsável pelo desenvolvimento deste estudo, gostaria de saber a sua opinião. Caso tenha comentários ou sugestões a fazer, por favor, envie e-mail para: [apex@apexbrasil.com.br](mailto:apex@apexbrasil.com.br).

## SUMÁRIO EXECUTIVO

Cuba ocupa uma área de 110,8 mil quilômetros quadrados, o que situa o país como o 105º maior país do mundo. Localizado no Caribe, faz fronteira apenas com a Base Naval de Guantánamo, que pertence aos Estados Unidos.

O Produto Interno Bruto (PIB) de Cuba, em valores correntes convertidos em dólares estadunidenses, foi de US\$ 62,7 bilhões em 2008, posicionando o país como a 65ª economia mundial. Sob a ótica do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), Cuba está classificada no grupo dos países com desenvolvimento humano alto, ocupando a 51ª posição no *ranking* mundial estando atrás apenas de Barbados, Chile, Antígua e Barbuda, Argentina e Uruguai.

Em relação à estrutura produtiva da economia cubana, a contribuição da agricultura, da pecuária, da pesca e do extrativismo na formação do PIB, em 2010, foi de 4,1%, enquanto a contribuição da mineração e da construção civil foi de 7,4%. Já a indústria representou 13,7% da formação do PIB e o setor de serviços, 74,9%.

As importações cubanas representaram 14,3% do PIB em 2010. Os cinco principais produtos importados por Cuba em 2009, representando 17,1% em relação ao total importado, foram: arroz semibranqueado ou branqueado, mesmo polido ou brunido (glaceado); óleos leves de petróleo ou de minerais betuminosos e preparações, exceto desperdícios; pedaços e miudezas comestíveis de galos e galinhas da espécie doméstica, congelados; trigo (exceto trigo duro) e mistura de trigo com centeio; e milho, exceto para semeadura. Venezuela, China, Espanha, Estados Unidos e Canadá foram os maiores fornecedores do país em 2009. O Brasil, que ocupa o oitavo lugar no *ranking* das principais origens das importações cubanas, contribuiu com 3,5% do valor total importado por Cuba em 2009. O saldo comercial é amplamente favorável ao Brasil, que importou US\$ 73 milhões de Cuba e exportou US\$ 415 milhões para o país.

Já as exportações de bens e serviços de Cuba equivaleram a apenas 4% do PIB do país. As vendas externas cubanas são dependentes de setores relacionados aos seguintes produtos: sínteres de óxidos de níquel e outros produtos intermediários da metalurgia do níquel; açúcar de cana, em bruto; charutos e cigarrilhas, de fumo; outros medicamentos contendo produtos misturados, para fins terapêuticos ou profiláticos, em doses, para venda a retalho; e cachaça e caninha (rum e tafiá). Esses produtos representaram 48,9% do total das receitas provenientes da exportação em 2009.

No que diz respeito à evolução do PIB no período 2004-2014, cabe pontuar alguns momentos: de 2004 a 2006, o crescimento da economia foi favorecido pelas exportações. Seguiu-se uma desaceleração da economia, cuja taxa de crescimento caiu 4,8 pontos percentuais em 2007, quando comparada com o ano anterior. Já em 2008 e em 2009, o crescimento reduziu-se para 4,3% e -0,6%, respectivamente. Há perspectivas de recuperação da economia do país a partir de 2011, com crescimento médio anual previsto para 3,2% no período de 2011 a 2014.

Para as exportações em que o Brasil já se posiciona de forma mais contundente no mercado cubano, esse estudo atribuiu oportunidades a diversos grupos de produto, com destaque para: carne de suíno *in natura*; cereais em grão e esmagados; leite e derivados; massas alimentícias e preparações alimentícias; produtos de confeitaria, sem cacau; produtos cerâmicos; móveis; obras de pedras e semelhantes; aparelhos para interruptores, protetores de energia, suas partes; aparelhos para filtrar ou depurar; aquecedor e secador; compressores e bombas; demais máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos; fios, cabos e condutores para uso elétrico; geradores e transformadores elétricos; máquinas e aparelhos para trabalhar pedra e minério; máquinas e aparelhos de elevação de carga, descarga, etc.; pneumáticos e câmaras de ar; plásticos e suas obras; reboques, semirreboques e suas partes; refrigeradores e congeladores; rolamentos e engrenagens; tratores; calçados; confecções; instrumentos, aparelhos de ótica, precisão, partes, peças; e demais produtos químicos.

Por fim, para aquelas exportações brasileiras em estágio inicial ou inexistente em Cuba, foram encontrados 26 grupos de produtos com potencial a ser aproveitado pelo Brasil: peixes congelados, frescos ou refrigerados; demais preparações de carnes, peixes e crustáceos; produtos de limpeza; aparelhos para filtrar ou depurar; aparelhos para interruptores, protetores de energia, suas partes; aquecedor e secador; autopeças; compressores e bombas; computadores e acessórios; demais materiais elétricos e eletrônicos; demais veículos automotores e suas partes; demais produtos metalúrgicos; fios, cabos e condutores para uso elétrico; máquinas e aparelhos de terraplanagem, perfuração; máquinas e aparelhos para moldar borracha/plástico; ônibus; outros motores de pistão; partes de motores para veículos automóveis; partes e peças de aviões e helicópteros; pilhas, baterias e acumuladores elétricos; reboques, semirreboques e suas partes; rolamentos e engrenagens; torneiras e válvulas; veículos de carga; calçados e partes de calçados.

## LOCALIZAÇÃO / POPULAÇÃO / PRINCIPAIS CIDADES

Cuba ocupa uma área de 110,8 mil quilômetros quadrados, posicionando-se em 105º lugar em comparação aos demais países do mundo. O país está situado no Caribe, fazendo fronteira apenas com a Base Naval de Guantánamo, que pertence aos Estados Unidos (Figura 1).

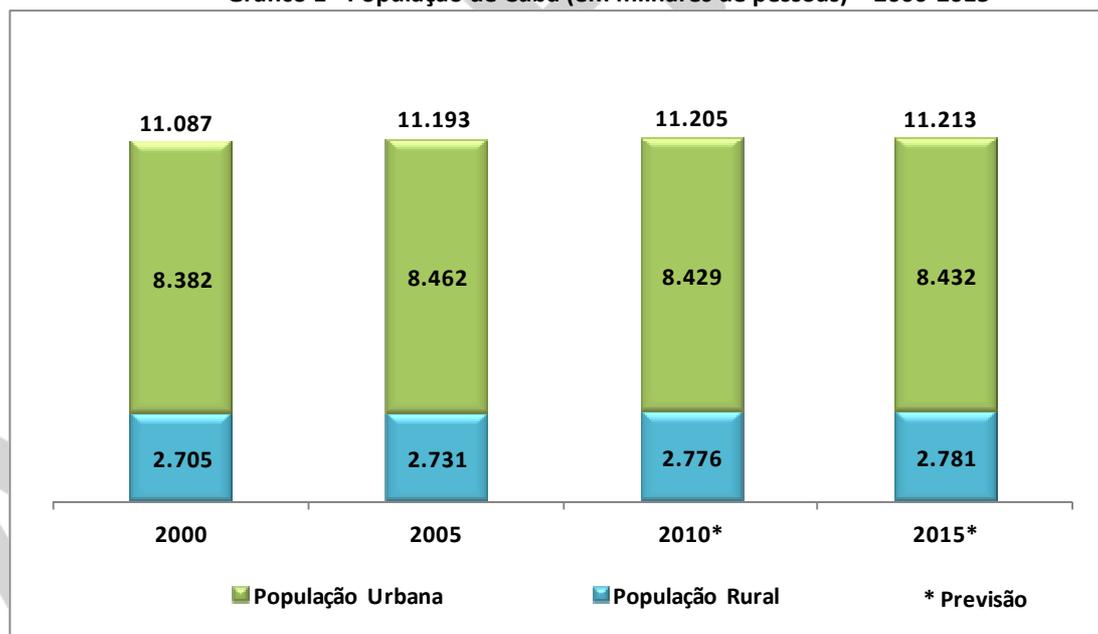
Figura 1 - Mapa geográfico de Cuba



Fonte: CIA. *The World Factbook*.

A população cubana, em 2005, era de 11,19 milhões de habitantes. Segundo estimativas da UN Population Division, tal contingente deve alcançar 11,20 e 11,21 milhões de pessoas em 2010 e em 2015, respectivamente. Estima-se que 75,2% da população irá se situar na zona urbana em 2010 (Gráfico 1).

Gráfico 1 - População de Cuba (em milhares de pessoas) – 2000-2015



Fonte: Elaborado pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados da UN Population Division.

O percentual de população urbana em relação à população total em Cuba é grande em comparação com a média do Caribe, que é de 66,8%. Isso ocorre principalmente porque grande parte da população urbana se viu motivada a deixar os campos devido à gratuidade e à qualidade do ensino cubano. Na Jamaica, por exemplo, a população urbana representava 52% da população total em 2010. Em Porto Rico, contudo, a população urbana representou 98,8% nesse mesmo ano. Há uma tendência de estabilização da urbanização cubana, já que, para 2015, se prevê que a participação da população urbana se mantenha em 75,2%.

A capital Havana concentra grande parte da população cubana, com 2,14 milhões de habitantes em 2009, ou seja, 19,1% da população total do país. Esse panorama não deve se modificar pelo menos até 2015, quando essa cidade deverá atingir, aproximadamente, 2,10 milhões de habitantes, segundo estimativas da UN Population Division.

## DESEMPENHO ECONÔMICO

O PIB de Cuba, em valores correntes convertido em dólares estadunidenses, foi de US\$ 62,7 bilhões em 2008, segundo o Banco Mundial, posicionando o país como a 65ª economia mundial.<sup>1</sup> No entanto, se o conceito utilizado for o de PIB por paridade de poder de compra (PPC), mais apropriado para a análise do padrão de vida das populações, o PIB alcançou US\$ 110,78 bilhões, em 2009, o que colocaria o país na 64ª posição no *ranking* mundial (Tabela 1), segundo a Economist Intelligence Unit (EIU), empresa de consultoria e pesquisa. Para efeito de comparação, entre os países que integram a América Latina e o Caribe, o PIB cubano (em PPC) se situava na nona posição.

<sup>1</sup> Segundo dados do Banco Mundial (2008), considerando um total de 191 países.

**Tabela 1 - Indicadores econômicos e sociais de Cuba**

Indicadores selecionados de Cuba		
Descrição	2009	Ranking
<b>1. Economia</b>		
Crescimento do PIB (%) <sup>1</sup>	1,40	-
PIB PPP (I\$ bilhões) <sup>1</sup>	110,78	-
PIB per capita - PPP <sup>1</sup> (valores correntes US\$)	9.850	-
PIB PPP participação no mundo <sup>1</sup> (%)	0,16	-
Taxa de Inflação (%) <sup>1</sup>	1,40	-
FBKF/PIB <sup>1</sup>	8,90	82
IED/PIB (%) <sup>1</sup>	1,00	64
IED - Estoque de entrada de invest. direto estrangeiro (US\$ milhões, 2008) <sup>2</sup>	184,8	186
<b>2. População</b>		
IDH (Índice de Desenvolvimento Humano) em 2007 <sup>3</sup>	0,863	51
População (milhões de habitantes) <sup>4</sup>	11,20	76
População economicamente ativa (milhões) em 2008 <sup>4</sup>	5,03	69
Taxa de desemprego (%) em 2008 <sup>4</sup>	1,70	127

Fonte: Elaborada pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do Euromonitor International, FMI, PNUD, The Economist Unit e UNCTAD.

Nota: (1) FMI. Consideram-se 182 países; (2) The Economist. Consideram-se 82 países; (3) UNCTAD. Consideram-se 211 países; (4) PNUD. A ONU considera 182 países em seu *ranking*; (5) Euromonitor. Consideram-se 133 países.

Por outro lado, ao se relativizar o tamanho da economia pelo número de habitantes pelo cálculo do PIB *per capita*<sup>2</sup> em termos de PPC, o desempenho cubano não é o melhor, já que apresenta apenas o 17º PIB *per capita* (PPC) entre os países da América Latina e do Caribe. No *ranking* mundial de 2009, ocupa apenas a 82ª posição, com o valor de US\$ 9.850. Sob a ótica do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH),<sup>3</sup> Cuba está classificada no grupo dos países com desenvolvimento humano alto, ocupando a 51ª posição no *ranking* mundial, atrás apenas de Barbados, Chile, Antígua e Barbuda, Argentina e Uruguai.

Na Tabela 2, é possível observar a perspectiva de desenvolvimento socioeconômico para Cuba nos próximos anos. Nota-se, a partir de 2010, uma previsão de crescimento para o PIB *per capita* (PPC), acompanhado, contudo, por uma elevação da taxa de desemprego. Vale ressaltar a previsão de evolução do investimento estrangeiro direto (IED) a partir de 2011, alcançando US\$ 780 milhões em 2012. Em relação ao consumo privado, após um decréscimo de 1,8% em 2008, estima-se que o país alcance uma taxa média de 3,3% no período 2010-2014. Já acerca da formação bruta de capital fixo (FBCF), após um pico de 21,9%, em 2008, e uma variação negativa de 23,9% em 2009, acredita-se que o país atinja uma taxa média de 5,4% no período 2010-2014.

<sup>2</sup> O PIB *per capita* é obtido dividindo-se o PIB pelo número de habitantes do país.

<sup>3</sup> O IDH leva em conta três componentes: Renda Nacional Bruta (RNB) *per capita*, longevidade e educação.

**Tabela 2 - Desempenho e perspectivas econômicas e sociais de Cuba (2007-2014)**

	2007	2008	2009	2010*	2011*	2012*	2013*	2014*
PIB moeda local (cresc.) <sup>1</sup>	7,3%	4,1%	1,4%	1,5%	3,6%	4,0%	4,4%	4,2%
PIB PPC Per Capita (I\$) <sup>1</sup>	9.050	9.630	9.850	10.060	10.610	11.270	12.080	12.950
Índice de Gini <sup>2</sup>	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
Consumo Privado (cresc.) <sup>1</sup>	1,5%	-1,8%	0,9%	1,3%	2,6%	4,3%	4,0%	4,4%
FBKF (crescimento) <sup>1</sup>	2,4%	21,9%	-23,9%	3,5%	5,4%	7,0%	5,0%	6,0%
Importações (cresc.) <sup>1</sup>	6,1%	41,2%	-37,4%	13,7%	8,3% e 11,9%	8% e 12%	10,1% e 14,5%	12,6% e 16,8%
IED (US\$ milhões) <sup>1</sup>	500	580	550	585	740	780	750	720
População Total (milhões) <sup>2</sup>	11,2	11,2	11,2	11,2	11,2	11,2	11,2	11,2
Part. População Urbana <sup>2</sup>	75,6%	75,6%	75,7%	75,7%	75,8%	75,9%	76,0%	76,1%
Taxa de Desemprego <sup>1</sup>	1,8%	1,6%	1,7%	2,0%	4,0%	4,4%	4,7%	5,0%

Fonte: Elaborada pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do The Economist Intelligence Unit e do Euromonitor International.

Nota: (1) The Economist Intelligence Unit; (2) Euromonitor International; (\*) Previsões feitas pela Apex-Brasil, com base no The Economist; (e) Estimativas; (p) Previsões.

Segundo dados da Economist Intelligence Unit (EIU) relativos à estrutura produtiva da economia cubana, a contribuição da agricultura, da pecuária, da pesca e do extrativismo na formação do PIB, em 2010, foi de 4,1%, enquanto a contribuição da mineração e da construção civil foi de 7,4%. Já a indústria representou 13,7% da formação do PIB e o setor de serviços, 74,9%.

Pela ótica da oferta agregada,<sup>4</sup> segundo o Euromonitor International, as importações cubanas representaram 14,3% do PIB em 2010. Os cinco principais produtos importados por Cuba em 2009, representando 17,1% em relação ao total importado, foram: arroz semibranqueado ou branqueado, mesmo polido ou brunido (glaceado); óleos leves de petróleo ou de minerais betuminosos e preparações, exceto desperdícios; pedaços e miudezas comestíveis de galos e galinhas da espécie doméstica, congelados; trigo (exceto trigo duro) e mistura de trigo com centeio; e milho, exceto para semeadura (UN COMTRADE).

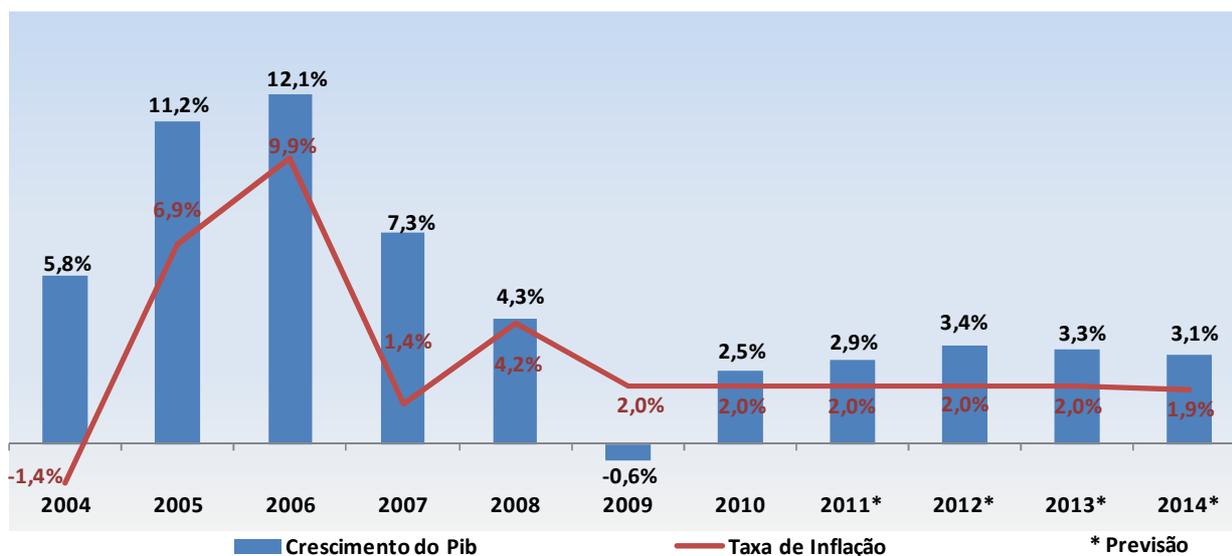
Quanto à demanda agregada,<sup>5</sup> em 2010, os gastos do consumidor representaram 48,8% do PIB (ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT), e as exportações de bens e serviços equivaleram a apenas 4% do PIB do país (EUROMONITOR INTERNATIONAL). As vendas externas cubanas são dependentes de setores relacionados aos seguintes produtos: *sinters* de óxidos de níquel e outros produtos intermediários da metalurgia do níquel; açúcar de cana, em bruto; charutos e cigarrilhas, de fumo; outros medicamentos contendo produtos misturados, para fins terapêuticos ou profiláticos, em doses, para venda a retalho; e cachaça e caninha (rum e tafiá). Esses produtos representaram 48,9% do total das receitas provenientes com a exportação em 2009 (UN COMTRADE).

<sup>4</sup> A oferta agregada mede a produção interna do país mais as importações.

<sup>5</sup> A demanda agregada é a quantidade de bens e serviços que os consumidores adquiriram no período.

O Gráfico 2 mostra o crescimento do PIB e a evolução da taxa de inflação de Cuba entre 2004 e 2014. Entre 2004 e 2006, o crescimento da economia foi favorecido pelas exportações. Seguiu-se uma desaceleração da economia, cuja taxa de crescimento caiu 4,8 pontos percentuais em 2007, quando comparada com o ano anterior. Já em 2008 e 2009, o crescimento reduziu-se para 4,3% e -0,6%, respectivamente. Segundo o Euromonitor, haverá uma recuperação da economia do país a partir de 2011, com crescimento médio anual previsto para 3,2% no período 2011-2014.

**Gráfico 2 - Crescimento do PIB (em moeda local) e da taxa de inflação de Cuba (2004-2014)**



Fonte: Elaborado pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do Euromonitor Internacional.

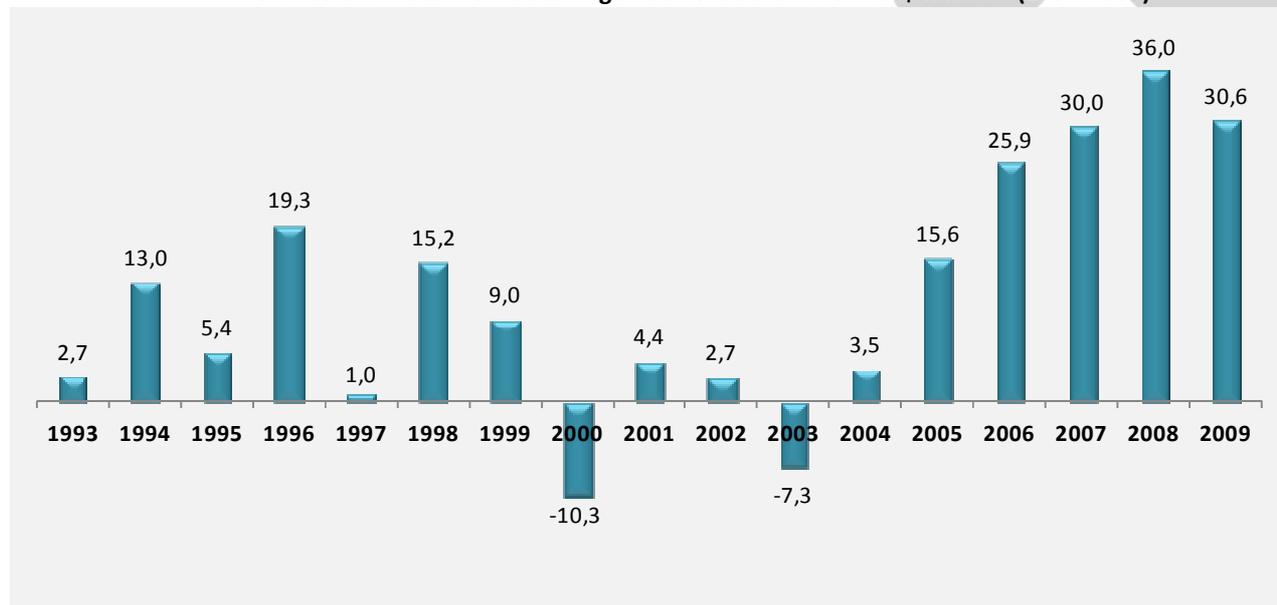
O fator determinante da queda do PIB, em 2009, foram as exportações cubanas, cuja participação no PIB do país declinou de 5,1%, em 2008, para 3,7%, em 2009. A queda da demanda interna também contribuiu, ainda que em menor grau, para a recessão da economia. Seu principal impacto foi o de provocar uma significativa redução das importações, que passaram de 22,1% para 13,7% no mesmo período.

Em relação ao comportamento dos preços no mercado cubano, o pico inflacionário de 2006 resultou principalmente da forte elevação dos preços de alimentos e do petróleo nos mercados mundiais, o que fez com que a taxa de inflação subisse 3 pontos percentuais nesse mesmo ano, quando comparado com 2005. Entretanto, depois do valor crítico de 9,9% observado em 2006, houve desaceleração para 4,2% e 2% em 2008 e 2009, respectivamente. As expectativas inflacionárias para o período 2010-2014 giram em torno de 3%.

A economia cubana encontra-se em nono lugar entre os países da América Latina e do Caribe na atração de investimento estrangeiro direto (IED). O Gráfico 3 mostra a evolução da entrada de fluxos de IED no país entre 1993 e 2009. Nota-se o forte aumento dos fluxos de IED para Cuba, especialmente a partir de

2005. Em 2008, segundo a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), a entrada de IED alcançou US\$ 36 milhões.

**Gráfico 3 - Investimento estrangeiro direto de Cuba em US\$ milhões (1993-2009)**



Fonte: Elaborado pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados da UNCTAD.

## POLÍTICA COMERCIAL

### ACORDOS COMERCIAIS

Cuba integra a Organização Mundial de Comércio (OMC) desde 20 de abril de 1995. No âmbito dessa organização, o país caribenho é membro dos seguintes grupos de negociação: países africanos, caribenhos e do Pacífico com preferências na União Europeia (ACP); G-90, composto pelo grupo de países africanos, pelo ACP e pelos países menos desenvolvidos; economias pequenas e vulneráveis (SVEs); G-20, composto por uma coalizão de países em desenvolvimento (grupo diferente do G-20 composto por ministros das finanças e Bancos Centrais); G-33, também composto por uma coalizão de países em desenvolvimento.<sup>6</sup>

Todos os países da América mantêm relações diplomáticas com Cuba, e alguns se destacam por suas relações com esse país. A Venezuela é o principal parceiro de Cuba, e a cooperação entre os dois países baseia-se nos programas regionais da Venezuela, como o Banco da Alba, o Banco do Sul, a PetroCaribe, entre outros.

<sup>6</sup> WORLD TRADE ORGANIZATION. *Member information: Cuba and the WTO*. Disponível em: <[http://www.wto.org/english/thewto\\_e/countries\\_e/cuba\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/cuba_e.htm)>. Acesso em: 30 abr. 2011.

A relação entre Cuba e Venezuela pode ser dividida em dois estágios. O primeiro, entre 1999 e 2004, caracterizado por uma relação fundamentalmente bilateral, é marcado pela assinatura do Acordo de Cooperação Integral entre Cuba e Venezuela, em outubro de 2000, para promoção do comércio de bens e serviços em condições de cooperação. A partir de 2001, o comércio entre os dois países teve um crescimento significativo devido ao acordo que selava o envio de médicos e professores cubanos à Venezuela em troca do fornecimento de petróleo a preços subsidiados.

O segundo momento começa após a criação da Aliança Bolivariana para as Américas (Alba, na sigla em inglês) em 2004, quando a relação evolui para um nível multilateral. Os acordos anteriormente assinados são revisados e, como resultado, promovem uma intensificação da relação entre os dois países<sup>7</sup> Além da Venezuela, integram a Alba: Bolívia, Nicarágua, Dominica, Antígua e Barbuda, São Vicente e Granadinas, e Equador. A aliança permite o comércio de bens livre de tarifas entre os Estados-membros, em adição ao Sistema Unificado para Compensação Regional (Sucre) para câmbios de moeda estrangeira entre os membros, considerado a base para um futuro sistema monetário comum. Além disso, a aliança promove a criação de diversas companhias *Grandenacionais*, como a construtora Alba, por meio do Banco Alba. Essas companhias estão estruturadas tanto para investir em empresas privadas tradicionais quanto para ampará-las em um regime de responsabilidade corporativa socialista. Os esforços mais importantes da Alba concentram-se no estabelecimento da PetroCaribe, um acordo de cooperação energética proposto pela Venezuela para Nações Caribenhas.<sup>8</sup>

A PetroCaribe, criada em 29 de junho de 2005, visa resolver as assimetrias que as nações do Caribe possuem para acessar recursos energéticos. Os países que fazem parte do acordo da PetroCaribe são: Antígua e Barbuda, Bahamas, Belize, Cuba, Dominica, Granada, Guiana, Haiti, Jamaica, Nicarágua, República Dominicana, São Cristóvão e Nevis, Santa Luzia, São Vicente e Granadinas, Suriname, e Venezuela.

Na esteira da Alba, Cuba e Bolívia assinaram um Acordo de Alcance Parcial de Complementação Econômica em 2000 (AAP.CE Nº 47), que recebeu protocolos adicionais em 2008 e 2009, e tem por finalidade incentivar a geração e o crescimento das correntes de comércio entre os dois países.<sup>9</sup>

O Equador possui com Cuba um acordo comercial, cujas bases se assemelham ao acordo boliviano com a ilha. Em novembro de 1995, foi assinado o Acordo de Alcance Parcial de Complementação

---

<sup>7</sup> ROMERO, C. South South Cooperation between Venezuela and Cuba. In: \_\_\_\_\_. *South South Cooperation: a challenge to the aid system?* Quezon City: IBON Books, 2010. p. 107-113 Disponível em: <[http://www.realityofaid.org/userfiles/roareports/roareport\\_e48ca78931.pdf](http://www.realityofaid.org/userfiles/roareports/roareport_e48ca78931.pdf)>. Acesso em: 18 abr. 2011.

<sup>8</sup> BACKER, L.; MOLINA, A. Globalizing Cuba: ALBA and the construction of socialist global trade systems. In: ANNUAL MEETING OF THE ASSOCIATION FOR THE STUDY OF THE CUBAN ECONOMY, 19., 2009, Miami. *Proceedings...* Miami: ASCE, 2009. Disponível em: <<http://www.ascecuba.org/publications/proceedings/volume19/pdfs/backermolina.pdf>>. Acesso em: 15 set. 2011.

<sup>9</sup> INSTITUTO BOLIVIANO DE COMERCIO EXTERIOR. AAP. CE nº47: Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica nº 47 suscrito entre Bolívia y Cuba. La Paz: IBCE, 2000. Disponível em: <[http://www.ibce.org.bo/asistencia-tecnica/aap\\_ce47.pdf](http://www.ibce.org.bo/asistencia-tecnica/aap_ce47.pdf)>. Acesso em: 30 abr. 2011.

Econômica nº 33. Em maio de 2000,<sup>10</sup> esse acordo foi adequado e protocolado junto à Associação Latino-Americana de Integração (Aladi) como ACE-46.

A Comunidade do Caribe (Caricom, na sigla em inglês) mantém uma relação de cooperação com Cuba. Liderou os esforços para Cuba ser totalmente inserida tanto no sistema hemisférico quanto no sistema internacional, bem como nas negociações para a criação do comitê da ONU ACP. Em 1993, Cuba e a Caricom assinaram um acordo para a formação da Comissão Conjunta Caricom-Cuba. No âmbito dessa comissão, é feita a promoção de relações de cooperação nos campos econômico, social, cultural e tecnológico.<sup>11</sup>

Ainda, o Mercosul assinou, em julho de 2006, um Acordo de Complementação Econômica com Cuba (ACE nº 62), que tem por objetivo impulsionar o intercâmbio comercial entre o bloco e a ilha, por meio da redução ou da eliminação de certos encargos aplicados à importação de produtos.<sup>12</sup> Além disso, superando o nível comercial de suas relações, o Mercosul, em dezembro de 2010, firmou com Cuba um acordo de consultas políticas que permite a participação de Cuba nas reuniões do bloco.<sup>13</sup>

Oficialmente, não há relações entre Estados Unidos e Cuba, visto que os laços diplomáticos estão rompidos desde 1960. No entanto, devido a emendas no embargo econômico imposto pelos Estados Unidos a Cuba, a fim de permitir que exportações de alimentos pudessem ser efetuadas por americanos, há um significativo intercâmbio comercial entre esses dois países.<sup>14</sup>

A União Europeia, principalmente a Espanha, atua intensamente no mercado cubano, particularmente no setor de turismo e de petróleo nos mares de Cuba. A China também busca consolidar proeminência em seus negócios no território cubano e investe pesadamente na indústria do níquel, dos transportes, das telecomunicações e do turismo.

## **PROCEDIMENTOS ADUANEIROS**

Somente entidades estatais e empresas mistas podem importar em Cuba, desde que possuam permissão específica para os bens em questão. Agentes e intermediadores podem lidar com bens em

---

<sup>10</sup> Disponível em: <<http://www.mincex.cu/index.php/acuerdos.html>>. Acesso em: 20 set. 2011.

<sup>11</sup> GRENADE, W. Caricom: coming of age? *Jean Monnet/Robert Schuman Paper Series*, Miami, v. 7, n. 4, abr. 2007. Disponível em: <[http://www6.miami.edu/eucenter/GrenadeEU50yrs\\_long07\\_edi.pdf](http://www6.miami.edu/eucenter/GrenadeEU50yrs_long07_edi.pdf)> Acesso em: 30 abr. 2011.

<sup>12</sup> Acuerdo de Complementación Económica nº 62 entre el Mercosur y Cuba. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/Sitio/interna/interna.php?area=5&menu=469&refr=405>>. Acesso em: 30 abr. 2011.

<sup>13</sup> EL MERCOSUR firma acuerdo para abrirle las puertas de sus reuniones a Cuba. *Paraguay.com*, Asunción, 16 dez. 2010. Disponível em: <<http://www.paraguay.com/internacionales/el-mercotur-firma-acuerdo-para-abrirle-las-puertas-de-sus-reuniones-a-cuba-58099>>. Acesso em: 30 abr. 2011.

<sup>14</sup> HANSON, S. US – Cuba relations. In: *Council of Foreign Relations*. 11 jan. 2010. Disponível em: <<http://www.cfr.org/cuba/us-cuba-relations/p11113>> Acesso em: 1 maio 2011.

consignação para importadores licenciados, mas não lhes é permitido importar nem conduzir operações de distribuição de modo independente. Licenças para importar são, portanto, requeridas.

Além dessa autorização para importação, a cada negócio fechado a empresa importadora deve solicitar uma autorização de pagamento denominada *Capacidad de Liquidez en Divisas* (CL). Um Comitê formado pelo Banco Central e pelo Ministério de Economia e Planejamento de Cuba atribui a cada um dos diferentes ministérios e entidades estatais um volume de divisas disponíveis para o mês. Os ministérios e entidades, sua vez, fazem o repasse dessas por divisas às empresas que lhes estão subordinadas, priorizando aquelas com demandas mais urgentes.<sup>15</sup>

A realização de atividades de comércio exterior deve ser previamente autorizada pelo Ministério de Comércio Exterior cubano, principalmente com relação a alguns produtos. Essa autorização é oficializada por meio do registro da empresa relacionada ao comércio exterior junto ao Ministério. Para importar determinadas mercadorias, é necessária a expedição de uma autorização prévia ou de um parecer favorável de um organismo local.<sup>16</sup>

A complexidade do processo de compra cubano não se resume aos importadores, atinge também os exportadores. Nesse sentido, apoio técnico e advocatício ao se exportar para Cuba é fundamental. Durante a Missão Prospectiva realizada a Cuba, em 2010, em entrevista com o advogado que atende o Centro de Negócios da Apex-Brasil, foram esclarecidos os principais passos necessários para o processo de exportação. Primeiramente a empresa brasileira deve se registrar no cadastro de fornecedores da empresa importadora cubana e, para isso, necessita passar pelos seguintes procedimentos:

1. Entregar ao consulado cubano os seguintes documentos (tanto o original em português, como a tradução juramentada em espanhol):
  - a. contrato social;
  - b. procuração com poder de representação da pessoa que irá assinar o contrato (se essa não for um representante com poder de fato);
  - c. aval bancário de um banco brasileiro (mencionando que a empresa é solvente e que tem conta nesse banco) no consulado cubano do Brasil.
2. O Consulado cubano irá revisar a documentação e legalizar os documentos.

---

<sup>15</sup> INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR. *Aspectos técnicos, financieros y jurídicos*. Madrid: Ices, 2010. <Disponível em: <<http://www.ices.es>>. Acesso em: 1 abr. 2011.

<sup>16</sup> ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO. *Importaciones sujetas al requisito de autorización previa*. Disponível em: <<http://www.aladi.org/nsfaladi/guiasimportacion.nsf/e0fafadcf076c91032574ef006e83c6/fa10d032da85ef64032574b2005aa9c9?OpenDocument>> Acesso em: 18 abr. 2011.

3. Depois que a documentação chegar a Cuba, deve ser protocolizada por um advogado cubano ante um notário público no Ministério das Relações Exteriores cubano (Minrex). Esse procedimento é denominado Proceso de Acreditación.
4. A empresa cubana encaminha os documentos da empresa brasileira para um comitê de aprovação, que poderá aceitar ou não o cadastro da empresa na lista de fornecedores.
5. Ao participar da lista de fornecedores, a empresa brasileira receberá um e-mail para a cotação de preços (a chamada “carta convite” no Brasil).
6. Caso a oferta da empresa brasileira seja selecionada, o pedido é realizado.
7. A empresa brasileira deve abrir uma conta corrente em um banco cubano.
8. O contrato é assinado. Em geral, as empresas cubanas têm um contrato modelo, cujas cláusulas não podem ser modificadas. Seria, portanto, um contrato de adesão.
9. O envio da documentação referente ao processo de exportação deve ser feito via correio ou *courrier* antes do despacho da mercadoria.
10. Antes do envio da mercadoria, é necessário marcar a inspeção (com antecedência) com uma autoridade cubana<sup>17</sup> que está presente no Brasil.

É importante também ressaltar que o processo de compra das empresas cubanas se dá de forma similar às licitações, quando um comitê técnico da empresa compradora analisa as três melhores ofertas e decide pela mais adequada. As decisões de compra são tomadas baseando-se principalmente nas variáveis preço, qualidade e financiamento. Como as empresas cubanas têm dificuldade em acessar mecanismos de financiamento internacionais, geralmente elas esperam que os próprios fornecedores possam financiar suas compras. Normalmente, o prazo mais comum que necessitam é de 120 dias.<sup>18</sup>

Com relação às normas técnicas, cumpre informar que o Escritório Nacional de Normalização (NC) do Ministério de Ciência, Tecnologia e Meio Ambiente, constitui o organismo oficial de certificação da República de Cuba. Criado pelo Decreto Lei nº 182 de 23 de fevereiro de 1998, o NC é o encarregado de verificar o cumprimento dos requisitos técnicos obrigatórios dos produtos de importação e exportação, bem como de emitir a autorização técnica que se estabelece na Resolução nº 231, de 2004, do Ministério de Comércio Exterior.<sup>19</sup> O NC está dividido em Comitês Técnicos de Normalização, cada um especializado em certificar a qualidade dos produtos de setores específicos (alimentos, fármacos, máquinas e equipamentos etc.). As normas cubanas são elaboradas por esses comitês e geralmente se embasam em parâmetros internacionais. Os principais organismos considerados referência para tais normas são: Organização Internacional de Normalização (ISO), Comissão Eletrotécnica Internacional (IEC), Organização Internacional

---

<sup>17</sup> Mais informações em: <<http://www.cubacontrol.com.cu>>.

<sup>18</sup> Informações coletadas durante Missão Prospectiva da Inteligência Comercial a Cuba realizada em 2011.

<sup>19</sup> ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO. *Serviços de apoio ao empresário: guias de importação: Cuba*. Disponível em: <<http://www.aladi.org/nsfaladi/guiasimportacion.nsf/vpaisp/Cuba>>. Acesso em: 18 abr. 2011.

de Metrologia Legal (OIML), Conferência Geral de Pesos e Medidas, Codex Alimentarius (Fórum Internacional de Normalização de Alimentos) e Comissão Interamericana de Normas Técnicas (Copant). O NC representa Cuba frente a esses organismos internacionais, além da OMC<sup>20</sup>.

As empresas importadoras e exportadoras de produtos relacionados nas normas cubanas obrigatórias devem obter a correspondente autorização técnica, que deverá ser apresentada às autoridades aduaneiras para a entrada de mercadorias no país. As solicitações de autorização devem vir acompanhadas dos seguintes documentos: Certificado de Registro; Certificados de Testes realizados no produto, segundo a norma correspondente; e o Certificado de Conformidade, emitido por um organismo de certificação.<sup>21</sup>

Os seguintes produtos estão sujeitos às normas cubanas obrigatórias: tratores e máquinas agrícolas autopropulsadas; caldeira de vapor e água quente; cilindros de aço para gases comprimidos; extintores portáteis; motores de arranque; circuitos eletrônicos; luminárias; dispositivos elétricos; lâmpadas; lastros para iluminação; protetores; cadeiras de roda; assento sanitário; perfumes e cosméticos.<sup>22</sup>

O Escritório Nacional de Normalização estabelece padrões para classificar os produtos exportados para Cuba. Esses padrões são similares aos das regulações de outros países e os produtos devem apresentar as seguintes informações:

- nome específico do(s) produto(s);
- etiqueta em espanhol;
- etiqueta contendo os ingredientes do produto;
- data de validade;
- conteúdo líquido explícito;
- preço; e
- quantidade de unidades.<sup>23</sup>

<sup>20</sup> Mais informações: <http://www.nc.cubaindustria.cu/n>

<sup>21</sup> ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO. *Normas técnicas y normas de calidad*. Disponível em: <<http://www.aladi.org/nsfaladi/guiasimportacion.nsf/e0fafadcfa076c91032574ef006e83c6/f84d1b55889fe8e7032574b2005a75aa?OpenDocument>>. Acesso em: 18 abr. 2011. Ejemplos de tipos de mercaderia de cada grupo.

<sup>22</sup> ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO. *Normas técnicas y normas de calidad*. Disponível em: <<http://www.aladi.org/nsfaladi/guiasimportacion.nsf/e0fafadcfa076c91032574ef006e83c6/f84d1b55889fe8e7032574b2005a75aa?OpenDocument>>. Acesso em: 18 abr. 2011. Ejemplos de tipos de mercaderia de cada grupo.

<sup>23</sup> CARIBBEAN EXPORT DEVELOPMENT AGENCY. *Doing Business with Cuba*. Saint Michel, Barbados, 2007. p. 13. Disponível em: <[http://www.carib-export.com/website/images/documents/press\\_release/doing\\_business\\_with\\_cuba.pdf](http://www.carib-export.com/website/images/documents/press_release/doing_business_with_cuba.pdf)>. Acesso em: 18 abr. 2011.

**Quadro 1 - Documentos básicos para o desembaraço aduaneiro de alguns produtos em Cuba**

Documento	Responsável	Produto	Observação
Permissão de importação	Ministério do Interior	Armas, acessórios e munições.	Antes da tramitação da permissão, o interessado deve apresentar documento legal que ampare a autorização de saída dos produtos do país de origem. <i>Decreto Ley</i> nº 262, de 12/11/08.
Licença de importação	Ministério do Comércio Exterior	Elevadores, escadas rolantes, plataformas móveis, componentes, partes e peças.	Acordo s/nº, de 11/12/03, do Comitê Executivo do Conselho de Ministros.
Registro do importador	Órgão de Registro de Elevadores		
Autorização prévia de importação	Ministério do Interior	Explosivos industriais, meios de iniciação, seus precursores químicos e produtos químicos tóxicos.	As entidades que solicitam licenças para importar explosivos industriais ou meios de iniciação deverão obter previamente o certificado de qualidade do produto expedido pelo Ministério das Forças Armadas Revolucionárias. <i>Decreto Ley</i> nº 225, de 7/11/01.
Parecer técnico ou certificação	Centro de Registro	Equipamentos de proteção pessoal.	Necessita também de aprovação das Equipes de Proteção Pessoal do Ministério do Trabalho e Segurança Social que confirmem o cumprimento das medidas de segurança indicadas na Resolução nº 32, de 1/10/01, do Ministério do Trabalho e Previdência Social.
Autorização técnica	Ministério da Informática e das Comunicações	Equipamentos e dispositivos classificados na posição 85.31 destinados às telecomunicações.	Esses equipamentos e dispositivos requerem adicionalmente para sua importação a apresentação da autorização emitida pelo órgão correspondente do Ministério do Interior à autoridade aduaneira.
Parecer prévio	Grupos eletrogêneos	Grupos eletrogêneos	Resolução nº 384, de 8/10/04, do Ministério de Comércio Exterior

Parecer de aprovação	Comitê de Meios Automotores	Veículos Automotores	O comitê se ajustará em suas análises a critérios técnicos (tecnologia, garantia e serviço) e comerciais, tais como marca, qualidade, preço, prazo de entrega, forma de pagamento e financiamento, entre outros. Resolução nº 223, de 28/07/04, do Ministério de Comércio Exterior.
Requisitos técnicos de eficiência energética, segurança elétrica e tropicalização. Tomada de amostras para verificar o cumprimento dos requisitos. Requisitos de etiquetado.	Ministério da Indústria Básica	Equipamentos de uso final da energia elétrica	Resolução nº136, de 9/06/09, do Ministério da Indústria Básica.
Aprovação técnica	Instituto Nacional de Recursos Hidráulicos	Equipamentos, acessórios e móveis hidrossanitários.	Resolução nº 28, de 28/02/06, do Instituto Nacional de Recursos Hidráulicos.
Certificado que garanta o cumprimento da proporção em pesos conversíveis estabelecida no artigo primeiro da norma	Ministério de Economia e Planificação	Pneus novos e recauchutados.	Os pneus recauchutados devem cumprir com as especificações da Norma NC 162:2002. Resolução nº 42, de 8/02/06, do Ministério de Economia e Planificação.
Documento de Idoneidade Técnica (DITEC)	Ministério da Construção	Produtos impermeabilizantes.	A Direção de Normalização e Qualidade do Ministério da Construção poderá realizar inspeções técnicas aos produtos importados com o intuito de verificar a autenticidade dos requisitos técnicos declarados. Resolução Conjunta do Ministério da Construção e Ministério do Comércio Exterior nº 01/2004, de 17/06/2004.

Certificado de origem	<p>Autoridades competentes dos países signatários do acordo de 2006 (Cuba-Mercosul)</p> <p>No Brasil: Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa); Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa)</p>	Produtos originários do Mercosul.	O conceito de produto originário adotado nas relações comerciais entre Cuba e Mercosul foi mais bem definido com algumas alterações conceituais benéficas para as partes através do acordo de 2006 entre o bloco e a ilha. <sup>24</sup>
-----------------------	---	-----------------------------------	--

Fonte: Elaborado pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados da Associação Latino-Americana de Integração.<sup>25</sup>

## TRIBUTOS

O regime aduaneiro de Cuba foi aprovado pelo Decreto Lei nº 124, de 1990, e complementado pela Resolução Conjunta nº 4, de 2007, do Ministério de Finanças e Preços e Ministério do Comércio Exterior. As tarifas alfandegárias são bem moderadas, não sendo, portanto, um obstáculo para a exportação de produtos a Cuba. Para os países membros da OMC, a média de tarifa é de 10%. Somente no caso de alguns produtos sensíveis, como os agrícolas, as tarifas podem chegar a 30%.<sup>26</sup>

Cuba possui uma taxa de imposto sobre o lucro líquido de 35%, estabelecida na Lei nº 73, conhecida com *La Ley del Sistema Tributario*, aprovada em 4 de agosto de 1994.<sup>27</sup> O Imposto Especial sobre Produtos é aplicado a determinados bens destinados ao uso e consumo, como bebidas alcoólicas, cigarros, combustíveis, tabaco, automóveis, eletrodomésticos e bens de luxo; deve pagá-lo o produtor, o importador e o distribuidor das mercadorias tributadas pelo imposto. O Imposto sobre Vendas é aplicado às mercadorias importadas ou produzidas, total ou parcialmente, em Cuba, destinadas ao uso ou ao consumo, e que são compradas e vendidas.

Um aspecto peculiar do mercado cubano a que o exportador brasileiro deve estar atento é a faculdade de empresas cubanas varejistas que vendem em dólares ou em CUC (peso convertível) aplicarem ainda um imposto comercial indireto, que varia de 80% a 240% do valor do produto. Concomitante, há

<sup>24</sup> A definição e o modelo do Certificado de Origem podem ser acessados na página do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do Brasil no anexo IV do acordo, na página:

<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=469&refr=405> Acesso em: 28/04/2011.

<sup>25</sup> ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO. *Normas técnicas y normas de calidad*. Disponível em: <<http://www.aladi.org/nsfaladi/guiasimportacion.nsf/e0fafadcfa076c91032574ef006e83c6/f84d1b55889fe8e7032574b2005a75aa?OpenDocument>>. Acesso em: 18 abr. 2011; ALALDI. *Importaciones sujetas al requisito de autorización previa*. Disponível em: <<http://www.aladi.org/nsfaladi/guiasimportacion.nsf/e0fafadcfa076c91032574ef006e83c6/fa10d032da85ef64032574b2005aa9c9?OpenDocument>>. Acesso em: 18 abr. 2011.

<sup>26</sup> *Aspectos técnicos, financieros y jurídicos*, ICEX, 2010. <Disponível em: <http://www.icex.es>>. Acesso em 01/04/2011.

<sup>27</sup> A lei na íntegra está disponível em: <<http://www.mfp.cu/docs/Ley%2073%20del%20Sistema%20Tributario.pdf>>. Acesso em 23 setembro 2011.

produtos que são vendidos no mercado cubano a preços subsidiados, portanto, vale ressaltar que os preços nesse país não seguem as leis de oferta e demanda, mas sim a política estatal.<sup>28</sup>

O marco legal para investimentos estrangeiros está regulado pela Lei nº 77/95 e pelo Acordo nº 52/90, que estabelecem a possibilidade de Cuba receber investimentos em praticamente todos os setores. A maior restrição dessa lei está, no entanto, na participação do capital estrangeiro, visto que o país só tem admitido sociedades mistas com um máximo de participação estrangeira de 49%. Já houve participação de 100% de capital estrangeiro em alguns setores, mas isso já não é prática no país.

O governo quer desenvolver a indústria nacional e a tecnologia, por isso vem priorizando cada vez mais a atração de Investimento Estrangeiro Direto (IED). Os cubanos querem atrair principalmente investidores do setor de tecnologia, para que assim possam exportar produtos de alto valor agregado. No documento que estabelece as principais diretrizes do Estado para os próximos anos,<sup>29</sup> fica evidente a intenção de melhoria no processo de atração e aprovação dos investimentos estrangeiros em Cuba.

Nesse sentido, algumas modificações têm sido feitas para atrair mais investimentos para a ilha, como a livre repatriação dos lucros e um regime especial de tributos (25% sobre salários e seguridade social e 30% de impostos sobre os lucros). Além disso, foi ampliado para 99 anos o direito de uso do solo em Havana e Varadero, e, em algumas cidades, o direito de uso do solo ficou com prazo indeterminado<sup>30</sup>.

### **BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS**

O NC é responsável por verificar o cumprimento das exigências técnicas das mercadorias de importação e exportação e emitir uma aprovação técnica, estabelecida na Resolução nº 231, de 2004, do Ministério de Comércio Exterior.<sup>31</sup> Esse procedimento se aplica a todos os exportadores e importadores que comercializam produtos classificados nos seguintes grupos:

- Grupo A: alimentos e bebidas, cosméticos, medicamentos, material médico, brinquedos, pesticidas e instrumentos de medição sujeitos ao controle metrológico obrigatório.
- Grupo B: produtos abrangidos pelas normas cubanas obrigatórias.<sup>32</sup>

<sup>28</sup> Informações coletadas durante Missão Prospectiva da Inteligência Comercial a Cuba realizada em 2011.

<sup>29</sup> Esse documento denominado de *Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución* está disponível em: <<http://www.one.cu>>.

<sup>30</sup> Informações coletadas durante a Missão Prospectiva da Inteligência Comercial a Cuba, realizada em 2011.

<sup>31</sup> ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO. *Serviços de apoio ao empresário: guias de importação*: Cuba. Disponível em: <<http://www.aladi.org/nsfaladi/guiasimportacion.nsf/vpaisp/Cuba>>. Acesso em: 18 abr. 2011.

<sup>32</sup> Os seguintes produtos estão sujeitos às normas obrigatórias de Cuba: tratores e máquinas agrícolas, caldeiras de vapor e água quente, cilindros de aço para gases comprimidos, extintores de incêndio, propulsores, circuitos eletrônicos, luminárias, eletrodomésticos, lâmpadas, reatores de iluminação, projetores, cadeiras de rodas, absorventes higiênicos, perfumes e cosméticos. Disponível em: <<http://www.nconline.cubaindustria.cu/entrada.asp>>. Acesso em: 5 maio 2011.

- Grupo C: produtos que não estão sujeitos a qualquer requisito mencionado nos grupos anteriores, mas que devem ser identificados com, no mínimo, uma declaração do fabricante ou fornecedor que permita aos usuários finais conhecerem sua conformidade, de acordo com as especificações técnicas ou outras características acordadas nos contratos de venda.

Segundo informações da Aladi, empresas que importam e exportam os produtos listados no Grupo A devem apresentar à Direção de Metrologia do NC o Certificado de Aprovação de Modelo e obter a aprovação técnica emitida pela entidade. Empresas que importam e exportam produtos abrangidos pelas normas obrigatórias de Cuba devem obter aprovação técnica adequada, que deverá ser apresentada às autoridades aduaneiras para a liberação das mercadorias. Os pedidos de autorização devem ser acompanhados dos seguintes documentos: Certificado de Registro; Certificados de Teste, realizado no produto segundo a norma correspondente; e Certificado de Conformidade, emitido por um organismo de certificação.<sup>33</sup>

**Produtos sujeitos à inscrição de um registro, apresentação de um certificado sanitário ou outros requisitos de caráter sanitário:**

- Equipamentos médicos: inscrição do importador no Centro para el Control Estatal de Equipos Médicos (CCEEM). Resolução Ministerial n.º 184, de 22 de setembro de 2008, de Saúde Pública.
- Produtos alimentícios: é requerido um sistema de rastreabilidade. Ademais é necessária a emissão de: certificado de boas práticas e aplicação de sistemas de gestão da qualidade utilizados na produção ou exploração do produto, identificando a capacidade do fornecedor; certificados que avaliam o produto de acordo com sua natureza sanitária, fitossanitária, zoossanitária, de qualidade, de radioatividade e de conformidade com o cumprimento de regulações técnicas obrigatórias; certificados de fumigação e outros certificados que são apresentados. Resolução Conjunta n.º 1, de 7 de dezembro de 2005, do Ministério da Saúde Pública.
- Produtos biológicos, matérias-primas, medicamentos para uso humano e animal: inspeção aleatória, a fim de verificar se, no processo de produção do fabricante, foram estabelecidos procedimentos para eliminar ou inativar a infectividade; inspeção obrigatória antes do primeiro embarque no país de origem, considerando aspectos da condição externa dos bens e

---

<sup>33</sup> ASSOCIAÇÃO LATINO AMERICANA DE INTEGRAÇÃO. *Serviços de apoio ao empresário: guias de importação: Cuba*. Disponível em: <<http://www.aladi.org/nsfaladi/guiasimportacion.nsf/vpaisp/Cuba>>. Acesso em: 18 abr. 2011.

rotulagem, sendo realizada exclusivamente pelo Cubacontrol S.A.<sup>34</sup> ou por seu representante. Resolução n.º 339, de 7 junho de 2001, do Ministério do Comércio Exterior.

- Produtos manufaturado do tabaco: emissão de registro sanitário pelo Ministério da Saúde Pública, com inscrição válida por três anos, que resultará na emissão de certificados sanitários. Resolução Ministerial n.º 275, de 26 de dezembro de 2003, do Ministério da Saúde Pública.

**Produtos sujeitos à inspeção prévia:**

- Animais, produtos e matérias-primas de origem animal: autorização de importação prévia emitida pelo Ministério da Agricultura. A importação deverá ser objeto de certificação emitida pelas autoridades competentes do país exportador, legalizada e certificada por uma autoridade consular cubana. Decreto-Lei n.º 137, de 19 de abril de 1993.
- Matérias-primas, medicamentos de uso humano, diagnosticadores, cosméticos e artigos de uso pessoal e doméstico de origem animal ou que contenham componentes dessa origem: autorização prévia de importação emitida pelo Centro Estadual de Controle de Qualidade de Medicamentos ou pelo Departamento de Saúde de Registro e Controle de Qualidade, conforme o caso; certificado oficial dos serviços de veterinária do país de origem. Resolução Ministerial n.º 9, de 20 de fevereiro de 2002, do Ministério da Saúde Pública.
- Amostras de material biológico: autorização prévia do Departamento de Regulamentação para a Proteção da Saúde Pública. Resolução Ministerial n.º 132, de 27 de outubro de 2004, do Ministério da Saúde Pública.
- Agrotóxicos: licença para uso do Cadastro Central de Pesticidas. A atividade de importação de pesticidas para uso pelo sistema do Ministério da Agricultura é centralizada pela empresa Quimimport, do Ministério de Comércio Exterior; pela Corporação Nacional de Cítricos e pela empresa de cítricos Victoria de Girón. Resolução n.º 23/2000, de 28 de janeiro de 2000, do Ministério da Agricultura.
- Alimentos, bebidas, cosméticos e artigos de uso pessoal e doméstico: licença sanitária de importação. Para solicitar, os importadores devem realizar o registro sanitário no Ministério da Saúde Pública. Decreto-Lei n.º 54, de 23 de abril de 1982, e Lei n.º 41, de 13 de julho de 1983, do Ministério da Saúde Pública. Resolução n.º 215, de 27 de agosto de 1987, relativa à inspeção sanitária. Resolução n.º 64, de 28 de abril de 1997, do Ministério da Saúde Pública.
- Produtos vegetais: Alvará Sanitário, emitido pelo Ministério da Agricultura, e inscrição no Registro Fitossanitário. As solicitações de licença de importação para itens controlados devem

---

<sup>34</sup> Servicios Internacionales de Supervisión Cubacontrol S.A. Disponível em: <<http://www.cubacontrol.com.cu>>.

ser apresentadas pelo menos sessenta dias antes do embarque, e sua aprovação ou rejeição deve ser informada no prazo de trinta dias úteis a partir da data da apresentação da solicitação. Produtos devem ser acompanhados por um certificado emitido pela autoridade competente do país de origem. Resolução n.º 435, de 27 de outubro de 1994, e Decreto-Lei n.º 153, de 31 de agosto de 1994.

#### **Produtos cuja importação é proibida:**

- Crocidolita (asbesto azul), terfenilos, pentaclorofenol, dicloroetano, bifenilos polibromados, tris (dibromo-2, propil 3), Anthophyllite, tremolita, actinolita, Amosite. Resolução nº 96, de 11 de novembro de 2004, do Ministério da Ciência, Tecnologia e Meio Ambiente.
- Pesticidas cujas substâncias ativas constituem um risco potencial à vida humana. Resolução nº 49, de 24 de maio de 2001, do Ministério da Saúde Pública.
- Pára-raios radioativos. Resolução n.º 58, de 15 abril de 2003, do Ministério da Ciência, Tecnologia e Meio Ambiente.<sup>35</sup>

## **CARACTERÍSTICAS DO MERCADO**

### **AMBIENTE DE NEGÓCIOS**

Uma das referências utilizadas para avaliar as facilidades de fazer negócios é a publicação *Doing Business*,<sup>36</sup> do Banco Mundial. No entanto, Cuba é um dos países que não fazem parte dessa análise. Embora a economia cubana, centralmente planejada, seja majoritariamente controlada pelo Estado, há importantes investimentos estrangeiros de empresas privadas em Cuba. Conforme destacado no Gráfico 3,<sup>37</sup> que mostra a entrada de fluxos de IED desde 1993, há um significativo aumento dos fluxos a partir de 2004.

Segundo o Instituto Espanhol de Comércio Exterior (ICEX),<sup>38</sup> em 2010, o governo cubano realizou diversas reformas de grande impacto com o objetivo de aumentar a participação do setor privado na

<sup>35</sup> ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO. Serviços de apoio ao empresário: guias de importação: Cuba. Disponível em: <<http://www.aladi.org/nsfaladi/guiasimportacion.nsf/vpaisp/Cuba>>. Acesso em: 18 abr. 2011.

<sup>36</sup> Publicação anual do Banco Mundial que fornece uma avaliação quantitativa das regulações relacionadas à atividade empresarial. Essa publicação está disponível em: <<http://www.doingbusiness.org/reports/doing-business/doing-business-2011>>.

<sup>37</sup> Ver seção “Desempenho Econômico” desta publicação.

<sup>38</sup> INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR. *Informe Económico y Comercial*, Abr. 2011. Disponível em: <<http://www.icex.es>>.

economia cubana e criar um ambiente de negócios mais atraente para os investimentos estrangeiros. Dentre essas medidas, cabe destacar:

- facilitar a outorga de 178 novas atividades denominadas de “atividades por conta própria” para estimular a economia;
- facilitar a realocação de quinhentos mil trabalhadores do setor público que foram demitidos, concedendo-lhes um seguro desemprego de aproximadamente um mês de salário por cada dez anos de trabalho;
- regular o aluguel de moradias e casas comerciais para que seus proprietários possam alugá-las tanto para cubanos que trabalhem por conta própria como para estrangeiros; e
- ampliar o direito de superfície de 50 para 99 anos para estrangeiros que construam instalações turísticas.

Além dessas reformas, o *VI Congresso do Partido Comunista de Cuba*,<sup>39</sup> realizado em abril de 2011, inseriu em sua agenda política as reformas macroeconômicas que teriam como objetivo dinamizar a economia e estabelecer novos processos de gestão das empresas. Porém, as alterações necessárias ainda estão em fase de discussão. A liberalização para o setor privado abrir negócios em Cuba necessitará de mais tempo para sua efetivação.

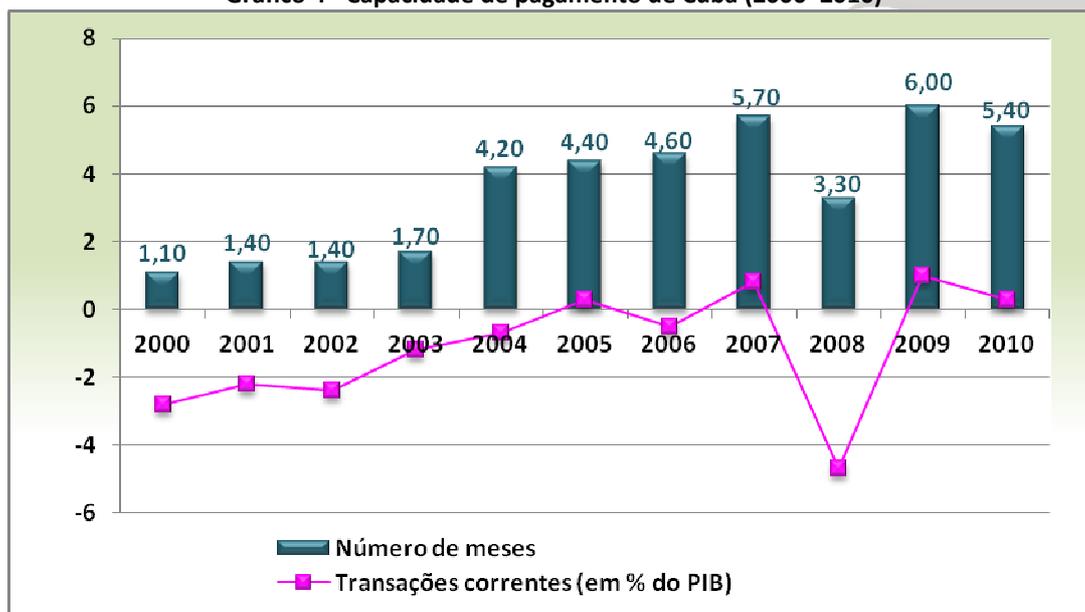
### **CAPACIDADE DE PAGAMENTO**

A avaliação da capacidade de pagamentos inclui não somente a avaliação financeira como também o risco político - medido na disposição a pagar as dívidas em moeda estrangeira e na facilidade de aquisição de moedas estrangeiras. Parte desse tipo de avaliação é comumente realizada com base nas medidas de risco feitas pela Standard and Poor's (S&P). Porém, essa agência não faz classificação de risco para Cuba. Outra possibilidade é a avaliação do Saldo de Transações Correntes<sup>40</sup> em relação ao PIB da economia e a verificação de quantos meses de importações podem ser pagos com as reservas internacionais. O Gráfico 4, a seguir, contém essas informações.

<sup>39</sup> Disponível em: <<http://www.granma.cubaweb.cu/secciones/6to-congreso-pcc/artic-04.html>>.

<sup>40</sup> No Saldo de Transações Correntes estão contabilizadas as receitas e despesas com exportações e importações de mercadorias, viagens, fretes, seguros, salários, juros, lucros e dividendos, entre outras. Quando as despesas superam as receitas, têm-se um déficit em conta corrente e vice-versa.

Gráfico 4 - Capacidade de pagamento de Cuba (2000–2010)



Fonte: Elaborado pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do Economist Intelligence Unit.

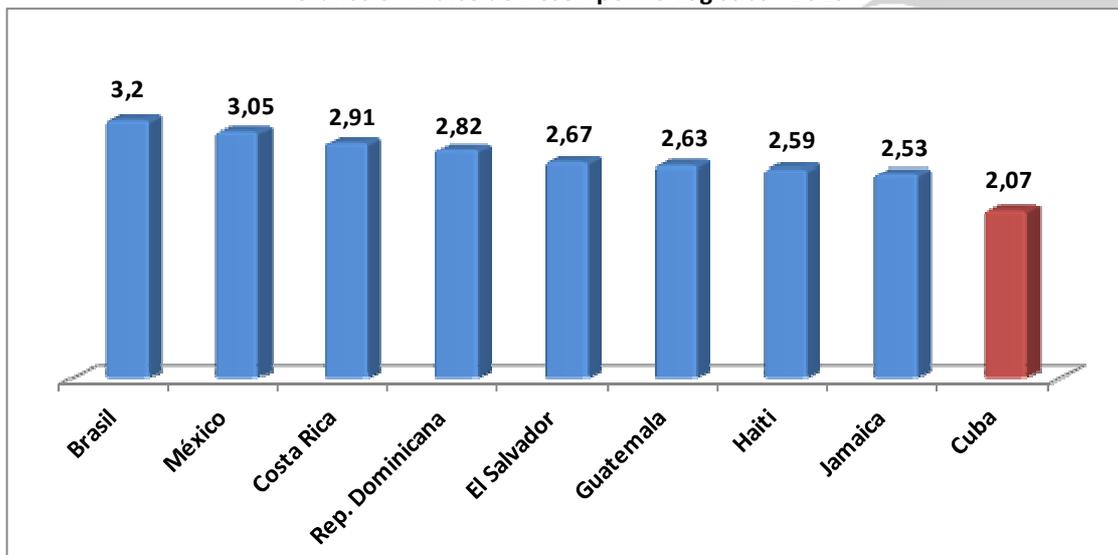
Pelos dados do Gráfico 4, pode-se verificar que o número de meses de importações que se consegue pagar com as reservas cresceu significativamente entre 2003 e 2010. Isso se deve a uma redução do déficit do Saldo de Transações Correntes, com exceção do ano de 2008, marcado pela crise financeira internacional. Embora tenha ocorrido uma melhora, a capacidade de pagamento ainda é pequena, pois as reservas cobriam apenas cerca de cinco meses e meio de importações em 2010. Ainda, como as transações são realizadas com o governo, é importante considerar que estas só ocorrem se houver disposição por parte do governo cubano para tal.

## INFRAESTRUTURA E LOGÍSTICA

O Banco Mundial produz um índice que informa o nível da estrutura logística de um país. Esse índice denomina-se Índice de Desempenho Logístico<sup>41</sup> e atribui uma nota de um a cinco aos países: um é a pior nota e cinco, a melhor. O Gráfico 5 apresenta os valores desse índice para alguns países selecionados.

<sup>41</sup> BANCO MUNDIAL. *World Development Indicators 2010*. Washington, DC: World Bank, 2010.

Gráfico 5 - Índice de Desempenho Logístico - 2010



Fonte: Elaborado pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do World Bank (2010).

Todos os países incluídos no Gráfico 5 apresentaram índices superiores aos observados em Cuba. Tal fato permite inferir que a estrutura logística em Cuba necessita se desenvolver para possibilitar um fluxo de produtos para todas as regiões da ilha a custos de transporte baixos e de modo rápido.

Em Cuba há 60,9 mil quilômetros de estradas, dos quais 49% são pavimentados. Por essas estradas trafegavam, em 2007, cerca de 2,1 bilhões de toneladas de produtos por quilômetro linear de estrada. A Figura 2 ilustra a malha rodoviária de Cuba.

Figura 2 - Malha rodoviária de Cuba - 2011



Fonte: Google Mapas (2011).<sup>42</sup>

No que se refere às estradas de ferro, segundo o Banco Mundial (2010), a malha ferroviária possuía 5 mil quilômetros em 2007, e o país transportava 1,3 bilhões de toneladas por quilômetro linear. Naquele mesmo ano, a Venezuela anunciou um empréstimo de 100 milhões de dólares a Cuba para investimentos

<sup>42</sup> Disponível em: <<http://maps.google.com.br>>.

na reestruturação da malha. Buscava-se aumentar a velocidade média dos trens de 40 km/h para 100 km/h em alguns eixos.<sup>43</sup>

A Figura 3, em seguida, apresenta a localização dos portos de Cuba. Os mais importantes são os de Havana, Santiago, Cienfuegos e Matanzas. O porto de Havana é o mais utilizado, seguido por Santiago de Cuba. Já Matanzas é interligado à refinaria de Cienfuegos por um oleoduto e tem capacidade para navios-tanque.

Embora concentre a maior parte da entrada de produtos no país, o Porto de Havana não atende mais as necessidades do movimento de cargas. A baixa profundidade do canal de acesso à baía cubana faz com que os navios de contêineres tenham que transferir as mercadorias para navios menores, o que encarece o processo de carga e descarga. Outro motivo para a desativação do porto é que sua expansão não é possível, já que se localiza no centro da cidade. Futuramente, pretende-se utilizar o porto de Havana para fins turísticos, como, por exemplo, a recepção de cruzeiros marítimos.

Figura 3 - Principais portos de Cuba



Fonte: World Port Source (2011).<sup>44</sup>

Por esses motivos, iniciou-se a construção de um novo porto, o de Mariel. A obra iniciada em 2008 e com previsão de término em 2014, é realizada pela empresa brasileira Odebrecht, cuja filial cubana assumiu a denominação de Companhia de Obras e Infraestrutura (COI), e conta com financiamento do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Além do Porto, o projeto inclui uma

<sup>43</sup> <<http://www.revistaferroviaria.com.br/index.asp?InCdNewsletter=2352&InCdUsuario=15324&InCdMateria=5210&InCdEditoria=3>>

<sup>44</sup> Disponível em: <<http://www.worldportsource.com/ports/CUB.php>>.

ampla estrutura logística, que contará com a construção de estradas e ferrovias. Parte da obra está pronta e pode ser visualizada na Figura 4, que mostra a região em imagem de satélite.

**Figura 4 - Obra do porto de Mariel**



Fonte: SatelliteViews.

Por fim, vale mencionar a Lei Torricelli,<sup>45</sup> mediante a qual os navios que aportam em Cuba devem ficar seis meses sem aportar nos Estados Unidos, o que prejudica o processo de logística para o país, fazendo com que os navios tenham que realizar transbordos. Conforme a Tabela 4, no Brasil há cinco companhias que realizam o transporte, com opção de transbordo no Panamá, México, Jamaica, Colômbia, Trinidad Tobago, República Dominicana. A frequência é semanal e a média do tempo de viagem (*transit time*) é de 20 a 35 dias.

**Tabela 4 - Transporte marítimo Brasil-Cuba**

Companhia	Frequência	Transbordo
Hamburg Süd	Semanal	Altamira ou Cartagena
Zim (Integrated Shipping Services)	Semanal	Kingston
MSC	Semanal	Cristobal
Maersk Line	Semanal	Manzanillo
CMA CGM	Semanal	Kingston

Fonte: Elaborada pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados da Copa Logística.

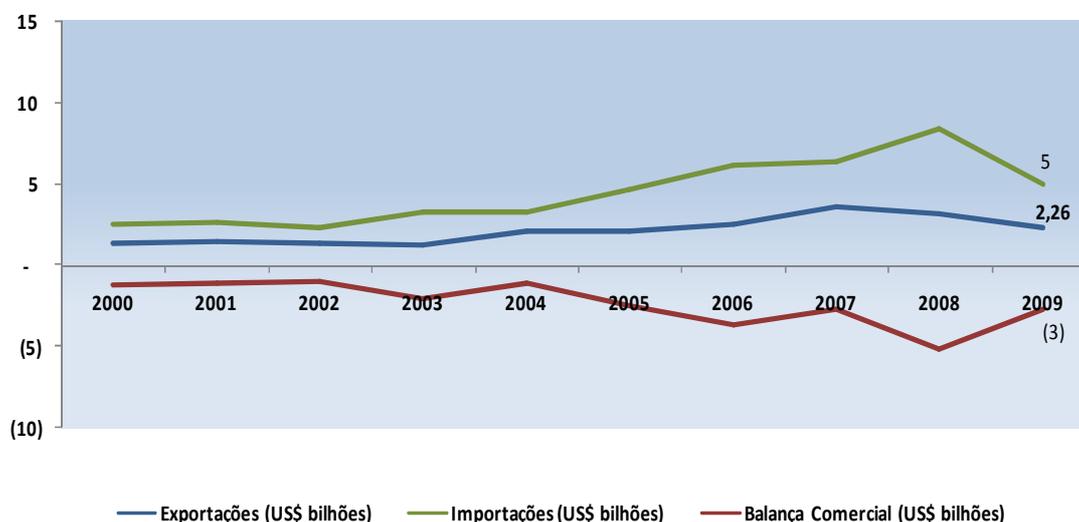
<sup>45</sup> Disponível em: <<http://embacu.cubaminrex.cu/Default.aspx?tabid=2145>>. Acesso em: 26 set. 2011.

### EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO EXTERIOR DE CUBA

A evolução do comércio exterior cubano no período que se estende de 2000 a 2009 está ilustrada no Gráfico 6. Observa-se que entre 2000 e 2002, os fluxos comerciais cubanos mantiveram-se praticamente estagnados. As exportações do país cresceram, em média, apenas 1,4% ao ano, enquanto as importações apresentaram uma queda de 3,7%. A balança comercial de Cuba, que sempre registrou saldos negativos, permaneceu com déficit de US\$ 1,1 bilhão nos primeiros anos de 2000.

A partir de 2003, houve uma mudança no comércio externo cubano, com aumento mais expressivo das importações, implicando uma elevação do déficit comercial. Assim, o crescimento médio anual das importações do país foi de 20,3%, entre 2003 e 2008, passando de US\$ 3,30 bilhões para US\$ 8,34 bilhões, enquanto o aumento das exportações foi de 19,7%, crescendo de US\$ 1,77 bilhão para US\$ 3,14 bilhões. Os fluxos comerciais foram sustentados pelo aumento da demanda doméstica e, principalmente, dos preços internacionais de produtos relacionados a alimentos. Nota-se, ainda de acordo com o Gráfico 6, que o déficit comercial cubano aumentou substancialmente, tendo alcançado seu maior valor na crise de 2008, com US\$ 5,21 bilhões.

Gráfico 6 - Evolução do comércio exterior de Cuba (2000-2009)



Fonte: Elaborado pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

A crise financeira internacional de 2008 afetou substancialmente os fluxos comerciais cubanos. Devido à redução da demanda mundial, as exportações registraram queda de 28% em 2009, em comparação com 2008, e de 60% em relação ao valor recorde observado em 2007, que foi de US\$ 3,61 bilhões. O saldo da balança comercial cubana ficou deficitário durante todo o período em análise. Em 2009 houve, porém, uma sensível melhora em relação a 2008; isso porque as importações caíram

substancialmente quando comparadas a 2008 (-42%), compensando a queda das exportações no mesmo período.

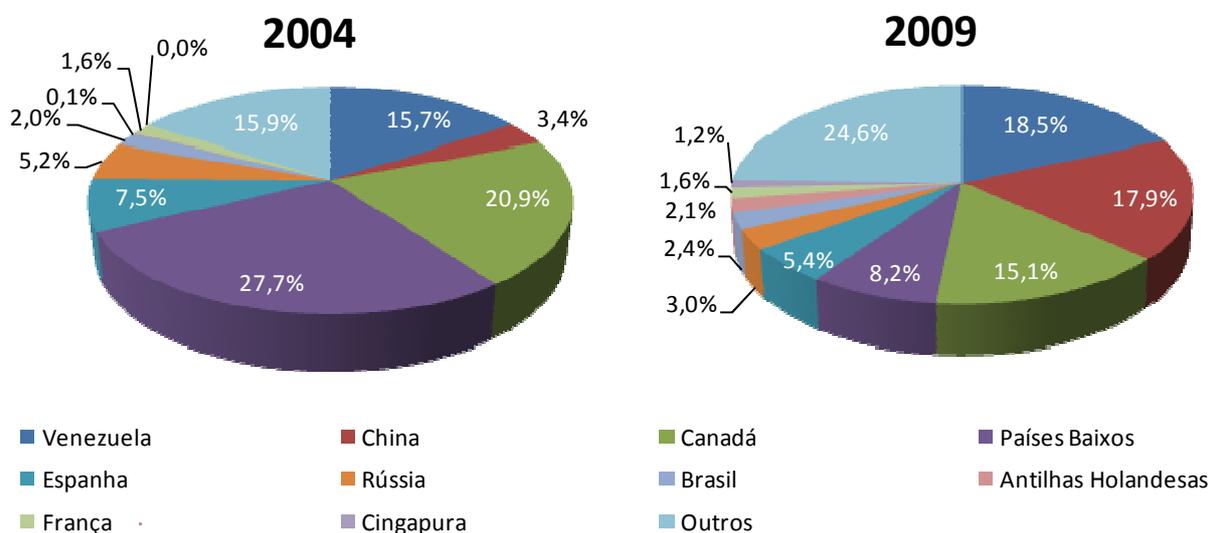
## DESTINO DAS EXPORTAÇÕES CUBANAS

O Gráfico 7 apresenta os principais destinos das exportações cubanas em 2004 e 2009. Entre 2004 e 2006, o maior comprador dos produtos de Cuba foram os Países Baixos, mas a situação se modifica bastante posteriormente, com o crescimento da importância de China, Venezuela e Canadá na pauta exportadora cubana.

A China, atual vice-líder de mercado, participava com 3,4% da pauta exportadora em 2004, aumentando esse percentual para 17,9% em 2009. Nesse mesmo íterim, o Canadá seguiu o caminho inverso, passando de segundo, com 20,9%, para terceiro, com 15,1%. Outro destaque foi a Venezuela, que assumiu a primeira classificação como maior mercado das exportações de Cuba.

A maior mudança na classificação dos principais destinos das exportações cubanas foi apresentada pelos Países Baixos, como se pode observar ainda no Gráfico 7. O país ocupava o primeiro lugar em 2004, com mais de 27,7% da pauta e, cinco anos depois, passou para o quarto, com apenas 8,2% do total exportado por Cuba.

Gráfico 7 - Principais destinos das exportações de Cuba (2004 e 2009)



Fonte: Elaborado pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados da Oficina Nacional de Estadísticas de Cuba(ONE).<sup>46</sup>

<sup>46</sup> Optou-se por utilizar os dados oficiais de Cuba para a elaboração do gráfico, pois esse país não reporta diretamente à base de dados das Nações Unidas, o Comtrade. As informações estão disponíveis em: <<http://www.one.cu>>.

Verifica-se ainda que, em 2009, o Brasil ocupava o sétimo lugar no *ranking* dos principais destinos das exportações cubanas e que sua participação teve pouca alteração durante o período em análise. Em termos absolutos, o valor médio das compras do Brasil originado do país caribenho não ultrapassou a US\$ 50 milhões no período.

As exportações cubanas são muito concentradas em produtos da indústria de transformação, como açúcar, metais não ferrosos, fumo, produtos farmacêuticos e bebidas, perfazendo mais de 56% do total da pauta das exportações. Contudo, dentro dessa classificação, os segmentos industriais são relativamente diversificados, o que significa que o setor com maior participação não superou 16,5% do total em 2009.

A Tabela 5 aponta os dez principais setores das exportações de Cuba por CNAE<sup>47</sup> três dígitos, em 2004 e 2009. Verifica-se que, nos anos analisados, não houve alterações significativas na composição da pauta, apenas trocas de posições relativas. O segmento *Fabricação e refino de açúcar*, que aparecia na primeira posição, com 19,7% do total da pauta das exportações em 2004, caiu para a segunda em 2009, com uma participação de 12,9%, perdendo, portanto, 6,8 pontos percentuais. Já a *Fabricação de metais não ferrosos* (CNAE 274) seguiu trajetória contrária ao sair da segunda posição, em 2004, com 14,2% da pauta exportadora, para a primeira, com 16,5%, cinco anos mais tarde.

**Tabela 5 - Dez principais setores das exportações cubanas por CNAE três dígitos (2004 e 2009)**

Setor CNAE	Descrição	Valor exportado em 2004 (em US\$)	Participação nas exportações totais em 2004	Setor CNAE	Descrição	Valor exportado em 2009 (em US\$)	Participação nas exportações totais em 2009
156	Fabricação e refino de açúcar	419.725.963	19,7%	274	Metalurgia de metais não-ferrosos	371.736.492	16,5%
274	Metalurgia de metais não-ferrosos	302.220.186	14,2%	156	Fabricação e refino de açúcar	289.958.735	12,9%
160	Fabricação de produtos do fumo	180.895.781	8,5%	245	Fabricação de produtos farmacêuticos	271.162.809	12,0%
151	Abate e preparação de produtos de carne e de pescado	82.307.875	3,9%	160	Fabricação de produtos do fumo	229.867.875	10,2%
159	Fabricação de bebidas	48.483.975	2,3%	159	Fabricação de bebidas	110.266.308	4,9%
272	Siderurgia	44.523.808	2,1%	232	Fabricação de produtos derivados do petróleo	91.105.537	4,0%
351	Construção e reparação de embarcações	42.794.248	2,0%	151	Abate e preparação de produtos de carne e de pescado	58.747.175	2,6%
221	Edição; edição e impressão	36.066.830	1,7%	272	Siderurgia	49.954.718	2,2%
245	Fabricação de produtos farmacêuticos	32.718.846	1,5%	262	Fabricação de cimento	45.596.203	2,0%
132	Extração de minerais metálicos não-ferrosos	31.457.104	1,5%	111	Extração de petróleo e gás natural	31.649.014	1,4%
	Outros	912.752.847	42,8%		Outros	703.538.259	31,2%
	<b>Total</b>	<b>2.133.947.463</b>	<b>100%</b>		<b>Total</b>	<b>2.253.583.125</b>	<b>100%</b>

Fonte: Elaborada pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

<sup>47</sup> A Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) foi elaborada, na versão 1 com detalhamento de três dígitos, nos anos 1990, pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), em conjunto com os órgãos de registros administrativos, com o objetivo de alcançar uma padronização de informações econômicas do Brasil. A sua construção tomou como referência a classificação padrão elaborada pela Divisão de Estatísticas das Nações Unidas, a Internacional Standard Industrial Classification of all Economic Activities (ISIC). Essa classificação associa produtos (NCMs) aos setores da economia, com destaque na cadeia produtiva a que pertence. Mais detalhes disponíveis em: <[HTTP://www.ibge.gov.br/concla/default.php](http://www.ibge.gov.br/concla/default.php)>.

Observa-se, ainda por meio da Tabela 5, o bom desempenho do setor *Fabricação de produtos farmacêuticos*, com crescimento de 10,5 pontos percentuais no total das exportações de Cuba. Em 2004, esse segmento industrial ocupava a nona posição, com 1,5% das vendas externas daquele país, representando, em termos absolutos, US\$ 32,7 milhões. Cinco anos mais tarde, o referido setor assumiu a terceira posição, com 12% das exportações, que representavam US\$ 271,2 milhões, após ter se expandido à taxa média anual de 52,7% entre 2004 e 2009. Isso demonstra como o país vem se especializando cada vez mais no setor de saúde, não somente fornecendo serviços de saúde de qualidade, mas também inovando na produção de medicamentos, vacinas e produtos farmacêuticos.

Vários segmentos industriais perderam posições na sua classificação dentro dos dez principais setores exportadores cubanos. Nesse sentido, destacaram-se *Fabricação de produtos do fumo* e *Abate e preparação de carne e de pescado*, que, em 2004, ocupavam a terceira e a quarta posições, com 8,5% e 3,8%, respectivamente. Em 2009, o primeiro caiu para o quarto lugar, embora tenha aumentando sua participação relativa para 10,2%, que representavam quase US\$ 330 milhões. Já o segundo segmento industrial reduziu ainda mais sua participação e ficou na sétima posição, com 2,6% de todas as vendas externas do país caribenho.

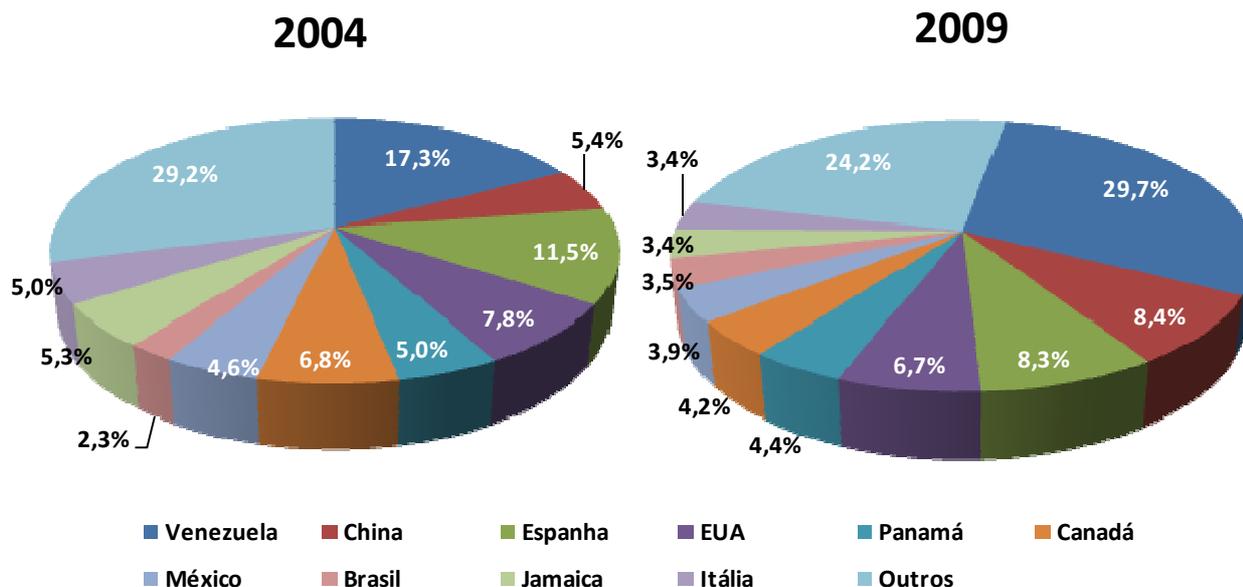
Por último, o segmento industrial cubano *Fabricação de bebidas* permaneceu como o quinto maior exportador, com crescimento de 2,6 pontos percentuais na sua posição relativa de 2004 para 2009. Isso significa um aumento à taxa média anual de quase 20%, o que levou o valor exportado a subir de US\$ 48,5 milhões para US\$ 110,2 milhões.

## **ORIGEM DAS IMPORTAÇÕES CUBANAS**

O Gráfico 8 apresenta os principais fornecedores do mercado cubano em 2004 e 2009. Destaca-se que as importações de Cuba são consideravelmente concentradas, ou seja, os primeiros cinco países detêm mais de 50% da pauta. A Venezuela foi o principal fornecedor de Cuba entre 2004 e 2009 e logrou aumentar sua participação em 12,4 pontos percentuais nesse íterim. A China passou da quinta para a segunda posição no *ranking* de fornecedores. Em 2004, detinha 5,4% de participação de mercado, aumentando para 8,4% em 2009.

Já Espanha e Estados Unidos caíram de segundo e terceiro lugares, em 2004, para terceiro e quarto em 2009. Suas participações decresceram de 11,5% e 7,8%, respectivamente, para 8,3% e 6,7% no período. O Brasil também teve um aumento de participação no mercado cubano, que passou de 2,3% para 3,5% entre 2004 e 2009. Apesar disso, manteve-se na oitava colocação no último ano. O Panamá aparece como quinto maior exportador mundial de produtos para a economia cubana e o primeiro da América Latina em 2009.

Gráfico 8 - Principais origens das importações de Cuba (2004 e 2009)



Fonte: Elaborado pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados da Oficina Nacional de Estadísticas de Cuba (ONE).

### PRINCIPAIS PRODUTOS DA PAUTA DE IMPORTAÇÕES DE CUBA

Os dez principais setores das importações cubanas por CNAE três dígitos, em 2004 e 2009, podem ser observados por meio da Tabela 6. Nota-se que, tanto em 2004 como em 2009, esses setores representaram aproximadamente 40% do total da pauta importadora. As importações são, portanto, bem menos concentradas do que as exportações. Observa-se que os três principais setores importadores continuaram ocupando praticamente os mesmos lugares tanto em 2004 como em 2009. *Produção de lavoura temporária, Abate e preparação de produtos de carne e de pescado e Moagem, fabricação de produtos amiláceos e de rações balanceadas para animais* contribuíram com cerca de 20% do total importado por Cuba.

Cabe destacar *Fabricação de produtos derivados do petróleo*, que sequer compunha a lista dos principais setores importadores em 2004, mas que passou a ocupar a terceira colocação cinco anos mais tarde, com uma participação de 3,9%. Isso equivale a quase US\$ 200 milhões. Nessa mesma linha, tem-se o setor *Siderurgia* na sexta posição, cuja participação chegou a 3,2% do total das compras externas do país caribenho em 2009.

**Tabela 6 - Dez principais setores das importações de Cuba por CNAE três dígitos (2004 e 2009)**

Setor CNAE	Descrição	Valor exportado em 2004 (em US\$)	Participação nas exportações totais em 2004	Setor CNAE	Descrição	Valor exportado em 2009 (em US\$)	Participação nas exportações totais em 2009
011	Produção de lavouras temporárias	219.304.912	6,7%	011	Produção de lavouras	432.794.348	9,0%
155	Moagem, fabricação de produtos amiláceos e de rações balanceadas para animais	201.166.569	6,2%	151	Abate e preparação de produtos de carne e de pescado	286.985.136	5,9%
151	Abate e preparação de produtos de carne e de pescado	176.281.223	5,4%	155	Moagem, fabricação de produtos amiláceos e de rações balanceadas para animais	250.101.575	5,2%
154	Laticínios	131.607.830	4,0%	232	Fabricação de produtos derivados do petróleo	194.876.849	4,0%
153	Produção de óleos e gorduras vegetais e animais	104.110.274	3,2%	153	Produção de óleos e gorduras vegetais e animais	168.027.915	3,5%
331	Fabricação de aparelhos e instrumentos para usos médicos-hospitalares, odontológicos e de laboratórios e aparelhos ortopédicos	102.114.725	3,1%	272	Siderurgia	159.675.786	3,3%
252	Fabricação de produtos de plástico	97.973.005	3,0%	292	Fabricação de máquinas e equipamentos de uso geral	151.780.895	3,1%
291	Fabricação de motores, bombas, compressores e equipamentos de transmissão	90.493.754	2,8%	344	Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	143.858.712	3,0%
292	Fabricação de máquinas e equipamentos de uso geral	89.111.414	2,7%	291	Fabricação de motores, bombas, compressores e equipamentos de transmissão	143.307.655	3,0%
351	Construção e reparação de embarcações	75.855.595	2,3%	252	Fabricação de produtos de plástico	127.889.629	2,6%
	Outros	1.968.737.516	60,5%		Outros	2.772.303.599	57,4%
	<b>Total</b>	<b>3.256.756.817</b>	<b>100%</b>		<b>Total</b>	<b>4.831.602.099</b>	<b>100%</b>

Fonte: Elaborada pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

Em síntese, observa-se que o perfil das importações de Cuba é, essencialmente, composto de produtos alimentares, alguns insumos básicos, como petróleo e derivados e siderúrgicos, além de produtos industrializados, como peças e acessórios para veículos automotores e produtos plásticos. Os produtos classificados como bens de capital aparecem em escala bastante reduzida.

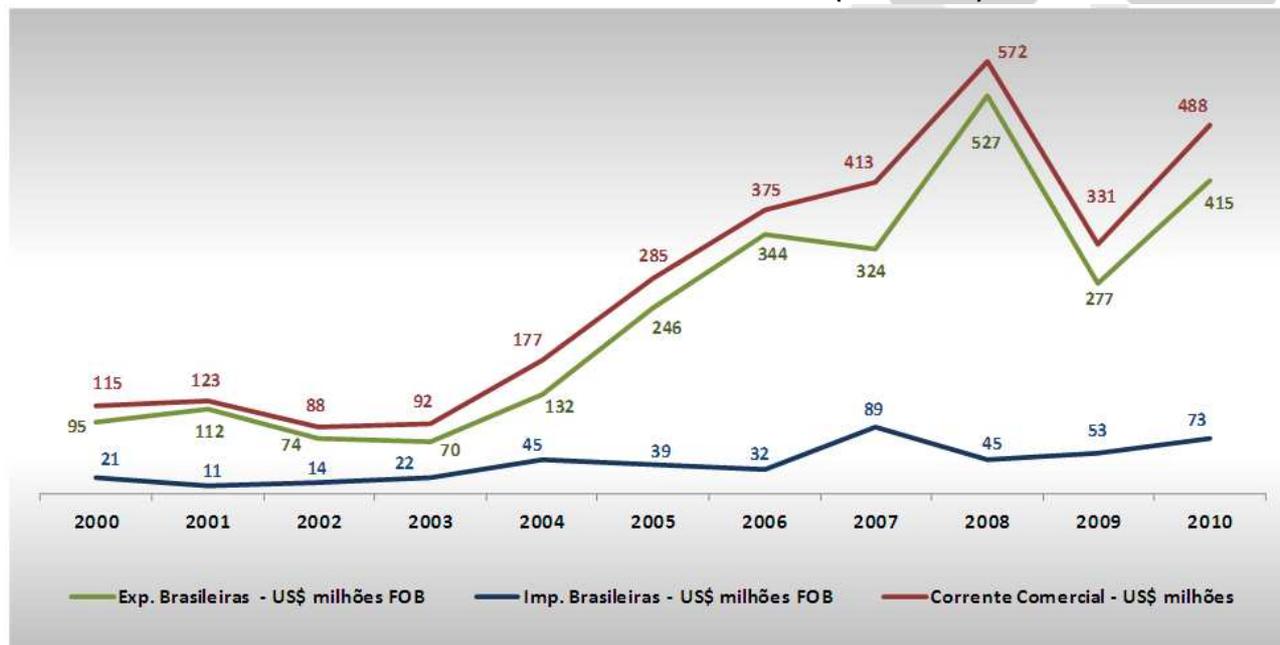
## INTERCÂMBIO COMERCIAL BRASIL - CUBA

### CORRENTE DE COMÉRCIO

De acordo com dados de 2009 da Oficina Nacional de Estadísticas de Cuba (ONE), o Brasil é atualmente o sétimo maior fornecedor de produtos para Cuba, e as relações comerciais entre os dois países vêm se intensificando nos últimos anos, conforme pode ser verificado no Gráfico 9. Com efeito, a soma do comércio bilateral – corrente comercial – apresentou um crescimento médio anual de aproximadamente 16% ao longo de 2000-2010, passando de US\$ 115 milhões para mais de US\$ 488 milhões. Excepcionalmente, em 2009, houve uma queda na corrente comercial de cerca de 40%, como resultado da crise financeira internacional do ano anterior. Entretanto, as relações comerciais entre o Brasil

e Cuba apresentaram uma boa recuperação em 2010, contabilizando um ganho de quase 50% em relação ao valor registrado em 2009.

**Gráfico 9 - Corrente de comércio Brasil e Cuba (2000 a 2010)**



Fonte: Elaborado pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio brasileiro.

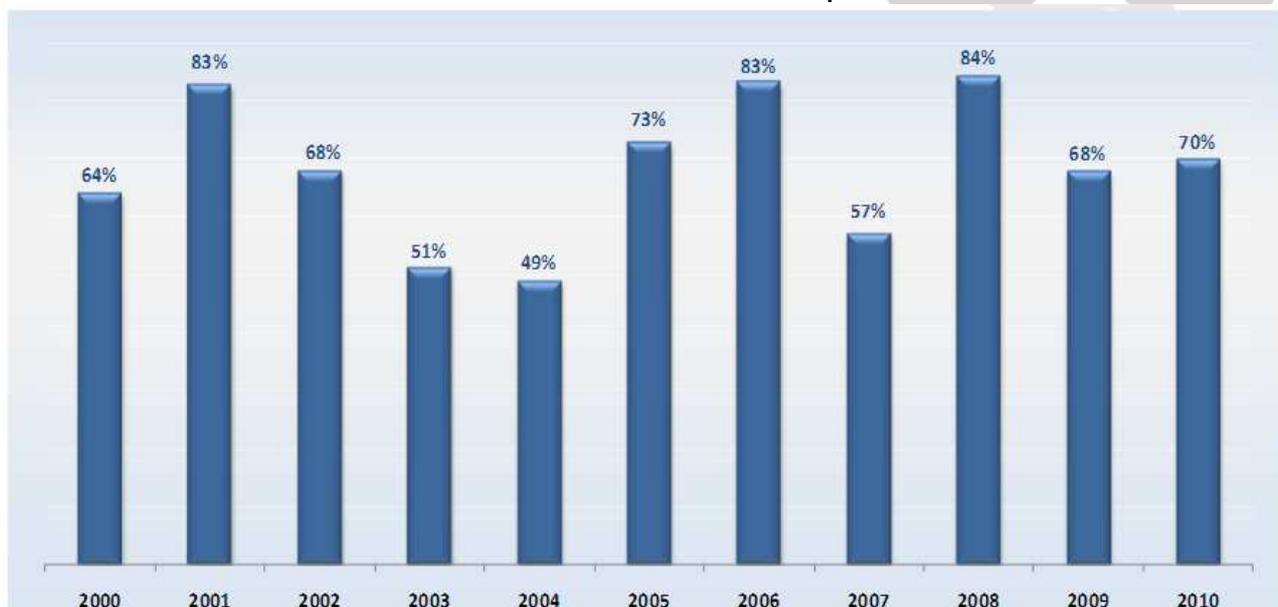
Observam-se ainda três movimentos distintos no Gráfico 9. No período 2000-2003, a corrente comercial passou de US\$ 115 para US\$ 92 milhões. Nesse período, as exportações brasileiras para a Cuba decresceram, em média, 9,7% ao ano, contra um leve aumento médio de 1,5% das importações. Por outro lado, entre 2003 e 2008, houve um forte dinamismo, principalmente das exportações brasileiras, que cresceram, em média anual, cerca de 50%, passando de US\$ 70 milhões para US\$ 527 milhões. Já as compras cubanas de produtos brasileiros apresentaram um ritmo bem mais lento, ou seja, no referido período, a taxa de expansão média anual foi de 15,4%. Esse fato contribuiu fortemente para o acúmulo de saldos comerciais favoráveis à economia brasileira. Por fim, as análises dos anos 2009 e 2010 demonstram, respectivamente, um momento de crise e, em seguida, de recuperação do comércio bilateral entre Cuba e Brasil.

### **SALDO COMERCIAL**

A corrente de comércio entre Brasil e Cuba vem apresentando saldos positivos para o lado brasileiro ao longo de todo o período 2000-2010, conforme destacado no Gráfico 9. Tal fato é ratificado pelo Gráfico 10, que também evidencia o quanto o saldo comercial brasileiro representou em relação à corrente de comércio bilateral. Nota-se que, na maioria dos anos observados, a participação do saldo

comercial foi superior a 50%. Os anos 2001, 2006 e 2008 foram aqueles em que a representatividade do saldo comercial do Brasil com Cuba atingiu os seus níveis mais elevados.

**Gráfico 10 - Saldo comercial entre Brasil e Cuba no período 2000-2010**

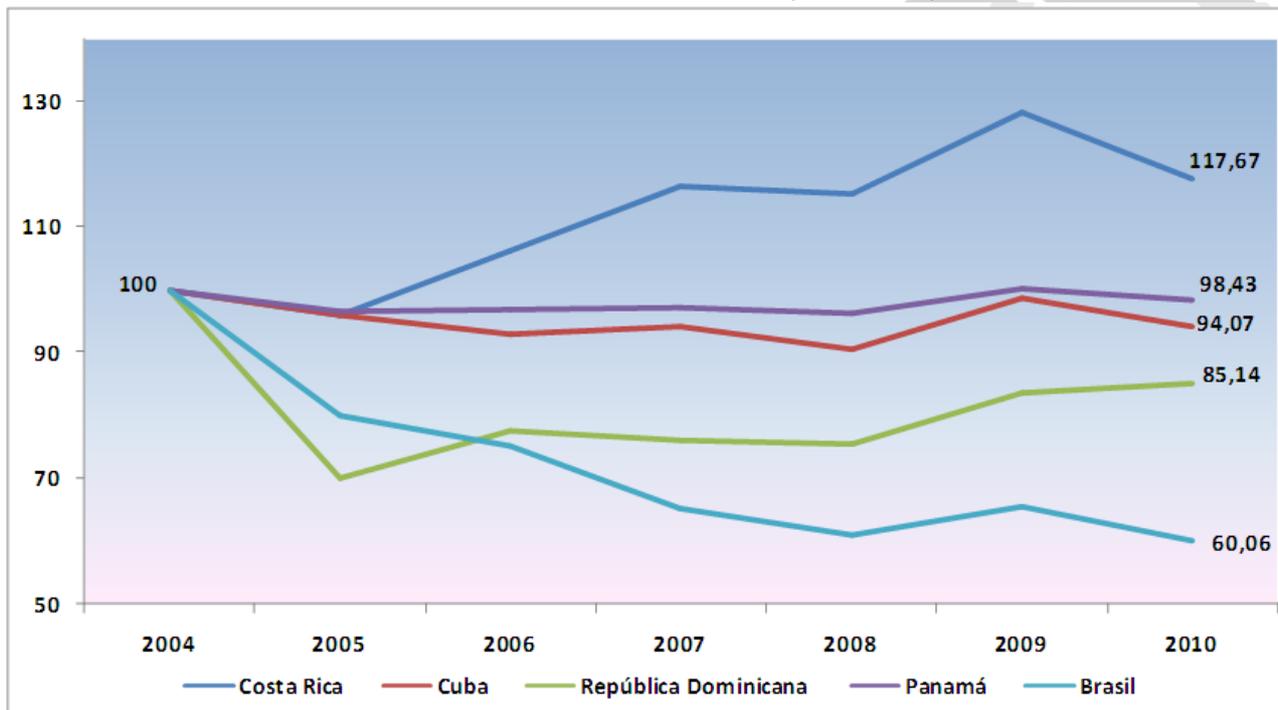


Fonte: Elaborado pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio brasileiro.

Um componente que pode ter colaborado para que o crescimento do saldo comercial brasileiro em relação a Cuba não fosse ainda maior é a variação da taxa de câmbio real desses dois países entre 2004 a 2010, *vis-à-vis* ao dólar estadunidense. O Gráfico 11 mostra a evolução da taxa de câmbio real das moedas da Costa Rica (Colón), de Cuba (Peso), da República Dominicana (Peso dominicano), do Panamá (Balboa) e do Brasil (Real). Nota-se que a taxa de câmbio real do peso cubano se valorizou cerca de 10% entre 2004 e 2008. No ano seguinte se desvalorizou, retornando praticamente ao nível de 2004, e fechou o ano de 2010 com uma valorização, *vis-à-vis* a moeda estadunidense, de cerca de 6%.

Considerando-se o conjunto dos seis países, verifica-se, claramente, que a trajetória da valorização real da moeda brasileira entre 2004 e 2010 tendeu a ser mais expressiva, chegando a quase 40%. A moeda da República Dominicana teve um ganho frente à moeda dos Estados Unidos de quase 30% em 2005, voltando a se depreciar em 2010, encerrando o ano em torno de 15% abaixo do nível em que se encontrava em 2004. A única moeda que não se valorizou foi o Colón, da Costa Rica. Esta seguiu uma trajetória de forte depreciação frente ao dólar estadunidense, fechando 2009 com cerca de 30% de desvalorização, apreciando-se em torno de 10% no ano seguinte. Já a taxa de câmbio real da Balboa panamenha quase não apresentou variações, principalmente devido ao fato de a taxa de câmbio nominal ser rigidamente atrelada à moeda dos Estados Unidos.

**Gráfico 11 - Evolução do câmbio real das moedas da Costa Rica, Cuba, República Dominicana, Panamá e Brasil frente ao dólar estadunidense (2004 a 2010)**



Fonte: Elaborado pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do Euromonitor.

### **PRINCIPAIS PRODUTOS EXPORTADOS PELO BRASIL PARA CUBA**

A Tabela 7 apresenta os setores nacionais que mais exportaram para Cuba em 2005 e 2010, segundo a classificação CNAE três dígitos. Destaca-se que as vendas externas brasileiras para Cuba são bastante concentradas. Os cinco principais segmentos industriais respondem, em média, por 60% do total. Os setores *Produção de óleos e gorduras vegetais e animais* e *Abate e preparação de produtos de carne e de pescado* mantiveram a liderança das exportações brasileiras para a ilha, tanto em 2005, como em 2010. Ambos os segmentos tiveram suas participações conjuntas elevadas, no período 2005-2010, de 29,8% para 52,2%. Destaca-se, no entanto, que o setor exportador líder apresentou um aumento mais expressivo, cuja participação passou de 15,5% para 35,8%, no mesmo intervalo.

Observa-se ainda que o setor *Fabricação de geradores, transformadores e motores elétricos* teve uma queda substancial na participação de produtos exportados pelo Brasil para o mercado cubano. Em 2005, esse segmento ocupava a terceira colocação, com 12,4% do total da pauta, o que representava US\$ 30,4 milhões. Cinco anos depois, ele deixou de integrar a relação dos dez principais setores exportadores brasileiros para o mercado cubano. Nessa trajetória também seguiram os segmentos *Fabricação de produtos diversos de metal*, *Fabricação de outras máquinas e equipamentos de uso específico*, *Laticínios* e *Fabricação de sabões, detergentes, produtos de limpeza e artigos de perfumaria*, os quais estavam classificados da quarta a sétima posições, respectivamente.

**Tabela 7 - Dez principais setores exportadores do Brasil para Cuba (2005 e 2010)**

Setor CNAE	Descrição	Valor exportado em 2005 (em US\$)	Participação nas exportações totais em 2005	Setor CNAE	Descrição	Valor exportado em 2010 (em US\$)	Participação nas exportações totais em 2010
153	Produção de óleos e gorduras vegetais e animais	38.075.625	15,5%	153	Produção de óleos e gorduras vegetais e animais	148.721.857	35,8%
151	Abate e preparação de produtos de carne e de pescado	35.125.409	14,3%	151	Abate e preparação de produtos de carne e de pescado	67.977.643	16,4%
311	Fabricação de geradores, transformadores e motores elétricos	30.462.779	12,4%	13	Produção de lavouras permanentes	27.641.785	6,7%
289	Fabricação de produtos diversos de metal	10.045.765	4,1%	11	Produção de lavouras temporárias	26.694.916	6,4%
296	Fabricação de outras máquinas e equipamentos de uso específico	8.991.784	3,7%	295	Fabricação de máquinas e equipamentos de uso na extração mineral e construção	15.587.509	3,8%
154	Laticínios	8.326.461	3,4%	158	Fabricação de outros produtos	14.152.856	3,4%
247	Fabricação de sabões, detergentes, produtos de limpeza e artigos de perfumaria	8.248.591	3,4%	342	Fabricação de caminhões e ônibus	12.277.375	3,0%
11	Produção de lavouras temporárias	7.837.258	3,2%	293	Fabricação de tratores e de máquinas e equipamentos para a agricultura, avicultura e obtenção de produtos animais	12.024.640	2,9%
193	Fabricação de calçados	7.791.130	3,2%	193	Fabricação de calçados	7.351.768	1,8%
292	Fabricação de máquinas e equipamentos de uso geral	7.313.108	3,0%	361	Fabricação de artigos do mobiliário	6.975.825	1,7%
	Outros	83.508.661	34,0%		Outros	75.465.477	18,2%
	<b>Total</b>	<b>245.726.571</b>	<b>100%</b>		<b>Total</b>	<b>414.871.651</b>	<b>100%</b>

Fonte: Elaborada pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio brasileiro.

O setor *Produção de lavouras permanentes* teve sua importância relativa substancialmente elevada, passando da oitava colocação, com 3,2% do total da pauta de exportações em 2005, para a quarta posição, com 6,4%, em 2010. Já o setor *Fabricação de calçados* manteve-se na nona colocação, com valor exportado de cerca de US\$ 7 milhões, mas teve sua participação relativa reduzida em 1,4 ponto percentual em 2010, em relação a 2005.

Salienta-se, contudo, que houve uma ligeira mudança no perfil da composição dos produtos brasileiros embarcados para o mercado cubano no período, ou seja, ocorreu um aumento no valor e, portanto, na participação de setores relacionados a alimentos, caminhões e ônibus e tratores e máquinas. Esses segmentos representavam 36,4% (basicamente alimentos) da pauta em 2005, e sua participação subiu para 67,9% (com alimentos representando 62%) em 2010.

#### **PRINCIPAIS PRODUTOS IMPORTADOS PELO BRASIL DE CUBA**

A Tabela 8 traz os dez setores econômicos cubanos que mais exportaram para o Brasil em 2005 e 2010, classificados em CNAE três dígitos. Nota-se que, nesse período, as compras externas brasileiras cresceram cerca de 90%, passando de US\$ 38,9 milhões para US\$ 73,4 milhões. A pauta das exportações

cubanas para o Brasil mostra-se altamente concentrada, visto que é baseada em apenas cinco principais setores industriais, com somente os dois primeiros detendo quase 90% do total.

Os produtos mais importados pelo Brasil, em 2005, eram pertencentes ao setor *Metalurgia de metais não ferrosos*, com participação de mais de dois terços do total e valor de US\$ 23,3 milhões. Já, em 2010, esse setor deixou de compor a lista dos dez principais exportadores cubanos. No mesmo ano, a primeira colocação foi assumida pelo setor *Fabricação de produtos farmacêuticos* (CNAE 245), com uma cifra de US\$ 58,6 milhões, equivalente a 81,2% do valor importado de Cuba pelo Brasil. Cinco anos antes, esse segmento ocupava a segunda posição, com 15,7% do total, o que significa um aumento expressivo de 65,5 pontos percentuais na composição da pauta ao longo do período 2005-2010.

**Tabela 8 - Dez principais setores importados pelo Brasil de Cuba (2005 e 2010)**

Setor CNAE	Descrição	Valor exportado em 2005 (em US\$)	Participação nas exportações totais em 2005	Setor CNAE	Descrição	Valor exportado em 2010 (em US\$)	Participação nas exportações totais em 2010
274	Metalurgia de metais não-ferrosos	25.303.067	65,1%	245	Fabricação de produtos farmacêuticos	59.640.535	81,2%
245	Fabricação de produtos farmacêuticos	6.106.880	15,7%	262	Fabricação de cimento	11.279.940	15,4%
262	Fabricação de cimento	4.550.742	11,7%	160	Fabricação de produtos do fumo	1.219.226	1,7%
246	Fabricação de defensivos agrícolas	1.145.656	2,9%	241	Fabricação de produtos químicos inorgânicos	441.461	0,6%
160	Fabricação de produtos do fumo	1.078.709	2,8%	249	Fabricação de produtos e preparados químicos diversos	359.071	0,5%
249	Fabricação de produtos e preparados químicos diversos	321.135	0,8%	246	Fabricação de defensivos agrícolas	203.922	0,3%
241	Fabricação de produtos químicos inorgânicos	235.480	0,6%	159	Fabricação de bebidas	79.881	0,1%
159	Fabricação de bebidas	97.068	0,2%	14	Pecuária	70.892	0,1%
301	Fabricação de máquinas para escritório	15.157	0,0%	142	Extração de outros minerais não-metálicos	61.517	0,1%
302	Fabricação de máquinas e equipamentos de sistemas eletrônicos para processamento de dados	14.909	0,0%	361	Fabricação de artigos do mobiliário	29.211	0,0%
	Outros	7.725	0,0%		Outros	31.588	0,0%
	<b>Total</b>	<b>38.876.528</b>	<b>100%</b>		<b>Total</b>	<b>73.417.244</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Elaborada pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio brasileiro.

O setor *Fabricação de cimento* passou da terceira colocação, em 2005, para a segunda em 2010. Em termos de valor exportado, houve um aumento substancial, já que passou de US\$ 4,5 milhões em 2005 para US\$ 11,3 milhões em 2010. Por fim, outro setor que perdeu relevância nas vendas externas de Cuba para o Brasil foi *Fabricação de defensivos agrícolas*, que detinha 2,9%, em 2005, e passou para apenas 0,3% em 2010.

## INDICADORES DE COMÉRCIO BRASIL - CUBA

Esta seção apresenta um conjunto de indicadores que estão envolvidos nas trocas comerciais internacionais e que também afetam o comércio existente entre Brasil e Cuba. A sua análise é importante para a compreensão da estrutura das relações comerciais entre os dois países. Na abordagem dos

indicadores frequentemente é utilizado o conceito de “Medida de Intensidade Tecnológica” empregado para classificar os setores econômicos envolvidos nas trocas comerciais entre os dois países. Este estudo adota a classificação apresentada no Quadro 1 para mensurar a intensidade tecnológica dos produtos comercializados entre Brasil e Cuba.

**Quadro 1 - Taxonomia da medida de intensidade tecnológica e respectivos setores da economia**

MEDIDA DE INTENSIDADE TECNOLÓGICA	SETORES DA ECONOMIA
Produtos Primários	Agrícolas, Minerais e Energéticos
Indústria Intensiva em Recursos Naturais	Indústria Agroalimentar, Indústria Intensiva em Outros Recursos Agrícolas, Indústria Intensiva em Recursos Minerais e Indústria Intensiva em Recursos Energéticos.
Indústria Intensiva em Trabalho	Bens industriais de consumo não duráveis mais tradicionais: Têxteis, Confecções, Couro e Calçado, Cerâmico, Produtos Básicos de Metais, entre outros.
Indústria Intensiva em Escala	Indústria Automobilística, Indústria Siderúrgica e os Bens Eletrônicos de Consumo <sup>48</sup> .
Fornecedores Especializados	Bens de Capital sob Encomenda e Equipamentos de Engenharia.
Indústria Intensiva em P&D	Setores de Química Fina (produtos farmacêuticos, entre outros), componentes eletrônicos, Telecomunicação e Indústria Aeroespacial.

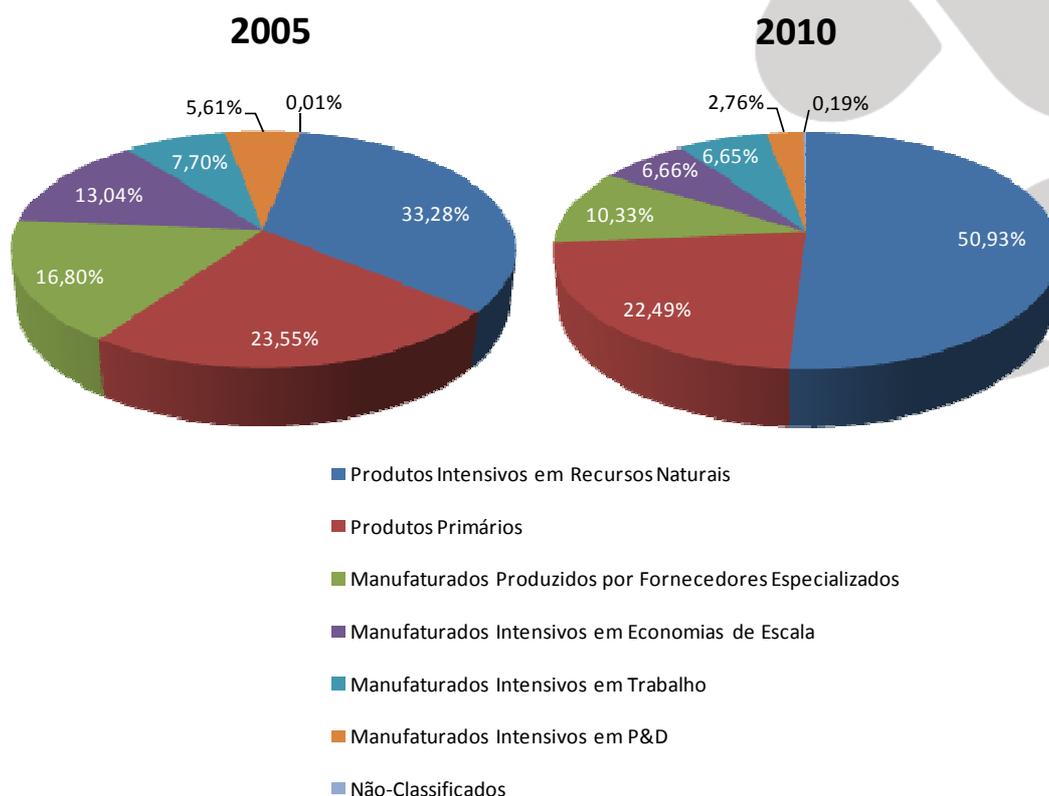
Fonte: Holland e Xavier (2004)<sup>49</sup>. Elaboração: UICC, Apex-Brasil

A análise das exportações brasileiras para a Cuba em 2010 mostra uma elevada concentração em produtos intensivos em recursos naturais (50,9%) e em produtos primários (22,5%), conforme destacado no Gráfico 12. Quando se comparam os anos 2005 e 2010, verifica-se um aumento expressivo da participação de produtos intensivos em recursos naturais, cuja representatividade na pauta exportadora brasileira cresceu de 33,3% para 50,9%. No mesmo período, a participação das exportações de produtos primários recuou levemente de 23,6% para 22,5%. Tanto em 2005 como em 2010, os dois setores mais importantes na pauta de exportação brasileira para Cuba foram *Produção de óleos e gorduras vegetais e animais e Abate e preparação de produtos de carne e de pescado*, com as suas exportações chegando, em 2010, a US\$ 148,7 milhões e US\$ 67,9 milhões, respectivamente. Além disso, a participação de ambos os setores no total exportado cresceu, no período examinado, de 28,9%, em 2005, para 52,2% em 2010.

<sup>48</sup> Os bens eletrônicos de consumo são especificados em três linhas básicas: (a) Vídeo – televisores, videocassete e câmera de vídeo; (b) Áudio – rádio, auto-rádio, cd player, toca disco, sistema de som, etc; (c) Outros Produtos – forno de microondas, calculadoras, aparelhos telefônicos, geladeiras, instrumentos musicais, entre outros.

<sup>49</sup> Dinâmica e competitividade setorial das exportações brasileiras: uma análise de painel para o período recente, Anais do XXXII Encontro Nacional de Economia.

**Gráfico 12 - Composição das exportações brasileiras para Cuba de acordo com a intensidade tecnológica de seus produtos (2005 e 2010)**



Fonte: Elaborado pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio brasileiro.

Cabe salientar a retração relativa, de aproximadamente 6 pontos percentuais, das vendas brasileiras de produtos intensivos em economias de escala e manufaturados produzidos por fornecedores especializados quando comparada às vendas do período 2005-2010. Em 2005, os produtos intensivos em economias de escala representavam 13% da pauta de exportação do país para Cuba (US\$ 32 milhões), enquanto em 2010 a sua representatividade declinou para apenas 6,6% (US\$ 27,6 milhões). Os manufaturados produzidos por fornecedores especializados tiveram uma queda em sua participação de 16,8% para 10,3%, no mesmo período, sendo a redução das exportações do setor *Fabricação de geradores, transformadores e motores elétricos* o principal responsável por essa situação, com suas vendas externas despencando de US\$ 30,4 milhões para US\$ 3,0 milhões ao longo do período.

Apresentada a intensidade tecnológica dos setores econômicos no intercâmbio comercial entre Brasil e Cuba, seguem, na próxima seção, os indicadores de comércio entre esses dois países. Para efeitos de comparação com os países do Caribe e América Central, foram incluídos também os dados de Costa Rica, Panamá e República Dominicana.

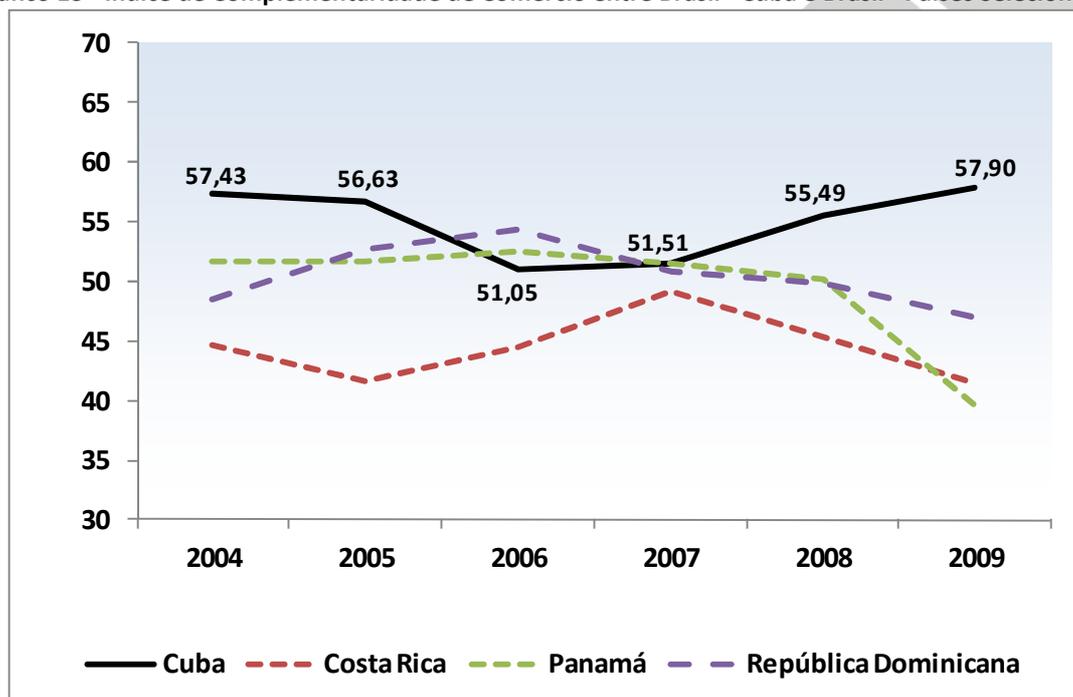
## ÍNDICE DE COMPLEMENTARIDADE DE COMÉRCIO

O Índice de Complementaridade de Comércio (ICC) fornece informações sobre as perspectivas de integração comercial entre dois países. Entre Brasil e Cuba, o ICC é obtido comparando-se a pauta de exportações brasileira com a pauta de importações cubana. Por meio dessa comparação, é possível verificar em que medida os produtos exportados pelo Brasil para o mundo coincidem com os produtos importados por Cuba. Um índice igual a zero significa que não há complementaridade entre as importações e as exportações dos países analisados. Em contrapartida, se esse índice for igual a 100, quer dizer que as pautas são perfeitamente complementares, ou seja, que um país exporta para o mundo exatamente o que o outro importa deste.

De 2004 a 2009, o valor do ICC entre Brasil e Cuba mostrou algumas oscilações, mas se manteve em torno de 57, tanto no início quanto no fim do período, o que indica manutenção do grau de complementaridade entre os dois países, conforme o Gráfico 13. Considerando-se os principais países da região do Caribe e América Central (Costa Rica, Panamá e República Dominicana), Cuba foi o país com o qual o Brasil apresentou o maior grau de complementaridade na maior parte do período examinado, com o ICC chegando a 57,9, em 2010, embora tenha atingido o valor mínimo de 51,0, em 2006.

Entre os demais países da região, houve uma tendência de queda do grau de complementaridade com o Brasil, ao longo do período. Chama a atenção a acentuada queda do grau de complementaridade entre Brasil e Panamá, com o valor do ICC passando de 51,7, em 2004, para 39,7, em 2009, tornando-se o país da região com o menor grau de complementaridade com o Brasil. Em relação à Costa Rica e à República Dominicana, a queda foi bem menos expressiva, chegando o ICC a 41,4 e 46,9, respectivamente, em 2009.

Gráfico 13 - Índice de Complementaridade de Comércio entre Brasil - Cuba e Brasil - Países Selecionados



Fonte: Elaborado pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados da Comtrade/ONU.

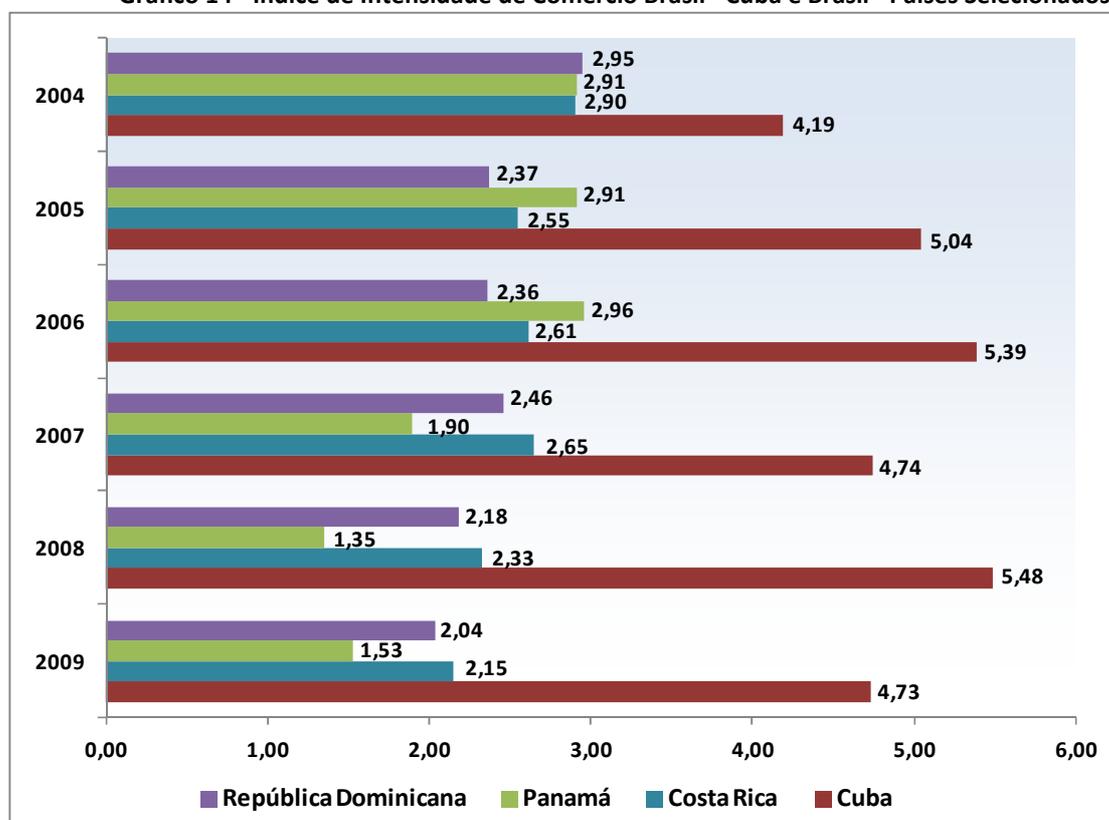
### ÍNDICE DE INTENSIDADE DE COMÉRCIO (IIC)

O Índice de Intensidade de Comércio (IIC) determina em que medida o valor das exportações de um país para outro é maior ou menor do que seria esperado, de acordo com a participação do país exportador no comércio mundial. O cálculo desse índice entre Brasil e Cuba é obtido pela razão entre a participação das exportações brasileiras nas importações cubanas e a participação das exportações brasileiras no resto do mundo. Um valor superior à unidade significa que as exportações brasileiras para o mercado cubano são maiores do que seria de se esperar a partir do *market-share* do Brasil no comércio mundial. A análise da evolução desse índice ao longo do tempo mostra se os dois países estão apresentando maior ou menor tendência de comercializar entre si. Além disso, quanto maior o indicador, maior a intensidade de trocas entre os parceiros.

Na série do IIC do Brasil com Cuba, entre 2004 e 2009, conforme o Gráfico 14, encontram-se valores próximos a 5 em todos os anos, variando de um mínimo de 4,19, em 2004, a um máximo de 5,48, em 2008. Portanto, a intensidade de comércio Brasil-Cuba foi significativamente superior a média mundial, ao longo do período, mostrando um forte viés de comércio entre o Brasil e aquele país. Além disso, o IIC elevou-se, ao longo do período, de 4,19 para 4,73, mostrando um maior dinamismo das exportações brasileiras no mercado cubano do que nos demais países do mundo. A intensidade de comércio Brasil-Cuba também tem sido muito superior àquela observada nos demais países da região, cujo IIC se encontram bastante abaixo daquele verificado com Cuba. Além de menor, a intensidade de comércio com os demais

países da região declinou, entre 2004 e 2009, com destaque para o Panamá, cujo IIC caiu quase pela metade, passando de 2,9 para 1,5, tornando-se o país com o qual o Brasil apresentou a menor intensidade comercial em 2009.

**Gráfico 14 - Índice de Intensidade de Comércio Brasil - Cuba e Brasil - Países Selecionados**



Fonte: Elaborado pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados UNComtrade.

A elevação do IIC com Cuba indica um movimento de diversificação da pauta de exportação do Brasil, em direção a outros mercados, objetivo da política comercial do país nos últimos anos. Assim, o IIC refletiu o aumento da participação brasileira nas importações cubanas, no período 2004-2009, de 7,5% para 8,4%, superando o ganho da participação das exportações brasileiras nos demais países do mundo. Esse movimento de diversificação dos destinos das exportações brasileiras foi mais amplo, englobando países de outros continentes. Entre 2004 e 2009, a participação de regiões como África<sup>50</sup> e Ásia<sup>51</sup> no total das vendas do Brasil aumentou de 4,4% para 5,7%, e de 15,1% para 26,3%, nessa ordem, enquanto o então principal destino das exportações do Brasil em 2004, os Estados Unidos, teve uma queda significativa em sua representatividade, passando de 20,8% para 10,2%, no mesmo período.

<sup>50</sup> África exclusive Oriente Médio, de acordo com a classificação do ALICE-Web.

<sup>51</sup> Ásia exclusive Oriente Médio, de acordo com a classificação do ALICE-Web.

## ÍNDICE DE DE DIVERSIFICAÇÃO/CONCENTRAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES - ÍNDICE DE HERFINDAHL-HIRSCHMAN (HHI)

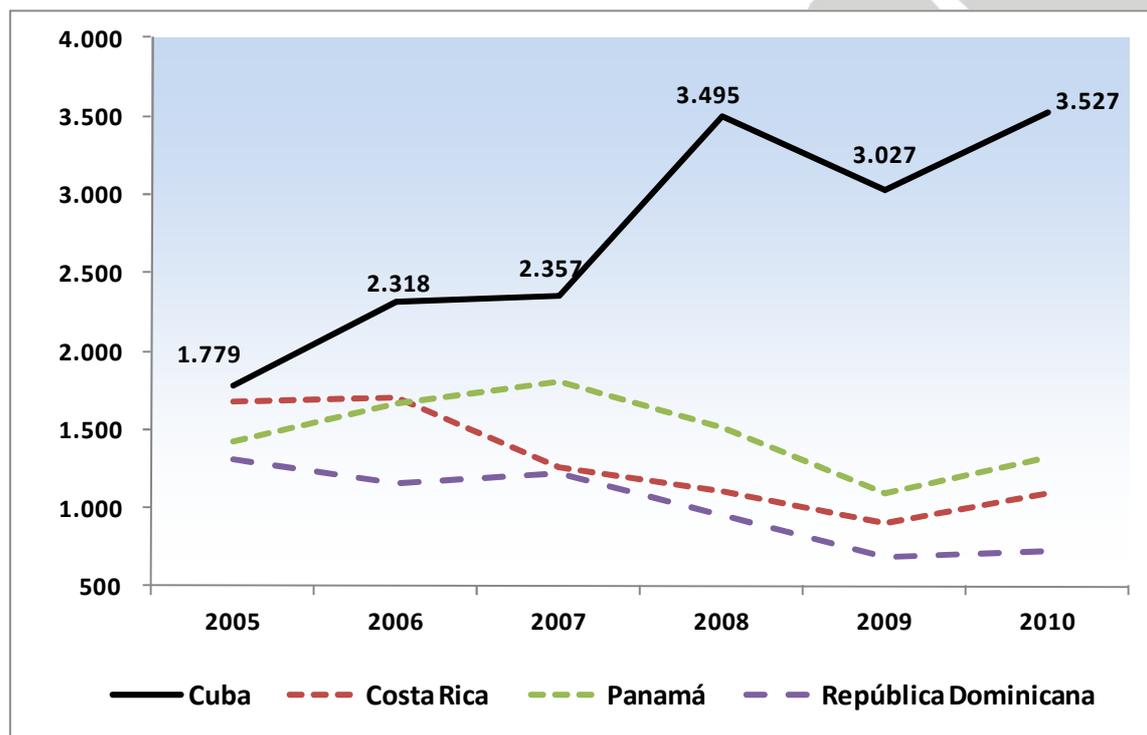
O Índice de Herfindahl-Hirschman (HHI) indica se o valor das exportações de um país está concentrado em poucos produtos. Países com HHI menor do que 1000 são considerados com baixa concentração, ou seja, o valor de suas exportações não está concentrado em alguns produtos. Países com HHI entre 1000 e 1800 são considerados de concentração moderada, e países com HHI superior a 1800 apresentam uma situação em que a pauta exportadora está concentrada em poucos setores.

Os países em desenvolvimento possuem frequentemente um índice de concentração de exportações bastante elevado. Ainda que suas pautas exportadoras possam apresentar alguma diversificação, o valor de suas exportações está concentrado em poucos produtos primários, em geral, *commodities*, cujos preços tendem a oscilar fortemente em horizontes temporais longos, o que deixa as economias desses países muito expostas às mudanças que ocorrem no cenário internacional. Quanto maior for o valor do índice de concentração das exportações de um país, maior também será sua dependência em relação aos diferentes contextos mundiais.

A análise do HHI, conforme já era possível perceber pelo exame da pauta de exportações brasileiras para Cuba, é concentrada, com o valor médio para o indicador situando-se próximo a 3.000 pontos para o período 2004-2009, conforme o Gráfico 15. Além disso, houve um aumento significativo do grau de concentração, com o HHI passando de 1.779, em 2004, para 3.527, em 2009. Essa constatação condiz com a configuração da pauta de exportações brasileiras para aquele país ao longo do período. Enquanto em 2004 os cinco principais produtos importados por classificação CNAE três dígitos representavam em torno de 50% das exportações brasileiras para Cuba, em 2009 eles representavam aproximadamente 70%. Vale lembrar que, em 2009, mais da metade das vendas brasileiras para Cuba concentraram-se em apenas dois setores: *Produção de óleos e gorduras vegetais e animais* (35,8%) e *Abate e preparação de produtos de carne e de pescado* (16,4%).

O valor desse índice para Cuba destoa daqueles apresentados para os demais países do Caribe e da América Central, que se situaram abaixo de 1.800 ao longo do período, caracterizando-se por uma concentração moderada. Além disso, o HHI do comércio brasileiro com a Costa Rica e com a República Dominicana declinou ao longo do período, ao passo que com o Panamá ele cresceu de 904 para 1.308, levando este país a apresentar o segundo maior índice de concentração das exportações brasileiras entre os países da região examinados.

Gráfico 15 - Indicador de Concentração das Exportações (Índice de Herfindahl-Hirschman) Brasil - Cuba e Brasil - Países Selecionados



Fonte: Elaborado pela UICC da Apex-Brasil a partir de UNComtrade.

## ÍNDICE DE COMÉRCIO INTRASSETOR INDUSTRIAL

O Índice de Comércio Intra-setor Industrial mostra a dinâmica do comércio exterior entre países que têm em comum um mesmo setor produtivo. Supondo que os países A e B tenham indústrias automobilísticas desenvolvidas, essas indústrias, apesar de poderem ser competidoras no cenário internacional, são, na verdade, parceiras. Peças de veículos produzidas em grande escala no país A abastecem não apenas o mercado interno, mas também o país B. Indústrias do país B que são especialistas na fabricação de determinados itens automotivos suprem tanto os automóveis locais quanto os do país A. Assim, as indústrias de ambos os países cooperam entre si, gerando o chamado *comércio intra-setor industrial*. Dessa forma, mesmo que não haja complementaridade no comércio entre os dois países, as trocas entre eles podem ser elevadas devido à existência de comércio intra-setor industrial.

É essa modalidade de comércio que explica, por exemplo, porque o valor de trocas comerciais entre os países desenvolvidos que possuem estruturas econômicas similares, centradas em produtos com maior conteúdo tecnológico, é mais alto do que o valor de trocas comerciais entre países subdesenvolvidos e em desenvolvimento que, em geral, exportam produtos primários ou intensivos em trabalho. O índice de comércio intra-setor industrial pode variar entre 0 e 1. Se esse indicador alcançar um valor igual à unidade, todo o comércio será *intra-setorial*. Por outro lado, atingindo um valor igual a 0, o comércio será *tipicamente inter-setor industrial*, ou seja, os países apresentariam uma diversidade em sua pauta

comercial, ou seja, um bem comercializável ou é importado ou é exportado, mas não ambos. De maneira geral, quando o índice for maior do que 0,5, prevalece o comércio *intrasector* caso contrário o comércio bilateral será *inter-setorial*.

A Tabela 9 mostra os produtos que integram a pauta de comércio intrasector industrial entre Brasil e Cuba.<sup>52</sup> Dado o perfil das exportações brasileiras para Cuba, centradas em produtos primários e intensivos em recursos naturais, o escopo para a existência de comércio intrasector industrial é bastante reduzido. Assim, os setores econômicos nos quais predominou o comércio intrasector industrial, representados por códigos CNAE dois dígitos (16 e 24), participaram de apenas 3,1% das exportações brasileiras para o mercado cubano em 2010, somando US\$ 12,6 milhões. O setor com o maior índice de comércio intrasector industrial é o *Fabricação de produtos químicos inorgânicos*, com o valor atingindo a 0,79, mas cujas exportações brasileiras para aquele mercado somaram apenas US\$ 287,7 mil em 2010.

**Tabela 9 - Comércio Intrasector Industrial Brasil – Cuba**

CNAE	Descrição	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>16</b>	<b>Fabricação de produtos do fumo</b>	<b>0,59</b>	<b>0,82</b>	<b>0,55</b>	<b>0,71</b>	<b>0,76</b>	<b>0,53</b>
160	Fabricação de produtos do fumo	0,59	0,82	0,55	0,71	0,76	0,53
<b>24</b>	<b>Fabricação de produtos químicos</b>	<b>0,69</b>	<b>0,89</b>	<b>0,57</b>	<b>0,83</b>	<b>0,51</b>	<b>0,34</b>
241	Fabricação de produtos químicos inorgânicos	0,07	0,16	0,08	0,93	0,96	0,79
246	Fabricação de defensivos agrícolas	0,06	0,06	-	0,03	0,87	0,43
249	Fabricação de produtos e preparados químicos diversos	0,23	0,19	0,17	0,07	0,17	0,18

Fonte: Elaborada pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio brasileiro.

### ÍNDICE DE ESPECIALIZAÇÃO EXPORTADORA (IEE)

O Índice de Especialização Exportadora (IEE), na relação comercial entre dois países, aponta se o país A é mais especialista na exportação de determinado produto do que o país B. Neste estudo, esse índice compara a participação das exportações de determinados setores brasileiros para o mundo com a participação das exportações cubanas dos mesmos setores para o mundo. Um valor do IEE superior a 1 sugere que, no setor analisado, o Brasil tem vantagem de especialização exportadora em relação a Cuba.

A ideia é que se um país é mais especialista do que o outro, existe oportunidade de comércio entre eles, com o país A exportando para o país B. No entanto, esse indicador só faz sentido se analisado junto ao índice de complementaridade entre os dois países. Isso porque a especialização exportadora aumenta o potencial de venda do país A para o país B, mas é preciso, sobretudo, que o país B necessite adquirir o produto exportado pelo país A.

<sup>52</sup> A classificação setorial empregada no cálculo do índice de comércio intrasectorial é a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), versão 1.0, detalhada em três dígitos.

A Tabela 10 mostra os principais setores em que o Brasil foi mais especialista do que Cuba em 2009. Em todos também há um elevado grau de complementaridade entre a pauta de exportação brasileira e a de importação cubana, pois o ICC era superior a 50 em todos eles. O setor exportador que apresenta maior índice de especialização exportadora é *Produção de óleos e gorduras vegetais e animais*, com IEE de 491.599 e ICC de 74,9. A participação do Brasil nas importações cubanas também é significativa, chegando a 48,3%, sendo o maior fornecedor desse setor ao país, seguido do México, com uma participação bastante inferior à brasileira, de apenas 4,3% no mercado cubano.

Chama a atenção, no entanto, que vários produtos nos quais o Brasil apresenta um elevado IEE mostram pequena participação nas importações de Cuba. A participação das importações dos setores listados na Tabela 10 no total importado por aquele país chega a apenas 40%, ou seja, mesmo que haja um aumento significativo das exportações brasileiras desses produtos, o montante exportado não deverá se expandir de forma expressiva. No entanto, há uma série de setores que apresentam condições para um aumento imediato de sua participação no mercado cubano, pois mostram um elevado IEE (acima de 10), ao lado de um alto ICC (acima de 50) e uma ainda baixa penetração no mercado cubano (participação inferior a 5% nas importações do setor). *Moagem, fabricação de produtos amiláceos e de rações balanceadas para animais* se encaixa nesse perfil, além de ser o setor com maior participação nas importações cubanas, daqueles em que o Brasil tem vantagem de especialização exportadora em relação a Cuba.

**Tabela 10 - Índice de Especialização Exportadora – Cuba**

Setor/ CNAE	Descrição	IEE 2009	ICC 2009	Participação do setor nas importações de Cuba	Participação do Brasil nas importações cubanas do setor 2009	Principal Fornecedor	Participação do principal fornecedor nas importações cubanas do setor
013	Produção de lavouras permanentes	16,89	80,97	0,76%	53,08%	México*	16,6%
021	Silvicultura, exploração florestal e serviços relacionados	21,64	64,82	0,01%		México	65,2%
111	Extração de petróleo e gás natural	4,35	100,00	0,00%		Rep. Dominicana	100,0%
142	Extração de outros minerais não-metálicos	6,61	59,81	0,20%		Rússia	24,6%
153	Produção de óleos e gorduras vegetais e animais	491.599,68	74,86	3,48%	48,26%	México*	4,3%
155	Moagem, fabricação de produtos amiláceos e de rações balanceadas para animais	17,43	57,23	5,18%	0,48%	Vietnã	76,4%
158	Fabricação de outros produtos alimentícios	9,30	63,63	1,10%	11,40%	Espanha	21,2%
174	Fabricação de artefatos têxteis, incluindo tecelagem	3,82	53,87	0,33%	0,72%	China	72,8%
182	Fabricação de acessórios do vestuário e de segurança profissional	4,66	53,62	0,18%	0,58%	China	53,0%
193	Fabricação de calçados	230,59	62,24	1,85%	8,33%	China	68,1%
234	Produção de álcool	3,28	100,00	0,00%		Alemanha	52,6%
243	Fabricação de resinas e elastômeros	2.020.612,33	56,26	1,12%	0,06%	China	23,8%
246	Fabricação de defensivos agrícolas	10,56	64,63	1,05%	0,72%	Alemanha	30,9%
248	Fabricação de tintas, vernizes, esmaltes, lacas e produtos afins	204,52	61,51	1,03%	0,98%	Espanha	58,5%
251	Fabricação de artigos de borracha	791,75	57,00	1,44%	1,63%	China	33,2%
252	Fabricação de produtos de plástico	15,98	56,95	2,65%	4,31%	Espanha	26,8%
264	Fabricação de produtos cerâmicos	104,90	61,44	0,63%	5,68%	China	34,1%
275	Fundição	7,44	58,85	0,01%	0,27%	Espanha	86,7%
281	Fabricação de estruturas metálicas e obras de caldeiraria pesada	24,77	77,99	0,66%	5,90%	Espanha	22,9%
282	Fabricação de tanques, caldeiras e reservatórios metálicos	1,28	59,71	0,34%	0,76%	Rússia	26,6%
291	Fabricação de motores, bombas, compressores e equipamentos de transmissão	60,42	54,95	2,97%	4,59%	Espanha	34,5%
292	Fabricação de máquinas e equipamentos de uso geral	5,75	53,07	3,14%	4,81%	Espanha	18,9%
297	Fabricação de armas, munições e equipamentos militares	14.246,71	65,02	0,00%		França	40,1%
302	Fabricação de máquinas e equipamentos de sistemas eletrônicos para processamento de dados	4,39	50,87	0,89%	0,19%	China	19,3%
311	Fabricação de geradores, transformadores e motores elétricos	45,63	58,91	1,81%	4,62%	Rússia	33,4%
312	Fabricação de equipamentos para distribuição e controle de energia elétrica	1,98	71,78	0,95%	1,99%	Espanha	34,4%
313	Fabricação de fios, cabos e condutores elétricos isolados	11,64	83,07	0,69%	12,95%	Espanha	36,4%
314	Fabricação de pilhas, baterias e acumuladores elétricos	63,40	59,03	0,20%	0,01%	China	25,4%
316	Fabricação de material elétrico para veículos - exceto baterias	230,13	70,93	0,10%	5,55%	Rússia	29,8%
319	Fabricação de outros equipamentos e aparelhos elétricos	12,83	54,84	0,23%	0,48%	Espanha	28,1%
333	Fabricação de máquinas, aparelhos e equipamentos de sistemas eletrônicos dedicados à automação industrial e controle do processo produtivo	16,86	100,00	0,03%	25,42%	Brasil	25,4%
335	Fabricação de cronômetros e relógios	4,07	56,61	0,04%	0,00%	China	50,1%
341	Fabricação de automóveis, caminhonetes e utilitários	37,46	63,72	1,27%	0,51%	China	41,2%
342	Fabricação de caminhões e ônibus	897,33	50,76	2,54%	4,68%	China	66,6%
344	Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	134,58	53,17	2,98%	0,89%	Espanha	19,1%
353	Construção, montagem e reparação de aeronaves	33,88	56,30	0,22%	0,08%	Espanha	53,0%
742	Serviços de arquitetura e engenharia e de assessoramento técnico especializado	18,83	100,00	0,00%		Espanha	77,7%

Fonte: Elaborada pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio brasileiro.

(\*) Principal fornecedor, atrás apenas do Brasil.

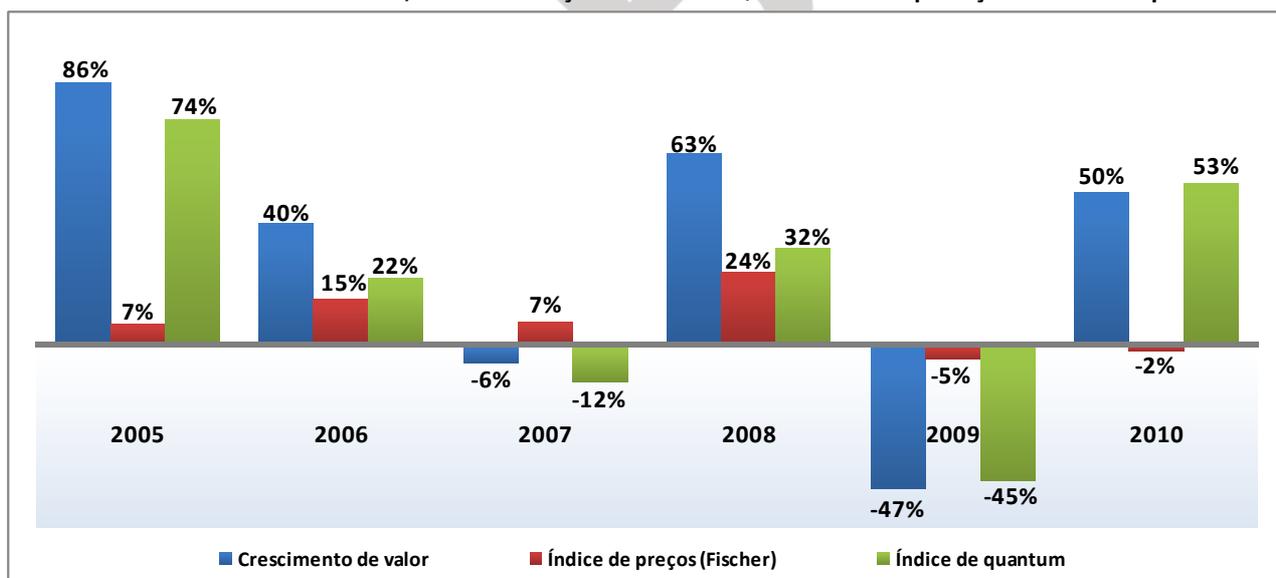
## ÍNDICE DE PREÇOS E ÍNDICE DE *QUANTUM*

O Índice de Preços e o Índice de *Quantum* (quantidade), neste estudo, medem respectivamente a influência do preço e da quantidade dos produtos exportados no aumento ou na diminuição do valor das exportações brasileiras para o mercado cubano. No período 2005-2010, conforme o Gráfico 16, chama a atenção a grande volatilidade do valor das exportações brasileiras para aquele mercado, com crescimento de até 86% e queda de 47%, em um período de apenas seis anos.

O desempenho das exportações, na maioria dos anos, teve uma influência mais positiva do desempenho do *quantum* do que dos preços de exportação, a exceção de 2007 e 2009. Em 2007, por sinal, ocorreu uma queda de 12% do *quantum* exportado para Cuba, enquanto os preços se elevaram em 7%, provocando uma queda de 6% do valor exportado. Nos demais anos, o *quantum* exportado mostrou um maior dinamismo, especialmente em 2005, quando registrou um aumento expressivo de 74%, levando a uma expansão de 86% do valor exportado.

Em 2009, ano que a crise financeira internacional teve o maior impacto negativo sobre os fluxos de comércios globais, as exportações brasileiras para Cuba declinaram 47%, principalmente pela queda acentuada, de 45%, da quantidade exportada, enquanto os preços caíram apenas 5%. Em 2010, com a recuperação econômica mundial, novamente o *quantum* exportado foi o maior responsável pela recuperação das exportações brasileiras para Cuba, com uma elevação de 53%, enquanto os preços de exportação declinaram 2%, gerando um crescimento de 50% das exportações brasileiras para o mercado cubano.

Gráfico 16 - Crescimento de Valor, Índice de Preços e Índice de *Quantum* das exportações brasileiras para Cuba



Fonte: Elaborado pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados da UNComtrade.

### INTRODUÇÃO À METODOLOGIA DE SELEÇÃO DE OPORTUNIDADES

As oportunidades para os exportadores brasileiros no mercado cubano foram identificadas por meio de uma metodologia desenvolvida pela Apex-Brasil que pode ser encontrada no Anexo 1. Aqui são apresentados apenas os conceitos que serão utilizados mais à frente.

O primeiro passo da metodologia consiste em levantar os produtos que Cuba importou de todo o mundo entre 2002 e 2009.<sup>53</sup> Cruzando-se esses produtos com aqueles que o Brasil exportou<sup>54</sup> para Cuba nesse período, faz-se a seguinte separação:

- **Produtos brasileiros com exportações incipientes** – são aqueles cuja participação brasileira nas importações cubanas é muito baixa e/ou as exportações brasileiras para Cuba não são contínuas.<sup>55</sup>

Para que os produtos com essas características possam ter oportunidades em Cuba, é preciso também que:

- o Brasil seja especialista<sup>56</sup> em sua exportação; e
- exista complementaridade entre a pauta exportadora brasileira e a pauta importadora cubana, ou seja, Cuba precisa importar os produtos que o Brasil deseja exportar; e
- as importações cubanas desses produtos estejam crescendo.

A conjunção desses requisitos indica que há chances para as exportações brasileiras desses produtos, mas elas precisam ser trabalhadas, numa estratégia de abertura do mercado cubano.

- **Produtos brasileiros com exportações expressivas** – são aqueles cuja participação nas importações cubanas é significativa e cujas vendas são contínuas. Os grupos de produtos com *exportações expressivas* são classificados em cinco categorias:

---

<sup>53</sup> É importante esclarecer que o período da análise vai de 2004 a 2009. Como 2009 foi um ano de crise, com grande queda no comércio exterior, sua irregularidade foi suavizada, neste trabalho, com a utilização de médias geométricas de três anos. Desse modo, os valores de 2009 referem-se à média dos anos 2007, 2008 e 2009. O mesmo procedimento foi adotado para os anos anteriores.

<sup>54</sup> Aqui se consideram os dados das importações oriundas do Brasil e realizadas pelo país analisado.

<sup>55</sup> Exportações contínuas são aquelas que, a partir da primeira venda efetuada, não são interrompidas em nenhum ano posterior.

<sup>56</sup> Na relação comercial entre dois países, o indicador de especialidade exportadora aponta se o país A é mais especialista na exportação de determinado produto do que o país B. A ideia é que, se um país é mais especialista do que o outro, existe oportunidade de comércio entre eles, com o país A exportando para o país B.

- **Consolidados:** é o caso dos grupos de produtos brasileiros que já estão bem posicionados no mercado cubano e têm uma situação confortável em relação aos seus principais concorrentes. A estratégia de atuação para esses grupos de produtos é a de manutenção do espaço já conquistado;
- **Em risco:** é o caso dos grupos de produtos brasileiros que já estiveram consolidados no mercado cubano e, hoje, ainda têm uma participação significativa, mas vêm perdendo, ano após ano, espaço para os concorrentes. O esforço dos exportadores brasileiros deve ser para retomar o espaço perdido ou, ao menos, reduzir a velocidade com que o Brasil perde participação para seus concorrentes;
- **Em declínio:** é o caso dos grupos de produtos brasileiros que nunca estiveram consolidados em Cuba e que vêm perdendo participação nesse mercado. Aqui as oportunidades para os exportadores brasileiros são menos interessantes;
- **A consolidar:** é o caso dos grupos de produtos brasileiros que ainda não são consolidados em Cuba, mas que estão crescendo naquele mercado em um ritmo próximo ou superior ao dos concorrentes. Aqui estão as melhores oportunidades para os exportadores brasileiros;
- **Desvio de comércio:** é o caso dos grupos de produtos brasileiros cujas exportações para Cuba crescem menos do que as do principal concorrente, apesar de o Brasil ser mais especialista na exportação desses produtos do que esse concorrente. Isso pode acontecer devido à existência de acordos comerciais, proximidade geográfica, entre outros fatores que privilegiam o principal concorrente brasileiro. Para se contornar o desvio de comércio, são necessários esforços que vão além da promoção comercial.

Nas vendas do Brasil para Cuba, há muito mais produtos com *exportações expressivas* (93,4%) do que *incipientes* (6,6%), como mostra a Tabela 11. O mesmo não ocorre para as importações mundiais de Cuba, que se concentram nas *incipientes*: 67,2% contra 32,8% das *expressivas*. Em valor, as importações cubanas provenientes do Brasil classificadas como expressivas somaram US\$ 1,6 bilhão, enquanto as enquadradas como incipientes alcançaram o montante de US\$ 3,2 bilhões.

**Tabela 11 - Classificação das exportações dos produtos brasileiros importados por Cuba**

Classificação	Nº de SH6	Nº de SH6 (%)	Importações totais de Cuba 2009 (US\$)	Importações totais de Cuba 2009 (%)	Importações cubanas provenientes do Brasil 2009 (US\$)	Importações cubanas provenientes do Brasil 2009 (%)
Expressivo	487	9,86	1.584.285.970	32,79	258.844.113	93,37
Incipiente	4.450	90,14	3.247.315.960	67,21	18.386.003	6,63
Total	4.937	100,00	4.831.601.930	100,00	277.230.116	100,00

Fonte: Elaborada pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

A fim de apresentar as oportunidades de exportação para o mercado cubano, os grupos de produtos brasileiros foram organizados em cinco grandes complexos: 1) Alimentos, Bebidas e Agronegócios; 2) Casa e Construção; 3) Máquinas e Equipamentos; 4) Moda; e 5) Tecnologia e Saúde.

Há produtos que permeiam mais de um complexo ou não se encaixam especificamente em nenhum, por isso, são classificados no complexo *Multissetorial e Outros*. Em cada complexo são apresentados os grupos com *exportações incipientes e expressivas*.

## ALIMENTOS, BEBIDAS E AGRONEGÓCIOS

O fornecimento de alimentação básica para a população constitui uma prioridade para o governo cubano, assim como a saúde e a educação. Para cumprir seus compromissos com a população e fornecer a cesta básica de alimentos a preços subsidiados, o país necessita importar grandes volumes, já que a produção interna agrícola é insuficiente para atender toda a demanda.

Nesse sentido, no documento que aborda as novas diretrizes econômicas e sociais governamentais, aprovado em 18/04/2011,<sup>57</sup> foi mencionada a intenção de que o setor agrícola deixe de ser um importador líquido, pois esse fato ocasiona a necessidade de financiamento externo ou a realocação de receitas obtidas em outros setores. Dessa forma, como é prioritário que a produção agroalimentar consiga suprir a demanda interna, está sendo incentivada a criação de cooperativas agrícolas mediante a concessão de terras e serão disponibilizados financiamentos para agricultores privados por meio de microcréditos.

Em relação aos costumes cubanos, os itens mais comuns da dieta da população são: arroz, feijão preto, ervilha, grão de bico, ovos, carne de frango e de porco (menos custosa), batata, inhame, mandioca e salada (de acordo com as verduras da estação). A maior parte desses itens é subsidiada pelo governo na cesta básica, mas a tendência é que esse subsídio seja eliminado gradualmente de acordo com as novas diretrizes mencionadas anteriormente.

Além dos itens da dieta básica que normalmente são vendidos aos cubanos em moeda local (CUP) em locais conhecidos como *bodegas*, existem opções de alimentos para linha média e alta, que são ofertados em supermercados estatais. Nesses supermercados são encontrados itens para todos os tipos de consumidores e também produtos com embalagens maiores para hotéis e restaurantes.

A Alimport é a principal importadora de alimentos de Cuba, sendo responsável por aproximadamente 90% dos alimentos e das matérias-primas para a indústria alimentícia. A representante

<sup>57</sup> Esse documento, denominado *Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución*, está disponível em: <<http://www.one.cu>>.

da Alimport no Brasil é a Surimpex, que ora atua como agente facilitador de empresas brasileiras, ora como *trading* responsável pela exportação de produtos brasileiros.

Outros relevantes importadores desse setor são: a cadeia de lojas TRD, que importa produtos para supermercados (principalmente cereais, biscoitos e confeitos); a AT Comercial, que importa alimentos e bebidas consumidos em hotéis; e a Ecasol, que importa óleo de soja bruto ou refinado.

A compra de alimentos dos Estados Unidos é permitida pela lei “Helms Burton”, sob a justificativa humanitária, o que faz com que a participação americana nas importações cubanas seja relativamente alta, 6,7% em 2009, posicionando-os como o quarto maior fornecedor. Cuba termina por importar grandes volumes dos Estados Unidos porque, além de os produtos americanos serem competitivos, há uma grande facilidade logística. Devido à proximidade geográfica dos dois países, as mercadorias já estão disponíveis em 36 horas e não há necessidade de transbordo do navio. A única desvantagem para Cuba é que os americanos exigem que o pagamento seja feito à vista.

## **Oportunidades para os produtos brasileiros do complexo *Alimentos, Bebidas e Agronegócios* em Cuba**

### **Produtos brasileiros com exportações incipientes em Cuba**

Dentro do complexo *Alimentos, Bebidas e Agronegócios*, foram identificadas oportunidades no mercado cubano em que a presença brasileira ainda é pequena ou inexistente. Por isso, o termo *incipiente* é utilizado para nomear produtos com essas características. Para a definição dessas oportunidades, foi analisado o crescimento das importações do conjunto de produtos ao longo de seis anos (2004-2009). Além disso, foi avaliado se o Brasil é especialista ou não na exportação desses produtos e se as pautas de importação de Cuba e de exportação do Brasil se complementam. Duas seleções de produtos atenderam a esses critérios e são apresentadas como oportunidades na Tabela 12.

**Tabela 12 - Grupos de produtos brasileiros com exportações incipientes para Cuba**

<b>Grupo de produtos</b>	<b>Nº de produtos (SH6) no grupo</b>	<b>Valor das importações de Cuba 2009 (US\$)</b>	<b>Crescimento* das importações de Cuba 2004 – 2009 (%)</b>
Peixes congelados, frescos ou refrigerados	38	20.697.787	3,46
Demais preparações de carnes, peixes e crustáceos	15	8.110.937	14,28

Fonte: Elaborada pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

Nota: \*Taxa média anual de crescimento.

No que diz respeito ao grupo de produtos *peixes congelados, frescos ou refrigerados*, Cuba importou US\$ 20,7 milhões em 2009. O país importa praticamente todos os tipos de peixes: atum, sardinha, bacalhau, merluza, linguado, salmão, entre outros.

Em relação ao grupo *demais preparações de carnes, peixes e crustáceos*, o valor importado foi um pouco menor: US\$ 8,1 milhões em 2009. No entanto, cabe destacar que Cuba vem importando atum enlatado do Brasil, o que pôde ser verificado na visita *in loco* a supermercados cubanos. Essas exportações iniciaram em 2009, e dados mais recentes do Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio Exterior brasileiro revelam um notável crescimento tanto em 2010 como 2011 (dados até agosto). A Figura 5 mostra o atum brasileiro, da marca Gomes da Costa, vendido a CUC 1,75, enquanto o atum da concorrência, da marca Alamar, é vendido a CUC 2,90.

**Figura 5 - Produtos brasileiros em supermercado de Havana, Cuba**



Fonte: Acervo da UICC da Apex-Brasil.

### **Produtos brasileiros com exportações expressivas para Cuba**

De modo distinto das *exportações incipientes*, em que os produtos brasileiros ainda estão em seus primeiros estágios de inserção de mercado, as *exportações expressivas* já adentraram o país importador de forma mais consistente. São mais estáveis ao longo do tempo e possuem uma parcela de mercado que pode ser considerada significativa. No complexo *Alimentos, Bebidas e Agronegócios*, as *exportações expressivas* encontram-se classificadas em três categorias: *consolidadas*, *a consolidar* e *em declínio*. Para esse complexo, não houve produtos que se encaixassem na categoria *com desvio de comércio*. As duas primeiras classificações serão apresentadas a seguir.

## Produtos brasileiros com presença a consolidar e consolidada em Cuba

Os produtos com presença *a consolidar* incluem-se nos casos em que o Brasil já tem uma boa fatia de mercado, e as exportações dos produtos brasileiros crescem em um ritmo próximo ou superior ao dos concorrentes. Nessa classificação, encontram-se as melhores oportunidades, visto que há grande chance de os exportadores aumentarem ainda mais sua participação no país importador.

Por sua vez, a classificação *consolidada* é utilizada para aqueles produtos brasileiros que já estão bem posicionados no mercado, com uma participação bastante significativa, e a estratégia é de manutenção do espaço conquistado.

Esses grupos de produtos são apresentados na Tabela 13. Em termos de valores importados, o que mais se destaca é *cereais em grão e esmagados*, cujas importações cubanas totais foram de aproximadamente US\$ 193 milhões em 2009. No entanto, cumpre ressaltar que, nesse grupo, o arroz foi o único produto importado em 2009 e que o mercado é dominado pelo Vietnã, que detém 98% de participação.

**Tabela 13 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para Cuba e presença consolidada e a consolidar naquele país**

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações de Cuba 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para Cuba 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para Cuba 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações de Cuba 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil em Cuba 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado de Cuba 2009	Participação do principal concorrente nas importações de Cuba 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para Cuba
Açúcar refinado	1	1.975.363	313.584	-10,09	15,87	-31,23	Colômbia	83,84	Consolidadas
Carne de suíno in natura	1	9.203.874	100.549	-31,70	1,09	14,59	EUA	69,06	A consolidar
Café cru	1	28.602.243	18.890.508	41,87	66,05	24,82	México	19,66	Consolidadas
Cereais em grão e esmagados	2	193.145.333	1.107.856	-32,69	0,57	3,30	Vietnã	98,91	A consolidar
Produtos de confeitaria, sem cacau	2	4.415.755	738.533	-1,06	16,72	-2,05	Espanha	24,52	A consolidar
Leite e derivados	5	28.272.088	1.382.958	53,28	4,89	-20,44	Uruguaí	68,00	A consolidar
Massas alimentícias e preparações alimentícias	11	21.007.109	4.240.253	13,54	20,20	0,52	Espanha	22,35	A consolidar
Carne de boi industrializada	2	35.211.954	22.375.112	25,97	63,54	-0,06	Chile	10,56	Consolidadas
Carne de frango industrializada	1	187.212	145.192	-21,64	17,89	-5,53	Países Baixos	17,89	Consolidadas
Farelo de soja	1	99.359.226	51.274.618	31,07	51,61	11,02	EUA	48,39	Consolidadas
Óleo de soja em bruto	1	19.049.698	13.423.364	25,47	70,46	-9,46	EUA	29,50	Consolidadas
Óleo de soja refinado	1	33.922.814	16.398.253	22,79	48,34	-8,27	EUA	49,22	Consolidadas

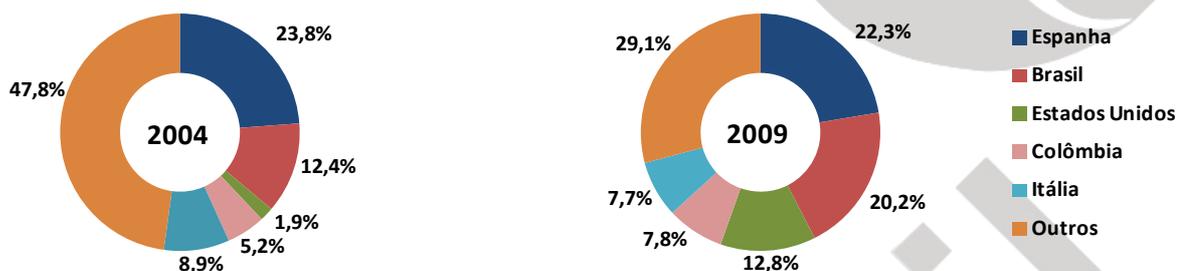
\* taxa média anual de crescimento

Fonte: Elaborada pela UICC da Apex-Brasília partir de dados do Comtrade.

Em relação aos grupos classificados como *a consolidar*, destacam-se *massas e preparações alimentícias*, conforme a Tabela 13. Com respeito aos produtos que fazem parte desse grupo, sobressaem-se principalmente bolachas, biscoitos, *wafers*, doces e geleias. O Gráfico 17 apresenta os principais fornecedores do grupo em 2009, suas participações de mercado naquele ano e também em 2004. A

Espanha, principal fornecedor em 2009, manteve sua parcela de mercado praticamente constante em comparação com 2004, enquanto os Estados Unidos saíram de um percentual de 1,9%, nesse mesmo ano, para alcançar o patamar de 12,8% cinco anos depois. O bom desempenho brasileiro no mercado cubano evidencia-se pelo aumento da participação do país ao longo do período em análise: de 12,4%, em 2004, para 20,2% em 2009.

**Gráfico 17 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de massas e preparações alimentícias para Cuba (2004 e 2009)**



Fonte: Elaborado pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

Uma visita a um supermercado de Havana comprovou a forte presença de marcas brasileiras, como Bauducco, Visconti e Marilan em Cuba. Alguns produtos dessas empresas são apresentados na Figura 6.

**Figura 6 - Produtos brasileiros em supermercado de Havana**



Fonte: Acervo da UICC da Apex-Brasil.

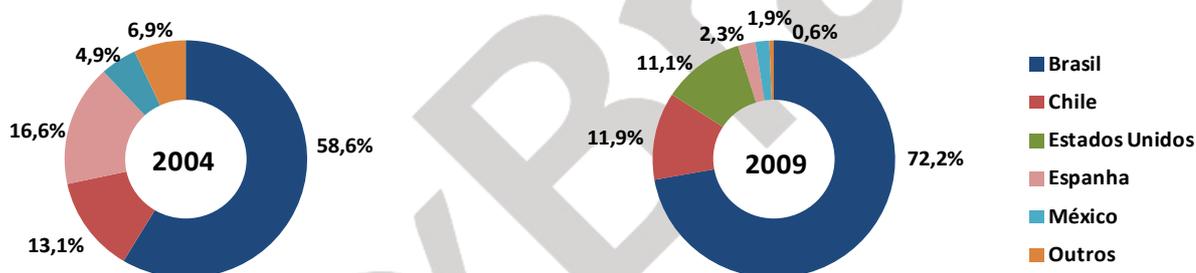
No que diz respeito à *carne de suína in natura*, apesar de o grupo de produtos ser classificado como *a consolidar*, o Brasil apresentou um desempenho tímido em comparação com os demais concorrentes. Ademais, cumpre ressaltar que as importações de carne de porco tenderão a cair em consequência da

política de incremento da produção desta internamente. Com relação a *leite e derivados*, destacam-se as exportações de leite em pó e creme de leite para Cuba. Embora o país produza leite, importa a versão em pó para utilizar nas refeições hospitalares.

Entre os grupos classificados na Tabela 13 como *exportações consolidadas*, cumpre destacar *carne de frango industrializada*, em que o Brasil apresenta uma boa participação: 77,6%, sendo o principal fornecedor. A participação de *carne de boi industrializada* também é bastante representativa, já que o Brasil detém 66,1 % do mercado. Essas exportações estão concentradas nas preparações alimentícias e conservas, como hambúrgueres, salsichas e embutidos.

No âmbito do grupo *carne de boi industrializada*, o Gráfico 18 mostra os principais fornecedores do produto *enchidos e produtos semelhantes de carne, salsichas e embutidos* em 2009, suas participações de mercado e sua evolução a partir de 2004. Pela análise do gráfico, verifica-se não somente a grande participação brasileira nas importações cubanas em 2009, de 72,2%, como também sua expansão quando comparada ao ano de 2004, quando a fatia de mercado nacional era de 58,6%. Cumpre ressaltar que, na missão prospectiva realizada pela Apex-Brasil, verificou-se que a Sadia foi a maior responsável pelo incremento das vendas. O Gráfico 18 revela, ainda, diminuição significativa da participação da Espanha em Cuba, que tinha 16,6% de participação, em 2004, e apenas 1,9% em 2009.

**Gráfico 18 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *enchidos e produtos semelhantes de carne, salsichas e embutidos* para Cuba (2004 e 2009)**



Fonte: Elaborado pela Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

É relevante mencionar também *chocolates e suas preparações*, em que os produtos brasileiros apresentam uma excelente participação, ocupando o primeiro lugar no *ranking* de principais fornecedores. O Brasil supre 37,7% das importações cubanas, seguido pelo Chile, que detém outros 36,7% de participação de mercado. Esse setor apresenta grande oportunidade no país, visto que o consumidor cubano tem o hábito de comer doces e pode escolher apenas entre as poucas variedades disponíveis no país.

Por último, apresentam-se os grupos de produtos: *farelo de soja, óleo de soja em bruto e óleo de soja refinado*, que também tiveram suas exportações classificadas como *consolidadas*. Apesar de o Brasil possuir uma boa participação nos três grupos, os Estados Unidos são um forte concorrente. Enquanto a

Alimport é responsável pela importação da soja e do farelo de soja, a Ecasol é responsável pela importação do óleo de soja bruto ou refinado.

### Produtos brasileiros com presença em declínio em Cuba

*Em declínio* estão os produtos que nunca chegaram a conseguir se estabelecer no mercado cubano e que nele vêm perdendo espaço. Para esses produtos, o quadro é desfavorável e difícil de ser revertido.

Entre as mercadorias que apresentam oportunidades no mercado cubano, mesmo em uma situação inicialmente desfavorável, estão os grupos de produtos *carne de frango in natura* e *soja mesmo triturada*, conforme a Tabela 14.

**Tabela 14 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para Cuba e presença em declínio naquele país**

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações de Cuba 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para Cuba 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para Cuba 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações de Cuba 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil em Cuba 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado de Cuba 2009	Participação do principal concorrente nas importações de Cuba 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para Cuba
Carne de frango in natura	2	169.501.361	30.899.058	-0,19	18,23	16,87	EUA	81,02	Em declínio
Soja mesmo triturada	1	61.616.127	108.000	-65,65	0,18	8,75	EUA	99,82	Em declínio

\* taxa média anual de crescimento

Fonte: Elaborada pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

Apesar de a participação brasileira em *carne de frango in natura* ter sido relativamente alta em 2009 (18,23%), houve uma queda das exportações no período 2004-2009. Segundo informações coletadas *in loco*, o frango proveniente dos Estados Unidos, principal concorrente, apresenta um preço mais competitivo, além de contar com um custo logístico bem menor.

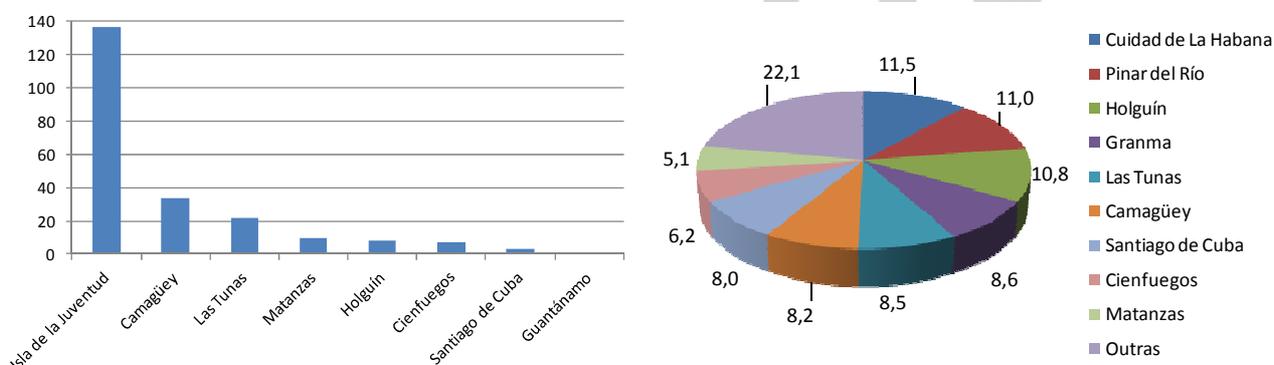
No caso da soja brasileira, a Alimport relata dificuldades de obtenção de um produto compatível com as exigências de qualidade para produção de óleo. Vale esclarecer que a normativa cubana difere da brasileira porque Cuba utiliza um *Codex Alimentarius*<sup>58</sup> diferente. A esse propósito, foi informado que a normativa sobre a qualidade da alimentação cabe ao Instituto Nacional de Higiene de Alimentos (Inha).

<sup>58</sup> De acordo com o documento *Compreendendo o Codex Alimentarius* (Understanding the *Codex Alimentarius*), publicado pela Food and Agriculture Organization (FAO), em 2005, o *Codex Alimentarius* é uma coleção de padrões, códigos de práticas, diretrizes e outras recomendações relacionadas a alimentos ou grupo de alimentos; ou com a operação e gerenciamento de processos de produção ou com a operação de sistemas regulatórios governamentais para segurança alimentar e proteção do consumidor.

De acordo com a Oficina Nacional de Estadísticas (ONE),<sup>59</sup> o setor de construção civil contribuiu com 5,3% para a formação do PIB cubano em 2010. Nesse ano, ainda em recuperação pós-crise econômica mundial, a economia cresceu 2,1% em relação a 2009, a preços constantes de 1997. O desempenho da construção civil ficou bem abaixo desse patamar, -12,2%, o que reflete a queda tanto na conclusão de moradias quanto de obras de várias modalidades.

O número de moradias concluídas em 2010, de 34 mil, foi 3,1% menor do que o do ano anterior. Tal redução foi provocada pelo decréscimo de 22% na quantidade de edificações concluídas pelo setor não estatal, composto por cooperativas e pela população. A conclusão de empreendimentos estatais trilhou o caminho oposto e aumentou 11,6%. Ademais, embora no geral o número de moradias concluído tenha caído em 2010, em metade das províncias cubanas ele aumentou conforme ilustra o Gráfico 19. Em Isla de la Juventud, houve crescimento de 137%, mas a representatividade da província é pequena: 1,47%. No Gráfico 19, observam-se ainda as províncias com mais moradias terminadas no mesmo período. Cinco delas - Ciudad de la Habana, Pinar del Río, Holguín, Granma e Las Tunas - respondem por cerca de metade das construções finalizadas.

**Gráfico 19 - Crescimento e distribuição de moradias concluídas em 2010 por província (%)**



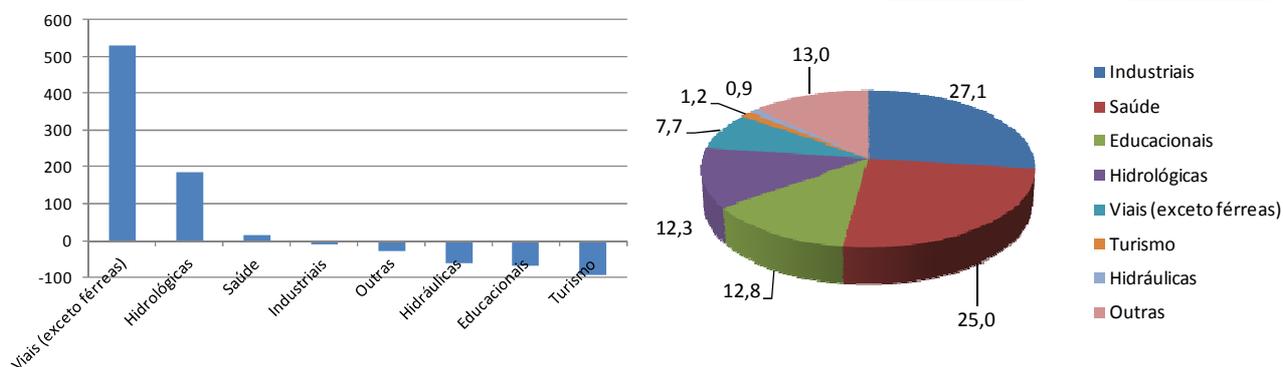
Fonte: Elaborado pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados da Oficina Nacional de Estadísticas (ONE).

No que diz respeito às obras, houve queda tanto na quantidade como no valor de unidades terminadas entre 2009 e 2010. Em 2010, foram concluídos 116 projetos contra 171 em 2009. Em valores, a queda foi de 27,8%, ou seja, de 238,6 bilhões de pesos cubanos para 172,3 bilhões. No entanto, algumas áreas fugiram a esse padrão. Como indica o Gráfico 20, o valor das obras finalizadas aumentou para vias, excetos as férreas, projetos hidrológicos e edificações para saúde – hospitais em especial. O mesmo gráfico

<sup>59</sup> *Panorama Económico e Social: Cuba 2010*, Edição de janeiro de 2011. Disponível em: <http://www.eclac.org>

evidencia a distribuição dos valores empregados por tipo de obra. As industriais, as de saúde e as educacionais responderam pelas maiores fatias: 27,1%, 25% e 12,8%, nessa ordem.

**Gráfico 20 - Variação e distribuição de obras concluídas em 2010 por área (%)**



Fonte: Elaborado pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados da Oficina Nacional de Estadísticas (ONE).

Apesar do encolhimento do setor de construção, alguns fatores podem levar a alterações nesse cenário: a vocação turística de Cuba, novas diretrizes governamentais para atração de investimentos, planos estatais de modernização para construção, moradias e recursos hidráulicos e ainda grandes obras de infraestrutura, como o porto de Mariel. Em 2010, Cuba recebeu 2,5 milhões de turistas, pouco menos do que a metade atraída pelo Brasil no mesmo período: 5,2 milhões. Desse total, 37,3% são canadenses; 6,9% são ingleses; e 4,4% são italianos. Entre 2005 e 2010, a quantidade de visitantes cresceu 9,2%. Aumentou também o número de quartos disponíveis em toda a rede turística, de 55,2 mil para 65 mil no mesmo período.

Diante desse cenário, o governo pretende incentivar investimentos para construção de hotéis, restaurantes, lojas de alto nível, parques aquáticos temáticos, marinas e campos de golfe. Essas iniciativas buscam atender os principais visitantes – os canadenses –, que além de praticar golfe na ilha, costumam passar longas temporadas no lugar. Os novos hotéis podem gerar oportunidades para empresas brasileiras de materiais de construção, mobiliário, decoração, cama, mesa e banho e utilidades domésticas, como louças, aparelhos de jantar, talheres e utensílios domésticos. Um dos principais importadores para o setor é a empresa AT Comercial, integrante do Grupo Gaviota, conglomerado que atua no setor turístico e que oferece serviços de hotelaria, agência de viagem, transporte terrestre, marinas, recreação e dispõe de restaurantes e lojas. A AT Comercial responde pelo abastecimento do grupo – principalmente dos Hotéis Gaviota, de três e quatro estrelas – e também de outras entidades do setor de turismo do país.

Outra empresa relevante nesse contexto é a Tecnotex, que importa insumos para a construção, reforma e remodelagem de hotéis, principalmente do Grupo Gaviota. A gama de itens importados chega a mais de 400 produtos e contempla desde materiais de construção, como canos de PVC, materiais elétricos, resinas, madeira e MDF, até mobiliário, metais e louças sanitárias, banheiras, tecidos, duchas e chuveiros.

Além da importação, a empresa também assume a execução civil e construtiva, bem como projetos de design, decoração e planejamento das unidades. Do Brasil, já adquiriram painéis de gesso, madeira e produtos de madeira, estruturas metálicas, cabos elétricos, móveis, resina e cerâmicos.

No que se refere às políticas para o setor,<sup>60</sup> o governo almeja elevar a eficiência das construções ao empregar sistemas de pagamento por resultado e qualidade, utilizar dois turnos em obras que o permitirem, aumentar o rendimento do equipamento tecnológico e não tecnológico e introduzir novas tecnologias de construção. Também será considerada a criação de empresas especializadas para projetar e construir campos de golfe, tanques para golfinhos, marinas, *spas*, parques temáticos e aquáticos, vinculados à infraestrutura do turismo e de acordo com as necessidades da economia.

Quanto às moradias, os administradores públicos priorizam a manutenção e conservação do fundo habitacional, o que inclui a adoção de formas de gestão não estatais que solucionem os problemas da população. Pretendem aumentar a comercialização de materiais de construção, que passam a ser vendidos a preços de mercado em vez de subsidiados. Passam, ainda, a permitir a compra e venda de moradias, flexibilizam outras formas de transmissão de propriedade entre pessoas físicas e incentivam que novas habitações sejam erguidas via esforço próprio e outras vias não estatais. Quando necessário, as pessoas receberão crédito, dentro de limites definidos. Outro setor que receberá investimentos é o de recursos hidráulicos, com ampliação do programa de reforma de redes, aquedutos e sistema de esgoto. A zona rural também é contemplada nas novas diretrizes, com a adoção de ações que garantam a construção, conservação e reforma de moradias no campo.

No rol das grandes obras de modernização e infraestrutura priorizadas pelo Estado cubano, está a construção do porto de Mariel, iniciada em 2008, e com previsão de término em 2014. O empreendimento é realizado pela empresa brasileira Odebrecht, cuja filial cubana assumiu a denominação de Companhia de Obras e Infraestrutura (COI). Todo o complexo portuário envolve um projeto de US\$ 957 milhões e conta com financiamento parcial do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Como esses recursos precisam ser despendidos em sua integralidade com produtos brasileiros (requisito do empréstimo), um projeto dessa envergadura potencializa as exportações de aproximadamente 250 empresas nacionais, que podem fornecer para a Odebrecht desde materiais de construção, maquinários para construção civil, veículos de carga e caminhonetes, materiais para escritório, até serviços. A Olex – braço da Odebrecht responsável pelas exportações para todos os projetos da empresa no exterior – realiza a tomada de preços no mercado brasileiro justamente com esse intuito. Em Cuba, a empresa Tecnoimport

---

<sup>60</sup> Alinhamentos de Política Econômica e Social do Partido e da Revolução, definidos no VI Congresso do Partido Comunista de Cuba.

é a responsável pelas importações dos produtos da Odebrecht que são utilizados para a construção do porto.

Por fim, resta listar outros importadores relevantes para o setor *Casa e Construção*: os Almacenes Universales, o Grupo TRD Caribe e as Lojas Palco. Os Almacenes Universales possuem uma das maiores infraestruturas de vendas no atacado no mercado doméstico e atuam também como operador de logística integrada. Por venderem para outras empresas, trabalham prioritariamente linhas de produtos de médio e alto padrão. No momento, necessitam de sistemas de bombeamentos, incluindo tubos e mangueiras, móveis sanitários, materiais de escritório e produtos cerâmicos (tanto revestimentos como pavimentos).

O grupo TRD desempenha tanto o papel de cadeia de lojas quanto o de empresa importadora. É a maior rede de lojas varejistas de Cuba e dispõe de mais de dois mil pontos de venda. Sua clientela compreende desde grandes estabelecimentos voltados a consumidores de maior renda até quiosques espalhados pelo interior do país. O chamado “mercado de bairro” é seu maior segmento. A gama de produtos oferecida pela rede abarca a linha popular, econômica, média e alta (boutique). No nicho de construção, a empresa importa móveis para sala, quarto, cozinha, principalmente em MDF para mercado varejista. Já a Palco possui uma rede de lojas de materiais de construção. Além de atuar no ramo de varejo, tem também atividades imobiliárias e participa da reforma de imóveis.

## **Oportunidades para os produtos brasileiros do complexo**

### ***Casa e Construção em Cuba***

#### **Produtos brasileiros com exportações incipientes em Cuba**

No complexo *Casa e Construção*, foram identificadas oportunidades no mercado cubano para produtos brasileiros que ainda não são exploradas ou o são, mas de modo inicial. Daí o termo *incipiente* utilizado para nomear produtos com essas características. Para a definição dessas oportunidades, foi levado em conta se ao longo de seis anos (2004-2009) houve crescimento das importações do conjunto de produtos. Por outro lado, para se ter certeza da capacidade do Brasil de aproveitar as oportunidades ainda não exploradas, foi avaliado se o país é especialista na exportação desses produtos e se as pautas de importação de Cuba e de exportação do Brasil se complementam. Duas seleções de produtos passaram por esses filtros e são apresentadas como oportunidades a seguir: *torneiras e válvulas e produtos de limpeza*.

**Tabela 15 - Grupos de produtos brasileiros com exportações incipientes para Cuba**

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações de Cuba 2009 (US\$)	Crescimento* das importações de Cuba 2004 – 2009 (%)
Produtos de limpeza	16	21.576.920	10,26
Torneiras e válvulas	6	34.237.384	5,73

\* taxa média de crescimento

Fonte: Elaborada pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

No que diz respeito aos *produtos de limpeza*, Cuba importou, em 2009, US\$ 21,6 milhões em 16 distintas mercadorias (SH6) que compõem o grupo. Entre elas, pode-se elencar vários tipos de agentes orgânicos de superfície; preparações tensoativas; outras destinadas à lavagem e limpeza, ao tratamento de têxteis e couros; ceras; produtos para dar brilho a vidros, a pinturas de carrocerias e pastas para arear. Alguns dos itens citados e que estão à venda nas prateleiras em um dos supermercados de Havana podem ser observados na Figura 7.

**Figura 7 - Produtos de limpeza e afins vendidos em supermercado de Havana**



Fonte: Acervo da UICC da Apex-Brasil.

Nota: à esquerda, no canto superior, pode-se observar a cera para automóveis Penetrit, de fabricação argentina, que chega ao consumidor final por CUC 5,60; à direita, encontra-se o lava-louças Afín, produzido pela empresa cubana Labiofam.

Já no que se refere aos materiais empregados em construções, são oportunidades as válvulas de transmissões óleo-hidráulicas ou pneumáticas, de retenção, de segurança ou de alívio e também as torneiras e dispositivos semelhantes para canalizações, caldeiras, reservatórios, cubas e outros recipientes.

### **Produtos brasileiros com exportações expressivas em Cuba**

Ao contrário das *exportações incipientes*, em que os produtos brasileiros ainda estão em estágios iniciais de inserção de mercado, as *exportações expressivas*, como o próprio nome indica, já atingiram

maior grau de maturação no país importador. São mais constantes ao longo do tempo e já têm participação de mercado minimamente significativa.

Para casa e construção, as *exportações expressivas* encontram-se em duas situações: *a consolidar* e *em declínio*. *A consolidar* seriam aqueles casos em que o Brasil já tem uma boa fatia de mercado e em que as exportações nacionais crescem em um ritmo próximo ou superior aos dos concorrentes. Nesse cenário, há grande chance de os exportadores aumentarem sua presença no país importador.

Por outro lado, *em declínio* estão os produtos que nunca chegaram a conseguir se estabelecer no mercado cubano e que nele vêm perdendo espaço. Seriam as oportunidades mais difíceis de serem exploradas, porque o quadro desfavorável inicial precisaria ser revertido.

#### Produtos brasileiros com presença *a consolidar* em Cuba

Entre os grupos de produtos *a consolidar*, listados na Tabela 16, cabe destacar os *móveis e mobiliário médico cirúrgico*, cujo valor importado por Cuba, em 2009, chegou a US\$ 49,7 milhões, distribuídos em 12 mercadorias distintas.

**Tabela 16 - Grupos de produtos brasileiros com *exportações expressivas* para Cuba e presença *a consolidar* naquele país**

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações de Cuba 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para Cuba 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para Cuba 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações de Cuba 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil em Cuba 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado de Cuba 2009	Participação do principal concorrente nas importações de Cuba 2009 (%)
Móveis e mobiliário médico-cirúrgico	12	49.742.513	13.047.660	24,24	26,23	11,64	Espanha	30,55
Obras de pedras e semelhantes	8	2.885.395	985.546	38,86	34,16	-4,52	Espanha	24,25
Produtos cerâmicos	5	12.283.934	1.688.106	10,60	13,74	4,27	Espanha	37,81

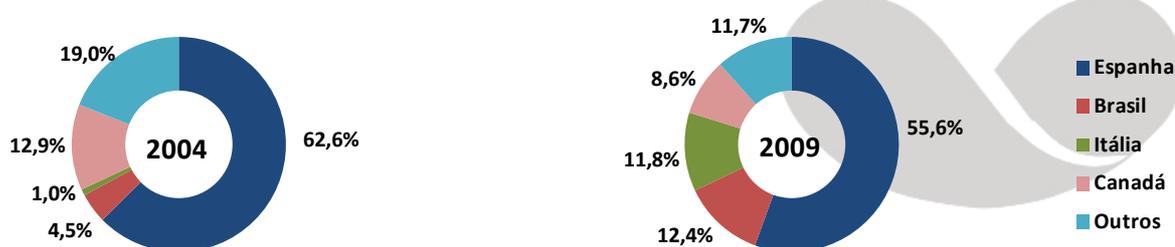
\* taxa média anual de crescimento

Fonte: Elaborada pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

Há oportunidades para assentos estofados, com armação de madeira ou de metal, móveis de madeira para escritório, cozinha e quartos de dormir, móveis de plásticos, partes de móveis e ainda construções pré-fabricadas. Nesse conjunto, as construções pré-fabricadas foram os itens mais importados por Cuba em 2009: 26,2% do total. O Gráfico 21 mostra quais eram os principais fornecedores do produto em 2009 e como esse cenário difere daquele de 2004. Em 2009, a Espanha desponta como líder de mercado, ao responder por mais de 50% das compras cubanas de construções pré-fabricadas. O Brasil aparece em segundo lugar, com participação de 12,4%, seguido pela Itália, que detém outros 11,8%. Em comparação com 2004, a Espanha perdeu espaço na preferência do consumidor cubano: sua participação de mercado decresceu de 62,6% para 55,6%. Por outro lado, a Itália aumentou sua parcela de 1,0% para

11,8% no mesmo íterim. De modo similar, o Brasil ganhou 7,9 pontos percentuais de participação, com boas perspectivas de ampliação desse ganho. Relatos empresariais ouvidos no país mencionam a venda de cabanas de madeira nacionais para o setor hoteleiro cubano, com financiamento do BNDES.

**Gráfico 21 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de construções pré-fabricadas para Cuba (2004 e 2009)**

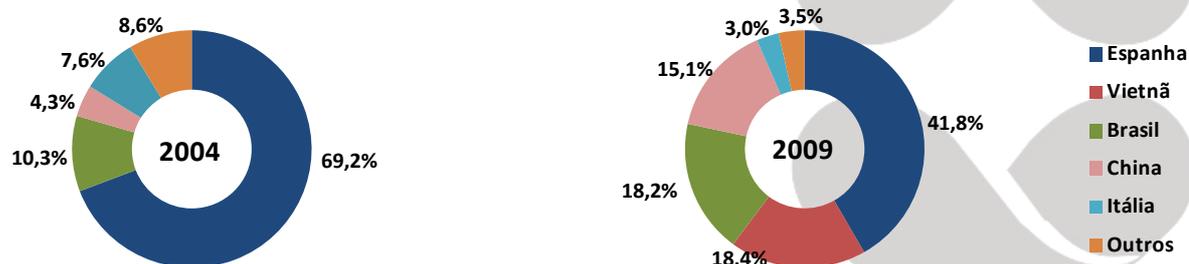


Fonte: Elaborado pela UICC - Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

É relevante mencionar também o conjunto de *produtos cerâmicos*, cujas importações de Cuba alcançaram a cifra de US\$ 12,3 milhões em 2009. Há oportunidades para cerâmicos refratários, ladrilhos e semelhantes, pias, lavatórios, banheiras, bidês para usos sanitários, entre outros. Desse conjunto, o item que Cuba mais importou, em 2009, foi *outros ladrilhos (e artigos semelhantes) vidrados ou esmaltados*, somando US\$ 9,1 milhões. O Gráfico 22 mostra os principais fornecedores desse item, em 2009, e suas parcelas de mercado em 2004 e 2009. A Espanha lidera o *ranking*, com 41,8% de participação, embora tenha perdido 27,4 pontos percentuais em comparação com 2004. Por outro lado, o Vietnã, que sequer exportou ladrilhos para Cuba em 2004, conquistou a segunda posição no *ranking*. Os produtos brasileiros também ganharam mais espaço no país. Em cinco anos, a parcela nacional aumentou de 10,3% para 18,2%. Em entrevista, uma empresa importadora cubana revelou como é feita a segmentação de produtos cerâmicos em uma rede de hotéis também cubana. Os produtos mais baratos, como os chineses ou os vietnamitas, são utilizados preferencialmente nos quartos ou áreas de pouco trânsito de hóspedes, enquanto os produtos espanhóis ou brasileiros destinam-se a áreas comuns mais refinadas e com grande circulação de pessoas. Esse fato, não impede, entretanto, que redes de hotéis de bandeira estrangeira importem principalmente ladrilhos produzidos em seus países de origem. Vale informar que os ladrilhos brasileiros estão isentos de imposto de importação,<sup>61</sup> enquanto os espanhóis, vietnamitas e chineses são taxados em 10%.

<sup>61</sup> Isenção garantida pelo Acordo de Complementação Econômica (ACE) nº 62.

**Gráfico 22 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de outros ladrilhos (e artigos semelhantes) vidrados ou esmaltados para Cuba – (2004 e 2009)**



Fonte: Elaborado pela UICC - Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

### Produtos brasileiros com presença em declínio em Cuba

Entre as mercadorias que apresentam oportunidades no mercado cubano, mesmo em uma situação inicialmente desfavorável, vale comentar os *extratos tanantes e tintoriais*. Como destaca a Tabela 17, em 2009, Cuba importou o equivalente a US\$ 14 milhões em oito tipos de produtos, que incluem: extrato de mimosa, corantes orgânico-sintéticos, corantes ácidos e tintas e vernizes diversos. A participação brasileira para esse grupo de produtos foi de 7,08%.

**Tabela 17 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para Cuba e presença em declínio naquele país**

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações de Cuba 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para Cuba 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para Cuba 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações de Cuba 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil em Cuba 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado de Cuba 2009	Participação do principal concorrente nas importações de Cuba 2009 (%)
Extratos tanantes e tintoriais	8	13.981.608	990.186	5,01	7,08	0,52	Espanha	49,76
Produtos de limpeza	3	6.956.196	296.043	-23,66	4,26	1,22	China	52,90
Tubos de ferro fundido, ferro ou aço	4	10.235.950	-	-100,00	0,00	24,70	China	67,32

\* taxa média anual de crescimento

Fonte: Elaborado pela UICC - da Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

O Brasil exporta para Cuba principalmente tintas para construção e veículos, vernizes, lixas, pincéis e abrasivos. A empresa Coral, presente em Cuba, tem foco em um segmento bem específico, de alto padrão, oferecendo tintas consignadas para hotéis e empresas. Um de seus diferenciais são máquinas que possibilitam misturar as cores e criar ampla gama de tonalidades de tintas. Já a Sayerlack, também brasileira, atua no nicho de tintas para madeiras. A Espanha, principal fornecedora para todo o conjunto de produtos concentrou quase metade das importações cubanas. Outro concorrente relevante nesse mercado é o México.

Na Figura 8, encontram-se duas marcas que são encontradas no Supermercado 3ra y 70, em Havana.

Figura 8 - Tintas e vernizes vendidos em supermercado de Havana



Fonte: Acervo da Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil.

Nota: à esquerda, pode-se observar a pintura vinil acrílica da marca Coronel, fabricada pela mexicana Pinturas Doal; à direita, o esmalte industrial e doméstico Duracrom, fabricado pela cubana Pinturas Vitral de San José de las Lajas e vendido por CUC 19,15.

## MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

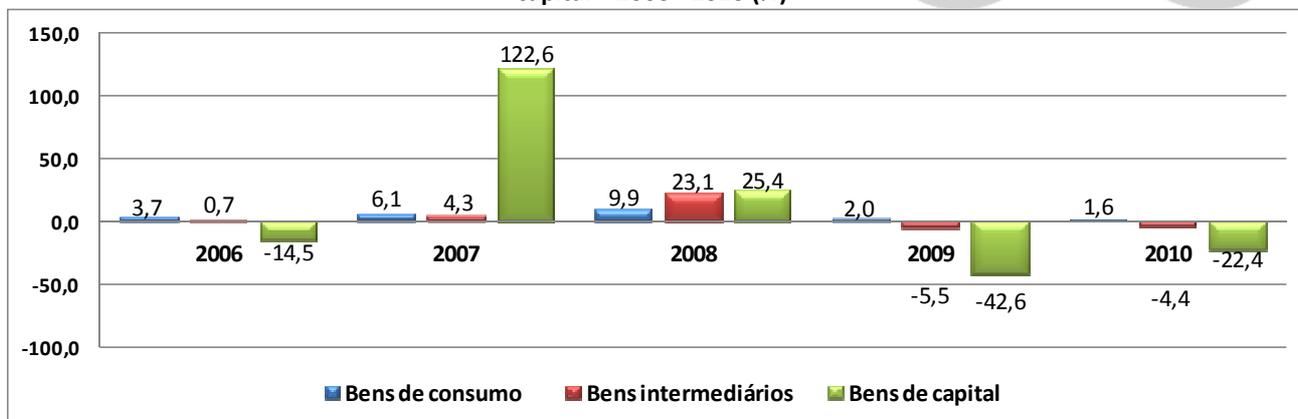
A contribuição do setor industrial para o PIB cubano, em 2010, foi de 14,2%. As indústrias açucareira, manufatureira (exceto a açucareira) e de mineração<sup>62</sup> responderam por 0,4%, 13,1% e 0,6%. Entre 2009 e 2010, o desempenho da indústria ficou pouco aquém do resultado total: enquanto o PIB cresceu 2,1%, o produto setorial subiu 1,2%. No grupo, a mineração foi a que mais prosperou: 8,2%. Por outro lado, o segmento açucareiro recuou 16,4% no mesmo período.

No período 2005 a 2010, a produção física da indústria manifestou tendências diversas. Entre 2005 e 2008, aumentou a taxas crescentes, com pico de 14,7% ao fim do quadriênio. A partir de 2009 passou a decrescer, possivelmente em decorrência do cenário de crise econômica internacional e do furacão que atingiu a ilha naquele ano. Se a produção física da indústria fosse estratificada por destino dos produtos, os bens de consumo seriam os únicos que apresentariam crescimento em todos os anos mostrados no Gráfico 23. Se por um lado a produção de bens destinados aos consumidores finais se elevou continuamente, por outro lado, a de bens de capital se recuperou em 2007 e 2008, mas voltou a decrescer em 2009 e 2010. É válido, investigar, portanto, quais setores manufatureiros apresentaram as maiores altas de produção para

<sup>62</sup> Dados da Oficina Nacional de Estadísticas (ONE).

que se descubram as melhores possibilidades de venda de maquinário em um contexto de diminuição da produção interna deste.

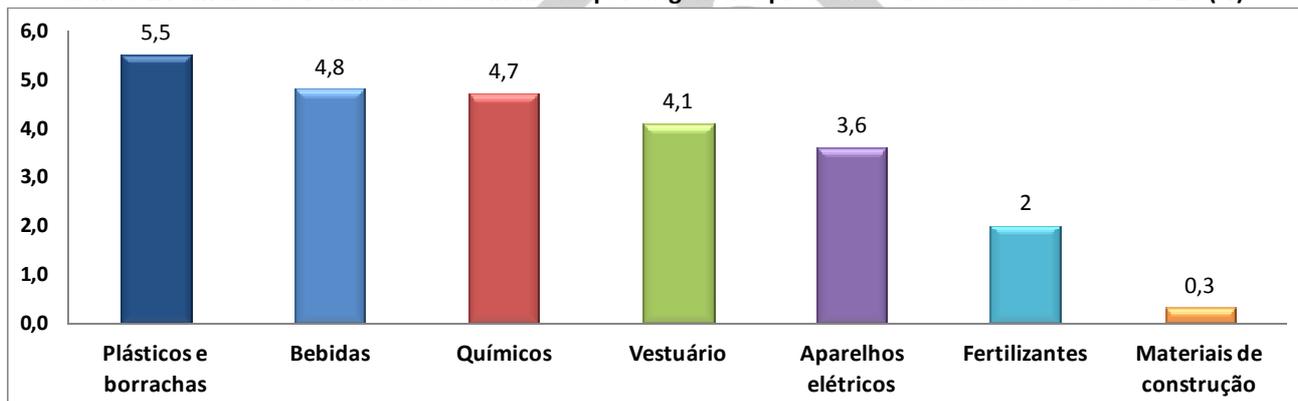
**Gráfico 23 - Índice de volume físico da indústria por origem dos produtos – bens de consumo, intermediários e de capital – 2006 - 2010 (%)**



Fonte: Elaborado pela UICC - Apex-Brasil a partir de dados da Oficina Nacional de Estadísticas (ONE).

O Gráfico 24 expõe os grupos da indústria manufatureira com variações positivas de produção física entre 2009 e 2010.<sup>63</sup> Plásticos e borrachas, bebidas, químicos, vestuário e equipamentos e aparelhos elétricos apresentaram os maiores crescimentos. Por esse motivo, no curto prazo, são boas as perspectivas de vendas de maquinário e insumos utilizados em sua fabricação. Em contrapartida, equipamentos e aparelhos de rádio, televisão e comunicação, transportes, móveis, couro e artigos de couro, e produtos metálicos tiveram sua produção reduzida no biênio.

**Gráfico 24 - Índice de volume físico da indústria por origem dos produtos – crescimentos – 2009 e 2010 (%)**



Fonte: Elaborado pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados da Oficina Nacional de Estadísticas (ONE).

Cabe ressaltar que o governo cubano tem a intenção de modernizar a indústria, como pontuado nos Alinhamentos de Política Econômica e Social do Partido e da Revolução, definidos no *VI Congresso do Partido Comunista de Cuba*. Fazem parte dos objetivos: reorientar as produções do setor industrial a fim de

<sup>63</sup> Exceto equipamentos e aparelhos de rádio, televisão e comunicação, que apresentou a pior queda (23,5%).

assegurar matéria-prima; desenvolver a oferta de equipamentos para produções de pequena escala, com novos modelos de fácil manuseio e manutenção; intensificar o processo de reestruturação e redimensionamento do parque industrial; concentrar capacidades dispersas e assegurar o emprego racional de instalações e do equipamento que ficar em desuso (em consequência do próprio processo de modernização), incluindo vendas ou entrega em arrendamento ou usufruto a trabalhadores por conta própria e outras formas não estatais de propriedade.

Além das diretrizes mais genéricas, há aquelas específicas para os principais ramos industriais cubanos. Nesse contexto, há a intenção de consolidar a indústria farmacêutica e biotecnológica; elevar a soberania tecnológica no desenvolvimento da infraestrutura de telecomunicações e fomentar o desenvolvimento de novas plataformas tecnológicas em neurotecnologia, nanotecnologia, robótica e telemedicina; melhorar a posição da indústria de níquel nos mercados; investir na indústria eletrônica e de informática e de comunicações; desenvolver a indústria de recipientes e embalagens e recuperar a produção de materiais para construção que assegure os programas de investimentos priorizados pelo país e a expansão de exportações e venda à população. Em princípio, todos esses segmentos que serão foco do governo cubano em termos de política industrial podem oferecer oportunidades de exportação de maquinário para o empresariado brasileiro.<sup>64</sup>

Quanto ao setor agroindustrial, o governo de Cuba tenciona deixar de ser um importador líquido de alimentos. Para tanto, busca priorizar, a curto prazo, a substituição de importações dos alimentos que puderem ser produzidos de modo eficiente no país. A intenção não é a de apenas promover a produção primária, mas de promover todos os elos em torno do complexo agroindustrial. Para tanto, os administradores cubanos pretendem adotar um novo modelo de gestão, com maior presença de formas produtivas não estatais, a fim de promover maior autonomia e eficiência. Haverá esforços, ainda, para diminuir as terras improdutivas e aumentar a produtividade. Em específico, a indústria açucareira encontra-se defasada, motivo pelo qual se abrem possibilidades de parceria com brasileiros. Diante desse cenário, a demanda por máquinas e implementos agrícolas importados deve crescer.

Alguns dos importadores relevantes do setor de máquinas e equipamentos são: a Petraf, a Empresa Importadora y Comercializadora de Aceites Vegetales (Ecasol) e a Serviços Automotores S. A (Sasa).

A Petraf é uma indústria do petróleo e de extração e exploração de gás natural. Importa insumos de todos os tipos, tais como tintas especiais, bombas de diferentes tamanhos e aplicativos, ferramentas e/ou sistemas de medição e automação, e maquinários que sejam fundamentais para esse fim, como

---

<sup>64</sup> Vale lembrar que essa lista não é exaustiva. Mais informações podem ser levantadas no documento *Alinhamentos de Política Econômica e Social do Partido e da Revolução*, disponível para *download* na página da ONE na internet.

equipamentos para perfuração em terra e separadoras. Como a prospecção petrolífera envolve o contato com materiais ácidos, necessita constantemente de manutenção e peças de reposição. Entre os artigos demandados pela firma, destacam-se sistemas de bombeamento, com bombas de alta intensidade; cabos elétricos; luminárias; variadores de frequência; cabeçais de bombeamento; cabos; e válvulas.

A Ecasol é uma empresa de processamento e comercialização de óleo comestível e seus derivados. Além de matérias-primas, a Ecasol importa também máquinas utilizadas na produção, fio de *nylon* e embalagem de óleos e recipientes de polietileno, para 500 mililitros, 1 litro, 4 litros, 5 litros e 20 litros, e também de.

Por fim, a Sasa é uma empresa especializada no setor automotivo, concentrando a maior frota de automóveis, com estruturas de serviços e lojas em toda a ilha, com mais de 18 agências. Além de ser um grande importador de automóveis, vende pneus e peças automotivas tanto para o atacado quanto para o varejo. Também possui oficinas para reparação de veículos leves e pesados, com bases de operações que cobrem todas as províncias e os principais pontos turísticos e industriais de Cuba.

## **Oportunidades para os produtos brasileiros do complexo**

### ***Máquinas e Equipamentos em Cuba***

#### **Produtos brasileiros com exportações incipientes em Cuba**

A Tabela 18 traz os grupos de produtos com exportações brasileiras *incipientes* para Cuba. Trata-se daquelas vendas em estágio bem inicial, mas com potencial de ampliação no mercado cubano, seja pela especialidade brasileira na exportação desse conjunto de produtos ou pela complementaridade entre as pautas de importação cubana e de exportação brasileira.

**Tabela 18 - Grupos de produtos brasileiros com exportações incipientes para Cuba**

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações de Cuba 2009 (US\$)	Crescimento* das importações de Cuba 2004 – 2009 (%)
Partes e peças de aviões e helicópteros	4	6.986.067	13,05
Aparelhos para filtrar ou depurar	8	13.816.087	20,77
Aquecedor e secador	8	13.729.710	-0,27
Compressores e bombas	14	40.436.613	11,44
Computadores e acessórios	14	39.150.606	-4,49
Máquinas e aparelhos de terraplanagem, perfuração	16	18.973.146	1,73
Maquinas e aparelhos para moldar borracha/plástico	8	10.120.621	36,05
Outros motores de pistão	2	14.202.538	62,60
Partes de motores para veículos automóveis	2	54.444.300	25,99
Rolamentos e engrenagens	8	12.595.518	9,80
Aparelhos para interruptores, protetores de energia, suas partes	14	44.377.924	6,59
Demais materiais elétricos e eletrônicos	107	42.734.874	3,78
Fios, cabos e condutores para uso elétrico	6	5.769.384	4,18
Pilhas, baterias e acumuladores elétricos	12	6.296.613	10,11
Autopeças	10	72.231.095	13,78
Demais veículos automotores e suas partes	23	44.884.435	23,49
Ônibus	2	36.671.641	30,44
Reboques, semi-reboques e suas partes	4	4.117.954	17,98
Veículos de carga	4	15.522.983	3,15

\* taxa média de crescimento

Fonte: Elaborada pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

No que diz respeito a veículos, cabe enfatizar o grupo *autopeças*, cujas importações cubanas, em 2009, somaram 72,2 milhões, divididos em dez produtos (SH6). Entre eles, pode-se mencionar cintos de segurança; guarnições de freios, tanto para automóveis como para tratores; rodas e *airbags*; para-choques; eixos, exceto os de transmissão; silenciosos; e tubos de escape. É importante pontuar que as importações cubanas de veículos destinados ao transporte de passageiros e cargas, além de tratores, saltaram de US\$ 71,3 milhões para US\$ 432,4 milhões entre 2004 e 2008. Em 2009, em meio ao cenário de crise, o montante importado declinou para US\$ 176,2 milhões.

As importações de veículos em ascensão criam oportunidades para o setor de autopeças. Em específico, vale destacar que o Brasil detém melhor posicionamento nas compras cubanas de tratores e veículos para transporte de mercadorias, o que facilita a exportação de peças de reposição para essas categorias. Já China, Coreia, México, França e Índia são os maiores fornecedores de automóveis de passageiros.<sup>65</sup> Apesar de o Brasil não estar entre os principais exportadores dessa modalidade de veículo para Cuba, existe a possibilidade de exportação de autopeças para modelos que circulem nos dois países.

<sup>65</sup> Da posição 87032 - Outros veículos com motor de pistão alternativo, de ignição por centelha.

Em 2009, China, Espanha, Rússia, Canadá e Coreia foram os países que mais exportaram autopeças para Cuba. A Rússia, em específico, fornece peças para a frota de Lada, que ainda pode ser encontrada nas ruas do país.

### **Produtos brasileiros com exportações expressivas em Cuba**

Se por um lado, as *exportações incipientes* são aquelas em estágios iniciais no mercado-alvo, as *expressivas* caracterizam-se por continuidade ao longo do período em análise e percentual de mercado minimamente significativo. No complexo *máquinas e equipamentos*, as *exportações expressivas* encontram-se classificadas em quatro categorias: *consolidadas*, *a consolidar*, *em declínio* e *em desvio*. As duas primeiras serão apresentadas em seguida.

### **Produtos brasileiros com presença a consolidar e consolidadas em Cuba**

Quando as exportações brasileiras de um grupo de produtos desfrutam de um posicionamento muito favorável no país importador, inclusive com ampla participação em seu mercado, são nomeadas *consolidadas*. Nesse caso, inclui-se o grupo *máquinas e aparelhos de uso agrícola, exceto trator*, mostrado na Tabela 19. Em 2009, Cuba importou US\$ 16,2 milhões nos 18 produtos que compõem o grupo de máquinas agrícolas. Do total importado em 2009, US\$ 3,5 milhões destinaram-se à aquisição de itens brasileiros, o que se traduz em participação de mercado de 21,5%. Entre 2004 e 2009, o valor das exportações nacionais cresceu à taxa média anual de 78,4%. Haja vista as diretrizes do governo cubano de aumentar a produção interna de alimentos, o cenário para os exportadores de máquinas agrícolas deve permanecer promissor.

**Tabela 19 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para Cuba e presença consolidada e a consolidar naquele país**

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações de Cuba 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para Cuba 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para Cuba 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações de Cuba 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil em Cuba 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado de Cuba 2009	Participação do principal concorrente nas importações de Cuba 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para Cuba
Pneumáticos e câmaras de ar	3	27.203.962	418.075	2,05	1,54	17,52	China	45,43	A consolidar
Aparelhos para filtrar ou depurar	3	12.084.177	1.001.028	48,20	8,28	17,10	Alemanha	33,34	A consolidar
Aquecedor e secador	4	11.575.369	932.160	2,87	8,05	12,06	Alemanha	30,51	A consolidar
Compressores e bombas	7	27.739.289	4.979.929	31,93	17,95	4,10	Espanha	27,89	A consolidar
Demais máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos	16	22.908.622	2.390.914	62,12	10,44	1,93	Itália	46,45	A consolidar
Máquinas e aparelhos de uso agrícola, exceto trator	18	16.184.937	3.483.649	78,38	21,52	32,36	Espanha	51,10	Consolidadas
Máquinas e aparelhos p/trabalhar pedra e minério	2	2.779.591	34.264	19,31	1,23	-11,87	China	30,56	A consolidar
Máquinas e aparelhos de elevação de carga, descarga, etc	5	9.678.497	879.792	201,78	9,09	0,50	Espanha	36,96	A consolidar
Refrigeradores e congeladores	6	25.997.693	4.267.474	29,03	16,41	13,27	Espanha	27,51	A consolidar
Rolamentos e engrenagens	7	11.642.965	361.882	40,60	3,11	15,79	Espanha	38,90	A consolidar
Aparelhos para interruptores, protetores de energia, suas partes	6	20.496.669	717.013	16,73	3,50	3,40	Espanha	45,88	A consolidar
Fios, cabos e condutores para uso elétrico	5	29.003.964	3.962.473	64,09	14,22	20,33	Espanha	33,22	A consolidar
Geradores e transformadores, elétricos	14	59.704.285	3.558.676	72,35	5,96	32,01	Rússia	43,49	A consolidar
Plásticos e suas obras	28	74.548.494	5.834.539	8,59	7,93	6,01	Espanha	17,95	A consolidar
Reboques, semi-reboques e suas partes	3	18.436.259	4.279.125	50,37	23,21	71,04	China	43,91	A consolidar
Tratores	2	12.937.026	1.038.392	6,40	8,03	30,10	China	65,48	A consolidar

\* taxa média anual de crescimento

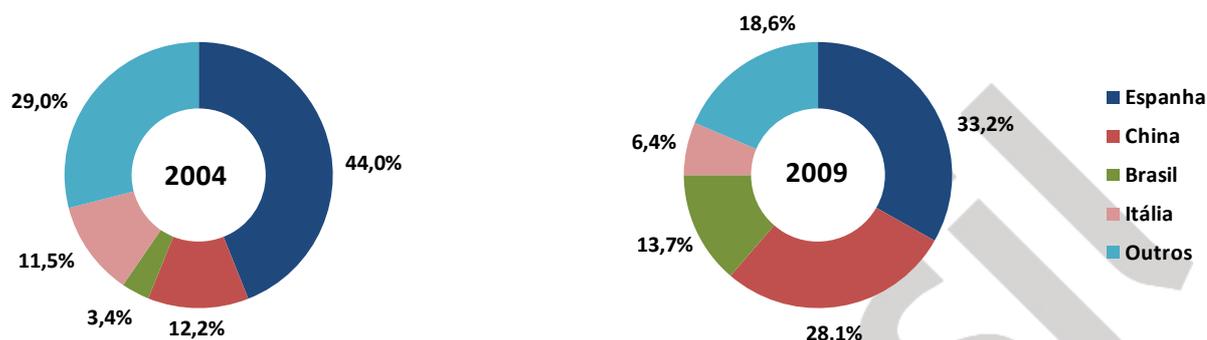
Fonte: Elaborada pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

Em específico, identificaram-se oportunidades para máquinas e aparelhos empregados na: colheita; ordenha; indústria de laticínios; preparação de alimentos ou rações para animais; limpeza, seleção ou peneiração de grãos ou de produtos hortícolas secos; colheita e disposição do feno, palha e forragem. Ademais, incluem-se nesse grupo: prensas, esmagadores e máquinas para fabricação de vinho, sidra, suco de frutas ou bebidas semelhantes; arados e charruas; grades de discos para trabalho do solo; semeadores, plantadores e transplantadores; espalhadores de estrume e distribuidores de adubos ou fertilizantes; além de peças para diversos tipos de máquinas agrícolas.

Já as *exportações a consolidar* são aquelas que apresentam as melhores oportunidades de ampliação de mercado, pois os produtos brasileiros já marcam presença no país importador e suas vendas

crecem em compasso semelhante ou superior à venda dos produtos concorrentes. Entre os grupos de produtos constantes da Tabela 19, pode-se evidenciar o de *firos, cabos e condutores para uso elétrico*. Em 2009, Cuba importou US\$ 29,0 milhões nesses itens, dos quais US\$ 4,0 milhões foram providos pelo Brasil. O crescimento das exportações brasileiras entre 2004 e 2009 superou o dos concorrentes: 64,1% anuais, em média, contra 20,3%, o que indica que o país aumentou sua participação de mercado nos últimos anos. Esse fato é explicitado no Gráfico 25, que apresenta os principais concorrentes para o grupo *firos, cabos e condutores para uso elétrico*, em 2009, e sua situação em 2004.

**Gráfico 25 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *firos, cabos e condutores para uso elétrico* para Cuba (2004 e 2009)**



Fonte: Elaborado pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do UNComtrade.

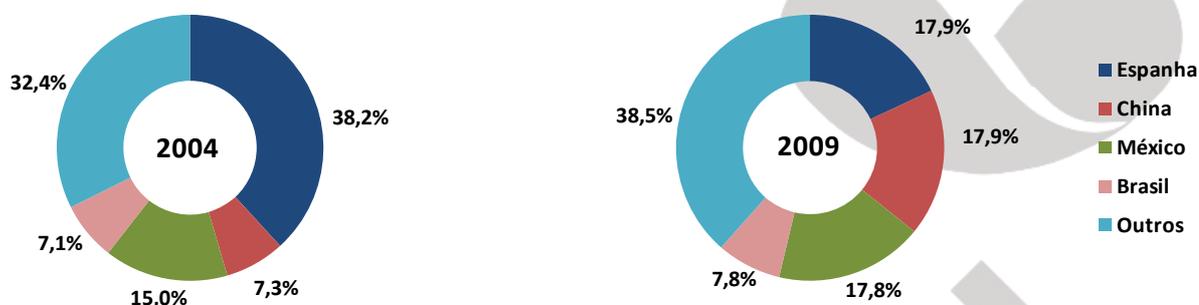
No último ano da série, Espanha e China aparecem como líderes de mercado, com participação conjunta de mais de 60%. Na terceira posição do *ranking*, encontra-se justamente o Brasil, com 13,7% do total importado por Cuba. Em 2004, a fatia de mercado brasileira era muito menor, ou seja, de 3,4%. Outro país que ampliou sua presença em Cuba foi a China, cuja participação de mercado mais que dobrou no período. Por outro lado, a Espanha, ainda que tenha logrado se manter como principal fornecedora desses produtos para Cuba, perdeu significativos 11,8 pontos percentuais de participação.

Em específico, há oportunidades para cabos de fibras ópticas, cabos coaxiais e outros condutores elétricos coaxiais, além de outros condutores elétricos para tensão, tanto inferior como superior a mil volts. Entre as empresas cubanas que adquirem cabos elétricos, pode-se citar a Petraf, entidade relacionada à indústria do petróleo, extração e exploração de gás natural, e a Tecnotex, que importa insumos para a construção, reforma e remodelagem de hotéis principalmente do Grupo Gaviota, assim como de bens e serviços para o setor industrial.

É válido mencionar também o grupo *plásticos e suas obras*. Em 2009, as importações cubanas dos 28 produtos que o compõem somaram US\$ 74,6 milhões, dos quais US\$ 5,8 milhões tiveram origem no Brasil. O principal concorrente, Espanha, possui 17,9% de participação nas importações cubanas, o que indica tratar-se de um mercado menos concentrado do que outros grupos mostrados na Tabela 19, para o

qual o principal fornecedor possui parcelas de mercado bem mais amplas. Tal situação é evidenciada no Gráfico 26, que traz a evolução da participação de mercado dos maiores fornecedores de plásticos e suas obras para Cuba.

**Gráfico 26 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de plásticos e suas obras para Cuba (2004 e 2009)**



Fonte: Elaborado pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do UNComtrade.

A análise dos gráficos demonstra que em seis anos a líder de mercado, Espanha, perdeu espaço no mercado cubano a ponto de ter sua posição ameaçada pela China e pelo México, segundo e terceiro colocados no *ranking*, todos com fatias de mercado praticamente iguais. O desempenho brasileiro permaneceu praticamente constante, enquanto outros fornecedores menos importantes aumentaram sua participação. Isso se comprova pela ampliação da parcela de outros países, de 32,4% para 38,5%.

Entre os produtos para os quais se identificaram oportunidades, pode-se pontuar matérias-primas em formas primárias, como: polietileno, polipropileno, copolímeros de propileno, outros poliestirenos, outros polímeros de estireno, policarbonatos, outros poliésteres, outras resinas amínicas, carboximetilcelulose e seus sais, outros éteres de celulose e outras celuloses e seus derivados químicos. Cabe mencionar também produtos finais, como: tubos rígidos, chapas, folhas, películas, tiras e lâminas diversas, banheiras, banheiras para duchas e lavatórios, assentos e tampas de sanitários, caixas, caixotes, engradados, sacos, bolsas, cartuchos, garrações, garrafas, frascos, serviços de mesa e outros artigos de mesa ou cozinha, outros artigos de higiene ou de toucador, portas, janelas, seus caixilhos, alizares e soleiras, e guarnições para móveis, carroçarias ou semelhantes. Em especial, é oportuno destacar chapas, folhas, películas, tiras e lâminas de polímeros de etileno, sem suporte, não reforçadas e rolhas, tampas, cápsulas e outros dispositivos para fechar recipientes.

Como informado no início da seção, um dos importadores de embalagens plásticas em Cuba é a Ecasol, que processa e comercializa óleo comestível e seus derivados. Há demanda por embalagens de polietileno para 500 mililitros, 1 litro, 4 litros, 5 litros e 20 litros de óleo, segundo informações colhidas *in loco*.

## Produtos brasileiros com presença em declínio e em desvio de comércio em Cuba

No complexo *máquinas e equipamentos* resta, ainda, duas classificações para as *exportações expressivas*: *em declínio* e *em desvio de comércio*. *Em declínio* estão as exportações brasileiras que, apesar de nunca terem conseguido se consolidar no mercado cubano, encontram-se em processo de contração. Já as *exportações em desvio de comércio* dizem respeito à situação em que o desempenho de um concorrente é melhor do que o do Brasil, ainda que este seja especialista na exportação daquele produto e seu concorrente não. Nesse caso, é preciso averiguar o que causa esse desvio antes de investir no mercado.

Entre os grupos de produtos *em declínio* mostrados na Tabela 20, pode-se detalhar o grupo *aparelhos mecânicos para projetar, pulverizar líquidos e pós*. Em 2009, as importações cubanas dos três itens que integram o grupo somaram US\$ 19,1 milhões. Ainda que a participação brasileira de mercado seja pequena, de 1,7%, tal percentual traduziu-se em vendas de US\$ 330,9 milhões. A situação de declínio é revelada pelo decréscimo das vendas nacionais à taxa média anual de -11,7%, entre 2004 e 2009, em um mercado que se expandiu cerca de 30% nesse mesmo período. Não obstante, foram identificadas oportunidades para máquinas e aparelhos de jato de areia, de jato de vapor e aparelhos de jato semelhantes; outros aparelhos para agricultura ou horticultura, para projetar ou pulverizar líquidos ou pós; e partes de aparelhos mecânicos para projetar, dispersar ou pulverizar líquidos ou pós.

**Tabela 20 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para Cuba e presença em declínio e em desvio naquele país**

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações de Cuba 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para Cuba 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para Cuba 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações de Cuba 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil em Cuba 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado de Cuba 2009	Participação do principal concorrente nas importações de Cuba 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para Cuba
Aparelhos mecânicos para projetar, pulverizar líquidos e pós	3	19.106.291	330.923	-11,69	1,73	32,81	Espanha	63,29	Em declínio
Máquinas e aparelhos para encher, fechar, recipientes	3	16.807.626	667.264	-5,91	3,97	12,93	Itália	26,62	Em declínio
Motores para veículos automóveis	1	11.758.599	162.715	-6,39	1,38	2,96	Rússia	50,37	Em desvio
Pilhas ,baterias e acumuladores elétricos	1	3.552.938	319	-76,30	0,01	4,75	México	33,99	Em declínio
Autopeças	7	12.453.732	468.284	7,83	3,76	20,86	Rússia	43,02	Em desvio
Chassis e carroçarias para veículos automóveis	2	2.826.022	188.163	-40,33	6,66	30,52	Rússia	54,61	Em desvio
Veículos de carga	3	28.951.420	4.346.685	36,55	15,01	38,42	China	59,88	Em desvio

\* taxa média anual de crescimento

Fonte: Elaborada pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

Por fim, no que concerne aos grupos *em desvio*, vale esclarecer alguns pontos sobre o grupo *autopeças*, que também teve itens (SH6) classificados entre as *exportações incipientes*. Em relação

especificamente às peças com vendas *em desvio*, Cuba importou, em 2009, US\$ 12,5 milhões nos seguintes itens: outros freios, servos-freios, caixas de marchas (velocidade), eixos de transmissão com diferencial, amortecedores, radiadores, embreagens, volantes, barras e caixas de direção. A Rússia aparece como o principal fornecedor desses itens, com participação de mercado de 43,0%, ainda que não seja especialista em sua exportação. Apesar de o Brasil o ser, as vendas nacionais têm fatia de mercado bem menor, de 7,83%, e crescem em ritmo mais lento do que as importações do mercado. A causa provável do desempenho russo nessas autopeças é o grande número de Ladas que ainda está em circulação nas ruas do país e que necessita de peças de reposição.

## MODA

As diretrizes de política econômica, definidas durante o *VI Congresso do Partido Comunista de Cuba*,<sup>66</sup> deixaram claros os planos de governo de enxugar e organizar o setor público e estimular o incipiente setor privado. Ainda que a reforma aconteça em ritmo lento – mesmo porque o governo deseja manter os ganhos sociais obtidos durante as últimas décadas –, as mudanças devem estimular o PIB moderadamente.

Nesse contexto, acredita-se que a transferência da atividade econômica do Estado para o setor privado impacte positivamente a renda disponível. A seu turno, a redução da informalidade pode aumentar a produtividade e permitir aumentos dos salários. Ademais, o valor das remessas deve aumentar, o que se explica em parte pela eliminação do imposto de 10% cobrado sobre os envios a Cuba de dólares procedentes dos Estados Unidos, muitos deles realizados por familiares de cubanos radicados naquele país.<sup>67</sup> Em conjunto, tais medidas devem estimular o consumo privado principalmente a partir de 2013, quando seu crescimento deve chegar a 4,0%, segundo previsão da instituição de pesquisa Economist Intelligence Unit.<sup>68</sup>

Consumo privado em trajetória ascendente e esforços governamentais que visam aumentar a entrada de turistas no país acabam por dinamizar o mercado para itens do complexo de moda. Redes varejistas internacionais já atuam no país, como Benneton, Adidas, Mango e Converse, com foco no público estrangeiro. Há oportunidades para confecções, calçados e produtos de higiene e cosméticos, que serão exploradas em detalhes a seguir.

<sup>66</sup> Tais diretrizes integram o documento “Alinhamentos de Política Econômica e Social do Partido e da Revolução”.

<sup>67</sup> CUBA elimina el impuesto al dólar de las remesas procedentes de EE UU. *El País*, 26 dic. 2010.

<sup>68</sup> ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT. *Country Report September 2011*.

## Oportunidades para os produtos brasileiros do complexo *Moda* em Cuba

### Produtos brasileiros com exportações incipientes em Cuba

A Tabela 21 apresenta os subgrupos de *exportações incipientes*, ou seja, aquelas que ainda estão em seus estágios iniciais de inserção no mercado cubano. Podem ter participação pouco significativa nas importações cubanas ou carecerem de continuidade no período em estudo. Apesar disso, as pautas de importação de Cuba e de exportação do Brasil são complementares e o Brasil é especialista na exportação do produto. Teria, portanto, condições de adentrar o mercado de modo mais incisivo. Dois grupos de produtos encontram-se nessa situação: *calçados* e *partes de calçados*.

**Tabela 21 - Grupos de produtos brasileiros com exportações incipientes para Cuba**

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações de Cuba 2009 (US\$)	Crescimento* das importações de Cuba 2004 – 2009 (%)
Calçados	16	13.068.369	17,65
Partes de calçados	4	13.752.581	3,67

\* taxa média de crescimento

Fonte: Elaborada pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

Em 2009, Cuba importou US\$ 13,1 milhões em 16 produtos que compõem o grupo *calçados*. Neste, os maiores volumes importados couberam aos calçados para esporte, com sola de borracha ou plástico; impermeáveis de borracha ou plástico, cobrindo o tornozelo; e impermeáveis de borracha ou plástico, sem costura e de borracha ou plástico, cobrindo o tornozelo. Os produtos com maiores oportunidades foram: calçados para outros esportes, de couro natural; e de couro natural, com parte superior em tiras e de couro natural, com sola de couro, cobrindo o tornozelo. Vale pontuar que as exportações cresceram em média 17,7% entre 2004 e 2009. No último ano da série, o Panamá aparece como principal fornecedor de calçados para Cuba, com percentual de participação de mercado de 40,5%. Importa lembrar, entretanto, que o Panamá atua na redistribuição de produtos fabricados em outros países para América Central e do Sul, e não é possível determinar a origem dos calçados que passam pelo Panamá com destino a Cuba. Sabe-se apenas que, do total importado pelo centro distribuidor, 73,0% são providos por China, Vietnã, Hong Kong e Indonésia. Em relação às importações cubanas, após o Panamá, seguem no *ranking* dos principais fornecedores a China (21,8%), o Vietnã (19,2%), a Espanha (9,9%), a Itália (3,1%) e o México (1,9%).

Entre as empresas cubanas importadoras de calçados, pode-se citar a TRD, grupo que atua tanto no papel de cadeia de lojas quanto de empresa importadora. É a maior rede de lojas varejistas, dispondo de

mais de dois mil pontos de venda em todo o país. A gama de produtos oferecida pela rede abarca a linha popular, econômica, média e alta (boutique).

### **Produtos brasileiros com exportações expressivas em Cuba**

Ao contrário das *exportações incipientes*, que ainda se encontram em seus estágios iniciais no mercado-alvo, as *expressivas* já atingiram certo grau de inserção. Caracterizam-se pela continuidade das vendas no período em estudo e por uma parcela de mercado minimamente significativa. No caso do complexo *Moda*, as *exportações expressivas* pertencem à classificação *a consolidar*, o que indica uma situação amplamente favorável ao fortalecimento da presença brasileira em Cuba. Entre outros aspectos, as exportações nacionais crescem em um ritmo superior ou semelhante às daquelas de seus concorrentes.<sup>69</sup>

Além de fazer parte das *exportações incipientes*, o grupo *calçados*, mostrado na Tabela 22, também consta das *expressivas a consolidar*. Isso ocorre porque os grupos contemplam SH6 distintos em cada classificação. Nesse contexto, o valor das importações cubanas em 2009, de US\$ 68,4 milhões, refere-se a calçados de borracha ou plástico, com parte superior em tiras fixadas à sola por pregos, tachas; e outros calçados de diversos tipos, a saber: de matérias têxteis (com sola de borracha ou plástico); de borracha ou plástico; de couro natural ou reconstituído; de couro natural; de couro natural com biqueira protetora de metal ou sola exterior de couro ou cobrindo o tornozelo. A participação brasileira nas compras cubanas chegou a 10,7%, após terem crescido à taxa média anual de 6,6% entre 2004 e 2009.

**Tabela 22 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para Cuba e presença a consolidar naquele país**

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações de Cuba 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para Cuba 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para Cuba 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações de Cuba 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil em Cuba 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado de Cuba 2009	Participação do principal concorrente nas importações de Cuba 2009 (%)
Calçados	9	68.396.608	7.291.772	6,58	10,66	35,57	China	63,50
Confecções	19	21.681.157	476.244	-14,24	2,20	24,57	China	45,13

\* taxa média anual de crescimento

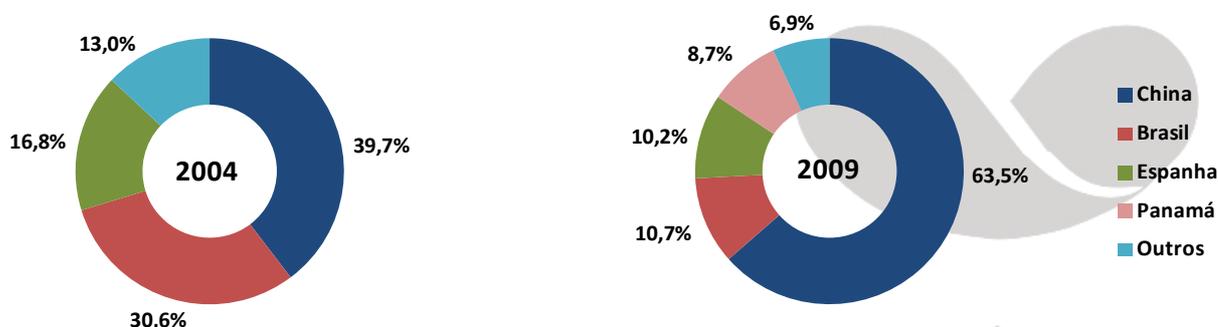
Fonte: Elaborada pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

A análise da concorrência para os tipos de calçados já mencionados aponta a China como principal fornecedor em 2009, com 63,5% de participação de mercado, seguida pelo Brasil, que detém outros 10,7%. A Espanha situa-se logo após o Brasil no *ranking*, com 10,2%. De 2004 a 2009, pode-se perceber mudanças sensíveis nas parcelas de mercado dos maiores exportadores do grupo *calçados* para Cuba. A China foi o país que mais aprofundou sua inserção de mercado ao ganhar 25 pontos percentuais. O Brasil, por outro

<sup>69</sup> Vale lembrar que, para efeitos de classificação, os dados utilizados referiram-se à média móvel para o período 2002–2009, com o intuito de se neutralizar as agudas quedas das importações em 2009, resultantes da crise internacional.

lado, foi o que mais perdeu, com 20 pontos percentuais. Outro competidor que vale a pena mencionar é o Panamá: embora não chegue a aparecer entre as principais fontes de calçados para Cuba em 2004, figurou como quarto colocado no *ranking* em 2009, com 8,7% de participação.

**Gráfico 27 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de calçados para Cuba (2004 e 2009)**



Fonte: Elaborado pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do UNComtrade.

A Figura 9 traz modelos de calçados encontrados em lojas de Havana em maio de 2011; alguns de marcas brasileiras, como Vizzano, Divietto, Via Uno, Azaleia, Carolina Castro e Havaianas.

**Figura 9 - Calçados vendidos em loja de Havana em maio de 2011**



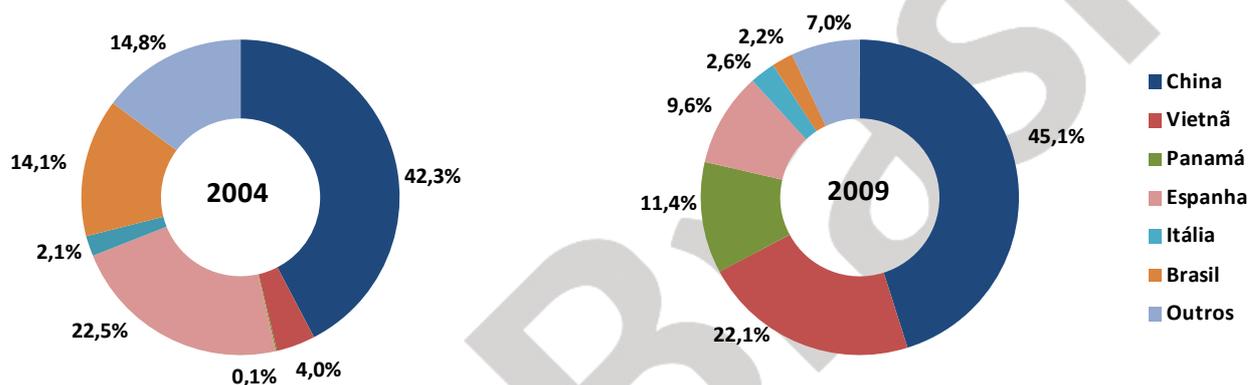
Fonte: Acervo da UICC da Apex-Brasil.

A Tabela 22 mostra ainda o grupo *confeções*. Trata-se de 19 produtos distintos (SH6) que geraram importações cubanas valoradas em US\$ 21,7 milhões em 2009. Identificaram-se oportunidades para: tecidos atoalhados de algodão; saias, saias-calças, calças, jardineiras, bermudas e *shorts* femininos, de malha, de fibras sintéticas; camisas, blusas, blusas *chemisier* femininas, de malha; calcinhas de algodão; camisetas e camisetas interiores e de malha e de algodão; suéteres, pulôveres, coletes, de malha, tanto de algodão como de fibras sintéticas ou artificiais; *shorts*, sungas de banho, de malha sintética; sobretudos, impermeáveis, juponas, gabões e capas masculinos, de algodão; mantôs, impermeáveis e capas femininas

de fibras sintéticas ou artificiais; calças, jardineiras, bermudas e *shorts* masculinos, de fibras sintéticas; corpetes, calcinhas, penhoares, de outras matérias têxteis; roupas de toucador ou de cozinha, de tecidos atalhados, de algodão; e maiôs e biquínis, de malha sintética, que se destacam em especial no grupo *confeccões*.

Em seguida, o Gráfico 28 revela os principais competidores do mercado em 2004 e 2009 e seus respectivos ganhos e perdas de participação. Em 2009, a China se apresenta como líder de mercado ao responder por 45,1% do valor importado por Cuba. Em seguida, posicionam-se Vietnã e Panamá, com fatia conjunta de 33,5%. Ao Brasil coube a quinta colocação e 2,2% de participação de mercado. Entre as maiores variações de representatividade nas importações, vale destacar o Vietnã, que mais que quintuplicou seu percentual. Do mesmo modo, o Panamá, terceiro colocado na atualidade, mal reportava exportações dessas confeccões para Cuba em 2004. Por outro lado, Brasil e Espanha estão entre os que mais perderam espaço no mercado cubano: cerca de 10 pontos percentuais cada.

**Gráfico 28 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *confeccões* para Cuba (2004 e 2009)**



Fonte: Elaborado pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do UNComtrade.

O Grupo TRD, mencionado na parte inicial desta seção, importa e vende confeccões em Cuba. Outro importador relevante são as Lojas Caracol, ligadas ao Ministério do Turismo. A Figura 13 mostra a entrada e o interior da Galeria Comodoro, localizada no bairro de Miramar, em Havana, onde se encontram lojas de confeccões de marcas conhecidas mundialmente como Mango, Adidas e Benetton.

Figura 10 - Entrada e interior da Galeria Comodoro, em Miramar, Havana



Fonte: Acervo da UICC da Apex-Brasil.

### Produtos brasileiros com presença *consolidada* em Cuba

Ainda no rol das *exportações expressivas*, há casos em que a presença brasileira em Cuba encontra-se mais sólida e conta com ampla participação de mercado. Essa é a situação do grupo *higiene pessoal e cosméticos*, apresentado na Tabela 23. Em 2009, Cuba importou o equivalente a US\$ 23,2 milhões em oito produtos (SH6) para os quais foram identificadas oportunidades: xampu; preparações para os cabelos, inclusive para ondulação ou alisamento permanentes dos cabelos; desodorantes corporais e antiperspirantes; itens para perfumar ou desodorizar ambientes; sabões, produtos ou preparações tensoativas de toucador, incluídas as de uso medicinal; e misturas de substâncias odoríferas utilizadas como matéria básica para a indústria.

**Tabela 23 - Grupos de produtos brasileiros com *exportações expressivas* para Cuba e presença *consolidada* naquele país**

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações de Cuba 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para Cuba 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para Cuba 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações de Cuba 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil em Cuba 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado de Cuba 2009	Participação do principal concorrente nas importações de Cuba 2009 (%)
Higiene pessoal e cosméticos	8	23.182.410	3.926.620	22,60	16,94	0,60	Vietnã	23,77

\* taxa média anual de crescimento

Fonte: Elaborada pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

A parcela brasileira de mercado é de 16,9% e suas exportações crescem em ritmo mais intenso do que aquele de seu principal competidor em 2009, o Vietnã. É provável que o bom desempenho nacional no setor de higiene e cosméticos se explique em parte pela similaridade étnica entre a população brasileira e

cubana.<sup>70</sup> Como verificado em entrevistas em pontos de venda de cosméticos em Havana, há demanda para produtos capilares à base de queratina, alisantes e ainda itens específicos para cabelos crespos, em especial para os de baixo e médio preço.

A Figura 11 apresenta alguns tipos de cosméticos vendidos em uma loja de Havana.

**Figura 11 - Cosméticos vendidos em Havana**



Fonte: Acervo da Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil.

Nota: à esquerda visualizam-se cosméticos disponíveis em loja especializada, entre os quais, diversos produtos brasileiros da marca Skala; à direita, observam-se xampus cubanos, da marca Bonabel, vendidos a CUC 1,15 em um supermercado da capital.

## TECNOLOGIA E SAÚDE

Entre as prioridades do governo cubano,<sup>71</sup> está a manutenção e o desenvolvimento dos resultados alcançados no campo da tecnologia e da saúde, em especial, na biotecnologia, na produção médico-farmacêutica, na indústria de *software* e no processo de informatização da sociedade, nas ciências básicas e naturais, no estudo e emprego de fontes de energia renováveis, nas tecnologias sociais e educativas, na transferência tecnológica industrial, na produção de equipamentos de tecnologia avançada, na nanotecnologia e nos serviços científicos e tecnológicos de alto valor agregado.

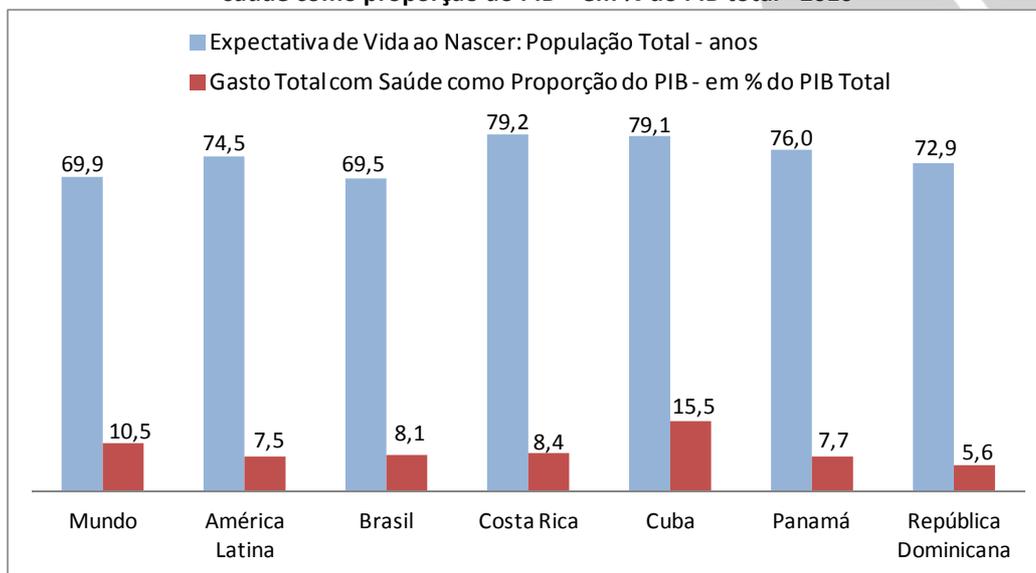
Evidência dos avanços conquistados por Cuba no campo da saúde pode ser encontrada ao se comparar os índices do país com os latino-americanos, mundiais ou de outros países da região

<sup>70</sup> De acordo com o relatório *Censo Demográfico 2000: Características Gerais da População: Resultados da Amostra*, (2000), publicado pelo IBGE, “Em 2000, o Brasil possuía uma população de 170 milhões de habitantes, dos quais 91 milhões se classificaram como brancos (53,7%), 10 milhões como pretos (6,2%), 761 mil como amarelos (0,4%), 65 milhões como pardos (38,4%) e 734 mil indígenas (0,4%)”. Por outro lado, a Oficina Nacional de Estadísticas de Cuba (ONE) divulga no censo de 2002, *Cubacuenta: Censo de Población y Viviendas Cuba* (2002), que 65,1% da população são brancos; 10,1%, negros e 24,9%, mulatos ou mestiços.

<sup>71</sup> Explicitadas nos *Alinhamentos de Política Econômica e Social do Partido e da Revolução*, redigidos durante o VI Congresso do Partido Comunista de Cuba.

isoladamente. Como revela o Gráfico 29, em 2010, a expectativa de vida dos cubanos ao nascerem era de 79,1 anos, idade superior à média mundial, regional e àquela de todos os países pesquisados, à exceção da Costa Rica. Cuba também se destaca no quesito gasto em saúde como proporção do PIB, de 15,5%, enquanto a média mundial é de 10,5% e a regional, de 7,5%, metade do percentual cubano.

**Gráfico 29 - Expectativa de vida ao nascer: população total – anos e gasto total com saúde como proporção do PIB – em % do PIB total - 2010**



Fonte: Elaborado pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do Euromonitor International.

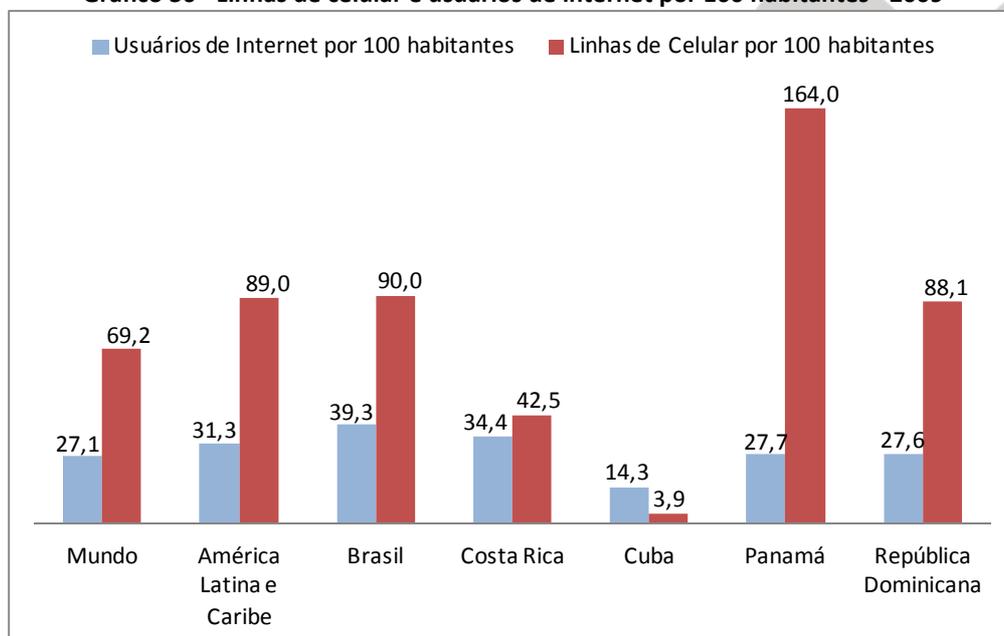
Além de propiciar maior longevidade e qualidade de vida à população cubana, o sucesso das políticas públicas da saúde também impacta o setor industrial. Notáveis são os avanços relacionados à biotecnologia e à farmacêutica. Um exemplo é atuação da empresa Heber Biotec S.A., cujo objetivo é comercializar os produtos desenvolvidos pelo Centro de Engenharia Genética e Biotecnologia (CIGB), que faz parte do Polo Científico de Havana. Sua linha de produtos perpassa vários campos: medicamentos e vacinas de uso humano, reagentes e meios de diagnósticos, transferência tecnológica, produtos veterinários e produtos agrícolas. Outras plantas presentes no polo são as produtoras de medicamentos genéricos.

Como destaques da medicina cubana, pode-se citar medicamentos como o Interferon alfa 2b peguilado, empregado no tratamento de câncer e outras doenças; o Melagelina Plus, usado para tratar vitiligo; e o Heberprot-P, produto inovador aplicado nos pés dos diabéticos que apresentam úlceras e correm o risco de ser amputados. O remédio provoca uma melhora substancial da área afetada e evita a amputação em ampla margem dos casos.

Quanto aos demais investimentos em tecnologia, o país pretende desenvolver a infraestrutura de comunicações de forma mais soberana. Com relação à internet e à telefonia, faz-se necessário ampliar o

acesso dos cubanos a esses serviços. Atualmente a internet em Cuba é provida por satélite, o que encarece o acesso e torna-o limitado e lento. O Gráfico 30 compara o número de usuários de internet, em 2009, em Cuba, com a média mundial, na América Latina e Caribe e em outros países da região. O valor para Cuba, de 14 usuários de internet a cada 100 pessoas, fica muito abaixo dos outros locais mostrados no gráfico.

**Gráfico 30 - Linhas de celular e usuários de internet por 100 habitantes - 2009**



Fonte: Elaborado pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do Banco Mundial.

De acordo com entrevistas realizadas em Cuba, essa situação poderá se alterar com a implantação de um sistema de cabos submarinos, que irá ligar Cuba à Venezuela e à Jamaica. Por meio desses cabos, pode-se aumentar a velocidade, bem como diminuir o custo do serviço. Planeja-se ainda melhorar a infraestrutura interna do país para levar a internet até pontos de acesso coletivos como cafés, universidades, centros de pesquisa e zonas turísticas. Com relação à telefonia móvel, o acesso dos cubanos também é mais restrito do que o de habitantes de outras localidades mostradas no Gráfico 30. Enquanto a média para América Latina e Caribe é de 89 linhas de celular para cada 100 habitantes, tanto pré como pós-pagas, em Cuba esse número é de 3,9.

Por fim, no que diz respeito à indústria de *software*, Cuba é grande desenvolvedora dessas soluções e conta com profissionais bastante qualificados. Por esse motivo, mais do que realizar importações do Brasil, o país prioriza parcerias estratégicas. Em princípio, interessa-se por investimentos em conjunto para, inclusive, exportar serviços de *software* a outros países.

Em Cuba os principais importadores do setor de saúde são as empresas Medicuba, vinculada ao Ministério de Saúde Pública (MINSAP), que compra medicamentos, produtos ortopédicos, materiais

descartáveis; e Farmacuba, do Grupo Empresarial Farmacêutico Quimefa, ligado ao Ministério da Indústria Básica (MINBAS), que adquire matérias-primas.

## Oportunidades para os produtos brasileiros do complexo

### Tecnologia e Saúde em Cuba

#### Produtos brasileiros com exportações expressivas com presença a consolidar em Cuba

As exportações brasileiras expressivas caracterizam-se por seu caráter contínuo ao longo do período em estudo e participação de mercado minimamente significativa no país-alvo. Nos casos *a consolidar*, a presença brasileira já se faz sentir e proporciona as melhores condições para ampliar-se. A Tabela 24 traz dois subgrupos que apresentam boas oportunidades em Cuba - *demais produtos químicos* e *instrumentos, aparelhos de ótica, precisão, partes, peças* -, e que serão analisados em detalhe.

Em 2009, Cuba importou o equivalente a US\$ 19,4 milhões em 13 produtos do grupo *instrumentos, aparelhos de ótica, precisão, partes, peças*. Vale informar que esse valor ficou abaixo do montante importado em 2007, de US\$ 31,9 milhões, o que se justifica em parte pela crise internacional de fins de 2008 e o conseqüente recuo nos fluxos de comércio em todo o mundo. Foram identificadas oportunidades para vários produtos: armações para óculos de plástico; instrumentos e aparelhos para odontologia; aparelhos de ozonoterapia, de oxigenoterapia, de aerosolterapia e outros de terapia respiratória; artigos e aparelhos ortopédicos ou para fraturas, inclusive partes e acessórios; artigos e aparelhos de prótese dentária; próteses articulares; válvulas cardíacas, lentes intraoculares e outros artigos e aparelhos de prótese, inclusive partes e acessórios; termômetros e pirômetros; indicadores de velocidade e tacômetros; estroboscópios; aparelhos e instrumentos para medida ou controle da tensão, intensidade, resistência ou potência, sem dispositivo registrador; instrumentos, aparelhos e máquinas de medida ou controle; manostatos automáticos (pressostatos) e aparelhos automáticos para regulação ou controle.

**Tabela 24 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para Cuba e presença a consolidar naquele país**

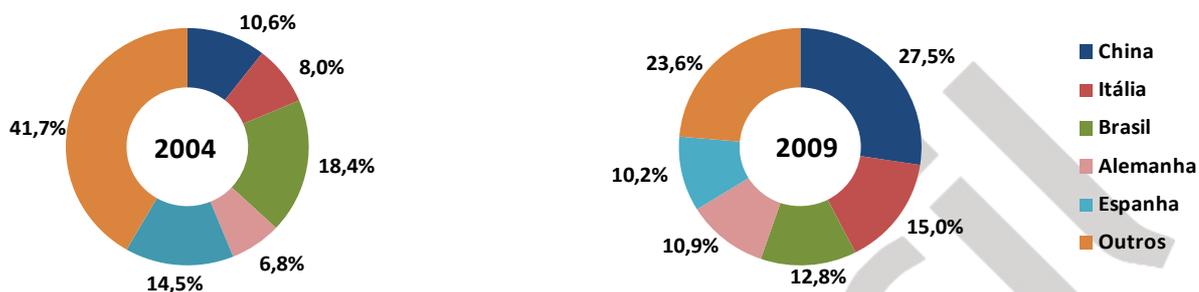
Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações de Cuba 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para Cuba 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para Cuba 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações de Cuba 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil em Cuba 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado de Cuba 2009	Participação do principal concorrente nas importações de Cuba 2009 (%)
Demais produtos químicos	10	17.488.585	1.821.951	1,07	10,42	16,52	México	25,51
Instrumentos, aparelhos de ótica, precisão, partes, peças	13	19.433.287	2.485.386	-6,76	12,79	1,39	China	27,46

\* taxa média anual de crescimento

Fonte: Elaborada pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

O Gráfico 31 expõe os principais fornecedores do grupo em 2009 e como suas participações de mercado evoluíram a partir de 2004. Segundo dados mais recentes, a China é o maior exportador de instrumentos médicos e de precisão para Cuba, com parcela de 27,5% nas importações do país. Já a Itália, vice-líder do *ranking*, possui outros 15,0%. O Brasil aparece na terceira colocação, com 12,8% de participação. Entre as cinco maiores origens das compras cubanas, Itália, Alemanha e a China, em especial, ganharam espaço em Cuba: 27,9 pontos percentuais ao todo. Brasil e Espanha, por outro lado, perderam, em conjunto, 9,9 pontos percentuais.

**Gráfico 31 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de instrumentos, aparelhos de ótica, precisão, partes, peças para Cuba (2004 e 2009)**



Fonte: Elaborado pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do UNComtrade.

## MULTISETORIAL E OUTROS

Nesta seção, encontram-se aqueles grupos de produto que pertencem a vários complexos ou que não estão contidos em nenhum deles em específico. Em seguida, analisa-se o grupo que apresenta *exportações incipientes*.

### Oportunidades para os produtos brasileiros do complexo

#### *Multissetorial e Outros em Cuba*

##### Produtos brasileiros com exportações incipientes em Cuba

As *exportações incipientes* são aquelas em estágio inicial no mercado-alvo. A representatividade no total importado do grupo de produtos é pequena ou carece de continuidade ao longo do período em estudo. Apesar disso, há complementaridade entre as pautas de importações cubanas e exportações brasileiras, e o Brasil mostra-se especialista na exportação daquele tipo de produto, de modo que sua presença no mercado poderia se fortalecer.

A Tabela 25 traz o grupo *demais produtos metalúrgicos*, que se enquadra na classificação descrita. As importações cubanas dos cem itens que o compõem alcançaram a cifra de US\$ 90,1 milhões. Trata-se de

um mercado em ascensão, cujo valor importado cresceu à taxa média anual de 18,5% entre 2004 e 2009. Entre os produtos com oportunidades, pode-se citar: desperdícios e resíduos de metais diversos; perfis de ferro ou aço não ligados; fios de aço e ligas de aço; reservatórios de capacidade igual ou superior a 50 litros; latas; tranças; arames; telas; grades; chapas; correntes de elos soldados; tachas; parafusos; ganchos; porcas; molas helicoidais; radiadores para aquecimento central; banheiras de ferro; cordas e cabos de ferro ou aço não isolados para usos elétricos; material para andaimes, armações e escoramentos; recipientes para gases comprimidos ou liquefeitos; portas e janelas e seus caixilhos, alizares e soleiras; arame farpado, arames ou tiras retorcidos; reservatórios, barris, tambores, caixas e recipientes semelhantes; e parafusos perfurantes.

**Tabela 25 - Grupos de produtos brasileiros com exportações incipientes para Cuba**

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações de Cuba 2009 (US\$)	Crescimento* das importações de Cuba 2004 – 2009 (%)
Demais produtos metalúrgicos	100	90.116.718	18,46

\* taxa média de crescimento

Fonte: Elaborada pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

#### **Produtos brasileiros com exportações expressivas com presença a consolidar em Cuba**

Já no que diz respeito à categoria de exportações brasileiras com boa inserção no mercado cubano e continuidade no período em análise, a Tabela 26 expõe dois grupos de produtos, com presenças *consolidada* e *em declínio* em Cuba. Na primeira situação, as exportações dispõem de ampla participação de mercado e não parecem ser ameaçadas por outros competidores. A estratégia, nesse caso, seria a de manutenção de mercado. Por outro lado, vendas *em declínio* implicam perda de mercado das exportações brasileiras antes mesmo de terem nele se estabilizado. É necessária, portanto, uma ação mais focada para reverter esse quadro.

**Tabela 26 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para Cuba e presença consolidada e em declínio naquele país**

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações de Cuba 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para Cuba 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para Cuba 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações de Cuba 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil em Cuba 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado de Cuba 2009	Participação do principal concorrente nas importações de Cuba 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para Cuba
Papel e suas obras	17	23.231.414	7.081.659	-0,53	30,48	-3,99	Espanha	14,34	Consolidadas
Demais produtos metalúrgicos	22	28.641.675	1.440.606	-4,51	5,03	11,18	China	23,52	Em declínio

\* taxa média anual de crescimento

Fonte: Elaborada pela UICC da Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

O grupo de produtos *papel e suas obras* apresenta exportações brasileiras *consolidadas*. Esse fato se comprova pela considerável representatividade nacional nas compras cubanas, de 30,5%. A Espanha, competidor que mais se aproxima do Brasil, tem cerca da metade da parcela de mercado brasileira: 14,3%.

Embora as vendas nacionais tenham caído à taxa medial anual de 0,53% entre 2004 e 2009, a queda das exportações dos concorrentes foi mais acentuada, de 3,99%. Nesse ponto, é importante ressaltar que o recuo generalizado das importações cubanas em 2009, comentado no início do estudo, impacta os crescimentos médios anuais dos grupos de produtos, quando analisados em isolado, puxando-os para baixo.

Há oportunidades para papéis em folha e em rolo; papéis e cartões branqueados, revestidos, impregnados ou recobertos de plástico; caixas e cartonagens, dobráveis, de papel ou cartão, não ondulados; papel e cartão *kraftliner*, para cobertura, crus, em rolos ou folhas; papel *kraft* para sacos de grande capacidade, cru, em rolos ou folhas; papéis e cartões, para escrita ou impressão, revestidos de caulim, contendo mais de 10% das fibras obtidas por processo mecânico, em rolos ou folhas; formulários em blocos tipo *manifold*, mesmo com papel-carbono; papel-filtro e cartão-filtro; papéis gomados ou adesivos, em tiras ou em rolos.

Em entrevistas realizadas durante missão prospectiva em Cuba, verificaram-se oportunidades no setor de embalagens, já que a maior parte destas é importada. No grupo incluem-se aquelas feitas de papel, como caixas, etiquetas e papelão. Um dos importadores desse tipo de produto é a Tecnotex, que adquire insumos para a construção, reforma e remodelagem de hotéis principalmente do Grupo Gaviota, assim como de bens e serviços para o setor industrial. Já papel em resma normalmente é importado pela empresa Tecnoimport.

Em relação ao grupo *demais produtos metalúrgicos*, cabe esclarecer que, embora cem itens (SH6) tenham se enquadrado na categoria de *exportações incipientes*, outros, cerca de vinte, caracterizaram-se como *em declínio*. Importações cubanas referentes a esses SH6 somaram US\$ 28,6 milhões em 2009, enquanto as exportações brasileiras somaram US\$ 1,4 milhão. A China é o principal concorrente no mercado para essa seleção de produtos e sua participação chega a 23,5%. Nessa classificação estão incluídos: reservatórios, tonéis, cubas e recipientes semelhantes, de capacidade superior a 300 litros; torres e pórticos; fios de ferro ou aços não ligados e galvanizados; aparelhos para cozinhar e aquecedores de pratos a gás e outros combustíveis; molas de folhas e suas folhas, de ferro ou aço; e pias e lavatórios, de aços inoxidáveis; correntes de rolos; rebites; palhas de ferro ou aço; esferas e artefatos semelhantes para moinhos; entre outros.

**ANEXO 1**  
**METODOLOGIA DE IDENTIFICAÇÃO DE OPORTUNIDADES PARA AS EXPORTAÇÕES**  
**BRASILEIRAS EM CUBA**

O trabalho de identificação de oportunidades para as exportações brasileiras se inicia com o levantamento de todos os produtos (SH6) que o mercado-alvo importou nos últimos seis anos. Esses produtos são separados em dois grupos: produtos com *exportações expressivas* e produtos com *exportações incipientes*.

Para identificar quais produtos têm *exportações expressivas*, são realizados três passos na seguinte ordem:

1) identificam-se os produtos cuja participação média das exportações brasileiras em relação à média do total importado pelo mercado-alvo tenha sido superior a 1% nos últimos seis anos;

2) desconsidera-se o primeiro *quartil* formado pelos produtos identificados no passo 1. Consideram-se, assim, apenas os produtos que estão entre os 75% com maior participação nas exportações brasileiras para o mercado-alvo;

3) verifica-se, então, se as exportações dos produtos identificados ao final do passo 2 são contínuas. Exportações contínuas são aquelas que, a partir da primeira venda efetuada, não são interrompidas em nenhum ano posterior. Analisando-se, por exemplo, um período de quatro anos, se determinado produto foi vendido apenas nos dois primeiros anos, suas exportações são descontínuas. Se, no entanto, as vendas do produto se iniciaram no terceiro ano e se repetiram no quarto, suas exportações são consideradas contínuas.

Os produtos com *exportações incipientes* são aqueles excluídos em um dos três passos anteriormente descritos. Dessa maneira, assegura-se que todos os produtos importados pelo mercado-alvo, mesmo os que não são exportados pelo Brasil, participaram da análise de oportunidade.

Uma vez separados os produtos que têm *exportações expressivas* dos que têm *exportações incipientes*, agregam-se esses produtos em grupos. A partir de então, os grupos de produtos com *exportações expressivas* e *incipientes* são analisados separadamente por meio de diferentes critérios metodológicos.

## **Análise de oportunidades para grupos de produtos com *exportações expressivas***

Para identificar, no conjunto de *exportações expressivas*, os grupos de produtos que têm maior destaque no mercado-alvo, analisam-se, num período de seis anos, dois indicadores:

1) a contribuição de cada grupo de produtos para o crescimento das importações totais do mercado-alvo *ou* das exportações brasileiras para esse mercado;

2) o crescimento médio das importações totais do mercado *ou* das exportações brasileiras do grupo de produtos.

Aplica-se uma média geométrica simples nesses dois valores, chegando a dois índices para cada grupo de produtos: um considerando as importações totais do mercado, e outro, as exportações brasileiras nesse mercado. Os grupos que alcançarem um desempenho superior à média geral em ao menos um dos índices são avaliados mais detalhadamente.

A inclusão da contribuição para o crescimento na construção desse índice busca minimizar o chamado “efeito base” sobre a taxa de crescimento dos grupos de produtos. Esse efeito ocorre porque os grupos de produtos com menor valor exportado apresentam uma tendência de indicarem taxas de crescimento superiores àquelas atingidas pelos grupos de produtos com maior valor exportado. A taxa de contribuição para o crescimento aponta para um movimento contrário, em que os grupos de produtos com maior participação na pauta de exportação ou importação, em princípio, apresentarão uma taxa mais elevada do que os grupos de produtos com menor participação. A média geométrica dessas duas taxas visa suavizar os grupos com baixo valor exportado e forte taxa de crescimento, tornando a análise mais eficiente. Já o cruzamento entre as importações totais do mercado e exportações brasileiras destinadas ao mercado-alvo busca avaliar os grupos de produtos tendo em conta tanto a demanda do mercado (importações totais) como a oferta brasileira para o mercado (exportações brasileiras).

Os grupos de produtos com *exportações expressivas* são classificados em cinco categorias: *consolidados, em risco, em declínio, desvio de comércio e a consolidar*. Essa classificação é realizada considerando-se o seguinte:

- o posicionamento do Brasil em relação a seus concorrentes em cada grupo de produtos, o que é verificado por meio da análise da participação brasileira e do principal concorrente nas importações do mercado-alvo no último ano do período considerado e do crescimento médio das exportações brasileiras em relação ao crescimento médio das exportações dos concorrentes;

- a especialização do Brasil na exportação de produtos daquele grupo em relação à especialização exportadora do principal concorrente, definida a partir do cálculo da Vantagem Comparativa Revelada (VCR) de cada país.<sup>72</sup>

Um grupo de produtos é considerado *consolidado* quando o Brasil já tem, no mínimo, 30% de participação no mercado-alvo, e o crescimento médio das exportações brasileiras é igual ou superior ao crescimento médio das exportações dos concorrentes, no período considerado. A característica principal desse grupo de produtos é que ele já goza de uma situação confortável no mercado-alvo, que demanda apenas esforços para sua manutenção.

O grupo de produtos considerado *em risco* é aquele em que o Brasil tem uma participação de mercado igual ou superior a 30%, mas o crescimento médio das exportações dos concorrentes supera em mais de 50% o crescimento médio das exportações brasileiras, o que significa que a posição do Brasil encontra-se ameaçada.

O grupo de produtos com *desvio de comércio* é aquele cujo crescimento médio das exportações brasileiras é inferior ao das exportações dos concorrentes, apesar de o Brasil apresentar vantagens na exportação do grupo de produtos observado ( $VCR_{BR} > 1$ ), ao contrário de seu principal concorrente ( $VCR_{Conc.} < 1$ ). Isso indica que há algum elemento não determinado pela simples observação dos fluxos comerciais globais favorecendo o principal concorrente do Brasil no mercado-alvo. Pode ser a existência de acordos comerciais, a proximidade geográfica, entre outros. Para se contornar o desvio de comércio, são necessários esforços que normalmente vão além da promoção comercial.

Um grupo de produto está *em declínio* se não há diferença de especialização na exportação entre o Brasil e o seu principal concorrente ( $VCR_{BR} > 1$  e  $VCR_{Conc.} > 1$  ou  $VCR_{BR} < 1$  e  $VCR_{Conc.} < 1$ ) e se a variação média das exportações brasileiras for negativa. A situação de declínio também acontece quando, ao mesmo tempo, o crescimento das exportações do Brasil é positivo, porém inferior a 15%,<sup>73</sup> e a taxa de crescimento dos concorrentes é o dobro da taxa de crescimento brasileira.

Nos grupos de produtos classificados como a consolidar, a participação do Brasil no mercado-alvo é inferior a 30%, mas as exportações brasileiras acompanham o ritmo dos concorrentes ou são mais

---

<sup>72</sup> A VCR é calculada pela participação do grupo de produtos nas exportações totais brasileiras para o mundo em relação à participação do mesmo grupo nas exportações mundiais totais.

<sup>73</sup> A taxa média anual de crescimento abaixo de 15% foi definida como valor máximo para um grupo se caracterizar como *em declínio* porque, quando acumulada em um período de seis anos, representa um crescimento total de aproximadamente 100% no valor exportado pelo Brasil. Assim, ainda que a taxa de crescimento das exportações brasileiras seja menos da metade da taxa dos concorrentes, considera-se que a variação total das vendas do Brasil para o mercado foram significativas, e o grupo de produtos não poderia ser caracterizado como *em declínio*.

aceleradas. Esses são os grupos de produtos em que estão as melhores oportunidades para o aumento das exportações brasileiras. Por isso, eles são investigados mais profundamente. Para tanto, os grupos de produtos *a consolidar* são abertos em subgrupos. O objetivo é encontrar aqueles segmentos que são mais significativos para o desempenho do grupo como um todo. Os subgrupos recebem classificação semelhante às dos grupos: *consolidado*, *em risco*, *em declínio* e *a consolidar*. Apenas a classificação *desvio de comércio* não é utilizada para subgrupos, porque neste ponto não se considera o principal concorrente do Brasil. Nos casos em que a participação brasileira no mercado-alvo é inferior a 30% e o crescimento das exportações nacionais é menor do que o dos concorrentes, o grupo de produtos poderá estar *em declínio* ou ser *a consolidar*.

Da mesma forma que os grupos de produtos, os subgrupos *a consolidar* são considerados como as principais oportunidades para as exportações brasileiras. Nesse caso, são levantados os produtos representados por códigos SH6 mais significativos. Para isso, utilizam-se duas variáveis:

1) contribuição de cada produto para o crescimento total das exportações brasileiras do subgrupo;

2) tendência de crescimento de cada produto. Essa tendência é calculada comparando-se o valor exportado pelo Brasil no último ano do período analisado com a média do valor exportado nos últimos três anos. Produtos que contribuíram para o crescimento de seu subgrupo mais do que a média e que foram mais exportados no último ano do que na média dos últimos três anos são considerados mais determinantes para o desempenho positivo do subgrupo.

#### **Análise de oportunidades para grupos de produtos com *exportações incipientes***

No caso das *exportações incipientes*, as variáveis adotadas para seleção dos principais grupos e subgrupos de produtos levam em conta apenas a demanda do mercado-alvo (dados de importações), já que o Brasil ainda não se estabeleceu no país com esse conjunto de produtos.

Em primeiro lugar, determina-se o dinamismo do grupo de produtos. O dinamismo relaciona o desempenho das importações do mercado-alvo com as importações mundiais. Calcula-se a média entre as taxas de crescimento do primeiro e do último biênio do período em análise, tanto para as importações do mercado de um determinado grupo de produtos quanto para as importações mundiais totais. Essa média é calculada para minimizar os efeitos de grandes variações de valores ao longo do período, que podem ser causadas não por um aumento de quantidades importadas, mas por um aumento anormal de preços ou pela inflação, por exemplo. O dinamismo do grupo de produtos no mercado será determinado pela comparação de sua média com a média das importações mundiais totais.

Em relação ao dinamismo, um grupo de produtos pode estar *em decadência*, apresentar *baixo dinamismo*, *dinamismo intermediário*, ser *dinâmico* ou  *muito dinâmico*. Apenas os grupos *dinâmicos* e  *muito dinâmicos* prosseguem na análise. Para eles, é calculada a vantagem comparativa do Brasil, com o objetivo de avaliar se a economia brasileira tem oferta exportável para entrar no mercado-alvo com aquele grupo de produtos. Os grupos de produtos em que o Brasil tem VCR acima de 0,7 são classificados como *a desenvolver*, ou seja, aqueles em que o Brasil apresenta maiores chances de abertura de mercado.

Esses grupos, assim como os *a consolidar* do conjunto de *exportações expressivas*, são divididos em subgrupos. Para o subgrupo *a desenvolver*, o Brasil também deverá apresentar VCR mínima de 0,7, e os subgrupos deverão ser *intermediários*, *dinâmicos* e  *muito dinâmicos*. Mas, nesse caso, o dinamismo será avaliado tendo-se em conta não a média das importações mundiais totais, mas a média das importações do mercado para o grupo de produtos no qual o subgrupo se insere. O subgrupo *a desenvolver* é aquele que impulsiona o desempenho do grupo e, portanto, representa as principais oportunidades do conjunto de *exportações incipientes*, sendo analisado com mais profundidade.

Os principais produtos dentro de cada subgrupo são determinados a partir da VCR do Brasil nas exportações daquele produto para o mundo e da tendência de crescimento das importações daquele produto. Produtos para os quais a VCR do Brasil é maior do que 0,7 e que tenham sido mais importados pelo mercado-alvo no último ano de análise que na média dos últimos três anos são considerados os mais determinantes para o desempenho positivo do subgrupo.

**REPRESENTAÇÕES DIPLOMÁTICAS**

**Embaixada da República de Cuba no Brasil**

SHIS QI 5, conj. 18, casa 1 - Lago Sul

Brasília – DF

CEP: 70.481-900

Tel.:(61) 3248-4130, 3248-4517 e 3248-4215

Fax: (61) 3248-6778

E-mail:embacuba@uol.com.br

**Embaixada do Brasil em Havana - Cuba**

Lonja del Comercio

Calle Lamparilla, 2 - 4º piso - K

10.100 Habana Vieja - Cuba

Tel.:(537) 866-9051, 866-9052 886-9080

Fax: (537) 866-2912

E-mail: embhavana@brasil.co.cu

**MINISTÉRIOS CUBANOS**

**Ministerio de Comercio Exterior (MINCEX)**

Infanta nº 16, e/ 23 y Humbolt, Vedado, Plaza de la Revolución

Habana, Cuba

Dirección de Política Comercial con América

Tel.: (537) 838-0400

Email: [webmaster@mincex.cu](mailto:webmaster@mincex.cu)

Web: <[www.mincex.cu](http://www.mincex.cu)>

**Ministerio de Relaciones Exteriores (MINREX)**

Calzada nº 360, Vedado, Plaza de la Revolución

Habana, Cuba

Tel.: (537) 832-5668

Web: <[www.cubaminrex.cu](http://www.cubaminrex.cu)>

E-mail: cubaminrex@minrex.gov.cu

## **CÂMARA DE COMÉRCIO**

### **Cámara de Comercio de la República de Cuba**

Calle 21 nº.661 esq. A, Vedado

Ciudad de La Habana, Cuba

Fax: (537) 830-4436

Web: <www.camaracuba.cu>

## **ÓRGÃOS OFICIAIS CUBANOS**

### **Aduana General de la República de Cuba**

Dirección de Técnicas Aduaneras y Dirección de Asuntos Legales

Calle 39 y 6, Nuevo Vedado, Plaza de la Revolución,

Habana, Cuba

Tel.: (53 7) 833-3379 (directo), 855-5466 ext. 205 ó 225, 881-0359 (directo), 855-5466 y 881-9732

Fax: (537) 881-4879 y 881-0356

E-mail: directordal@agr.aduana.cu; directorta@agr.aduana.cu; publico@agr.aduana.cu

Web: <www.aduana.cu>

### **Banco Central de Cuba**

PO Box 746, Cuba 402

Municipio Habana Vieja, La Habana

Ciudad de la Habana, Cuba

Tel.: (537) 866 8003

Fax: (537) 866 6601

Web: <www.bc.gov.cu>

### **Centro de Control Estatal de Equipos Médicos (CCEEM)**

Calle 4 No. 455 (Altos), entre 19 y 21, Vedado, Plaza de la Revolución,

CP. 10400, Ciudad de La Habana.

Email: direcceem@infomed.sld.cu

Web: <www.eqmed.sld.cu>

### **Centro Nacional de Sanidad Vegetal**

Calle Ayuntamiento No. 231 entre San Pedro y Lombillo, Nuevo Vedado, municipio Plaza de la Revolución, ciudad de La Habana, Cuba

Tel.: (537) 870-1537, 879-4805 y 878-4976 al 79

Fax: (537) 870-3277 y 879-1339

E-mail: [director@sanidadvegetal.cu](mailto:director@sanidadvegetal.cu); [exterior@sanidadvegetal.cu](mailto:exterior@sanidadvegetal.cu)

### **Centro para el Control Estatal de la Calidad de los Medicamentos (CECMED)**

Calle 200 nº 1706 e/ 17 y 19, Reparto Siboney, Playa,

Ciudad de La Habana, Cuba. CP: 11600 AP: 16065

Tel.: (537) 271 8645, 271-8622, 271-8767 y 271-8823 (Conmutador).

Email: [secmed@cecmed.sld.cu](mailto:secmed@cecmed.sld.cu)

Web: [www.cecmed.sld.cu](http://www.cecmed.sld.cu)

### **Centro para la Promoción del Comercio Exterior - CEPEC**

Infanta nº16 esq. A 23, 2º piso, Vedado,

Municipio Plaza

Ciudad de la Habana, Cuba

Tel.: (537) 838-0428, 838-0425 y 838-0460

Fax: (537) 833-2220

E-mail: [cepecdir@mincex.cu](mailto:cepecdir@mincex.cu); [sic@mincex.cu](mailto:sic@mincex.cu)

Web: <http://www.cepec.cu>.

### **Instituto de Medicina Veterinaria (IMV)**

Calle 12 nº 355 E/ 15 y 17, Vedado, Plaza, Ciudad de La Habana

TEL.: (537) 830-3347 y 830-3348 (Conmutador).

Fax: (530) 830-3537.

Email: [dnimv@infomed.sld.cu](mailto:dnimv@infomed.sld.cu)

### **Instituto Nacional de Investigaciones en Normalización (ININ)**

Reina nº 412 entre Gervasio y Escobar, municipio Centro Habana,

Ciudad de La Habana, Cuba

Tel.: (537) 861-2561, 862-1442 y 862-4701

E-mail: [inin@inin.cu](mailto:inin@inin.cu); [ndavila@inin.cu](mailto:ndavila@inin.cu)

**Instituto de Nutrición e Higiene de los Alimentos (INHA) – MINSAP**

Calzada de Infanta nº 1158, e/ Clavel y Santo Tomás, Cerro, (CP 10300)

Ciudad de La Habana, Cuba.

Tel.: (537) 870-5531 al 34 (Conmutador).

Fax: 873-8313

E-mail: [inha@infomed.sld.cu](mailto:inha@infomed.sld.cu)

Web: [www.inha.sld.cu](http://www.inha.sld.cu)



**Oficina Nacional de Estadísticas de Cuba**

Paseo nº 60 e/ 3ra y 5ta, Vedado, Plaza de la Revolución,

Ciudad de La Habana, Cuba, CP 10400

Tel.: (537) 830-0053

E-mail: [oneweb@one.gov.cu](mailto:oneweb@one.gov.cu)

**Oficina Nacional de Normalización (ONN)**

Calle E nº 261 Esq. 13, Vedado, Plaza, Ciudad de La Habana

Tel.: (537) 830-0835 y 830-0825 (Conmutador).

Fax: (537) 830-0022 y 836-8048

E-mail: [nc@ncnorma.cu](mailto:nc@ncnorma.cu)

Web: [www.nc.cubaindustria.cu](http://www.nc.cubaindustria.cu)

ApexBrasil

**ANEXO 3**  
**SH6 QUE TÊM EXPORTAÇÕES EXPRESSIVAS**

<b>SH6 referentes às exportações EXPRESSIVAS</b>									
20329	210111	350510	401031	530410	680530	732591	841221	843290	850213
20712	210690	350691	401033	530500	680911	732690	841231	843330	850300
20714	220600	380130	401039	540219	681310	740911	841330	843340	850422
20725	220860	380840	401110	540419	681381	740929	841360	843359	850423
20727	220890	380894	401120	540490	681389	741012	841370	843390	850440
20900	220900	380991	401290	540720	690310	741521	841410	843410	850450
40130	230400	381010	401693	540773	690320	741529	841430	843420	850520
40221	240110	381090	420221	550330	690790	741533	841459	843510	850590
40291	240120	381121	420231	570242	690890	741991	841480	843610	850710
40299	240130	381590	420329	570330	691090	750890	841830	843680	850940
40510	240310	382319	420330	580219	700319	760612	841850	843699	850990
50400	250840	382490	420400	591000	700711	760691	841861	843710	851130
90111	270740	390120	440710	591140	700721	760719	841869	843780	851140
100630	280920	390210	440729	600531	700729	760720	841891	843790	851150
110814	282090	390230	440799	610453	700910	761519	841899	845310	851180
120100	282300	390319	441113	610463	701329	761520	841931	846090	851190
130219	282890	390390	441121	610610	720221	761610	841939	846490	851220
130220	284700	390740	441192	610620	720825	790120	841950	846692	851290
150100	290611	390799	441214	610690	721491	790700	841981	846719	851539
150710	291539	390930	441232	610821	721640	800300	842010	846729	851590
150790	293999	391231	441700	610910	721720	810199	842123	846781	851640
160100	300120	391239	441810	611020	730120	820140	842129	846810	851718
160231	300190	391290	441820	611030	730411	820190	842199	847432	851719
160232	300230	391729	470329	611231	730429	820320	842230	847490	852721
160250	320120	392010	480255	611241	730640	820411	842240	847890	853210
170199	320411	392020	480256	620112	730660	820420	842290	847960	853222
170290	320412	392061	480257	620213	730820	820520	842389	847989	853225
170410	320619	392071	480258	620343	730900	820540	842430	848220	853321
170490	320649	392079	480411	620899	731511	820810	842481	848240	853331
180631	320810	392210	480421	630260	731512	820840	842490	848310	853340
180632	320890	392220	480592	640220	731519	820890	842699	848320	853590
180690	320910	392310	481019	640299	731590	821110	842810	848330	853620
190230	330290	392321	481029	640340	731815	821191	842832	848340	853641
190520	330510	392330	481092	640359	731821	821192	842833	848350	853649
190531	330520	392350	481159	640391	731822	821193	842839	848590	853710
190532	330590	392390	481920	640399	731823	821194	842920	850131	853720
190540	330720	392410	481950	640419	731824	830150	843139	850140	854110
190590	330749	392490	482040	640510	731829	830230	843210	850151	854130
200540	340111	392520	482319	640590	732010	830520	843221	850152	854420
200580	340119	392630	482320	660110	732090	831120	843229	850153	854449
200799	340220	400591	482390	680422	732111	840510	843230	850162	854459
200899	340510	400811	490700	680510	732310	840690	843240	850163	854460
200949	340520	400911	521022	680520	732410	840820	843280	850212	854470

SH6 referentes às exportações EXPRESSIVAS									
854520	870322	870790	870893	900311	902139	903289	940171	940360	960340
854620	870323	870839	870894	901849	902519	910390	940210	940370	960350
854690	870422	870840	871620	901920	902920	920290	940320	940390	961700
854790	870423	870850	871639	902110	903039	920930	940330	940560	
870120	870432	870880	871690	902129	903180	930621	940340	940600	
870190	870600	870891	890392	902131	903220	940161	940350	960329	

ApexBrasil

## ANEXO 4

### FONTES DE CONSULTA UTILIZADAS NESTE ESTUDO

#### Organismos Internacionais

- Associação Latino-Americana de Integração (Aladi): <[www.aladi.org](http://www.aladi.org)>
- Caribbean Export Development Agency: <<http://www.carib-export.com>>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal): <<http://www.eclac.org>>
- Fundo Monetário Internacional (FMI): <[www.imf.org](http://www.imf.org)>
- Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO): <[www.fao.org](http://www.fao.org)>
- Organização Mundial do Comércio (OMC): <[www.wto.org](http://www.wto.org)>
- Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD): <[www.pnud.org.br](http://www.pnud.org.br)>
- UN Population Division: <[www.un.org/esa/population](http://www.un.org/esa/population)>
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD): <[www.unctad.org](http://www.unctad.org)>

#### Órgãos Governamentais de Cuba

- Instituto de Investigaciones en Normalización (ININ): <[www.inin.cubaindustria.cu](http://www.inin.cubaindustria.cu)>
- Ministerio de Finanzas y Precios: <[www.mfp.cu/mfp.php](http://www.mfp.cu/mfp.php)>
- Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera: <[www.mincex.cu](http://www.mincex.cu)>
- Oficina Nacional de Estadísticas (ONE): <[www.one.cu](http://www.one.cu)>
- Oficina Nacional de Normalización (ONN): <[www.nc.cubaindustria.cu](http://www.nc.cubaindustria.cu)>
- Servicios Internacionales de Supervisión Cubacontrol S.A.: <[www.cubacontrol.com.cu](http://www.cubacontrol.com.cu)>
- Sitio del Gobierno de la República de Cuba: <[www.cubagov.cu](http://www.cubagov.cu)>

#### Órgãos Governamentais do Brasil

- Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa): <[www.anvisa.gov.br](http://www.anvisa.gov.br)>
- Alice Web: <<http://aliceweb.desenvolvimento.gov.br>>
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE): <[www.ibge.gov.br](http://www.ibge.gov.br)>
- Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC): <[www.desenvolvimento.gov.br](http://www.desenvolvimento.gov.br)>

#### Outras fontes

- Austrade: <<http://www.austrade.gov.au>>
- Central Intelligence Agency (CIA): <[www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/](http://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/)>
- Comtrade/ONU: <[comtrade.un.org](http://comtrade.un.org)>

Copa Logística: <[www.copalogistica.com.br](http://www.copalogistica.com.br)>  
Council on Foreign Relations: <<http://www.cfr.org>>  
Diário Granma: <<http://www.granma.cubaweb.cu>>  
El País: <[www.elpais.com](http://www.elpais.com)>  
Euromonitor Internacional: <[www.euromonitor.com](http://www.euromonitor.com)>  
Google Maps: <[maps.google.com.br](http://maps.google.com.br)>  
Instituto Boliviano de Comercio Exterior: <[www.ibce.org.bo](http://www.ibce.org.bo)>  
Normas Cubanas Online: <[www.nonline.cubaindustria.cu/entrada.asp](http://www.nonline.cubaindustria.cu/entrada.asp)>  
Paraguay.com: <[www.paraguay.com](http://www.paraguay.com)>  
Revista Ferroviária: <[www.revistaferroviaria.com.br](http://www.revistaferroviaria.com.br)>  
SatelliteViews: <[www.satelliteviews.net](http://www.satelliteviews.net)>  
The Economist Intelligence Unit: <[www.eiu.com](http://www.eiu.com)>  
University of Miami: <[www.miami.edu](http://www.miami.edu)>  
World Port Source: <[www.worldportsource.com/ports/CUB.php](http://www.worldportsource.com/ports/CUB.php)>



ApexBrasil