CUBA TRADE BRIDGE

CTB RESEARCH PAPER NO. 003

MIPYMES cubanas y el sector no estatal

Estructura | Señales de mercado | Capacidad comercial | Verificación comercial

Version 1.0 - Final Spanish Edition

Julio 2026



Prepared by Cuba Trade Bridge

Market intelligence | Trade representation | Commercial research

Nota de Publicación

Este informe tiene fines informativos y analíticos. No constituye asesoría legal, bancaria, aduanera, fiscal, de sanciones, inversión o financiera. Para asuntos específicos de una operación deben consultarse profesionales calificados, bancos, entidades autorizadas y autoridades competentes.

Resumen Ejecutivo

El sector no estatal cubano se ha convertido en una parte importante del panorama comercial del país. Las MIPYMES, cooperativas y trabajadores por cuenta propia aparecen cada vez más en alimentos, comercio minorista, reparación, construcción, apoyo logístico, hostelería, manufactura ligera y demanda relacionada con importaciones.

Sin embargo, las empresas extranjeras no deben tratar la existencia de una MIPYME cubana como evidencia automática de capacidad de importación, capacidad de pago o confiabilidad operativa. Una MIPYME puede ser una señal real de mercado, un cliente potencial, un distribuidor local, un usuario final o simplemente una fuente de demanda que debe canalizarse por vías autorizadas.

Tesis central

En el sector no estatal cubano, la demanda suele ser visible antes de que la capacidad sea verificable.

Regla de trabajo

La existencia registrada no equivale a capacidad de importación, capacidad de pago ni confiabilidad operativa.

Esta edición final forma parte de la Serie de Research Papers de Cuba Trade Bridge. Está diseñada para proveedores extranjeros, responsables de comercio y equipos de desarrollo de negocios que evalúan oportunidades comerciales con MIPYMES cubanas y otros actores económicos no estatales.

1. ¿Qué son las MIPYMES cubanas?

Las MIPYMES son micro, pequeñas y medianas empresas dentro del marco cubano de actores económicos. Pueden aparecer como entidades privadas o vinculadas al Estado y forman parte de un mapa más amplio que incluye empresas estatales, cooperativas no agropecuarias y trabajadores por cuenta propia.

Para un proveedor extranjero, la primera pregunta no es si una MIPYME existe en abstracto. La primera pregunta es si la entidad específica está registrada, activa, relacionada con el producto, capaz de participar en la operación y conectada a una ruta viable de importación y pago.

Punto de verificación	Pregunta práctica
Existencia legal	¿La entidad aparece en registros oficiales de MIPYME/CNA o actores económicos?
Actividad	¿Está comercialmente activa o solo registrada legalmente?
Encaje sectorial	¿Su actividad aprobada o principal coincide con la categoría del producto?
Rol de contraparte	¿Es compradora, usuaria final, distribuidora, intermediaria u originadora de demanda?
Ruta de importación	¿Qué entidad autorizada de comercio exterior ejecutará la importación?
Ruta de pago	¿Quién paga, por qué banco y en qué moneda?

2. Mapa del sector no estatal

Tipo de actor	Significado práctico	Pregunta del proveedor extranjero
MIPYME	Micro, pequeña o mediana empresa registrada.	¿Está activa, es solvente y relevante para este producto?
CNA	Cooperativa no agropecuaria.	¿Tiene demanda comercial y ruta de pago verificada?
TPCP	Trabajador por cuenta propia.	¿Puede operar a la escala requerida por la transacción?
Empresa estatal	Entidad económica estatal.	¿Es compradora, importadora, distribuidora o usuaria final?
Importador autorizado	Canal de comercio exterior autorizado para operaciones de importación.	¿Está autorizado para este producto y esta transacción?

Mensaje clave

Una MIPYME puede ser una señal de mercado antes de convertirse en un comprador verificado.

3. Marco legal e institucional

El marco público de este tema debe leerse a través de fuentes oficiales cubanas: la Gaceta Oficial para instrumentos legales, la información y listas del MEP para actores económicos, las reglas del MINCEX para relaciones con entidades autorizadas de comercio exterior y la información del BCC sobre mecanismos de divisas que afectan a actores no estatales.

Área del marco	Por qué importa
Régimen legal de MIPYMES	Define la base legal y el estatus de las MIPYMES.
Registros del MEP	Ofrece un primer punto práctico para verificar MIPYMES y CNA aprobadas.
Reglas MINCEX de comercio autorizado	Enmarca cómo los actores no estatales se relacionan con entidades autorizadas de comercio exterior.
Mecanismos de divisas del BCC	Ayuda a interpretar si un actor no estatal puede acceder a canales formales de divisas.
Marco de Aduana	Determina clasificación de producto, tratamiento de importación y requisitos de despacho.

Precaución regulatoria

Las normas públicas proporcionan el marco general. Los procedimientos, tarifas de servicio y reglas operativas de cada operación deben confirmarse directamente con el importador autorizado.

4. Qué pueden señalar las MIPYMES

Señal	Qué puede significar
Página comercial activa o canal de ventas	Puede existir demanda real o clientes locales.
Consulta específica de producto	El actor puede entender el producto y la necesidad.
Operaciones locales existentes	Puede haber capacidad de distribución, comercio minorista, taller o producción.
Productos importados ya visibles	Puede existir experiencia previa relacionada con importaciones.
Referencias a logística o distribución	Puede haber capacidad local de ejecución, pero debe verificarse.

5. Qué no prueban las MIPYMES

La visibilidad de una MIPYME no prueba...	Por qué no
Autoridad de importación	El canal autorizado de comercio exterior debe identificarse por separado.
Capacidad de pago	Debe verificarse acceso a divisas, ruta bancaria y calendario de pago.
Confiabilidad operativa	Deben comprobarse almacenamiento, entrega, posventa o capacidad técnica.
Aceptabilidad bancaria	El banco del exportador aún puede rechazar la ruta.
Aprobación legal/de cumplimiento	Puede requerirse revisión de partes, producto, banco y ruta.
Demanda sostenible	Una consulta puntual no prueba capacidad de compra recurrente.

Mensaje clave

El interés del comprador no es lo mismo que capacidad de contraparte verificada.

6. Comercio de MIPYMES con proveedores extranjeros

Una MIPYME cubana puede identificar por sí misma a un proveedor extranjero, o puede solicitar apoyo de búsqueda a una entidad autorizada de comercio exterior. Ambas rutas pueden ser comercialmente relevantes. En ambos casos, el proveedor extranjero debe verificar el comprador contractual, el importador autorizado, la ruta de pago, el canal bancario y las responsabilidades de entrega antes de tratar la operación como ejecutable.

Ruta	Cómo funciona	Punto de control del exportador
La MIPYME identifica al proveedor	La MIPYME negocia producto, precio y términos básicos con el proveedor extranjero y luego lleva la oportunidad a un importador autorizado.	No asumir que la MIPYME será el comprador contractual o pagador.
El importador autorizado busca ofertas	La MIPYME presenta una necesidad; el importador autorizado puede solicitar ofertas o usar canales de proveedores existentes.	Confirmar quién firma, paga, importa y recibe la entrega.

7. Flujo práctico de importación

Paso	Acción	Riesgo principal
1	La MIPYME identifica una necesidad de producto.	La demanda puede ser real pero no verificada.
2	El proveedor extranjero entrega proforma y documentos del producto.	El precio puede no reflejar el costo total puesto en Cuba.
3	La MIPYME o el proveedor remite el expediente al importador autorizado.	Debe verificarse autoridad del importador y encaje del producto.
4	El importador autorizado revisa producto, documentos y factibilidad de importación.	Pueden aparecer certificados, controles o restricciones adicionales.
5	Se define costo, pago, entrega y estructura contractual.	Las partes pueden malentender quién paga qué.
6	La ruta de pago se verifica con bancos.	Un comprador no es una ruta de pago.
7	El embarque ocurre solo tras activar la ruta de pago.	Embarcar sobre promesas genera riesgo de recuperación.
8	Despacho aduanero y entrega local.	Demoras, almacenaje o entrega pueden cambiar el costo.

Mensaje clave

La demanda de una MIPYME puede abrir la conversación comercial; la ruta autorizada de importación y pago determina si la transacción puede ejecutarse realmente.

8. Rentabilidad y lógica de landed cost

Una MIPYME no puede calcular rentabilidad solo a partir del precio del proveedor. Incluso si el proveedor ofrece CIF Cuba, la MIPYME necesita entender qué ocurre después de que la carga llega al punto de importación cubano.

Capa de costo	Pregunta de rentabilidad
Precio CIF del proveedor	¿Qué incluye y excluye el precio extranjero?
Derechos aduaneros / operaciones aduaneras	¿Qué tratamiento arancelario aplica a este producto?
Inspección / certificación / controles sanitarios	¿Se requieren controles adicionales para esta categoría?
Puerto, terminal, manipulación y almacenamiento	¿Quién paga costos operativos locales y costos por demora?
Cargos bancarios y de pago	¿Qué parte paga bancos, transferencias o costos de LC?
Margen / servicio del importador autorizado	¿Qué se cobra y sobre qué base de costo?
Entrega local	¿La entrega a la MIPYME está incluida?

La MIPYME debe solicitar al importador autorizado una estimación de landed cost antes de tratar la operación como rentable. La estimación debe indicar costos incluidos, costos excluidos, moneda prevista, calendario de pago y si el monto final puede cambiar después de la llegada.

Punto esencial

La cuestión clave no es solo el porcentaje cobrado por el importador autorizado, sino la base de costo sobre la cual se aplica cualquier cargo.

9. Procedimientos y tarifas del importador autorizado

Las tarifas de servicio específicas, tablas tarifarias y procedimientos operativos deben solicitarse directamente al importador autorizado por canales oficiales y confirmarse por escrito.

Publicly available regulations provide the general framework, but the detailed internal tariff tables, service rules and operational procedures of specific authorised importers are not always publicly available. These should be requested directly from the authorised importer through official channels and confirmed in writing before the MIPYME treats the transaction as commercially viable.

Pregunta	Por qué hacerla
¿Qué tarifa de servicio, margen o cargo aplica?	Identifica la compensación del importador.
¿Cuál es la base de cálculo?	Aclara si el cargo se basa en CIF, costo con aduana incluida o landed cost total.
¿Qué costos están incluidos?	Evita cambios ocultos del landed cost.
¿Qué costos están excluidos?	Destaca exposición a demoras, almacenamiento, inspección o entrega local.
¿Cuándo debe depositar fondos la MIPYME?	Determina necesidades de capital de trabajo.
¿Puede cambiar el monto después de la llegada?	Protege supuestos de rentabilidad.

Nota CTB

La respuesta práctica es simple: preguntar al importador autorizado directamente, oficialmente y por escrito.

10. CTB MIPYME Verification Ladder

Nivel	Pregunta de verificación	Tipo de evidencia
1. Existencia	¿La entidad es identificable oficialmente?	Lista MEP / registro / documentos oficiales.
2. Actividad	¿Está comercialmente activa hoy?	Web, redes sociales, facturas, visita o referencias.
3. Encaje sectorial	¿El producto coincide con su actividad?	Actividad principal, modelo de negocio y canal de ventas.
4. Rol	¿Es compradora, usuaria, distribuidora o intermediaria?	Cadena contractual y confirmación escrita de rol.
5. Ruta de importación	¿Qué entidad autorizada importará?	Confirmación escrita del importador autorizado.
6. Ruta de pago	¿Quién paga y por qué banco?	Ruta bancaria, LC/transferencia/pago anticipado.
7. Operaciones	¿Puede recibir, almacenar, distribuir o usar el producto?	Evidencia de almacén, entrega, capacidad técnica o minorista.
8. Historial	¿Ha completado operaciones similares?	Referencias, prueba no confidencial o historial de operaciones.

Mensaje clave

Ninguna contraparte debe tratarse como verificada hasta revisar su estatus legal, rol, ruta de pago y capacidad operativa.

11. Redes sociales y señales de campo

En Cuba, muchos actores comerciales activos pueden tener presencia web formal limitada pero actividad visible en Facebook, Instagram, WhatsApp, LinkedIn o directorios locales. Estas señales pueden ser útiles, pero no son resultados de due diligence.

Señal social / de campo	Puede sugerir	No prueba
Fotos de producto	Interés de producto o ventas actuales.	Estatus legal o autoridad de importación.
Comentarios de clientes	Interacción de mercado.	Solvencia o capacidad de pago.
Imágenes de almacén/tienda	Posibles operaciones locales.	Escala, propiedad o confiabilidad.
Presencia de marca importada	Posibles importaciones previas.	Capacidad actual de importar o pagar.
Página de empresa en LinkedIn/Facebook	Identidad y contactos.	Cumplimiento regulatorio o bancabilidad.

Mensaje clave

La visibilidad en redes sociales es una señal comercial, no un resultado de due diligence.

12. Preguntas para una MIPYME cubana

- ¿Cuál es su nombre oficial registrado?
- ¿Está listada como MIPYME, CNA u otro actor económico?
- ¿Cuál es su actividad económica principal aprobada?
- ¿Es comprador final, distribuidor, usuario o intermediario?
- ¿Qué importador autorizado se utilizaría para esta operación?
- ¿Quién será el comprador contractual?
- ¿Quién realizará el pago?
- ¿Qué banco se utilizará?
- ¿Puede estructurarse la operación mediante pago anticipado, LC u otra ruta bancable?
- ¿Tienen experiencia con importaciones similares?
- ¿Tienen capacidad de almacenamiento, distribución o técnica para este producto?
- ¿Pueden aportar evidencia no confidencial de actividad comercial reciente?

13. Preguntas para el importador autorizado

- ¿Está autorizado para importar esta categoría de producto?
- ¿Actuará como comprador contractual, importador registrado, proveedor de servicio u otro rol?
- ¿Qué documentos requiere del proveedor extranjero?
- ¿Cuál es la estimación de landed cost para la MIPYME?
- ¿Qué tarifa de servicio, margen o cargo operativo aplica?
- ¿Cuál es la base de cálculo de cualquier cargo porcentual?
- ¿Qué costos están incluidos y excluidos?
- ¿Quién paga cargos bancarios, portuarios, almacenamiento o demoras?
- ¿Qué moneda y calendario de pago se exige a la MIPYME?
- ¿Pueden confirmarse por escrito todas las tablas tarifarias, reglas de servicio y procedimientos?

14. Señales de alerta

Señal de alerta	Por qué importa
La MIPYME se niega a dar su nombre oficial	No puede verificarse el registro.
Solo existe perfil en redes sociales	La visibilidad no es verificación legal ni financiera.
El importador autorizado no está claro	Falta la ruta de ejecución de importación.
La parte pagadora no está clara	Contrato, factura y ruta bancaria pueden no coincidir.
La tarifa del importador no se entrega por escrito	Los supuestos de rentabilidad pueden no ser confiables.
El producto no encaja con la actividad de la MIPYME	La demanda o capacidad operativa puede ser débil.
El comprador dice “lo resolvemos” pero no aporta documentos	La transparencia operativa es baja.
Se pide cuenta abierta sin historial	El exportador asume riesgo de pago.

15. Lista de verificación de contraparte

Antes de tratar una oportunidad con una MIPYME cubana como ejecutable, el proveedor extranjero debe revisar los siguientes puntos.

Área	Verificación mínima
Identidad de entidad	Nombre oficial, tipo de actor, provincia/municipio y evidencia de registro.
Rol en la operación	Comprador, usuario final, distribuidor, intermediario u originador de demanda.
Canal autorizado de importación	Nombre y rol escrito del importador autorizado.
Cadena contractual	¿Quién firma, quién recibe la factura y quién importa?
Ruta de pago	¿Quién paga, qué banco, qué moneda y qué instrumento?
Landed cost	Estimación escrita del importador autorizado antes de decidir rentabilidad.
Cargos del importador	Tarifa/margen, base de cálculo y costos excluidos por escrito.
Cumplimiento	Revisión de partes, banco, producto y ruta.
Operaciones	Requisitos de almacenamiento, distribución, entrega y posventa.
Evidencia	Documentos oficiales, historial no confidencial o confirmación de campo.

Regla final de trabajo

Una MIPYME puede crear demanda. El importador autorizado y la ruta de pago determinan la ejecución.

16. Registro de fuentes

Las siguientes fuentes oficiales e institucionales forman el registro de fuentes de esta edición final. El registro debe revisarse nuevamente antes de usos específicos de operación.

Fuente	Relevancia	URL
Gaceta Oficial - Formas de gestión no estatal	Portal de instrumentos regulatorios sobre MIPYMES, actores no estatales y normas relacionadas.	gacetaoficial.gob.cu/es/formas-de-gestion-no-estatal
Gaceta Oficial No. 78/2024	Publicación de referencia para el Decreto-Ley 88/2024 y normas relacionadas del marco de actores económicos.	gacetaoficial.gob.cu/es/gaceta-oficial-no-78-ordinaria-de-2024
MEP - Actores Económicos	Página oficial con enlaces a materiales y listas de MIPYMES/CNA.	mep.gob.cu/es/actores-economicos-empresa-estatal-socialista-mipyme-cna-tpcp
MEP - Listado de MIPYMES y CNA	Punto oficial de listado de MIPYMES y CNA aprobadas.	mep.gob.cu/es/documento/listado-de-mipymes-y-cna-aprobadas-en-el-pais
Gaceta Oficial No. 95/2024 - Resolución 166/2024	Reglas para relaciones comerciales entre entidades autorizadas de comercio exterior y formas de gestión no estatal en operaciones en MLC.	gacetaoficial.gob.cu/es/gaceta-oficial-no-95-ordinaria-de-2024
Banco Central de Cuba - Divisas actores no estatales	Información oficial sobre mecanismos de compra de divisas para CNA y MIPYMES no estatales.	bc.gob.cu/divisas-actores-no-estatales
Aduana General de la República - Importación	Portal aduanero para procedimientos de importación y referencias arancelarias.	aduana.gob.cu/pagina-basica/importacion

17. Descargo de responsabilidad

Este documento se proporciona únicamente con fines informativos y de investigación. No constituye asesoría legal, bancaria, de sanciones, aduanera, fiscal, de inversión o financiera. La información no debe utilizarse como sustituto de asesoría profesional de abogados, bancos, especialistas de cumplimiento, expertos aduaneros, entidades importadoras autorizadas o autoridades competentes.

Las operaciones relacionadas con Cuba pueden verse afectadas por cambios legales, regulatorios, bancarios, monetarios, logísticos y operativos. Los proveedores extranjeros y las MIPYMES cubanas deben verificar los hechos específicos de cada operación antes de asumir compromisos comerciales, embarcar mercancías, otorgar crédito o tratar una oportunidad como rentable.

CUBA TRADE BRIDGE

Market intelligence | Trade representation | Commercial research

Research Paper Series

No. 003 - MIPYMES cubanas y el sector no estatal

Version 1.0 - Final Spanish Edition

