

# EMPRESAS



Meliá tiene hoteles emblemáticos en Cuba, como el Meliá Cohiba en La Habana.

España nunca se plegó al embargo decretado por EE UU y eso le ha convertido en el primer socio comercial de la Unión Europea en Cuba. Con una inversión acumulada de unos 300 millones de euros tiene, sobre todo, una presencia muy destacada en el sector hotelero –con Meliá e Iberostar a la cabeza–, aunque también en el

de los habanos, gracias a Tabacalera, o en servicios, con Aguas de Barcelona. Ahora que las relaciones del régimen de Castro con el Tío Sam comienzan a relajarse, las empresas españolas trabajan para poner en marcha una segunda oleada de inversiones, en otros sectores de futuro como, por ejemplo, el coche eléctrico.

**Con una inversión acumulada de 300 millones, Meliá, Agbar o Altadis abren camino a las empresas renovables, de motor y alimentación**

## Las empresas españolas, a la segunda conquista de Cuba

■ Nuria Díaz

El gigante hotelero **Meliá** fue el primero en llegar a Cuba allá por los años noventa desafiando la ley Helms-Burton, que vino a reforzar el embargo a la isla estableciendo que cualquier compañía no norteamericana que tuviera tratos con Cuba podía ser sometida a represalias legales. La familia **Escarrer** decidió apostar por la isla y veinticinco años después, el grupo tiene 29 hoteles en Cuba y casi 13.000 habitaciones, es decir, aproximadamente un 15% del total de habitaciones de la compañía en todo el mundo. Sus hoteles en el país representan cerca del 30% de la cuota total del destino, y tienen más de 10.000 empleados en la isla. “Nuestro grado de compromiso es muy importante”-explican. “Conforme el sector turístico de Cuba iba creciendo, Meliá nunca ha dejado de crecer con él; sin ir más lejos acabamos de abrir el resort más grande del Grupo, el Meliá Jardines del Rey, con 1.176 habitaciones, y tenemos ya tres nuevos proyectos aprobados para desarrollar en los próximos 2 años, en el marco de los planes del Gobierno cubano, que prevén en total 24.000 nuevas habitaciones hasta 2020 en la isla”-concluyen. Estos planes a los que aluden en Meliá responden a las previsiones del Gobierno cubano de que lleguen a la isla más de un millón de visitantes desde EEUU cuando el desbloqueo sea una realidad. El país no está preparado para hacerse cargo de esta ingente cantidad de visitantes y por eso prevé ampliar las plazas hoteleras, lo que las cadenas españolas esperan que sea una buena oportunidad. Meliá es la cadena más potente en Cuba, pero no la única. Desde **Iberostar**, el grupo de la

familia **Fluxá**, señalan que valoran muy positivamente el inicio de relaciones diplomáticas entre Cuba y EEUU. “La apuesta de nuestro grupo por Cuba ha sido clara desde el inicio de su actividad en el país en 1993, operando siempre con una visión a largo plazo”. Iberostar tiene 11 hoteles y 4.261 habitaciones. Por su parte, la división hotelera del grupo **Globalia**, Be Live, cuenta con dos establecimientos en Cuba, ambos en Varadero, y prevé tomar un nuevo hotel en gestión en la misma zona.

En este clima de previsiones turísticas al alza, **Iberia** tampoco ha dejado pasar la oportunidad. El pasado 2 de junio, a las 18.05 horas despegaba el vuelo 6621 de Iberia con destino a La Habana, después de dos años sin operar esta ruta. En la compañía, señalan que tienen todas sus energías puestas en consolidar los cinco vuelos a la semana con los

que han iniciado la operación y en poner en marcha la oficina comercial que también acaban de abrir allí. “Nuestra apuesta por La Habana es muy fuerte: hemos empezado con cinco vuelos a la semana y, además, con nuestro mejor producto: los Airbus A330, los aviones más modernos que tenemos”. Otro de los factores que se ha potenciado en la reapertura de la ruta es la conectividad con el resto de destinos en Europa: más del 40% de nuestros pasajeros en esta ruta provienen de distintos

**Los grupos hoteleros españoles tratarán de aprovechar los planes del gobierno cubano de que haya 24.000 nuevas habitaciones hasta 2020 en la isla**

mercados europeos”.

Al igual que Iberia, **Baléaria** también quiere abrir este mercado, y rápido, antes de que las compañías norteamericanas le roben el pastel. Hace sólo unos días, EEUU autorizaba a los cruceros de Carnival a Cuba. Desde Baléaria señalan que “Ya hemos obtenido la primera licencia necesaria para operar entre EEUU y Cuba. Esta licencia permite la entrada y salida de barcos hacia y desde Cuba, aunque no el transporte de pasajeros con fines turísticos. Esperamos que en las próximas semanas el Gobierno de EEUU nos otorgue también la licencia OFAC, que sí regula el transporte de pasajeros. Faltaría el permiso de Cuba”-señalan fuentes de la compañía. Para las conexiones con Cuba, Baleària tendría previsto operar dos líneas entre ambos países, ambas con el puerto de La Habana: una en un buque de alta velocidad

desde Key West (duración 3 horas) y otra en ferry desde Port Everglades (11 horas). El grupo del ex ministro popular Abel Matutes, ya tiene disponible en la zona del Caribe el buque de alta velocidad Pinar del Río, que tiene todos los certificados del Coast Guard necesarios para operar.

Sin lugar a dudas la mayor inversión española en Cuba es la turística y hotelera aunque hay otros inversores históricos. **Tabacalera**, que da nombre a la División de Cigarros Premium del grupo Imperial Tobacco, participa desde 1999 al 50% en Corporación Habanos, que comercializa la totalidad de puros habanos en más de 150 países de todo el mundo. En la actualidad, Habanos tiene una posición de liderazgo mundial con una cuota de mercado, exceptuando EEUU, superior al 70%. “Nuestra relación empresarial con Cuba está muy consolidada, lo que ha permitido una importante evolución del negocio durante los últimos 15 años”-señalan fuentes de la compañía-. “Ahora, nuestra oportunidad es la de poder acceder al mercado de EE UU, el primer mercado del mundo, donde se consumen anualmente más de 300 millones de puros, dos terceras partes del total. Una vez se levante el bloqueo, Habanos va a jugar el papel importante. En este contexto, Habanos puede alcanzar una cuota de entre un 20 y un 30% del mercado estadounidense de cigarros Premium en los primeros tres o cuatro años”-pronostican las mismas fuentes-. El equipo de españoles en Habanos es de 20 personas de las que aproximadamente el 50% vive en La Habana. También hay algún contrato en el sector servicios, como por ejemplo el que tiene desde el año 2000 el Instituto Nacional de Recursos Hidráulicos (INRH) y **Aguas de Barcelona** (Agbar), una sociedad conjunta, Aguas de La Habana, para la gestión del agua en ocho de los quince municipios de la capital. Y varias empresas de alimentación, que exportan sus productos desde hace años.

**Nuevas oportunidades**

El volumen de comercio bilateral entre Cuba y España ha superado los 800 millones en 2014 y la inversión acumulada se acerca a los 250 millones, con lo que España se mantiene como el primer socio comercial de la Unión Europea en la isla. En Cuba hay unas 200 empresas trabajando, muchas de ellas pymes, que –señala el **Investigador principal de América Latina del Real Instituto Elcano, Carlos Malamud**, “han ido acumulando un know-how valioso para las que lleguen ahora, sobre cómo trabajar en una economía tan centralizada y regulada, en la que no es fácil hacer negocios. Por ejemplo, la contratación de empleados no se hace libremente, sino que se gestiona a través del Estado. Para una apertura total, aún falta tiempo, aunque ya se ven oportunidades en turismo, infraestructuras, y servicios”.

Algunos empresarios han visto ya esos nuevos nichos de negocio, como la empresa vasca **Little Cars**, fabricantes de coches 100% eléctricos, que desde hace más de 20 años, desde otras sociedades del grupo exportan componentes y recambios de automóvil a este mercado. Ahora, quieren enfocarse al mercado de movilidad eléctrica y para ello, señala su gerente Rubén Blanco, “nos hemos reunido con el vicesecretario de Transportes y tenemos algunos acuerdos”. Con **ECA-SA** (Empresa Cubana de Aeropuertos y Servicios Aeronáuticos), han acordado el suministro de vehículos industriales. Además, con **Transur**, negocian para vehículos 4x4 para hacer turismo por los cayos.

### El Puerto de Mariel: el as en la manga de Castro

■ El Puerto de Mariel, a unos 50 kilómetros de La Habana, se ha convertido en la principal baza del Gobierno de **Raúl Castro** para dinamizar la economía. El objetivo: convertirlo en una zona franca de importación, exportación y fabricación. Para

ello, el primer paso fue licitar la ampliación del muelle, una obra de calado que están llevando a cabo empresas brasileñas. Ahora, el segundo paso es atraer a las empresas extranjeras y son muchas las que han solicitado información. Es el caso, por ejemplo,

de la empresa española de vehículos eléctricos **Little Cars**. “Hemos hablado con el ministerio de Transportes cubano y le hemos transmitido que, en el caso de que haya más pedidos, sería interesante instalar una planta de montaje de

vehículos eléctricos en la Zona Franca de Mariel”. El Gobierno español se está implicando en que los empresarios españoles no se queden rezagados en esta carrera. La semana pasada, el ministro de Industria, **José Manuel Soria**, viajó con una

delegación de 75 empresarios. Además, el pasado 22 de junio, la Compañía Española de Financiación del Desarrollo (**Cofides**) anunció la apertura de una línea de financiación pública de 40 millones para proyectos en Cuba hasta 2017.