

FICHA SECTORIAL

PERFIL Y CARPINTERÍA DE ALUMINIO

OFCOMES LA HABANA, MAYO 2003

1. CARACTERISTICAS GENERALES DEL MERCADO

2. ANALISIS DE LA OFERTA

1.2 PRODUCCION NACIONAL

1.3 IMPORTACIONES

3. ANALISIS DE LA DEMANDA

4. CANALES DE COMERCIALIZACION

4.1 COMITÉ DEL ALUMINIO

4.2 IMPORTADORES Y DISTRIBUIDORES

4.3 AGENTES Y REPRESENTANTES

4.4 ARANCELES Y HOMOLOGACIONES

4.5 PROMOCION

5. MEDIOS DE PAGO Y CONTRATACION

6. ANEXO

1. CARACTERISTICAS GENERALES DEL MERCADO

Para una información detallada sobre el mercado cubano, se recomienda la lectura de la “**Nota de Exportación a Cuba**”, elaborada por esta Oficina Comercial y actualizada semestralmente. Está disponible en la página web del Ices (www.ices.es)

2. ANALISIS DE LA OFERTA

2.1 PRODUCCION NACIONAL

PERFIL DE ALUMINIO

En Cuba no se extrusiona actualmente perfil de aluminio de calidad equivalente a los estándares europeos. Se fabricaron unas 1125 Tm en el año 2001 de perfil de modesta calidad que no satisface la demanda nacional. Esta producción la lleva a cabo la empresa Alcuba del Ministerio de la Industria Sideromecánica (SIME).

En fechas recientes, Alcuba ha firmado un acuerdo de asociación económica internacional con una empresa española, Dimam 92. Esta asociación, denominada Expal, tiene previsto llevar a cabo la extrusión de perfil, de calidad similar al europeo, en la Isla. Para ello, la empresa española va a aportar maquinaria y tecnología. Este proyecto supondrá, en principio, un aumento de la producción local (unas 6000 Tm). La producción local de carpintería deberá seguir recurriendo a la importación.

La distribución e importación está controladas por un reducido número de empresas cubanas, supervisadas por el Comité del Aluminio. Se hablará de ellas más adelante. Por otra parte, algunas de las empresas extranjeras radicadas en la Isla disponen de contratos de consignación con distribuidoras o importadoras para agilizar el suministro. No es extraño que un taller se quede parado por falta de presupuesto y, una vez que obtiene fondos, busque un proveedor que le suministre con urgencia. El contrato de consignación permite esta rapidez en los suministros..

CARPINTERIA DE ALUMINIO

Existen alrededor de 100 talleres para el montaje de carpintería de aluminio. La mayoría de ellos (aproximadamente el 80%) pertenece al Ministerio de la Construcción (MICONS). No existen datos sobre su volumen de producción. Muchos de los ministerios y grupos de empresas han establecido sus propios talleres de carpintería de aluminio para sus necesidades y para su venta al sector de la construcción.

En muchos casos, dichos talleres funcionan sobre la base de un acuerdo de producción cooperada, modalidad en creciente uso por su flexibilidad y menor coste que otras formas de inversión. Puede instrumentarse en contratos de compraventa de equipos y materias primas a los que se incorpora asistencia técnica y financiación. El socio extranjero suele convertirse en suministrador tanto de perfil como de cristalería y herrajes, que se ensamblan en talleres locales. También existen Asociaciones Económicas Internacionales, otra forma de inversión que supone un mayor compromiso entre la empresa extranjera y la cubana. Algunos ejemplos de acuerdos con empresas españolas son los que siguen:

- **AGRUBE:** Asociación Económica Internacional con Emprester (Ministerio de Turismo) para el ensamblaje y terminación de puertas y ventanas.
- **DELTAMETALCARIBE:** Acuerdo con la Unión de Empresas Militares para operar tres carpinterías de aluminio.
- **GP ALUMINIOS:** Producción cooperada, denominada Gpalsi, con la compañía Siboney del holding Uneca, uno de los más importantes del Ministerio de la Construcción (MICONS).

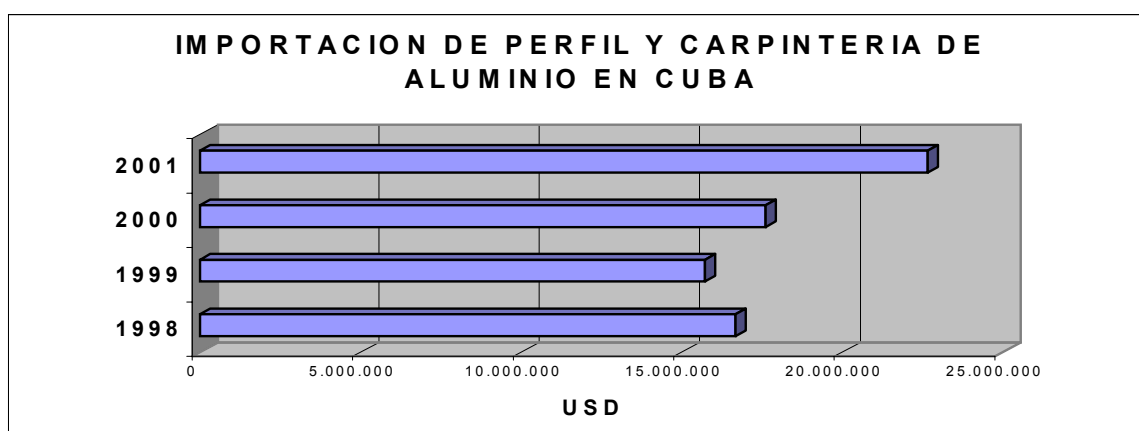
- **GRUPO INDUSTRIAL MARITIMO:** Producción cooperada con las microbrigadas del MICONs.
- **JEALSER:** Producción cooperada con ECOA 7, empresa constructora del Ministerio de la Construcción.
- **PERMEX SHIPPING:** Producción cooperada con SECO del MICONs.
- **REUCO:** Producción cooperada de carpintería de aluminio y PVC con el Complejo Almendares del grupo empresarial del Ministerio de la pesca Argus.

En cuanto a la carpintería de PVC, su presencia en la Isla es mucho menor. Hay que mencionar a la empresa **Tecnomat Caribe** que dispone de una producción cooperada con la cubana Perdurit para la producción de carpintería de este material.

2.2 IMPORTACIONES

Cuba no publica datos estadísticos conforme al sistema TARIC, ni desglosa las importaciones por origen. Los últimos datos de los que disponemos de acuerdo con el Anuario Estadístico de Cuba (sistema CUCI, capítulo 69) son los siguientes:

IMPORTACION CUBANA DE PERFIL Y CARPINTERIA DE ALUMINIO (USD)							
	1998	1999	99/98	2000	00/99	2001	01/00
Planchas, varillas, perfiles, tubos...	6.989.000	8.741.000	25,07%	9.663.000	10,55%	12.001.000	24,20%
Puertas, ventanas, marcos de aluminio	9.695.000	6.980.000	-28,00%	7.959.000	14,03%	10.664.000	33,99%
TOTAL	16.684.000	15.721.000	-5,77%	17.622.000	12,09%	22.665.000	28,62%
INCREMENTO 1998-2001 →		35,85%					



Los datos de exportaciones españolas para las partidas correspondientes al perfil y carpintería de aluminio publicados por la aduana española son los que siguen:

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS A CUBA (EUR)					
TARIC	2000	2001	2001/00	2002	2002/01
7604.21	523.208	573.025	9,52%	493.501	-13,88%
7604.29	1.062.671	1.291.506	21,53%	1.075.276	-16,74%
TOTAL 7604	1.585.880	1.864.532	17,57%	1.568.778	-15,86%
7610.10	2.566.662	5.549.723	116,22%	1.689.801	-69,55%
7610.90	5.415.990	5.604.014	3,47%	3.145.759	-43,87%
TOTAL 7610	7.982.652	11.153.737	39,72%	4.835.561	-56,65%
TOTAL	9.568.532	13.018.269	36,05%	6.404.339	-50,80%

La mayor parte del perfil de aluminio ha tenido que ser importado por la reducida producción local. La presencia española es importante pero está reduciéndose. Podemos estimar que de una cuota de mercado de casi el 60% en 2000, la presencia española se ha reducido hasta poco más del 30% en 2001 y, a la vista de los resultados de las exportaciones españolas en 2002, se habrá reducido aún más.

La importación de carpintería ya ensamblada está prohibida de facto, ya que el Comité de Aluminios, del que hablamos un poco más adelante, no autoriza su importación. Es abundante, sin embargo, la importación de los marcos y otras piezas para el ensamblaje en talleres locales como los descritos. En este caso, la estimación de la cuota de mercado para 2000 es algo superior al 30%, reduciéndose al 16% en 2001.

Los principales suministradores de perfilería y carpintería de aluminio son España e Italia. También existe una creciente presencia de Colombia y México.

3. ANALISIS DE LA DEMANDA

La demanda de perfilería y carpintería de aluminio es elevada debido a que la mayor parte de la carpintería instalada en nuevas construcciones es de este material. La causalidad es variada. Por un lado, el clima tropical es muy agresivo con otros materiales como la madera, debido a la elevada humedad y salinidad ambiental. Por otra parte, la producción maderera local es muy limitada y la importación de este producto es costosa. Finalmente, otros productos, como el PVC, no son muy competitivos en las condiciones económicas actuales, al ser su precio algo más elevado. Además, es más complicado encontrar proveedores de herrajes para carpintería de este último material.

Los demandantes de perfil y piezas de carpintería son aquellos pequeños talleres pertenecientes a diferentes ministerios y grupos de empresas. Como comentamos, el MICONS es el organismo al que pertenecen la mayoría de ellos aunque casi toda organización con capacidad constructora (muchos de los conglomerados empresariales y Ministerios disponen de "brigadas constructoras") ha montado uno de estos talleres. La fragmentación del mercado es elevada. Los talleres han mimetizado la tecnología europea y disponen de instalaciones de una calidad aceptable en numerosos casos, en muchas ocasiones, gracias a la aportación de un socio extranjero. La sencillez de llevar a cabo una producción de este tipo ha hecho que se multiplique el número de talleres y que suponga una alternativa con ventajas sobre la madera. El caos en las importaciones que el aumento súbito de la demanda de perfil ha provocado, trata de ser ordenado con la constitución del Comité del Aluminio.

Dentro del sector de la construcción, la turística es la más relevante con diferencia. El turismo es el motor de la economía y la inversión en nuevas instalaciones hoteleras es abundante. Por lo general, no demandan carpintería de gran calidad, dando prioridad al precio y a la financiación que pueda facilitar el proveedor. Es el segmento donde existen mayores inversiones por el momento.

Otro segmento con cierto interés es la denominada construcción social. Abarca desde hospitales y escuelas, hasta residencias de ancianos y centros de salud. Su construcción y rehabilitación son prioritarios para el gobierno si bien no existen muchas inversiones en la actualidad. El factor precio es incluso más relevante, instalándose producto de menor calidad. Finalmente, la demanda para viviendas es reducida y no existen muchos proyectos inmobiliarios ni hay demanda privada.

Parece que la tendencia alcista de la demanda va a continuar. Hay proyectos de sustitución de carpintería de madera por aluminio a través de la instalación en Cuba de

más talleres de pequeña dimensión que sustituyan a muchas de las pequeñas carpinterías de madera que actualmente existen en la Isla. No obstante, estos proyectos se supeditan a la capacidad económica del país.

4. CANALES DE COMERCIALIZACION

4.1 COMITÉ DEL ALUMINIO

El Comité es un organismo creado recientemente para regular la importación de perfil y carpintería de aluminio y fomentar la producción nacional. La presidencia y la secretaría radican en el Ministerio de Comercio Exterior. Está formado por el grupo de empresas importadoras que tienen licencia para adquirir en el exterior perfilería y carpintería de aluminio. La razón de fondo de la formación de este Comité es la ordenación de un sector muy fragmentado que ha experimentado un crecimiento muy fuerte en los últimos años. Trata que se compre más barato y que se importe menos.

Toda importación de aluminio debe someterse a la autorización del Comité. Las empresas presentan solicitudes de compra que son revisadas en relación a la calidad, al precio (estableciendo unos precios máximos), a las condiciones de la importación, etc. Sólo si la oferta supera el examen del Comité, es autorizada. La rigidez del límite de precios se puede suavizar si existe una buena oferta de financiación. Si el producto es de calidad y su precio supera los precios máximos establecidos por el Comité (en la actualidad 4.8\$/Kg para el perfil lacado blanco y 5.3 para el anodizado), la importación será probablemente denegada pues es el precio el principal factor analizado a la hora de conceder la autorización. El Comité, protegiendo la industria nacional, no está autorizando la importación de carpintería terminada.

4.2 IMPORTADORAS Y DISTRIBUIDORAS

La importación, tal y como se comenta en la mencionada "Nota de Exportación", no la puede realizar directamente cualquier empresa, ya que normalmente carecen de licencia. Los importadores son empresas intermediarias, en todo caso cubanas y pertenecientes al Comité del Aluminio, que realizan este trámite y, en muchas ocasiones, intervienen decisivamente en el proceso de selección del proveedor. Antes de realizar una compra, el cliente final debe someter las ofertas de las que disponga (3 al menos) a un "pliego de concurrencia". Es una especie de concurso público en la que el jurado técnico (grupo negociador) está compuesto tanto por expertos del cliente final como de la importadora.

Las importadoras también pueden prestar asesoría sobre qué proveedores deberían participar en el pliego de concurrencia. No tienen tanto poder de decisión como el comprador final pero, en muchos casos, tampoco son meros intermediarios. Incluso muchas de ellas disponen de una red de distribución y venden a organizaciones y empresas ajenas a sus ministerios.

Es complicado determinar quien tiene la última palabra en estos grupos negociadores. La empresa con mayor fuerza en el grupo negociador es la que finalmente selecciona al proveedor. Pero dicha empresa no es siempre la misma. En el caso de un hotel, por ejemplo, normalmente es el inversor o cadena hotelera el que decide. Pero también puede ser la empresa constructora e incluso la importadora. En el caso de un pequeño taller demandante de carpintería, la decisión podría corresponder a la empresa matriz u organismo al que pertenezca o a la importadora o al taller mismo.

A pesar de la existencia de este sistema, en muchas ocasiones no supone una complicación y el cliente final selecciona al proveedor entre las distintas ofertas como

es usual en el sector privado. Toda oferta aceptada por estos deberá ser autorizada, como hemos comentado, por el Comité del Aluminio.

En el anexo se incluye un listado de importadoras/distribuidoras de perfil de aluminio¹. Las principales del mencionado Comité de Aluminios son las que siguen:

- **ALCUBA:** Alcuba es un grupo industrial del Ministerio de la Industria Sideromecánica (SIME) que centraliza la producción de perfil de aluminio y de otros productos de este metal. Su empresa comercial, de la que el Sr. Rene Enrique de Hombre es el Director, realiza importaciones de perfil de aluminio.
- **AVOS:** Importadora para el Ministerio de la Pesca, incluyendo el grupo Argus y el Complejo Almendades, a los que ya hemos hecho referencia.
- **BK-IMPORT:** Importa para el grupo industrial BK-Ceti, que comprende varias empresas productoras de productos metálicos (casi todo a base de acero). Presta sus servicios como importadora a empresas de otros grupos industriales.
- **CONSUMIMPORT:** Importadora del Ministerio del Comercio Exterior con algún interés en relación a materiales de construcción.
- **DUJO IMPORT/EXPORT:** Importadora para el grupo Dujo que controla la mayor parte de la fabricación nacional de muebles.
- **ECIMETAL:** Empresa importadora perteneciente al Ministerio de Comercio Exterior.
- **EMIAT:** Importadora para las empresas del Ministerio del Interior, encargadas de algunas de las construcciones sociales y de la seguridad del estado.
- **IMECO, EMEXCON, COMERCIAL MATCO:** Importadoras del Ministerio de la Construcción. Disponen de almacenes para la distribución mayorista.
- **ITH-ABATUR:** Empresa importadora de suministros para el sector del turismo.
- **HABAGUANEX:** Gestiona los establecimientos turísticos de La Habana Vieja y la rehabilitación y restauración de esta zona.
- **METALCUBA:** Importadora de metales del Ministerio de Comercio Exterior.
- **ORION:** Importa materiales para la construcción para el grupo Cubalse que dispone de empresas constructoras y de servicios inmobiliarios.
- **SERVICEX:** Importa perfil de aluminio para las empresas del Consejo de Estado.
- **TECNOTEX y TECNOIMPORT:** Importadoras para el ejército (FAR) que controla empresas en diversos sectores, entre ellos el turístico y de la construcción.

También debemos hacer referencia a la siguiente empresa cubana:

- **EMPRESTUR:** Dispone de una producción cooperada con una empresa panameña., CUEX. Tiene 4 almacenes de distribución e importa a través de Consumimport. No pertenece al Comité dado que carece de licencia de importación.

Los talleres no disponen de *showrooms* para la exposición de sus productos. Casi todos los demandantes adquieren el perfil o la carpintería directamente, a través del contacto con el importador y con el fabricante o a través de distribuidores mayoristas.

4.3 AGENTES Y REPRESENTANTES

Las empresas importadoras y distribuidoras no realizan labor de representación por lo que lo más adecuado a estos efectos es contactar con **empresas españolas** radicadas en la Isla que representen sus productos, utilizando sus contactos comerciales para colocarlos a importadores y distribuidores cubanos o bien adquieran

¹ Todos los datos de contacto de las empresas y entidades a las que se hace referencia en este documento se recogen en el anexo.

el perfil para sus producciones. Algunas de las empresas españolas del sector (además de las que disponen de producciones cooperadas y asociaciones económicas) son las recogidas en los anexos. Muchas de ellas son empresas que representan a fabricantes del sector de la construcción.

En cuanto a los **agentes**, el concepto de Agente es diferente respecto a la práctica internacional. En Cuba, la práctica general es que las entidades cubanas que operan como agentes comerciales de empresas extranjeras, no están autorizadas a realizar importaciones a su nombre y tampoco pueden operar establecimientos de distribución minorista, por lo que su labor se restringe a la simple "representación" de empresas extranjeras. En el caso de la carpintería de aluminio, las empresas autorizadas a realizar la labor de agente comercial son las empresas estatales Representaciones Platino, S.A. y Mercurius, S.A.

4.4 ARANCEL Y HOMOLOGACIONES

El arancel es elevado en aquellos productos para los que existe industria nacional. De todas formas, no constituye una verdadera barrera de entrada ya que la parte obligada al pago del mismo será una empresa cubana que o bien está exenta, o bien lo paga en pesos cubanos. Los aranceles aplicables a productos españoles son el 5% ad valorem para las partidas 7604.21 y 29; y 30% para las subpartidas de la 7610.

Es posible que el comprador solicite que su producto tenga el **certificado LABET** para productos tropicalizados. No es obligatorio para comercializar el producto en Cuba, pero sí representa un valor añadido. Para obtener la certificación, el producto debe superar una serie de ensayos en el laboratorio cubano (humedad, temperatura, seguridad eléctrica, procesos corrosivos acelerados...). El coste del certificado depende del producto del que se trate. El certificado de una fábrica completa y su línea de productos cuesta sobre 2500\$ y los costes de traslado de los especialistas. Tiene validez internacional y en América, tan sólo el laboratorio Atlas en Miami concede certificaciones similares.

4.5 PROMOCION

Las posibilidades de promoción comercial en este mercado no son las habituales. Apenas existen revistas especializadas, las ferias comerciales son de pequeña dimensión y el acceso a internet no es, ni mucho menos, generalizado. La promoción se basa en el contacto directo con el cliente ya que la difusión de la información por otros medio es muy difícil. También puede ser de utilidad hacer llegar a posibles clientes y, sobre todo, empresas importadoras, el catálogo de productos acompañado de un listado de precios. No obstante, existen alguna posibilidad para dar a conocer nuestros productos a través de las mencionadas ferias y de los centros de información del sector de la construcción que editan algunas publicaciones.

FERIAS COMERCIALES

Las ferias más adecuadas para la promoción de perfilería y carpintería de aluminio son las siguientes:

- **FECONS:** La Feria Internacional de la Construcción tiene lugar durante el mes de abril.
- **METANICA:** La Feria Internacional de las Industrias Metalúrgica, Mecánica y Electrónica tiene lugar en Julio.

También existe una Feria multisectorial, **FIHAV**, que se celebra en octubre. Todos estos eventos están organizados por la empresa cubana Pabexpo.

CENTROS DE INFORMACION

- **CENTRO INFORMATIVO INTERNACIONAL DE LA CONSTRUCCIÓN (CENTRO IC):** Empresa mixta cubano española; la matriz de la parte española radica en Barcelona [(93) 240 4075]. Presta servicios de asesoría y consultoría comercial sobre el mercado cubano de la construcción. Dispone de un salón de actos para la presentación de productos y de una exposición permanente (1000 m2) del sector. También realiza actividades de promoción y edita la “Revista de la construcción y decoración”, en la que es posible insertar publicidad.
- **CENTRO DE INFORMACION DE LA CONSTRUCCION (CIC):** Centro del Ministerio de la Construcción. Edita la revista “Obras”, en la que puede insertarse publicidad, y el “Directorio cubano de la Construcción”. Presta servicios de asesoría y consultoría a empresas constructoras y organiza presentaciones de productos, convocando a los potenciales clientes dentro del MICONS.
- **CENTRO NACIONAL DE CAPACITACION Y SUPERACION TECNICA (CENCsut):** Imparten cursos de formación a empresas del MICONS con el objetivo de introducir las nuevas tecnologías en la Isla. Las empresas pueden realizar promoción de sus productos impartiendo cursos o publicando artículos en la revista técnica bilingüe (español-inglés) que editan: “Cimientos”, en la que también se puede insertar publicidad.

5. MEDIOS DE PAGO Y CONTRATACION

Este es uno de los temas de mayor importancia a la hora de establecer relaciones comerciales con empresas de la Isla. La Oficina Comercial ha elaborado un estudio: “Medios de pago en Cuba” en el que se explica ampliamente esta cuestión. Lo puede solicitar y descargar del fondo documental del ICEx: (http://portal.icex.es/icex/cda/controller/page/0,2956,35582_10151_18362_216104,00.html)

6. ANEXO

EMPRESA	DOMICILIO	TELEFONO	FAX	CORREO ELECTRONICO	CONTACTO
IMPORTACION / DISTRIBUCION					
COMITÉ DEL ALUMINIO	Calle 23, No. 55	(53 7) 55 0431/ 55 2400	(53 7) 55 0376	isabel.blanco@mincex.cu	Isabel Blanco, Presidenta
ALCUBA	Carretera Santiago de Las Vegas a Wajay	(53 7) 57 8549	(53 7) 33 5617	presidente@gialcuba.colombus.cu	José Andrés Pérez Valdés, Director
AVOS	C/ Oficios 452 e/ Acosta y Jesus Maria	(53 7) 860 5008	(53 7) 66 9972	avos@argus.cu	Rubén Somarriba, Director
CONSUMIMPORT	Calle 23 N° 55 9° Piso	(53 7) 54 3110/ 2126; 55 0560	(53 7) 33 3847	dire@consumimport.infocecx.cu	Ileana Calderín, Directora Importaciones
DUJO IMP-EXP	San Indalecio 124 e/ Agua Dulce y Serafin	(537) 870 0565 / 700565	(53 7) 879 6116	direccion@dujoimex.cu	Raisa Víctor, Directora
ECIMETAL	Calle 23, No. 55, 1er. Piso	(53 7) 55 0548 / 54 3101	(53 7) 33 4737	ecimetal@infocecx.cu	Adalberto Dumenigo, Director
EMIA T	Ave. 47 #2824 e/28 Y 34. Rpto. Kohly.	(537) 203 0389/ 1138 / 0213.	(537) 204-9353	avelino@emiata.co.cu	Avelino Fernández, Director Comercial
EMEXCON	Ave. 25 N°. 2602 E/ 26 Y 30, Miramar	(537) 204 6859/ 2263/ 2256/	(537) 204 1862	emexcon@emexcon.com.cu	Eliodoro Pérez, Dtor Importaciones
EMPRESTUR	Calle 19 N\ 1002 E/ 10 Y 12	(53 7) 831 9595 / 831 9586	(53 7) 831 9592	emprest@emprestur.tur.cu	Alexis Ametller, Director
IMECO	Calle Paseo N° 1551 Esqu. Zapata	(53 7) 881 5224	(53 7) 33 3668	roberto@imeco.com.cu	Roberto Gutiérrez, Dtor Mercadotecnia
ITH-ABATUR	C/ 15 #851 E/ 4 Y 6, Vedado	(53 7) 831 0426 AL 35	(53 7) 831 3525	feqp.secre@com.ith.tur.cu	Jorge Coto, Director
MATCO	C/ 1ª C #15220 E/ 152 Y 154	(53 7) 208 3555/ 3556/ 0591	(53 7) 208 3554	carlos@matco.get.tur.cu	Carlos Aguilar Camacho, Director
METALCUBA	Infanta N° 16, 4° Piso	(53 7) 55 0520	(53 7) 33 1255	transmet@cubametal.infocecx.cu	Isabel Blanco, Dtora Importaciones
ORION	C/ 1ª, Esquina A 28, Miramar	(53 7) 204 0673/ 204 8663	(53 7) 204 8661	manuel@cubalse.cu	
SERVICEX	7ª Ave., No. 208, Esquina 4	(53 7) 204 1410 / 203 7722	(53 7) 204 2241	servicex@servicexd4.sld.cu	Fco. López Gascón, Dtor Comercial
TECNOIMPORT	San Pedro Y Obrapia	(537) 861 5622 / 8612632	(537)66-9777	relova@ti.gae.com.cu	Rodolfo Relova, Director
TECNOTEX	Avenida Del Puerto Y Obrapia	(53-7) 861 5526/ 861 3617	(53 7) 861 5526	direccion@tecotex.gae.com.cu	Jorge Risquet, Director
EMPRESAS ESPAÑOLAS					
AFD INTERNATIONAL	Carr. Berroa Km. 1 1/2.	(537) 95 9250	(537) 95 9620	afdinternational@enet.cu	Andrés Fernández Díaz, Represent.
AGRUVE	Calle 3ª N° 70 E/ 2 Y 4.	(53 7) 96 1311	(53 7) 96 1311	agruve@enet.cu	Francisco Cordero Suárez, Represent.
ALUMINIOS PADRON	Calle 3ª E/ 70 Y 72. Neptuno	(53 7) 204 1606	(53 7) 204 3777	alpadron@enet.cu	Francisco Quinta Cortinas
BM3	Calle 154 # 319 Esq. 3ªC.	(53 7) 208 9581	(53 7) 204 5135	bm3sa@enet.cu	José Joaquín Navarro, Representante
DELTAMETAL CARIBE	Carr. Aerocaribbean Km. 1 1/2.	(537) 54 0500. 57 4747	(537) 54-0500	deltametal@softhome.net	Rafael Roca Poblet, Presidente

DIMAM 92	Calle 44 N° 117 Apto.4 Esq. A 3ª	(53 7) 204 4190/ 204 7031	(53 7) 204 4190	diman@cubacel.net	Emilio Robles González, Represent.
GIFERMO	Calle 98 E/3ª y 5ª. La Cecilia	(53 7) 204 6989 Y 204 6993	(53 7) 204-6989	gicuba@enet.cu	Alfredo Megido, Representante
GP ALUMINIOS	Centro De Negocios Miramar	(53 7) 204 7957 / 204 7956	(53 7) 204 7956	gpaluminios@enet.cu	José Pozos Jimenez, Representante
JEALSER	C/3ª #9 E/ 0 Y 2	(53 7) 886 4945		jealser@enet.cu	Manuel Martínez Collado, Director Comercial
JOSE LUIS MONTES	Calle 19 A N° 21415 E/ 214 Y 216	(53 7) 96 1629 880 4929	(53 7) 44 4648	ilmoalsl@cubacel.net	Jose Luis Montes, Presidente
LAFUENTE	Calle 94 N° 320 Entre 3ª B Y 5ª.	(53 7) 204 8001/02	(53 7) 204-8003	lafuente@enet.cu	Carlos Lafuente, Presidente
REUCO	Calle 5ª A, N°6617 E/66 Y 70.	(53 7) 204 2451/ 6133 / 34	(53 7) 204 4118	reuco@enet.cu	Luis Mella, Director
TECNOMAT CARIBE	5ª Ave. #2606 e/ 26 y 28, Miramar	(53 7) 204 8448/ 0638	(53 7) 204 7840	tecnomat@ceniai.inf.cu	Tomás Fernández Padilla, Director
MOLINA GRUP	Desamparados N°166 E/Habana Y Compostela	(537) 862 8822 Y 880-6040	(537) 862-8664	molinagrup@cubacel.net	Vicente Iborra, Representante

CERTIFICACIONES

LABET	Carretera del Morro Km 2 Cojimar	(53 7) 95 2712/ 95 2596	(53 7) 95 1309	midiala@labet.net	Midalia González, Comercial
--------------	----------------------------------	-------------------------	----------------	-------------------	-----------------------------

AGENTES

MERCURIUS	C/ 3ª E/ 78 Y 80, Miramar	(53 7) 204 2651/ 2289/ 1870	(53 7)204 2219	carinisima@hotmail.com	Víctor Menéndez, Gerente Comercial
PLATINO	C/ 16 #504 E/5ª Y 7ª	(53 7) 204 8853/ 6349	(53 7) 204 4062	platino@rep-platino.com	Eddy Ramos, Presidente

CENTROS INFORMATIVOS

CENTRO IC	5ª Avenida N° 16806 E/ 168 y 170.	(53 7) 33 2424	(53 7) 33 1086	centroic@centroic.co.cu	José Mª Godiva, Director
CENSUC	Carlos Manuel De Cespedes y 35	(53 7) 881 7880 / 7087	(53 7) 33 5585	censut@micons.cu	Leonor de la Rosa, RRPP
CIC	Carlos Manuel De Cespedes y 35	(53 7) 881 3064/ 881 6998	(53 7) 33 5585	dora@micons.cu	Dora Nisembaun, Directora

FERIAS

PABEXPO	Ave. 17 e/ 174 y 190.	(53 7) 271 0758 / 202 6011 al 19	(53 7) 201 9065	hector@pabexpo.get.cma.net	Héctor Diaz, Director
----------------	-----------------------	----------------------------------	-----------------	----------------------------	-----------------------