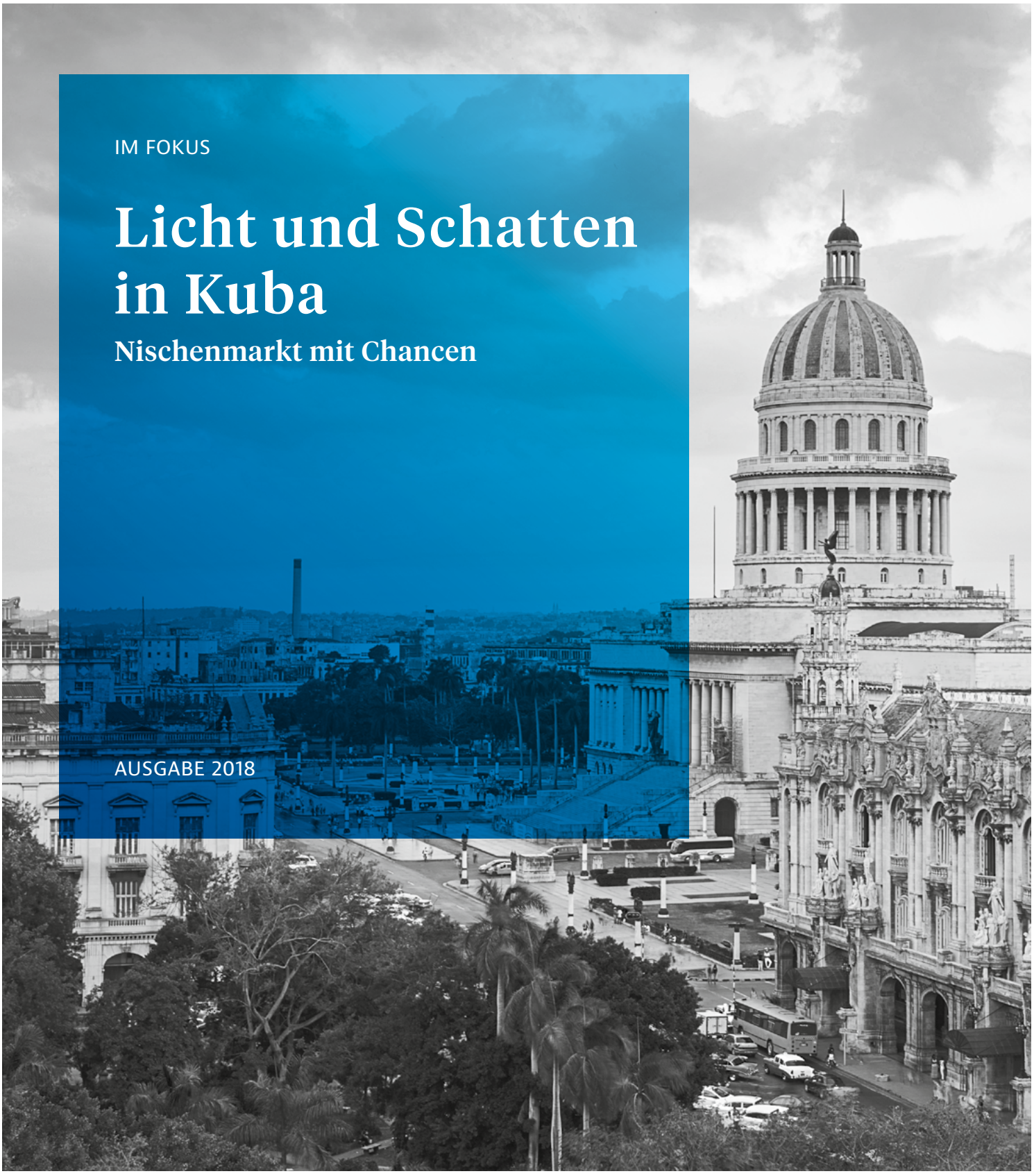
GTAI GERMANY TRADE & INVEST



IM FOKUS

Licht und Schatten in Kuba

Nischenmarkt mit Chancen

AUSGABE 2018

Inhalt

ÜBERBLICK

4 **Der Wandel stockt**

Chancen gibt es trotzdem

MARKTEINSTIEG UND -BEARBEITUNG

6 **Ungewöhnlicher Markt**

Planmäßiges Vorgehen entscheidend

AUSLÄNDISCHE INVESTITIONEN

8 **Kapitalgeber noch zögerlich**

Erste Projekte laufen an

FINANZIERUNG

10 **Absicherung wichtiger als anderswo**

Verschiedene Wege stehen offen

RECHT

12 **Erbringung von Dienstleistungen komplex**

Frühzeitig informieren

ZOLL

13 **Zollvorschriften unproblematisch**

Staat kontrolliert Außenhandel

Der Wandel stockt

Chancen gibt es trotzdem

In Kuba soll es ab 2018 wirtschaftlich wieder bergauf gehen, doch negative Faktoren wie die Schäden des Sturms Irma und die restriktivere Politik des US-Präsidenten Donald Trump stellen erhebliche Unsicherheitsfaktoren dar. Von einer schnellen Öffnung ist trotz eines voraussichtlichen Wechsels an der Spitze der Regierung nicht auszugehen. Deutsche Unternehmen müssen daher weiter ihre Nische suchen, werden bei einem Geschäftsabschluss jedoch durch große Aufträge und wenig Konkurrenz für ihre Geduld belohnt.

Finanzierung entscheidet über Erfolg oder Misserfolg in Kuba

Die staatlich gelenkte Wirtschaft Kubas war 2017 einigen Belastungsproben ausgesetzt. Im September fegte der Hurrikan Irma über die Insel hinweg, besonders in den östlichen Landesteilen kam es zu schweren Verwüstungen. Davon war auch der für die Landeseinnahmen wichtige Tourismus betroffen und die ansonsten geschützte Hauptstadt Havanna wurde zum Teil überschwemmt. Zudem gingen einige Kraftwerke vom Netz und sorgten für einen tagelangen Stromausfall.

Trump ändert Kurs in Kubapolitik

US-Präsident Donald Trump hat den Kurs seines Vorgängers Barack Obama in der Kubapolitik geändert. Anstatt auf eine weitere Annäherung, setzt er auf eine Verschärfung der bestehenden Blockademaßnahmen, die sich insbesondere im Tourismussektor negativ auswirken kann. Hinzu kommen weitere Rückschläge, wie die siechende Unterstützung aus dem krisengeschüttelten Venezuela und die nach wie vor niedrigen Weltmarktpreise für kubanische Mineralexporte wie beispielsweise Nickel.

Andererseits besteht Grund zur Zuversicht. Die kubanische Regierung einigte sich Ende 2015 beziehungsweise 2016 mit den Staaten des Pariser Clubs auf eine Umschuldung, was eine teilweise Rückkehr an die Finanzmärkte und bessere Finanzierungsoptionen möglich macht. Kredite und Umschuldungszusagen befreundeter Staaten wie China und Russland erhöhen den Spielraum weiter. Der für die Deviseneinnahmen wichtige Tourismus bietet Steigerungspotenzial, wobei die Sturmschäden und die Trump-Politik voraussichtlich dafür sorgen, dass 2017 weniger als die erwarteten 4 Millionen Personen Kuba besuchen.

Deutsche Firmen im Zwiespalt

Deutsche Unternehmen mit Interesse am Kubageschäft stehen vor der Herausforderung, in einer planwirtschaftlich organisierten Ökonomie Fuß zu fassen, die sich weiter am Sozialismus orientiert. Ein von anderen Auslandsmärkten bekannter Geschäftseinstieg ist aufgrund der omnipräsenten staatlichen Kontrolle und Lenkung nicht möglich. Öffentliche Unternehmen haben nach wie vor das Monopol in ihren jeweiligen Wirtschaftsbereichen sowie auf den Außenhandel.

Der chronische Mangel an Devisen kommt als weiteres Hindernis hinzu. Die ineffiziente Staatswirtschaft generiert nur mit Mühe genügend Einnahmen, um Waren und Dienstleistungen im Ausland einzukaufen. Wichtige Bereiche wie die Landwirtschaft sind stark defizitär – 80 Prozent der Nahrungsmittel müssen importiert werden. Der Devisenbestand wird streng kontrolliert und die stets knappen Budgets werden den staatlichen Importfirmen jährlich von der Zentralbank zugewiesen.

Vorrang haben von der Regierung als bedeutend definierte Bereiche, darunter Devisenbringer wie Bergbau, Tourismus, Rum, Tabak und Zucker. Die Versorgung mit Nahrungsmitteln, Gesundheitsleistungen, Wasser und Energie genießt ebenfalls Priorität, da sie für das Wohlbefinden der Bevölkerung und damit für die Akzeptanz des Regimes wichtig ist.

Alle anderen Wirtschaftsbereiche fallen in ihrer Bedeutung klar zurück, auch wenn ihr Bedarf durchaus groß ist. Sie kommen nur zum Zug, wenn sie zum Prestige der Regierung beitragen oder überschüssige Mittel zur Verfügung stehen. Angesichts der Schäden durch den Sturm Irma und den Druck, der von der neuen US-Regierung ausgeht, ist davon für 2018 jedoch nicht auszugehen.

Bei Erfolg winken Großaufträge

Unternehmern, die sich von der staatlichen Kontrolle und den oft langwierigen Verhandlungen nicht abschrecken lassen, winken umfangreiche Großaufträge. Die staatlichen Institutionen kaufen Waren meist zentral und für das gesamte Land ein. Auch einzelne Projekte wie beispielsweise Kraftwerke haben häufig einen enormen Umfang und können bei erfolgreichem Verlauf zudem Folgevor-

haben nach sich ziehen. Der Wettbewerbsdruck ist aufgrund des umfassenden Handelsembargos der USA und dem schwierigen Markteinstieg geringer als auf anderen Auslandmärkten.

Wichtigstes Kriterium, das über Erfolg oder Misserfolg des Markteinstiegs entscheidet, ist jedoch die Devisenverfügbarkeit in der Branche, in der sich das eigene Unternehmen bewegt. Deutsche Ausrüster von Kraftwerken, Bergbau, Fremdenverkehr, Wasserreinigung sowie in Nischenmärkten der Nahrungs- und Genussmittelindustrie haben gute Chancen, in Kuba Fuß zu fassen. Hersteller von Konsum- und Luxusgütern können ihre Produkte hingegen höchstens im Tourismussektor absetzen.

Sollte sich ein Geschäft in Kuba anbahnen, ist es für den deutschen Anbieter unerlässlich, eine Finanzierung anzubieten beziehungsweise zu vermitteln. Die Zahlungsziele bewegen sich gegenwärtig zwischen 360 und 720 Tagen. Generell ist es schwierig, Banken von der Finanzierung eines Kubageschäfts zu überzeugen. Am offensten zeigen sich von deutscher Seite noch die öffentlichen und genossenschaftlichen Geldinstitute. Hermes-Deckungen sind ein wichtiges Instrument, da sie oftmals einen Bankenkredit erst ermöglichen.

Politik zögert mit Reformen

Raúl Castro, derzeitiger Staatschef und Bruder des verstorbenen Fidel Castro, will sein Amt als Präsident des Staats- und Ministerrats 2018 abgeben. Als aussichtsreichster Nachfolger gilt Miguel Díaz-Canel, der schon jetzt wichtige Ämter in der Regierung und der kommunistischen Partei Kubas (Partido Comunista de Cuba – PCC) innehat. Auf Díaz-Canel ruht die Hoffnung einer neuen Generation von Führungskräften innerhalb des Regimes. Grundlegende Änderungen in der Wirtschaftspolitik sind von ihm jedoch nicht zu erwarten.

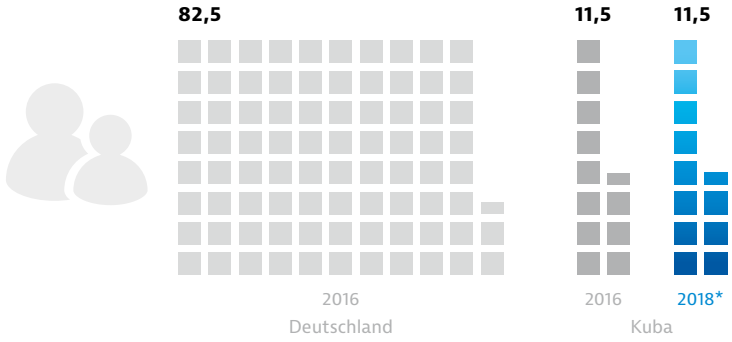
Grundsätzlich öffnet sich das Land gegenüber mehr privatem Engagement und ausländischen Investoren nur zögerlich. Auf dem siebten Parteitag der PCC im April 2016 veröffentlichten die Verantwortlichen einen Katalog von 274 Richtlinien, die in den kommenden Jahren in Gesetze übergehen und so eine weitere Öffnung anstoßen sollen. Der Katalog ist eine behutsame Fortentwicklung des bereits 2011 verabschiedeten Richtlinienpakets. Dieses war im April 2016 allerdings nur zu rund 21 Prozent umgesetzt.

Text: Florian Steinmeyer

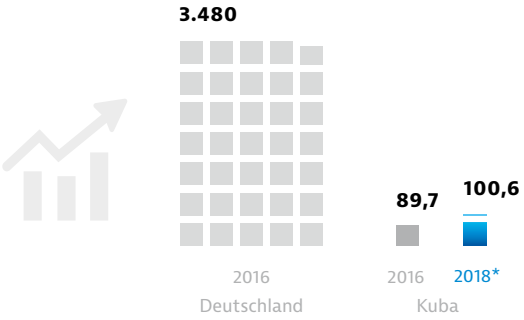
Weitere Wirtschaftsinformationen finden Sie unter: *www.gtai.de/Kuba*

Wirtschaftliche Eckdaten Kubas

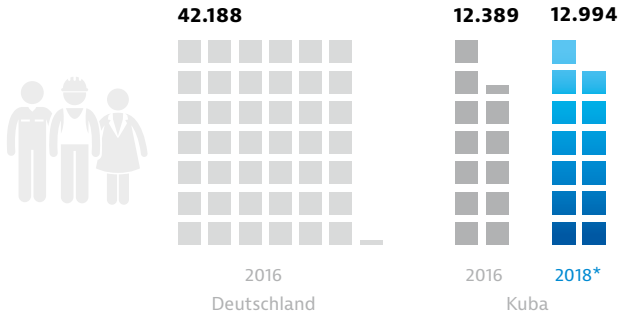
BEVÖLKERUNG IN MIO.



BRUTTOINLANDSPRODUKT (BIP) NOMINAL IN MRD. US$



BIP PRO KOPF IN US$



BIP WACHSTUM (REAL)

* Prognosen
Quellen: Economist Intelligence Unit; Destatis

Ungewöhnlicher Markt

Planmäßiges Vorgehen entscheidend

Die kubanische Regierung legt großen Wert darauf, dass ausländische Unternehmen die Geschäftsanbahnung auf offiziellen Wegen betreiben. Ein geordnetes und planmäßiges Vorgehen ist für deutsche Unternehmen daher wichtig für den späteren Erfolg. Das offizielle Drehbuch besteht vereinfacht dargestellt aus drei Schritten.

Start: Besuch vor Ort
Am Anfang der Markterkundung steht die Identifizierung von staatlichen Importgesellschaften, die als Käufer infrage kommen, sowie der Besuch einer Messe oder die Teilnahme an einer Delegationsreise. Als Einstiegsmesse bietet sich die Feria Internacional de la Habana (FIHAV) an. Sie findet jedes Jahr Anfang November in der kubanischen Hauptstadt statt. 2017 nahmen rund 3.400 Aussteller aus rund 70 Ländern teil.

Neues Delegiertenbüro in Havanna hilft deutschen Firmen

Deutsche Industrie- und Handelskammern, die Fördergesellschaften der Bundesländer sowie das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie bieten sowohl branchenoffene als auch branchenspezifische Delegationsreisen an. Daneben organisieren die Exportinitiativen des Bundeswirtschaftsministeriums spezielle Reisen zu den Themen Gesundheitswirtschaft, Energie und Energieeffizienz.

Die deutsche Wirtschaft verstärkt ihr Engagement in Kuba durch ein neu geschaffenes Delegiertenbüro der Deutschen Wirtschaft in Havanna. Seit Oktober 2017 bietet das Büro deutschen Unternehmen einen Ankerpunkt für die Erschließung des kubanischen Marktes. Alternativ zu dem Besuch vor Ort oder im Anschluss daran sollten ausländische Unternehmen den Kontakt zur kubanischen Handelskammer in Havanna aufnehmen. Sie stellt die Verbindung zu dem Importunternehmen in einem bestimmten Sektor her und kann Termine für eine Produktvorstellung organisieren sowie die Erteilung eines Geschäftsvisums genehmigen.

Zwischenspurt: Lieferantenregister
Bei der Präsentation und Vermarktung des Produkts müssen sich Verkäufer auf ein längeres Prozedere einstellen. Ist die kubanische Seite interessiert, erfolgt schlussendlich die Eintragung in das Lieferantenregister (Cartera de Proveedores y Clientes) der jeweiligen Importfirma. Dies erfordert zahlreiche Informationen über das Produkt und das eigene Unternehmen.

Nach der Aufnahme ins Lieferantenregister können die kubanischen Einfuhrgesellschaften Preisanfragen stellen, garantiert ist dies aber in keinem Fall. Nach drei Jahren verliert der Eintrag in der Lieferantenliste seine Gültigkeit und muss erneuert werden. Es kann durchaus vorkommen, dass in dieser Zeit keine Anfragen erfolgen.

Ziel: Langfristige Präsenz
Ist das eigene Unternehmen im Lieferantenregister gelistet, stellt sich die Frage, ob weitere Maßnahmen notwendig sind, um auf dem Markt präsent zu sein. Um näher am Marktgeschehen in Kuba zu sein, kann es Sinn machen, sich durch ein anderes ausländisches Unternehmen mit Präsenz vor Ort oder durch einen kubanischen Handelsvertreter (agente comercial) vertreten zu lassen. Beide Wege haben jedoch ihre Einschränkungen. Ausländische Niederlassungen können ihr Angebot nicht beliebig ausweiten, da sie nur für bestimmte Produkte registriert sind. Kubanische Handelsvertreter dürfen nicht auf exklusiver Basis arbeiten.

Die Gründung einer Niederlassung kommt für den Markteintritt in aller Regel nicht in Betracht. Sie ist nicht nur kosten- und zeitintensiv, sondern auch an sehr hohe Voraussetzungen geknüpft. Neben einem Stammkapital von mindestens 50.000 US-Dollar (US$) muss ein ausländisches Unternehmen mindestens fünf Jahre existieren. Zudem wird ein Nachweis über eine dreijährige Handelsbeziehung mit Kuba sowie ein jährlicher Handelsumsatz mit Kuba von mindestens 500.000 US$ verlangt.

Dr. Andreas Voß ist Niederlassungsleiter der Beratungsgesellschaft Rödl & Partner in Havanna. Er rät deutschen Firmen, die diese Voraussetzungen nicht erfüllen, je nach den Umständen des Einzelfalls eher zur Gründung eines Joint Ventures, einer Internationalen Wirtschaftlichen Vereinigung, einem Unternehmen mit ausschließlich ausländischem Kapital oder einem Representative Office.
Text: Florian Steinmeyer

Weitere Informationen zum Markteinstieg finden Sie unter:
www.gtai.de/Kuba

Neue Anlaufstelle in Havanna

Gunther Neubert leitet seit Oktober 2017 das Delegiertenbüro der deutschen Wirtschaft in Havanna.

GTAI: Wie schätzen Sie die momentane Situation für deutsche Unternehmen in Kuba ein?

Neubert: Kuba ist 2017 durch eine schwierige Zeit gegangen. Die Wirtschaftsleistung wird jüngsten Schätzungen zufolge im Vergleich zu 2016 leicht sinken. Ein Grund hierfür sind die durch Hurrikan Irma verursachten Sturmschäden. Entsprechend knapp sind die Devisenmittel des Staates, die wiederum Grundlage für Käufe im Ausland sind. Von den bereits etablierten Firmen hören wir jedoch, dass sie weiter an ihrem Engagement festhalten, auch wenn die Zahlungsziele der kubanischen Geschäftspartner zum Teil länger werden.

GTAI: Wie kann das Delegiertenbüro deutsche Firmen beim Markteinstieg unterstützen?

Neubert: Das Delegiertenbüro in Havanna kann deutschen Unternehmen die Möglichkeiten für unternehmerisches Engagement in Kuba aufzeigen und dabei auch die landesspezifischen Herausforderungen ansprechen. Unsere Aufgabe vor Ort ist es zudem, den Besuch deutscher Unternehmensdelegationen vorzubereiten und zu begleiten. Von kubanischer Seite sind diese Besuche – neben der jährlichen Messe FIHAV – die bevorzugte Form, um Kontakte zwischen ausländischen Unternehmen und kubanischen Staatskonzernen anzubahnen. Daneben stehen wir natürlich auch für Anfragen einzelner Firmen offen.

Gunther Neubert
Leiter Delegiertenbüro der deutschen Wirtschaft

GTAI: Wie schätzen Sie die Entwicklung in den Jahren 2018 und 2019 ein? Wird es leichter werden, in Kuba Fuß zu fassen?

Neubert: Ich glaube nicht, dass sich das Wirtschaftsmodell des Landes mittelfristig ändern wird. Das heißt aber nicht, dass es keine Chancen für deutsche Unternehmen gibt. Mit der nötigen Geduld sehen wir vor allem Möglichkeiten in den Bereichen Energie, Tourismus und Medizin. Auch die Bauindustrie ist eine interessante Branche, zum Beispiel durch den Verkauf und die Vermietung von Spezialmaschinen, für die es eine große Nachfrage gibt. Wichtig ist es nun, ein enges Netzwerk vor Ort zu knüpfen und durch unsere Präsenz vor Ort Vertrauen aufzubauen.

Deutsches Büro zur Förderung von Handel und Investitionen in Kuba
T +53 56 22 67 00, neubert.gunther@kuba.ahk.de
Interview: Florian Steinmeyer, GTAI Mexiko-Stadt

Kuba-Termine auf iXPOS

Termine zu Markterkundungsreisen und Messen finden interessierte Unternehmen auf dem Außenwirtschaftsportal iXPOS:

www.ixpos.de

Haben Sie Interesse am Kontakt zu kubanischen Staatsfirmen und Joint Ventures unter ausländischer Beteiligung? Das **Unternehmensverzeichnis** von ProCuba bietet Branchendaten und Firmenkontakte.
www.gtai.de/ext/kuba-unternehmerverzeichnis

Kapitalgeber noch zögerlich

Erste Projekte laufen an

Seit der zaghaften Öffnung Kubas im Jahr 2010 bemüht sich die Regierung um zusätzliche ausländische Investitionen. Die Suche nach Kapitalgebern ist jedoch nicht als Abkehr vom sozialistischen Wirtschaftsmodell zu verstehen. Vielmehr sollen Firmen aus dem Ausland mit ihrer Expertise und den Finanzmitteln in frei konvertierbarer Währung dazu beitragen, das existierende System effizienter zu machen, ohne dass die Planwirtschaft infrage gestellt wird.

Die Regierung versucht entsprechend der eigenen Zielvorgaben jährlich 2,5 Milliarden US-Dollar (US$) an ausländischen Direktinvestitionen auf die Insel zu ziehen. Die derzeitigen Zuflüsse bleiben knapp unter dieser Marke. Zwischen Januar und Oktober 2017 lag der Wert laut des Außenwirtschaftsministeriums bei circa 2 Milliarden US$. Zentrales Instrument ist die jährlich aktualisierte Liste der Investitionsmöglichkeiten (Cartera de Oportunidades de Inversión Extranjera, www.gtai.de/ext/geschaeftschancen), die derzeit 456 Projektvorschläge umfasst. Wichtigste Sektoren sind der Tourismus, das Baugewerbe, die Zucker- und Nahrungsmittelindustrie, die Energie- und Wasserversorgung sowie Projekte in der Sonderwirtschaftszone Mariel.

Kubageschäft erfordert langen Atem

Investoren gehen nach Mariel

Die stärkste Dynamik geht von der Sonderwirtschaftszone Mariel aus. Die 2013 eröffnete Zone wartet mit einem Tiefseehafen, guter Infrastruktur und direkter Anbindung an die rund 50 Kilometer entfernte Hauptstadt Havanna auf. Mit Stand November 2017 gab es 31 bestätigte Projekte. Im Rest des Landes geht es langsamer voran. Nach Ansicht von Marktkennern liegt dies unter anderem daran, dass sich interessierte Unternehmen auf lange Verhandlungen einstellen müssen. Genehmigungsprozesse bleiben häufig aus nicht transparenten Gründen in den beteiligten Ministerien hängen.

Am zügigsten laufen neue Projekte im Energiebereich an. Projektentwickler für erneuerbare Energien sind bereits zum Zuge gekommen. Doch auch bei konventioneller Stromerzeugung gibt es Ausbaupotenzial. Die deutschen Unternehmen MAN Diesel & Turbo und MTU sowie die südkoreanische Hyundai Heavy Industries haben in den vergangenen Jahren jeweils mehrere Dieselkraftwerke mit Generatoren ausgestattet.

Langfristiges Engagement zählt

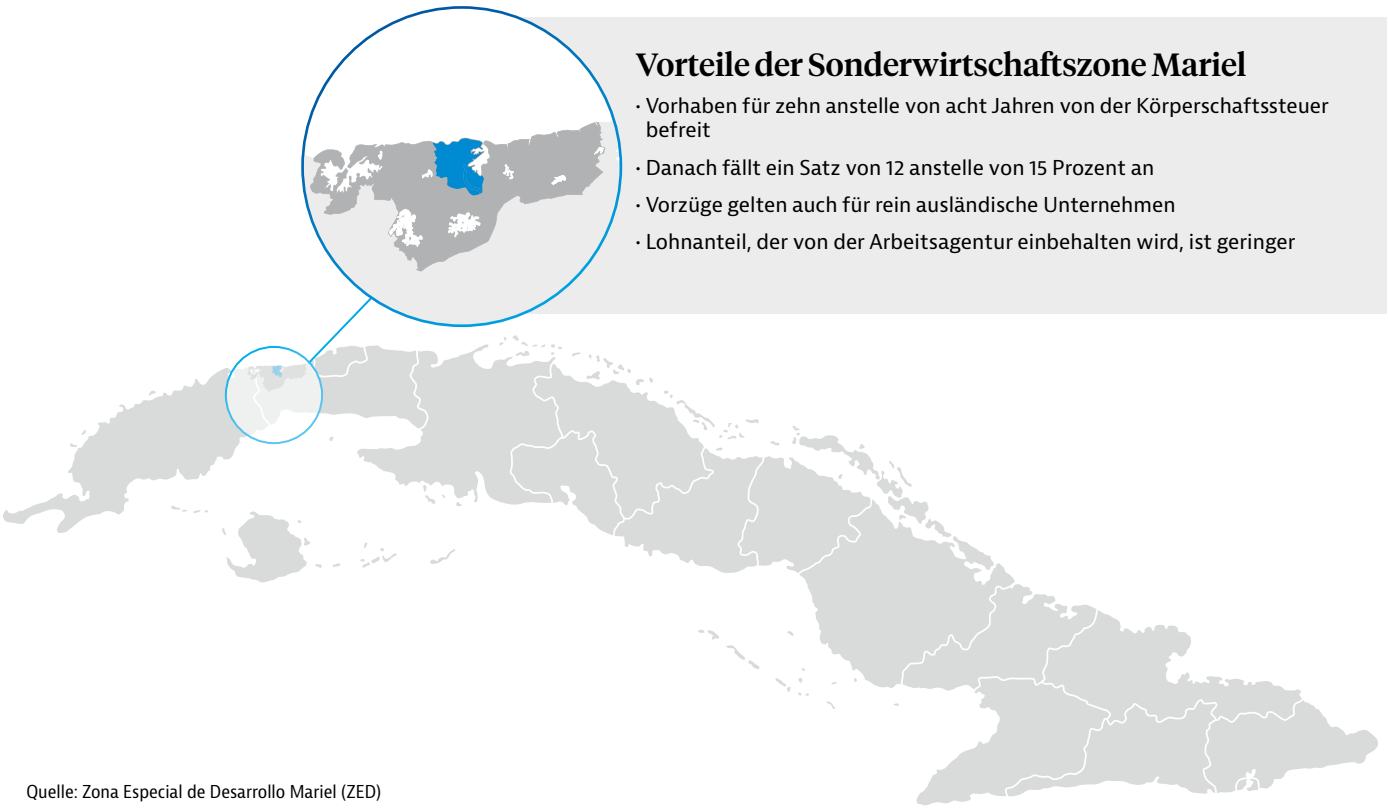
Generell gilt: Wer einmal – vor allem in strategisch wichtigen Sektoren – das Vertrauen des kubanischen Apparats gewonnen hat und mit technischem Know-how zum Funktionieren wichtiger Wirtschaftszweige beiträgt, der kann langfristig gute Geschäfte machen. Bereits in den 90er-Jahren zog Kuba eine Reihe von ausländischen Investoren an. Prominentestes deutsches Beispiel ist die Stefan Messer GmbH im Bereich der Industriegase. Mit der spanischen Hotelkette Melía, dem kanadischen Bergbau- und Energiekonzern Sherritt und dem französischen Bauunternehmen Bouygues nahmen die derzeit drei größten Auslandsinvestoren ihr Kubageschäft ebenfalls in dieser Zeit auf.

Das Embargo der USA behindert jedoch teilweise neue Investitionen, insbesondere seitdem US-Präsident Trump die Öffnungspolitik seines Vorgängers zurücknimmt. Neben Beschränkungen für US-Touristen gibt es neue Restriktionen für Geschäfte mit dem kubanischen Militär, das weite Teile der kubanischen Wirtschaft beherrscht. Die militäreigene Gruppe GAESA ist Besitzerin des Containerterminals in Mariel sowie verschiedener Großhotels und anderer Tourismuseinrichtungen. Ob und wie sich diese Beschränkungen auf die unter Obama gelockerten Handelsregeln auswirken, ist noch nicht abzusehen.

Gesetz regelt Investitionen

Das Investitionsgesetz (Ley de Inversión Extranjera, No. 118/2014) vom 29. Juni 2014 setzt den Rechtsrahmen hinsichtlich möglicher Gesellschaftsformen, Genehmigungen, Garantien, Steuern und arbeitsrechtlicher Regelungen. Demnach können ausländische Unternehmen in allen Sektoren mit Ausnahme von Gesundheit, Bildung und Militär investieren. Auch die Wirtschaftsunternehmen des Militärs stehen Investoren offen.

Das Investitionsgesetz sieht drei Rechtsformen vor: Joint Ventures (empresa mixta), Internationale Wirtschaftliche Vereinigungen (contratos de asociación económica internacional) und rein ausländische Unternehmen (empresa de capital totalmente extranjero). Joint Venture ist die von der kubanischen



Vorteile der Sonderwirtschaftszone Mariel

- Vorhaben für zehn anstelle von acht Jahren von der Körperschaftssteuer befreit
- Danach fällt ein Satz von 12 anstelle von 15 Prozent an
- Vorzüge gelten auch für rein ausländische Unternehmen
- Lohnanteil, der von der Arbeitsagentur einbehalten wird, ist geringer

Quelle: Zona Especial de Desarrollo Mariel (ZED)

Seite generell bevorzugte Variante, in der Regel mit kubanischer Mehrheitsbeteiligung. Eine staatliche Mehrheit ist aber nicht gesetzlich vorgeschrieben und es gibt auch unter Beteiligung deutscher Firmen Joint Ventures mit ausländischer Mehrheit.

Internationale Wirtschaftliche Vereinigungen sind vor allem beim Betrieb von Hotels tätig. Hier wird keine separate juristische Person geschaffen, sondern ein Vertrag zwischen den Parteien zu jedem beliebigen Zweck geschlossen. Sie sind auch auf Bergbauvorhaben anwendbar oder in der Landwirtschaft. Investitionen in der Form rein ausländischer Unternehmen sind selten und werden etwa beim Aufbau von Fotovoltaikparks angewandt.

Umfeld mit Licht und Schatten

Für rein ausländische Unternehmen gilt die allgemein gültige Steuergesetzgebung in Kuba und damit eine Körperschaftssteuer von 35 Prozent. Der Ministerrat kann allerdings Ausnahmen gewähren. Für Joint Ventures und Internationale Wirtschaftliche Vereinigungen sieht das Gesetz eine Steuerbefreiung für acht Jahre ab Gründungsdatum vor. Eine Ausweitung des Zeitraums ist möglich. Danach gilt ein verminderter Steuersatz von 15 Prozent. Gewinne, die reinvestiert werden, können von der Körperschaftssteuer befreit werden. Auch hinsichtlich Umsatz- und Arbeitskräfteverwendungsteuer bieten Joint Ventures und Internationale Wirtschaftliche Vereinigungen Vorteile gegenüber rein ausländischen Unternehmen. Bei Vorhaben zur Förderung natürlicher Ressourcen kann die Körperschaftssteuer bis zu 50 Prozent betragen. Für importierte Maschinen und Ausrüstungen entfällt der Zoll. Arbeitskräfte müssen über eine der staatlichen Arbeitsagenturen angeworben werden. Daneben werden Sozialabgaben in Höhe von 14 Prozent der Lohnsumme fällig. In Mariel bestehen zum Teil bessere Bedingungen.

Trotz der Steueranreize raten in Kuba tätige Unternehmer von Joint Ventures ab. Sie bieten Konfliktpotenzial, ziehen Entscheidungsprozesse in die Länge und können die Tätigkeit auf dem sehr restringierten Markt zusätzlich erschweren. Das Investitionsgesetz an sich wird hingegen positiv bewertet. Es bietet neben den Vergünstigungen einen nachvollziehbaren Genehmigungsablauf (der jedoch nicht immer eingehalten wird) und mehr Rechte für die Investoren. Das bilaterale Investitionsschutzabkommen zwischen Deutschland und Kuba bietet zusätzliche Sicherheiten.

Text: Florian Steinmeyer

Joint Ventures sind immer ein Risiko

Weitere Informationen zu Investitionen finden Sie unter: *www.gtai.de/Kuba*

Absicherung wichtiger als anderswo

Verschiedene Wege stehen offen

Die kubanische Regierung ist chronisch knapp bei Kasse. Zwar hat das Land in den vergangenen Jahren durch eine Einigung mit den Gläubigern des Pariser Clubs sowie die Annährung an regionale Förderbanken etwas Luft gewonnen. Gleichzeitig bricht ein Teil der Deviseneinnahmen aufgrund der niedrigen Rohstoffpreise und ausbleibender Öllieferungen aus Venezuela weg. Für deutsche Unternehmen ist das Thema der Finanzierung daher essenziell.

Das jährliche Handelsbilanzdefizit von rund 8 Milliarden US-Dollar (US$) und die eingeschränkten Möglichkeiten zur Refinanzierung auf internationalen Finanzmärkten machen Devisen zur Mangelware. Entsprechend sucht Kuba im Ausland vor allem Investoren – und weniger Lieferanten. Deutsche Unternehmen, die trotzdem nach Kuba verkaufen wollen, müssen daher von Anfang an mögliche Finanzierungsmodelle durchspielen.

Neben der Finanzierung sollten sich deutsche Lieferanten auch Gedanken über die Absicherung machen. Deutsche Unternehmen vor Ort berichten zwar, dass ein kompletter Zahlungsausfall in der Praxis nicht vorkommt. Die Zahlungsverzögerung sei mittlerweile allerdings ein Problem. Mit Stand Oktober 2017 waren Zahlungsziele von 360 Tagen die Regel. Einige staatliche Kunden schieben die Zahlung sogar bis zu 720 Tage auf.

Befreundete Länder helfen

Die Regierungen befreundeter Länder gewähren bilaterale Kredite, die in der Regel projekt- oder zumindest sektorgebunden sind. Da die Zusammenarbeit mit Venezuela aufgrund der dortigen Wirtschaftskrise zurückgeht, springen neue Partner ein, darunter Brasilien (Sonderwirtschaftszone Mariel, Zuckerprojekte), China (Zuckerprojekte) und Russland (Eisenbahnlinien, Kraftwerke).
Für deutsche Firmen sind dies nur bedingt gute Nachrichten. Bilaterale Geldgeber koppeln ihre Unterstützung oft an Leistungen und Ausrüstung aus ihren Heimatländern.

Auch multinationale Geberinstitutionen unterstützen die kubanische Regierung mit vergünstigten Krediten für bestimmte Vorhaben. Diese Programme sind vor allem dann interessant für deutsche Technologieanbieter, wenn die Auszahlung der Geldgeber direkt an das Unternehmen geht (direct disbursement). Die meisten multilateralen Programme bestehen in den Bereichen Energie und Landwirtschaft. Beispiele sind das Development Cooperation Instrument der Europäischen Union, der OPEC Fund for International Development und der International Fund for Agricultural Development der Vereinten Nationen.

In einigen Bereichen ist auch eine Förderung durch deutsche Institutionen möglich. Die deutsche Energieagentur dena hat in ihrem Renewable-Energy-Solutions-Programm 2017/2019 ein

Wie schützen Sie Ihr Unternehmen vor Forderungsausfall?

Euler Hermes Aktiengesellschaft
Exportkreditgarantien der Bundesrepublik Deutschland

Corinna Dietsche (Volkswirtschaftliche Analysen)
T +49 (0)40 88 34 92 16, Corinna.Dietsche@eulerhermes.com

Jens Kruse (Underwriting, Einzeldeckung)
T +49 (0)40 88 34 90 89, Jens.Kruse@eulerhermes.com

Wer bietet Lösungspakete für Projektfinanzierungen?

DEG
Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH

Justus Vitinius (Project Finance Energy)
T +49 (0)221 49 86 11 44, Justus.Vitinius@deginvest.de

Volker Schwab (Project Finance Energy)
T +52 (0)55 91 72 94 02, Volker.Schwab@deginvest.de

Welche ausländischen Geldinstitute sind vor Ort?

Eine Übersicht finden sie unter:
www.bc.gob.cu/English/foreign_banks.asp

Fotovoltaikprojekt zur Elektromobilität in Kuba aufgenommen. Mit der Deutschen Investitions- und Entwicklungsgesellschaft fördert eine Tochtergesellschaft der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) die Qualifizierung von IT-Experten durch eine deutsche Firma in Kuba.

Experten raten zu Akkreditiven

Klassische Handelsgeschäfte mit den kubanischen Staatsfirmen werden in der Regel über Akkreditive abgewickelt. Als Bank des Importeurs fungiert oft eine der staatlichen Institute Banco Exterior de Cuba (BEC) oder Banco Nacional de Cuba (BNC). Finanzexperten raten – zumindest beim Erstgeschäft – bestätigte, unwiderrufliche Akkreditive zu nutzen, die von kubanischer Seite jedoch nur selten angeboten werden.

Deutsche Banken sind unterschiedlich präsent im Kubageschäft. Nachdem sich die Commerzbank im Februar 2016 zurückzog, ist keine der privaten Geschäftsbanken mehr auf der Insel aktiv. Staatliche und genossenschaftliche Institute wie die Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba) und die DZ Bank stehen jedoch nach wie vor zur Verfügung. Darüber hinaus sind eine Reihe von europäischen Großbanken direkt vor Ort vertreten.

Sicherheit durch Euler Hermes

Eine Absicherung über die Exportkreditversicherung Euler Hermes erleichtert Liefergeschäfte deutscher Firmen erheblich. Kuba ist mit der Kategorie 7 bewertet, wobei 1 die beste und 7 die schlechteste und damit teuerste Länderkategorie ist. In der Vergangenheit wurden vor allem Lieferungen aus den Bereichen Energieversorgung, Medizintechnik und Tourismus abgedeckt.

Für kurzfristige Geschäfte bestehen Deckungsmöglichkeiten im Rahmen eines revolvierenden Plafonds in Höhe von 25 Millionen Euro. Hierbei werden lediglich Einzelgeschäfte mit Auftragswerten bis zu 1 Million Euro und bis zu 360 Tagen Kreditlaufzeit gedeckt. Voraussetzung ist, dass zuvor ein unwiderrufliches und ausreichend befristetes Akkreditiv der BEC oder der BNC eröffnet wurde. Für mittel- und langfristige Geschäfte steht ein weiterer revolvierender Plafond von 50 Millionen Euro bereit, für den nur die BEC als eröffnende Bank infrage kommt. Die Orientierungsgröße pro Auftrag liegt bei 5 Millionen Euro.

Der kurzfristige Plafond ist regelmäßig ausgeschöpft. Der Plafond für mittel- und langfristige Geschäfte wird derzeit nicht vollständig abgerufen. Ein limitierender Faktor kann hier auch die kubanische Seite selbst sein, da die dortige Regierung sicherstellen muss, dass ausreichend Devisenreserven vorhanden sind.

Helaba und DZ Bank sind im Kubageschäft tätig.

Projektfinanzierung möglich

Ist das Geschäft in Kuba an ein klar definiertes Vorhaben geknüpft und angemessen strukturiert, kann eine Projektfinanzierung durch verschiedene Kapitalgeber in Frage kommen. Deutsche Banken halten sich dabei jedoch weitestgehend zurück, sodass andere Finanzierungspartner akquiriert werden müssen. Neben ausländischen Geschäftsbanken kommen, abhängig vom Einzelfall, Entwicklungsbanken für eine Finanzierung in Frage, wobei für diese Banken die aktuelle Sanktionssituation relevant sein kann. Ein Projekt kann – eine gute Risikostruktur vorausgesetzt – auch von Euler Hermes außerhalb der beschriebenen Plafonds als Einzeldeckung versichert werden.

Für die Risikobetrachtung ist stets ein wichtiges Kriterium, ob das Projekt selbstständig Devisen erwirtschaften oder einen Devisenfluss als Garantie einbringen kann. Im Bereich der Bioenergie kann dies zum Beispiel über den Export von gewonnenen Sekundärstoffen wie Dünger und Ethanol erfolgen. Für Projekte der Tourismuswirtschaft existieren Modelle, wonach kubanische Staatshotels einen Teil ihrer Deviseneinnahmen auf ausländischen Konten als Sicherheit hinterlegen. *Text: Florian Steinmeyer*

Kuba sucht Investoren, keine Lieferanten

Laufend aktuelle Informationen über Entwicklungsprojekte in Kuba finden Sie unter: *www.gtai.de/kuba-entwicklungsprojekte*

Erbringung von Dienstleistungen komplex

Frühzeitig informieren

Neben Kapital und Technologien benötigt Kuba ausländische Dienstleistungen und Know-how. Bei der Erbringung von Dienstleistungen sind viele Aspekte zu beachten, zudem gibt es nach wie vor eine Vielzahl von Beschränkungen. Mit der frühzeitigen Einholung von Rechtsinformationen können aber böse Überraschungen vermieden werden.

Hoher Bedarf an ausländischen Dienstleistungen

Genehmigungspflichten beachten
Sämtliche geschäftliche Aktivitäten und Investitionsvorhaben sind genehmigungspflichtig, Registrierungs- und Genehmigungsverfahren aufwendig und zeitintensiv. Die möglichen Formen eines ausländischen Engagements sind dabei im einschlägigen Auslandsinvestitionsgesetz geregelt. Auch die Berufsausübung in Kuba ist streng reguliert. Ausländische Dienstleister müssen sich deshalb frühzeitig mit den jeweiligen gesetzlichen Bestimmungen der Bereiche vertraut machen, in denen sie tätig werden wollen.

So können ausländische Dienstleister in der Regel nicht freiberuflich tätig werden. Zudem ist die Ausübung vieler Berufe nicht auf selbstständiger Basis, sondern nur durch eine Anstellung in einem Staatsunternehmen möglich. Nur ein kleiner, wenn auch wachsender Anteil von Arbeitnehmern darf in mittlerweile circa 200 Berufen selbstständig auf eigene Rechnung (cuentapropistas) arbeiten. Freie Berufe gehören in der Regel nicht dazu.

Eine ausländische Beteiligung beispielsweise an Bauprojekten kann aber als Beteiligung an einem Joint Venture oder einer Internationalen Wirtschaftliche Vereinigung erfolgen, wobei der kubanische Partner in diesem Fall über die entsprechenden Zulassungen verfügen muss. Das deutsche Unternehmen fungiert dann beispielsweise als technischer Berater.

Einstellungen nur über Arbeitsagentur
Auch bei der Einstellung von Arbeitnehmern bestehen Beschränkungen. In Kuba können grundsätzlich nur Kubaner oder Ausländer mit unbefristeter Aufenthaltserlaubnis beschäftigt werden und dies auch nur über eine staatliche Arbeitsagentur. In Ausnahmefällen können auch ausländische Arbeitnehmer eingestellt werden, wenn es sich um Positionen auf Leitungsebene oder Positionen mit technischem Charakter handelt. Techniker, Repräsentanten und Mitarbeiter ausländischer Unternehmen benötigen eine Arbeitserlaubnis, die für einen Zeitraum von maximal fünf Jahren erteilt wird, aber verlängert werden kann. Nach Erhalt der Arbeitserlaubnis ist ein Visum für einen temporären Aufenthalt zu beantragen.

Gute Bedingungen als Standort für ausländische Unternehmen, die im Dienstleistungssektor tätig werden wollen, bietet die Sonderwirtschaftszone Mariel. Dort gilt ein eigenes Mariel-Gesetz. Als mögliche Rechtsformen einer wirtschaftlichen Betätigung stehen die Form eines Lizenznehmers (concesionario) oder Benutzers (usuario) zur Verfügung.

Ein Lizenznehmer kann insbesondere im Baubereich tätig werden, Gebäude und Hotels errichten, aber auch Flughäfen, Häfen oder Bahnhöfe betreiben. Ein sogenannter Benutzer kann in vielen Dienstleistungsbereichen tätig werden, wie zum Beispiel im Bank-, Finanz- und Versicherungswesen, im Marketing, in der Wirtschaftsprüfung, bei IT- und Unternehmensberatung sowie bei der Entwicklung von Technologien für saubere Energien.

Text: Corinna Päffgen

Wirtschaftsrecht Kuba

Weitere Informationen zu relevanten Rechtsthemen für auslandsengagierte Unternehmen bietet die Printpublikation Wirtschaftsrecht Kuba, die kostenlos unter www.gtai.de bestellt werden kann.

Weitere Informationen zu Rechtsfragen finden Sie unter: *www.gtai.de/recht*

Zollvorschriften unproblematisch

Staat kontrolliert Außenhandel

Bei der Einfuhr von Waren nach Kuba erweisen sich die Zollvorschriften Kubas als wenig problematisch. Sie entsprechen den Standards der Welthandelsorganisation (WTO). Der Außenhandel Kubas ist aber nach wie vor staatlich kontrolliert. Wer auf Kuba Waren importieren will, benötigt eine Erlaubnis des Ministeriums für Außenhandel und Auslandsinvestitionen.

Für Zollabfertigungen juristischer Personen ist die Einschaltung eines zugelassenen Zollagenten stets erforderlich. Bei Abfertigungen von natürlichen Personen gilt dies nur dann, wenn die Ein- oder Ausfuhr kommerziellen Charakter hat. Eine Aufstellung zugelassener Agenten hat die kubanische Zollverwaltung veröffentlicht.

Die Zollverwaltung ist in drei Ebenen gegliedert, die Generalzolldirektion in Havanna, die Direktionen Artemisa, Matanzas, Villa Clara, Cienfuegos, Ciego de Ávila, Camaguey, Holguín und Santiago de Cuba. Die dritte Ebene bilden die örtlichen Zollstellen.

Einschaltung eines Zollagenten erforderlich
Grundsätzlich erforderlich sind eine Handelsrechnung und Frachtpapiere in spanischer oder englischer Sprache. Sofern die Originale nur in einer anderen Sprache vorliegen, ist eine Übersetzung ins Spanische erforderlich. Je nach Warenart können noch andere Papiere verlangt werden (zum Beispiel Pflanzengesundheitszeugnis und/oder Ursprungszeugnis).

Spätestens 30 Tage nach der Einfuhr müssen die Waren zu einem Zollverfahren angemeldet werden. Die wichtigsten Zollverfahren sind Abfertigung zum freien Verkehr, Versand, vorübergehende Verwendung, Veredelung oder Lager und Ausfuhr.

Für die Einfuhr folgender Waren ist die Genehmigung des jeweils zuständigen Ministeriums erforderlich: Aufzüge, Hebeeinrichtungen, Telekommunikationsgeräte, Ozon abbauende Substanzen und bestimmte Chemikalien, Düngemittel, lebende Tiere oder Waren tierischen Ursprungs, Pflanzen und pflanzliche Produkte, Sicherheitssysteme, Arzneimittel und Medizinprodukte sowie persönliche Schutzausrüstungen und Sanitärwaren.

Seit dem 3. Januar 2014 können Kubaner und Ausländer mit Aufenthaltsgenehmigung sowie Unternehmen ohne staatliche Erlaubnis Pkw und leichte Nutzfahrzeuge kaufen. Unternehmen können auch größere Busse und Lkw erwerben. Der Handel ist aber weiterhin Staatsmonopol. Ausländische Anbieter müssen also zunächst mit einem zuvor vom Außenwirtschaftsministerium autorisierten Staatsunternehmen Kontakt aufnehmen und klären, ob Interesse an einem Kauf besteht.

Text: Klaus Möbius

Weitere Zollinformationen finden Sie unter: *www.gtai.de/zoll*

Gut zu wissen

Auf Kuba sind zwei **Währungen** in Gebrauch, der Peso cubano (CUP) und der Peso convertible (CUC). Letzterer ist eins zu eins an den US-Dollar gebunden. Ein CUP entspricht 25 CUC.

Für **Holzverpackung** verlangt Kuba die Einhaltung des Internationalen Standards für Pflanzengesundheit ISPM Nr. 15.

Zuständig für **Konformitätsbewertungen** ist die Nationale Körperschaft für die Akkreditierung ONARC:
www.onarc.cubaindustria.cu

Eine **Importerlaubnis** für Waren gibt es beim Ministerium für Außenhandel und Auslandsinvestitionen (Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera):
www.mincex.cu

Eine Liste mit **Adressen der Kubanischen Zollverwaltung** und zugelassener Agenten finden Sie unter:
www.gtai.de/ext/kuba-zollverwaltung

Germany Trade & Invest eröffnet Ihnen Perspektiven in Auslandsmärkten

Diese Broschüre bietet Ihnen einen Einblick in unser Informationsangebot zu Auslandsmärkten. Viele weitere Informationen erhalten Sie auf unserer Internetseite unter www.gtai.de

Globale Expertise

Detailliertes Wissen über die Absatzmärkte ist einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren im Auslandsgeschäft. Unsere gesamtwirtschaftlichen Länderinformationen verschaffen Ihnen den Überblick. Wir analysieren die Wachstumsperspektiven von Regionen und Märkten und erleichtern Ihnen den Vergleich. Die GTAI-Fachpublikationen zu Zoll-, Steuer- und Handelsrecht erläutern die Bestimmungen und die Rechtspraxis auf Ihrem Zielmarkt. Sie finden länderspezifische Informationen zu allen Themen des Außenwirtschaftsrechts sowie Tipps zur Geschäftspraxis von erfahrenen Fachleuten.

Aktualität garantiert

Täglich informieren wir Sie auf unserer Internetseite zu Ausschreibungen, Entwicklungsprojekten und Investitionsvorhaben.

Persönlicher Kontakt

GTAI unterstützt Sie gerne auch persönlich: Unsere Experten weisen Sie in die richtige Richtung bei der Suche nach Informationen und Kontakten.
Rufen Sie uns einfach an: **0228 249 93-0**

Bleiben Sie auf dem Laufenden

Aktuelle Neuigkeiten zu Exportthemen erhalten Sie auch auf **Twitter**: @gtai_de

Unser **Magazin** „Markets International“ erscheint sechs Mal jährlich.
Jetzt abonnieren: www.gtai.de/markets-abo

Auch auf **Youtube** informieren wir in spannenden Videos über die Weltwirtschaft: www.youtube.com/gtai

Impressum

Herausgeber
Germany Trade and Invest
Gesellschaft für Außenwirtschaft
und Standortmarketing mbH
Villemombler Straße 76
53123 Bonn

T +49 228 249 93-0
F +49 228 249 93-212
info@gtai.de
www.gtai.de

Hauptsitz
Friedrichstraße 60, 10117 Berlin

Geschäftsführung
Dr. Jürgen Friedrich, Geschäftsführer,
Sprecher der Geschäftsführung;
Dr. Robert Hermann, Geschäftsführer

Autoren
Florian Steinmeyer, Mexiko-Stadt; Klaus Möbius (Zoll), Corinna Päffgen (Recht), Bonn

Redaktion/Ansprechpartnerin
Jutta Kusche
T +49 (0)228 249 93-419
jutta.kusche@gtai.de

Layout
Germany Trade & Invest

Druck
Kern GmbH, 66450 Bexbach
www.kerndruck.de

Bestellnummer
20991

Bildnachweise
Titelfoto: GettyImages/Betty Wiley
S.7: G. Neubert
S.9: iStockphoto/pop_jop
S.11: iStockphoto/Drazen Lovric
S.14: Fotolia/donvictori0
S.16: GettyImages/Betty Wiley

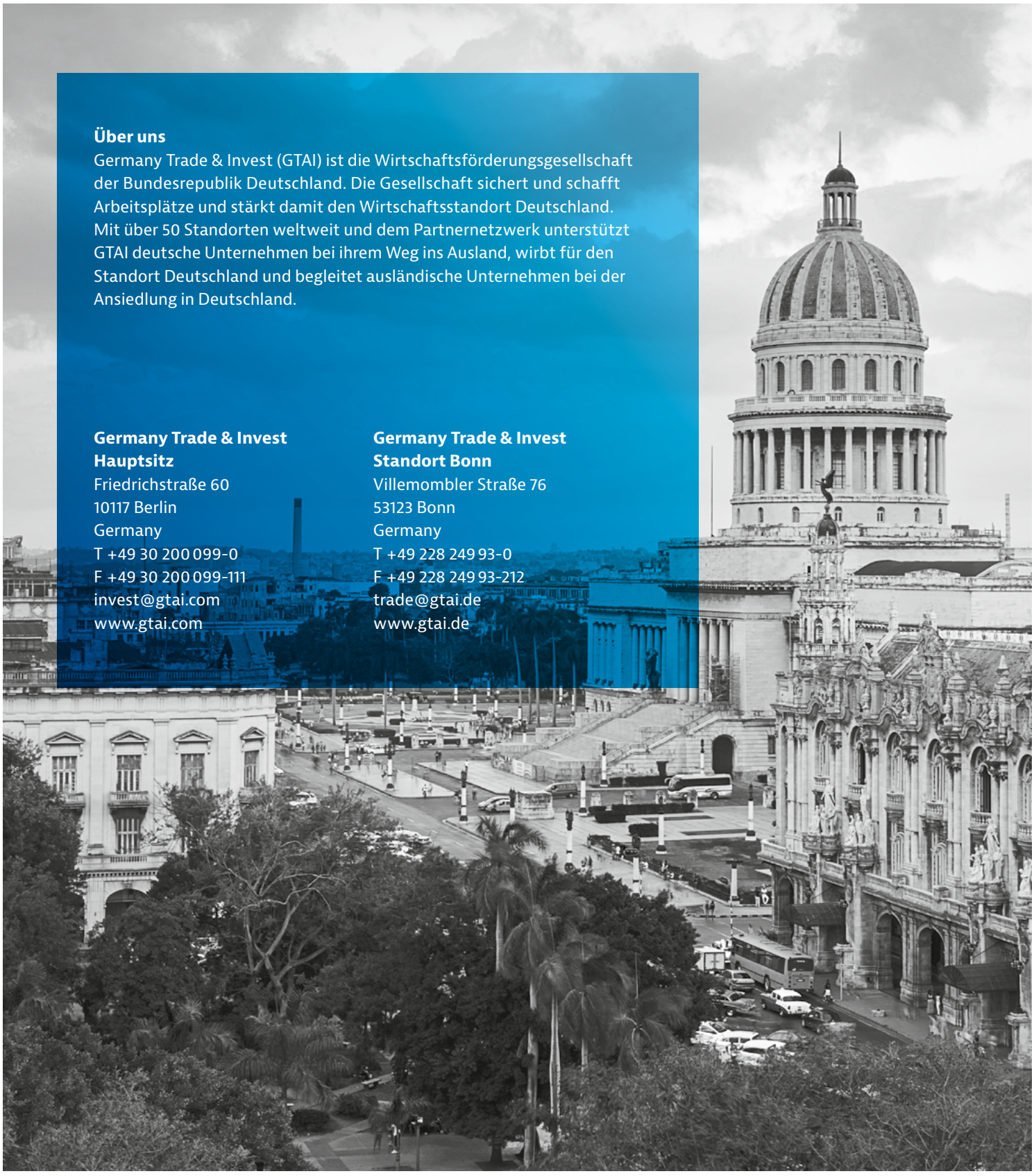
Kartenmaterial
Die kartografische Darstellung dient nur dem informativen Zweck und beinhaltet keine völkerrechtliche Anerkennung von Grenzen und Gebieten. GTAI übernimmt keine Gewähr für die Aktualität, Korrektheit oder Vollständigkeit des bereitgestellten Kartenmaterials. Jegliche Haftung für Schäden, die direkt oder indirekt aus der Benutzung entstehen, wird ausgeschlossen.

Rechtlicher Hinweis
©Germany Trade & Invest, Februar 2018
Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

Gefördert durch:

Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Über uns
Germany Trade & Invest (GTAI) ist die Wirtschaftsförderungsgesellschaft der Bundesrepublik Deutschland. Die Gesellschaft sichert und schafft Arbeitsplätze und stärkt damit den Wirtschaftsstandort Deutschland. Mit über 50 Standorten weltweit und dem Partnernetzwerk unterstützt GTAI deutsche Unternehmen bei ihrem Weg ins Ausland, wirbt für den Standort Deutschland und begleitet ausländische Unternehmen bei der Ansiedlung in Deutschland.

Germany Trade & Invest
Hauptsitz
Friedrichstraße 60
10117 Berlin
Germany
T +49 30 200 099-0
F +49 30 200 099-111
invest@gtai.com
www.gtai.com

Germany Trade & Invest
Standort Bonn
Villemombler Straße 76
53123 Bonn
Germany
T +49 228 249 93-0
F +49 228 249 93-212
trade@gtai.de
www.gtai.de