



Exporteren naar Cuba

Uw exportmarkt kiezen

Inhoud

1.	Algemene informatie	3
2.	Bijkomende indicatoren	4
	Economische indicatoren	4
	Sociale en milieu-indicatoren	4
	Vrijhandelsovereenkomsten.....	4
3.	Ter plaatse: een stappenplan	5
	Markttoegang en eerste contacten	5
	Exporteren	5
	Interessante markten voor een eerste export.....	7
4.	Ondernemingsklimaat	9
5.	Wat kunnen wij voor jou betekenen?.....	10
	Contacten ter plaatse	10
	Belangrijke adressen.....	10
	Nuttige websites om je in te verdiepen.....	11



1. Algemene informatie

- In Cuba is alles politiek! Het bedrijfsleven, institutioneel bestuur en de overheid zijn één.
- Laat je niet misleiden. Zelfs als je in Cuba samenwerkt met een naamloze vennootschap, heb je eigenlijk te maken met overheidsbureaucraten.
- De crisis als gevolg van de wereldwijde COVID 19-pandemie heeft de slechte economisch-financiële prestaties die al sinds 2018 en 2019 aansleepten in Cuba exponentieel verveelvoudigd. De belangrijkste gevolgen werden gevoeld in een sector die sinds de jaren negentig essentieel wordt geacht voor de Cubaanse economie: de toeristische sector.
- Bovenop dit scenario komen nog de negatieve resultaten worden toegevoegd van de implementatie in 2021 van de zogenaamde Tarea Ordenamiento (Orderingstaak). De uitvoering ervan werd volgens veel specialisten als essentieel bestempeld, maar die werd uitgevoerd op een van de slechtste economische momenten in het land.
- Gezien het prille herstel van de economische activiteit tot dusver in 2023, blijven de vooruitzichten voor 2024 somber voor de Cubaanse economie.
- Het herstel van de toeristische sector verloopt veel trager dan de overheid had verwacht. Daarnaast gaan andere economische sectoren die historisch gezien belangrijk waren voor de Cubaanse export, zoals de nikkel- en suikersector, om verschillende redenen achteruit. Van deze twee is de suikersector ongetwijfeld het zwaarst getroffen. Die maakt een diepe crisis door en kende de afgelopen drie jaar negatieve productieregisters, waardoor zelfs suiker moest worden ingevoerd om de binnenlandse markt te bevoorraden. Zoiets was ondenkbaar in Cuba. De nikkelsector heeft niet in dezelfde mate geleden als gevolg van een aanzienlijk herstel van de nikkelprijs op de wereldmarkt, maar de zwakke lokale productie was niet in staat van deze goede marktprijzen te profiteren.
- Twee aspecten die ook met buitenlandse valuta bijdroegen aan de Cubaanse economie, zoals geldtransfers van de Cubaanse diaspora en buitenlandse investeringen, zijn de afgelopen jaren ook sterk teruggelopen.
- Ook het internationale scenario was niet gunstig voor de Cubaanse economie. De waarde van producten zoals olie en voedingsmiddelen is de afgelopen jaren aanzienlijk gestegen op de wereldmarkt, en Cuba is sterk afhankelijk van de invoer van deze producten om de binnenlandse markt te ondersteunen.
- De val van linkse regeringen in de regio, waarmee nauw werd samengewerkt en waarmee preferentiële economische en handelsovereenkomsten werden gesloten, heeft ook een aanzienlijke invloed gehad op de inkomsten in buitenlandse valuta uit de uitvoer van (voornamelijk medische en professionele) diensten.
- Tegelijkertijd heeft de regering-Biden geen enkele van de beleidsmaatregelen teruggedraaid die tijdens de regering-Trump zijn ingevoerd en die al het werk van de regering-Obama om de betrekkingen tussen Cuba en de Verenigde Staten te verbeteren, teniet hebben gedaan. Dit beleid bevorderde destijds de exponentiële groei van toerisme met de massale komst van Amerikaanse toeristen.
- We mogen niet vergeten dat Cuba niet behoort tot en/of geen toegang heeft tot internationale bankinstellingen zoals de Inter-Amerikaanse Ontwikkelingsbank of het IMF.
- Door deze aspecten zien de vooruitzichten voor de komende jaren er niet gunstig uit voor de Cubaanse economie in het algemeen.



2. Bijkomende indicatoren

Economische indicatoren

U vindt de belangrijkste sociaaleconomische indicatoren voor dit land en zijn handel met Brussel en België in de publicatie "Brussel en de wereld - Landenstatistieken" op analytics.brussels, de online databibliotheek van hub.brussels.

De publicatie "Brussel en de wereld - Algemene statistieken" bevat ook gegevens over de handel tussen het Brussels Hoofdstedelijk Gewest en de rest van de wereld, per continent en per grote wereldregio. Dezelfde gegevens zijn ook beschikbaar voor de verschillende gewesten van België en voor België in zijn geheel.

Sociale en milieu-indicatoren

Als u wilt weten hoe België ervoor staat op sociaal, economisch en milieuvlak, kunt u een reeks samengestelde indicatoren van de Europese Commissie raadplegen, gestructureerd volgens de 17 Duurzame Ontwikkelingsdoelstellingen¹ van de Verenigde Naties en de 6 prioritaire beleidsdomeinen van de Europese Commissie².

Vrijhandelsovereenkomsten

Europese overeenkomsten hebben een grote invloed op de toegankelijkheid van de markt en de handel met bepaalde landen. De links hieronder, gepubliceerd door de Europese Commissie, geven je alle informatie die je nodig hebt over vrijhandelsovereenkomsten en handelsbelemmeringen. Bestaande overeenkomsten, overeenkomsten die nog niet geratificeerd zijn en overeenkomsten waarvan verwacht wordt dat ze geratificeerd zullen worden, kunnen hier geraadpleegd worden :

- [Vrijhandelsovereenkomsten](#)

- [Handelsbelemmeringen](#)

Bijkomende informatie

De Wereldbank is een internationale organisatie die statistieken verzamelt over economische, sociale factoren, instituties, en milieufactoren in bijna alle landen ter wereld. Deze indicatoren, die beschikbaar zijn vanaf 1960 tot vandaag, geven betrouwbare informatie over onder meer bevolking, ontwikkeling en duurzaamheid. (niet alle gegevens voor alle landen zijn beschikbaar tot op het laatste jaar). Ook geeft de database de mogelijkheid om landen te vergelijken.

- [World Bank indicators](#)

¹ Geen armoede, Geen honger, Goede gezondheid en welzijn, Kwaliteitsonderwijs, Gendergelijkheid, Schoon water en sanitaire voorzieningen, Schone en betaalbare energie, Fatsoenlijk werk en economische groei, Industrie, innovatie en infrastructuur, Verminderde ongelijkheden, Duurzame steden en gemeenschappen, Duurzame consumptie en productie, Actie tegen klimaatverandering, Leven in het water, Leven op het land, Vrede, rechtvaardigheid en doeltreffende instellingen, Partnerschappen om de doelen te bereiken.

² Een groen pact voor Europa, Een economie ten dienste van de mensen, Een Europa dat klaar is voor het digitale tijdperk, Een sterker Europa op het wereldtoneel, Bevordering van onze Europese manier van leven, Een nieuwe impuls voor de Europese democratie.

3. Ter plaatse: een stappenplan

Markttoegang en eerste contacten

Prospecteren

- Als dit je eerste reis is, neem dan contact op met het kantoor van hub.brussels in Havana om een agenda te coördineren van ontmoetingen met potentiële klanten en andere logistieke details, zoals het verkrijgen van een zakenvisum (met een toeristenvisum is het niet mogelijk contact te leggen met functionarissen).
- Bereid je reis goed voor. Ga niet tijdens de zomermaanden (juli-augustus): dit is ook een vakantieperiode, de instellingen werken langzamer en het is erg warm en vochtig.
- Spaans spreken is een troef. Cubanen spreken nauwelijks een tweede taal. Als je geen Spaans spreekt, is het raadzaam om een lokale tolk in te huren.
- Als je echter presentaties en/of catalogi bij je hebt, moeten die in het Spaans zijn.



Geduld en volharding

Cubanen zijn oprechte en beleefde mensen. In het algemeen gaat zakendoen vrij goed. Een vriendelijke ontmoeting en een warme ontvangst betekenen echter niet dat je meteen een contract op zak hebt. Het ondertekenen van contracten neemt veel tijd in beslag. Ze worden steeds door verschillende commissies onderzocht voordat ze door de bedrijfsleider of zelfs het ministerie worden ondertekend. Daarvoor moet je meerdere keren naar Cuba reizen.

Commerciële leveringen

Werk met producten die als een prioriteit voor de sector worden beschouwd, voornamelijk producten die worden gebruikt als grondstoffen voor producties die vervolgens kunnen worden uitgevoerd en die dus buitenlandse valuta opleveren, of met sectoren zoals de hierboven genoemde sectoren. De aangeboden producten moeten vooral concurrerend zijn, eerst wat prijs betreft en vervolgens wat kwaliteit betreft. In industriële sectoren zoals bouw, mijnbouw en biotechnologie, wordt kwaliteit steeds belangrijker.

Exporteren

Betalingen

Een van de beperkingen die het gevolg zijn van het Amerikaanse embargo tegen Cuba is dat veel banken niet de mogelijkheid hebben om met Cuba samen te werken. België blijft niet gespaard van deze situatie, en slechts weinig banken kunnen transacties uitvoeren met Cubaanse banken of andere financiële instellingen. We raden je dan ook aan, voordat je zaken probeert te doen met Cuba, uit te zoeken of je bank geldtransfers kan uitvoeren of bankdocumenten kan verwerken met betrekking tot Cuba.

Gezien de huidige ernstige economisch-financiële situatie in Cuba vragen importbedrijven betalingstermijnen of financiering van drie maanden tot een jaar. Er zijn ook problemen met niet-betaling omdat de Cubaanse tegenpartij nog niet over de nodige geldmiddelen beschikt wanneer de betalingstermijnen aflopen. Daarom raadt ons kantoor steeds aan om bij Credendo een verzekering tegen niet-betaling voor exporteurs af te sluiten. Vandaag heeft Credendo een risicodekking voor Cuba van +/- 40 miljoen euro.

OVERZICHTSTABEL VAN LANDENRISICO'S (laatst bijgewerkt op 24-01-24)						
Exporttransacties				Directe investeringen		
Politiek risico Korte termijn	Politiek risico Middellange/ lange termijn	Premie OESO- classificatie	Risico ondernemingsklimaat	Risico op politiek geweld	Risico op onteigening en overheidsmaatregelen	Risico op niet- converteerbaarheid van valuta en overdrachtsbeperking
7	7	7	G	3	6	7

Risicobeoordeling door Credendo Copyrights - <http://www.credendo.com>

Ondernemingsvormen

- Via een agent

Als je een kmo bent, geen ervaring hebt met exporteren naar Cuba en geen tijd hebt om meerdere malen naar Cuba te reizen, is het raadzaam om via een lokale agent of distributeur te werken. Dit zal het rechtstreekse contact met de importeur en de eindklant aanzienlijk vergemakkelijken, evenals de opvolging van de projecten, zowel op technisch niveau als het technologische uitrusting betreft, als op financieel en betalingsniveau. Hierdoor verhoogt natuurlijk automatisch je verkoopprijs en bijgevolg ook je concurrentiepositie op de markt. In dit geval zou het verstandig zijn om rechtstreeks contact met de importeur te overwegen.

- Doe rechtstreeks zaken met de importbedrijven

Rechtstreeks samenwerken met Cubaanse importbedrijven is tijdrovend. Bovendien zijn de meeste importbedrijven staatseigendom. Als je bedrijf een exportmanager heeft die zich kan inzetten om te voldoen aan alle formaliteiten waar de importbedrijven om verzoeken en die ook meermaals naar Cuba kan reizen om de projecten op te volgen, kunnen de zaken sneller gaan. Importbedrijven proberen rechtstreeks zaken te doen met de fabrikant om meer concurrerende prijzen te bekomen.

Voorheen konden importbedrijven alleen zakendoen met en importeren voor staatsbedrijven of gemengde bedrijven. Dit is onlangs gewijzigd met een nieuwe wet die particuliere kmo's legaliseert en goedkeurt. Dit vergroot ongetwijfeld de toegankelijkheid van het Cubaanse zakenlandschap en schept nieuwe mogelijkheden. De meeste van deze start-ups zijn echter niet zeer ervaren, en een groot deel van hen zijn tot dusver geen zeer technologische bedrijven.

Steun en subsidies

Ontdek alle subsidies voor Brusselse bedrijven op de website van Brussel Economie en Werkgelegenheid.



Interessante markten voor een eerste export

Voedingsmiddelen en dranken:

Vooraf bieren, wafels, chocolade,...

Dit zijn drie basisproducten voor de toeristische industrie, maar ook voor binnenlandse consumptie, die de nationale industrie niet kan leveren. **Wafels bestaan immers niet in Cuba!!!** Bovendien zijn dit producten die in Cuba al bij naam bekend zijn (het Belgische bier is het beste, Belgische wafels,...) en waarbij België een handelsmerk is. Stella Artois is aanwezig, maar niets anders. Geen speciaal bier, geen fruitbier,...

Bouwmaterialen

In het bijzonder materialen voor afwerking, lichtpanelen, glas, mortels, enz.

De afgelopen jaren is ononderbroken geïnvesteerd in de Cubaanse hotelindustrie. De vastgoedprojecten die publiekelijk zijn aangekondigd, zijn grootschalige projecten. De bovengenoemde materialen worden tot op heden niet geproduceerd in Cuba, want de bouwindustrie is daarvoor niet voldoende ontwikkeld. Daarom worden er belangrijke zakelijke kansen gecreëerd voor bedrijven die met dit soort producten werken.

Chemische producten

De Cubaanse chemische industrie kent over het algemeen geen grote kwalitatieve of kwantitatieve ontwikkeling, met uitzondering van de farmaceutische/biotechnologische industrie en, in mindere mate, cosmetica. Daarom worden veel chemische producten die industrieel worden gebruikt, ingevoerd.

Technologie en industriële uitrusting.

De Cubaanse regering heeft onlangs een nieuwe wet en een nieuw beleid voor industriële en technologische ontwikkeling goedgekeurd. Dit beleid is gericht op de ontwikkeling van verschillende industrieën die als prioritair worden beschouwd voor de ontwikkeling van de economie. Dit beleid omvat 4 industriële sectoren.

- De ijzer- en staalindustrie
- De chemische industrie
- **De verpakkingsindustrie**
- **De recyclingindustrie**

Hoteltechnologie en -uitrusting.

Met de uitbreiding van de hotelsector zal er vanzelfsprekend een grote behoefte zijn aan technologie en uitrusting. We verwijzen meer specifiek naar uitrusting voor A+B-diensten, beveiliging, enz.

Kalender van alle vakbeurzen

1. Informática Cuba

<https://www.informaticahabana.cu/>, Frequentie: tweejaarlijks, Volgende: 2026



2. Alimentos (Feria Internacional de la maquinaria, tecnología alimentaria, envases, alimentos y bebidas) <https://excelenciasgourmet.com/es/noticias-gourmet/alimentos-cuba-2024-convocatoria-abierta-para-expositores>, Frecuentie: jaarlijks, Volgende: 21-23 mei 2024
3. FIT Cuba (Feria internacional de turismo)
<https://www.fitcuba.net/home>, Frecuentie: tweejaarlijks, Volgende: 2025
4. FECONS (Feria de la construcción)
<https://www.micons.gob.cu/noticias/sobre-la-xiv-feria-internacional-de-la-construccion-fecons-2024/>, Frecuentie: tweejaarlijks, Volgende: 2026
5. Cubaindustria
<https://www.excelenciascuba.com/eventos/cuba-industria-2024-se-celebrara-en-junio-en-la-habana>
Frecuentie: tweejaarlijks, Volgende: 17-23 juni 2024
6. Feria internacional de transporte y logística
<https://www.excelenciascuba.com/eventos/inauguran-en-cuba-feria-internacional-de-transporte-y-logistica-2024>, Frecuentie: tweejaarlijks, Volgende: 2026
7. FIAGROP (Feria internacional agroindustrial alimentaria)
<http://www.cubadebate.cu/noticias/2024/03/08/cuba-feria-agroindustrial-alimentaria-del-18-al-24-de-marzo-en-rancho-boyeros/>, Frecuentie: jaarlijks, Volgende: 2025
8. FIHAV (Feria internacional de La Habana)
<https://cuba.feriahabana.cu/>, Frecuentie: jaarlijks, Volgende: november 2024
9. Salud para todos
<https://cubasalud.sld.cu/feria>, Frecuentie: driejaarlijks, Volgende: 2025



4. Ondernemingsklimaat

- Breng de handelsafdeling van de Cubaanse ambassade in Brussel op de hoogte zodat zij contact kan opnemen met onze kantoren in Havana (om je planning met afspraken voor te bereiden) en om het zakenvisum of prospectievisum te verkrijgen dat je nodig hebt. Neem geen toeristenvisum, want dan word je mogelijk niet overal ontvangen.
- Spaans spreken is een troef. Weinig Cubanen spreken een andere taal goed. Als je geen Spaans spreekt, is het raadzaam om ter plaatse een vertaler in te huren (met onze hulp).
- Werk samen met sectoren die Cuba als prioritair beschouwt en waar het land duidelijke en tastbare voordelen zal uithalen. De geleverde producten moeten eerst en vooral concurrerend zijn op het gebied van prijs, en daarna op het gebied van kwaliteit. In industriële sectoren zoals bouw- en mijnbouwsector, in de medische en farmaceutische sector en het toerisme, wordt kwaliteit steeds belangrijker.



5. Wat kunnen wij voor jou betekenen?

Contacten ter plaatse

De Algemeen Afgevaardigden en Lokale Vertegenwoordigers die in dienst zijn van hub.brussels, zijn officiële vertegenwoordigers van de Brusselse regering in het buitenland. Ze ondersteunen Brusselse bedrijven die willen exporteren en zoeken en prospecteren nieuwe investeerders.

Ze hebben de informatie, expertise en diepgaande kennis over de specifieke kenmerken van verschillende buitenlandse markten. Op basis van die kennis helpen ze bij het verfijnen en afstemmen van uw exportplannen, met advies over regelgeving, concurrentie, markttoegangsvoorwaarden, vergunningen, enz. Bovendien kunnen ze u helpen met uw vragen over export, bepaalde sectoren binnen het rechtsgebied, contacten met tussenpersonen, bedrijfscultuur en nog veel meer.



Jean-Serge R. Dias de Sousa

Belgium Embassy in Havana
8th street, N. 309, between the 3rd and the 5th av.
Miramar Playa
Tel. + 53 6436 68 59
havana@hub.brussels

Belangrijke adressen

Ambassade van België in Havana
<http://www.diplomatie.be/havanafr/>
Calle 8 n° 309, e/3ra y 5ta Avenida
Miramar Playa, – Ciudad de La Habana
Tel: + 53 7 204.24.10
Fax: + 53 7 204.13.18
havana@diplobel.fed.be

Ambassade van Cuba in België
Adres: Brugmannlaan 80, 1190 Vorst België
Tel: (32) 2 343 00 20
Fax: (32) 2 344 96 91
E-mail: mision@embacuba.be

Consulaire afdeling
Tel.: (32) 02-343-00-20/(32) 02-343-71-46
Fax: (32) 02-344-96-91
E-mail: consulado@embacuba.be

Kamer van Koophandel CBL-ACp
Jacques Nyssen, verantwoordelijke afdeling
Caraïben
<https://cbl-acp.be/en/home/>
Kamer van Koophandel van Cuba
Mirtha C. Rippes Aller
Especialista Relaciones Internacionales
mirtha.rippes@camaracuba.cu
www.camaracuba.cu
Tel.: [+53 7 8381321](tel:+5378381321)

Nuttige websites om je in te verdiepen

- Hotels in Cuba, <http://www.melia.com/es/hoteles/cuba/home.htm>
- Hotels in Cuba, <http://www.iberostar.com/ik/hotels/cuba>
- De Cubaanse economie, www.cubastandard.com
- Officiële website van de Cubaanse Kamer van Koophandel, <https://www.camaracuba.cu/en/home/>
- Sociaal-economische informatie, <https://oncubanews.com/en/>
- Databank en informatie over handelsrelaties tussen de Verenigde Staten en Cuba, www.Cubatrade.org
- OFAC-informatiepagina over sancties tegen Cuba en voor vergunningsaanvragen, <https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/pages/licensing.aspx>

