



10 nasvetov za poslovanje s Kubo

Kuba predstavlja velik poslovni in investicijski potencial, a morajo zainteresirana podjetja upoštevati določene posebnosti.

Marko Jare, GZS – Center za mednarodno poslovanje



svetovalec

Na Kubi praktično ni gospodarske dejavnosti, ki ne bi predstavljala poslovnega ali investicijskega potenciala.

Kuba predstavlja eno od zadnjih trdnjav socialističnega bloka in način poslovanja s to državo ima svoje posebnosti, tako pri direktnem trgovinsko poslovnem sodelovanju kot tudi na področju iskanja tujih investicij. Država namreč vsako leto razpiše vrsto javnih tenderjev naročil na različnih področjih, kot so turizem, energetika, industrija, rudarstvo idr. Obstaja tudi pravilo, da tujci lahko s Kubo poslovno sodelujejo samo preko lokalnih podjetij, ki imajo posebno dovoljenje, ki jim ga dodeli država.

Zainteresirana podjetja morajo upoštevati določene posebnosti, ki zadevajo predvsem poslovno kulturo Kubancev, problematiko plačilnega prometa, organizacijo in izvedbo poslovnih obiskov ter sodelovanje z lokalnimi gospodarskimi in državnimi institucijami. Prav tako je potrebna previdnost pri preverjanju poslovnih partnerjev in ustrezno zavarovanje poslov.

Kaj upoštevati pri poslovanju s Kubo

1. Havana je glavno mesto ter glavni kulturni in gospodarski center, vendar pa so industrijska, turistična in razvojna področja locirana tudi v drugih večjih mestih, kot so Santiago, Camaguey, Holguin in Cienfuegos.
2. Kubanci se med sabo naslavljajo s »compañero«, v poslovnem svetu pa se uporabljajo nazivi señora/señor (gospa/gospod) ali uradni nazivi, kot so Ingeniero (inženir), Arquitecto (arhitekt), Doctor (doktor), čemur sledi priimek. V procesu razvoja

poslovnih razgovorov na začetku svoje potencialne tuje partnerje naslavljajo s formalnim »Usted« (vikanje), ko pa se ustvari zaupanje ali celo prijateljski odnosi, pa hitro preidejo na naslavljanje s »tú« (tikanje), ki se sicer uporablja med prijatelji ali v okviru družine.

3. Uradni jezik je španščina, v poslovnem svetu je prisotna tudi angleščina, ki se najbolj uporablja v bolnišnicah, medicinskih ustanovah ter športnih in hotelskih centrih zaradi množičnega obiska tujih gostov. Kljub temu se pri pogajanjih in pomembnih sestankih priporoča najem prevajalca. Poslovna korespondenca je lahko v angleškem ali španskem jeziku, priporočljivo pa je, da so poslovni/prodajni dokumenti pripravljeni v španščini.
4. Na poslovne sestanke se je treba napovedati vsaj 2 do 3 tedne vnaprej, nekaj dni prej pa jih je treba potrditi. Za sestanke in druge poslovne dogodke se priporoča poslovna obleka, glede na vremenske razmere pa suknjič in kravata nista nujno obvezna dela garderobe. Kubanski poslovneži in diplomati v ta namen pogosto uporabljajo »guayabero«, tradicionalno belo srajco s kratkimi rokavi, ki se nosi čez hlače.
5. Delovni čas na Kubi je običajno med 8. in 17. uro, pri čemer pa nekatera, predvsem proizvodna podjetja, začnejo z delom tudi bolj zgodaj, nekatera obratujejo tudi ob sobotah. Če želite potencialnega partnerja ali stranko povabiti na sestanek in ga ob tem pogostiti, naj bo to v času kosila. Večerje predstavljajo bolj svečane priložnosti in načeloma se na njih ne pogovarja o poslu.
6. To, da se tujca pusti čakati in se na sestanek zamuja – včasih tudi uro ali več, ni izraz nespoštovanja ali neupoštevanja dogovorjenega, pač pa posledica lokalnih razmer, kot so zamude in problemi v javnem transportu, velikokrat v povezavi z občasnim pomanjkanjem pogonskih goriv na primer. Pri poslovanju je pomembna potrpežljivost. Ne pričakujte, da boste sklenili posel po enem ali dveh obiskih, ampak po potrebi vaš obisk na Kubi ponovite. Imejte v mislih, da morda lažje vi opravite obisk na Kubi kot obratno, saj so dohodki Kubancev, s tem v povezavi pa tudi možnosti za potovanja v tujino, neprimerljivi s tistimi pri nas.
7. Osebni odnosi so neverjetno pomembni za poslovanje na Kubi, pri čemer pa imajo v mnogo



primerih velik vpliv še vedno politični uradniki, ki zasedajo vodilna in nadzorna mesta v pomembnih podjetjih - pogosto tudi brez potrebnih strokovnih kvalifikacij.

8. Valuta pri vašem poslovanju s Kubo naj ne bo v nobenem primeru ameriški dolar, prav tako naj transakcije ne bodo izvedene preko ameriških plačilnih kanalov, saj zaradi embarga ZDA lahko pride do zasega finančnih sredstev. Najbolj priporočljiva valuta je evro. Pri plačilu je treba upoštevati dolge roke plačil - tudi leto dni in več. Nekatere evropske banke (predvsem nemške in španske) so vam lahko pri tem v pomoč in lahko pridete do plačil hitreje, seveda ob plačilu provizij, ki so odvisne od obsega posla.
9. Pri pogajanjih morate poskrbeti, da so vaši pogoji poslovanja v skladu s kubansko zakonodajo. Pogodbo je treba pred podpisom natančno pregledati, pri čemer pa se je treba zavedati, da so lokalni odvetniki v veliki meri zaposleni v državnih pravnih podjetjih (t. i. bufetes colectivos), pri čemer velja na Kubi posebno pravilo. Kubanska ustava namreč določa, da morajo biti interesi države pred pravicami obtoženca, kar lahko povzroči konflikt interesov v primeru sodnega spora. Redki zasebni in neodvisni odvetniki vam sicer lahko svetujejo, ne morejo pa vas zastopati na sodišču.

Obisk slovenske gospodarske delegacije v času sejma FIHAV 2018

Gospodarska zbornica Slovenije, Ministrstvo za zunanje zadeve RS in Javna agencija SPIRIT Slovenija vabijo zainteresirana slovenska podjetja, da se pridružijo gospodarski delegaciji na Kubo. Obisk bo v času največjega splošnega gospodarsko trgovskega sejma FIHAV 2018 (<http://www.feriahavana.com/en/#inicio>) predvidoma med 31. oktobrom in 6. novembrom letos ob podpori in sodelovanju veleposlaništva Republike Kube na Dunaju.

Poleg obiska največjega splošnega sejma v regiji bo v sodelovanju s Kubansko gospodarsko zbornico iz Havane v dneh po zaključku sejma organizirana tudi poslovna konferenca z namenom predstavitve naše države in gospodarstva ter izvedbo poslovnih razgovorov med slovenskimi in kubanskimi podjetji.

Zainteresirana podjetja lahko pridobijo dodatne informacije in sporočijo svoj interes za sodelovanje v omenjeni delegaciji prek elektronske pošte: marko.jare@gzs.si

10. Priporočljivo je preveriti podjetje in njegovo plačilno sposobnost, pri čemer vam je lahko v veliko pomoč Kubanska gospodarska zbornica (Cámara de Comercio de la República de Cuba – www.camaracuba.cu). ^{gg}

Poslovna korespondenca je lahko v angleškem ali španskem jeziku, priporočljivo pa je, da so poslovni/prodajni dokumenti pripravljeni v španščini.



Leading plating chemicals,
equipment and services.