

2016/2017



Trends erkennen



Investitionsführer Kuba
Rahmenbedingungen für Investitionen

Trends erkennen

„Kuba – das Tor zur Karibik – öffnet sich immer mehr für ausländische Investoren. Wir haben diesen Trend erkannt und stehen Ihnen vor Ort als starker, fachkompetenter Partner zur Verfügung. Wir behalten die Risiken für Sie im Blick und erarbeiten Lösungen für alle Herausforderungen, die Ihnen beim Markteinstieg begegnen können.“

Rödl & Partner

„Nur wer sich auf Neues einlässt, kann sich weiterentwickeln. Deswegen nehmen wir Herausforderungen an, wo auch immer sie uns begegnen. Nur Dank der Zusammenarbeit aller Castellors können wir sie überwinden und der Menschenturm kann sicher in die Höhe wachsen.“

Castellers de Barcelona



Investitionsführer Kuba

Rahmenbedingungen für Investitionen

Inhalt

Unser Profil	6
Rödl & Partner in Kuba	8
Wachstumsmarkt Kuba	10
Landesübersicht Kuba	16
US-Embargo gegen Kuba	19
Ausländische Direktinvestitionen	21
Investitionsklima	21
Messen und Ausstellungen	22
Rechtsformen	23
Investitionsgenehmigung	26
Dauer einer Gründung	27
Niederlassung	28
Personal	29
Die staatliche Arbeitsagentur	29
Verteilung der vom ausländischen Investor gezahlten Löhne und Gehälter zwischen Arbeitsagentur und Arbeitnehmer	30
Einsatz ausländischer Mitarbeiter, VISA	31
Immobilien	32
Erwerb von Betriebsgrundstücken und Gebäuden	32
Anmietung von Büroflächen	33
Außenhandel	34
Import- / Export-Regime	35
Zoll	35
Bank- und Finanzrecht	35
Bankensystem	37
Doppeltes Währungssystem	37

Steuerliche Rahmenbedingungen	39
Körperschaftsteuer	40
„Arbeitskraftverwendungsteuer“ und Sozialversicherungsabgaben	40
Private Einkommensteuer auf die Ausschüttung und Rückführung von Nettogewinnen, Dividenden und Auseinandersetzungsguthaben	41
Doppelbesteuerungsabkommen	41
Sonderentwicklungszone Mariel	42
Rechtsformen in der ZEDM	43
Steuerliche Regelungen in der Sonderwirtschaftszone	44
Arbeitsrechtliche Sonderbestimmungen in der ZEDM	45
Genehmigungsverfahren in der ZEDM	46
Bisher genehmigte Projekte in der ZEDM	46
Gewerblicher Rechtsschutz	47
Wettbewerbs- und Kartellrecht	48
Investitionsschutz	48
Investitionsschutzabkommen und -garantien	48
Währungsrisiken	49
Euler Hermes Kreditversicherung	49
Korruption	49
Erneuerbare Energien	51
Marktstruktur, rechtlicher und finanzieller Rahmen	51
Voraussetzungen der einzelnen Sektoren	52
Ihre Ansprechpartner	54

Unser Profil

Rödl & Partner ist als integrierte Beratungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft an 106 eigenen Standorten in 49 Ländern vertreten. Unseren dynamischen Erfolg in den Geschäftsfeldern Rechtsberatung, Steuerberatung, Steuerdeklaration und Business Process Outsourcing, Unternehmens- und IT-Beratung sowie Wirtschaftsprüfung verdanken wir 4.200 unternehmerisch denkenden Partnern und Mitarbeitern.

Die Geschichte von Rödl & Partner beginnt im Jahr 1977 mit der Gründung als Ein-Mann-Kanzlei in Nürnberg. Unser Ziel, unseren international tätigen Mandanten überall vor Ort zur Seite zu stehen, setzte die Gründung erster eigener Niederlassungen – beginnend – in Mittel- und Osteuropa (ab 1989) voraus. Dem Markteintritt in Asien (ab 1994) folgte die Erschließung wichtiger Standorte in West- und Nordeuropa (ab 1998), in den USA (ab 2000), in Südamerika (ab 2005) und Afrika (ab 2008).

Unser Erfolg basiert seit jeher auf dem Erfolg unserer deutschen Mandanten: Rödl & Partner ist immer dort vor Ort, wo Mandanten Potenzial für ihr wirtschaftliches Engagement sehen. Statt auf Netzwerke oder Franchise-Systeme setzen wir auf eigene Niederlassungen und die enge, fach- und grenzüberschreitende Zusammenarbeit im unmittelbaren Kollegenkreis. So steht Rödl & Partner für internationale Expertise aus einer Hand.

Unser Selbstverständnis ist geprägt von Unternehmergeist – diesen teilen wir mit vielen, vor allem aber mit deutschen Familienunternehmen. Sie legen Wert auf persönliche Dienstleistungen und haben gerne einen Berater auf Augenhöhe an ihrer Seite.

Unverwechselbar macht uns unser „Kümmerer-Prinzip“. Unsere Mandanten haben einen festen Ansprechpartner. Er sorgt dafür, dass das komplette Leistungsangebot von Rödl & Partner für den Mandanten optimal eingesetzt werden kann. Der „Kümmerer“ steht permanent zur Verfügung; er erkennt bei den Mandanten den Beratungsbedarf und identifiziert die zu klärenden Punkte. Selbstverständlich fungiert er auch in kritischen Situationen als Hauptansprechpartner.

Wir unterscheiden uns auch durch unsere Unternehmensphilosophie und unsere Art der Mandantenbetreuung, die auf Vertrauen basiert und langfristig ausgerichtet ist. Wir setzen auf renommierte Spezialisten, die interdisziplinär denken, denn die Bedürfnisse und Projekte unserer Mandanten lassen sich nicht in einzelne Fachdisziplinen aufbrechen. Unser Ansatz basiert auf den Kompetenzen in den einzelnen Geschäftsfeldern und verbindet diese nahtlos in fachübergreifenden Teams.

Einzigartige Kombination

Rödl & Partner ist kein Nebeneinander von Rechtsanwälten, Steuerberatern, Buchhaltern, Unternehmensberatern und Wirtschaftsprüfern. Wir arbeiten über alle Geschäftsfelder hinweg eng verzahnt zusammen. Wir denken vom Markt her, vom Kunden her und besetzen die Projektteams so, dass sie erfolgreich sind und die Ziele der Mandanten erreichen.

Unsere Interdisziplinarität ist nicht einzigartig, ebenso wenig unsere Internationalität oder die besondere, starke Präsenz bei deutschen Familienunternehmen. Es ist die Kombination: Ein Unternehmen, das konsequent auf die umfassende und weltweite Beratung deutscher Unternehmen ausgerichtet ist, finden Sie kein zweites Mal.

Rödl & Partner in Kuba

In Havanna/Kuba sind wir seit Anfang Oktober 2015 mit einem eigenen Büro vertreten und bieten Ihnen dort professionelle Beratung auf höchstem Niveau. Es erwartet Sie ein interdisziplinäres Team von kubanischen und deutschen Spezialisten, die die deutsche, englische und spanische Sprache beherrschen. Unser Team vor Ort berät Sie umfassend in den Bereichen Auslandsinvestitionen, Unternehmensgründung, Joint Ventures, Compliance, Steuern sowie Buchhaltung und steht Ihnen mit Sachverstand rund um Ihre Investitionstätigkeiten in Kuba zur Seite.

Unsere Experten arbeiten eng mit einem Team in unserem Stammhaus in Deutschland zusammen, das ganz auf die betriebswirtschaftliche und rechtliche Projektbegleitung auf lateinamerikanischen Märkten spezialisiert ist und über umfassende Erfahrung im Bereich der internationalen Projektrealisierung verfügt. Damit garantieren wir unseren Mandanten in Deutschland und Kuba eine auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Betreuung, über Zeitzonen und Sprachgrenzen hinweg.

Ähnlich unserem Leistungsspektrum in Deutschland und weltweit bieten wir in unserem Büro in Havanna deutsch-, spanisch- und englischsprachige Dienstleistungen in folgenden Bereichen an:

Unternehmensberatung im Bereich des kubanischen Auslandsinvestitionsrechts

- › Unterstützung bei der Gründung und laufende Beratung von Tochtergesellschaften, Niederlassungen, Joint Ventures und Repräsentanzen
- › Due Diligence und Begleitung von Unternehmenskäufen und Fusionen (M&A)
- › Restrukturierungsmaßnahmen und Optimierung von Vertriebsstrukturen
- › Erstellung von Gutachten
- › Inkassomaßnahmen, Unterstützung bei Verfahren vor kubanischen Gerichten und Behörden
- › Beratung und Schulungen im Bereich Compliance
- › Unterstützung ausländischer Unternehmen bei der Einstellung kubanischer Arbeitnehmer gegenüber der staatlichen Arbeitsagentur

Steuer- und Finanzierungsberatung

- › Nationale und internationale Steuerstrukturplanung, Beratung zur Gestaltung von Verrechnungspreisregelungen sowie die Durchführung von betriebswirtschaftlichen Analysen zur Unterstützung des Beteiligungscontrollings
- › Expatriate-Beratung
- › Begleitung bei Betriebsprüfungen
- › Financial und Tax Due Diligence
- › Steuerliche Deklarationsberatung
- › Unterstützung bei der Erstellung von Machbarkeitsstudien (*Feasibility Studies*)

Business Process Outsourcing

- › Finanzbuchhaltung, Abstimmung von Kontenplänen nach den Vorgaben der Muttergesellschaft
- › Lohnbuchhaltung, Personalverwaltung
- › Reporting, Controlling
- › Cash Management
- › Zahlungsdurchführung
- › Rechnungserstellung

Darüber hinaus beraten wir Sie bei der **Planung und Umsetzung von Investitionen in Kuba**, z.B. durch Unterstützung bei der Standortwahl, der Erlangung von Fördermitteln oder durch die Erstellung von integrierten Finanz- und Businessplänen.

Wachstumsmarkt Kuba

Kuba besitzt aufgrund seiner strategisch-geografischen Lage als „Tor zur Karibik“ für Unternehmen aus aller Welt – trotz des noch nicht vollständig aufgehobenen US-Handelsembargos gegen den Inselstaat – eine fast magische Anziehungskraft. Der im Jahr 2011 eingesetzte Reformprozess wird aufmerksam von deutschen und europäischen Unternehmen verfolgt. Im Juli 2015 hat Frank-Walter Steinmeier als erster bundesdeutscher Außenminister, zusammen mit einer kleinen Wirtschaftsdelegation und Vertretern des Kulturbereichs, Kuba zu Gesprächen mit dem kubanischen Staatschef Raúl Castro, dem Außenminister Rodríguez und weiteren Mitgliedern der kubanischen Regierung, besucht. Zudem reiste der Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel im Januar 2016 mit einer Delegation aus insgesamt 60 Vertretern der deutschen Wirtschaft, bestehend aus Mittelständlern, Konzernvorständen, Vertretern von Branchenverbänden und Stiftungen nach Kuba.

Die kubanische Regierung hat damit begonnen, das stark vom Staat dominierte und kontrollierte Wirtschaftssystem der Insel schrittweise zu liberalisieren. Auf die Freigabe von 181 Berufsfeldern zur selbstständigen Erwerbstätigkeit und den Beschluss von 313 Richtlinien für die Wirtschafts- und Sozialpolitik im Jahr 2011 folgten gesetzgeberische Novellen im Bereich des Steuerrechts und des Immobilien- und Kraftfahrzeughandels zwischen Privatpersonen. Die praktische Umsetzung der Reformen verläuft jedoch zäh. Auf dem VII. Parteitag der kommunistischen Partei im April 2016 räumte Raúl Castro ein, dass in den letzten 5 Jahren erst 21 % der Richtlinien realisiert worden sind und sich noch rund 77 % im Prozess der Implementierung befinden. Trotz allem bestätigt der neu aktualisierte, nun 274 Richtlinien umfassende Katalog die Politik der wirtschaftlichen Öffnung. Weitere Maßnahmen zur Liberalisierung der Wirtschaft können daher auch in Zukunft erwartet werden.

Bei den Bemühungen einer wirtschaftlichen Reformierung Kubas handelt es sich ausdrücklich nicht um eine ideologische Abkehr des politischen Systems, sondern vielmehr um eine Aktualisierung desselben. Ziel der Regierung ist es, durch ausländische Investitionen dringend benötigtes Kapital, Technologien sowie Know-how ins Land zu schaffen und somit die kubanische Wirtschaft mittel- und langfristig zu

sanieren. Als Vorbilder sieht Raúl Castro dabei Länder wie Vietnam und China, die trotz der Einführung des Prinzips von Angebot und Nachfrage nicht vollständig von der Idee einer zentralen Planung abgewichen sind. Kuba befindet sich demnach in einem Reformprozess von einer rein sozialistischen Planwirtschaft hin zu einer mit kapitalistischen Elementen gespickten Transformationswirtschaft.

Mit dem Erlass des neuen Auslandsinvestitionsrechts (*Ley No. 118 de la Inversión Extranjera*) im Juni 2014 haben sich die Voraussetzungen für einen Markteinstieg ausländischer Unternehmen in Kuba wesentlich verbessert. Für die Modernisierung bedeutender, aber technisch überalterter Schlüsselbereiche wie der Energiegewinnung, der Wasser- und Abwassertechnologie, des Transportwesens und der Telekommunikation ist der Inselstaat auf hochentwickelte, ausländische Technologie angewiesen. Im Gegenzug verspricht die kubanische Regierung steuerliche Anreize sowie die Straffung des bisherigen Genehmigungsverfahrens für ausländische Investitionen.

Für Deutschland eröffnen sich hierbei vielversprechende Exportchancen. Denn Kuba ist ein aussichtsreicher Markt von über 11 Mio. Konsumenten und einer in weiten Teilen dringend erneuerungsbedürftigen Infrastruktur. Gut ausgebildete Arbeitskräfte und ein funktionierendes Bildungssystem bilden seit jeher das Fundament der kubanischen Wirtschaft. Zudem wird die deutsche Wirtschaft dank der Qualität ihrer Produkte auf Kuba hoch geschätzt. Die bilateralen Wirtschaftsbeziehungen haben sich in den letzten Jahren sehr gut entwickelt, was vor allem durch den steigenden Export deutscher Produkte zu erklären ist. Die deutschen Warenausfuhren nach Kuba betragen im Jahre 2015 ca. 258 Mio. Euro (Steigerung zum Vorjahr um ca. 35 %), die kubanischen Exporte nach Deutschland 35 Mio. Euro (Steigerung zum Vorjahr um 12,9 %). Deutschland lieferte vor allem Getreide, Maschinen, chemische und pharmazeutische Waren, Kunststoffprodukte, Nahrungsmittel, Erzeugnisse aus Eisen und Stahl, Medizintechnik, Kraftfahrzeuge und Ersatzteile; Kuba alkoholische Getränke, Tabakwaren, Honig sowie Obst- und Gemüsesäfte.

Doch bei allem Enthusiasmus gilt es nicht zu vergessen, dass das Marktpotenzial Kubas vor allem davon abhängt, welche Prioritäten die kubanische Politik definiert. Diese Prioritäten können sich auch kurzfristig ändern, da die kubanische Regierung noch immer in erster Linie im Sinne des Systemerhalts handelt. Daher bedarf ein



Engagement in Kuba für ausländische Investoren oftmals eines langen Atems, den die derzeitige Marktgröße nur bedingt rechtfertigt. Die Besonderheit des kubanischen Marktes liegt für Investoren also darin, dass sich die Nachfrage nicht anhand des offensichtlichen Bedarfs im Land ablesen lässt, sondern sie abhängig von der Verteilung der Gelder durch den Staat ist.

Der Bedarf nach Devisen steigt jedoch stetig und damit auch der Druck auf die Regierung, weitere Devisenzuflüsse zu ermöglichen. Schuld daran ist der Einbruch zweier wichtiger Stützen der kubanischen Devisenbeschaffung: der Nickelexport sowie die Exporte von Ölderivaten. Während der Rückgang der Exporterlöse des Nickelbergbaus durch die niedrigen Weltmarktpreise seit Mitte 2014 zu erklären ist, steht der Fall der Ölexporterlöse in direktem Zusammenhang mit dem wirtschaftlichen Niedergang des sozialistischen Partners Venezuela und mit niedrigen Ölpreisen. Durch ausländische Investoren soll nun das dringend benötigte Kapital beschafft werden. Neben dem Erlass des neuen Auslandsinvestitionsgesetzes wurde Ende 2014 zudem von der kubanischen Regierung eine Liste veröffentlicht, welche 246 mögliche Investitionsprojekte vorstellte und so neue ausländische Investoren anlocken sollte. Dieser Investitionskatalog (*Cartera de Oportunidades*) wurde im November 2015 aktualisiert und umfasst inzwischen 326 Projekte mit einem Gesamtvolumen von 8,2 Mrd. US-Dollar. Im Bereich der Erneuerbaren Energien ist die *Cartera de Oportunidades* im Anschluss an die Kuba-Reise von Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel im Januar 2016 noch um einige spezielle Projekte ergänzt worden, in deren Zusammenhang insbesondere deutsche Wind-, PV- und Biogas-Technologielieferanten zur Teilnahme an Ausschreibungen in Kuba aufgerufen worden sind (siehe dazu im Einzelnen <http://www.roedl.de/themen/erneuerbare-energien/2016-04/neue-ausschreibungen-in-kuba>).

Chancen für ausländische Investoren bieten sich vor allem in den Sektoren Energie, Maschinenbau, Lebensmittelverarbeitung, Landwirtschaft, Konsumgüter und Tourismus. Kraftwerke sollen modernisiert und auf Gas-Basis umgestellt werden, zudem sollen die unterirdischen Stromnetze sowie die Wasserleitungen erneuert werden. Im Tourismussektor werden dringend zusätzliche Kapazitäten benötigt und Vorhaben im Gesundheitstourismus sollen finanziert werden. Weiterhin wünscht sich die Regierung Fabriken zur Herstellung von Medikamenten, Aluminiumdosen, Glasbehälter und -geschirr, welche in erster Linie die starke Importabhängigkeit ein-

schränken sollen. Auch in der Landwirtschaft und Nahrungsmittelindustrie erhofft sich die kubanische Regierung durch neue Produktionsbetriebe, Maschinen und ausländisches Know-how eine Effizienzverbesserung. Wichtig ist ihr hierbei, dass die lokale Industrie in den Prozess eingebunden wird.

Problematisch gestaltet sich nach wie vor die mangelhafte Ausbreitung des Mobilfunknetzes sowie des Internets. Im Jahr 2013 hatten in Kuba nur rund 4,1 % der Haushalte einen Internetanschluss. Die staatliche Telekommunikationsgesellschaft ETECSA und die Regierung haben sich daher den Ausbau des Internets sowie des Mobilfunknetzes als oberstes Ziel gesetzt. Bis 2020 sollen über 50 % der Haushalte Zugang zu einem bezahlbaren Internetzugang erhalten und 60 % der Bevölkerung ein Mobilfunkanschluss ermöglicht werden. Aufgrund der geringen finanziellen Mittel wird jedoch zunächst der Zugang zu öffentlichen Internetzugängen verbessert werden bevor Privatanschlüsse folgen. Im Zuge dessen wurden bereits einige öffentliche WLAN-Hotspots eingerichtet und weitere Internetcafés eröffnet. Aktuell ist das Internet jedoch deutlich zu langsam und die Kosten sind weiterhin zu hoch, um den Bedürfnissen der kubanischen Bevölkerung und der Unternehmen gerecht werden zu können.

Grundsätzlich sind deutsche Unternehmen mit ihrer qualitativen Ausnahmestellung in allen Sektoren gern gesehene Partner, schöpfen allerdings ihr außerordentlich großes Potenzial bisher noch nicht hinreichend aus. Hier liegen spanische, italienische und französische Firmen deutlich vorn. Speziell Frankreich hat sich nach dem Staatsbesuch Raúl Castros in Paris und den dort abgeschlossenen bilateralen Verträgen in eine gute Ausgangslage gebracht. Wichtige französische Unternehmen, die bereits auf der Insel tätig sind, sind u.a. die Hotelgruppe *Accor*, die Fluggesellschaft *Air France* sowie der Wein- und Spirituosenkonzern *Pernod Ricard*, der den internationalen Vertrieb des kubanischen Rums *Havana Club* organisiert. Zudem hat das kubanische Transportministerium bekannt gegeben, dass der internationale Flughafen *José Martí* in Zukunft von dem französischen Konzern *Aéroports de Paris* betrieben wird. Die Spanier sind insbesondere durch ihre Hotelketten wie *Grupo Barceló*, *Iberostar* oder *Meliá Hotels & Resorts* vertreten. Ein gutes Beispiel für deutsch-kubanische Zusammenarbeit ist die *Stefan Messer GmbH*, die mit 3 Joint Ventures (*Oxiacero*, *Oxisold* und *Oxicuba*) größter Anbieter von Industriegasen für die Stahlerzeugung, Lebensmittelindustrie und den Gesundheitssektor in Kuba ist.

Deutschland ist gewillt die Beziehungen weiter auszubauen und kündigte Verhandlungen für ein Doppelbesteuerungsabkommen mit Kuba an, um die Investitionslage für deutsche Unternehmen zu verbessern. Weiterhin vereinbarte man die Einrichtung eines Delegierten-Büros zur Förderung von Handel und Investitionen in Havanna. Noch im Jahr 2016 soll diesbezüglich ein Verbindungsbüro der deutschen Wirtschaft seine Arbeit aufnehmen. Daraus soll anschließend eine eigenständige deutsche Außenhandelskammer (AHK) werden. Denn derzeit ist noch die AHK Zentralamerika in Guatemala für Kubageschäfte zuständig. Neben diesen erheblichen Veränderungen laufen weitere Verhandlungen über die Ausarbeitung eines Rahmenvertrags zur Entwicklungszusammenarbeit zwischen Deutschland und Kuba.

Einen Schritt weiter als Deutschland ist die Europäische Union (EU) in ihren Verhandlungen mit Kuba. Die EU und Kuba unterzeichneten nach zweijährigen Verhandlungen am 11. März 2016 ein Rahmenabkommen für politischen Dialog und Zusammenarbeit. Dieses Abkommen soll dazu beitragen, dass sich die Beziehungen zwischen Kuba und den 28 EU-Mitgliedsstaaten langfristig verbessern. Eine Ratifizierung des Abkommens wird für Ende 2016 erwartet. Bisher beruht das Verhältnis der EU und Kuba auf dem sogenannten „Gemeinsamen Standpunkt“. Dieses Dokument wurde im Dezember 1996 auf Druck des damaligen spanischen Ministerpräsidenten José María Aznar verabschiedet und solidarisiert sich mit den Handelsbeschränkungen der USA. Ein Systemwechsel Kubas wurde als Bedingung zur Wiederaufnahme der politischen Beziehung gemacht. Davon ist im neuen Abkommen keine Rede mehr. Vielmehr betonen beide Parteien, dass die jeweils unterschiedlichen Systeme respektiert werden und es wurde vereinbart, sich aus innerpolitischen Angelegenheiten herauszuhalten. Neben diesem Punkt beinhaltet das Abkommen weiterhin einen Teil zum Handel, zur Zusammenarbeit sowie zum politischen Dialog. Obwohl viele europäische Staaten bereits bilaterale Verträge mit Kuba vereinbart haben, steht dieses Rahmenabkommen für das endgültige Scheitern der versuchten Isolierung des sozialistischen Kubas von Seiten Europas.

Positiv zu erwähnen ist schließlich auch, dass es Kuba nach jahrelangen Umschulungsverhandlungen im Dezember 2015 gelungen ist, sich mit öffentlichen Gläubigern im Pariser Club auf den Erlass von Altschulden zu einigen. Somit erhält Kuba endlich wieder Zugang zu mittel- und langfristigen Krediten zu Marktkonditionen.

Zusammenfassend kann man festhalten, dass das langfristige Potenzial Kubas zweifellos enorm ist und weiterhin ein großer Investitionsbedarf auf der Insel besteht. Da vor den US-Präsidentenwahlen Anfang November 2016 nicht mit einer Aufhebung des US-Handelsembargos zu rechnen ist und damit kurzfristig auch keine Welle eines massiven Einstiegs der großen US-Konzerne bevorsteht, können deutsche und europäische Unternehmen jetzt noch das verbleibende Zeitfenster nutzen, um rechtzeitig in Kuba zu investieren. Der kubanischen Regierung muss es im Gegenzug gelingen, die Umsetzung der Reformen zu beschleunigen und die enormen bürokratischen Hürden einzudämmen, die nach wie vor bestehen.

Landesübersicht Kuba



- › **Offizieller Name:** Republik Kuba
- › **Größe des Hoheitsgebietes:** 110.860 km²
- › **Hauptstadt:** Havanna
- › **Amtssprache:** Spanisch, Englische Sprachkenntnisse sind außerhalb des Tourismusbereichs in der Bevölkerung nicht sehr verbreitet
- › **Zeitzone:** GMT -5

- › **Wichtigste Städte:** Havanna, Santiago de Cuba, Cienfuegos, Camagüey und Santa Clara
- › **Wichtige Rohstoffe:** Zucker, Nickel, Kobalt, Tabak, Eisenerz, Chrom, Zitrusfrüchte und Kaffee
- › **Politisch-administrative Aufteilung:** Kuba ist in 15 Provinzen und 168 Gemeinden unterteilt, einschließlich der Sondergemeinde *Isla de la Juventud*, eine Insel, die ein großes Gefängnis beheimatet.
- › **Bevölkerung:** 11.239.004 Einwohner (2015)
- › **Offizielle Währung:** Kuba besitzt 2 offizielle Währungen, den *Peso Cubano* (CUP oder MN) und den *Peso convertible* (CUC). Der CUP stellt die Währung der kubanischen Bevölkerung dar, in CUP werden die staatlichen Löhne aus- sowie Grundnahrungsmittel und einfache Dienstleistungen bezahlt.

Der CUC ist eine Ersatz-Devisenwährung und ist an den US-Dollar gekoppelt. Mit ihm werden importierte Waren und höherwertige Dienstleistungen bezahlt. Im Jahr 2013 hat die kubanische Regierung angekündigt, den CUC allmählich wieder abzuschaffen. Über eine konkrete Umsetzung gibt es von offizieller Seite allerdings noch wenig Details.

- › **Bruttoinlandsprodukt:** 82,7 Mrd. US-Dollar (2014)
- › **Wirtschaftswachstum:** 4,3 % (2015)
- › **Arbeitslosigkeit:** 2,3 % (2015) (offizielle Angabe der kubanischen Behörden; tatsächlich um ein Vielfaches höher)
- › **Bildung:** Zu den wichtigsten Errungenschaften des Systems zählt die hervorragende Bildung im Land. Es herrscht eine allgemeine Schulpflicht bis zur 9. Klasse. Die Analphabeten-Rate von null Prozent sowie mehr als 145.000 Hochschulabsolventen jährlich beweisen ein gut organisiertes Bildungssystem. Zudem hat das Bildungsministerium Ende 2015 beschlossen, dass die Beherrschung

der englischen Sprache künftig für den Abschluss eines Hochschulstudiums Bedingung wird. Laut kubanischer Regierung soll außerdem eine neue Bildungsstufe eingeführt werden, die eine bessere Ausbildung von berufsspezifischem Fachpersonal ermöglichen soll.

- › **See:** Kuba verfügt über 32 Handelshäfen und stellt ein Ziel für die in der Karibik verkehrenden Kreuzfahrtschiffe dar. Die wichtigsten Häfen im internationalen Seeverkehr sind in Mariel, Havanna und Matanzas im Westen und Nuevitas, Manzanillo, Moa und Santiago de Cuba im Osten der Insel.
- › **Verkehrsanbindung:** Kuba verfügt über ein System aus Straßen-, Schienen- und Wasserwegen und mehrere Flughäfen. Das Schienennetz umfasst circa 12.000 km, jedoch hatte die Bahn in Kuba seit dem US-Handelsembargo und dem Zusammenbruch der Sowjetunion Schwierigkeiten mit der Ersatzteil- und Treibstoffversorgung. Seit 2010 wird jedoch nach und nach das gesamte Schienennetz saniert und es wurden über 60 neue Lokomotiven aus China geliefert. Außerdem meldeten kubanische Medien im Juli 2016, dass mit Hilfe eines russischen Kredits über 190 Mio. Euro weitere Zugmaschinen und Passagierwagen angeschafft werden sollen. Es ist somit mit einer Verbesserung und Zunahme des Schienenverkehrs in Kuba zu rechnen.

Insgesamt gibt es in Kuba mehr als 60.000 km Straßen, wobei rund die Hälfte hiervon befestigt ist. Die wichtigste Straße ist die Carretera Central, eine einer Schnellstraße ähnliche, 1.250 km lange Verbindung in West-Ost-Richtung. Durch sie werden alle Provinzhauptstädte miteinander verbunden. Die Qualität der Straßen lässt oft zu wünschen übrig.

In Kuba existieren 2 verschiedene Netze von Fernverkehrsbussen. Dies ist zum einen die Linie *Viazul*, die für Touristen auslegt ist und die Linie *Astro* für Kubaner. Letztere ist wesentlich preiswerter. Die Qualität dieser Gesellschaften kann als gut bezeichnet werden.

Zudem wird in den Städten ein Nahverkehrssystem betrieben, das überwiegend aus überalterten ausgemusterten Bussen aus Europa und Nordamerika besteht. Die staatseigene Fluggesellschaft ist die *Cubana de Aviación*, die durchweg mit

modernen Flugzeugen aus europäischer und russischer Produktion ausgestattet ist.

Der größte und wichtigste Flughafen des Landes befindet sich in Havanna (*Aeropuerto Internacional José Martí*, IATA: HAV, ICAO: MUHA). Von dort gibt es Anbindungen in die Schweiz, Deutschland und Großbritannien und seit August 2016 in die USA. Ebenfalls bestehen Anbindungen von und nach Varadero, die hauptsächlich Verbindungen im Rahmen von Touristenflügen sind, und Santiago de Cuba. Zu beachten ist, dass die Buchung von Flügen über Webseiten, die von US-amerikanischen Unternehmen betrieben werden, oft noch nicht möglich ist.

US-Embargo gegen Kuba

Seit dem Jahr 1959 besteht ein Embargo der Vereinigten Staaten von Amerika gegen Kuba. Der Ursprung liegt in der Beschlagnahmung von US-amerikanischem Eigentum durch die Regierung von Fidel Castro und die Äußerung des kubanischen Präsidenten, Anhänger der sozialistischen Ideologie zu sein. Es handelt sich hierbei vorwiegend um Reise- und Handelsbeschränkungen. Während der letzten 50 Jahre wurde das Embargo immer wieder erweitert und geändert. Im Januar 2015 gab es jedoch erstmalig grundlegende Lockerungen. So wurden die Reisebeschränkungen für US-Bürger nach Kuba gesenkt und Handelsbeschränkungen teilweise aufgehoben. Seitdem ist es möglich, Technologieprodukte, wie Mobiltelefone, Fernseher, Computer und Speichermedien nach Kuba einzuführen. Das frühere Limit für Überweisungen an Verwandte in Kuba (*remesas*) wurde zunächst auf 8.000 US-Dollar pro Jahr erhöht und später sogar ganz abgeschafft. Auch die Ausfuhr von Alkohol und Tabakwaren aus Kuba ist nun grundsätzlich möglich. Somit ist das absolute Importverbot für kubanische Zigarren aufgehoben. Zudem besteht nun die Möglichkeit, US-Kreditkarten in Kuba zu verwenden. Schließlich sind Visaerleichterungen in Kraft getreten.

Die US-Regierung kündigte außerdem an, bestimmte Maßnahmen des US-Embargos flexibler zu gestalten, um so den Zahlungsverkehr und den Export von US-Produkten zu erleichtern. Dies beinhaltet US-amerikanische Waren, die in Drittländern pro-

duziert werden, sowie die Akzeptanz staatlicher kubanischer Unternehmen als Handelspartner. Auch eine erste Fabrik eines amerikanischen Investors in der Sonderwirtschaftszone Mariel wurde Anfang des Jahres 2016 genehmigt. Die US-Hotelketten *Starwood Hotels* und *Wyndham Hotel Group* werden demnächst ebenfalls in Kuba operieren.

Im Februar 2016 kündigten die kubanische und die amerikanische Regierung an, erste Direktflüge von den USA nach Kuba aufzunehmen. Dies war zuvor, mit Ausnahme des Umweges über Charterflüge, nicht möglich. Die Maßnahme stellt somit einen weiteren großen Schritt in der Normalisierung der Beziehungen dar. Erstmals seit 50 Jahren ist am 31. August 2016 ein Linienflugzeug aus den USA kommend auf einem kubanischen Flughafen gelandet. Ab Herbst 2016 sollen nun schrittweise bis zu 110 weitere Flüge täglich von den USA nach Kuba gehen. Auch kubanischen Fluggesellschaften ist es theoretisch erlaubt, US-Flughäfen anzufliegen. Die meisten Flüge werden von Miami starten. Hauptanlaufziel wird hierbei wohl vorerst Havanna bleiben, da amerikanischen Touristen nach wie vor kein reiner Bade- und Erholungsurlaub gestattet ist. Das amerikanische Gesetz erlaubt eine Reise nach Kuba unter 12 verschiedenen Kategorien, worunter etwa Kultur- und Sportveranstaltungen oder Bildungsreisen fallen. Neben den Direktflügen wurde inzwischen auch die Wiederaufnahme der direkten Postwege und Telefonverbindungen zwischen den USA und Kuba bestätigt.

Einen echten Meilenstein und das vorläufige Highlight in der Annäherung zwischen Kuba und den USA stellt der Staatsbesuch Barack Obamas vom 20. bis 22. März 2016 auf Kuba dar. Dies ist der erste Besuch eines amtierenden US-Präsidenten auf Kuba seit 1928. Obama reiste mit einer Entourage aus Sicherheitsleuten, Journalisten, Kongressmitgliedern und Wirtschaftsvertretern nach Kuba und versetzte das Land für 3 Tage in einen absoluten Ausnahmezustand. Dieser Besuch hatte in erster Linie symbolischen Charakter. Zusammen mit Raúl Castro besuchte Obama einige berühmte Denkmäler Havannas und betonte das angestrebte Ende der Isolationspolitik. Zwar fielen von beiden Seiten auch kritische Worte bezüglich weiterhin bestehender politischer Differenzen, dennoch bekamen wichtige politische und wirtschaftliche Entscheidungsträger beider Seiten erstmalig die Möglichkeit zum Austausch. Entscheidende Vereinbarungen bezüglich des Embargos gab es allerdings keine zu vermelden.

Generell scheinen die rechtlichen Schlupflöcher des US-Embargos allmählich ausgereizt. Viele weitere Restriktionen und Verbote sind in Gesetzen verankert; diese zu ändern obliegt dem US-Kongress. Der momentan überwiegend republikanisch besetzte US-Kongress verschließt sich aber weiterhin der Öffnungspolitik. Die Zukunft des Embargos wird auch vom Ausgang der US-Präsidentchaftswahlen im November 2016 abhängen.

Ausländische Direktinvestitionen

Investitionsklima

Das im März 2014 durch die kubanische Nationalversammlung verabschiedete und im Juni 2014 in Kraft getretene Auslandsinvestitionsgesetz (*Ley No. 118 de la Inversión Extranjera*) ersetzt das aus dem Jahr 1995 stammende Auslandsinvestitionsgesetz (*Ley No. 77 de la Inversión Extranjera*).

Durch die neuen Vorschriften verfolgt die kubanische Regierung das Ziel, das Land für Investitionen aus dem Ausland interessanter zu machen und somit das Problem des Kapitalmangels sowie fehlender Technologien zu bekämpfen. Auslandsinvestitionen sind außer in den strategisch wichtigen Sektoren wie dem Gesundheits-, Bildungs- und Militärsektor grundsätzlich in sämtlichen Sektoren der kubanischen Wirtschaft zulässig. Dabei gilt, dass neben ausländischen Direktinvestitionen auch indirekte Investitionen in Aktien und Anleihen möglich sind. Als besonders wichtige Sektoren wurden die Landwirtschaft bzw. Nahrungsmittelindustrie, die Energieversorgung, die Verkehrsinfrastruktur, die Zuckerindustrie sowie Pharmaindustrie deklariert. Auf dem VII. Parteitag im April 2016 wurde die Bedeutung des Tourismussektors für die kubanische Wirtschaft bestätigt. Bis zum Jahr 2030 sollen demnach 108.000 neue Übernachtungsmöglichkeiten für Touristen geschaffen werden. Außerdem wurde verkündet, dass sich der Staat verstärkt auf den Ausbau privater Wohnungen und die Produktion dafür nötiger Baumaterialien konzentrieren werde.

Investitionsbedarf besteht aber neben den genannten Bereichen in nahezu allen Sektoren der Wirtschaft. Als Orientierung für ausländische Investoren führt das

staatliche Institut *ProCuba* neben einer aktuellen Projektliste für gewünschte Investitionen der kubanischen Regierung auch ein aktualisiertes Unternehmensverzeichnis. Gelistet werden kubanische Staatsunternehmen, die nach Branchen mit Kontaktdaten und den exportierten und importierten Waren aufgeteilt werden.

Messen und Ausstellungen

Der Markteinstieg in Kuba erfolgt nach anderen Regeln als in Europa. Eine klassische Marktbearbeitung mit Markterkundung und Erforschung des Marktpotenzials mit nachfolgender Vertretersuche oder ein investives Engagement machen wenig Sinn.

Interessanter und erfolgversprechender sind Beteiligungen an Messen und Ausstellungen, die im Jahres- oder Zweijahresrhythmus stattfinden. Hier besteht für ausländische Unternehmen die Möglichkeit, mit potenziellen Abnehmern und Entscheidungsträgern aus Politik und Wirtschaft zusammenzukommen. Die Veranstalter begrüßen die Messeteilnahme, insbesondere von ausländischen Unternehmen, sehr.

Die bedeutendste Universalausstellung ist die Internationale Messe in Havanna, *FIHAV (Feria Internacional de La Habana)*, welche Anfang November stattfindet und 1 Woche dauert. Sie wird unter anderem vom Außenhandelsministerium organisiert und informiert über Produkte aus sämtlichen Bereichen, wie Konsumgüter, Technologie und Dienstleistungen. Die Messe wird von der kubanischen Regierung oft als Forum genutzt, unter anderem für die Verkündung von angestrebten Investitionsprojekten.

Eine weitere bedeutende Messe ist die Internationale Messe in Santiago de Cuba, *Feria Internacional EXPOCARIBE*, die jährlich im Juni stattfindet. Sie bietet ebenfalls die Möglichkeit in Kontakt mit potenziellen kubanischen Geschäftspartnern zu kommen und ein Netzwerk mit anderen Unternehmen aus der gesamten Karibikregion aufzubauen.

Hinzu kommt eine Reihe spezifischer Branchenausstellungen und Fachmessen. Erwähnenswert ist hierbei die *CIERCUBA 2017*. Die Messe ermöglicht insbesonde-

re Unternehmen aus dem Bereich der Erneuerbaren Energien ihre Produkte und Dienstleistungen vor kubanischem Fachpublikum zu präsentieren.

Rechtsformen

Für direkte und indirekte Investitionen stehen 3 verschiedene Rechtsformen zur Verfügung: das Joint Venture (*empresa mixta*), die Internationale Wirtschaftliche Vereinigung (*contrato de asociación económica internacional*) sowie das Unternehmen, das ausschließlich von ausländischem Kapital getragen wird (*empresa de capital totalmente extranjero*).

In der Praxis werden auch Kooperationsformen, die nicht im Gesetz vorgegeben sind, angewendet, etwa in Form von Verträgen zur Zusammenarbeit in der Produktion (*contratos de producción cooperada*) oder Verwaltungsverträgen (*contratos de administración*).

Bei der erstgenannten Möglichkeit beteiligt sich der ausländische Vertragspartner durch Lieferung von Technologie, Finanzierung und die Übernahme der Verwaltung an der Fertigung, bzw. leistet technische Unterstützung.

Die Verwaltungsverträge sind insbesondere im Tourismusgewerbe anzutreffen. Dies bedeutet, dass ein ausländisches Tourismusunternehmen die Vermarktung und Verwaltung des Hotels übernimmt, es jedoch im kubanischen Besitz verbleibt. Für die erbrachten Dienstleistungen wird ein Honorar vereinbart.

Zuletzt besteht die Möglichkeit, sich durch eine kubanische Gesellschaft als Handelsgagenten (*agente comercial*) vertreten zu lassen.

Joint Ventures

Empresa mixtas sind Aktiengesellschaften mit Namensaktien (*compañías anónimas por acciones nominativas*) mit Sitz in Kuba, deren Aktionäre natürliche oder juristische Personen aus dem In- und Ausland sind. Andere Rechtsformen wie insbesondere die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (*sociedad de responsabilidad limitada*) oder selbst Aktiengesellschaften mit Inhaberaktien können also – wie bereits

nach alter Rechtslage – für ein Joint Venture weiterhin nicht genutzt werden. Sie erlangen ihre Rechtspersönlichkeit als juristische Person des Privatrechts mit Eintragung in das Kubanische Handelsregister (*Registro Mercantil*). Bislang war für die Eintragung die kubanische Handelskammer (www.camaracuba.cu) zuständig. Ein bestimmtes Anteilsverhältnis, wonach etwa der kubanische Staat stets mindestens 51 % der Anteile halten müsste, ist gesetzlich nicht vorgeschrieben, d.h. eine Mehrheitsbeteiligung des ausländischen Investors ist ohne weiteres zulässig, jedoch wird eine solche von kubanischer Seite nicht gerne gesehen.

Will einer der Aktionäre seine Anteile auf einen anderen Aktionär oder auf einen außenstehenden Dritten übertragen, so benötigt er hierfür weiterhin die Zustimmung aller übrigen Aktionäre sowie derjenigen Behörde, die die Genehmigung erteilt hat. Eine völlig freie und unabhängige Verfügung über die Anteile am Unternehmen ist hiernach nicht möglich.

Internationale Wirtschaftliche Vereinigung

Insbesondere die Verträge zum Abbau von Bodenschätzen, im Bausektor, zur landwirtschaftlichen Nahrungsmittelproduktion, zur Administration von Hotels sowie zur Erbringung von professionellen Dienstleistungen (z.B. Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung, nicht hingegen Rechtsberatung) können eine *contrato de asociación económica internacional* (AEI) begründen.

Die AEI ist im Gegensatz zu der *empresa mixta* keine juristische Person, sondern eine spezielle Form der Handelsgesellschaft, in der die gemeinsamen Ziele, Rechte und Pflichten durch einen Vertrag geregelt sind und jede Partei unter eigenem Namen handelt. Auch sie bedarf zur Erlangung ihrer Rechtsfähigkeit der Eintragung in das kubanische Handelsregister (*Registro Mercantil*).

Die Gesellschaft basiert auf den Verträgen zwischen ihren Gesellschaftern und kann zu jedem beliebigen Zweck erfolgen, der jedoch der vorherigen Genehmigung der zuständigen Behörde bedarf. Der häufigste praktische Anwendungsfall in Kuba ist die Verwaltung von Hotels durch internationale Hotelketten.

Eine Übertragung der Gesellschaftsanteile nach Gründung der Gesellschaft ist unzulässig, es sei denn, sowohl sämtliche Gesellschafter als auch die genehmigende Behörde erteilen ihre Zustimmung.

Unternehmen mit ausschließlich ausländischem Kapital

Schließlich haben ausländische Investoren die Möglichkeit, eine so genannte *empresa de capital totalmente extranjero*, also ein Unternehmen mit ausschließlich ausländischem Kapital zu gründen. Auch dieses bedarf wie die 2 zuvor genannten Rechtsformen zur Erlangung seiner Rechtsfähigkeit der Eintragung in das Handelsregister (*Registro Mercantil*).

Mittels dieser Gesellschaftsform kann der ausländische Investor in Kuba entweder als natürliche Person (für sich selbst handelnd) oder als juristische Person tätig werden, letzteres entweder durch Gründung einer kubanischen Tochtergesellschaft (*filial cubana*) in der Rechtsform einer Aktiengesellschaft oder durch Gründung einer Niederlassung (*sucursal*) der ausländischen Muttergesellschaft.

Diejenigen *empresas de capital totalmente extranjero*, die als kubanische Tochtergesellschaft (*filial cubana*) gegründet werden, können sowohl im In- als auch im Ausland Büros, Filialen, Repräsentanzen u.v.m. errichten und außerdem im Ausland Beteiligungen erwerben.

Die Gründung eines Unternehmens mit ausschließlich ausländischem Kapital bedarf anders als die Gründung einer *empresa mixta* oder einer AEI einer Autorisierung durch den kubanischen Ministerrat.

Die soeben beschriebene Rechtsform wird in der Praxis voraussichtlich ohne größere Bedeutung bleiben, da die steuerlichen Anreize, die sowohl dem Gemeinschaftsunternehmen als auch der AEI zuteilwerden, auf diese Gesellschaftsform keine Anwendung finden.

Investitionsgenehmigung

Seit der Gesetzesänderung hat der ausländische Investor nunmehr einen gerichtlich durchsetzbaren Rechtsanspruch auf Genehmigung seiner Investition, sofern der kubanische Staat nicht das Vorliegen einer der Ausnahmetatbestände wie die Beeinträchtigung der Verteidigung und öffentlichen Sicherheit, des nationalen Kulturerbes oder der Umwelt darlegen bzw. beweisen kann.

Im Zuge des neuen Auslandsinvestitionsgesetzes wurde auch eine Vielzahl unterschiedlicher Umsetzungsvorschriften erlassen. Das neue Regelwerk schreibt vor, dass zunächst das Ministerium für Außenhandel und Auslandsinvestitionen (*Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera*, MINCEX) über die Zulassung eines Antrags auf Genehmigung einer Auslandsinvestition zu entscheiden hat. Innerhalb einer Frist von lediglich 5 Kalendertagen hat das Ministerium einen Antragsteller zunächst auf die eventuelle Unvollständigkeit seines Antrags hinzuweisen, den dieser dann anschließend ergänzen und ggfs. erneut einreichen kann.

Sofern der Antrag vollständig ist und vom MINCEX demzufolge zur Entscheidung angenommen wird, wird er der Kommission zur Bewertung von Geschäften mit ausländischem Kapital (*Comisión de Evaluación de Negocios con Inversión Extranjera*) übermittelt, die über ihn innerhalb einer Frist von 15 Kalendertagen eine Entscheidung zu treffen hat. Sofern die Kommission Beanstandungen äußert, hat der Antragsteller noch einmal die Möglichkeit, seinen Antrag innerhalb einer Frist von 7 Kalendertagen zu vervollständigen bzw. zu verbessern und erneut beim MINCEX einzureichen.

Hat sich die Kommission zur Bewertung von Geschäften mit ausländischem Kapital für eine Förderung des ausländischen Investitionsvorhabens ausgesprochen, so schließt sich eine weitere Frist von 60 Tagen zur Genehmigung durch den Staatsrat (*Consejo de Estado*) bzw. den Ministerrat (*Consejo de Ministros*) an. Für Genehmigungen „*de los jefes de organismos de la Administración Central del Estado*“ gilt abweichend eine Frist von lediglich 45 Tagen.

Ein wesentlicher inhaltlicher Bestandteil eines Antrags auf Genehmigung einer Auslandsinvestition wird auch in Zukunft ein detaillierter Business Plan bzw. eine

entsprechende technisch-wirtschaftliche Feasibility Study (*estudio de factibilidad técnico-económica*) sein.

Zur Genehmigung von Unternehmen mit ausschließlich ausländischem Kapital bedarf es schließlich nach wie vor der Autorisierung durch den Ministerrat. Nicht mehr erforderlich ist eine solche hingegen in denjenigen Fällen, in denen eine Investition den Betrag von 10 Mio. US-Dollar übersteigt.

Dauer einer Gründung

Die Gründung einer Gesellschaft kann theoretisch in 9 bis 12 Wochen erfolgen, dauert jedoch in der Praxis erfahrungsgemäß oft sehr viel länger. Wichtig ist, dass alle geforderten Unterlagen korrekt ausgefüllt und eingereicht werden. Bei fehlerhaften Unterlagen kann sich die Dauer bis zur Gründung stark verzögern.



Niederlassung

Grundsätzlich können ausländische Gesellschaften mit kubanischen Unternehmen in Geschäftsbeziehungen stehen, ohne dafür eine Niederlassung vor Ort unterhalten zu müssen. Dennoch machen viele deutsche Unternehmen von der Möglichkeit Gebrauch, eine Niederlassung in Kuba zu gründen.

Durch eine solche Niederlassung können ausländische Unternehmen ihre geschäftlichen Interessen in Kuba besser wahrnehmen und Geschäfte leichter abwickeln. Die Niederlassung kann aber weder importieren noch Waren im Land vertreiben. Die Genehmigung für die Schaffung einer Niederlassung erfolgt durch die Handelskammer der Republik Kuba und das MINCEX.

Ein ausländisches Unternehmen muss für eine Registrierung als Niederlassung (*Sucursal*) bei der Handelskammer der Republik Kuba über ein Stammkapital von mindestens 50.000 US-Dollar verfügen und mindestens 5 Jahre existieren. Zudem wird ein Nachweis über eine nicht weniger als dreijährige Handelsbeziehung mit Kuba sowie über einen jährlichen Handelsumsatz mit Kuba von mindestens 500.000 US-Dollar verlangt. Erst nach Erfüllung aller Voraussetzungen wird darüber befunden, ob ein Eintrag in das Handelsregister erfolgt oder nicht. Bei der Erteilung von Genehmigungen werden Niederlassungen von Herstellern gegenüber Handelsfirmen bevorzugt. Die Handelskammer der Republik Kuba versteht sich als erste Anlaufstelle für Niederlassungen ausländischer Gesellschaften sowie als zentraler Dienstleister für ihre Mitglieder und für sämtliche Interessenten am Kubahandel. Neben der Registrierung von Niederlassungen ausländischer Gesellschaften bietet die Kammer die Erfüllung zoll- und steuerrechtlicher Pflichten, die Ingangsetzung notwendiger arbeitsrechtlicher Verwaltungsabläufe sowie die Ausstellung von Zertifikaten an.

Von uns wird regelmäßig die Gründung einer Tochtergesellschaft empfohlen, da - von Haftungsgesichtspunkten abgesehen - die Gründung einer Niederlassung in der Regel tatsächlich kosten- und zeitintensiver ist. Die Registrierung einer Niederlassung kann ausnahmsweise sinnvoll sein, wenn die unternehmerischen Tätigkeiten zeitlich befristet sind, da eine Niederlassung mit geringerem Aufwand als eine Gesellschaft beendet werden kann.

Personal

Im Arbeitsrecht bestehen gravierende Unterschiede zu Deutschland. Viele (potenzielle) ausländische Investoren hatten sich im Rahmen der Reformen eine grundlegende Änderung des auf Auslandsinvestitionen anwendbaren Arbeitsrechts erhofft. Diese Hoffnung hat sich allerdings nur zu einem geringen Teil erfüllt.

Die staatliche Arbeitsagentur

Vorerst wird es so bleiben, dass Arbeitnehmer grundsätzlich nur über eine staatliche Arbeitsagentur (*entidad empleadora*) angestellt werden dürfen. Diese wird vom MINCEX vorgeschlagen und anschließend vom Ministerium für Arbeit und soziale Sicherheit (MTSS) autorisiert. In der Praxis sind dies z.B. die Agenturen ACOREC, AUSA, SIECSA und Palco. Umso detaillierter das Anforderungsprofil des Arbeitsplatzes ist, umso höher sind die Chancen, einen passenden Arbeitnehmer zu finden.

Als Arbeitnehmer kommen nur Kubaner oder Ausländer mit unbeschränkter Aufenthaltserlaubnis in Kuba (*extranjeros residentes permanentes*) in Betracht. Letztere benötigen dann allerdings zusätzlich zu ihrer Aufenthaltserlaubnis noch eine besondere Arbeitserlaubnis (*permiso de trabajo*). Einzige Ausnahme von der soeben genannten Regel sind „bestimmte höhere Angestellte auf Geschäftsführungsebene und Positionen technischen Charakters“ (*determinados cargos de dirección superior o algunos puestos de trabajo de carácter técnico*), die mit ausländischen, bislang nicht in Kuba wohnhaften *Expats* besetzt werden dürfen.

Der ausländische Investor kann sich sein Personal also nicht selbst auf dem „freien Arbeitsmarkt“ aussuchen, sondern ist auf die Unterbreitung von Vorschlägen beschränkt, an welche die Arbeitsagentur aber nicht im Geringsten gebunden ist. Sie bestimmt vielmehr nach freiem Ermessen, welche Arbeitnehmer sie einem Gemeinschaftsunternehmen zuweist. Ist ein Arbeitgeber mit den Leistungen des ihm zugewiesenen Arbeitnehmers nicht zufrieden, so kann er lediglich den Antrag stellen, dass dieser gegen einen anderen Arbeitnehmer ausgetauscht werde, ihn aber nicht selbst entlassen.

Im Falle einer Internationalen wirtschaftlichen Vereinigung (AEI) werden die Arbeitnehmer über den kubanischen Sozios angestellt.

Verteilung der vom ausländischen Investor gezahlten Löhne und Gehälter zwischen Arbeitsagentur und Arbeitnehmer

Während an dem System der Zwischenschaltung einer staatlichen Arbeitsagentur grundsätzlich festgehalten wurde, ist aber wenigstens im Hinblick auf die Modalitäten der Arbeitnehmervermittlung Besserung in Sicht.

Bislang war es so, dass ein ausländischer Investor die Löhne und Gehälter seiner Arbeitnehmer in konvertierbaren Pesos (CUC) an die Arbeitsagentur entrichtete, welches diese anschließend zum Umrechnungskurs von 1:1 in kubanischen Pesos (CUP) an ihre Arbeitnehmer weitergab. Der Wechselkurs CUC-CUP beträgt in den staatlichen Wechselstuben (CADECAS) aber tatsächlich 1:24 (Ankauf) bzw. 1:25 (Verkauf). Das bedeutete also, dass de facto nur ca. 3 bis 4 % der vom ausländischen Investor an die staatliche Arbeitsagentur gezahlten Gebühren den kubanischen Arbeitnehmer erreichten. Gerechtfertigt wurde dieses eklatante Missverhältnis offiziell damit, dass der kubanische Staat seine Bürger ja schließlich unentgeltlich aus- bzw. fortgebildet habe.

Dieser geringe Lohnanteil für kubanische Arbeitnehmer macht bei fairer Bezahlung nicht nur die Arbeitskraft für einen ausländischen Unternehmer erheblich teurer, sondern beschränkt zusätzlich die Kaufkraft im Land.

Die Zahlungskonditionen für die kubanischen Arbeitnehmer sollen sich aber nun deutlich verbessern. Diverse Stellungnahmen kubanischer Funktionäre deuten darauf hin, dass die realen Einkünfte der über eine Arbeitsagentur vermittelten Arbeitnehmer in naher Zukunft auf bis zu 1.000 % ihres bisherigen Niveaus steigen könnten. Dies entspräche der bereits beschriebenen Regelung der für die „Sonderentwicklungszone Mariel“ vom *Ministerio de Trabajo y Seguridad Social* erlassenen, bereits am 8. April 2014 in Kraft getretenen *Resolución 14/2014*, der zufolge Arbeitnehmer für jeden vom ausländischen Investor gezahlten CUC nun 10 CUP erhalten.

Außerdem erlaubt das neue Auslandsinvestitionsgesetz, dass die Gehälter nun „Verhandlungssache“ zwischen dem Investor und der staatlichen Arbeitsagentur sind; es ist dem ausländischen Arbeitgeber zudem gemäß der *Resolución 277/2007* des *Ministerio de Finanzas y Precios* und dem *Ley 113* möglich, durch Bonuszahlungen Anreize für kubanische Arbeitnehmer zu schaffen. Ausgenommen sind hierbei die Unternehmen in der Rechtsform einer AEI im Hotelbereich, der Produktion oder im Service-Management sowie Bonuszahlungen bei professionellen Dienstleistungen.

Einsatz ausländischer Mitarbeiter, VISA

Für ausländische Mitarbeiter muss der Arbeitgeber beim Arbeitsministerium einen Antrag auf eine jährlich zu erneuernde Arbeitserlaubnis stellen. Die *Oficina Nacional del Permiso de Trabajo* ist verantwortlich für die Erteilung (erstmalige Genehmigung, Verlängerung, Widerruf etc.) einer Arbeitsgenehmigung für Ausländer. Die *Resolución Conjunta 1/2000* (MININT-MTSS) setzt neue Maßstäbe für den Einsatz ausländischer Arbeitnehmer in Kuba und professionelle Aktivitäten. Ausländische Mitarbeiter unterliegen nicht der kubanischen Sozialversicherung und sind somit von der Gesundheitsfürsorge durch den Staat ausgeschlossen. Seit 2010 ist nachweislich im Herkunftsland eine Privatversicherung für die medizinische Versorgung in Kuba für die vorgesehene Aufenthaltsdauer abzuschließen. Zum Nachweis sollen Versicherungspolice, Versicherungsschein oder Versicherungskarte der jeweiligen Reisekrankenversicherung mitgeführt werden.

Im Jahr 2012 erfolgten durch das Gesetzesdekret 1312 grundsätzliche Änderungen im Migrationsrecht. Nach geltendem Recht werden als „temporäre Bewohner“ Techniker, Wissenschaftler und andere Personen, einschließlich der Mitarbeiter von Gesellschaft, Unternehmen oder der in Kuba akkreditierten ausländischen Agenturen und Agenten des Auslandsgeschäfts, bezeichnet. Eine Aufnahme in die Kategorie der ständigen Einwohner ist außerordentlich schwierig und bedeutet, dass man in alle Rechte und Pflichten eines Kubaners eintritt, d.h. kostenlose medizinische Versorgung, jedoch auch Mitgliedschaft im örtlichen Revolutionskomitee.

Es gibt verschiedene Visakategorien, die unterschiedlich lange Aufenthalte in Kuba ermöglichen. Für die Einreise nach Kuba wird grundsätzlich ein noch mindestens 6 Monate gültiger Reisepass benötigt. Die Einreise für Touristen erfolgt mit einer

Touristenkarte, die vor der Einreise bei der kubanischen Botschaft, Reisebüros, Reiseveranstaltern oder einer Fluggesellschaft erworben werden muss. Das Touristenvisum ist für 30 Tage gültig und kann einmalig um 30 Tage verlängert werden. Andere Vorschriften gelten für längere Reisen und solche zu nicht-touristischen Zwecken. Diese Visa müssen ebenfalls bei der kubanischen Auslandsvertretung beantragt werden. Es kann eine Einladung durch einen kubanischen Geschäftspartner notwendig sein. Die Einreisebedingungen können sich auch ohne Ankündigung verändern.

Immobilien

Lediglich kubanische Staatsangehörige sowie Personen mit ständigem Wohnsitz in Kuba haben die Möglichkeit, legal Immobilien zu erwerben. Ausländer hingegen können grundsätzlich nur Eigentümer speziell hierzu geschaffener Sonder-Immobilien werden. Die in der Praxis oftmals anzutreffenden „Strohmann“-Modelle sind vom Gesetz nicht vorgesehen und bergen erhebliche Risiken in sich. Der kommerzielle Handel mit Immobilien wird vom kubanischen Staat erst recht als unerwünscht betrachtet.

Erwerb von Betriebsgrundstücken und Gebäuden

Kubas Flächenrecht (*derecho de superficie*) ist ein dingliches Recht (*derecho real*), das nicht dem Besitzer des Grundstücks (*superficiario*) zusteht, sondern vielmehr dem Eigentümer des in Frage stehenden Grundstücks (*dominio*). Der superficiario hat lediglich die Befugnis, auf diesem Grundstück zu bauen und/oder anzubauen. Die kubanischen Gesetze sehen jedoch für den *superficiario* eigene Eigentumsrechte an den Gebäuden, Strukturen und Anlagen vor, die unabhängig von den Eigentumsrechten des Grundstückseigentümers bestehen. Das *derecho de superficie* ist gewöhnlich nur von vorübergehender Natur. Besagte dingliche Rechte erlöschen entweder durch Zeitablauf oder anderweitig wie beispielsweise durch Reversierung, was bedeutet, dass dem Grundstückseigentümer die von dem *superficiario* auf dem Grundstück gebauten Gebäude und Anlagen zufallen.

Im Juli 2010 hat Kuba durch das *Dekret 273/10* die diesbezüglichen Artikel des kubanischen Zivilgesetzbuchs dahingehend geändert, dass nunmehr ausländische *superficiarios* oder juristische Personen, an denen ausländische Investoren beteiligt sind, die Möglichkeit haben, auf staatseigenem Grund zu bauen und diese Gebäude und Anlagen dauerhaft zu nutzen. Mittlerweile gewährt die kubanische Regierung kubanischen Unternehmen sogar das Recht, Häuser und Apartments für Touristen und Büroflächen zu konstruieren (Artikel 222 Ziffer 3 des kubanischen Zivilgesetzbuchs).

Gemäß Artikel 129.1 des kubanischen Zivilgesetzbuch hat eine natürliche Person, die Eigentümerin einer Sache (*bien*) ist, das Recht diese Sache zu benutzen und darüber zu verfügen, und zwar in dem Sinne seines in der kubanischen Verfassung definierten sozial-ökonomischen Zwecks.

Grundsätzlich können dingliche Rechte für natürliche als auch juristische Personen nicht nur für Bebauung und Unterbringung gewährt werden, sondern auch für andere Zwecke. Zudem kann die Gewährung der dinglichen Rechte entgeltlich oder unentgeltlich erfolgen.

Die Dauer der *derecho de superficie*, der Gebäudetyp und die Art und Weise der Aktivität oder des Business finden sich in dem Aktenstück (*título constitutivo*) der *derechos superficie*, was in Kuba eine Verwaltungsentscheidung darstellt. Ursprünglich sah Artikel 222 des kubanischen Zivilgesetzbuch vor, dass die maximale Dauer der *derechos superficie* 50 Jahre beträgt – eine Dauer, die um die Hälfte der Zeit verlängert werden konnte, wenn der *superficiario* diese Ausweitung vor dem Zeitablauf beantragt hatte. Dieser Artikel wurde 2010 dahingehend geändert, dass nunmehr 99 Jahre vorgesehen sind.

Anmietung von Büroflächen

Laut Berichten gab es Mitte 2015 erst etwa 2 Mio. Quadratmeter Bürofläche in Kuba, die den höchsten internationalen Anforderungsklassen für Büroräume entsprachen. So residieren ausländische Firmen oft nicht in modernen Business Clustern, sondern mieten meist ältere Gebäude nahe der Uferpromenade oder im Stadtbezirk Playa an, dem auch der bekannte Stadtteil Miramar westlich vom Stadtzentrum angehört.

Es ist außerdem darauf zu achten, dass bei der Ausgestaltung der Mietverträge von den kubanischen Immobilienagenturen eine staatliche Bescheinigung über die Zulassung der ausländischen Firma in Kuba verlangt wird. Obwohl eine solche Bescheinigung erst nach Ende des Genehmigungsverfahrens durch die zuständigen staatlichen Behörden ausgestellt werden kann, empfehlen wir, bereits frühzeitig mit der Suche nach geeigneten Immobilien zu beginnen.

Außenhandel

Seit dem Jahr 1976 gilt das staatliche Außenhandelsmonopol (Artikel 18 der Verfassung). Dies bedeutet, dass die Regierung die alleinige Gewalt hat, über den Im- und Export von Gütern zu entscheiden oder die Erlaubnis für die genannten Maßnahmen zu erteilen. Für ausländische Unternehmen ist es daher nicht möglich, in Kuba im Einzel- oder Großhandel aktiv zu werden. Für Entscheidungen und die Kontrolle im Außenhandel ist das Ministerium für Außenhandel und Auslandsinvestitionen (*Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera*, MINCEX) letzte Instanz.

Für spezialisierte Außenhandelsunternehmen besteht die Möglichkeit, durch eine Zuweisung des MINCEX Konzessionen zu erwerben, die zur Ein- oder Ausfuhr jeweils genau festgelegter Warennomenklaturen berechtigt. Hierfür ist erforderlich, dass die Konzessionsnehmer im Nationalen Register als Exporteure und Importeure eingeschrieben sind, zuständig hierfür ist die Handelskammer der Republik Kuba.

Für ausländische Firmen mit Interesse am Kubahandel besteht die Möglichkeit zu Verträgen über die Ein- oder Ausfuhr von Waren oder Dienstleistungen daher nur mit denjenigen Unternehmen, die für die gewünschte Waren- oder Dienstleistungsart vom MINCEX zugelassen sind und eine gültige Konzession besitzen. Nur diese sind befugt, Vertragsverhandlungen aufzunehmen und schlussendlich wirksame Verträge zu unterzeichnen.

Import- / Export-Regime

Von kubanischer Seite werden meistens Konsignationsverträge angestrebt, nach denen der ausländische Geschäftspartner seine Güter an ein Konsignationslager in Kuba liefert. Die Lieferungen bleiben bis zu ihrer Entnahme aus dem Lager Eigentum des Lieferanten. Für diese Geschäftsform benötigt der ausländische Verkäufer weder eine Niederlassung noch einen Handelsagenten in Kuba.

Üblich sind auch Kommissionsverträge. Der kubanische Importeur handelt als Kommissionär auf Rechnung des Kommittenten im eigenen Namen und verkauft die Ware in Kuba gegen Zahlung einer Kommission.

Ein Importverbot besteht unter anderem für Waren, die gegen die guten Sitten verstoßen und die innere Sicherheit gefährden.

Der Export und Import sollte nur von Unternehmen durchgeführt werden, die durch MINCEX zugelassen und registriert sind.

Zoll

Seit dem 1. Januar 2014 gelten die Zolltarife, die auf der Website der Zollverwaltung benannt werden (www.aduana.co.cu). Für EU-Waren gilt hierbei die Spalte NMF (*nación más favorecida*). Neben den genannten Zollbesonderheiten der ZEDM können Unternehmen Warenmuster für Ausstellungs- und Messezwecke zollfrei einführen.

Bank- und Finanzrecht

Da Kuba unter chronischem Devisenmangel leidet, ist die Finanzierung häufig ein entscheidender Aspekt für einen Zuschlag durch die Regierung. Exportkreditgarantien durch die Euler Hermes AG bzw. PwC (Hermesdeckungen) erleichtern Geschäfte von deutschen Unternehmen vor Ort. Für die kubanische Seite besteht jedoch die Einschränkung, dass Kredite aus bilateralen Abkommen mit verbündeten



Staaten oft an Lieferungen aus eben diesen Ländern geknüpft sind. Somit ist die Herkunft der Finanzierung zu beachten.

Bankensystem

Das nationale Bankensystem wird von der kubanischen Zentralbank, *Banco Central de Cuba* geleitet. Diese ist gemeinsam mit dem Ministerium für Wirtschaft und Planung (*Ministerio de Economía y Planecación*) für die Verteilung der Devisen an Branchenministerien oder Unternehmensgruppen zuständig, die wiederum die Devisen den ihnen untergeordneten Unternehmen zuteilen. Sobald die Zuteilung erfolgt ist, ist davon auszugehen, dass die Zahlungen auch tatsächlich geleistet werden. Neben der Devisenverteilung ist die kubanische Zentralbank auch verantwortlich für die Vergabe von Lizenzen von Geschäftsbanken und Finanzierungsgesellschaften. Ausländische Banken, die bereits in Kuba vertreten sind, sind unter anderem die *Bank of Canada*, *Société Générale*, *BNP Paribas*, *Republic Bank Ltd.* und *Scotiabank*. Gemäß des neuen Auslandsinvestitionsgesetzes *Ley No. 118* und der *Resolution 14/97* der kubanischen Zentralbank ist es einem Joint Venture auch gestattet, ein Konto in Kuba zu eröffnen, auf dem Zahlungen aus dem Geschäftsbetrieb in Devisenwährung eingehen können.

Eine Niederlassung einer deutschen Bank befindet sich zurzeit nicht auf Kuba. Zuletzt hatte die Commerzbank AG Anfang Februar 2016 mitgeteilt, sich aus dem Kuba-Geschäft zurückzuziehen. Generell sind deutsche Banken sowohl was die Finanzierung von Ausfuhren nach Kuba als auch die Projektfinanzierung betrifft unterschiedlich stark aktiv. Grundsätzliches Interesse an der Mitfinanzierung derartiger Projekte für mittelständische Unternehmen hat insbesondere die DEG – Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH (einhundertprozentige Tochtergesellschaft der KfW) signalisiert.

Doppeltes Währungssystem

Bereits seit einigen Jahren existiert in Kuba ein duales System paralleler Währungen, bestehend zum einen aus der „Hauptwährung“, dem nationalen Peso (*Peso cubano*, CUP), in dem z.B. Löhne und Gehälter an die Bevölkerung gezahlt und mit dem Grundnahrungsmittel wie Brot, Salz und Zucker erworben werden können,

und zum anderen aus einer „harten“ Devisenwährung, die bis zum Jahr 2004 de facto der US-Dollar war, bevor dieser vom sogenannten konvertierbaren Peso (*Peso cubano convertible*, CUC) abgelöst wurde. Alle durch ausländische Unternehmen getätigte Zahlungen und Investitionen werden in der Regel in CUC durchgeführt. Ausnahmen können jedoch vom Ministerrat erteilt werden.

Das Umtauschverhältnis von CUC zu CUP liegt aktuell bei 1:24 (Verkauf) beziehungsweise 1:25 (Ankauf). Zwischen dem CUC und dem US-Dollar besteht ein fester Wechselkurs im Verhältnis 1:1, wobei auf den Umtausch von US-Dollar eine Steuer (Strafzuschlag) von 10 % erhoben wird.

Das doppelte Währungssystem führt zu einigen Problemen in der kubanischen Wirtschaft, da CUC und CUP bei Berechnungen oftmals gleichgesetzt wurden und so zahlreiche Verzerrungen bei offiziellen Statistiken vorliegen. Auch ausländische Unternehmen bemängeln die Intransparenz durch den Handel mit unterschiedlichen Währungen. Eine Abschaffung des doppelten Währungssystems ist daher ein primäres Ziel der Regierung. Zahlungen sollen in Zukunft in einer einzigen Währung möglich sein.

Am 6. März 2014 hat das kubanische Ministerium für Finanzen und Preise (*Ministerio de Finanzas y Precios*) dazu 3 Rechtsverordnungen erlassen, die Einzelheiten zur bevorstehenden Abschaffung des Währungsdualismus in Kuba enthalten. Die neuen Resolutionen umfassen eine Vielzahl komplexer technischer Vorgaben an die Unternehmen, wie sie sich buchhalterisch auf den als „Tag Null“ (*día cero*) bezeichneten Stichtag der „Währungsunion“ vorzubereiten haben. Über einen Maßnahmenkatalog, der detailliert die Schritte einer Vereinheitlichung der beiden Währungen beschreibt, sind jedoch weiterhin keine Informationen von Seiten der kubanischen Regierung veröffentlicht worden. Trotz der hohen Erwartung, dass ausführliche Anweisungen auf dem VII. Parteitag im April 2016 beschlossen werden, verkündete Raúl Castro lediglich, in „kürzest möglicher Zeit“ die Vereinheitlichung der Währung umzusetzen. Grund der Verzögerung scheinen die mit der Währungszusammenführung einhergehenden politischen und wirtschaftlichen Herausforderungen zu sein. Denn Folge einer Vereinheitlichung von CUC und CUP wäre eine starke Abwertung der Devisenwährung. Dies würde insbesondere Gewinner des derzeitigen Systems und kubanische Unternehmer in den noch jungen

privatwirtschaftlichen Sektoren treffen, die eine Art Enteignung ihrer angesparten CUCs befürchten. Außerdem muss die Regierung eine Politik verfolgen, die den Anstieg einer Inflation begrenzt.

Trotz der Schwierigkeiten wird die Zusammenführung von kubanischer Seite wie auch von ausländischen Investoren begrüßt, da durch eine freie Konvertierbarkeit der neuen Währung erstmals die tatsächliche Produktionskapazität der kubanischen Wirtschaft gemessen werden könnte und sich die Unsicherheit bezüglich auf- laufender Investitionskosten für Unternehmen verringern würde. Laut Berichten ist davon auszugehen, dass eine Vereinheitlichung der Währung mittel- und langfristig einen positiven Effekt auf die kubanische Wirtschaft haben wird.

Steuerliche Rahmenbedingungen

Umfassende Änderungen gab es im Steuerrecht. Die aus der Perspektive eines ausländischen Investors wichtigsten Steuerarten sind die Körperschaftsteuer (*impuesto sobre utilidades*), die „Arbeitskraftverwendungsteuer“ (*impuesto por la utilización de la fuerza de trabajo*) sowie die private Einkommensteuer (*impuesto sobre los ingresos personales*) in Bezug auf die Ausschüttung und Rückführung von Nettogewinnen und Dividenden sowie auf den Liquidationserlös nach Zeitablauf bzw. Abwicklung einer Gesellschaft. Erwähnenswert ist, dass gemäß Artikel 47 des Auslandsinvestitionsgesetzes *Ley No. 118* das *Ministerio de Finanzas y Precios* ausländischen Unternehmen zeitlich begrenzte oder auch dauerhafte Steuererleichterungen auf alle Steuerarten gewähren kann.

Ähnlich wie im Bereich des Arbeitsrechts gelten auch im Steuerrecht für Unternehmen mit ausländischer Beteiligung grundsätzlich dieselben steuerlichen Vorschriften wie für alle anderen (kubanischen) Unternehmen, solange in den besonderen Bestimmungen des Auslandsinvestitionsgesetzes keine vorrangigen Sonderregeln enthalten sind.

Die folgenden Ausführungen gelten dabei lediglich, soweit nicht anders gekennzeichnet, für die *empresa mixta* und die *asociación económica internacional* (AEI).

Die *empresas de capital totalmente extranjero* hingegen erhält keine Erleichterungen im Rahmen der besonderen Steuervergünstigungen.

Körperschaftsteuer

Der reguläre Körperschaftsteuersatz beträgt in Kuba für nationale Unternehmen seit der Steuerreform im Jahre 2012 35 %. Abweichend davon sieht das *Ley No. 118* in seinem Artikel 36 Absatz 2 Satz 1 vor, dass Gemeinschaftsunternehmen, an denen ausländische Investoren beteiligt sind, für einen Zeitraum von 8 Jahren ab dem Zeitpunkt ihrer Gründung von der Zahlung der Körperschaftsteuer befreit sind. Eine Verlängerung dieser Steuerbefreiung ist nach Zeitablauf jederzeit möglich, sofern sie vom Ministerrat genehmigt wird. Anschließend beträgt der Körperschaftsteuersatz 15 %. Einzige Ausnahme hiervon ist die Ausbeutung von Naturreserven, in denen per Beschluss des Ministerrats ein Steuersatz von bis zu 50 % erhoben werden kann.

Im Falle der Thesaurierung von Gewinnen im Unternehmen sowie außerdem im Falle der Reinvestition solcher Gewinne in Kuba sind diese von der Körperschaftsteuer befreit, sofern die zuständige Behörde es auf Antrag genehmigt.

„Arbeitskraftverwendungsteuer“ und Sozialversicherungsabgaben

Nach den allgemeinen steuerlichen Vorgaben in Kuba obliegt den Unternehmen die Verantwortung für die Abführung der Steuerabgaben für die Beschäftigung kubanischer Angestellter (*impuesto por la utilización de la fuerza de trabajo*). Besteuerungsgrundlage sind Löhne, Gehälter, Bonifikationen und andere Vergütungsbestandteile, die Unternehmen ihren Arbeitnehmern zahlen. Der Steuersatz reduziert sich im Laufe der Geschäftsjahre degressiv von anfänglich 20 % auf 5 % ab dem 5. Geschäftsjahr.

Das neue *Ley No. 118* enthält für die Beschäftigung kubanischer Arbeitnehmer in seinem Artikel 39 eine Ausnahmenvorschrift, wonach ausländische Unternehmer von der Zahlung dieser Steuer vollumfänglich befreit sind. Der ausländische Investor zahlt in Zukunft also lediglich noch die Sozialversicherungsbeiträge (*contribución a la seguridad social*) in Höhe von 14 %.

Private Einkommensteuer auf die Ausschüttung und Rückführung von Nettogewinnen, Dividenden und Auseinandersetzungsguthaben

Sofern ein Joint Venture oder eine AEI auf bestimmte Zeit eingegangen wurden, fragt sich, was mit dem Anteil des ausländischen Investors nach Zeitablauf bzw. Liquidation der Gesellschaft geschieht. Gleiches gilt für Nettogewinne, die nach Abführung der Körperschafts- und „Arbeitskraftverwendungsteuer“ verbleiben und in Form von Entnahmen und Dividenden an die Anteilseigner ausgeschüttet werden. Würden hierauf die allgemeinen Steuergesetze Anwendung finden, so müsste der ausländische Investor entsprechende Einkünfte mit seinem persönlichen Einkommensteuersatz versteuern. Im Falle von Ausländern, die keinen ständigen Wohnsitz in Kuba unterhalten (*extranjeros no residentes permanentes*), beträgt dieser persönliche Einkommensteuersatz 15 % (*impuesto sobre los ingresos personales*) auf die in Kuba generierten besteuerten Einkünfte.

Das neue Auslandsinvestitionsgesetz enthält jedoch Sonderbestimmungen: Sollen Nettogewinne nicht im Unternehmen verbleiben, sondern an die Aktionäre in Form von Entnahmen oder Dividenden ausgeschüttet werden, so darf der ausländische Investor diese steuerfrei vereinnahmen und in sein Heimatland transferieren. Gleiches gilt nach Ablauf der vereinbarten Zeit bzw. nach Liquidation eines Gemeinschaftsunternehmens in Bezug auf das Auseinandersetzungsguthaben des ausländischen Investors, das ihm in frei konvertierbarer Währung ausbezahlt ist und das er anschließend ebenfalls steuerfrei ins Ausland transferieren darf.

Doppelbesteuerungsabkommen

Ein Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Kuba und Deutschland besteht derzeit noch nicht. Insofern besteht für den deutschen Investor das Risiko, dass ihm die in Kuba erlangten steuerlichen Vorteile vom deutschen Fiskus „wegbesteuert“ werden.

Dieser Zustand scheint aber nicht mehr lange fortzubestehen. Denn das Bundesfinanzministerium bestätigte Anfang 2016 die Aufnahme von Verhandlungen über einen erstmaligen Abschluss eines Doppelbesteuerungsabkommens mit Kuba.

Zurzeit besitzen 4 EU-Länder ein Doppelbesteuerungsabkommen mit Kuba, nämlich Italien, Österreich, Portugal und Spanien.

Sonderentwicklungszone Mariel

Besondere Modalitäten für Investitionen bietet Kuba ausländischen Investoren in der sogenannten „Sonderentwicklungszone Mariel“ (*Zona Especial de Desarrollo Mariel*, ZEDM) an.

Bei der Sonderentwicklungszone von Mariel handelt es sich im Wesentlichen um ein Hafen- und Industriegebiet 45 Kilometer westlich der Hauptstadt Havanna, das besonders günstige Steuer-, Zoll- und Arbeitsbedingungen für ausländische Unternehmen bietet. Der Hafen von Mariel ist nicht nur als wichtiger Hub für den durch die Karibik führenden Seehandel gedacht, sondern auch als Zentrum für Technologie- und Wissenstransfer. Gleichzeitig stellt die Sonderentwicklungszone Mariel ein Logistik- und Handelszentrum dar. Aktivitäten und Schwerpunkte sind Biotechnologie, Pharmaindustrie, Erneuerbare Energien, Lebensmittel, Tourismus, Immobilien, Verpackungsindustrie, Landwirtschaft, Telekommunikation und Informationstechnologie. Zudem soll hier die Basis für die Erforschung neuer Offshore-Ölvorkommen im Golf von Mexiko entstehen.

Um logistisch eine optimale Vernetzung des Hafens und Containerterminals sicher zu stellen, wurde eine 65 km lange Güterbahnstrecke von Havanna nach Mariel gebaut.

Der Hafen wurde in enger Zusammenarbeit mit der brasilianischen Regierung geplant, gebaut und finanziert. Die brasilianische Entwicklungsbank BNDES hat im Zuge dessen einen Kredit von 640 Mio. US-Dollar der Gesamtkosten von 900 Mio. US-Dollar beigesteuert. Weiterhin führt das brasilianische Unternehmen *Odebrecht* die Bauarbeiten vor Ort durch. Im Gegenzug erfolgten von kubanischer Seite Importzusagen über 800 Mio. US-Dollar sowie Flächenangebote für die Ansiedlung brasilianischer Unternehmen. Künftig soll praktisch der gesamte kubanische Außenhandel durch den Hafen von Mariel abgewickelt werden. Der bisherige Frachthafen

von Havanna wird demzufolge seine Stellung als wichtigsten Handelshafen des Landes verlieren und sich stärker auf die großen Kreuzfahrtlinien und den Tourismus einrichten müssen.

Rechtsformen in der ZEDM

Abweichend vom allgemeinen Auslandsinvestitionsgesetz stehen für eine wirtschaftliche Betätigung in der ZEDM die beiden Rechtsformen „Lizenznehmer“ (*concesionario*) und „Benutzer“ (*usuario*) zur Verfügung. Ausländische natürliche oder juristische Personen sowie inländische Kapitalgesellschaften können als Lizenznehmer und Benutzer agieren. Die Rechtsfigur des Benutzers umfasst zusätzlich natürliche Personen mit ständigem Wohnsitz in Kuba (*extranjeros residentes permanentes*).

Der Lizenznehmer ist insbesondere dazu berechtigt, Tätigkeiten im Baubereich durchzuführen, worunter beispielsweise die Errichtung von Gebäuden und Ausbildungszentren sowie der Betrieb von Flughäfen und/oder Eisen- und Straßenbahnen fallen.

Für Benutzer sind die folgenden Geschäftsaktivitäten zugelassen worden: Dienstleistungen im Bereich des Bank-, Finanz- und Versicherungswesens, Marketing, Wirtschaftsprüfung, IT- und Unternehmensberatung, wissenschaftliche und technologische Forschung sowie Entwicklung von Technologien für Erneuerbare Energien. Sowohl Lizenznehmer als auch Benutzer haben eine Reihe von Verpflichtungen. So sind diese zunächst zur Entrichtung der einschlägigen Steuern und Abgaben verpflichtet. Außerdem müssen sie den Geschäftsbetrieb innerhalb von 180 Kalendertagen, nachdem die entsprechende Genehmigung erteilt wurde und der Antragssteller im administrativen Register (*Libro Administrativo*) eingetragen worden ist, tatsächlich aufgenommen haben. Schließlich ist die Abgabe eines jährlichen Berichts über die Geschäftstätigkeiten obligatorisch, der innerhalb von 90 Kalendertagen nach Abschluss des Geschäftsjahres bei der OFICINA eingereicht werden muss.

Zudem soll die Regierung in der ZEDM eher bereit sein, Mehrheitsbeteiligungen ausländischer Unternehmen sowie rein ausländische Projekte zu akzeptieren.

Steuerliche Regelungen in der Sonderwirtschaftszone

Weitestgehend gelten für Mariel die steuerlichen Regelungen aus dem bestehenden Investitionsgesetz, jedoch existieren besondere Steueranreize, die zum Teil über die Vergünstigungen hinausgehen. Die in der Sonderwirtschaftszone ansässigen Unternehmen sind verpflichtet, vierteljährlich 0,5 % der Bruttoeinnahmen in einen Entwicklungsfond einzuzahlen. Dagegen sind sie gänzlich vom territorialen Beitrag in Höhe von 1 % des Bruttoeinkommens befreit

> **Körperschaftsteuer**

Die Investitionsvorhaben aus Mariel werden für 10 anstelle von 8 Jahren von der Entrichtung der Körperschaftsteuer befreit, was sowohl Lizenznehmer als auch die Benutzer betrifft. Dieser Zeitraum kann sogar noch einmal verlängert werden, sofern diese im „Interesse des Landes“ sein sollte. Nach Ablauf dieser Zeit wird eine Körperschaftsteuer in Höhe von 12 % erhoben, gegenüber den 15 % aus dem gültigen Investitionsgesetz im restlichen Staatsgebiet. Zudem sind reinvestierte Gewinne steuerbefreit. Hervorzuheben ist, dass die reduzierte Körperschaftsteuer auch auf Unternehmen mit ausschließlich ausländischem Kapital Anwendung findet.

> **Arbeitskraftverwendungsteuer**

Auch die Entrichtung der „Arbeitskraftverwendungsteuer“ (*impuesto por la utilización de fuerza de trabajo*) entfällt in der Sonderwirtschaftszone, sodass lediglich Sozialversicherungsbeiträge in Höhe von 14 % zu entrichten sind. Zudem ist der Arbeitnehmer verpflichtet, 5 % seines Lohns als Sozialversicherungsbeiträge abzuführen.

> **Zoll**

Weiterhin werden Maschinen, Anlagen sowie Roh- und Werkstoffe, die die in der ZEDM ansässigen Unternehmen für ihre Produktion benötigen, vom Einfuhrzoll auf Importe befreit.

> **Umsatzsteuer**

Im ersten Jahr fällt keine Umsatzsteuer an, danach beträgt diese 1 %.

› **Einkommensteuer**

Weder Dividendenzahlungen noch die Kapitalrückführung ins Ausland nach Beendigung des Investments unterliegen einer Besteuerung im Rahmen der privaten Einkommensteuer.

Arbeitsrechtliche Sonderbestimmungen in der ZEDM

Die Vermittlung von Arbeitskräften bleibt auch in der ZEDM in den Händen staatlicher Arbeitsagenturen. Nur sie sind dazu berechtigt, den ausländischen Unternehmen geeignete Mitarbeiter zur Verfügung zu stellen. Wie üblich werden Arbeitsverträge gegenüber Arbeitsagenturen in CUC vergütet, die wiederum die kubanischen Mitarbeiter in CUP entlohnen.

Das Ministerium für Arbeit und soziale Sicherheit (*Ministerio de Trabajo y Seguridad Social*, MTSS) hat jedoch die am 8. April 2014 in Kraft getretene *Resolución 14/2014* erlassen, aus der hervorgeht, dass für jeden vom ausländischen Investor gezahlten CUC (aktueller Marktwert: 24 CUP) die Arbeitnehmer 10 CUP erhalten, statt einen CUP wie im restlichen Staatsgebiet. Von dem Betrag, den das ausländische Unternehmen der Arbeitsagentur zahlt, gehen in der ZEDM also knapp 42 % direkt an die Arbeitnehmer und „nur“ noch 58 % an den kubanischen Staat, d.h. dass die kubanischen Arbeitnehmer in der ZEDM ihr Gehalt verzehnfachen können.

Will ein Unternehmen einen durch eine Arbeitsagentur zur Verfügung gestellten Mitarbeiter nicht weiter beschäftigen, so muss eine Aufwandsentschädigung an die entsprechende Arbeitsagentur gezahlt werden. Der Höhe dieser Entschädigung ist in der „Verordnung über die Spezialzone zur Entwicklung Mariel“ geregelt und nach Beschäftigungsdauer gestaffelt.

Der Gesetzgeber erlaubt allerdings auch die Einstellung von Mitarbeitern ohne die Einschaltung von Arbeitsagenturen, sofern Ausländer, die keinen ständigen Wohnsitz in Kuba haben, für näher definierte Führungspositionen oder als technische Facharbeiter eingestellt werden sollen.

Genehmigungsverfahren in der ZEDM

Für die Genehmigung der Tätigkeit in diesem Gebiet ist je nach Geschäftsaktivität entweder das Büro der Sonderentwicklungszone von Mariel (*Oficina de la Zona Especial de Desarrollo Mariel*) oder der kubanische Ministerrat (*Consejo de Ministros*) zuständig. Angegeben ist eine Bearbeitungszeit von 30 bis 60 Tagen, das Genehmigungsverfahren kann in der Praxis aber auch deutlich länger dauern, insbesondere bei fehlerhaften oder unvollständigen Unterlagen, die durch den Antragssteller einzureichen sind. Unter anderem wird ein Geschäftsplan über die geplante Tätigkeit gefordert.

Der Lizenznehmer erhält vom Ministerrat eine „administrative Lizenz“ (*concesión administrativa*). Die Laufzeit einer derartigen Genehmigung beträgt bis zu 50 Jahre und kann dann nochmals um einen ebenso langen Zeitraum verlängert werden.

Bisher genehmigte Projekte in der ZEDM

Nach anfänglicher Zurückhaltung ausländischer Investoren nehmen Direktinvestitionen in der ZEDM langsam zu. Laut Angaben eines kubanischen Wirtschaftsmagazins wurden bereits 120 Projekte in Mariel genehmigt. Die kubanische Regierung hat das bisher noch nicht offiziell bestätigt und im November 2015 zunächst nur ein halbes Dutzend Projekte als sicher und vertraglich vereinbart veröffentlicht. Hierzu zählen u.a.:

- › Bau einer Fleischverarbeitungsanlage des mexikanischen Unternehmens *Richmeat S.A.*
- › Bau einer Fabrik zur Farbherstellung des mexikanischen Unternehmens *Devov*
- › Bau einer Fabrik zur Herstellung von orthopädischen Prothesen durch das deutsche Unternehmen *Otto Bock*
- › Bau einer Anlage zur Fabrikation von Waschmitteln und Windeln durch das vietnamesische Unternehmen *Thai Binh Investment Trading Corp*
- › Produktion von Nahrungsmittel für den Tourismus durch den *Profood Service*, ein Tochterunternehmen der spanischen *Hotelsa Alimentación*

Folgende Projekte sollen zudem mittelfristig realisiert werden:

- › Fabrik des südkoreanischen Konzerns *Hyundai*
- › Fabrik des chinesischen Autoherstellers *Geely*
- › Fabrik zum Bau von Traktoren der US-amerikanischen *Cleber LCC*
- › Joint Venture mit einer chinesischen *Toyota*-Tochter
- › Joint Venture einer Reifenfabrik des russischen Mineralölunternehmens *Tatneft*
- › Joint Venture zur Produktion von Hygieneartikeln des britisch-niederländischen Unternehmens *Unilever* (mit einer 60:40 % Mehrheitsbeteiligung des ausländischen Investors!)

Insbesondere der Einstieg der ersten US-Firma *Cleber LCC* ist in diesem Zusammenhang erwähnenswert. Er könnte der Anfang einer regelrechten Investitionswelle aus den Vereinigten Staaten sein.

Weiterhin ist das Engagement der weltweit vernetzten französischen Reederei *CMA CGM* hervorzuheben. Diese gab im Mai 2015 bekannt, dass die Logistiktochter, *CMA CGM LOG* einen Vertrag mit der kubanischen Regierung zum Bau eines 12.000 m² großen Lagers sowie eine Lagereinrichtung für Kühlwaren abgeschlossen hat. Es ist davon auszugehen, dass weitere globale Logistikunternehmen diesem Beispiel folgen werden.

Gewerblicher Rechtsschutz

Kuba ist Mitglied der Welthandelsorganisation (WTO), allerdings kein Mitglied des Internationalen Währungsfonds (IWF) oder der Weltbank. Seit einem im Jahr 1995 erlassenen Gesetz gibt es auf Kuba spezielle Regelungen zum Schutz von Patenten für pharmazeutische und chemische Produkte. 2003 wurde ein Gesetz zum Schutz registrierter Marken erlassen. Zuständig ist das Kubanische Büro für gewerbliches Eigentum (*Oficina Cubana de la Propiedad Industrial, OCPI*). Ausländische Unternehmen können hier schriftliche Anträge zum Schutz von gewerblichen Rechten in Kuba stellen. Die Entwicklung der Gesetzgebung erfolgt im Einklang mit den internationalen Trends. Die Übernahme, Änderung und Beendigung von gewerblichen

Schutzrechten ist ausschließlich durch eine Registrierung wirksam. Durch das neue Gesetz wurde mehr Rechtssicherheit für ausländische Investoren erreicht.

Weiterhin besteht bei entsprechender vertraglicher Vereinbarung die Möglichkeit, das Kubanische Schiedsgericht des Außenhandels (*Corte Cubana de Arbitraje Comercial Internacional*) im Falle eines Streitfalls einzuschalten. Es wurde von der kubanischen Handelskammer eingerichtet und hat die Aufgabe, Streitfälle im Außenhandel zwischen Vertragspartnern aus verschiedenen Ländern zu analysieren und zu lösen. Auch eine Vertretung durch internationale Schiedsgerichte kann vertraglich festgelegt werden, wobei dies von kubanischer Seite oftmals abgelehnt wird.

Wettbewerbs- und Kartellrecht

Ein spezielles Recht zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs nach deutschem/europäischem Verständnis existiert auf Kuba genauso wenig wie ein Kartellrecht. Allerdings bewirkt die staatliche Festlegung von Preisen, dass Praktiken wie zum Beispiel die Festlegung von „Kampfpreisen in Vernichtungsabsicht“ oder „Dumping“ durch einzelne Marktteilnehmer ausgeschlossen sind.

Investitionsschutz

Investitionsschutzabkommen und -garantien

Investitionen aus dem Ausland sind durch kubanisches Recht und den deutsch-kubanischen Investitionsförderungsgesetz- und Schutzvertrag von 1996 geschützt. Eine Enteignung ist grundsätzlich rechtswidrig. Sie darf nur in Ausnahmefällen zum Wohl der Allgemeinheit erfolgen und der Betroffene muss durch Zahlung einer angemessenen Entschädigung in frei konvertierbarer Währung entschädigt werden. Kuba hat 61 weitere internationale Vereinbarungen ratifiziert, die sich auf Investitionen in 70 Staaten auswirken.

Währungsrisiken

Da es keine staatliche Absicherung von möglichen Währungsrisiken gibt, ist eine privatrechtliche Absicherung (etwa durch den Abschluss von Währungsswaps) notwendig.

Euler Hermes Kreditversicherung

Kuba ist in der Euler Hermes Länderrisikoanalyse mit 7 bewertet, was die unterste (und damit teuerste) Kategorie bedeutet. Eine Exportkreditversicherung steht dem Exporteur neben den kommerziellen Instrumenten zur Verfügung. Euler Hermes sollte im Vorfeld eines Geschäftes frühzeitig eingeschaltet werden. Allerdings kann das Unternehmen erst tätig werden, wenn die Akkreditiveröffnung vorliegt. Die Beantragung erfolgt über die Hausbank.

Verhandlungen über einen Rahmenvertrag zur Entwicklungszusammenarbeit laufen und versprechen u.a. die Vergabe von Hermes-Bürgschaften zu verbessern.

Heute bietet Euler Hermes mit zwei revolving Plafonds, nämlich einem für kurzfristige Kreditlaufzeiten von bis zu 12 Monaten im Gesamtvolumen von 25 Mio. Euro mit einer Absicherung von 1 Mio. Euro für einzelne Transaktionen sowie einem für mittel- bis langfristige Laufzeiten innerhalb eines Deckungsrahmens von 50 Mio. Euro mit Absicherung einzelner Transaktionen bis zu 5 Mio. Euro, ausländischen Investoren eine sinnvolle Möglichkeit zur Risikobegrenzung. Zur Beantragung ist ein Rechenschaftsbericht des Unternehmens einzureichen und es sind die Finanzlage, die Gewinne in den letzten Jahren und die Liquidität anzugeben.

Korruption

Aufgrund der strengen staatlichen Überwachung galt Kuba lange Zeit als korruptionsresistent. Im internationalen Korruptionsvergleich belegt Kuba laut dem aktuellen Ranking aus dem Jahr 2015 von *Transparency International* den 56. Platz von 168 Vergleichsstaaten. Damit liegen sie vor den meisten anderen lateinamerikanischen Ländern wie z.B. Mexiko, Brasilien oder Venezuela.

Nichtsdestotrotz existierte viele Jahre lang in nahezu allen Bereichen der kubanischen Wirtschaft Bestechlichkeit. Daher startete Raúl Castro bereits 2009 öffentlich einen Antikorruptions-Feldzug mit Ankündigung eines konsequenteren Handelns gegen Bestechung, Schwarzmarkthandel und Unterschlagung. Die Regierung errichtete hierzu einen nationalen Rechnungshof, mit der Aufgabe, Wirtschaftsverbrechen aufzuklären und staatliche Finanzen zu überprüfen. Ursachen für Korruption sind laut Regierung neben der Einführung des Dollars und der Öffnung zum Tourismus in den 1990er Jahren auch gesellschaftliche Probleme. Staatschef Raúl Castro, der Korruption mit dem Zerfall der sozialistischen Werte gleichsetzt, sieht den schonungslosen Kampf dagegen daher als zukunftsweisend für die Entwicklung des kubanischen Systems an.

In der kubanischen Wirtschaft findet Korruption insbesondere in den devisen-trächtigen Sektoren wie dem Bergbau, Tourismus oder der Kommunikation statt. Immer wieder kam es hier zu Fällen von Veruntreuung von Geldern, auch mit Beteiligung ausländischer Unternehmen. Selbst hochrangige kubanische Minister und ehemalige Castro-Vertraute wurden im Zuge der Korruptionsbekämpfung hochgenommen und anschließend entmachtet, woraufhin ein großes Echo entstand und ein Rückgang der Wirtschaftskorruption zu beobachten war. Daher konzentriert sich der Kampf gegen Korruption inzwischen verstärkt weg von der Wirtschaft hin zur Mitte der Gesellschaft.

Die Vorsitzende des nationalen Rechnungshofes, Gladys Bejerano Portela, gab in einem Überblick zum Stand der Korruptionsbekämpfung 2015 bekannt, dass inzwischen knapp die Hälfte der Korruptionsvorwürfe aus den Bereichen Gastronomie sowie der Lebensmittelindustrie stammen. Hiervon sind insbesondere die Regionen Havanna, Holguin und Santiago de Cuba betroffen. Die Vorfälle konzentrieren sich hauptsächlich auf den illegalen Weiterverkauf staatlicher Ressourcen.

Grundsätzlich zieht die Vorsitzende keine gute Bilanz in Sachen Korruptionsbekämpfung, da es ihr zufolge weiterhin an Härte und Konsequenz der Verwaltung mangelt. Weiterhin werden Ursachen der Korruption durch unzureichende interne Kontrollsysteme nicht ausreichend entgegengewirkt.

Erneuerbare Energien

Marktstruktur, rechtlicher und finanzieller Rahmen

Der Energiesektor wird in Kuba vom Staat beherrscht. Dies bedeutet, dass die Stromerzeugung und -verteilung über das nationale Stromnetz durch staatseigene Unternehmen erfolgt. Der Preis wird nicht durch Angebot und Nachfrage bestimmt, sondern von der Gesellschaft für Elektrizität festgelegt, die auch den Verbrauch im öffentlichen und privaten Sektor kontrolliert. Wichtige Behörden in diesem Bereich sind das Ministerium für Energie und Bergbau (*Ministerio de Energía y Minas*) und das Ministerium für Wissenschaft, Technologie und Umwelt (*Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente*) sowie die staatliche Stromgesellschaft *Unión Eléctrica de Cuba* (UNE).

Dennoch ist der Energiemarkt einer der Sektoren, der in Kuba dringenden Investitionsbedarf aufweist. So wurde im Juni 2014 eine staatliche Energiestrategie (*Política para el desarrollo perspectivo de las fuentes renovables y el uso eficiente de la energía*) veröffentlicht, die ausländische Investitionen, neben bilateralen Krediten, als Finanzierungsmodell vorsieht. Diese beinhaltet eine Steigerung der Stromerzeugung aus erneuerbaren Quellen von 4,3 % im Jahr 2013 auf 22 % im Jahr 2020 und 24 % im Jahr 2030. Die Regierung schätzt das hierfür im Zeitraum von 2015-2030 benötigte Investitionsvolumen auf 3,5 Mrd. US-Dollar.

Grundsätzlich bestehen in diesem Kontext sehr gute Geschäftsmöglichkeiten, da die Insel zum einen günstige natürliche Voraussetzungen für erneuerbare Energien besitzt und zum anderen die Abhängigkeit von Venezuela als Erdöllieferant gezwungenermaßen reduziert werden muss. Kuba kooperiert mit Venezuela derzeit noch in der Weise, dass kubanische Ärzte oder Lehrer gegen venezolanisches Erdöl zu Vorzugskonditionen „ausgetauscht“ werden. Die Änderung der Machtverhältnisse im Zuge der Parlamentswahlen in Venezuela im Dezember 2015 und die eigenen, u.a. durch die Talfahrt des Ölpreises verursachten wirtschaftlichen Probleme erfordern nun alternative Wege. Der kubanische Staat setzt dabei weiterhin große Hoffnung in Tiefseebohrungen nordöstlich der Insel, bisher allerdings mit geringem Erfolg. Daher spielen die erneuerbaren Energien eine immer wichtigere Rolle.

Schwerpunkt des Ausbaus liegt in der Stromerzeugung mit Biomasse (sie soll 2030 14 % der Zielsetzung von 24 % aus erneuerbaren Energien ausmachen), aber auch in der Stromerzeugung durch Photovoltaik, Wind- und Wasserkraft (Hydroenergie) ist ein umfassender Ausbau geplant.

Voraussetzungen der einzelnen Sektoren

Von den verschiedenen Erscheinungsformen im Bereich der Erneuerbaren Energien sind die Folgenden hervorzuheben:

› Solarenergie (Photovoltaik)

Sonnenlicht bringt in Kuba bis zu 5 kWh/m² täglich (1.825 kWh/m² jährlich) ein, die über das Staatsgebiet verteilt werden. Schätzungen zufolge könnten 15.000 GWh Solarenergie pro Jahr für 100 km² Land erzeugt werden. Noch besitzt Kuba nicht genügend Anlagen, um die Energienachfrage zur Kultivierung von Tabakpflanzen, Früchten, Saatgut und Holz mit Solarenergie zu befriedigen. Stattdessen wird noch häufig Brennstoff als Energiequelle genutzt.

› Biomasse und -gas

Kuba verfügt über weite Flächen von Wald und Zuckerrohr sowie zudem über die Schädlingspflanze „Marabú“ und somit über ein großes Potenzial zur Erzeugung von Biomasse, die anstelle fossiler Brennstoffe für die Energieerzeugung genutzt werden kann. Das Ziel der nationalen Strategie bis 2030 ist es, die installierte Leistung im Zuckerrohrsektor auf 715 MW zu erhöhen. Bis 2014 plante das Land, eine Energiekapazität von insgesamt 120 GWh zu erreichen. Es sollte hervorgehoben werden, dass alle Kraftwerke mit dem nationalen Stromnetz verbunden sind.

Für die Zuckerindustrie hat die Regierung derzeit die folgenden Bedürfnisse identifiziert: Wiederaufleben der Rum-, Likör- und Bioproduktindustrie, Biogasanlagen, Konstruktion von Bagasse-Hydrolyseanlagen, Turbogenerator, Wasseraufbereitungsanlagen, Lagerinfrastruktur, Bewässerungssysteme, Erntemaschinen, Strohballenpressen und Schreddermaschinen.

› **Windenergie**

Ein Blick auf die Windkarte von Kuba belegt ein Potenzial von 5.000 bis 14.000 MW. Heute speisen 4 Windparks mit insgesamt 20 Windturbinen 11,7 MW Energie in das nationale Elektrizitätsübertragungsnetz ein. Die heimische Industrie hat nicht das notwendige Potenzial, um alle Windparks zu fertigen, die installiert werden könnten. Einige Windturbinenfabriken lassen deshalb Begutachtungen zum Zweck ausländischer Investitionen zu.

› **Wasserkraft (Hydroenergie)**

Kuba verfügt über 180 Wasserkraftanlagen: 1 großes Wasserkraftwerk, 7 kleine Wasserkraftwerke, 35 Mini-Wasserkraftwerke und 137 Mikro-Wasserkraftwerke. Die installierte Gesamtkapazität beträgt 62,22 MW mit 149,5 Mio. kWh/Jahr an produziertem Strom. An weiteren 232 Orten können Staudämme und Speicherbecken mit einer geschätzten Energiekapazität von 97,43 MW betrieben werden.

› **Geothermie und Abwärmenutzung**

Schließlich existieren interessante Projekte im Bereich der Geothermie bzw. Abwärmenutzung.

Generell verfügt Kuba nicht über die erforderlichen Technologien, um erneuerbare Energiequellen effektiv zu nutzen. Ausländischen Investoren eröffnet sich damit die Chance, diese technologischen Mängel mit ihrem besonderen Know-how zu beheben. Einspeisetarife für Strom, der aus einer beliebigen erneuerbaren Energiequelle erzeugt wird, sind in Kuba nicht reguliert; die Strompreise sind hoch bezuschusst. Ein Beispiel sind die Photovoltaiksysteme, die derzeit für die Energieerzeugung außerhalb des Verteilungsnetzes genutzt werden. Obwohl das Land auf Spezialisten mit gutem akademischem Hintergrund zurückgreifen kann, reicht das Wissen über die Technologie der Erneuerbaren Energien noch nicht aus. Das Personal wird vor der Umsetzung der Projekte und insbesondere während der Startphase angeleitet werden müssen.

Ihre Ansprechpartner

In Kuba Havanna

Dr. Andreas Voß
Niederlassungsleiter

Edificio Bacardí, Oficina #501
Avenida de Bélgica No. 261
e/Progreso y Empedrado
10100 La Habana, Cuba

Tel.: +53(7)86 44 505
Fax: +53(7)86 44 505
E-Mail: andreas.voss@roedl.pro

In Deutschland Köln

Martin Wambach
Geschäftsführender Partner

Kranhaus 1
Im Zollhafen 18
50678 Köln

Tel.: +49(221)94 99 09–100
Fax: +49(221)94 99 09–900
E-Mail: martin.wambach@roedl.com



www.roedl.de/kuba

Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts sowie für zwischenzeitliche Änderungen der Rechtslage übernehmen die Autoren und die Herausgeber keine Gewähr.



„Jeder Einzelne zählt“ – bei den Castellers und bei uns.

Menschtürme symbolisieren in einzigartiger Weise die Unternehmenskultur von Rödl & Partner. Sie verkörpern unsere Philosophie von Zusammenhalt, Gleichgewicht, Mut und Mannschaftsgeist. Sie veranschaulichen das Wachstum aus eigener Kraft, das Rödl & Partner zu dem gemacht hat, was es heute ist.

„Força, Equilibri, Valor i Seny“ (Kraft, Balance, Mut und Verstand) ist der katalanische Wahlspruch aller Castellers und beschreibt deren Grundwerte sehr pointiert. Das gefällt uns und entspricht unserer Mentalität. Deshalb ist Rödl & Partner eine Kooperation mit Repräsentanten dieser langen Tradition der Menschtürme, den Castellers de Barcelona, im Mai 2011 eingegangen. Der Verein aus Barcelona verkörpert neben vielen anderen dieses immaterielle Kulturerbe.

Rödl & Partner

Äußere Sulzbacher Straße 100
90491 Nürnberg

Tel.: +49(911)9193-0
Fax: +49(911)9193-1900
E-Mail: info@roedl.de

www.roedl.de