



Primeiro contato

- ❑ A partir do trabalho que se vem realizando pela Apex-Brasil e o escritório (CN) da Apex-Brasil em Cuba muitas empresas podem receber contatos de compradores potenciais;
- ❑ O empresário pode procurar o CN em Cuba para promover seus produtos neste mercado; ou
- ❑ Por meio de um conhecido que detectou uma oportunidade neste mercado.



Sistema empresarial cubano:

- ❑ Sistema centralizado;
- ❑ As empresas importadoras estão definidas por setores;
- ❑ Geralmente o comprador da importadora atende ao fornecedor mas independente do valor da compra há um nível de decisão para a compra.



Comunicação com o cliente:

- Via e-mail: deve-se ter em conta que esta é lenta em Cuba. Portanto não se recomenda enviar anexos de tamanho grande porque poderão ter dificuldades para descarregar ou não chegam ao destino.
- Telefone é uma via interessante, mas é cara (é mais usado o fax)

Envio de Catálogos e amostras:

- Sempre perguntar ao cliente em Cuba as exigências da ADUANA para a importação das amostras. (Certificados, etc.)
- DHL tem bom serviço.



A viagem de negócios a Cuba:

- Visto de negócios: o visto não é colado no passaporte, é um papel solto e quem viaja muito aos EUA e não quer que carimbem o passaporte pode solicitar à autoridade que coloque o carimbo de entrada e saída no próprio visto.
- Avião – COPA AIRLINES, WEBJET.
- Transporte interno em Cuba :
 - aluguel de carros,
 - taxi (ida e volta, Cubataxi)
- Comunicação:
 - Celular : *roaming* é caro, recomendo comprar um chip local (em Cuba se paga transmissão e recepção da ligação) - (www.cubacel.cu).
 - Internet é cara e lenta: custo aproximado 8,00 CUC/hora no hotel.



Sobre a oferta, é importante ter em conta:

- ❑ Custos logísticos: marítimo ou aéreo, incluindo taxas em Cuba.
- ❑ Custos de emissão com certificados e inspeção exigidos pela empresa importadora cubana.
- ❑ Custos financeiros independente da forma de pagamento: Carta de crédito, duplicata, outras.
 - Principais bancos usados para operações de comercio exterior: Banco Financeiro Internacional (BFI), Banco internacional de Comercio (BICSA), Banco Exterior de Cuba(BEC), Banco Nacional de Cuba (BNC).
- ❑ O contrato: geralmente as empresas cubanas tem um contrato modelo (tipo).
- ❑ Cadastro da empresa: tendo em vista as possibilidades de fechamento de negócios com a empresa importadora cubana, o fornecedor precisa enviar a documentação de sua empresa traduzida e consularizada no Consulado de Cuba.



Envio da mercadoria:

- Marcar a inspeção com antecedência;
- Envio dos documentos (ex: DHL);
- O prazo médio para retirar a mercadoria do porto é de 15 dias. Passado este prazo, o exportador está sujeito a multas, no caso em que a demora seja provocada por este.
- A cobrança: será de acordo com o planejado no contrato, mas existem instituições financeiras no país que descontam as cartas de crédito e duplicatas. Estes custos devem ser levados em conta antes de assinar o contrato.



FIHAV 2010
=
OPORTUNIDADES DE
NEGÓCIOS