



GESCHÄFTSHANDBUCH BRASILIEN 2018

PRAXISORIENTIERTER RATGEBER FÜR DEN EXPORT NACH
UND DEN MARKTEINSTIEG IN BRASILIEN

Weltweit an Ihrer Seite. Jetzt auch in São Paulo.

Nutzen Sie unsere weltweite Präsenz
für Ihren unternehmerischen Erfolg.



Globale Herausforderungen brauchen lokale Expertise. Deshalb sind wir seit kurzem auch in São Paulo für unsere Kunden da:
Commerzbank Brasil S. A. Banco Múltiplo, Avenida Dr. Chucri Zaidan, 1240, 11th Floor, 04711-130 São Paulo, Brasil, Tel.: +55 11 4766-1600, saopaulo.contato@commerzbank.com, www.commerzbank.com.br

Die Commerzbank wurde bei den Euromoney Awards for Excellence als „Best Bank in Germany“ ausgezeichnet – für ihre strategische Ausrichtung als verlässlicher, effizienter und erfolgreicher Finanzpartner in herausfordernden Zeiten im deutschen Bankensektor. Euromoney, Ausgabe 07/2017

COMMERZBANK

Die Bank an Ihrer Seite



INHALT

POLITISCHES UND WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

- 02 1. Wirtschaftslage
- 22 2. Struktur der brasilianischen Wirtschaft
- 34 3. Deutsch-Brasilianische Wirtschaftsbeziehungen

RECHT

- 40 1. Rechtliche Grundlagen in Brasilien

BRASILIEN ALS INVESTITIONSSTANDORT

- 60 1. Leitfaden Markteintritt Brasilien
- 67 2. Artikel über Finanzierungsalternativen in Brasilien

POLITISCHES UND WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

1. Wirtschaftslage

Gloria Rose, Germany Trade & Invest

Nach der allmählichen Bewältigung der Wirtschaftskrise strebt Brasilien nach Reformen für ein nachhaltiges Wachstum. Gebremst wird das Land dabei hauptsächlich durch die politische Instabilität, die sich bis zu den Präsidentschaftswahlen 2018 mehr oder weniger stark fortsetzen wird. Trotz der Vielzahl kritischer Ereignisse konnte die Regierung unter Michel Temer mit der Arbeitsmarktreform und den öffentlich-privaten Investitionspartnerschaften im Infrastrukturausbau einen Anfang machen. Der Übergang vom eher schwerfälligen Schwellenland zum modernen und effizienten Wirtschaftsstandort birgt nach wie vor große Herausforderungen und Chancen. Aufgrund des immensen Rohstoff- und Agrarreichtums, der geringen Marktsättigung und der langfristig posi-

ven Aussichten bleibt die größte Volkswirtschaft Lateinamerikas ein Muss für international orientierte Unternehmen.

Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts

Brasilien erlebte ab dem zweiten Quartal 2014 die wahrscheinlich schwerste Rezession des Jahrhunderts. Zumindest seit 1980, dem Beginn der Datenreihe des Komitees für die Datierung von Wirtschaftszyklen des brasilianischen Wirtschaftsinstituts Instituto Brasileiro de Economia (IBRE), kam es zu keinem derart intensiven Konjunkturabschwung. Das Bruttoinlandsprodukt nahm in elf aufeinander folgenden Quarta-

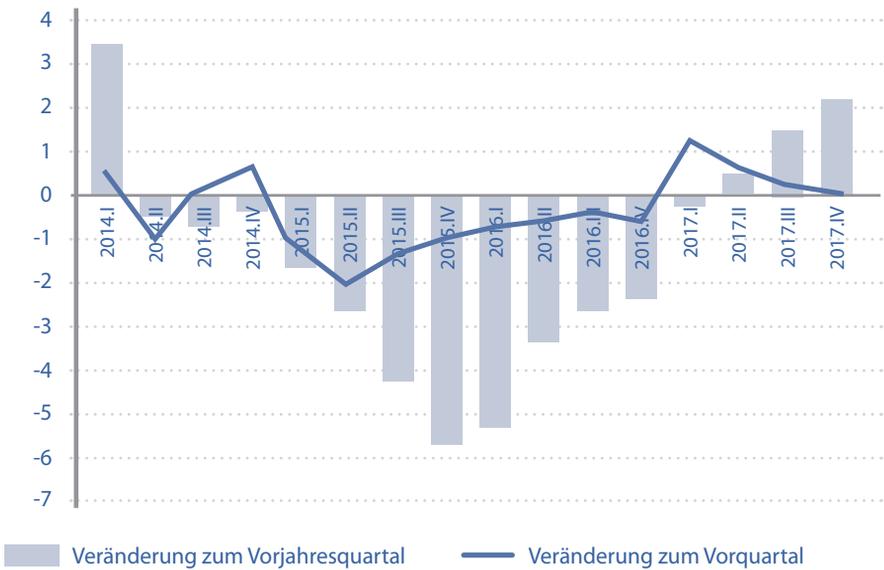
len um insgesamt 8,6 Prozent ab. Die Ursachen sind vielfältig. Nach Beurteilung des Internationalen Währungsfonds (IWF) und vieler Wirtschaftsexperten führten in erster Linie interne Faktoren zu der Rezession.

Die Regierung unter Dilma Rousseff blähte die Staatsausgaben auf. Statt auf Wettbewerbsfähigkeit setzte die Wirtschaftspolitik auf protektionistische Maßnahmen, darunter Förderkredite und Steuererleichterungen für ausgewählte Sektoren, die den Staatshaushalt stark belasteten. Drastische Interventionen wie die Maßnahmen zur Senkung der Stromtarife 2012 verunsicherten die Investoren. Darüber hinaus hatte die nachfrageorientierte Politik unter Lula und Dilma inflationäre Folgen, die die Zentralbank trotz der schlechten Konjunktur zur Anhebung der Zinsen bewegte. Der Leitzins Selic stieg im Zeitraum von März 2013 bis Juli 2015 von 7,25 Prozent auf 14,25 Prozent. Die dadurch erhöhte Staatsschuld verringerte den Spielraum für zukunftsgerichtete effizienzsteigernde Ausgaben. Zeitgleich stiegen die Finan-

zierungskosten für private Investitionen und die Schlinge um den Hals der vielen verschuldeten Haushalte zog sich immer weiter zu.

Nach dem knappen Wahlsieg 2014 fehlten Dilma Rousseff die politischen Mehrheiten für Reformen und die politische Krise nahm ihren Lauf. Hinzu kamen die weitreichenden Folgen der Korruptionsermittlungen „Lava Jato“, die bedeutende Sektoren wie die Bauwirtschaft und Öl und Gas umstrukturierten. Die Unsicherheit lähmte die größte Volkswirtschaft Lateinamerikas. Externe Faktoren verschärfen den Einbruch. Dazu zählen an erster Stelle die geringere Weltnachfrage nach Rohstoffen und der damit verbundene Preisverfall. Aber auch die Krise in Argentinien und die Diskussion um ein Auslaufen der amerikanischen Wertpapierankäufe 2013 (Tapering Talk) wirkten sich auf die angeschlagene Wirtschaft aus. Hinzu kamen die Wasserkrise 2015, die den Strompreis nach oben trieb, und das schlechte Erntejahr 2015/2016.

ENTWICKLUNG DES BRUTTOINLANDSPRODUKTS (QUARTALSDATEN)



Quelle: Statistikamt IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística)

Seit dem vierten Quartal 2016 stabilisiert sich die Konjunktur. Im Laufe des Jahres 2017 häuften sich die Anzeichen für eine Erholung. Der Leitzins Selic wurde in dem Zeitraum von September 2016 bis März 2018 sukzessive auf das Niveau von 6,5 Prozent herabgesetzt. Dabei brachten die immer neuen Enthüllungen aus Korruptionsfällen Politik und Wirtschaft mehrfach ins Wanken. Dennoch verstärkte sich der

Aufwärtstrend im Jahresverlauf. Letztlich ergab sich für 2017 ein Wirtschaftswachstum von 1 Prozent. Der Wert der monatlichen Umfrage der Zentralbank unter Volkswirten und Finanzmarktakteuren zum erwarteten Wirtschaftswachstum 2018 stieg nach und nach auf mittlerweile 2,8 Prozent. Für 2019 prognostiziert die Umfrage ebenfalls ein deutliches Wachstum von 3 Prozent.

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

(REALE VERÄNDERUNG GEGENÜBER VORJAHR IN %)

	2014	2015	2016	2017	2018*
BIP	0,5	-3,8	-3,6	1,0	2,8
Privater Verbrauch	2,3	-3,9	-4,2	1,0	2,0
Bruttoanlageinvestitionen	-4,2	-13,9	-10,2	-1,8	6,0
Ausfuhr	-1,1	6,3	1,9	5,2	4,0
Einfuhr	-1,9	-14,1	-10,3	5,0	5,0

* Prognose

Quelle: Brasilianische Zentralbank, Bank Bradesco

Angetrieben durch den wieder zunehmenden Konsum der Haushalte setzt eine langsame Erholung der Wirtschaft ein. Für ein Aufleben der brasilianischen Wirtschaft und der Investitionen bedarf es jedoch struktureller Reformen. Die Regierung unter Michel Temer konnte eine Arbeitsmarktreform durchsetzen (siehe Abschnitt 2: Grundlinien der aktuellen Wirtschaftspolitik). Die dringend not-

wendige Reform der Rentenversicherung konnte die Regierung jedoch nicht durchsetzen. Bezüglich der Kandidaten und des Ausgangs der Präsidentschaftswahlen 2018 herrscht große Ungewissheit. Wer die Wahl letztlich für sich entscheidet, spielt weniger eine Rolle, sofern Brasiliens zukünftige Regierung den Kurs beibehält und politische und wirtschaftliche Reformen glaubwürdig vorantreibt.

WIRTSCHAFTLICHE ECKDATEN

	2014	2015	2016	2017	2018*
BIP (nominal, in Mrd. US\$)	2.456	1.802	1.799	2.066	2.173
BIP pro Kopf (US\$)	12.110	8.808	8.713	9.945	10.575
Bevölkerung (in Mio.)	202,8	204,5	206,1	207,7	209,2
Wechselkurs (Jahresdurchschnitt, 1 US\$ = R\$)	2,35	3,33	3,49	3,19	3,21
Durchschnittliche Arbeitslosenquote (in %)	6,7	8,4	11,5	12,7	12,4
Inflationsrate IPCA (in %)	6,4	10,7	6,3	3,0	3,5

* Prognose

Quellen: Zentralbank, Bradesco, IBGE

Investitionen

Schon in den Jahren vor der Wirtschaftskrise investierte Brasilien deutlich weniger als andere Schwellenländer und andere südamerikanische Staaten. Die Ursachen für die niedrige Investitions- und Sparquote Brasiliens liegen in der hohen Konsumneigung und fehlenden Anreizen zur Ersparnis. Darüber hinaus beschränkt die hohe Steuerlast das verfügbare Einkommen der Haushalte. Die Investitionsquote erreichte auch in Zeiten einer guten Konjunktur nur 21 Prozent. Das mangelnde Vertrauen der Unternehmen in die wirtschaftliche Entwicklung und der starke Rückgang der

staatlichen Infrastrukturausgaben höhlten die Bruttoanlageinvestitionen im Laufe der Krise aus. Ab 2013 fiel die Investitionsquote auf den aktuellen Niedrigrekord von 15,5 Prozent zurück.

Infolge der Intensität der Krise und der nach wie vor hohen politischen Unsicherheit herrscht bei Unternehmen trotz der Anzeichen für eine langsame Erholung weiterhin Misstrauen vor. Darüber hinaus liegt die durchschnittliche Kapazitätsauslastung der brasilianischen Industrie mit weniger als 80 Prozent noch sehr niedrig. Aktuell erwartet die brasilianische Entwicklungsbank BNDES (*Banco Nacional de*

Desenvolvimento Econômico e Social) daher für den Zeitraum von 2017 bis 2020 eine stark gedrosselte Investitionstätigkeit der Industrie, die mit durchschnittlich 33 Milliarden Euro pro Jahr den Wert aus 2016 nur leicht übertrifft. Davon sollen fast 60 Prozent auf den Sektor Öl und Gas entfallen, der durch die Versteigerungen neuer Felder aktuell wieder Fahrt aufnimmt. Erneut steigende Tendenzen erkennt BNDES außerdem in der chemischen Industrie und die Elektronikindustrie. Dahingegen rechnet die Entwicklungsbank im Bergbau, in der Zellstoff- und Papierindustrie, der Kfz-Industrie, der metallurgischen Industrie und auch in der Zucker-Ethanol-Industrie bis 2020 mit einem stark reduzierten Investitionsvolumen.

Derzeit ist der Staat nicht in der Lage große Infrastrukturprojekte auf den Weg zu bringen. Ohne Reformen, insbesondere des Rentensystems, wird sich dies auch in Zukunft nicht ändern. Die öffentlich-privaten Investitionspartnerschaften des Programms *Programa de Parcerias de Investimentos (PPI, auch Projeto Crescer* genannt) sind ein guter Ansatz, laufen jedoch nur langsam an. Die Entwicklungsbank rechnet daher auch im Infrastrukturausbau für die Jahre 2017 bis 2020 mit einem geminderteren Investitionsvolumen von durchschnittlich 28 Milliarden Euro im Jahr. Davon ent-

fallen nach der Vorausrechnung von BNDES knapp 40 Prozent auf die Stromversorgung, 25 Prozent auf die Telekommunikation und jeweils knapp 10 Prozent auf die Wasserver- und Abwasserentsorgung sowie auf den Schienentransport.

Mit den zunehmenden privaten Investitionen steigt die Effizienz der Infrastrukturausgaben. Positiv ist außerdem, dass die Regulierungsbehörden nach ersten Negativerfahrungen das Vergabeverfahren von Konzessionen und weitere Rahmenbedingungen verbesserten. Damit entstehen Voraussetzungen für eine nachhaltige Wirtschaftsentwicklung in den Sektoren.

Angesichts der leeren Kassen schränkt der Staat die Förderung über vergünstigte Kredite ein. BNDES wird zukünftig eher nach marktwirtschaftlichen Prinzipien agieren. Die deutsche Beratungsgesellschaft Roland Berger GmbH arbeitet derzeit einen Plan zur Umstrukturierung der brasilianischen Entwicklungsbank aus. Beschlossen wurde bereits für 2018 die Einführung eines neuen flexiblen Zinssatzes für langfristige Kredite TLP (*taxa de longo prazo*), der schrittweise den festgelegten Zinssatz TJLP (*taxa de juros de longo prazo*) ersetzen soll. Einige Finanzexperten befürchten allerdings einen deutlichen Anstieg des Zinssatzes für langfristige Darlehen.

AUSGEWÄHLTE GROSSPROJEKTE

Projekt	Investitions- summe (in Mio. US\$)	Projektstand	Anmerkungen
31 Übertragungs- linien inklusive Umspann- und Verteilwerke	3.970	Konzessionen im April 2017 versteigert	Baufrist liegt zwischen 3 und 5 Jahren
Eisenbahnstrecke EF-170 Ferrogrão zwischen Sinop (Mato Grosso) und Miritituba (Pará)	3.940	Studien für die 1.142 km lange Strecke, Konzessio- nierung im 2. Hj 2018	Interessiertes Konsor- tium: ADM, Amaggi, Bunge, Cargill, Louis Dreyfus und EDLP
Bau eines Stahl- werks in Bacabeira (Maranhão)	3.500	Baubeginn im 2. Hj 2018 Inbetriebnahme 2022	CB Steel
Brücke Salvador – Itaparica (Bahia)	2.500	Versteigerung im März 2018 wurde verschoben	Staat Bahia schloss Ab- kommen mit CRBC
Flughäfen Porto Alegre, Salvador, Florianópolis und Fortaleza	2.066	Konzessionen im März 2017 versteigert	Investoren: Fraport, Vinci und Zürich
Autobahnstrecke Rodovia dos Caça- dos (São Paulo)	1.563	Konzession wurde im April 2017 versteigert	Konzessionär: Gruppe Arteris
Gasverarbeitungs- anlage UPGN Itaboraí/ Comperj (Rio de Janeiro)	1.250	Baubeginn im Juni 2018	Petrobras beauftragte Shandong Kerui Petro- leum
Eisenbahnstrecke Norte-Sul	Weitere 860	Konzessionierung im 2. Hj 2018	855 km fertig sowie 95% des 2. Abschnitts von 682km

Quellen: Recherchen von Germany Trade & Invest; Pressemeldungen

Potenzielle Investoren und Unternehmen, die nach Brasilien exportieren wollen, sollten bei ihrer Entscheidung über den Markteintritt das Stärken-Schwächen-Profil des Standorts und die damit verbundenen Chancen und Risiken (SWOT-Analyse) berücksichtigen:

SWOT-ANALYSE	
STRENGTHS (STÄRKEN) <ul style="list-style-type: none">- Großer Binnenmarkt- Starker Agrarsektor- Rohstoffreichtum- Geringe Marktsättigung- Breite Industrie	WEAKNESSES (SCHWÄCHEN) <ul style="list-style-type: none">- Komplexes Steuersystem- Bürokratie- Handelshemmnisse- Prekäre Infrastruktur- Hohe Produktionskosten (Lohn, Strom, importierte Vorprodukte)
OPPORTUNITIES (CHANCEN) <ul style="list-style-type: none">- Strukturreformen nach Krise- Infrastrukturkonzessionen und Privatisierungen- Verstärkter Markteintritt multinationaler Konzerne- Ausbau von erneuerbaren Energien- Trend zu mehr Transparenz und Compliance	THREATS (RISIKEN) <ul style="list-style-type: none">- Politische Instabilität- Deindustrialisierung- Abhängigkeit von Rohstoffpreisen- Niedrige Investitionsquote- Steigende Armut, Kriminalität und Gewalt

Konsum

Nach neun Quartalen in Folge stieg der private Verbrauch im zweiten Quartal 2017 erstmals wieder an. Der Verkauf langlebiger Konsumgüter wie elektronischer Haushaltsgeräte und sogar Kfz erzielt wieder bessere Ergebnisse. Selbst die Immobilienbranche sieht bereits positive Signale. Begünstigt wird der Konsum durch die niedrige Inflation, niedrige Zinsen und die erweiterte Kreditvergabe an Verbraucher. Auch die Freigabe von Finanzmitteln aus dem Arbeitnehmerfonds FGTS im ersten Halbjahr 2017 stimulierte die Konsumnachfrage.

Erste Anzeichen einer Entspannung am Arbeitsmarkt und einer erneut steigenden Beschäftigung stimmen die Haushalte optimistischer. Dabei spiegeln die Indizes für Konsumentenzuversicht der verschiedenen Forschungsinstitute jedoch noch keinen eindeutigen und konstanten Trend wider. Im November 2017 trat das neue Arbeitsrecht in Kraft, das flexiblere Arbeitsverträge ermöglichen und für mehr Rechtssicherheit sorgen soll. Die Regierung erwartet, dass die Reform die Kehrtwende hin zu einer wieder steigenden Beschäftigung verstärkt.

Die Verbraucher sind insgesamt vorsichtiger geworden. Während der Krise hat sich

ein neues Konsumverhalten eingespielt, das deutlich stärker auf Preisvergleiche, Sparpackungen, Sonderangebote und besonders günstige Vertriebswege wie den Selbstbedienungsgroßhandel und E-Commerce abzielt als zuvor. Auch bei einem erneuten Anstieg der Kaufkraft dürfte sich die Tendenz zu einem bewussteren Konsum fortsetzen.

Außenhandel

Zwischen 2002 und 2011 blühte Brasiliens Außenhandel auf. Der Umfang der Exporte sowie der Importe und somit auch der Handelsfluss insgesamt mehr als vervierfachten sich. Dabei blieb die Handelsbilanz durchweg positiv. Im Durchschnitt lag der Saldo bei 32 Milliarden US-Dollar. Nach einer Phase der Stabilisierung mit nahezu ausgeglichener Handelsbilanz 2013 und 2014 fielen insbesondere die Importe steil ab. Die drastische Abwertung des brasilianischen Real verteuerte die Wareneinfuhr. Die brasilianischen Unternehmen nutzen die Gelegenheit und verstärkten ihr Exportgeschäft. Dies half vielen durch die Jahrhundertrezession. Da die Rohstoffpreise am Weltmarkt einbrachen, ging das Exportvolumen dennoch zurück.

ENTWICKLUNG DES AUSSENHANDELS BRASILIENS

(IN MRD. US\$)



Quelle: Ministerium für Industrie, Außenhandel und Dienstleistungen MDIC (Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços)

2017 zieht der Außenhandel erstmals seit 2011 wieder deutlich an: der Export lag um 17,3 Prozent, der Import um 11,4 Prozent und der Handelsumsatz insgesamt um 14,8 Prozent über dem Vorjahreszeitraum. Der Saldo stieg 2017 auf ein Rekordniveau von 64 Milliarden US\$. Zurückzuführen ist das expressive Wachstum der Exporte einerseits auf die erneut gestiegenen Weltmarktpreise für Rohstoffe und andererseits auf höhere Exportmengen. Dazu trägt insbesondere der Außenhandel mit Erdöl und

Erdölderivaten bei. Aber auch die brasilianische Kfz-Industrie und andere Branchen konnten ihren Absatz im Ausland steigern. Der erneute Anstieg der Kapitalgüterimporte im August und September 2017 gilt als eines der Signale für eine Konjunkturlage.

Tendenziell dominieren im Export Grunderzeugnisse wie Agrarprodukte (Fleisch, Soja, Mais und Reis), metallurgische Erze sowie Erdöl und im Import fertige Industrieerzeugnisse

se. Die hohe Steuerlast, hohe Preise für Strom und Erdgas und weitere Merkmale der brasilianischen Wirtschaft bekannt als „Custo Brasil“ führen zu hohen Produktionskosten und behindern die internationale Wettbewerbsfähigkeit brasilianischer Produkte.

Darüber hinaus werden Geschäftschancen im Außenhandel aufgrund der hohen Bürokratie und Komplexität der Verfahren vertan. Gerade kleine und mittelständische Unternehmen scheuen den Aufwand. Nach Angaben des brasilianischen Außen-

handelsverbands Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB) ändern sich im Durchschnitt drei Normen pro Tag. Sonderverfahren wie die Zollrückvergütung (Drawback) oder auch Vorteile aus Freihandelsabkommen bleiben oft ungenutzt.

Nach fast 20 Jahren frustrierender Verhandlungen wächst die Aussicht auf den Abschluss eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und dem Mercosur. Für die EU ist der Deal mit dem Mercosur das wertmäßig wichtigste Handelsabkommen.

EINFUHR NACH WARENGRUPPEN

(IN MIO. US\$; VERÄNDERUNG UND ANTEIL AUS DEUTSCHLAND IN %)

Warengruppe (SITC Rev.2)	2016	2017	2017/2016 (in %)	2017 aus D (in %)
Erdöl und -derivate (33)	10.543	15.201	44,2	0,4
Industriechemikalien (51+52)	9.890	10.638	7,6	8,5
Arzneimittel (54)	7.100	7.304	2,9	17,1
Düngemittel (56)	5.976	7.281	21,8	3,3
Kunststoffe (57+58)	4.667	4.959	6,2	8,1
Maschinen (71-74)	19.656	15.709	-20,1	14,3
Elektronik (75+76+776)	11.979	15.534	29,7	1,2
Elektrotechnik (77-776)	6.813	7.565	11,0	7,3
Kfz und -Teile (78)	9.837	11.803	20,0	7,8
Schienen-/Luft-/ Wasserfahrzeuge (79)	3.016	1.488	-50,7	2,1
Mess- und Regeltechnik (87)	3.385	3.678	8,7	14,0
Insgesamt	137.552	150.749	9,6	6,1

Quelle: UN Comtrade

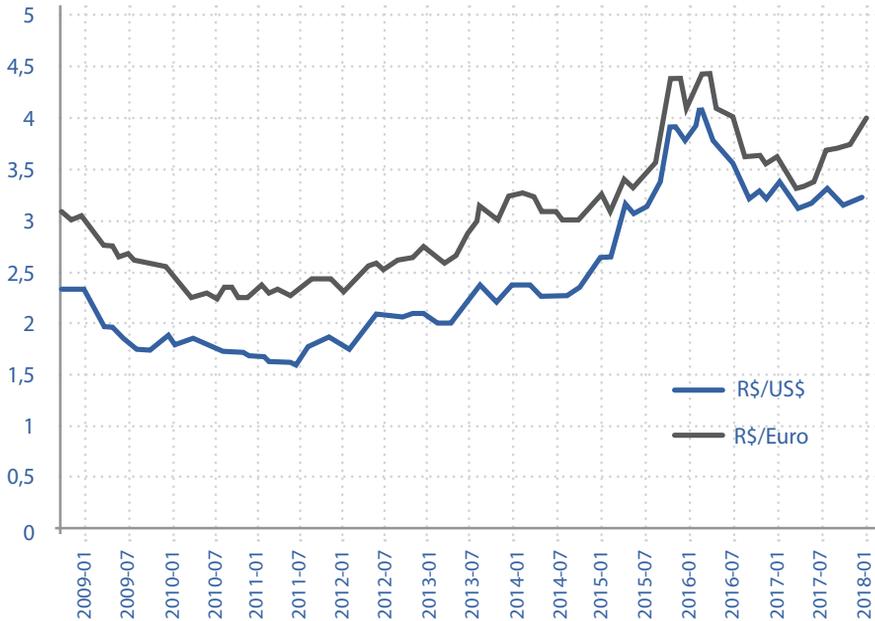
Wechselkurs

Brasilien betreibt ein gelenktes „schmutziges“ Floaten, verfolgt jedoch offiziell keinen Zielwert gegenüber dem Dollar. In das System mit flexiblen Wechselkursen greift die Zentralbank lediglich zur Dämpfung starker Schwankungen ein. Dies war beispielsweise ab Mitte Mai der Fall, als der brasilianische Real infolge der Nachricht von dem Abhörskandal um Präsident Michel Temer stark abwertete. Im Monat Mai verlor die *Banco Central* über Devisenwapgeschäfte 192 Millionen US\$ und bis Mitte Juni weitere 74 Millionen US\$. Auf das Jahr gerechnet verzeichnete die *Banco Central* jedoch einen Gewinn von 1,4 Milliarden US\$. Durch die SWAP-Politik gelingt es der Zentralbank, selbst in Zeiten der politischen Unsicherheit das Vertrauen in die brasilianische Wirtschaft zu stärken. Nach dem ersten Krisenjahr 2015 hielt sich der

Wechselkurs trotz der zahlreichen Krisensituationen relativ stabil. Der Real pendelte sich auf ein Niveau ein, auf dem er laut Big-Mac-Index nahezu ausgeglichen ist. Brasiliens Währung war dem Big-Mac-Index zufolge zwischen 2006 und 2013 deutlich überbewertet, wohingegen die Währungen aller anderen BRICS-Staaten zum US\$ nach wie vor stark unterbewertet sind.

Brasiliens Polster an Reserven beläuft sich derzeit auf einen Wert von 380 Milliarden US\$. Damit ist das Schwellenland gut gegen Spannungen an den Devisenmärkten geschützt. Allerdings verursachen die hohen Reserven Opportunitätskosten. Die Neue Entwicklungsbank New Development Bank (NDM) der BRICS-Staaten berechnete die alljährlichen Kosten für Brasilien auf ganze zwei Prozent des Bruttoinlandsproduktes.

WECHSELKURSENTWICKLUNG DES REAL GEGENÜBER EURO UND US\$



Quellen: Deutsche Bundesbank, Institut für Angewandte Wirtschaftsforschung IPEA (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada)

Branchen im Überblick

Die Krise stieß in vielen Branchen eine Neuorientierung, in einigen sogar eine Umstrukturierung an. Deutschen Unternehmen bietet sich gerade jetzt die Chance, Partnerschaften aufzubauen und sich somit langfristig im Markt zu positionieren.

Für die Mitnahme kurzfristiger Handelsgewinne eignet sich der schwierige brasilianische Markt ohnehin kaum. Nur über ein langfristiges Engagement kann das so entscheidende Kontaktnetzwerk aufgebaut werden. Der Abschluss eines Freihandelsabkommens zwischen EU und Mercosur kann die Import- und Exportabwicklung

erleichtern, verändert jedoch nicht die kulturelle Einstellung der Brasilianer zum Aufbau von Geschäftsbeziehungen.

Trotz der angeschlagenen Wirtschaft und der aktuellen politischen Unsicherheit bleibt Brasilien ein interessanter Markt mit hohem Potenzial. Fest steht, dass Marktsättigung und Pro-Kopf-Verbrauch in Brasilien in vielen Bereichen deutlich unter dem Niveau der Industriestaaten liegen. Der überbordende Reichtum an natürlichen Ressourcen, die etablierte Stabilitätspolitik und die grundsätzlich optimistische Einstellung der brasilianischen Bevölkerung sorgen dauerhaft für Nachfrage. Die zunehmende private Beteiligung am Infrastrukturausbau zieht multinationale Investoren nach Brasilien. Nach den ersten Reformansätzen besteht Aussicht auf eine Politik, die Wettbewerb und Effizienz fördert. Um international wettbewerbsfähig zu bleiben beziehungsweise zu werden, braucht Brasiliens Industrie Technologie, Innovation und Qualität und schaut daher besonders nach Deutschland.

Maschinen- und Anlagenbau

Der Maschinenbau leidet stark unter den ausbleibenden Investitionen der brasilianischen Industrie, deren Kapazitäten im

Oktober nur zu 74,3 Prozent ausgelastet wurden. Laut Branchenverband *Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamento* (Abimaq) ging der Inlandsumsatz mit Maschinen und Anlagen im Zeitraum Januar bis September 2017 im Vergleich zur entsprechenden Vorjahresperiode um 21,8 Prozent zurück. Dabei war die inländische Nachfrage bereits 2015 um 12 Prozent und 2016 um weitere 25 Prozent gefallen. Der Bedarf an neuen Maschinen in den brasilianischen Fabriken wird immer offensichtlicher. Abimaq schätzt, dass das durchschnittliche Maschinenalter von 15 Jahren auf mittlerweile 19 Jahre gestiegen ist. Die lokalen Maschinen- und Anlagenbauer konnten den Rückgang im Inlandsverkauf durch den um 9,4 Prozent höheren Export ansatzweise ausgleichen und registrierten insgesamt nur ein Umsatzminus von 4,5 Prozent. Die Produktion im Bereich der Agrarmaschinen stieg sogar um 10 Prozent. Der Import nahm allerdings im gleichen Umfang wie die Nachfrage um 21,9 Prozent ab.

Kfz-Industrie

Nach dem drastischen Einbruch in der Krise registriert die brasilianische Kfz-Industrie 2017 wieder einen deutlichen Anstieg des inländischen Verkaufs. Zwischen 2013 und

2016 halbierte sich die Zahl der zugelassenen Neuwagen nahezu. Für 2017 erwartet der Branchenverband *Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores* (Anfavea) nun ein Wachstum um 7,3 Prozent auf 2,2 Millionen Pkw, immer noch weit unter dem Verkauf von 3,6 Millionen Pkw im Rekordjahr 2012. Die Produktion steigt und große Hersteller wie GM, VW, Mercedes, Toyota, Volvo und Renault kündigten bereits neue Investitionen an. Mit dem Auslaufen der Industrieförderung Inovar-Auto Ende 2017 steigt allerdings der Wettbewerb mit Kfz-Importen. Über das Nachfolgeprogramm Rota 2030 wird erst 2018 entschieden. Der inländische Verkauf von LKW und Bussen geht weiter zurück. Die Lkw-Hersteller exportieren jedoch verstärkt und erweiterten die Produktion 2017 wieder. Relativ gut entwickelt sich die Nachfrage nach Traktoren. Sowohl der Inlandsverkauf, als auch die Exporte steigen stark, die Produktion dementsprechend auch. Der indische Hersteller Mahindra investiert in die Verkopplung der lokalen Produktion.

Chemie

Die Nachfrage nach Industriechemikalien zieht wieder deutlich an und wuchs im Zeitraum Januar bis September 2017 im Vergleich zur entsprechenden Vorjahrespe-

riode um 7,1 Prozent. Während die lokale Produktion im benannten Zeitraum nur um 0,5 Prozent zulegen, stieg der Import um 28 Prozent. Damit steigt der Importanteil nach Angaben des Branchenverbandes *Associação Brasileira da Indústria Química* (Abiquim) auf ein Rekordniveau von 37,8 Prozent. Immerhin legten die Exporte mit einem Plus von 13 Prozent ebenfalls deutlich zu. Abiquim befürchtet, dass Anhebungen des Strompreises die internationale Wettbewerbsfähigkeit brasilianischer Chemikalien insbesondere der Chlor-Alkali-Industrie weiter untergraben. Andererseits sollen durch die Gesetzesinitiative *Gás para crescer* Rahmenbedingungen für freien Wettbewerb am Erdgasmarkt geschaffen werden. Eine Minderung der hohen Erdgaspreise würde die chemische Industrie beleben. Allerdings gibt es Unstimmigkeiten um den Gesetzestext, den die Regierung noch 2017 verabschieden will.

Bei den chemischen Enderzeugnissen wächst die Nachfrage nach Agrarchemikalien von Jahr zu Jahr. Die Intensität variiert mit den Klimaverhältnissen. Auch der Kraftstoffverbrauch steigt wieder an. Nach drei langen Jahren rückläufiger Marktergebnisse stabilisiert sich 2017 endlich der Absatz von Farben und Lacken. Brasiliens Pharmaindustrie wuchs und investierte auch während der Krise.

Bauwirtschaft

Brasiliens Baugewerbe befindet sich im Umbruch. Fast alle großen Baukonzerne waren in die Korruptionsfälle verwickelt und befinden sich nach der Verurteilung zu hohen Entschädigungszahlungen in finanziellen Schwierigkeiten. Für zukünftige Aufträge von großen Infrastrukturprojekten kommen einige mittelgroße Unternehmen in Frage. Gerechnet wird mit dem verstärkten Eintritt großer ausländischer Konzerne. Der Leerstand von Wohnungen, Büros und Logistikhallen ist insbesondere in Rio de Janeiro noch sehr groß. In São Paulo ist der Immobilienmarkt bereits optimistischer. Bis 2019 wird mit einer Erholung im Wohnungs- und Bürobau gerechnet. Das hohe Wohnungsdefizit Brasiliens und die relativ niedrige Ausstattung mit hochwertigen Logistikkimmobilien sprechen für Wachstum. Trotz des schwierigen Haushalts erweiterte die Regierung das Förderprogramm im Wohnungsbau *Minha Casa Minha Vida*. Mit den steigenden Strompreisen gewinnt Energieeffizienz insbesondere für die Betreiber von Shoppingcentern und großen Wohn- und Bürokomplexen an Bedeutung.

Elektrotechnik/Elektronik

Der Umsatz der Elektroindustrie ging zwischen 2014 und 2016 nominal um 16 Prozent zurück. Besonders stark nahm der Verkauf von Elektrogeräten der Kategorien Informatik und Haushalt ab. Die Produktion und die Investitionen sowie die Importe brachen ein. Im ersten Halbjahr 2017 verzeichnete der Branchenverband *Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica* (Abinee) wieder ein deutliches Wachstum. Insgesamt zeichnet sich für 2017 eine Steigerung des Umsatzes um 4 Prozent und der Importe um 13 Prozent ab. Bislang erholt sich allerdings nur der Elektrogerätebau. Der Bereich Stromversorgung verzeichnet weiter negative Marktergebnisse. Der brasilianische Hersteller von Hochspannungskabeln *Brascopper* geriet in Finanznot und erwägt den Verkauf einer Fabrik in Maranhão. Dabei sind die Aussichten im Bereich Stromversorgung gut. Die Investitionen in die neu konzessionierten Überleitungsnetze laufen langsam an. Im Dezember 2017 finden zwei Versteigerungen von Stromlieferverträgen statt. Zwei weitere sind für 2018 geplant. Auch die anstehenden Privatisierungen von Brasiliens Großkonzern *Eletrobras* und seiner sechs Verteilungsunternehmen werden die Nachfrage beleben.

Informations- und Kommunikationstechnik

Nach Angaben des Branchenverbandes *Associação Brasileira das Empresas de Software* (Abes) erwirtschaftete der IKT-Sektor 2016 rund 90 Milliarden US\$, etwa 5 Prozent des brasilianischen Bruttoinlandsproduktes. Davon entfielen etwa 51 Milliarden US\$ auf die Telekommunikation, knapp 20 Milliarden US\$ auf Hardware, 10 Milliarden US\$ auf IT-Dienstleistungen und 9 Milliarden US\$ auf Software. Bis 2022 wird IKT nach Einschätzung des Informationsdienstes IDC mehr als zehn Prozent des Bruttoinlandsproduktes erwirtschaften. Dabei spürten auch die IT-Unternehmen die Krise. Das Umsatzwachstum fiel im Jahr 2016 im Vergleich zu den Vorjahren sehr mager aus. Im ersten Halbjahr 2017 wuchs der IT-Sektor angetrieben durch Public-Cloud-Services jedoch wieder deutlich stärker. Dahingegen verzeichnet die Telekommunikationsbranche 2017 nur ein marginales Wachstum.

Umwelttechnik

Die Umwelttechnik bekommt langsam aber sicher mehr Priorität in den staatlichen Förderprogrammen. Allerdings kommt die Umsetzung des Nationalen Sanierungsplans *Plano SAB* aufgrund der knappen Mittel und dem geringen Engagement der Städte und Gemeinden viel langsamer voran als vorgesehen. Im Bereich der Wasserwirtschaft ergeben sich gute Perspektiven. Die Entwicklungsbank BNDES erarbeitet derzeit Konzessionsverträge für die Wasserver- und Abwasserentsorgung in 18 Bundesstaaten. Im ersten Halbjahr 2018 sollen die ersten Konzessionen vergeben werden. Die Umweltabteilung der Deutsch-Brasilianischen Industrie- und Handelskammer São Paulo sieht Chancen für Berater, Technologielieferanten und Hersteller von Automatisierungs- und Überwachungsanlagen. Trotz der strengeren Umweltregeln fehlt es aber noch an effizienten Prüfmechanismen.

Medizintechnik

Nach Jahren hohen Wachstums ging der Absatz von Medizintechnik seit 2014 stark zurück. Sowohl das öffentliche Gesundheitssystem, als auch die privaten Dienstleister schränken die Ausgaben möglichst ein. Im ersten Halbjahr 2017 zeichnete sich noch keine Stabilisierung ab. Vor der Erholung des Arbeitsmarktes und einer erneut steigenden Zahl der Privatversicherten wird sich die Nachfrage wohl kaum erholen. Wegen der neuen Geschäftsstrategien der Hersteller, insbesondere hochkomplexer Medizintechnik, wird sich eine Erholung wahrscheinlich nicht in gleichem Maße in den Verkaufszahlen widerspiegeln. Philips bietet mittlerweile Diagnostikdienstleistungen für das öffentliche System an und erwägt den Einstieg als Krankenhausbetreiber im Rahmen öffentlich-privater Partnerschaften. Im Trend liegt darüber hinaus der Verleih von medizintechnischen Geräten sowie Telemedizin. Aufgrund der Bevölkerungsentwicklung steigt der Bedarf an Gesundheitsdienstleistungen und somit auch an Medizintechnik.

Transportinfrastruktur

Über das Angebot von vorzeitigen Vertragsverlängerungen animiert und verpflichtet die Regierung die Konzessionäre von Schienenstrecken und Hafenterminals zu neuen Investitionen. Darüber hinaus will die Regierung 2018 die Konzessionen der fast fertigen Strecke Norte-Sul und der Ost-West-Strecke Fiol versteigern. Angekündigt wurde darüber hinaus die Konzessionierung des riesigen Greenfield-Projektes Ferrogrão. Nach der erfolgreichen Versteigerung von vier Flughafenkonzessionen, bei der der deutsche Betreiber Fraport die Flughäfen Porto Alegre und Fortaleza gewann, plant die Regierung für 2018 die Konzessionierung von 13 weiteren Flughäfen. Autobahnstrecken werden ab 2018 nach einem neuen Konzessionsmodell vergeben, das die erfolgreiche Umsetzung der Verträge garantieren soll. Bis Ende 2018 sollen sechs Autobahnstrecken konzessioniert werden. Zwei weitere Strecken werden im Rahmen vorzeitiger Vertragsverlängerungen neu verhandelt. Die Entwicklungsbank BNDES rechnet bis 2020

pro Jahr mit einem durchschnittlichen Investitionsaufwand von 2,6 Milliarden Euro für Autobahnen, 1,6 Milliarden Euro für das Schienennetz, 1 Milliarde Euro für Häfen und 600 Millionen Euro für Flughäfen.

Öl und Gas

Die Rezession, die Krise von Brasiliens Erdölkonzern Petrobras sowie der Verfall des Rohölpreises lähmten Brasiliens Öl- und Gasindustrie. Die Versteigerung von Förderlizenzen wurde nach dem Misserfolg der 13. Runde 2015 ausgesetzt. Nach der Umstrukturierung von Petrobras und der Verbesserung von Rahmenbedingungen hielt die Regulierungsbehörde Agência Nacional de Petróleo (ANP) im August 2017 die erste der zehn bis 2019 angesetzten Versteigerungsrunden ab. Das Interesse der Investoren, darunter auch vieler multinationaler Konzerne, ist groß. Auch zwei weitere Runden im Oktober verliefen erfolgreich. Bis zu 70 Milliarden Euro an Investitionen sollen bis 2021 in den Sektor fließen. Gerechnet wird mit 17 neuen Plattformen. Weitere wichtige Maßnah-

men sind die Belegung der Onshore-Felder über das Programm *Revitalização das Áreas Terrestres* (REATE) und die Schaffung von Rahmenbedingungen für einen freien Erdgasmarkt im Rahmen des Programmes *Gás para Crescer*. Darüber hinaus will die Regierung die Investitionsanreize in der Raffinerie über den Plan *Combustíveis Brasil* verstärken.

Bergbau

Der Preisverfall am Weltmarkt minderte den Umsatz der Branche 2016 um fast acht Prozent. Im ersten Halbjahr 2017 erholten sich die Preise und damit auch die Produktion. Die Investitionen der Bergbaukonzerne fielen 2016 auf knapp eine Milliarde Euro zurück. Dies entspricht einem Fünftel der Investitionen des Vorjahres und lediglich einem Zehntel der Investitionen im Rekordjahr 2012. Die neuen Rahmenbedingungen, die die Regierung Ende Juli erließ, sehen höhere Royalties und die Einführung einer eigenen Regulierungsbehörde vor. Vor einer Freigabe der Renca-Lagerstätten im Amazonasgebiet für den Bergbau nahm

Temer nach heftigen öffentlichen Debatten erneut Abstand. Im Gegensatz zum Öl und Gassektor sind die Perspektiven für eine baldige Wiederaufnahme der Investitionen eher schlecht. Bislang sind erst weniger als 30 Prozent des nationalen Territoriums geologisch abgebildet. Angesichts der großen Mineralienreserven sowie der erneut steigenden Nachfrage auf dem Weltmarkt bleiben die Aussichten langfristig interessant, insbesondere für den Abbau von Kupfer, Gold, Bauxit, Niob und seltene Erden. Im Eisenerzabbau steht Brasilien in zunehmendem Wettbewerb mit Australien. Gute Chancen bieten auch Rohstoffe für die Düngemittelproduktion, um Brasiliens starkes Agrobusiness zu versorgen.

vergeben, die diese Zahlen voraussichtlich steigern werden. Für 2018 sind zwei weitere Versteigerungen geplant. Teilnehmen werden auch zahlreiche Projekte für Solarparks und Biomassekraftwerke. Biomasse ist derzeit nach Wasserkraft und knapp vor Erdgas der wichtigste Energieträger für die Stromversorgung Brasiliens. Dahingegen hat sich Biogas bislang noch nicht durchsetzen können. Mitte 2016 gewann erstmals ein Biogas-Projekt einen Stromliefervertrag. Auch die Solarenergie steht noch am Anfang. Inmitten der Wirtschaftskrise setzte durch die Förderung der dezentralen Erzeugung und den gestiegenen Strompreis eine boomende Nachfrage nach kleinen Aufdachanlagen ein, die die Entwicklung der Solarsparte vorantreibt.

Erneuerbare Energien

Brasilien ist mittlerweile vor Kanada der weltweit siebtgrößte Erzeuger von Windenergie. Bis 2020 wird die installierte Kapazität von Windkraftanlagen von derzeit 12,3 Gigawatt auf 17,5 Gigawatt erweitert. Im Dezember 2017 werden in zwei Versteigerungen neue Stromlieferverträge

2. Struktur der brasilianischen Wirtschaft

Edwin Schuh, Germany Trade & Invest

Standort Brasilien

Mit einem riesigen Binnenmarkt von aktuell rund 208 Millionen Einwohnern und einer breiten Industrie ist Brasilien schon lange interessant für deutsche Unternehmen. Nach einigen Jahren des starken Wachstums geriet die Wirtschaft jedoch Mitte 2014 in eine tiefe Rezession, von der sie sich nun langsam erholt. Gemessen am Bruttoinlandsprodukt (BIP) stand Brasilien im weltweiten Vergleich 2017 auf Platz acht, hinter Frankreich aber vor Italien. Im Jahr 2013 lag Brasilien bereits auf dem siebten Platz, ist in Folge der Wirtschaftskrise jedoch wieder abgerutscht. Das BIP-Pro-Kopf betrug 2017 rund 9.945 US-Dollar (US\$), knapp über dem lateinamerikanischen Durchschnitt aber weniger als in Argentinien und Chile. Brasilien stand 2017 nur auf Platz 31 der wichtigsten Ausfuhrländer Deutschlands, ist jedoch traditionell ein wichtiger Produktionsstandort für die deutsche Industrie.

BRASILIEN 2017

Bevölkerung:	207,7 Mio.
Bevölkerungswachstum:	0,8%
Hauptstadt:	Brasília
Korrespondenzsprachen:	Portugiesisch Englisch
Bruttoinlandsprodukt:	2.066 Mrd. US\$
BIP pro Kopf:	9.945 US\$
Währungsreserven:	377 Mrd. US\$
Ausl. Direktinvestitionen	70,3 Mrd. US\$
Einfuhrdeckung:	2,5 Monate
Warenimporte:	153,2 Mrd. US\$
aus Deutschland:	9,2 Mrd. US\$
Warenexporte:	217,2 Mrd. US\$
nach Deutschland:	4,9 Mrd. US\$

Quellen: IBGE, MDIC, Bradesco

Der Doing-Business-Studie der Weltbank zufolge steht es um das unternehmerische Umfeld in Brasilien nicht zum Besten. Unter 190 Ländern belegt Brasilien nur Platz 123. Zum Vergleich: Konkurrent Mexiko hat sich in den letzten Jahren auf Rang 47 hochgekämpft und selbst die VR China liegt mit Platz 78 weit vor Brasilien. Besonders kritisch ist die Lage laut Weltbank beim Steuersystem, bei Baugenehmigungen, bei der Unternehmensgründung, beim grenzübergreifenden Handel sowie bei der Kreditvergabe. Unternehmer vor Ort beklagen auch die hinderliche Bürokratie und die mangelhafte Transportinfrastruktur, insbesondere bei Häfen und Flughäfen. Allein die hohen Logistikkosten verschlingen Schätzungen zufolge 20% des Unternehmensumsatzes.

Bei der Komplexität des Steuersystems ist Brasilien international Spitze. Im Dschungel aus kommunalen, bundestaatlichen und föderalen Abgaben findet sich kaum jemand ohne professionelle Hilfe zurecht. Ein zentraler Kostentreiber für Unternehmen sind auch die Lohnkosten. Dies liegt zum großen Teil an der Knappheit qualifizierter Arbeitskräfte, die zu einem Run auf die wenigen verfügbaren Talente geführt hat. Laut OECD besitzen nur 17 Prozent der 25 bis 34-jährigen Brasilianer einen hö-

heren Bildungsabschluss, während es beispielsweise in Korea (Rep.) 69 Prozent sind.

Weitere Komponenten der landesspezifischen Kostenfaktoren - bekannt als „Custo Brasil“ - sind die hohen Finanzierungskosten, das Risiko eines stark schwankenden Wechselkurses sowie eine intransparente Auftragsvergabe. Auch die Sicherheitslage in den Großstädten ist weiterhin kritisch, vor allem in Rio de Janeiro und im Nordosten. Die Aufdeckung der Korruption bei einigen der größten Unternehmen Brasiliens wie Petrobras und Odebrecht war eine der Ursachen für die Wirtschaftskrise der letzten Jahre. Hochrangige Politiker und führende Manager kamen ins Gefängnis. Das strenge Vorgehen der Justiz gegen die Korruption könnte mittelfristig zu einem saubereren Geschäftsumfeld führen.

Struktur der Wertschöpfung

Mit einem Beitrag von 60 Prozent des BIP ist der Dienstleistungssektor der bedeutendste Wirtschaftssektor des Landes. Sein Anteil weitete sich in den vergangenen Jahren aus, gestützt auf die starke

Konsumorientierung und steigende Kaufkraft der brasilianischen Bevölkerung. Am wichtigsten sind öffentliche Bildungs- und Gesundheitsdienstleistungen, Finanz- und Versicherungsdienstleistungen sowie Immobiliendienstleistungen.

Die Industrie verlor seit 2000 stetig an Gewicht, ihr Anteil am BIP reduzierte sich seitdem von 22 Prozent auf aktuell 19 Prozent. Verantwortlich sind internationale Wettbewerbsnachteile durch die hohe Steuerlast, hohe Lohn- und Lohnneben- sowie Finanzierungskosten und die ineffiziente Infrastruktur. Besonders das verarbeitende Gewerbe leidet darunter. Dessen Anteil am BIP reduzierte sich von 13,2 Prozent im Jahr 2007 auf heute noch 10 Prozent. Der Anteil

der Bauwirtschaft blieb hingegen relativ konstant bei rund 5 Prozent.

Der Industriesektor Bergbau und Mineralwirtschaft hat mit 0,9 Prozent nur einen kleinen Anteil am BIP. Er profitiert derzeit von einer Erholung des Weltmarktpreises für Eisenerz. Im Erdölsektor dürfte zukünftig wegen niedriger Ölpreise und finanzieller Engpässe bei Petrobras wenig in Exploration investiert werden. Die Regierung will jedoch die Auflagen für Investitionen ausländischer Erdölunternehmen lockern. Auch im Infrastrukturbereich sollen über das Konzessionsprogramm Avançar die Investitionen von Privatunternehmen angekurbelt werden.

BRUTTOINLANDSPRODUKT

(IN MRD. R\$, PREISE MIT BASIS 1995 SAISONAL BEREINIGT; VERÄNDERUNG IN %)

Wirtschaftsbereich	2016	2017	Veränderung 2017/16	Anteil 2017
BIP	1.152	1.163	1,0	100,0
Land-, Forst- und Viehwirtschaft, Fischerei	70	79	12,1	6,8
Industrie, darunter:	220	220	0,0	18,9
Verarbeitende Industrie	115	117	1,7	10,0
Bauwirtschaft	64	61	-5,0	5,3
Bergbau und Mineralwirtschaft	10	10	4,3	0,9
Öffentliche Versorgung	26	26	0,9	2,2

BRUTTOINLANDSPRODUKT

(IN MRD. R\$, PREISE MIT BASIS 1995 SAISONAL BEREINIGT; VERÄNDERUNG IN %)

Wirtschaftsbereich	2016	2017	Veränderung 2017/16	Anteil 2017
Dienstleistungen, darunter:	699	700	0,3	60,2
Öffentliche Verwaltung, Bildung und Gesundheit	160	159	-0,6	13,6
Andere Dienstleistungen	142	143	0,3	12,3
Handel	82	83	1,8	7,1
Immobilien	116	118	1,5	10,1
Finanzen und Versicherungen	132	131	-1,3	11,2
Transport und Logistik	32	33	0,9	2,8
Informationsdienstleistungen	45	44	-1,2	3,8
Privatkonsum	768	776	0,9	66,7
Staatsausgaben	219	218	-0,6	18,7
Bruttoanlageinvestitionen	207	203	-1,9	17,5
Export	156	165	5,7	14,2
Import	146	154	5,5	13,3

Quelle: IBGE

Industrie

Brasilien verfügt über eine breitgefächerte und in vielen Sektoren stark aufgestellte verarbeitende Industrie. Besonders zu erwähnen sind die weltweit zehntgrößte Kfz-Industrie, die Lebensmittel- und Getränkeproduktion, die Zellstoff-, Bekleidungs- Schuh- und Möbelherstellung, aber auch der Maschinenbau. Die verarbeitende Industrie hat sich nach drei Jahren

deutlicher Rückschläge 2017 stabilisiert. Ihre Wertschöpfung stieg um 1,7 Prozent, vor allem dank einem stärkeren Kfz-Sektor. Auch der Chemiesektor und die Pharmaindustrie verkünden wieder steigende Produktionszahlen. Die Nahrungsmittelproduktion blieb von der Rezession weitgehend verschont. In den meisten Industriesektoren liegt die Produktion jedoch weiterhin unter ihrem Vorkrisenniveau.

INDUSTRIEPRODUKTION

SAISONBEREINIGTE INDEXWERTE; 100 = DURCHSCHNITTSWERT VON 2012)

Sparten	Dezember	Dezember	Veränderung
	2016	2017	2017/16 (in %)
Verarbeitende Industrie, darunter	82,8	89,5	8,1
Nahrungsmittel	95,7	101,5	6,1
Getränke	86,2	90,1	4,5
Rauchwaren	65,3	77,3	18,4
Textil	74,1	84,7	14,3
Bekleidung	90,8	84,3	-7,2
Schuhe	96,2	93,3	-3,0
Holz	95,0	104,4	9,9
Zellstoff, Papier, Pappe	99,8	110,7	10,9
Raffination Erdöl u. Ethanol	88,1	88,6	0,6
Kosmetik u. Körperpflege	102,6	107,4	4,7
Andere chemische Produkte	94,0	96,7	2,9
Pharmazie	72,3	75,9	5,0
Gummi- und Plastik	86,2	93,4	8,4
Nichtmetallische Mineralerzeugnisse	79,2	81,2	2,5
Metallverarbeitung	79,2	92,0	16,2
Metallerzeugnisse, ohne Maschinen u. Anlagen	67,6	73,7	9,0
Elektronik und optische Produkte	71,9	83,5	16,1
Elektrische Maschinen	72,5	79,3	9,4
Maschinen und Anlagen	75,1	76,4	1,7
Kfz	65,4	80,8	23,5
Andere Transportmittel	67,2	76,5	13,8
Möbel	73,6	82,0	11,4
Diverse Produkte	93,0	100,0	7,5

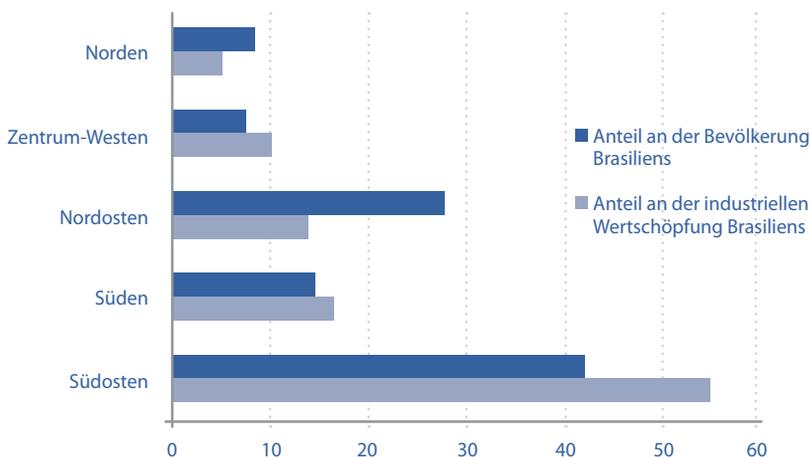
Quelle: IBGE

Regionale Wirtschaftsstruktur

„São Paulo ist eine Lokomotive, die 26 leere Wagons zieht“, hieß es unter Paulistanos lange in Bezug auf die verarmten

und unterentwickelten anderen Landesteile. Diese Zeiten sind vorbei. Obwohl São Paulo nach wie vor das Herz der brasilianischen Wirtschaft ist, bilden sich auch in anderen Teilen des Landes interessante Investitionsmöglichkeiten.

BEDEUTUNG DER REGIONEN (2015; ANTEIL IN %)



Quelle: IBGE

Der Südosten

Die Region des Südostens mit den Bundesstaaten São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais und Espírito Santo erwirtschaftet rund 55 Prozent des BIP von Brasilien. São Pau-

lo ist Sitz der wichtigsten Firmenzentralen und Entscheider. Etwa drei Viertel der deutschen Unternehmen in Brasilien haben ihre Niederlassung im Bundesstaat São Paulo. Die Standortwahl fällt dabei heute oft nicht auf die Metropole selbst, sondern auf Cam-

pinas, Baurú, Jundiaí, Sorocaba und andere große Städte mit guter Infrastruktur, geringeren Immobilienkosten und Kriminalitätsraten. Campinas ist auch als brasilianisches Silicon Valley bekannt.

Der Bundesstaat São Paulo hat massiv in Autobahnen, Kommunikations- und Energienetze investiert, so dass im Hinterland mittlerweile bessere Verhältnisse herrschen als in der chaotischen Großstadt. Ein weiterer beliebter Technologiestandort ist der Korridor zwischen São Paulo und Rio de Janeiro (Vale do Paraíba), wo unter anderem der brasilianische Flugzeughersteller Embraer sowie Volkswagen, Chery, Jaguar Land Rover und General Motors produzieren.

Nach São Paulo sind Rio de Janeiro und Minas Gerais die wirtschaftlich bedeutendsten Bundesstaaten. Die ehemalige Verwaltungshauptstadt Rio de Janeiro gilt als wichtigster Standort des Finanz- und Versicherungssektors sowie als Herz des Öl- und Gassektors. Rund um die Stadt Rio de Janeiro, aber auch im Norden bei Macaé und Campos entstehen aufwändige Logistikkreisläufe für die Erdölindustrie. Aufgrund des Korruptionsskandals bei Petrosbras und dem Fall des Erdölpreises geriet der Ausbau des Sektors allerdings ins Stocken, worunter Rio de Janeiro gelitten hat. Weitere Wachstumsbranchen sind Tourismus,

IT und Schiffbau. Große deutsche Industriestandorte in Rio de Janeiro sind die Lkw-Produktion von MAN/Volkswagen in Resende, Bayer in Belford Roxo, Lanxess in Duque de Caxias, Knauf in Queimados und B. Braun in São Gonçalo. ThyssenKrupp verkaufte Anfang 2017 sein Stahlwerk in der Bucht von Sepetiba, welches als größte Fehlinvestition in die Geschichte der Firma einging.

Minas Gerais ist der größte Produzent von mineralischen Erzeugnissen, besitzt mit Fiat aber auch den zweitgrößten Pkw-Hersteller des Landes. An deutschen Unternehmen sind besonders Zulieferer für den Bergbau aktiv. Industriestandorte in dem Bundesstaat liegen hauptsächlich in der Metropolregion um Belo Horizonte, insbesondere in Betim und Contagem. In Espírito Santo finden Investoren ein unbürokratisches Umfeld in interessanter Logistikklage. Vitória ist ein wichtiger Handelshafen, nicht nur im Export des Eisenerzes aus Minas Gerais, sondern auch als Importhafen.

Der Süden

Auf die südlichen Bundesstaaten Santa Catarina, Rio Grande do Sul und Paraná entfallen etwa 16 Prozent des brasilianischen BIP. Qualität und Produktivität der Arbeitskräfte gelten als entscheidende Standortvorteile

Santa Catarinas. Hinzu kommt die strategische Nähe zu wichtigen Häfen sowie zu den Konsum- und Industriezentren. Rund ein Drittel der Bevölkerung von Santa Catarina hat deutsche Wurzeln und pflegt die Traditionen der alten Heimat. Außerdem gilt die Lebensqualität dank viel Natur und wenig Kriminalität als die beste des Landes. Diese Argumente mögen BMW dazu bewogen haben, sich bei der Standortwahl des bislang einzigen Werks in Brasilien für Joinville in Santa Catarina entschieden zu haben. T-Systems betreibt in Blumenau ein weltweites Kundensupportsystem. Die vielfältige Wirtschaftsstruktur Santa Catarinas mit den Schwerpunkten Technologie, Textilien, Nahrungs- und Genussmitteln bietet insgesamt gute Chancen.

Rio Grande do Sul beherbergt wichtige Textil-, Leder- und Schuhproduktionscluster sowie die Kfz-Industrie und den Schiffbau. Motorsägenhersteller Stihl ist dort seit über 40 Jahren aktiv. In Triunfo befindet sich einer der drei landesweiten Petrochemiecluster, wo unter anderem Lanxess und Evonik aktiv sind. São Paulos Nachbarstaat Paraná wird neben seiner Funktion als Agrarriese auch ein großer Kfz-Standort, an dem unter anderem VW, Renault und seit 2015 Audi produzieren. Besonders dynamisch ist neben dem Großraum Curitiba der Norden Paraná's um Londrina und Rolândia.

Der Nordosten

Der Nordosten beherbergt über ein Viertel der brasilianischen Bevölkerung, kommt jedoch nur auf 14 Prozent des landesweiten BIP. Wirtschaftlich bedeutendster Bundesstaat ist das bevölkerungsreiche Bahia. Nördlich von Bahias Hauptstadt Salvador in dem Ort Camaçari wurde der erste große Industriecluster im Nordosten aufgebaut, mit den Schwerpunkten Chemie, Petrochemie und Kfz-Industrie. Unter anderem Braskem, Bridgestone, Kimberley Clark und Ford produzieren hier. Bahia ist nach São Paulo und Paraná das drittgrößte Ziel deutscher Investitionen. BASF investierte in Camaçari 500 Millionen Euro in ein Acrylsäure-Werk und Knauf eröffnete hier 2014 das zweite Werk in Brasilien. Auch Bosch, Evonik und Continental sind hier aktiv. Mehrere geplante Megaprojekte wie die Ost-West-Eisenbahn, ein Tiefseehafen in Ilhéus und eine Brücke zwischen Salvador und Itaparica mit Investitionen von 5,4 Milliarden US\$ könnten zukünftig die Logistik stark verbessern.

Pernambuco hat stark aufgeholt, ist für deutsche Firmen aber noch Neuland. Mit dem Hafen- und Industriekomplex Suape besitzt Pernambuco ein Vorzeigeprojekt für effiziente Logistikinfrastruktur. Wichtiger Nutzer des Hafens ist die Abreu e

Lima-Raffinerie von Petrobras, welche noch ausgebaut werden soll. Das größte Investitionsprojekt der vergangenen Jahre mit über 2 Milliarden US\$ war das Werk von Fiat Chrysler in dem Ort Goiana. Es ist einer von weltweit drei Produktionsstandorten für das Modell Jeep Renegade. Strategisch punktet Pernambuco durch seine zentrale Lage und die gute Logistikanbindung. Ceará bietet mit dem Industriehafen Pecém eine interessante Logistikalternative, noch verstärkt durch eine Sonderexportzone. Fraport erhielt 2017 den Zuschlag zum Ausbau und Betrieb des Flughafens in Fortaleza für 30 Jahre. Rio Grande do Norte positioniert sich als Drehscheibe im internationalen Warenverkehr und besitzt einen der größten Windparks des Landes. Alagoas ist ein wichtiger Kunststoff-Cluster und verfügt womöglich über umfangreichere Erdölvorkommen. Das arme Maranhão könnte infolge eines geplanten Stahlwerks der chinesische CB Steel für 3,1 Milliarden US\$ Aufschwung erhalten.

Der Norden

Die flächenmäßig größte, jedoch dünn besiedelte Region erwirtschaftet nur 5 Prozent des BIP. Manaus, die größte Stadt der Region, bietet Unternehmen mit seiner Freihandelszone spannende Kostenvortei-

le. Einige deutsche Unternehmen nutzen diese bereits, darunter BMW, Voith und Faber-Castell. Die Freihandelszone wirbt mit bis zu 60 Prozent Gesamtersparnis auf Zoll, Industrieproduktions-, Warenumlauf- und Körperschaftssteuer. Diese Ersparnis müssen Unternehmen jedoch gegen die zusätzlichen Transportkosten der entlegenen Urwaldmetropole aufrechnen. In Manaus haben sich besonders die Zweirad- und die Elektronikproduktion angesiedelt, was auch die deutschen Zulieferer Kostal und Mann+Hummel anlockte. BMW eröffnete Ende 2016 eine Montagefabrik für Motorräder in Manaus. Jedoch investieren nicht nur ausländische Konzerne, sondern auch viele Unternehmen des Südens und Südostens zunehmend in Standorte im Norden.

Im Bundesstaat Pará liegt die weltweit größte Eisenerzmine Carajás des Bergbaukonzerns Vale. Die Mine wurde kürzlich um das neue Projekt S11D mit 20 Milliarden US\$ erweitert. Belém besitzt bereits jetzt wichtige Häfen für den Eisenerz- und Getreideexport, die durch den Bau der Nord-Süd-Eisenbahn durch ganz Brasilien noch an Bedeutung gewinnen sollen. Auch positioniert sich die Stadt als Tor zum Amazonas für Unternehmen, die Basisstoffe aus dem Urwald zur Produktion benötigen. In dem Komplex Ecoparque produziert das deutsche Unternehmen Symrise Duftstoff-

fe, die an das benachbarte brasilianische Unternehmen Natura zur Seifenherstellung geliefert werden.

Der Westen

Unweit der Hauptstadt Brasília kristallisiert sich in der Region Anápolis-Goiânia ein aufstrebender und verkehrstechnisch gut angeschlossener Wirtschaftsstandort mit interessanten Perspektiven heraus. Der Bundesstaat Goiás ist zwar agrarisch geprägt, zeigt aber auch zunehmend industrielle Ambitionen, wie das Engagement der Kfz-Hersteller Hyundai, Suzuki und Mitsubishi beweist. Kraft Heinz kündigte eine Fabrik in Goiás für 120 Millionen US\$ an. Mit dem Trockenhafen Porto Seco in Anápolis besitzt Goiás eine effiziente, schnelle und unbürokratische Alternative zum überlasteten Hafen Santos. Besonders die Pharmahersteller nutzen Porto Seco zum Import, woraus sich einer der wichtigsten Branchencluster entwickelt hat. Die benachbarten Bundesstaaten Mato Grosso und Mato Grosso do Sul sind Hochburgen des Agribusiness und des Ökotourismus.

Grundlinien der Wirtschaftspolitik

Mit der Absetzung von Dilma Rousseff ging die 13-jährige Ära der Arbeiterpartei PT (Partido dos Trabalhadores) und ihrer linksorientierten Wirtschaftspolitik zu Ende. Amtsnachfolger Michel Temer steht für ein liberaleres Wirtschaftsprogramm und versprach gleich zu Beginn seiner Amtszeit schnelle Maßnahmen, um die Wirtschaft wieder anzukurbeln. Bislang hat er zwar mehr erreicht als viele seiner Vorgänger, die Aufräumarbeiten bei zahlreichen Korruptionsskandalen haben jedoch immer wieder zu politischer Instabilität geführt und die Reformpläne der Regierung ausgebremst. Institutionen wie der IWF loben die Reformbestrebungen der Regierung, sehen aber weiterhin Risiken wegen aktueller Korruptionsermittlungen.

Die Wirtschaftspolitik der PT-Vorgängerregierungen unter Lula und Rousseff führte zu einer steigenden Staatsverschuldung und einem Rückgang der privaten Investitionstätigkeit. Die Staatsverschuldung sprang

bereits von 53 Prozent des BIP im Jahr 2013 auf 70 Prozent in 2016 an. In den kommenden Jahren wird ein Anstieg auf bis zu 90 Prozent befürchtet. Damit bleibt kein Spielraum für antizyklische Investitionen und der Staat musste bereits Sparmaßnahmen einführen. Die Regierung Temer richtet ihre Wirtschaftspolitik daher an drei Eckpfeilern aus: Stabilisierung des Staatshaushaltes, Förderung privater Investitionen und Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit.

Stabilisierung des Staatshaushaltes

Hier hat Temer mit der Verfassungsänderung PEC 241 („PEC do teto dos gastos“) bereits Vorarbeit geleistet. Sie beschränkt die Erhöhung der Staatsausgaben auf das Inflationsniveau des vorhergehenden Jahres. Diese Regelung gilt seit 2017 für eine Dauer von 20 Jahren, wodurch sie auch zukünftige Regierungen an eine maßvolle Haushaltspolitik bindet. Temers größte Herausforderung ist jedoch eine Reform des Rentensystems (Reforma da Previdência). Brasilianer gehen im Schnitt mit 57 Jahren in Rente und erhalten teilweise großzügige Rentenbezüge, vor allem ehemalige Militärs und Staatsdiener. Die derzeitige Rentenversicherung ist so nicht mehr tragbar.

Prognosen zufolge machen Rentenzahlungen schon jetzt die Hälfte der Staatsausgaben aus, ohne Reform würde ihr Anteil bis 2025 auf 67 Prozent steigen.

Wichtigster Punkt in der von der Regierung vorgeschlagenen Reform ist eine Festlegung des Rentenalters auf 65 Jahre für Männer und 62 Jahre für Frauen, mit jeweils mindestens 25 Einzahlungsjahren. Allerdings stehen die Chancen schlecht, dass Temer die in der Bevölkerung umstrittenen Maßnahmen noch durchbekommt. Einerseits wird die Zeit knapp bis zu den nächsten Präsidentschaftswahlen, die im Oktober 2018 anstehen. Andererseits ist sein Rückhalt in der Politik nicht mehr so stark wie noch zu Amtsbeginn. Dem Politikberatungsinstitut Eurasia zufolge wird die Rentenreform Aufgabe der nächsten Regierung werden, falls sie nicht noch bis Mitte Dezember vom Senat beschlossen wird.

Förderung privater Investitionen und Privatisierungen

Ende 2016 stellte die Regierung das Konzessions- und Privatisierungspaket PPI (Programa de Parcerias de Investimentos) vor. Es umfasst 146 Projekte (Projektgrafik

unter <http://www.projetocrescer.gov.br/projetos1>) in den Bereichen Transportinfrastruktur, Energie, öffentliche Versorgung, Telekommunikation sowie Erdöl und Bergbau. In den kommenden zehn Jahren sollen so private Investitionen von 80 Milliarden US\$ getätigt werden, wovon rund die Hälfte auf den Öl- und Gassektor entfällt.

Das Programm startete erfolgreich mit der Vergabe von Konzessionen für vier Flughäfen und 35 Stromübertragungsnetze Anfang 2017, die auf großes Interesse ausländischer Investoren stießen. Unter anderem erhielt der Frankfurter Flughafenbetreiber Fraport Zuschläge für den Betrieb und Ausbau der Flughäfen in Porto Alegre und Fortaleza. Auch Hafenterminals und Wasserkraftwerke wurden bereits vergeben. Nun sollen verschiedene Autobahnen und drei bedeutende Zugstrecken (Norte-Sul, Ferrogrão, Oeste-Leste) folgen. Zudem soll die Privatisierung mehrerer von Eletrobras kontrollierter Energieunternehmen und von Versorgungsbetrieben Geld in die leeren Staatskassen spülen. Im Erdölsektor finden neue Vergaberunden für Felder im Pré-Sal-Tiefseegebiet statt. Klarere Regeln, besserer Investitionsschutz und das Ende der Pflichtbeteiligung von Petrobras haben für ein wiederaufflammendes Interesse bei ausländischen Ölkonzernen gesorgt.

Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit

Während die Schwerpunkte der Vorgängerregierungen noch Stabilisierung (Cardoso), sozialer Ausgleich und Aktivierung des Inlandsmarktes (Lula) und Schutz der einheimischen Industrie (Rousseff) hießen, steht nun das Thema Wettbewerbsfähigkeit im Mittelpunkt. Zu deren Steigerung konzentriert sich die Regierung Temer insbesondere auf den Arbeitsmarkt und das Steuersystem. Eine bereits verabschiedete Arbeitsmarktreform, die im November 2017 in Kraft tritt, flexibilisiert und modernisiert das starre Arbeitsrecht. Es kommt sowohl Arbeitnehmern als auch Arbeitgebern zu Gute und dürfte einen Schub an neuen Arbeitsplätzen auslösen. Außerdem plant die Regierung eine Steuerreform, durch die Brasiliens komplexes Steuersystem vereinfacht werden soll. So soll eine Mehrwertsteuer IVA (Imposto sobre valor agregado) eingeführt werden, die verschiedene andere Steuern ersetzt. Dieses Projekt ist noch nicht weit fortgeschritten, könnte aber von der nächsten Regierung aufgegriffen werden.

3. Deutsch-Brasilianische Wirtschaftsbeziehungen

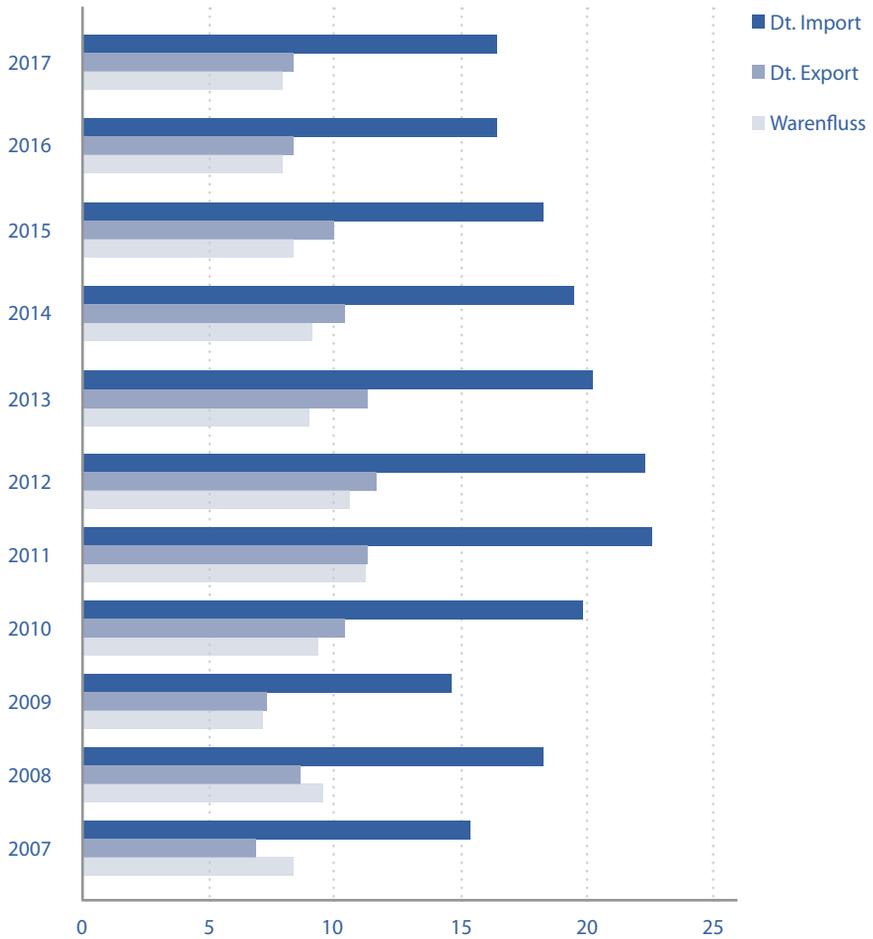
Gloria Rose, Germany Trade & Invest

Gewachsene Handelsbeziehungen

Die einhundertjährige Geschichte der deutschen Auslandshandelskammern in São Paulo und Rio de Janeiro belegt die Tradition der Deutsch-Brasilianischen Handelsbeziehungen, die sich im Laufe des vergangenen Jahrzehnts und der überwiegend positiven Wirtschaftsentwicklung Brasiliens intensivierten. Zwischen den

Jahren 2000 und 2010 wuchs der Handelsstrom zwischen Deutschland und Brasilien um mehr als das Dreifache. 2011 nahm Brasilien in der Länderliste des Gesamtumsatzes deutscher Importe und Exporte Rangplatz 20 ein. Die Rezession warf das Land und damit auch den Warenverkehr mit Deutschland jedoch stark zurück. Auf Rang 26 knapp vor Mexiko war Brasilien auch 2016 Deutschlands wichtigster Handelspartner in Lateinamerika.

HANDELSFLUSS ZWISCHEN DEUTSCHLAND UND BRASILIEN (IN MRD. EURO)

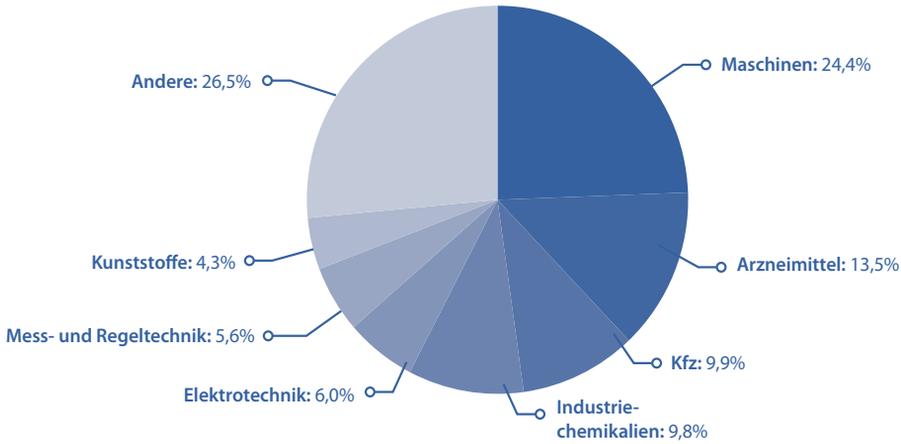


Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis)

In dem Fünf-Jahres-Zeitraum von 2012 bis 2016 ging der Wert der deutschen Importe aus Brasilien um 25 Prozent auf 8 Milliarden Euro zurück. Der Wert deutscher Exporte nach Brasilien fiel um 27 Prozent auf 8,5 Milliarden Euro. Dennoch bezog Brasilien 2016 die Hälfte aller deutschen Ausfuhren nach Südamerika. Deutschland ist für Bra-

silien insbesondere im Bereich der Maschinen und Anlagen eines der wichtigsten Lieferländer. Bei einer Erholung der brasilianischen Wirtschaft und der erneuten Aufnahme von Investitionen dürften die deutschen Ausfuhren nach Brasilien wieder deutlich anziehen.

BRASILIANISCHER IMPORT AUS DEUTSCHLAND NACH GÜTERGRUPPEN (2017)



Quelle: UN Comtrade

Aus brasilianischer Sicht ist Deutschland der mit Abstand wichtigste Handelspartner in Europa. 6,6 Prozent aller brasilianischen Importe im Jahr 2016 stammten aus Deutschland. Das ist etwas mehr als das Einfuhrvolumen aus dem Nachbarland Argentinien, das der wichtigste regionale Handelspartner ist. Nur aus den USA mit einem Anteil von 17,5 Prozent am Importvolumen und aus der VR China mit 17 Prozent führte Brasilien mehr Waren ein. In der Wirtschaftskrise setzten viele brasilianische Hersteller auf den Export und konnten dadurch die rückläufige Inlandsnachfrage wenigstens teilweise ausgleichen. Die aktuelle Erhebung der internationalen Handelskammer ICC (International Chamber of Commerce) sieht Brasilien als die geschlossenste Volkswirtschaft unter den G20-Nationen, was sich in einer Reihe von protektionistischen Maßnahmen wie beispielsweise dem sehr komplizierten Zollverfahren und Local-Content-Klauseln widerspiegelt.

Nach brasilianischer Statistik exportiert Brasilien wesentlich weniger nach Deutschland als es importiert. Das liegt daran, dass viele Lieferungen, die über den Hafen Rotterdam nach Deutschland kommen, in der brasilianischen Statistik als Export in die Niederlande registriert werden (sogenannter Rotterdam-Effekt). So verzeichnete die brasilianische Statistik 2016 Ausfuhren nach

Deutschland von lediglich 4,9 Milliarden US-Dollar (US\$), während die deutsche Statistik im selben Jahr Einfuhren aus Brasilien in Höhe von 8,4 Milliarden US\$ meldete.

Gegenseitige Direktinvestitionen und Synergien

Von allen EU-Ländern investiert Deutschland am stärksten in Brasilien. Zwischen 2006 und 2015 flossen knapp 21 Milliarden Euro in insgesamt 245 Projekte, die in Brasilien fast 50.000 Arbeitsplätze schufen. Darüber hinaus kam es innerhalb der zehn Jahre zu 184 Fusionen und Übernahmen durch deutsche Unternehmen. Die rund 1.200 deutschen Unternehmen in Brasilien, davon etwa 850 im Großraum São Paulo, tragen erheblich zur wirtschaftlichen Entwicklung Brasiliens bei. Die Auslandshandelskammer São Paulo berechnete, dass deutsche Unternehmen 2013 etwa zehn Prozent der industriellen Bruttowertschöpfung Brasiliens erwirtschafteten. Unter den 200 größten Konzernen des Landes finden sich neun deutsche: Volkswagen, Mercedes-Benz do Brasil, BASF, Bayer, Siemens, Aliança Navegação e Logística der Gruppe Hamburg Süd, Bosch, ThyssenKrupp und MAN Latin America.

AUSGEWÄHLTE AKTUELLE GROSSINVESTITIONEN DEUTSCHER UNTERNEHMEN IN BRASILIEN

Unternehmen	Betrag (in Mio. Euro)	Projekt
VW	1.890	Investitionsplan 2016-2020, davon 700 Millionen Euro für die Produktion neuer Modelle in São Paulo
Fraport	890	Betrieb und Ausbau der Flughäfen Porto Alegre und Fortaleza (Konzessionen von 2017 bis 2037)
Mercedes-Benz	650	Investitionsplan 2018-2022, Modernisierungen
MAN	400	Investitionsplan 2017-2021, Ausbau der Fabrik in Rio de Janeiro
Beiersdorf	80	Ausbau der Fabrik in São Paulo

Quelle: Presse- und Unternehmensmeldungen

Oft ist es das große Marktpotenzial, das deutsche Unternehmen zur Gründung einer Niederlassung vor Ort bewegt. Umgesetzt werden kann dieses jedoch in der Regel nur über den Aufbau von Geschäftsbeziehungen, der in Brasilien Ausdauer und einen hohen Einsatz erfordert. Langfristige Konzepte sind angebracht. Ein Beispiel für einen erfolgreichen Markteintritt bietet SAP. Der deutsche Softwarekonzern

startete 2006 mit 50 Mitarbeitern und konzentrierte sich ausschließlich auf das Kerngeschäft. Zehn Jahre später bedient SAP Labs Latin America 15 Geschäftsbereiche, beschäftigt 667 Mitarbeiter und gehört zu den 300 umsatzstärksten Unternehmen Brasiliens.

Auch umgekehrt streben brasilianische Unternehmen nach Deutschland. Zwi-

schen 2006 und 2015 investierten die Brasilianer 77 Millionen Euro und schufen 270 Arbeitsplätze in Deutschland. Insgesamt kam es zu 22 Fusionen und Übernahmen durch brasilianische Unternehmen, darunter der Stahlhersteller CSN, der Elektromotorenhersteller Weg und der Petrochemiekonzern Braskem. Nach der Übernahme der Polypropylen-Werke in Wesseling und Schkopau von Dow Chemical richtete der Großkonzern Braskem seine Europazentrale in Frankfurt ein.

Zwischen deutschen und brasilianischen Unternehmen ergeben sich immer wieder Synergien, die innovative Lösungen nach sich ziehen. Ein aktuelles Beispiel ist e-Delivery, der erste elektrisch betriebene Leicht-Lkw von MAN. In Zusammenarbeit mit Weg und Eletra, dem brasilianischen Marktführer für Elektrobusse, entwickelte Volkswagen Caminhões e Ônibus der MAN Gruppe den Lkw in Brasilien, wo er auch produziert werden soll.

RECHT

1. Rechtliche Grundlagen in Brasilien

Dr. Claudia Bärmann Bernard, Deutsch-Brasilianische Industrie- und Handelskammer São Paulo

Vor geschäftlichen Aktivitäten in Brasilien empfiehlt es sich, neben den wirtschaftlichen Indikatoren auch die rechtlichen Rahmenbedingungen in die Planungen einzubeziehen. Eine umfassende Information über die Rechtsgrundlagen und eine entsprechende Due Diligence sowie Vorbereitung aller Dokumente, wie Verträgen, Gesellschaftsunterlagen, Rechnungen etc. unter Hinzuziehung anwaltlichen Rats bilden eine wesentliche Grundlage, um unternehmerische Tätigkeiten in Brasilien erfolgreich und nachhaltig zu gestalten.

Für geschäftliche Aktivitäten kommen verschiedene Optionen in Betracht. Neben dem Verkauf und Export von Waren und Dienstleistungen nach Brasilien ist eine lokale Präsenz in Form von Handelsvertretern und/oder Vertriebshändlern möglich. Darüber hinaus kann eine lokale Präsenz

durch Joint-Venture mit brasilianischen Unternehmen, sei es in der Form von vertraglichen als auch von gesellschaftlichen Joint Ventures, aber auch durch den Kauf und die Neu-Gründung von Unternehmen begründet werden.

Verkauf von Waren und Dienstleistungen

Abschluss von Verträgen

Eine der Grundlagen des brasilianischen Zivilrechts ist die Vertragsautonomie, welche durch die Sozialfunktion von Verträgen begrenzt wird. Darüber hinaus stellen die Vertragstreue (Prinzip des *pacta sunt servanda*) sowie der gute Glaube grundlegende Vertragsprinzipien dar.

Auch wenn eine schriftliche Festlegung von Verträgen in Brasilien nicht gesetzlich vorgeschrieben ist und auch mündliche Verträge gültig sind, empfiehlt es sich doch aus Beweis- und Dokumentationsgründen stets Verträge schriftlich festzuhalten.

Im Vertrag sollte der Vertragsgegenstand, wie beispielsweise Waren und/oder Dienstleistungen, genau festgelegt und beschrieben werden. Neben den Vertragsparteien sind weiterhin Preis, Zahlungs- und Lieferbedingungen sowie die eventuelle Vereinbarung von Sicherheiten essenzielle Bestandteile des Vertrages.

Weiterhin ist festzuhalten, dass es zwar keine gesetzliche Bestimmung gibt, die eine Vertragserstellung in ausländischer Sprache verbietet. Jedoch legt das brasilianische Zivilgesetz fest, dass alle Dokumente in ausländischer Sprache in die portugiesische Sprache übersetzt werden müssen, um in Brasilien rechtliche Wirkung entfalten zu können. Darüber hinaus bestimmt das Gesetz über öffentliche Register, dass die Übersetzung von Dokumenten in die portugiesische Sprache erforderlich ist, um Wirkung gegenüber Dritten zu entfalten. Daraus folgt, dass Verträge, um in Brasilien rechtliche Wirkung zu entfalten und gegenüber Dritten wirksam zu sein, ins Portugiesische über-

setzt werden müssen. Eine Erstellung von Verträgen in portugiesischer Sprache ist ebenfalls möglich.

Als Kreditsicherungsmittel kennt auch das brasilianische Recht den Eigentumsvorbehalt an beweglichen Sachen. Dieser kann bis zur tatsächlichen Übergabe der Sache schriftlich vereinbart werden.

Geltung gegenüber Dritten erlangt der Eigentumsvorbehalt jedoch nur, wenn er am Wohnort des Käufers beim Register für Titel und Dokumente (*registro de títulos e documentos*) eingetragen wird.

Die Festlegung von Gerichtsstand und anwendbarem Recht ist vertraglich grundsätzlich möglich. Jedoch sind die Vorschriften des brasilianischen Internationalen Privatrechts zu beachten, welche in verschiedenen Situationen eine ausschließlich Zuständigkeit der brasilianischen Gerichte vorsehen. Dies gilt für Streitigkeiten über in Brasilien belegene Immobilien sowie für erb- und familienrechtliche Aspekte mit in Brasilien belegenen Gütern. Eine im Ausland eingereichte Klage kann nach brasilianischem Zivilprozessrecht keine Rechtshängigkeit begründen und hindert die brasilianische Gerichtsbarkeit nicht daran, in der gleichen Sache sowie in verbundenen Angelegenheiten zu entscheiden.

Nach der neuen Zivilprozessordnung aus dem Jahr 2015 ist ein brasilianisches Gericht nicht zuständig, wenn in internationalen Verträgen ein Gerichtsstand im Ausland bestimmt ist und dies durch den Beklagten in der Erwiderung gerügt wird. Dies gilt nicht für die Fälle ausschließlicher Zuständigkeit der brasilianischen Gerichtsbarkeit.

Vor der beabsichtigten Unterzeichnung von Verträgen, welche in Brasilien Wirkung entfalten sollen, empfiehlt sich die Hinzuziehung eines Anwalts zur Prüfung der einzelnen Klauseln bzw. zur Erstellung des jeweils einschlägigen Vertrags. Auch eine Notwendigkeit zusätzlicher Dokumente, Registrierungen oder Lizenzen (z.B. ANVISA, INPI, Inmetro) sollte geprüft werden.

UN-Kaufrecht

Seit April 2014 gilt auch in Brasilien das UN-Kaufrecht (CISG) und stellt damit eine Möglichkeit dar für deutsche Unternehmen, internationale Kaufverträge mit brasilianischen Partnern nach den Regeln des UN-Kaufrechts durchzuführen.

Anzumerken ist, dass bei Ausschluss der Anwendbarkeit eine ausdrückliche Regelung im Vertrag darüber notwendig ist.

Produkthaftung und Produzentenhaftung / Verbraucherschutz

Seit 1990 ist der Verbraucherschutz in Brasilien spezialgesetzlich geregelt. Darin sind die Rechte der Verbraucher und die Pflichten der Lieferanten von Waren und Dienstleistungen festgelegt. Das Gesetz stellt Verhaltensnormen, Fristen und Sanktionen im Falle von Rechtsverletzungen fest und gewährleistet zudem die Einhaltung gewisser Rechtsprinzipien im Vertragsverhältnis. Dazu gehören zum Beispiel der Schutz des Lebens, der Gesundheit und der Sicherheit gegen Risiken, die aus der Lieferung von Waren oder Erbringung von Dienstleistungen entstehen können, der Schutz gegen irreführende oder beleidigende Werbung sowie auch die Vermeidung und der Ersatz von Eigentums- und immateriellen Schäden.

Das Verbraucherschutzgesetz definiert den Verbraucher (*consumidor*) als jede natürliche oder juristische Person, die Waren oder Dienstleistungen als Endnutzer erwirbt oder benutzt. Der Lieferant (*fornecedor*) wird definiert als jede natürliche oder juristische Person öffentlichen oder privaten Rechts, in- oder ausländisch, Gesellschaft oder Vereinigung ohne Rechtspersönlichkeit, welche Tätigkeiten der

Herstellung, Fertigung, des Baus, der Umwandlung, des Imports, Exports, Vertriebs oder Handels mit Waren oder die Erbringung von Dienstleistungen ausführt.

Das Gesetz regelt unter anderem die Vorschriften zur Produkthaftung im Fall mangelhafter Waren / Leistungen sowie die Haftung der einzelnen Glieder der Vertriebskette vom Fabrikanten bis zum Verkäufer. Grundsätzlich ist die Haftung dabei verschuldensunabhängig.

Weiterhin wird im Gesetz festgelegt, welche Klauseln in Verträgen aufgrund ihres missbräuchlichen Charakters als nichtig anzusehen sind.

Erwähnt sei noch, dass nach brasilianischem Verbraucherrecht auch Kollektivklagen zur Rechtsdurchsetzung möglich sind.

Weitere Aspekte des Verbraucherschutzes finden Sie in unserer Publikation **So geht's E-commerce in Brasilien**, welche gemeinsam mit Bhering *Advogados* erstellt wurde.

Einsatz von Handelsvertretern und Vertriebshändlern

Die Handelsvertretung wird spezialgesetzlich durch das Handelsvertretergesetz (Lei 4886/65) geregelt. Darüber hinaus enthält das Brasilianische Zivilgesetzbuch weitere Regelungen zur Agentur (*agência*) und verweist dabei auf das Handelsvertretergesetz und seine Anwendung auf die Agenturverträge.

Bei einem Handelsvertreter handelt es sich um eine natürliche oder juristische Person, welche dauernd oder ständig, jedoch ohne Begründung eines Arbeitsverhältnisses, für das Handelsgewerbe eines anderen und auf dessen Rechnung Geschäfte vermittelt. Er handelt dabei im Namen des anderen, ohne den Vertragsabschluss durchzuführen. Als Gegenleistung erhält der Handelsvertreter eine Provision. Es handelt sich hier grundsätzlich um das gleiche Rechtsinstitut, wie es das deutsche Recht in den §§ 84 ff. HGB vorsieht.

Der Handelsvertreter ist selbstständiger Gewerbetreibender und muss beim zuständigen regionalen Berufsverband registriert sein.

Die Vereinbarung von Exklusivität ist möglich. Falls beabsichtigt, muss sie ausdrücklich vereinbart werden. Es besteht hier keine Vermutung für eine Exklusivität.

Die Exklusivität kann sich auf das Vertragsgebiet beziehen, aber auch auf Produkte und bestimmte Partner. Sie sollte wohl bedacht werden, zum einen aufgrund der geografischen Ausdehnung Brasiliens, aber auch aufgrund der Tatsache, dass eine nachträgliche Beschränkung oder Reduzierung einer gewährten Exklusivität kaum möglich ist.

Im Falle einer Vertragsbeendigung kommen unter Umständen Entschädigungsansprüche in Betracht. Die jeweiligen Voraussetzungen sind im Handelsvertretergesetz festgeschrieben und umfasst die Fälle einer sogenannten ungerechtfertigten Kündigung. Die Entschädigung beträgt grundsätzlich 1/12 der während der Laufzeit der Handelsvertretung gezahlten Kommissionen.

Im Unterschied zum Handelsvertreter bezieht der Vertriebshändler Produkte des Lieferanten und verkauft diese in eigenem Namen und auf eigene Rechnung weiter. Der Vertriebsvertrag ist nicht spezialgesetzlich geregelt, eine Ausnahme bildet nur das Gesetz zum Vertrieb von Automobilen.

Es können mit dem Vertriebshändler sowohl Allein- und Mindestbezugsverpflichtungen als auch Marktaufteilungsklauseln vereinbart werden.

Im Hinblick auf kartellrechtliche Vorschriften und potenzielle Entschädigungsansprüche bei Vertragsbeendigung sollten derartige Klauseln vorab mit einem Anwalt auf Vereinbarkeit geprüft werden.

Ausführliche Informationen zur Handelsvertretung und zum Vertriebshändler finden Sie in unserer Broschüre **So geht's Handelsvertretung und Vertrieb in Brasilien**, herausgegeben in Kooperation mit Lautenschlager Romeiro und Iwamizu *Advogados*.

Investitionen

Im brasilianischen Recht gibt es verschiedene Regelungen, die ausländisches Kapital betreffen. Dabei handelt es sich nach Art. 1 des Gesetzes Nr. 4.131/64 um „die Güter, Maschinen und Anlagen, die nach Brasilien kommen, ohne dass dafür Devisen ins Ausland fließen und die für die Produktion von Gütern und Dienstleistungen bestimmt sind sowie finanzielle Mittel, die in Brasilien eingeführt werden, um in

wirtschaftliche Aktivitäten zu investieren, solange diese Güter oder finanziellen Mittel natürlichen oder juristischen Personen gehören, die ihren Sitz oder Wohnsitz im Ausland haben.“

Kapitalmarktinvestitionen

Die Entwicklungen auf dem brasilianischen Kapitalmarkt, haben diesem zu großer Attraktivität bei Investoren aus der ganzen Welt verholfen. Reguliert werden entsprechende Investitionen von der Resolution Nr. 4.373/2014, welche Resolution 2.689/2000 ersetzte. Diese Vorschrift der Brasilianischen Zentralbank regelt Anlagen und Dividendenwerte für Investitionen von Ausländern mit Wohnsitz im Ausland im Finanz- und Kapitalmarkt in Brasilien.

Investitionen über Private-Equity-Fonds

Eine weitere Investitionsmöglichkeit ist die über sogenannte „*Fundos de Investimento em Participações* - FIPs“ (Private-Equity-Fonds). Diese wurden mittels Durchführungsvorschrift Nr. 391 der Börsenaufsicht CVM im Jahr 2003 eingeführt. Diese wurde 2016 ersetzt durch Durch-

führungsvorschrift Nr. 578, welche derzeit FIPs tätigen hauptsächlich langfristige Investitionen in börsennotierte oder nicht-börsennotierte Gesellschaften mit großem Wachstumspotenzial, deren Unternehmensführung aktiv überwacht wird. CVM-Vorschrift Nr. 578 wurde mit dem Ziel erlassen, die Regeln von FIPs an internationale Standards anzupassen.

Ein FIP wird als geschlossener Investmentfonds aufgelegt.

Der FIP kann in Aktien, Schuldverschreibungen, Wandelanleihen und andere Wertpapiere investieren sowie in Gesellschaften mit beschränkter Haftung, sofern bestimmte Voraussetzungen und Grenzen erfüllt sind. FIPs können nunmehr auch im Ausland investieren.

Begründung einer eigenen Geschäftspräsenz

Es gibt in Brasilien verschiedene Rechtsformen für Unternehmen, die Zivilgesetzbuch und im Gesetz über Aktiengesellschaften geregelt sind. Die meisten Unternehmen werden als Gesellschaft mit beschränkter Haftung (*Sociedade Limitada*) oder als Ak-

tiengesellschaft (*Sociedade por Ações*) gegründet. Als weitere Unternehmensform kam Mitte 2011 die Ein-Personen-GmbH (*Empresa Individual de Responsabilidade Limitada* - EIRELI) hinzu, die allerdings bislang seltener vorkam, da nur natürliche Personen als Gesellschafter einer EIRELI zugelassen wurden. Dies wurde jedoch in diesem Jahr revidiert, so dass auch juristische Personen – inländisch oder ausländisch – Gesellschafter einer EIRELI sein können.

Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (*Sociedade Limitada*)

Vorschriften zur *Limitada* finden sich im Bürgerlichen Gesetzbuch in den Artikeln 1052 bis 1087. Die *Limitada* entspricht der deutschen Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH). Sie muss von mindestens zwei Gesellschaftern gegründet werden. Diese Gesellschafter können brasilianische oder ausländische natürliche oder juristische Personen sein. Die Haftung der Gesellschafter ist auf ihre jeweiligen Beteiligungen am Gesellschaftskapital begrenzt. Bevor das Gesellschaftskapital allerdings vollständig eingebracht wird, haftet jeder der Gesellschafter bis zum Gesamtwert des gezeichneten Gesellschaftskapitals.

Neben den Bestimmungen im Zivilgesetzbuch gelten für eine *Limitada* die Vorschriften in ihrem Gesellschaftsvertrag. Dieser Gesellschaftsvertrag muss den Namen des Unternehmens enthalten, die Adresse des Unternehmenssitzes, die Dauer der Gesellschaft, den Geschäftsgegenstand, die Höhe des Gesellschaftskapitals, die Namen der Gesellschafter und die Höhe ihrer jeweiligen Beteiligungen sowie die Form und die Frist für die Einbringung des Gesellschaftskapitals. Der Name des Unternehmens muss einen ausdrücklichen Hinweis auf die Haupttätigkeit der Gesellschaft enthalten sowie den Zusatz „*Limitada*“ oder „*Ltda.*“.

Das Gesellschaftskapital einer *Limitada* ist in Anteile aufgeteilt. Die Anzahl der Anteile sowie ihr Nennwert müssen im Gesellschaftsvertrag genannt werden. Da für die Anteile keine Zertifikate ausgestellt werden, muss jedes Mal, wenn sich die Inhaberschaft der Anteile ändert, wenn das Kapital erhöht oder herabgesetzt wird oder wenn Anteile übertragen oder veräußert werden, der Gesellschaftsvertrag entsprechend geändert werden. Mit Ausnahme von gesetzlich vorgesehenen Sonderfällen gibt es bei einer *Limitada* keine Mindesthöhe für das Stammkapital und ebenso wenig für den Betrag, der sofort eingebracht werden muss.

Die *Limitada* wird von einer oder mehreren natürlichen Personen verwaltet, den Geschäftsführern. Der Geschäftsführer einer *Limitada* muss kein Gesellschafter sein. Er wird jedoch von den Gesellschaftern gewählt. Sein Name steht im Gesellschaftsvertrag oder in einem separaten Vertrag, und er muss einen Wohnsitz in Brasilien haben. Im Allgemeinen hat der Geschäftsführer eine Generalvollmacht und kann die *Limitada* unabhängig leiten und gegenüber Dritten vertreten. Die Gesellschafter können aber im Gesellschaftsvertrag oder im Geschäftsführervertrag die Vollmacht einschränken.

Ausführliche Informationen zur Gründung einer *Limitada*, der häufigsten Gesellschaftsform in Brasilien, finden Sie in unserer Broschüre **So geht's Limitada in Brasilien**, herausgegeben in Kooperation mit Pacheco Neto Sanden Teisseire *Advogados*.

Die Aktiengesellschaft (*Sociedade Anônima*)

Für die *Sociedade Anônima* (S.A.), die der Aktiengesellschaft im deutschen Recht ähnlich ist, gelten die Bestimmungen im Gesetz über Aktiengesellschaften (Gesetz Nr. 6.404/76). Wie auch die *Limitada* muss

die S.A. - mit Ausnahme von 100%-igen Tochtergesellschaften - von mindestens zwei brasilianischen oder ausländischen natürlichen oder juristischen Personen gegründet werden. Eine S.A. kann durch öffentliche oder private Zeichnung gegründet werden, also als offene oder geschlossene Aktiengesellschaft. Eine offene S.A. muss neben den Bestimmungen im Gesetz über Aktiengesellschaften außerdem vorab bei der Börsenaufsicht *Comissão de Valores Mobiliários* (CVM) registriert sein und deren Regeln einhalten.

Neben den gesetzlichen Bestimmungen gilt der Gesellschaftsvertrag, der unter anderem den Namen des Unternehmens einschließlich des Zusatzes „*Companhia*“, „*Cia.*“ oder „*S.A.*“ enthalten muss, die Höhe des Gesellschaftskapitals, die Adresse des Unternehmenssitzes, den Geschäftsgegenstand und die geschäftsführenden Organe.

Das Kapital einer Aktiengesellschaft ist in Aktien aufgeteilt. Der Wert aller gezeichneten Aktien muss in der Satzung vermerkt sein. Die Aktionäre können in der Satzung die Höhe des genehmigten Kapitals festlegen, also die maximale Kapitalerhöhung, die keiner Satzungsänderung bedarf. Bei der Gründung müssen mindestens 10% des gezeichneten Gesellschaftskapitals eingebracht werden.

Das Gesetz sieht keine Frist vor, innerhalb derer die von den Aktionären gezeichneten Aktien spätestens zu zahlen sind.

Leitungsorgane einer S.A. sind die Hauptversammlung, der Aufsichtsrat und der Vorstand. Sowohl offene als auch geschlossene Aktiengesellschaften mit genehmigtem Kapital müssen einen Aufsichtsrat haben, der über Aktienemissionen entscheidet.

Die Hauptversammlung ist das oberste Organ der S.A. und besteht aus den Aktionären. Ausschließlich die Hauptversammlung kann unter anderem über Satzungsänderungen entscheiden, Beisitzer sowie Aufsichtsratsmitglieder wählen, die Jahresabschlüsse genehmigen und über Übernahmen, Fusionen und Spin-offs entscheiden.

Der Aufsichtsrat ist ein Kollegialorgan, dem mindestens drei Mitglieder angehören, die keine Aktionäre der S.A. sein müssen. Diese Mitglieder können brasilianische oder ausländische natürliche Personen sein und werden von der Hauptversammlung gewählt. Ein Wohnsitz in Brasilien ist nicht erforderlich. Der Aufsichtsrat ist unter anderem für die Wahl der Vorstandsmitglieder, für die Einberufung der Hauptversammlung, für

die Wahl unabhängiger Wirtschaftsprüfer und für die Überprüfung des Managements durch den Vorstand zuständig.

Der Vorstand ist für die laufende Verwaltung des Unternehmens verantwortlich, repräsentiert das Unternehmen gegenüber Dritten und übernimmt innerhalb der durch die Satzung vorgegebenen Grenzen Verpflichtungen im Namen des Unternehmens. Der Vorstand muss aus mindestens zwei natürlichen Personen mit Wohnsitz in Brasilien bestehen, die keine Aktionäre sein müssen. Falls Ausländer in den Vorstand bestellt werden, benötigen sie ein permanentes Visum, das von den zuständigen brasilianischen Behörden ausgestellt wird.

Nicht sehr häufig, aber erwähnenswert, sind die 100%-igen Tochtergesellschaften. Das sind die einzigen Aktiengesellschaften, deren Kapital sich vollständig in der Hand eines einzigen Aktionärs befindet, der eine brasilianische juristische Person sein muss. Die Gründung einer 100%-igen Tochtergesellschaft erfolgt durch Ausstellung einer öffentlichen Urkunde oder durch Umwandlung einer bestehenden Gesellschaft, falls deren Aktien komplett von einer einzigen brasilianischen Gesellschaft erworben wurden.

Die Ein-Personen-GmbH (EIRELI)

Die Ein-Personen-GmbH (*Empresa Individual de Responsabilidade Limitada* - EIRELI) wurde mit Gesetz Nr. 12.441/11 eingeführt, das zu diesem Zweck einige Bestimmungen im Bürgerlichen Gesetzbuch geändert hat. Die wichtigste Neuheit an der EIRELI ist die Möglichkeit, dass ein Unternehmen aus nur einem Gesellschafter bestehen kann, wobei die Haftung auf das Gesellschaftskapital begrenzt ist. Die wesentlichste Einschränkung bei dieser Rechtsform liegt darin, dass diese Gesellschaftsform ein Mindestkapital vorsieht. Darüber hinaus kann eine natürliche Person nur Gesellschafter einer einzigen EIRELI sein.

Die Gründung einer EIRELI erfolgt nach denselben Vorgaben wie die Gründung einer Limitada. Der Unternehmensname muss den Zusatz „EIRELI“ enthalten. Das Mindestkapital einer EIRELI entspricht dem hundertfachen brasilianischen Mindestlohn zum Zeitpunkt der Gründung (auf dem Stand von 2017 sind das 93.700 R\$, derzeit etwa 25.300 EUR). Soweit zutreffend gelten die Regeln für Limitadas auch für EIRELIs.

Unternehmenskauf und M&A

Eine Alternative des Markteintritts mit eigener Geschäftspräsenz, bei welcher der Unternehmer bereits auf eine bestehende Struktur zurückgreifen kann, ist der Unternehmenskauf. Dabei gibt es auch in Brasilien verschiedene Alternativen, den Asset Deal und den Share Deal. In beiden Fällen ist eine umfassende Due Dilligence unbedingt erforderlich, um eine spätere Haftung, insbesondere für Steuer-, Arbeits- und Sozialversicherungs- sowie Umweltverbindlichkeiten, zu vermeiden.

M&A-Transaktionen umfassen auch in Brasilien mehrere Etappen, darunter: (i) vorläufige Verträge und Dokumente; (ii) Rechts- und Finanzaudits; (iii) Anmeldung der ausländischen Direktinvestition; (iv) Zusicherungen und Garantien; (v) Zahlung und gegebenenfalls Preis-anpassungsmechanismen; (vi) Wettbewerbs- und Abwerbeverbote; (vii) Schadensersatz und Verjährungsfristen; und (viii) Konfliktlösungsmechanismen; neben anderen Klauseln und Bedingungen, die Teil des Vertrags und der Verhandlungen zwischen den Parteien sind.

Weitere wichtige Aspekte bei M&A-Transaktionen sind Wettbewerbs- und Kartellrechtsvorschriften. In Brasilien ist

der CADE (*Conselho Administrativo de Defesa Econômica*) als Kartellbehörde für den Schutz des freien Wettbewerbs zuständig. Eine eventuelle Meldepflicht ist vor Ausführung des Geschäfts zu prüfen, da diese Meldung bei Vorliegen der Voraussetzungen vorab erfolgen muss. Verstöße werden mit Strafen geahndet und bereits vollzogene Transaktionen können rückgängig gemacht werden.

Joint Ventures

Joint Ventures stellen eine weitere Möglichkeit dar, eine Geschäftspräsenz in Brasilien zu begründen.

Ein Joint Venture ist der Zusammenschluss von zwei oder mehr Unternehmen mit einem gemeinsamen Ziel für einen bestimmten Zeitraum mit Gewinnerzielungsabsicht. Ein Joint Venture kann rein vertraglicher Natur sein, also ohne Gründung einer juristischen Person, oder gesellschaftsrechtlicher Natur - in diesem Fall kommt es zur Gründung einer juristischen Person.

Joint Ventures sind gesetzlich nicht gesondert geregelt, weshalb besondere Obacht bei der Ausgestaltung und Erstellung der zugrundeliegenden Verträge erforderlich ist.

Weitere Informationen zum Unternehmenskauf und zu Joint Ventures sind in unseren Publikationen **So geht's Einstieg in Brasilien** in Kooperation mit Stüssi Neves Advogados und **So geht's M&A in Brasilien** in Zusammenarbeit mit Döbler Advogados enthalten.

Kauf / Miete von Immobilien

In Brasilien wird das Eigentum an einer Immobilie übertragen, indem im Grundbuch beim zuständigen Grundbuchamt die entsprechende Übertragungsurkunde eingetragen wird. Für jedes Grundstück gibt es einen eigenen Grundbuchauszug, in dem alle Rechtsakte bezüglich der Immobilie eingetragen und notiert werden (also Eigentumsübertragungen, Belastungen, Verbindlichkeiten, Miet- und Pachtverträge etc.). Dieser wird vom zuständigen Grundbuchamt ausgestellt und ermöglicht, zu überprüfen (1) wer der Eigentümer der Immobilie ist, (2) ob Belastungen oder Verbindlichkeiten bestehen, (3) wie groß die bebaute Fläche ist, (4) ob dingliche oder persönliche Klagen auf Herausgabe der Immobilie vorliegen und (5) ob Mietverträge oder andere Verträge bestehen. Vor dem Kauf einer Immobilie in Brasilien sollte unbedingt über einen aktuellen Grundbuchauszug geprüft wer-

den, wer der Eigentümer der Immobilie ist und ob Belastungen und Verbindlichkeiten bestehen. Für Immobilientransaktionen haben Grundbuchauszüge ab dem Tag ihrer Ausstellung eine rechtliche Gültigkeit von 30 Tagen.

In Brasilien kann auf drei Arten in Immobilien investiert werden: direkte Investition, indirekte Investition über die Beteiligung an einer Gesellschaft und indirekte Investition über einen Immobilienfonds oder einen Private-Equity-Fonds.

In Brasilien gibt es Einschränkungen hinsichtlich des Kaufs und der Pacht von Immobilien auf dem Land durch Ausländer. Gesetz Nr. 5.709/71 bestimmt, welche Restriktionen gelten, wenn ein Ausländer mit Wohnsitz in Brasilien oder eine ausländische juristische Person mit einer Betriebsgenehmigung in Brasilien eine Immobilie auf dem Land kaufen will. Außerdem wird darin bestimmt, dass es auch für brasilianische juristische Personen gilt, wenn Ausländer eine Mehrheitsbeteiligung am Gesellschaftskapital halten. Dann ist die brasilianische juristische Person der ausländischen juristischen Person im Sinne dieses Gesetzes gleichgestellt.

Steuerrecht

Die brasilianische Bundesverfassung von 1988 sieht 25 Artikel auf dem Gebiet des Steuer- und Haushaltsrechts vor (Artikel 145 bis 169). Im Kapitel über das nationale Steuersystem regelt sie unter den Verfassungsgrundsätzen der Besteuerung insbesondere die verfassungsrechtlichen Schranken der Besteuerung und die Aufteilung der Steuergüter im brasilianischen Bundesstaat.

In Brasilien genießen, anders als in Deutschland, alle drei Gebietskörperschaften volle Steuerhoheit. Bund, Länder (und der Bundesdistrikt) sowie Gemeinden haben auf dem Gebiet der Steuern Gesetzgebungshoheit, Verwaltungshoheit und Ertragshoheit. Das bedeutet, die Steuergesetzgebung in Brasilien geht von den Gesetzgebern des Bundes, der 27 Länder (inklusive Bundesdistrikt) und der mehr als 5.000 Gemeinden aus.

Allerdings gibt es Rahmengesetze als sogenannte nationale Verfassungsergänzungsgesetze, die von den ordentlichen Gesetzgebern des Bundes, der Länder und der Gemeinden beachtet werden müssen. Mit ihnen werden allgemeine Besteuerungsgrundsätze und die Beschreibung des Tatbestands der einzelnen Bundes-, Landes- und Gemeindesteuern geregelt.

Das wichtigste Rahmengesetz ist das brasilianische Steuergesetzbuch (Gesetz Nr. 5.172 vom 25.10.66), das von der deutschen Abgabenordnung (AO) in seiner ursprünglichen Fassung von 1919 stark beeinflusst worden ist. In seinem ersten Buch behandelt es ausführlich das brasilianische Steuersystem unter Anführung der Tatbestandsmerkmale der einzelnen Abgabenarten und sämtlicher, dem Bund, Ländern und Gemeinden zugeteilten Steuerarten. Die allgemeinen Normen des Steuerrechts sind im zweiten Buch aufgeführt.

Zur Förderung des internationalen Verkehrs von Waren, Dienstleistungen, Kapital und Personen beschränkt Brasilien seine Steuerhoheit durch völkerrechtliche Verträge auf dem Gebiet der direkten Steuern und der indirekten Steuern sowie durch unilaterale Normen der internen, nationalen Gesetzgebung, häufig geknüpft an das Gegenseitigkeitsprinzip.

Sofern die Aufteilung der Besteuerungsrechte nicht in einem Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) geregelt ist, wird die somit entstehende Doppelbesteuerung dadurch vermieden, dass die Einkommensteuer, die beispielsweise in Deutschland auf die Einkünfte einer brasilianischen Gesellschaft erhoben wird, nach der nationalen Gesetzgebung auf die brasilianische

Steuer angerechnet werden kann (siehe Artikel 395 der Durchführungsbestimmungen zum Einkommensteuergesetz, Dekret Nr. 3000 vom 26.3.99).

Mit 33 Ländern hat Brasilien DBA abgeschlossen, um die internationale Besteuerung auf eine rechtssichere Grundlage zu stellen, von denen 29 ratifiziert sind. Das bereits 1975 zwischen Brasilien und Deutschland abgeschlossene DBA wurde am 7.4.05 zum 1.1.06 von Deutschland gekündigt.

Zu den einzelnen Aspekten der Besteuerung von Unternehmen sowie zu den Besonderheiten im internationalen Steuerrecht finden Sie ausführliche Informationen in unseren Broschüren

So geht's Besteuerung von Unternehmen in Zusammenarbeit mit Rödl & Partner Und **So geht's im internationalen Steuerrecht Brasiliens (zu)** in Zusammenarbeit mit Rothmann Sperling Padovan Duarte *Advogados*.

Ein- und Ausfuhr von Devisen

Trotz der hauptsächlich auf die Aktivität der brasilianischen Zentralbank zurückzuführende Wechselkurssteuerung in Brasilien, gab es seit 2005 einige Änderungen im Wechselkursregime, um den

Zufluss ausländischen Kapitals zu liberalisieren. So können Ausländer heute mit Ausnahme von bestimmten Segmenten (darunter Kernenergie, Postdienstleistungen und die Luft- und Raumfahrt) in allen Branchen in Brasilien investieren.

Die Überweisung von Mitteln nach Brasilien erfolgt über autorisierte Banken, wobei die Mittel bei der brasilianischen Zentralbank angemeldet werden müssen. Eine solche Anmeldung erfolgt im elektronischen System der Zentralbank (SISBACEN) über das Modul zur Anmeldung ausländischer Direktinvestitionen (RDE-IED). Diese Meldung bei der Zentralbank ermöglicht sowohl die Einfuhr der Mittel nach Brasilien als auch die spätere Überweisung von Dividenden ins Ausland, die Reinvestition der Mittel und die Repatriierung des Kapitals. Die Anmeldung der Investitionen erfolgt stets entweder in der entsprechenden ausländischen oder in brasilianischer Währung, falls die Mittel von einem Konto kommen, das eine Person ohne Wohnsitz im Inland in Brasilien ordnungsgemäß unterhält oder falls sie aus Vermögenswerten in Brasilien stammen.

Bei der Zeichnung oder beim Erwerb von Anteilen einer bereits bestehenden Gesellschaft bedarf die Überweisung von Mitteln nach Brasilien nicht der vor-

herigen Genehmigung der Zentralbank. Damit der Wechselkurs fixiert werden kann, muss aber der Investor die RDE-IED-Nummer des Unternehmens angeben, in das er investiert. Für die Registrierung im RDE-IED muss der Investor bereits im Steuerregister eingetragen sein (Register CNPJ bei juristischen und CPF bei natürlichen Personen).

Sobald die Mittel in Brasilien eingehen, haben die Gesellschafter oder Aktionäre 30 Tage Zeit, um die nötigen gesellschaftsrechtlichen Vorkehrungen zu treffen und die Verwendung der Mittel anzumelden, sei es für den Erwerb einer Gesellschaftsbeteiligung oder für die Zeichnung neuer Aktien oder Anteile. Die Gewinne aus einer Gesellschaftsbeteiligung können nach Anmeldung der Dividenden jederzeit ins Ausland überwiesen werden. Die Dividenden von Gesellschaftern und Aktionären brasilianischer Unternehmen werden dabei seit 1996 nicht mehr besteuert.

Das bei der Zentralbank angemeldete ausländische Kapital kann jederzeit ohne vorherige Genehmigung der Zentralbank ins Herkunftsland zurück überwiesen werden. Falls bei dieser Repatriierung der Wert über dem ursprünglich angemeldeten Betrag liegt, wird diese Differenz als Kapitalgewinn besteuert, und zwar zu ei-

nem Steuersatz von 15% beziehungsweise zu 25%, falls der Empfänger der Mittel in einem Land sitzt, das als Steueroase gilt.

Bei Finanztransaktionen, sowohl inländischen als auch ausländischen, ist die Finanztransaktionssteuer zu beachten, die je nach Art der Transaktion bis zu 6 % betragen kann.

Gewerblicher Rechtsschutz

Der Schutz von Marken und Patenten sowie weitere Aspekte des gewerblichen Rechtsschutzes sind wesentlicher Bestandteil für die erfolgreiche unternehmerische Tätigkeit in Brasilien.

Zuständige Behörde für die Registrierung von Marken und Patenten sowie weiteren Fragen des gewerblichen Eigentums ist das brasilianische Marken- und Patentamt (*Instituto Nacional da Propriedade Industrial* - INPI) mit Sitz in der Stadt Rio de Janeiro. Das INPI ist für die Verwaltung und die Erteilung von Patenten, Gebrauchsmustern, Marken und Geschmacksmustern zuständig und dafür, Technologietransferverträge zu genehmigen. Die Entscheidungen werden in der Zeitschrift für gewerbliches Eigentum (*Revista da Propriedade Industrial*) veröffentlicht.

Die Rechte des geistigen Eigentums sind in Artikel 5 der brasilianischen Verfassung verankert und zwar besonders in den Abschnitten XXVII und XXIX. Dabei wird Urhebern das ausschließliche Recht auf Nutzung, Veröffentlichung oder Vervielfältigung ihrer Werke eingeräumt. Dieses Recht ist auf die Erben übertragbar und so lange gültig, wie es den gesetzlichen Bestimmungen entspricht. Zudem wird Erfindern der Schutz ihrer gewerblichen Erfindungen zugesichert - dadurch sollen gesellschaftliche Interessen sowie die technologische und wirtschaftliche Entwicklung gefördert werden.

Die grundlegende gesetzliche Regelung bildet das Gesetz über geistiges Eigentum (Gesetz Nr. 9.279/97). Dieses Gesetz enthält Bestimmungen zu den geistigen Schöpfungen, die in der Industrie, im Handel und im Dienstleistungssektor Anwendung finden. Dazu gehören Patente, Gebrauchsmuster, Geschmacksmuster, Marken, geographische Angaben sowie der Schutz des freien Wettbewerbs.

Durch eine Gesetzes-Ergänzung mittels Gesetz Nr. 10.196/01 wurde die Regelung ergänzt, dass Pharmapatente nur mit vorheriger Genehmigung durch die Gesundheitsbehörde (*Agência Nacional de Vigilância Sanitária* - ANVISA) erteilt werden

können. Mittels gemeinsamer Regelung aus dem Jahr 2017 haben INPI und ANVISA Wort doppelt eine gemeinsame Regelung getroffen und die entstandenen Kompetenzstreitigkeiten in Bezug auf Kriterien der Analyse von Patentanmeldungen von Pharmaerzeugnissen beigelegt, welche in der Vergangenheit zu Verzögerungen bei der Beurteilung von Patentanträgen führten. Die Verordnung legt die Zuständigkeiten beider Organe fest. Danach ist weiterhin die vorherige Zustimmung von ANVISA notwendig, wobei die Beurteilung auf Risiken für die öffentliche Gesundheit beschränkt ist. INPI beurteilt seinerseits die Anforderungen an eine Patentierung.

Und schließlich greifen neben den wichtigsten Gesetzen zum Schutz geistigen Eigentums im Inland das Sortenschutzgesetz (Gesetz Nr. 9.456/97), das Software-Gesetz (Gesetz Nr. 9.609/98) und das Urheberrechtsgesetz (Gesetz Nr. 9.610/98).

Patente sollen Erfindungen schützen, die ein Produkt oder Verfahren verbessern oder den praktischen Nutzen eines Produkts oder Verfahrens erhöhen. Die drei Grundvoraussetzungen für eine Patentierung sind Neuheit, erfinderische Tätigkeit und gewerbliche Anwendbarkeit.

Es gibt in Brasilien zwei Patentkategorien: Das Patent auf Erfindungen und das Patent auf Gebrauchsmuster. Das Patent auf Erfindungen soll Erfindungen jeglicher Art schützen, die eine deutliche Erfindungshöhe aufweisen. Das Patent auf Gebrauchsmuster soll Gegenstände des praktischen Nutzens schützen.

Eine patentierte Erfindung ist für 20 Jahre, ein Gebrauchsmuster für 15 Jahre geschützt, jeweils ab dem Hinterlegungsdatum. Ein Patent verleiht seinem Inhaber das Recht, Dritten zu untersagen, das patentierte Produkt oder Verfahren herzustellen, zu nutzen, zu verkaufen oder zu importieren.

Unter bestimmten Voraussetzungen kann bei der Anmeldung eines brasilianischen Patents die Priorität einer ausländischen Patentanmeldung beansprucht werden.

Marken werden verwendet, um Waren und/oder Dienstleistungen von anderen zu unterscheiden, die identisch, ähnlich oder verwandt sind, aber von anderen Herstellern oder Dienstleistern stammen.

Die Individualisierung eines Produkts oder einer Dienstleistung auf dem Markt und die Abgrenzung von der Konkurrenz

sichern dem Unternehmen den Ertrag auf seine Investitionen. Die Marke erlaubt es dem Verbraucher, seine bevorzugte Ware oder Dienstleistung zu identifizieren. Vom Standpunkt des Produzenten oder Dienstleisters ist die Individualisierung des Produkts oder der Dienstleistung auf dem Markt der erste Schritt, um Kunden zu gewinnen und zu erhalten.

Jedes Zeichen, das visuell erfassbar ist (also Wörter, Symbole, Zeichnungen oder Bilder) und das nicht zu den gesetzlichen Ausnahmen zählt.

Zu den einzelnen Aspekten von Marken, Patenten, Technologietransfer und weitere Themen des gewerblichen Rechtsschutzes finden Sie ausführliche Informationen in unserer Broschüre

So geht's Gewerblicher Rechtsschutz in Zusammenarbeit mit der Kanzlei Danneemann Siemsen Bigler & Ipanema Moreira.

Rechtsdurchsetzung und Bewältigung von Krisen

Mittel alternativer Streitbeilegung

In Brasilien gab es im Jahr 1998 erste Bestrebungen, der Mediation als alternative Streitbeilegung einen rechtlichen Rahmen zu geben. Nach verschiedenen Gesetzesentwürfen und zahlreichen Stillständen im Rahmen der Ausarbeitung fanden sich über Jahre hinweg allerdings nur vereinzelte Regelungen zur Mediation und zur Schlichtung, die in verschiedenen Vorschriften verstreut waren. Erst im Jahr 2015 wurde ein umfassendes Mediationsgesetz verabschiedet.

Auch ohne einheitlichen Rechtsrahmen war das Mediationsverfahren der brasilianischen Streitbeilegungspraxis bisher nicht fremd. Die Mediation gewann gemeinsam mit der Schiedsgerichtsbarkeit in den letzten Jahren in Brasilien neben den klassischen Gerichtsverfahren zunehmend an Bedeutung. Trotzdem sind die brasilianischen Gerichte immer noch erheblich

überbelastet. Ein durch zwei Instanzen geführtes gerichtliches Verfahren dauert so in Brasilien im Regelfall acht bis zehn Jahre.

Von der Mediation werden auch im brasilianischen Recht andere Formen der Streitbeilegung wie die Schlichtung (*conciliação*) oder das Schiedsrecht (*direito de arbitragem*) unterschieden.

Die Schlichtung unterscheidet sich von der Mediation vor allem dadurch, dass der Schlichter den Parteien konkrete Vergleichsvorschläge machen kann. Ihm kommt somit im Gegensatz zum Mediator, der die Parteien lediglich darin unterstützt, selbst eine einvernehmliche Lösung für ihr Problem zu finden, eine begrenzte Entscheidungsmacht zu.

Schließlich gibt es in Brasilien auch ein Gesetz zur Schiedsgerichtsbarkeit (*Lei de Arbitragem* 9.307/96). Dem Schiedsrichter kommt, im Gegensatz zum Mediator, Entscheidungsmacht zu. Der Schiedsspruch hat unter den Parteien die Wirkung eines rechtskräftigen Urteils.

Im Jahr 2016 trat in Brasilien eine geänderte Zivilprozessordnung in Kraft. Ziel der Änderungen ist unter anderem die Beschleunigung von Zivilprozessen und die

Förderung alternativer Streitbeilegungsmöglichkeiten. So finden sich in der neuen Zivilprozessordnung auch zahlreiche Vorschriften zur Mediation und Schlichtung.

Die Schiedsgerichtsbarkeit wird heute in Brasilien sowohl für internationale als auch für rein nationale Verfahren genutzt und ist eine Alternative zu den lange dauernden Gerichtsverfahren.

In einem dynamischen und komplexen Umfeld bilden die Vorteile von Mediation und Schiedsgerichtsbarkeit – Schnelligkeit, Flexibilität, Spezialisierung und Vertraulichkeit – die Grundlage für eine praktische und effiziente Konfliktlösung.

Die Mediations- und Schiedskammer der Eurokammern wurde 2001 von den bilateralen europäischen Handelskammern gegründet und arbeitet mit Fokus auf brasilianisch-europäische Streitigkeiten.

www.euroarbitragem.com.br

Streitigkeiten der öffentlichen Verwaltung können seit der Schiedsrechtsreform von 2015 per Schiedsverfahren entschieden werden. Die Schiedsgerichtsbarkeit ist im Arbeits- und Verbraucherrecht generell ausgeschlossen und nur in besonderen Einzelfällen zugelassen.

Neben inländischen Schiedssprüchen, die direkt vollstreckt werden können, ist eine Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche nach entsprechender Anerkennung durch das oberste brasilianische Gericht STJ (*Superior Tribunal de Justiça*) möglich.

Gerichtliche und außergerichtliche Sanierungsverfahren

In Krisenzeiten stehen Unternehmen verschiedene Mittel zur Verfügung, um diese Krise zu überwinden und möglichst den Geschäftsbetrieb aufrecht zu erhalten.

Diese sind in Brasilien im Gesetz Lei 11.101 geregelt.

Die gerichtliche Sanierung soll an sich gesunde Unternehmen erhalten, die in eine wirtschaftlich-finanzielle Krise geraten sind. Ziel sind die Umstrukturierung und das Weiterführen der Geschäfte auf Grundlage eines Sanierungsplans und damit im Endeffekt auch die Stimulierung wirtschaftlicher Aktivitäten.

Bei Vorliegen aller Voraussetzungen für den Antrag auf gerichtliche Sanierung, wird das Gericht eine entsprechende Entscheidung treffen und einen Verwalter bestellen. Mit der Entscheidung werden alle gerichtlichen Verfahren und Vollstreckungsmaßnahmen vorübergehend ausgesetzt, und es ist ein Sanierungsplan zu erarbeiten und dem Gericht vorzulegen. Sollte der Sanierungsplan von der Gläubigerversammlung nicht angenommen werden, wird in der Folge die Insolvenz des Unternehmens bestimmt.

Beim außergerichtlichen Sanierungsverfahren kann ein Schuldner, der in einer wirtschaftlich-finanziellen Krise steckt, mit einem oder mehreren Gläubigern einen außergerichtlichen Sanierungsplan vereinbaren. Werden sich Schuldner und Gläubiger einig, wird der Sanierungsplan einem Gericht zur Genehmigung vorgelegt, damit er verbindlich wird. Das Urteil zur Anerkennung des außergerichtlichen Sanierungsplans stellt einen gerichtlichen Vollstreckungstitel dar.

Bei einer außergerichtlichen Sanierung werden Steuerforderungen, Forderungen arbeitsrechtlicher Natur, Forderungen infolge eines Arbeitsunfalls, Forderungen bezüglich sicherungsübereignetem Eigentum, Leasingforderungen und Exportvorschüsse nicht berücksichtigt.

Insolvenz

Die Insolvenz sieht eine geordnete Beendigung der Aktivitäten des Schuldners vor. Dabei soll die Nutzung der Produktionsgüter, eventueller Aktiva und immaterielle Güter bewahrt und optimiert werden, um möglichst hohe Werte zu erzielen und Schulden zu begleichen.

Nur über Unternehmer und unternehmerisch tätige Gesellschaften kann gemäß dem Insolvenzgesetz ein Insolvenzverfahren eröffnet werden. Ausgeschlossen sind Freiberufler, nicht unternehmerisch betriebene Gesellschaften und Genossenschaften.

Für diese gelten die insolvenzrechtlichen Regelungen der brasilianischen Zivilprozessordnung. Zudem findet das Insolvenz-

gesetz auf Unternehmen der öffentlichen Hand, gemischte (privat-öffentliche) Unternehmen, Finanzinstitute, Kreditkooperativen, Vorsorgeeinrichtungen und Versicherungsgesellschaften keine Anwendung.

Für die Zahlung von Forderungen sieht das LRF folgende Reihenfolge vor: (i) arbeitsrechtliche Forderungen und Forderungen infolge von Arbeitsunfällen; (ii) Kredite mit dinglicher Sicherung bis zum Wert des Guts, das als Sicherheit dient; (iii) Steuerforderungen; (iv) sogenannte Kredite mit Sonderprivileg; (v) sogenannte einfach privilegierte Kredite; (vi) ungesicherte Kredite; (vii) Geldstrafen; (viii) nachrangige Forderungen.

Die Forderungen sind nach den gesetzlich vorgeschriebenen Regeln und Fristen durch den Gläubiger beim Insolvenzverwalter anzumelden.

Dabei kann der Antrag auf Insolvenz unter bestimmten Voraussetzungen auch vom Gläubiger gestellt werden.

BRASILIEN ALS INVESTITIONSSTANDORT

1. Leitfaden Markteintritt Brasilien

Ricardo Castanho und Christopher Sittig, *Deutsch-Brasilianische Industrie- und Handelskammer São Paulo*

Es gibt zahlreiche Möglichkeiten für einen erfolgreichen Markteintritt in Brasilien. Bei allen können Sie immer auf die Hilfe und die Erfahrung der AHK São Paulo zählen, genauso wie über 400 erfolgreich betreute Unternehmen in den 4 letzten Geschäftsjahren.

Sie sollten sich überlegen in welchem Umfang und Rahmen Sie sich in Brasilien engagieren wollen. Die verschiedenen Internationalisierungsstrategien sind unter anderem: einfache Handelsvertretung, Distributor, Anlaufstelle in Teilzeit vor Ort, Joint Venture, Anlaufstelle in Teilzeit vor Ort, bis hin zur eigenen Tochterfirma. Wir geben Ihnen nun einen Überblick in die

brasilianische Geschäftskultur. Anschließend erklären wir, wie Sie sich für die richtige Internationalisierungsstrategie entscheiden und diese erfolgreich umsetzen.

Geschäftskultur in Brasilien

Der Brasilianische Markt

Brasilien umfasst die 24-fache Fläche Deutschlands und hat über 200 Millionen Einwohner¹. Dieser beträchtliche Markt,

¹ Vgl. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2017)

mit einem BIP von über 2000 Milliarden USD, bietet eine Vielzahl von Chancen für eine Auslandsexpansion². Es gibt auch Risiken, diese können jedoch durch genaue Informationen und eine gründliche Vorbereitung minimiert werden.

Die Vorbereitung beginnt damit, sich mit den zahlreichen regionalen Unterschieden des Landes vertraut zu machen. Außerdem sollten Sie die aktuelle politische Entwicklung verfolgen, denn können einige Wirtschaftssektoren stärker davon betroffen werden.

Mit diesen Krisen kennt sich der brasilianische Geschäftspartner aus und besitzt die Kontakte/Mittel um sie zu überwinden. Adaptieren Sie die langfristige Denkweise und die flexible Art Probleme zu lösen Ihres Geschäftspartners.

- Chancen des brasilianischen Markteintritts erkennen
- Risiken durch Informationen und Vorbereitung minimieren
- Regionale Unterschiede des Landes verstehen

- Langfristige Denkweise und flexible Art Probleme zu lösen adaptieren

Kontaktpflege und Vertrauensaufbau

Ihre beiden wichtigsten Verhandlungsargumente am brasilianischen Markt sind deutsche Qualität und deutsche Zuverlässigkeit. Beides sind Attribute, die jeder Brasilianer mit deutschen Firmen verbindet. Deswegen sollten Sie diese Werte zu jeder Zeit aktiv zeigen.

Vertrauen unter Geschäftspartnern ist die Basis jeder guten Verhandlung. Dieses Vertrauen entsteht in Brasilien vor allem durch persönliche Beziehungen und Kontakte. Dazu sollten Sie Wert auf lange private Gespräche legen (z. B. über Familie, Hobby, Fußball usw.). Außerdem sollten Sie viel Reisen um persönliche Treffen wahr zu nehmen. Bei Verhandlungen sollten sie immer die Gelegenheit eines gemeinsamen Essens zur Vertrauensbildung nutzen. Dabei ist es wichtig, das Gespräch nicht zu früh zu versachlichen. Allgemein kann man

² Vgl. *Departamento de Pesquisas e Estudos Econômicos: Bradesco, Expectativas de Mercado – Banco Central Focus (Novemberausgabe 2017: 1)*

sagen, dass es in Brasilien sehr wichtig ist, ein Ansprechpartner gut verstehen und einschätzen zu können.

Wenn Sie dies befolgen und Ihre persönlichen Kontakte sorgfältig pflegen, können Sie schnell ein Netzwerk anlegen. Dabei sollten Sie nicht nur innerhalb der deutsch-brasilianischen Geschäftsnetzwerke Kontakte knüpfen.

Zusammenfassend:

- Deutsche Qualität und Zuverlässigkeit ausstrahlen
- Vertrauen in Verhandlungen und Geschäftsbeziehungen gewinnen
- Enge persönliche Beziehungen knüpfen
- Smalltalk schafft Vertrauen mit Geschäftspartnern
- Großes Netzwerk anlegen
- Kontakte zu Brasilianern, in die Politik und zu Verbänden knüpfen

Sprache

Portugiesischkenntnisse sind wichtig für einen erfolgreichen Markteintritt in Brasilien. Viele Brasilianer sprechen kein oder nur sehr wenig Englisch. Sie sollten deswegen möglichst viel Portugiesisch lernen. Vor allem aber sollten Sie immer einen portugiesischsprachigen Mitarbeiter, Partner oder Dolmetscher in Verhandlungen dabei haben. Die Einstellung dieses Mitarbeiters ist ein guter erster Schritt einer erfolgreichen Auslandsexpansion nach Brasilien.

Dieser Mitarbeiter sollte mit Ihrem Geschäft vertraut und Ihre brasilianischen Geschäftspartner persönlich kennen. Oft können wichtige Information nur am Telefon erlangt werden. Ähnlich können Probleme oft nur im persönlichen Kontakt und auf Portugiesisch gelöst werden. Sollte Ihr Rahmen keinen Vollzeitmitarbeiter zulassen, kann auch unser bilingual geschultes Team Ihnen zur Seite stehen.

Also:

- Wert auf Portugiesisch legen
- Portugiesischsprachigen Mitarbeiter einstellen

- Probleme auch durch persönliches Gespräch lösen

Vorbereitung des Markteintritts

Vor einem erfolgreichen Markteintritt müssen Sie einige generelle interne Vorbereitungen und Entscheidungen treffen. Neben der schon erwähnten Einstellung portugiesischsprachigen Personals, sollten Sie sich rechtlich absichern und Sie müssen sich für einen Standort entscheiden.

Zur rechtlichen Absicherung sollten Sie möglichst früh renommierte lokale Anwaltskanzleien verpflichten. Für Empfehlungen steht Ihnen natürlich das weitreichende Netzwerk der AHK São Paulo zur Verfügung. Das brasilianische Recht erscheint aus erster Sicht sehr kompliziert, bietet jedoch eine solide Basis für Ihre Geschäfte in Brasilien. **Weitere Informationen finden Sie im Kapitel Recht.** Versichern Sie sich, dass Ihnen jedes Detail des Geschäfts klar ist.

Bei der Wahl des Standorts spielen eine Vielzahl von Faktoren eine Rolle, vor allem: Verkehrsinfrastruktur, Arbeitsmarkt,

Industriezonen und Gewerbegebiete, Kunden, Steueranreize und Fördermittel. In jedem dieser Bereiche gibt es ständig wechselnde regionale und bundesstaatliche Unterschiede.

- Renommierte Anwälte zur rechtlichen Absicherung einschalten
- Verschiedene Faktoren der Standortwahl beachten

Internationalisierungsstrategien

Wie schon erwähnt, haben Sie zahlreiche Möglichkeiten für eine Expansion nach Brasilien: einfache Handelsvertretung, Distributor, Joint Venture, Anlaufstelle in Teilzeit vor Ort (wie das AHK Business Center), bis hin zur eigenen Tochterfirma. Die richtige Strategie ist unternehmensspezifisch, sie hängt vor allem von der Größe Ihres Unternehmens und dem gewünschten Umfang Ihres Engagements in Brasilien ab. Den richtigen Weg für eine Auslandsexpansion zu finden ist nicht einfach, weswegen wir folgenden Weg für einen

Markteintritt empfehlen: spezifische Analyse des Marktes, unternehmensabhängige Zielsetzung, Wahl der Internationalisierungsstrategie, Umsetzungsstrategien entwickeln, Mittel bereitstellen. Internationalisierung mit qualifiziertem Service geht oft schneller und einfacher.

Analyse

Is ersten Schritt eines erfolgreichen Markteintritts sollten Sie eine unternehmensspezifische Analyse des brasilianischen Mark-

tes vornehmen. Die folgende **Tabelle 1** gibt einige Anhaltspunkte zu welchen Unternehmensbereichen Sie sich detaillierte Gedanken machen sollten. Überprüfen Sie für jeden der Bereiche Ihre bisherigen Informationen aus Marktanalysen und Marktforschungen. Für alle weiteren Informationen sollten Sie eine ausführliche Markt- & Wettbewerbsanalyse in Auftrag geben. Dies ist einer der größten Einzelposten der Expansion, bildet jedoch die Grundlage für alle weiteren Bemühungen und ist dadurch sehr wichtig.

Bereich	Analyse
Markt	<ul style="list-style-type: none"> • Marktpotential • Kaufverhalten • Marktvolumen • Marktanteil • Segmentierungen • technologische Entwicklungen • Branchentrends
Kunden	<ul style="list-style-type: none"> • Bevölkerungsstruktur • Einkommensdichte • Nachfragestruktur • Geschmackliche / modische Trends
Vertrieb	<ul style="list-style-type: none"> • Vertriebsstrategie • Vertriebsstruktur • Absatzmittler • Marketingstrategie
Produktion	<ul style="list-style-type: none"> • Produktionsstandards • Alleinstellungsmerkmale • Produktpassungen (z.B von 50 auf 60 Hz)
Preis	<ul style="list-style-type: none"> • Preis- & Konditionsstruktur • After Sales Services

Bereich	Analyse
Wettbewerbsstruktur	<ul style="list-style-type: none"> • Marktanteil • Positionierung • Preis • Qualität • Akzeptanz von Wettbewerbsprodukten • Markt- & Vertriebsstruktur
Bestimmungen	<ul style="list-style-type: none"> • Importregeln • Zollbestimmungen • Technische Zulassungsbestimmungen • Umweltbestimmungen

Quelle: SBC International GmbH

Zielsetzung & Planung

Für jeden der im vorherigen Schritt analysierten Bereiche, können Sie nun auf Ihr Unternehmen und Ihre Expansionsvorstellungen zugeschnittene Ziele festlegen. Je detailgetreuer die Analyse, desto genauer können Ziele festgelegt werden. Aus jedem der analysierten Bereiche in **Tabelle 1** sollte ein spezifisches Unternehmensziel definiert werden. Alle Ziele sollten SMART sein, also: Spezifisch, Messbar, erreichbar (Achievable), Realistisch, zeitlich begrenzt (Time bound).

Entscheidung

Sie haben bisher Informationen über den brasilianischen Markt gesammelt und daraus hervorgehende Ziele entwickelt,

wie sich Ihr Unternehmen/Produkt am besten in diesem Markt platzieren lässt. Jetzt sollten Sie sich für die dazu passende Internationalisierungsstrategie entscheiden. Ein Distributor lohnt sich zu Beispiel, wenn Sie einen erfahrenen Partner suchen, der Ihr Produkt für Sie in Brasilien verkauft. Eine Teilzeitvertretung wie das AHK Business Center oder das Key Account Management lohnen sich, wenn Sie längerfristig in Brasilien Fuß fassen wollen, aber noch nicht die nötige Auslastung für eigene Büroräume und mehrere Vollzeitmitarbeiter haben. Sobald Ihr Geschäft eine gewisse Größe erreicht hat lohnt es sich über eine Tochterfirma nachzudenken. Lesen Sie hierzu auch das ausführliche „So geht’s ... in Brasilien“ - Ihr Einstieg in Brasilien auf unserer Internetseite.

Umsetzungsstrategien

Sobald Sie sich für eine Internationalisierungsstrategie entschieden haben, können Sie zu jedem, der in der Analyse definierten Unternehmensziele, eine spezifische Umsetzungsstrategie entwickeln. Alle Umsetzungsstrategien einer detailgenauen Planung sollten folgende Teilbereiche definieren: Verantwortlicher, Vorgehensweise, zeitlicher Rahmen, gewünschtes Ergebnis, voraussichtliche Kosten. Zudem sollte jede Strategie die folgenden Kriterien erfüllen: praxisnah, flexibel, kosteneffizient, realistisch (genügend Puffer eingeplant), übereinstimmend mit der Unternehmensphilosophie- & Struktur.

Schon bei der Zielsetzung wird definiert, welche Bereiche in der Planung abgedeckt werden müssen. Dies ist immer eine unternehmensspezifische Überlegung. Hier nochmal eine kurze Übersicht von Bereichen, die immer in Expansionsbestrebungen eingebunden sind: Vertrieb, Marketing, Produkte, Personal, Finanzen.

Mittel kalkulieren und bereitstellen

Aus der spezifischen Planung gehen die für die Expansion benötigten Mittel hervor, diese müssen von den Verantwortlichen zeitgerecht freigegeben werden. Im Unternehmen sollte die Expansionsbestrebung von höchster Stelle ausgehen, da nur so die nötige Unterstützung und Priorisierung gewährleistet ist. Benötigte Ressourcen sind unter anderem: Mitarbeiter, Beratungsleistung, Detailkonzepte, finanzielle Mittel.

Die gesamte Internationalisierung nach Brasilien sollte von einem detaillierten Projektmanagement begleitet werden, vor allem wenn mehrere Personen beteiligt sind. Da der brasilianische Markt komplex ist, sollte das Projektmanagement viel Flexibilität zulassen.

2. Artikel über Finanzierungsalternativen in Brasilien

Marc Ulrichs, Commerzbank Brasil SA - Banco Múltiplo

In Brasilien setzen sich die Unternehmen ständig mit Fragen hinsichtlich der Finanzierung Ihrer Import- und Exportkette auseinander. Die Beschaffung von Mitteln durch handelsbezogene Instrumente könnte eine gute Alternative zum normalen Bankkredit darstellen.

Um den brasilianischen Export wettbewerbsfähiger zu machen und das Engagement von nationalen Unternehmen auf dem internationalen Markt zu fördern, bietet die brasilianische Regierung diesen Unternehmen Steuervergünstigungen durch Nutzung spezifischer Finanzierungsprodukte an.

Im Folgenden stellen wir Ihnen die wichtigsten Finanzierungsinstrumente für brasilianische Im- und Export Unternehmen vor.

ACC und ACE

Die wörtlich genommene Vorauszahlung auf Devisenkontrakte (Adiantamento sobre Contrato de Câmbio, **ACC**) ist eine Exportvorfinanzierung, die dazu dient, dem Exporteur die für den Export erforderlichen Mittel, beispielsweise zum Erwerb der Rohstoffe, sowie der Herstellung von Ware, zur Verfügung zu stellen.

Die Vorauszahlung auf Devisenkontrakte (Adiantamento sobre Cambiais Entregues, **ACE**) kann erst nach Verschiffung der Ware erfolgen. Eine anteilige oder vollständige Finanzierung ist möglich, und zwar basierend auf dem Wechselkurs vom Tag des abgeschlossenen Devisenkontraktes. Hierdurch werden dem Exporteur, unter Anwendung

von internationalen Zinssätzen, quasi die Erlöse aus seinem Export im Voraus zur Verfügung gestellt.

Vorteile

- Exportfinanzierung mit geringeren Kosten im Vergleich zum lokalen Markt
- Vorschuss von bis zu 100% des Exportwertes mit Zahlungszielen von bis zu 750 Tagen, indem die Phasen vor Export (ACC) und nach Export (ACE) kombiniert werden können
- Umlaufvermögen von bis zu 360 Tagen vor Versand der exportierten Ware (ACC)
- Sichtzahlung für den Verkauf ins Ausland, welcher gegen Ziel erfolgt
- Befreiung von der Finanzverkehrssteuer – IOF

Bedingungen

- Limitiert auf 100% des Wertes der exportierten Ware / Dienstleistung
- Maximale Laufzeit: 12 Monate auf den Versandmonat folgend (wobei insgesamt 750 Tage ab Vertragsabschluss nicht überschritten werden dürfen)

- Die Vertragspartner können die Bedingungen frei verhandeln, unter Berücksichtigung der gültigen Bestimmungen für Fremdwährungsgeschäfte
- Die Transaktionen unterliegen marktüblichen internationalen Referenzzinssätzen (LIBOR, EURIBOR, PRIME, und weitere)

NCE/CCE

Unternehmen, die Betriebsmittel benötigen, um Güter und Grundstoffe für die Produktion von Exportwaren und -dienstleistungen zu erwerben, können von der "Nota de Crédito à Exportação" (NCE) oder der "Cédula de Crédito à Exportação" (CCE) (Exportkredit) Gebrauch machen.

Das NCE/CCE ist ein Kreditprodukt in brasilianischer oder fremder Währung, das ausschließlich zur Finanzierung zukünftiger Exporte bzw. für unterstützende und ergänzende Exporttätigkeiten bestimmt ist. Das NCE ist klassischerweise ein unbesichertes Kreditgeschäft in Landes- oder Fremdwährung. Für den Fall, dass Sicherheiten wie z.B. Avale oder Bürgschaften gestellt werden, spricht man von einem CCE.

Modalitäten

- NCE/CCE für den Exporteur (BRL / USD / EUR): Finanzierungsgeschäft für den Export von Gütern und Dienstleistungen für brasilianische Exporteure, die eine Vorauszahlung benötigen
- NCE/CCE für den Lieferanten (BRL / USD / EUR): Finanzierungsgeschäft von grundlegenden Tätigkeiten, die den Export unterstützen und ergänzen. Dieses Umlaufkapital ist für den Lieferanten des Exporteurs bestimmt (1. Glied der Kette)

Vorteile

- Konventionelles Instrument, welches dazu dient, dem Exporteur oder dessen Lieferanten Mittel vorzuschüssen (einschliesslich Überbrückungsfinanzierung)
- Attraktive Zinssätze im Vergleich zu lokalen Finanzierungen
- Finanzierung von bis zu 100% des Exportbetrages
- Mögliche Steuervergünstigungen

Bedingungen

- Für NCE/CCE in BRL: Laufzeit wird von Fall zu Fall vereinbart, im Einklang mit dem von der Bank gewährten Kreditlimit
- Für NCE/CCE in USD und EUR: Mindestlaufzeit von 181 Tagen gemäss gültiger Gesetzgebung; ebenso einzuhalten um von der IOF Steuer freigestellt zu werden. Die maximale Laufzeit wird von Fall zu Fall vereinbart
- Der Betrag ist auf 100% des voraussichtlichen Exportwertes beschränkt, unter Beachtung des kundenbezogenen Kreditlimits der jeweiligen Bank

Importfinanzierung

Importeuren, die eine längere Frist zur Begleichung ihrer Verpflichtungen und mehr Flexibilität hinsichtlich ihres Cash Flows wünschen, können die Banken ein "Financiamento à Importação" (FINIMP) anbieten. Die FINIMP ist eine Variante für brasilianische Unternehmen, die für ihren Import von Gütern aus dem Ausland eine Finanzierung in ausländischer Währung benötigen, womit der internationale Lieferant am Fälligkeitsdatum (Sicht oder auf Ziel) bezahlt wird.

Vorteile

- Der Lieferant der Ware wird innerhalb der vereinbarten Frist bezahlt, während dem Importeur eine längere Frist als ursprünglich mit dem Exporteur vereinbart zur Begleichung gewährt wird
- Konkurrenzfähigere Zinssätze im Vergleich zum Binnenmarkt
- Steuerliche Vergünstigungen mit Steuersätzen von Null bis 25%, je nach Art der Lieferung, des Gläubigerlandes und etwaiger Doppelbesteuerungsabkommen

Bedingungen

- Finanzierung von bis zu 100% des Importwertes, einschliesslich lokaler Ausgaben für Zollabfertigung im Falle langfristiger Finanzierungen
- Die Geschäftsbedingungen können von den Vertragspartnern frei verhandelt werden, auf Grundlage der Importdokumente und der gültigen Bestimmungen für Fremdwährungsgeschäfte
- Die Transaktionen unterliegen marktüblichen internationalen Referenzzinssätzen (LIBOR, EURIBOR, PRIME, und weitere)

Akkreditive

Daneben bieten Banken den brasilianischen Unternehmen, die Geschäftsrisiken absichern wollen, Akkreditive an. Hierbei handelt es sich um eine Art eines international geregelten Garantieinstruments, welches von der Bank in Brasilien im Auftrag des Importeurs mit dem Ziel ausgestellt wird, die Bezahlung an einen Begünstigten (Exporteur) zu gewährleisten, sofern dieser sämtliche Dokumente vorlegt, wie sie im Akkreditiv festgelegt wurden.

Die Akkreditive sind unwiderruflich und können somit nicht für ungültig erklärt werden, ohne die vorhergehende Genehmigung der ausstellenden Bank sowie des Begünstigten.

Zudem können Akkreditive bestätigt werden; der Exporteur beantragt die Bestätigung eines Akkreditivs, normalerweise bei der avisierenden Bank, mit der Absicht, das Zahlungs- und Länderrisiko der ausstellenden Bank abzudecken. Auf diese Weise wird die Bezahlung für den Exporteur rundum gesichert, auch wenn hierfür höhere Kosten einzukalkulieren sind.

Vorteile

- Zahlungssicherheit für den Exporteur bei Vorlage akkreditivkonformer Dokumente
- Sicherheit für den Importeur, da das Akkreditiv nur dann bezahlt wird, wenn alle Auflagen seitens des Exporteurs erfüllt worden sind oder im Falle einer Diskrepanz erst nach Genehmigung/Freigabe durch den Importeur
- Unterliegt den einheitlichen Richtlinien der internationalen Handelskammer (UCP 600)
- Steuerliche Vergünstigungen mit Steuersätzen von Null bis 25%, je nach Art der Lieferung, des Gläubigerlandes und etwaiger Doppelbesteuerungsabkommen
- Finanzverkehrssteuer – IOF: es fällt keine IOF bei der Liquidierung von Devisenkontrakten an, sofern die Bezahlung im Zusammenhang mit dem Import von Waren steht. Diese Steuer fällt nur dann an, wenn es sich um Import von Dienstleistungen handelt

Bedingungen

- Die Geschäftsbedingungen können von den Vertragspartnern frei verhandelt werden. Grundlage sollten die jeweiligen Importvorschriften bilden nebst der gültigen Bestimmungen für Fremdwährungsgeschäfte
- Die lokalen Gebühren können Kosten für die Ausstellung, Änderung, Prüfung von Dokumenten und für die Bezahlung des Dokumentengegenwertes umfassen. Je nach Gebührenregelung im Akkreditiv können - abgesehen davon - noch ausländische Gebühren für Änderung, Prüfung, Avisierung und/oder Bestätigung des Akkreditivs anfallen

Ergänzend zu den oben genannten Finanzierungsmöglichkeiten für das Im- und Exportgeschäft, können sich Unternehmen durch folgende Instrumente Mittel bei den Banken beschaffen:

Darlehen in Fremdwährung

Es handelt sich hierbei um ein Darlehen, bei dem die Geldmittel in ausländischer Währung im Ausland durch eine brasilianische Bank beschafft und dem Unternehmen in Landeswährung zur Verfügung gestellt werden. Dieses Darlehen wird vom Zentralbankbeschluss CMN 3844 geregelt.

Vorteile

- Flexibilität bei der Steuerung des Cash Flows
- Das Produkt kann als natürliche Absicherung für das Währungsrisiko der Exportkunden angesehen werden. In diesem Fall wird der Kredit an dieselbe Währung gekoppelt, mit dem der Export des Kunden verbunden ist
- Konkurrenzfahige Zinssätze

Betriebskapital (Capital de Giro)

Das Capital de Giro ist ein Darlehen in Reais zur Finanzierung der unternehmerischen Aktivitäten. Je nachdem, was zwi-

schen den Parteien vereinbart wird, kann es in einem oder mehreren Teilbeträgen ausbezahlt werden.

Vorteile

- Wird kurzfristigen Bedürfnissen an finanziellen Mitteln gerecht, indem es mehr Flexibilität bei der Steuerung des Cash Flows bietet. Dieses Produkt wird normalerweise dazu verwendet, die Kontinuität der Geschäftstätigkeit des Unternehmens zu finanzieren, wie z.B. Zahlung an Lieferanten (Kauf von Rohstoffen oder von Waren für den Wiederverkauf), Bezahlung von Steuern, Gehältern und sonstigen Betriebsausgaben
- Kurz und mittelfristiger Ausgleich des negativen Kassenbestandes
- Günstigere Konditionen als die des ‚Cheque Empresa‘ (AOF) oder eines ‚Overdraft Accounts‘

Kontoberziehungslimit

Es handelt sich um eine Kreditlinie mit im voraus festgesetzten Zinssatz, ausnutzbar je nach Bedarf des Unternehmens. Bei diesem Produkt ist es nicht erforderlich, dass

der Kunde bei seinem Kundenberater eine Auszahlung gesondert anfordert, sondern den Betrag im Rahmen des genehmigten Kreditlimits jederzeit frei nutzen kann.

Vorteile

- Deckung kurzfristiger Liquiditätsengpässe
- Mehr Flexibilität bei kurzfristigem Finanzierungsbedarf

HERAUSGEBER:

DEUTSCH-BRASILIANISCHE INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER SÃO PAULO
Rua Verbo Divino, 1488 · 04719-904 São Paulo - SP - Brasilien
Telefon: (55 11) 5187-5100 · Fax: (55 11) 5181-7013
E-Mail: comex@ahkbrasil.com · Internet: www.ahkbrasil.com

IN ZUSAMMENARBEIT MIT:

**GERMANY TRADE AND INVEST,
GESELLSCHAFT FÜR
AUSSENWIRTSCHAFT UND
STANDORTMARKETING mbH**

Erstanfragen: Jenny Eberhardt
Villemombler Straße 76 · 53123
Bonn - Deutschland
Telefon: (49 228) 24993-248
E-Mail: jenny.eberhardt@gtai.de
Internet: www.gtai.de

**COMMERZBANK DO BRASIL S.A.
BANCO MÚLTIPLO**

Marc Ulrichs
Head of Trade Finance & Cash
Management
Av. Dr. Chucri Zaidan, 1240 - 11 Etage
04711-130 - São Paulo - SP – Brasilien
Telefon: (55 11) 4766-1696
Fax: (55 11) 4766-1611
E-Mail: marc.ulrichs@commerzbank.com

TITELBILD: FREEPIK

**Alle Informationen wurden sorgfältig recherchiert, dennoch
kann keine Gewähr für die Richtigkeit übernommen werden.**

Copyright © 2018. Alle Rechte vorbehalten. Gesamt- oder
Teilvervielfältigung ohne Zustimmung der Autoren nicht gestattet.