



Erfolgreich nach Brasilien exportieren

Ein 10-Punkte-Plan

10 Empfehlungen für erfolgreiche Geschäfte mit brasilianischen Kunden

“Die zwei größten strategischen Fehler, die man begehen kann, sind zu früh zu handeln oder eine Gelegenheit auszulassen”

Paulo Coelho, brasilianischer Schriftsteller

Brasilien ist die sechstgrößte Volkswirtschaft der Welt. Das Land verfügt mit der Öl- und Gasindustrie, dem Bergbau, dem produzierenden Gewerbe, der Landwirtschaft und dem Dienstleistungssektor über eine große Vielfalt an bedeutenden Wirtschaftszweigen. Das Wirtschaftswachstum verlangsamte sich 2012, da die allgemeine Nachfrage – vor allem nach Rohstoffen – zurückging. Doch das Land hat sich für magere Zeiten ein gutes finanzielles Polster aufgebaut...

... und die Zeiten sind derzeit in der Tat mager. Der aktuelle Atradius Economic Outlook aus November 2012 nennt als Gründe für das im Vergleich zu den übrigen BRIC-Staaten Russland, Indien und China schwache Wirtschaftswachstum Brasiliens, die rückläufige Nachfrage in den traditionellen Exportmärkten sowie strukturelle Schwächen im eigenen Land, insbesondere die übersteigerte Bürokratie sowie das komplexe Zoll- und Steuersystem.

Nichtsdestotrotz stellt sich Brasilien mit der bevorstehenden FIFA-Fußball-

Weltmeisterschaft und den Olympischen Spielen 2016 als attraktiver Exportmarkt mit vielversprechenden Geschäftsmöglichkeiten dar. Die Wirtschaftsexperten von Atradius rechnen für das kommende Jahr mit einem Wirtschaftswachstum von 4 Prozent.

Obwohl Brasilien in der Weltbank-Rangliste der wirtschaftsfreundlichsten Länder 2012 nur auf Platz 126 von 183 bewerteten Ländern geführt wird, birgt der lateinamerikanische Staat für ausländische Unternehmen ein enormes Potenzial. Der folgende 10-Punkte-Plan wurde erstellt, um ausländische Unternehmen beim Aufbau erfolgreicher Geschäftsbeziehungen mit brasilianischen Handelspartnern zu unterstützen.



1: Die richtige Rechtswahl treffen

In grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen zwischen brasilianischen und ausländischen Unternehmen können die Parteien selbst entscheiden, welchem Recht ihre Lieferverträge unterliegen sollen, wobei brasilianische Unternehmen verständlicherweise brasilianisches Recht bevorzugen werden. Das brasilianische Rechtssystem gehört, wie Lateinamerika insgesamt, dem kontinentaleuropäischen Rechtskreis an (in Abgrenzung zum Common Law auch „Rechtskreis des Civil Law“ genannt), der sich durch den Einfluss des römischen Rechts auszeichnet.

D. h. die wichtigste Rechtsquelle im materiellen Recht sind die Gesetze

und Rechtsvorschriften, während Präzedenzfälle (das sog. Richterrecht) dagegen grundsätzlich nicht bindend sind. Vertragsbeziehungen unterliegen grundsätzlich dem Bürgerlichen Gesetzbuch von 1916. Je nach Art der eingegangenen Verpflichtungen wird die Einhaltung bestimmter Formvorschriften verlangt, wie zum Beispiel die öffentliche Beurkundung oder Beglaubigung von Verträgen.

Brasilianische Unternehmen werden mehr und mehr vertraut mit regelmäßig zur Anwendung kommenden internationalen Rechtsordnungen wie dem englischen und US-amerikanischen Recht. Internationale Lieferanten

dürften auch Verträge vorziehen, bei denen ein Recht zur Anwendung kommt, das aufgrund von bindender gerichtlicher Rechtsprechung in Bezug auf die Auslegung von Handelsverträgen Rechtssicherheit verspricht. Beispielsweise ist die Rechtsprechung zu - von brasilianischen Gerichten durchaus anerkannten sogenannten INCOTERMS - noch nicht weit entwickelt, so dass im Streitfall eine gewisse Unsicherheit bestehen kann, was die Auslegung der getroffenen Vertragsvereinbarungen angeht.

2: Brasilianische Handelspartner verstehen

Für Exporteure, die bislang noch keine Erfahrung im Handel mit Brasilien haben, kann das brasilianische Geschäftsleben zur Herausforderung werden. Beziehungen werden groß geschrieben und es nimmt Zeit in Anspruch, sie kontinuierlich aufzubauen. Wer den Eintritt in den brasilianischen Markt sucht, sollte daher damit rechnen, dass es mehrerer Reisen in das Land bedarf, bevor erstmals Verträge zustande kommen. Persönliche Kontakte sind unverzichtbar, um im brasilianischen Geschäftsverkehr Fuß zu fassen und können entscheidend sein, wenn es darum geht, die richtigen Türen zu öffnen. Persönliche Treffen werden schriftlicher Korrespondenz eindeutig vorgezogen.

Zeit kann in Brasilien ein dehnbarer Begriff sein. Seien Sie also geduldig und wundern Sie sich nicht, falls ein potenzieller Kunde mit Verspätung zu einem Termin erscheint. Kundengespräche sind in der Regel informell. Seien Sie daher darauf gefasst, während Ihrer Präsentation unterbrochen zu werden, da die geplante Agenda nicht zwangsläufig eingehalten wird. Es ist auch anzuraten zu prüfen, ob ggf. ein Dolmetscher für brasilianisches Portugiesisch benötigt wird.

Im brasilianischen Geschäftsleben wird dem äußeren Erscheinungsbild sehr große Bedeutung beigemessen. Achten Sie daher auf angemessene Kleidung.

3: Regeln einhalten

Generell sind zwar für Warenimporte nach Brasilien keine Einfuhrgenehmigungen erforderlich. Allerdings müssen für mehr als ein Drittel aller Produktgruppen Einfuhrlizenzen eingeholt werden. Diese unterliegen der Aufsicht der zuständigen Regierungsbehörden, sei es die National Petroleum Agency (kurz: ANP), das brasilianische Umweltamt (kurz: IBAMA) oder das Wissenschafts- und Technologieministerium Brasilien (kurz: MCT), und gilt in der Regel für Waren, die Gefahren für Menschen, Pflanzen, Tiere oder für die Umwelt darstellen können.

Brasilianische Importeure müssen sich registrieren lassen (Exporter and Importer Registration, REI) bevor sie grenzüberschreitende Geschäfte tätigen können. Außerdem müssen Importeure in einem elektronischen System erfasst sein (SISCOMEX), das von der brasilianischen Steuerbehörde betrieben wird und für sämtliche Warenimporte die Zollangelegenheiten abwickelt. Darüber hinaus unterliegt jeglicher Zahlungsverkehr zwischen Brasilien und

dem Ausland der Devisenkontrolle und ist in vielen Fällen (auch bei Einfuhren und Ausfuhren von Waren) bei der brasilianischen Zentralbank anzumelden.

Nicht zuletzt sei darauf hingewiesen, dass bei Herstellung, Import, Verarbeitung, Montage oder Verkauf von Waren sowie bei der Erbringung von Dienstleistungen die jeweils geltenden technischen Vorschriften sowie Konformitäts-, Verfahrens- und Produktkennzeichnungsvorschriften eingehalten werden müssen. So verlangt das brasilianische Verbraucherschutzgesetz zum Beispiel eine klare, korrekte und gut lesbare Kennzeichnung von Produkten im Hinblick auf Qualität, Menge, Zusammensetzung, Preis, Garantie, Haltbarkeit, Ursprung und etwaige Gesundheits- und Sicherheitsrisiken. Für Importwaren ist eine Produktkennzeichnung in portugiesischer Übersetzung empfehlenswert.



4: Vertretung vor Ort in Erwägung ziehen

Wie die Ausführungen unter Punkt 3 erahnen lassen, können brasilianische Rechts- und Regulierungsvorschriften sehr kompliziert sein. Wer sich nicht auskennt und darüber hinaus die Sprache Portugiesisch nicht beherrscht, hat es besonders schwer. Die meisten ausländischen Lieferanten entscheiden sich daher für eine lokale Präsenz in Form einer Handelsvertretung. Dies kann im Umgang mit den Zollbehörden

und bei der Zollabfertigung von unschätzbarem Wert sein. Stellen Sie sicher, dass der Vertreter vor Ort über die richtigen Kontakte und über ausreichende Erfahrungen in Ihrer Branche verfügt.

Auch eine zuverlässige Steuer- und Rechtsberatung ist in Brasilien unverzichtbar, insbesondere in arbeitsrechtlichen Belangen. Immer

mehr international tätige Kanzleien haben auch Niederlassungen in Brasilien und bieten somit eine lokale Betreuung vor Ort.

5: Wettbewerbsrechtliche Bestimmungen beachten

Das brasilianische Kartellrecht ist wirkungsorientiert, findet extritoriale Anwendung und bezieht sich demnach auch auf außerhalb Brasiliens vorkommende und nicht brasilianischem Recht unterliegende Verhaltensweisen und Vereinbarungen, die sich im Inland auswirken können. Zusammengefasst sanktioniert es die

- Einschränkung, Störung oder Beeinträchtigung des freien Wettbewerbs oder der unternehmerischen Freiheit;
- Dominanz eines relevanten Waren- oder Dienstleistungsmarktes
- willkürliche Gewinnmaximierung; oder
- den Missbrauch einer dominierenden Marktstellung

Auch Lieferverträge, die vertikale Wettbewerbsbeschränkungen (z. B. Festsetzung von Weiterverkaufspreisen,

Exklusivverträge und Preisdiskriminierung) vorsehen, können im Einzelfall gegen brasilianisches Wettbewerbsrecht verstoßen. Nur wenn gerechtfertigte wirtschaftliche Gründe vorliegen (z. B. Effizienzsteigerung, Investitionsschutz oder Schutz vor Nachahmern), werden vertikale Wettbewerbsbeschränkungen akzeptiert.

Einfuhren unterliegen zudem den in Brasilien geltenden Anti-Dumping-Bestimmungen und sonstigen Handelsschutzvorschriften. Die Importpreise werden von den brasilianischen Behörden überwacht. Kommt es zu einer Untersuchung, muss der Importeur den veranschlagten Preis im Rahmen eines zollrechtlich vorgegebenen Verfahrens rechtfertigen. Dieser Prozess kann mit einem hohen bürokratischen Aufwand verbunden sein.



6: Nur mit bevollmächtigten Personen verhandeln

Bevor Sie ein Unternehmen beliefern oder auch nur einen Liefervertrag mit ihm abschließen, sollten Sie sich unbedingt vergewissern, dass die handelnden Personen die entsprechenden Vollmachten besitzen. Diese einfache Grundregel sollte ohnehin in allen Geschäftsbeziehungen befolgt werden. Für Gesellschaften nach brasilianischem Recht gelten folgende Grundsätze: Sowohl bei der brasilianischen Aktiengesellschaft (S.A.) als auch bei der brasilianischen Gesellschaft mit beschränkter Haftung (Ltda.) liegt die Geschäftsführungsvollmacht bei den bevollmächtigten Vorständen bzw. den im Gesellschaftervertrag registrierten Geschäftsführern.

Es ist üblich, dass ausländische Lieferanten sich im Falle einer S.A. die Satzung und die Beschlüsse über die Ernennung der Vorstände vorlegen lassen (entweder Beschluss der Aktionärsversammlung über die Einsetzung des Vorstands und Aufsichtsratsbeschluss über die Ernennung

der Vorstandsmitglieder oder, sofern die S.A. keinen Vorstand hat, Beschluss der Aktionärsversammlung über die Ernennung der Geschäftsführer). Im Falle einer Ltda. ist es üblich, sich die Gründungsurkunde vorlegen zu lassen, in der normalerweise der oder die Geschäftsführer namentlich genannt werden. Andernfalls wurden die Geschäftsführer in einem separaten Verfahren von den Anteilseignern ernannt, die dann um Auskunft gebeten werden sollten.

Es empfiehlt sich auch zu prüfen, ob in Satzung, Gründungsurkunde oder sonstigen Gesellschafterverträgen Einschränkungen der Geschäftsführungsvollmacht vorgesehen sind, so dass bestimmte Transaktionen der Zustimmung des Vorstands oder der Gesellschafter bedürfen. In solchen Fällen sollten Sie sich auch einen Beschluss vorlegen lassen, durch den die beabsichtigte Transaktion, die geltenden Geschäftsbedingungen und

der Liefervertrag genehmigt, und die handelnden Personen zur Durchführung des Liefervertrags bevollmächtigt wurden.

Viele brasilianische Unternehmen befinden sich nach wie vor in der Hand der Gründerfamilie, die mitunter weit verzweigt sein kann. Die Beziehungen der Eigner untereinander werden im Gesellschaftervertrag geregelt. Daher sollte unbedingt sichergestellt werden, dass alle Genehmigungen eingeholt wurden, vor allem dann, wenn die Geschäfte nur von einem Teil der Familie geführt werden.

7: Sicherheiten vereinbaren

Das Risiko eines Zahlungsausfalls im Geschäftsverkehr mit brasilianischen Kunden ist nicht grundsätzlich hoch. Dennoch sollten ausländische Lieferanten dieselbe Vorsicht walten lassen wie bei Geschäften am heimischen Markt oder an anderen ausländischen Märkten. Am Anfang sollte die Prüfung der Kreditwürdigkeit des brasilianischen Abnehmers stehen. Daneben ist es nicht ungewöhnlich, dass Verbindlichkeiten brasilianischer Abnehmer gegenüber ausländischen Lieferanten abgesichert werden. Die wesentlichen in Brasilien verfügbaren Sicherungsmittel unterscheiden sich nicht von denen, die den meisten

Lieferanten aus ihren Heimatmärkten bekannt sind, so wie eine Bürgschaft oder Garantie der Muttergesellschaft oder des Unternehmensgründers, eine Bankbürgschaft, ein unwiderrufliches Akkreditiv oder eine Sicherheit in Form einer Hypothek oder eines Pfandes.

Auf welches Sicherungsmittel sich die Parteien auch einigen, in jedem Fall ist es entscheidend, im Liefervertrag die Zahlungspflichten klar zu definieren. Besonders wichtig ist dies, wenn Rahmenlieferverträge vereinbart werden und Lieferungen und Zahlungen auf der Grundlage einzelner Bestellungen erfolgen.



8: Kompetente Steuerberater beauftragen

Geschäftsbeziehungen mit ausländischen Lieferanten von außerhalb der Mercosur-Zone (Vollmitglieder: Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay und Venezuela; assoziierte Mitglieder: Bolivien, Chile, Kolumbien, Ecuador und Peru) unterliegen dem in Brasilien angewendeten Gemeinsamen Außentarif (Common External Tariff). Er liegt aktuell bei durchschnittlich 15% des Zollwertes der Ware, der im Allgemeinen dem Warenwert zuzüglich Fracht- und Versicherungskosten entspricht. Darüber hinaus können bei Warenlieferungen nach Brasilien auf Bundes- und auf Staatsebene

Umsatzsteuer sowie auf Bundesebene Sozialabgaben (PIS und COFINS) fällig werden.

Ein Teil der Steuern kann bei Mehrfachbesteuerung erlassen oder mit anderen lokalen Steuern verrechnet werden. Zudem können je nach Art, Ziel, Ursprung und Wert der importierten Ware Steuerbefreiungen oder Steuererleichterungen zur Anwendung kommen. Auch wenn Brasilien außerhalb der Mercosur-Zone nicht viele Freihandelsabkommen unterzeichnet hat, können durchaus Möglichkeiten

für eine strukturbasierte Optimierung der Abgabenlast bestehen. Aus all diesen Gründen ist eine kompetente Steuerberatung unerlässlich.

Brasilien hat nur mit wenigen Ländern bilaterale Doppelbesteuerungsabkommen geschlossen. Daher ist es ratsam, die steuerlichen Risiken vorab bewerten zu lassen und in die Lieferverträge angemessene Steueraufschläge und Freistellungsklauseln aufzunehmen.

9: Gerichtsstand festlegen

Gerichtsverfahren in Brasilien können zu einer zeitraubenden und teuren Angelegenheit werden. Ausländische Lieferanten unterwerfen sich verständlicherweise nur ungern einer Rechtsprechung, mit der sie nicht vertraut sind. Jedoch können Entscheidungen ausländischer Gerichte oder Schiedsgerichte in Brasilien nicht direkt vollstreckt, sondern müssen vorab vom Obersten Bundesgericht Brasiliens bestätigt werden, damit sie im Inland verbindlich werden. Es überrascht nicht, dass dieses Verfahren sich sehr lange hinziehen kann.

Anders ist es mit den Entscheidungen eines Schiedsgerichts in Brasilien, die von den Gerichten des Landes in der Regel ohne weitere Prüfung des Sachverhalts bestätigt werden. Daher empfiehlt es sich, in Lieferverträgen mit brasilianischen Abnehmern eine Schiedsklausel und die Anwendbarkeit einer international anerkannten Schiedsgerichtsordnung zu vereinbaren, wie zum Beispiel die der Internationalen Handelskammer oder der brasilianisch-kanadischen Handelskammer. Als Ort des Schiedsverfahrens wird üblicherweise São Paulo oder Rio de Janeiro gewählt.



10: Forderungen absichern

Wie bei allen Geschäften, für die Zahlungsziele vereinbart werden, und wie in allen anderen Ländern gilt auch in Brasilien, dass selbst bei Befolgung aller oben genannten Regeln und bei aller Sorgfalt immer ein gewisses Restrisiko des Zahlungsausfalls verbleibt. Sei es, dass der Abnehmer unerwartet Insolvenz anmeldet, in Zahlungsverzug gerät oder Umstände eintreten, auf die keine der Parteien Einfluss hat und die die Vertragserfüllung unmöglich machen, wie bspw. politische

Entscheidungen oder Naturkatastrophen. Daher ist der Lieferant gut beraten, sich im Rahmen einer Kreditversicherung gegen solche Risiken abzusichern, damit er sich auf neue Geschäfte konzentrieren kann, statt sich mit unbezahlten Altforderungen beschäftigen zu müssen. Mit dem Schutz einer Kreditversicherung hat der Lieferant zudem die Möglichkeit, günstigere Zahlungsbedingungen anzubieten.

“Ein erfolgreicher Abschluss gelingt selten ohne persönliche Kontakte“

Paulo Gonçalves De Morais, Regional Director von CYC, des brasilianischen Partners von Atradius, über seine Beobachtungen:

„Brasilien ist heute eine ausgewachsene Demokratie. Gesamtwirtschaftlich ist das Land stabil, erfolgreich und breit aufgestellt. Die geplanten Investitionen in vielfältige Infrastrukturprojekte sowie in die Dienstleistungsbranche und in den Tourismus machen Brasilien in Verbindung mit der stabilen Arbeitsmarktlage und der gestiegenen Kaufkraft zu einem attraktiven Markt für ausländische Lieferanten und Investoren.

Wie in diesem Bericht beschrieben, kommt es entscheidend darauf an, die brasilianische Geschäftskultur zu verstehen, persönliche Beziehungen zu pflegen und Vertrauen aufzubauen: Ein erfolgreicher Abschluss gelingt selten ohne persönliche Kontakte mit dem Entscheidungsträger.

„Veni, vidi, vici“ mag vielleicht für Julius Caesar gegolten haben, aber in Brasilien wird diese Herangehensweise nicht funktionieren: Verhandlungen sind mitunter langwierig, können sich aber lohnen.“

Atradius bedankt sich bei der internationalen Anwaltskanzlei Clifford Chance für die wertvolle Mitwirkung an dieser Publikation. Die hier erläuterten zehn Grundsätze dienen gemäß Clifford Chance der allgemeinen Information über die für Lieferverhältnisse mit brasilianischen Abnehmern maßgeblichen rechtlichen Rahmenbedingungen. Sie stellen jedoch keine Rechtsberatung dar und können eine eingehende Prüfung des Einzelfalls nicht ersetzen.

Weitere Atradius Publikationen, die ebenfalls für Sie von Interesse sein könnten, stehen auf unserer Website www.atradius.de kostenlos zum Download bereit.

Atradius NV 2012

Haftungsausschluss

Dieser Bericht dient ausschließlich zu Informationszwecken und stellt keinerlei Empfehlung für bestimmte Transaktionen, Investments oder Strategien an jedwede Leser dar. Der Leser muss bezüglich der gelieferten Informationen seine eigenen Entscheidungen gleich welcher Art treffen. Obgleich Atradius sich bemüht hat sicherzustellen, dass nur Informationen aus zuverlässigen Quellen in diesen Bericht einfließen bzw. enthalten sind, übernimmt Atradius keinerlei Gewähr für die in diesem Bericht enthaltenen Informationen. Insbesondere wird keinerlei Gewähr oder Garantie – weder ausdrücklich noch implizit – übernommen in Bezug auf die Vollständigkeit, Richtigkeit, Aktualität der hierin enthaltenen Informationen oder die aus deren Verwendung abgeleiteten Resultate. Jegliche Haftung von Atradius, mit Atradius verbundenen Unternehmen, Geschäftspartnern, Vertretern oder Mitarbeitern für Schäden und Folgeschäden, die auf Entscheidungen beruhen, die im Vertrauen auf die in diesem Bericht enthaltenen Informationen getroffen wurden, ist ausgeschlossen, selbst wenn auf die Möglichkeit solcher Schäden hingewiesen wurde.



Atradius Kreditversicherung
Niederlassung der Atradius Credit Insurance N.V.
Opladener Straße 14
50679 Köln
Deutschland
Tel: +49 221 2044-4000
Fax: +49 221 2044-4144
E-Mail: info.de@atradius.com

Internet: www.atradius.de