

→ Kleiner Investitionsleitfaden für Brasilien

Karlheinz Kurt Naumann

Geschäftsführender Gesellschafter –
Eurolatina International Ltda.



>> Brasilien ist nicht nur ein exotisches Land, das Touristen anzieht, sondern auch ein Magnet für ausländische Firmen, die hier Geschäfte machen wollen. Allein aus Deutschland haben sich rund 1300 Firmen jeglicher Größenordnung in Brasilien niedergelassen – einige bereits vor über 100 Jahren. Immer neue Firmen kommen hinzu, die ihr Glück in Brasilien versuchen wollen. Was müssen die neuen Unternehmen beachten?

> Zunächst sollten sie sich auf eine andere Kultur einstellen, die Herzlichkeit und Flexibilität über Organisation und Pünktlichkeit stellt. Sie sollten wissen, dass man in Brasilien Portugiesisch und nicht Spanisch spricht und dass das Land kontinentale Ausmaße mit starken regionalen Unterschieden besitzt – vom Entwicklungs- bis hin zum hoch industrialisierten Land. Hinzu kommen komplizierte Spielregeln im Geschäftsleben, die von der Bürokratie der öffentlichen Verwaltung und leider auch vom Hang zur Korruption beeinflusst sind.

> Wer trotzdem in Brasilien tätig werden möchte, muss wissen, dass er eine Aufenthalts- und Arbeitsgenehmigung benötigt. Wer diese nicht automatisch bekommt, weil der Ehepartner Brasilianer ist oder der Auswanderungswillige ein brasilianisches Kind hat, muss mindestens 50000 US-Dollar investieren, um legal im Land arbeiten zu können. Wer als Angestellter sein Glück versuchen möchte, muss einen Arbeitsvertrag vorweisen. Zudem muss sein Arbeitgeber den Nachweis erbringen, dass keinem Brasilianer der Arbeitsplatz weggenommen wird, und dass die oben erwähnte Investition getätigt wurde. Für Konzerne ist dies alles kein Problem. Aber für Kleinbetriebe stellt zudem noch die Quotenregelung ein Hindernis dar, die das Zahlenverhältnis von Brasilianern und Ausländern in einer Firma begrenzt.

> Viele Firmen versuchen zunächst, über Handelsvertreter Fuß zu fassen, merken aber bald, dass das nicht ausreicht. Wenn man eine Firma für Handel oder Produktion gründen möchte, sollte als Rechtsform die der GmbH sehr ähnliche Limitada gewählt werden, für die kein Mindeststammkapital

vorgeschrieben ist. Wer seine Firma veräußern oder Dividenden erhalten möchte, kann sich auf ungehinderten Devisentransfer verlassen, wenn die dafür gültigen Vorschriften eingehalten werden. Dies beinhaltet unter anderem die obligatorische Registrierung des Auslandskapitals bei der brasilianischen Zentralbank.

> Als Alternative bietet sich die Vergabe einer Lizenz an einen brasilianischen Partner an. Lizenz- und Technologietransferverträge müssen beim Patentamt in Rio de Janeiro registriert werden, damit die Zentralbank die Überweisung von Lizenzgebühren ins Ausland genehmigt. Auch das Franchising ist in Brasilien sehr beliebt und kann eine gute Alternative zu einer Direktinvestition sein.

> Bei der Standortwahl spielen logistische Gesichtspunkte eine große Rolle: die Nähe zu Kunden und Lieferanten sowie die Verfügbarkeit und die Kosten von Arbeitskräften. In Ballungsgebieten wie São Paulo sind Mitarbeiter teuer und der Verkehr ist kompliziert. Deshalb sind viele, darunter auch große Firmen, hundert und mehr Kilometer ins Innere des Bundesstaates gezogen oder haben diesen gar gewechselt. Dies geschieht oft auch unter steuerlichen Gesichtspunkten: Die Warenumlaufsteuer ICMS, die keine echte Mehrwertsteuer ist, ist nicht in allen Bundesstaaten gleich. Außerdem gewähren einige Bundesstaaten Steuervergünstigungen als Investitionsanreiz. Manche Kommunen stellen kostenlose Grundstücke zur Verfügung und stunden die Grundsteuer. Durch das gute (privatisierte) Autobahnnetz des Bundesstaates São Paulo ist der Gütertransport leicht, aber gebührenpflichtig. Die Eisenbahn spielt noch keine große Rolle, was sich durch die erfolgte Privatisierung aber ändern wird. Der Ertransport geschieht zum großen Teil schon über das Schienennetz. Im Norden Brasiliens ist das Straßennetz noch sehr verbesserungsfähig. Wer problemlos reisen möchte, sollte das Flugzeug nehmen.

> In Südbrasilien, aber auch in der Stadt São Paulo, findet man viele Deutsche oder deutschstämmige Brasilianer. Hier konzentriert sich auch die Industrie, zum Beispiel Kfz-Hersteller, Kfz-Zulieferer, Maschinenbau, Hersteller von Haus-

haltsgeräten, Elektrotechnik, Flugzeugbau, aber auch Textilindustrie und Lederverarbeitung. In Minas Gerais dominiert der Bergbau. In Camaçari im Norden findet man einen petrochemischen Pool und weitere Automontagerwerke. Im Bundesstaat Rio de Janeiro sind viele Pharmaunternehmen angesiedelt und die Erdöl- und Erdgasindustrie ist allgegenwärtig. Ackerbau und Viehzucht wird in ganz Brasilien betrieben, mit regionaler Betonung auf Sojaanbau oder Rinderzucht. Leider durchlebt die Landwirtschaft augenblicklich eine Krise, obwohl Brasilien Weltmeister in den Disziplinen Fleischexport, Herstellung von Orangensaft und Anbau von Sojabohnen ist. Ein Geschäft in den Grenzgebieten Brasiliens sollte genau untersucht werden. Tausende Kilometer von São Paulo entfernt warten hervorragende Chancen für Unternehmer, die keine Angst vor Pionierarbeit haben und nicht unbedingt ausgetretene Wege gehen wollen.

> Das Marktpotenzial ist für viele Produkte unter anderem aus der Medizintechnik, Telekommunikationsgeräte, Computer und Werkzeugmaschinen sehr hoch. Bei einem Wirtschaftswachstum von vier bis fünf Prozent im Jahr und 176 Millionen Einwohnern mit steigendem Realeinkommen ist dies auch nicht anders zu erwarten. Die Touristikbranche bietet ebenso gute Chancen wie auch der Schiffsbau. Die Werften sind ausgelastet. Die Infrastruktur des Landes muss stark verbessert werden. Hier sind jetzt durch Abkommen mit der deutschen Regierung Vorhaben für Private-Public-Partnerships möglich geworden. Die Gasvorkommen vor der Küste bei Santos werden in den nächsten Jahren erschlossen und bieten eine weitere Möglichkeit für ein Engagement.

> Der Wechselkurs des Real zum Dollar und zum Euro schwankt ziemlich stark. Deshalb ist Vorsicht bei Verschuldung in Hartwährung geboten. Von Darlehen in Real ist wegen der sehr hohen Zinsen abzuraten. Man sollte höchstens Bundesentwicklungsbank (BNDES)-Darlehen zu subventionierten Zinsen in Anspruch nehmen. Auch ein Darlehen der DEG kann für deutsche Firmen interessant sein. Leasing ist unüblich, weil diese Finanzierungsform noch zu teuer ist.

> Das Länderrisiko fiel bereits 2005 weit unter 300 Punkte, die Jahresinflation liegt unter fünf Prozent, die Fremdwährungsverschuldung wurde durch die Regierung fast abgebaut, die Hartwährungsreserven von über 50 Milliarden US-Dollar sind ausreichend, Export und Import wachsen unter Beibehaltung eines Handelsbilanzüberschusses – die volkswirtschaftlichen Bedingungen sind also gut. Aber die Inlandsverschuldung ist hoch, der Staatshaushalt ist nicht ausgeglichen, die Reformen der Sozialversicherung und des Steuerwesens lassen auf sich warten, und die Zahl der neuen Arbeitsplätze reicht nicht aus, um die Arbeitslosigkeit wesentlich zu vermindern. Die Kriminalitäts- und die Korruptionsrate ist höher als in Deutschland. Letzteres insbesondere in der Politik.

> Der zur Zeit starke Real hat in der Summe die Außenhandelsüberschüsse nicht wesentlich beeinflusst, aber einzelne Sektoren wie die Textilindustrie haben ihre Exporte stark zurückgenommen. Auch die Kfz-Hersteller würden lieber weniger exportieren, müssen aber Verträge einhalten, mit denen sie jetzt Verluste einfahren. Wer sich in Brasilien engagiert, muss wissen, dass die konjunkturellen Pendelschläge wesentlich stärker als in Europa sind. Deshalb sind manchmal starke Nerven und viel Eigenkapital gefragt.

> Man muss auch wissen, dass viele potenzielle Kunden in Brasilien aus den verschiedensten Gründen nicht selbst importieren wollen. Dazu gehört die Kfz-Industrie, die local content-Vorschriften erfüllen muss. Trotz der im Vergleich zu anderen Ländern durchaus niedrigen Einfuhrzölle kann es also nötig sein, im Land zu produzieren.

>> **Zum Abschluss einige Ratschläge für Firmen, die zum ersten Mal nach Brasilien kommen:**

1. In São Paulo gibt es nicht einen Tag ohne eine internationale Ausstellung oder Messe. Ein Besuch zeigt schnell, ob man die richtigen Produkte für den Markt hat.
2. Brasilianische Unternehmen zahlen nicht immer alle Steuern und haben deshalb vielleicht einen unfairen, aber existierenden Vorteil gegenüber Neuankömmlingen. Ein Vergleich der landed cost mit den Kosten der einheimischen Konkurrenz ist daher nützlich und das Ergebnis manchmal das Hauptargument, nicht nach Brasilien zu exportieren.
3. Aus den Augen, aus dem Sinn! Wer nach einem Besuch bei einem potenziellen Geschäftspartner diesen Kontakt nicht pflegt – und dies möglichst über einen lokalen und sprachkundigen Interessenvertreter – hat keine Chance, ein dauerhaftes Geschäft abzuschließen.
4. Wer Geld für sein persönliches Wohlergehen wie Business Class oder 5-Sterne-Hotel hat, aber zum Beispiel nicht für das Drucken portugiesischer Produktunterlagen, sollte zu Hause bleiben. Billig ist teuer, und wer am falschen Platz spart, braucht nicht anzutreten.