Contacts International

Markteintritt Brasilien

++ Vertriebspartnersuche ++ Start-ups ++ Joint Ventures ++ M & A ++

Jutta Allemann

Juli 2017

Start-up Unternehmensgründung in Brasilien

Aufbau einer eigenen Vertriebs- oder Produktionsgesellschaft

Es gibt Gründe, die verlangen im Ausland eine eigene Vertriebs- oder Produktions-gesellschaft aufzubauen. Das können unter anderem Local Content Anforderungen, die Vertriebspolitik einer Unternehmung oder Schutz von Know how sein.

Ausländische Gesellschafter, private oder juristische Personen, können ohne weiteres eine Firma in Brasilien gründen.

In den allermeisten Fällen wird eine sogenannte „Limitada" gegründet, welche in etwa einer deutschen GmbH entspricht.

Es ist zu empfehlen den Gesellschaftsvertrag mit einer auf Brasilien spezialisierten Anwaltskanzlei zu verfassen, um sinnvolle Kontrollmechanismen für den Geschäftsführer einzubauen.

Bis zur operativen Inbetriebnahme einer Unternehmung muss viel Basisarbeit geleistet werden. Das gilt in besonderem Masse im bürokratischen Brasilien. Viele Rollen werden am Anfang auf eine oder wenige Personen verteilt.

Wir von **Contacts International** übernehmen in der Gründungsphase interimistisch alle notwendigen, von der brasilianischen Gesetzgebung vorgeschriebenen, Rollen inklusive des strukturellen Aufbaus bis zur operativen Inbetriebnahme.

Obwohl in den allermeisten Fällen eine „Limitada" also eine Art GmbH gegründet wird, haftet der brasilianische Geschäftsführer, der wenigstens ein permanentes Visum in Brasilien haben muss, und der sogenannte „Zustellungsbevollmächtigte" der ausländischen Gesellschafter (der brasilianische Staat verlangt, dass jede ausländische juristische Person, die als Gesellschafter an einer brasilianischen Unternehmung auftritt, in Brasilien eine natürliche Person als „Zustellungsbevollmächtigten" bestellt) in der gängigen Rechtspraxis mit seinem Privatvermögen (sogenannte Durchgriffshaftung). Das ist eine Situation, die von ausländischen Gesellschaftern nicht leicht verstanden wird und aufgrund der Sachlage eine besondere vertragliche Regelung erfordert.

Man sollte mindestens 6 Wochen ab vollständiger Einreichung aller notwendigen Dokumente (inklusive den Übersetzungen von einem vereidigten Übersetzer) rechnen, bis die Gesellschaft gegründet ist.

Susenbergstrasse 5, 8044 **Zürich**, Schweiz
Stützpunkte: **Stuttgart** und **Rio de Janeiro**
Tel. CH: +41/79/246-4992, Tel. D: +49/151/1220-7836; Tel. BR: +55/22/99262-0706
e-mail: jutta.allemann@con-international.com
www.con-international.com

Die Handelsregisternummer ist in Brasilien weniger wichtig, aber ohne die sogenannte CNPJ-Nummer geht gar nichts. Das ist die brasilianische Steuernummer für Firmen, ohne die kann weder ein Bankkonto eröffnet, noch ein Mietvertrag abgeschlossen werden. Die ausländischen Muttergesellschaften brauchen ebenfalls eine CNPJ-Nummer.

Auch ein Bankkonto eröffnet man zum grossen Erstaunen der ausländischen Investoren nicht an einem Tag. Die Banken prüfen die Unterlagen ganz genau, und schauen sich die Restriktionen im Gesellschaftsvertrag an. Das muss durch die Mühlen der Rechtsabteilung und kann schon einmal eine Woche dauern, bis man endlich die neue Kontonummer bekommt.

Die Kapitalisierung der Gesellschaft muss über die brasilianische Zentralbank erfolgen. Das eingezahlte Kapital wird dort registriert, damit es zu einem späteren Zeitpunkt auch wieder zurückfliessen kann.

Überweisungen kann man nicht in R$ vornehmen, vielmehr müssen die Muttergesellschaften den ungefähren Wert in ihrer Heimwährung oder einer anderen gängigen Leitwährung nach Brasilien senden, der überschüssige Betrag wird dann von der brasilianischen Bank zurückgesandt.

Egal womit man es in Brasilien zu tun hat, es ist gut wenn sich ausländische Gesellschafter rasch an die leider nicht zu umgehenden bürokratischen Prozesse gewöhnen und diese einfach als Realität anerkennen. Wenigstens haben hier alle gleich lange Spiesse.

Ist die Gesellschaft erst einmal gegründet, kann der Mietvertrag abgeschlossen, und wie schon erwähnt, ein Bankkonto eröffnet werden. Eventuell braucht man auch zwei Konten, denn es ist eine weitere Eigenheit Brasiliens, dass man gewisse Steuern nur über bestimmte Banken bezahlen kann. In Brasilien ist vieles monopolisiert oder oligopolisiert und das kreiert zusätzliche Bürokratie.

Es ist zu empfehlen, von Anfang an mit einer erstklassigen Buchhaltungs- und Steuerberatungsfirma zu arbeiten, denn der Fiskus verlangt jeden Monat eine Unmenge an Dokumenten und Fehler können die Gesellschaft später teuer zu stehen kommen. Aufgrund der Bürokratie kostet auch die Buchhaltung viel Geld.

Der brasilianische Fiskus scheut sich auch nicht, in den Rechnungsstellungsprozess einer Unternehmung einzugreifen, indem neben einer kommerziellen Rechnung auch noch eine sogenannte „Nota Fiscal" ausgestellt werden muss, die direkt über den Rechner des Finanzamtes geht. Selbst die Jahresrechnung muss gegenüber der Steuerbehörde vom Geschäftsführer elektronisch unterschrieben werden. Von Schwellenland in Bezug auf Datenkontrolle von Unternehmen kann hier nicht die Rede sein. Da ist man in Brasilien ganz modern.

Wenn die Vertriebsgesellschaft gegründet ist, ist ein nächster Schritt die Erlangung einer Importlizenz RADAR oder man arbeitet für den Import mit einer brasilianischen Tradingfirma.

Eventuell brauchen Ihre Produkte auch besondere Registrierungen, um importiert werden zu könnnen. Behörden wie **INMETRO** für alles was mit geeichten Masseinheiten zu tun hat oder **ANVISA**, wenn es sich um medizinische Produkte handelt. Eventuell brauchen Sie einen Chemiker oder Pharmazeuten, der für Ihre Produkte verantwortlich zeichnet, wenn Sie diese in Brasilien vertreiben wollen.

Als Lohnnebenkosten müssen etwa 80 % des Basisgehalts gerechnet werden.

Lagerhäuser der ersten Qualität sind teuer und da die Importsteuern noch bevor die Ware im Hafen ankommt bezahlt werden müssen und somit viel Liquidität binden, kann speziell bei Waren mit hohem Warenwert wie z.B. Maschinen, zunächst alles in einem Zollfreilager eingelagert werden. Man nationalisiert die Ware erst dann, wenn man sie verkauft.

Die Frachtkosten gehören in Brasilien ebenfalls zu den teuersten der Welt. Das hat verschiedene Gründe, unter anderem schlechte Strassen, Bürokratie, Mautegebühren und hoher Versicherungskosten.

Bei einem Start-up Projekt arbeiten wir eng mit Ihren Inhouse-Projektverantwortlichen zusammen. Wir bieten keinen Start-up von der „Stange", denn jedes Projekt ist anders, bedingt durch die Branche, Produkte und die Unternehmenskultur der Muttergesellschaft.

Sie sind frei eigene Wunschkontakte von Dienstleistern, zum Beispiel Anwälte, in das Projekt einzubringen.

Neben der operativen Projektdurchführung verstehen wir unsere Rolle auch als kulturelle Brücke, die beim Markteintritt in einer anderen Kultur essenziell für den Erfolg ist.

Copyright © Jutta Allemann