

Investitionen in Brasilien

1. Vorbemerkung

Brasilien stellt mit ca. 160 Millionen Einwohnern den zehntgrößten Binnenmarkt der Welt und den größten Markt Lateinamerikas dar. Als Mitgliedstaat des Mercosur bietet das Land zudem einen hervorragenden Marktzugang zu den weiteren Mitgliedstaaten des Mercosur.

Bis Mitte der neunziger Jahre war Brasiliens Volkswirtschaft geprägt durch einen nahezu explosionsartigen Anstieg der Inflationsrate. Nicht nur das Vertrauen inländischer Unternehmer in die eigene Wirtschaftskraft war in nicht ganz unerheblichem Maße beeinträchtigt, was beispielsweise zu einer beträchtlichen Kapitalflucht ins Ausland - mit allen Nachteilen für die inländische Wirtschaft - führte. Vielmehr machte sich die wirtschaftspolitische Lage auch bei den ausländischen Investoren bemerkbar, die teilweise größte Zurückhaltung bei Neuinvestitionen auch dann übten, wenn sie bereits Niederlassungen in Brasilien unterhielten.

Die Situation änderte sich nahezu schlagartig, als der ehemalige Finanzminister und derzeitige Präsident Cardoso Mitte der neunziger Jahre mit der Umsetzung des sog. Plano Real begonnen hat, bei dem eine neue Währung - der Real - den inflationsgeschüttelten Cruzeiro ablöste. Der Real wurde zunächst zur Inflationsdämmung an den Dollar angeglichen, wodurch nicht nur die Inflation erfolgreich bekämpft werden konnte, sondern gleichzeitig auch das Vertrauen der heimischen Wirtschaft und der ausländischen Investoren zurückgewonnen werden konnte. Auch wenn infolge der Asienkrise 1997 der Währungskurs vom Dollar abgekoppelt wurde, was zu einer ca. 50 -prozentigen Abwertung des Real (Mai 2000: 150R\$ = ca. US\$ 83) führte, ist es durch die Reformen gelungen, die Wirtschaft Brasiliens zu stabilisieren und die Inflation beträchtlich zu reduzieren.

2. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Nach der Einschätzung führender Kreditinstitute sind die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und Perspektiven Brasiliens für Wirtschaftswachstum und Stabilität momentan so günstig, wie nie zuvor (vgl. Dresdner Bank Lateinamerika AG: "Perspektiven Lateinamerika Sept.2000"/S. 3).

Tatsächlich wird für das Jahr 2000 ein Wachstum des Bruttoinlandsproduktes von 3,8 Prozent und für das Jahr 2001 ein solches von 4,0 Prozent prognostiziert (vgl. Dresdner Bank Lateinamerika AG " Perspektiven Lateinamerika Sept. 2000 "/S. 8). Nach offiziellen Angaben liegt die derzeitige Inflationsrate bei ca. 6,5 % (vgl. Kurzinformation des Ibero - Amerikaverains e. V., Juni 2000) - unter Berücksichtigung der Tatsache, daß die Inflation vor Einführung des Real teilweise über 2500 % lag (1990) für das südamerikanische Land eine äußerst geringer Wert!

Im Hinblick auf die stark zurückgegangenen Inflationsraten wurde die ursprüngliche Hochzinspolitik des Plano Real inzwischen gelockert. Auch wenn das Zinsniveau in Brasilien noch weit über den Zinssätzen Europas oder gar der USA liegt (Leitzins SELIC im September 2000 bei 16,5 Prozent), hat der Zinsrückgang der letzten Jahre dazu beigetragen, daß das Kreditvolumen langsam zunimmt. Hierbei handelt es sich jedoch um eine Zunahme auf äußerst niedrigem Niveau, wenn man bedenkt, daß der Kreditbedarf der brasilianischen Wirtschaft

traditionell niedriger liegt, als in den meisten Industriestaaten. Inflationsfördernde Tendenzen dürften hierin nicht zu erkennen sein.

Für die Stabilität von Politik und Wirtschaft in Brasilien ist die Tatsache des stetigen Bevölkerungswachstums nicht ganz unproblematisch. So wird von verschiedenen Wirtschaftsforschungsinstituten die These vertreten, daß zur Eindämmung der Arbeitslosigkeit (nach offiziellen Angaben derzeit ca. 8 Prozent) trotz erheblich gesteigener Produktivität der brasilianischen Wirtschaft ein jährliches Wachstum des Bruttoinlandsproduktes von 5% bis 6% erforderlich ist, um die neu auf den Arbeitsmarkt strömenden Arbeitskräfte aufzunehmen. Dieses nicht zu unterschätzende gesellschaftlichpolitische Sprengpotential darf nicht verkannt werden, wie beispielsweise die Landbesetzungen der vergangenen Monate durch arbeitslose Landarbeiter zeigen.

3. Investitionen der deutschen Wirtschaft in Brasilien

Im Jahre 1998 betragen die gesamten deutschen Direktinvestitionen in den Ländern Lateinamerikas (inklusive der Karibik) ca. 38,5 Milliarden DM. Der Großteil davon entfiel auf Brasilien (14,9 Milliarden DM), ein weiterer Teil von ca. 8,5 Milliarden DM auf Mexiko und der Rest auf die übrigen Länder Lateinamerikas (Quelle: statistische Sonderveröffentlichung Nr. 10 der Deutschen Bundesbank, Mai 2000).

Für die deutsche Wirtschaft ist Brasilien nach den USA der zweitwichtigste Handelspartner auf dem amerikanischen Kontinent (Ausfuhren nach Brasilien 1998: DM 9,663 Mrd.). Umgekehrt ist Deutschland für das südamerikanische Land nach den USA und Argentinien der drittwichtigste Handelspartner (Ausfuhren nach Deutschland 1998: DM 6,731 Mrd.; Quelle jeweils: IN-Press Basis-Info 18-1999).

Woraus resultiert diese – im Vergleich zu den sonstigen Staaten der Region – überproportionale Investitionstendenz der deutschen Wirtschaft in Brasilien?

Wichtigster Grund ist sicherlich, daß der Verdichtungsraum Sao Paulo traditionell die größte deutsche Industrieansiedlung außerhalb Deutschlands bildet. Nicht nur Großunternehmen wie Daimler-Chrysler, VW, Bosch usw., sondern auch zahlreiche mittelständische Unternehmungen haben sich hier mit ihrer südamerikanischen Niederlassung angesiedelt. Diese Ansiedlungen ziehen aber in immer stärkerem Maße weitere Unternehmensansiedlungen nach sich; insbesondere was Zulieferbetriebe angeht (z.B. „verlängerte Werkbank“). Solche Investitionen erfolgen, obwohl gerade die fiskalischen Rahmenbedingungen im Vergleich zu den Nachbarstaaten oftmals schlechter sind, wie der nachfolgende Vergleich der Abgabenbelastungen zeigt (Quelle: Neue Zürcher Zeitung, 14. 08. 00):

Abgabensätze im regionalen Vergleich
(in %)

	indirekte Besteuerung Güter und Dienstl.	Firmengewinn- Besteuerung	Besteuerung von Dividenden	Sozialabgaben
Brasilien	40	34	0	70-80
Argentinien	21	35	0	33
Chile	18	15	23,53	0,95-3,4 ⁽¹⁾
Mexiko	10-15	35	0-15	24,45 ⁽²⁾
Uruguay	23	30	0	18,63
Paraguay	10	30	0	16,5
Peru	18	30	0	9 ⁽³⁾
Ecuador	12	25	0	12,5
Guatemala	10	25	10	6,67-10,67
Panama	5-10	30	0	12,25

(1) Ohne Berücksichtigung der obligatorischen Gewinnbeteiligung von 30 %

(2) Ohne Berücksichtigung der obligatorischen Gewinnbeteiligung von 10 %

(3) Ohne Berücksichtigung der obligatorischen Gewinnbeteiligung von zwischen 5 % und 10 %

Nachteilig an den Standortbedingungen in Brasilien sind insbesondere die oben dargestellten relativ hohen Steuern, die sowohl im Bereich der indirekten Steuern (Mehrwertsteuer) als auch im Bereich der Unternehmensteuern (Körperschaftsteuer) weit über den vergleichbaren Sätzen der Nachbarstaaten liegen. Hinzu kommt eine Sozialabgabenlast, die sich je nach Höhe des Gehalts in der Regel zwischen 70 und 80 Prozent der Gehaltssumme beläuft (teilweise bis zu 100%). Dabei ist zu bedenken, daß die Gehälter für Facharbeiter in den Industriemetropolen durchaus westliche Standards, wenn auch nicht vergleichbar zur Bundesrepublik Deutschland, so doch vergleichbar zu anderen europäischen Staaten, wie beispielsweise Portugal oder Spanien, angenommen haben. So beträgt beispielsweise das Gehalt eines Facharbeiters in den Industriezentren monatlich bis zu ca. DM 2000 (Quelle: Veröffentlichung der brasilianischen Botschaft), selbstverständlich zuzüglich der Sozialabgaben entsprechend obiger Darstellung. Ähnlich hoch dotiert wie in Deutschland sind die Gehälter für leitende Angestellte. Dies sind sicherlich Faktoren, die im Vergleich zu den Nachbarstaaten und den dort oftmals weit geringeren Löhnen und Gehältern, in die Investitionsüberlegungen deutscher Investoren mit einbezogen werden sollten.

4. Rechtliche Rahmenbedingungen einer Investitionsentscheidung

Für ausländische Gewerbetreibende ist es fast unmöglich in größeren Stil in Brasilien tätig zu

sein, ohne dort dauerhaft präsent zu sein. Hat ein ausländischer Investor einmal seine Standortentscheidung für Brasilien getroffen, stellt sich zwangsläufig die Frage, wie diese rechtlich umgesetzt werden kann.

I. d. R. wird sich die Gründung einer Tochtergesellschaft in Brasilien anbieten (hierzu 4.1). Nicht außer Betracht bleiben dürfen in diesem Zusammenhang steuerrechtliche Fragen (hierzu 4.2) sowie Fragen des Arbeitsrechts für die Mitarbeiter der zu gründenden Tochtergesellschaft (hierzu 4.3). Einige weitere standortentscheidungsrelevante Rechtsprobleme sind unter Ziffer 4.4 abgehandelt.

Die nachfolgenden Ausführungen sollen - ohne Anspruch auf Vollständigkeit - lediglich einen kurzen Überblick über einige rechtlich relevante Fragestellungen bei einer Firmengründung in Brasilien geben.

4.1 Gesellschaftsgründung

Ausländer, die in Brasilien keine Daueraufenthaltsgenehmigung haben, können nach brasilianischem Recht nicht als Einzelfirma tätig werden und sich grundsätzlich auch nicht als Gesellschafter an einer Personengesellschaft beteiligen. Einem ausländische Investor bleibt daher in der Regel nur die Möglichkeit eine juristische Person nach brasilianischem Recht zu gründen.

Insbesondere wegen der Gründungsformalien ist die Gründung einer Ltda.(Limitada, vergleichbar einer deutschen GmbH) der Gründung von Aktiengesellschaften normalerweise vorzuziehen. Selbst Großkonzerne, die beispielsweise in der Bundesrepublik als börsennotierte AG firmieren, organisieren ihre brasilianische Tochtergesellschaft oftmals als Ltda. Die Gründung einer Ltda. bietet sich aber auch für Mittelständler, die in Deutschland häufig als GmbH oder GmbH & Co. KG organisiert sind, bereits aus optischen Gründen an.

Nach brasilianischem Recht ist die Gründung einer sogenannten " Einmann-GmbH" nicht möglich. Es müssen mindestens zwei Gesellschafter vorhanden sein, bei denen es sich auch um juristische Personen ausländischer Rechtsnatur handeln kann.

Zwar ist grundsätzlich ein Mindestkapital für die Gesellschaftsgründung nicht erforderlich, jedoch kann eine zu geringe Kapitalausstattung zu zoll- und steuerrechtlichen Problemen führen, was gerade bei Tochtergesellschaften eines ausländischen Unternehmens zu vermeiden ist.

Im Gesellschaftsvertrag muß einer der Gründungsgesellschafter zwangsläufig die Geschäftsführung übernehmen. Der Geschäftsführer muß seinen dauerhaften Aufenthalt in Brasilien haben. Wenn dies nicht der Fall ist, beispielsweise weil der Geschäftsführer ein ausländischer Gesellschafter ist, so hat der formalrechtliche Geschäftsführer einen beauftragten Geschäftsführer (Gerente Delgado), der sich dauerhaft in Brasilien aufhält, zu bestimmen. Der Geschäftsführer bzw. der beauftragte Geschäftsführer sind als Organ der Gesellschaft für deren Handlungen verantwortlich und unter bestimmten Umständen auch zivil- oder strafrechtlich haftbar. Unter bestimmten Voraussetzungen kann der beauftragte Geschäftsführer später durch einen entsandten Geschäftsführer, der ein Daueraufenthaltsrecht erlangt, ersetzt werden.

4.2 Steuerrechtliche Situation / Finanztransfer

Jede in Brasilien ansässige Gesellschaft benötigt eine Steuernummer (CGC/CNPJ), die nach der Gründung der Gesellschaft zu beantragen ist.

Erst nach der Erteilung der Steuernummer kann ein Firmenkonto bei einer Bank eröffnet und das Stammkapital eingezahlt werden. Dies ist wichtig, weil erst mit der vollständigen Einlage des Stammkapitals die Haftung der Gesellschafter der Ltda. auf das Kapital der Gesellschaft beschränkt wird.

Für ausländische Gesellschafter stellt sich in Zusammenhang mit der Einzahlung des Stammkapitals i. d. R. die Frage, ob und unter welchen Bedingungen dieses ins Ursprungsland zurück transferiert werden kann. Bei einer Rückführung des Gesellschaftskapitals ins Ausland fällt bis zur Höhe des ursprünglich registrierten Kapitals nach momentaner Rechtslage keine Quellensteuer an, während auf darüber liegende Werte eine Quellensteuer von 25 Prozent erhoben wird. Diese Aspekte sollten insbesondere dann nicht außer Betracht bleiben, wenn langfristig beabsichtigt ist, das investierte Kapital und insbesondere die hieraus resultierende Wertschöpfung ins Ursprungsland zurück zu transferieren.

Auch sonst ist das brasilianische Steuerrecht mindestens so komplex wie das deutsche Steuersystem!

Bundessteuern sind unter anderem die Einkommens- und Ertragsteuer (IR), die Einfuhrsteuer (II), eine Steuer für Industrierzeugnisse (IPI) sowie Kredit- und Versicherungssteuer.

Die Mehrwertsteuer (ICMS) steht dagegen den jeweiligen Bundesstaaten zu und wird von diesen erhoben.

Schließlich erheben die Gemeinden eigene Abgaben, insbesondere auf Immobilienbesitz oder im Falle des Verkaufs von Immobilien (Grundverkehrssteuer).

4.3 Arbeitsrecht

Wie bereits erwähnt, ist Brasilien schon längst kein Billiglohnland mehr, wenn man die für Südamerika relativ hohen Gehälter, zumindest in den industriellen Ballungszentren einerseits und die hohen Lohnnebenkosten andererseits berücksichtigt. Aber auch sonst birgt das brasilianische Arbeitsrecht für einen deutschen Investor einige Überraschungen!

Ähnlich dem deutschen KSchG sind Entlassungen in Brasilien an gesetzlich normierte Kündigungstatbestände, wie beispielsweise eine schlechte Arbeitsleistung, Auffälligkeiten am Arbeitsplatz (Trunkenheit, Tätlichkeiten usw.) oder eine strafrechtliche Verurteilung, gebunden. Im Falle einer rechtswidrigen Entlassung drohen u.a. hohe Abfindungsansprüche des Arbeitnehmers.

Kündigungsfristen sind - wie in Deutschland - an die Dauer der Betriebszugehörigkeit gekoppelt und betragen im Falle einer ordentlichen Kündigung mindestens 30 Tage.

Zusätzlich zum Dezembergehalt ist an den Arbeitnehmer ein 13. Monatsgehalt zu bezahlen. Weiterhin ist während des Urlaubs (gesetzlicher Urlaubsanspruch 30 Tage) ein Urlaubsgeld zu entrichten, das gewöhnlich zusätzlich zu dem fort zu entrichtenden Gehalt der Höhe von einem Drittel des Gehalts während der Urlaubszeit entspricht.

In zahlreichen Fällen steht dem Arbeitnehmer Sonderurlaub zu, so beispielsweise auch ein mehrtägiger Vaterschaftsurlaub bei der Geburt eines Kindes.

4.4 Sonstiges

Erwähnenswert erscheint, daß gebrauchte Güter des Anlagevermögens (beispielsweise Maschinen) nur unter erschwerten Bedingungen nach Brasilien eingeführt werden können. Die Einfuhr bedarf der vorherigen behördlichen Genehmigung. Dieser geht ein kompliziertes Veröffentlichungs- und Anhörungsverfahren voraus.

Rechtsstreitigkeiten lassen sich im Wirtschaftsleben nicht vollkommen ausschließen. Das Justizsystem ist in Brasilien in Vergleich zu anderen Staaten der Region relativ gut entwickelt. Insbesondere in den reicheren südlichen Bundesstaaten erreicht die personelle und materielle Ausstattung der Zivilgerichte häufig mitteleuropäische Standards. Dennoch muß oftmals mit langen und kostenintensiven Gerichtsverfahren mit unsicherem Ausgang gerechnet werden. Aus diesem Grunde bietet es sich – wie übrigens in vielen anderen Ländern auch – an, in größeren und wirtschaftlich bedeutenden Verträgen Schiedsklauseln aufzunehmen, die nach Möglichkeit einen Gang vor die staatlichen Gerichte vermeiden sollen.

5. Zusammenfassung

Den zahlreichen Standortvorteilen einer Investition in Brasilien, die insbesondere aus der Größe des Marktes einerseits sowie – vor allem in den Ballungszentren - dem hohen Grad der Industrialisierung und den damit verbundenen Vorteilen (gut ausgebildete Fachkräfte, Infrastruktur usw.) andererseits resultieren, stehen gerade im rechtlichen und steuerrechtlichen Bereich nicht zu unterschätzende Risiken entgegen. Deren Bewältigung erfordert bei Investitionsentscheidungen frühzeitige fachliche Beratung! Bei Investitionsprojekten in Brasilien arbeiten wir mit kompetenten Kollegen in verschiedenen größeren Städten Brasiliens zusammen. Diese kennen die Besonderheiten ihres Bundesstaates und verfügen i.d.R. über langjährige Erfahrungen bei solchen Investitionsprojekten.

Stand: Oktober 2000

Rechtsanwalt Christof Blauß