

# **Rechtliche Aspekte von Investitionen in Chile**

von Rechtsanwalt Christof Blauß / Stuttgart

## **I. Vorbemerkung - wirtschaftliche Rahmenbedingungen**

Betrachtet man das Wirtschaftswachstum der Republik Chile in den letzten zehn Jahren, so wurde das südamerikanische Land nicht ohne Grund - in Anlehnung an den " asiatischen Tiger " - als " Puma Lateinamerikas " bezeichnet. Auch wenn die durchschnittliche Wachstumsrate zwischen 1990 und 1997 von 7,6 Prozent (vgl. F. A. Z.-Institut " Investitionsführer Chile " 1999, S. 13) in den Folgejahren der Asienkrise von 1998 nicht mehr erreicht werden konnte und das Wirtschaftswachstum im Jahre 2000 " nur" bei ca. 5,5 Prozent lag (Quelle: Ibero - Amerikavererein e V. "Tätigkeitsbericht 2000", S. 7), konnte der Wachstumsrückgang des Vorjahres weit mehr als kompensiert werden.

Chiles Wirtschaft unterlag in den letzten Jahren einer deutlichen Veränderung hin zu einer Dienstleistungsgesellschaft. Inzwischen wird über die Hälfte des BIP (1997: 59,2%; F. A. Z. Institut a.a.O. S.14) im Dienstleistungsbereich erwirtschaftet. Trotz der großen Rohstoffvorkommen (div. Metalle u. a) steuerte der Bergbau lediglich knapp zehn Prozent zum BIP bei, während 1997 der Anteil der verarbeitenden Industrie bei ca. 17, 2% lag (vgl. F. A. Z. Institut a. a. O.). Der Rest verteilt sich auf die übrigen Wirtschaftssektoren, wobei die Land- und Forstwirtschaft nicht zu vernachlässigen ist.

Seit Jahren liegt die Inflationsrate Chiles i. d. R. unter derjenigen der Nachbarstaaten, wenngleich nicht verschwiegen werden darf, daß die Inflation von 2,3 Prozent im Jahre 1999 auf 4,5 Prozent im Jahre 2000 gestiegen ist (vgl. Dresdner Bank Lateinamerika " Perspektiven 3/2001: Chile ").

Die offizielle Arbeitslosenrate konnte im Vergleich zum Vorjahr im Jahre 2000 leicht gesenkt werden und lag bei ca. 8,5 Prozent (Quelle: Latin-Focus). In diesem Zusammenhang sollte nicht unerwähnt bleiben, daß Lohn- und Gehaltsstruktur - auch unter Berücksichtigung der Lohnnebenkosten um ca. 60 Prozent im Durchschnitt günstiger ist, als in Europa und auch i. d. R. weit unter den Vergleichswerten insbesondere von Brasilien und Argentinien liegt. Gleiches gilt für die Belastung der Unternehmen mit Steuern und Sozialabgaben, wie die nachfolgende Übersicht (veröffentlicht in der NZZ v. 14.08.00) zeigt:

## 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	0,95-4,4 <sup>(1)</sup>
Mexiko	10-15	35	0-15	24,45 <sup>(2)</sup>
Uruguay	23	30	0	18,63
Paraguay	10	30	0	16,5
Peru	18	30	0	9 <sup>(3)</sup>
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 %

## II. Chiles Stellung in internationalen Wirtschaftsbündnissen / internationale Verträge

Chile ist assoziiertes Mitglied des Mercosur, der nach der Idealvorstellung seiner Gründungs- und Vollmitglieder einmal einen ähnlichen gemeinsamen Markt wie die EU bilden soll. Ob es hierzu jedoch noch kommen wird, erscheint fraglich, wenn man einerseits die derzeitigen Schwierigkeiten innerhalb des Mercosur (beispielsweise Wirtschaftskrise in Argentinien) betrachtet und andererseits seitens der US-amerikanischen Regierung inzwischen Bestrebungen im Gange sind, eine gesamtamerikanische Freihandelszone (ausgenommen Kuba) bis zum Jahr 2005 zu initiieren (vgl. hierzu Nachrichten f. Außenwirtschaft v.03.04.01).

Ungeachtet seiner Stellung als assoziiertes Mitglied des Mercosur betreibt Chile seit Herbst 2000 intensiv die Aufnahme in die Nafta, mit dem Ziel neben Mexiko ein weiterer lateinamerikanischer Partner der nordamerikanischen Freihandelszone zu werden (vgl. hierzu die Ibero - Amerikaveroin a. a. O. S.25). Hierzu muß man wissen, daß Chile seit Jahren für zahlreiche Produkte mit den Nafta-Mitgliedern Mexiko und Kanada über entsprechende Freihandelsabkommen verfügt. Unter Umständen bieten diese Freihandelsabkommen schon heute für europäische Unternehmen eine Markteintrittsmöglichkeit in Nordamerika mit dem Umweg

über Chile; aber unter Wegfall der Risiken, die ein direkter Markteintritt in den nordamerikanischen Staaten häufig mit sich bringt.

Angestrebt wird desweiteren im Rahmen der Assoziierung mit den Mercosur - Staaten ein Freihandelsabkommen mit der EU, wobei hier insbesondere die Fragen der Agrarpolitik erhebliche Schwierigkeiten bei der Schaffung eines solchen Freihandelsabkommens bereiten (vgl. hierzu auch U. Bell in Inter Nationes Press 18-1999 "Mercosur- Deutschlands Wirtschaftspartner" sowie Bericht des EU-Agrarrates v. 20.07.98 ). Aus diesem Grunde gestalten sich die Verhandlungen zwischen der EU und dem Mercosur auch äußerst langwierig und schwerfällig (vgl. NfA, 03.04.01).

### **III. Ausländische Investitionen in Chile**

Die im Verhältnis zu anderen lateinamerikanischen Staaten große politische Stabilität bietet einem ausländischen Investor bereits weitgehende Sicherheit für seine Investitionen, weshalb Chile bei einem - von der amerikanischen Investitionsbank J. P. Morgan angestellten - Vergleich von 24 Schwellenländern in Lateinamerika, Asien und Afrika im Jahre 2000 Platz 1 in Bezug auf das niedrigste Investitionsrisiko einnahm.

Wer über normale Warenlieferungen hinaus in Chile Direktinvestitionen tätigen möchte, genießt nach chilenischem Recht grundsätzlich ein sogenanntes Diskriminierungsverbot. Dies bedeutet, daß ausländische Investoren generell dem Inländer gleichgestellt sind. Grundlage hierfür ist bereits die chilenische Verfassung, die Chilenen und Ausländern Gleichheit vor dem Gesetz, das Recht auf Entwicklung wirtschaftlicher Tätigkeiten sowie den Schutz des Privateigentums garantiert. Dementsprechend ist beispielsweise der Direkterwerb einer Beteiligung an einem chilenischen Unternehmen grundsätzlich auch durch Ausländer möglich, ohne daß diese den Umweg über die Gründung einer inländischen Beteiligungsgesellschaft gehen müssen.

Zusätzlich zu den verfassungsrechtlichen Grundrechten regeln eine Reihe von Spezialgesetzen die ausländischen Investitionen, wobei insbesondere das Investitionsgesetz DL 600 dem ausländischen Investor weitere Rechtssicherheit für seine Investitionen schaffen soll. Dementsprechend eröffnet das DL 600 die Möglichkeit des Abschlusses eines öffentl.-rechtlichen Vertrages mit dem chilenischen Staat über die vorzunehmende Investition. In diesem Vertrag wird der rechtliche Rahmen der Investitionen einerseits sowie das zukünftige Verhältnis zwischen Staat und Investor andererseits geregelt, indem beispielsweise ein bestimmter Steuersatz für das Investitionsprojekt verbindlich für beide Parteien vereinbart wird. Weiter wird geregelt, in welchem Zeitraum das ausländische Kapital ins Land zu fließen hat (bis zu drei Jahre) usw.. Voraussetzung eines solchen Vertrages ist jedoch, daß die Barinvestition mindestens 1 Mio. US-Dollar bzw. eine Sacheinlage mindestens 25. 000 US- Dollar beträgt und der Vertrag seitens des Komitees für ausländische Investitionen (CIE) genehmigt worden ist, was in der Regel binnen 30 Tagen erfolgt (vgl. F. A. Z. Institut a.a.O. S.38).

Investitionen, die unter den vorgenannten Grenzen des DL 600 liegen, jedoch mindestens 10.000 US-Dollar betragen, regeln sich nach Kapitel 14 des Devisengesetzes. Auch eine Investition nach dem Devisengesetz, d.h. im Falle einer von der Zentralbank genehmigten Kapitaleinfuhr, genießt bei der Kapitalrückfuhr gleiche Rechtspositionen wie eine solche nach dem DL 600. Der Unterschied beider investitionsrechtlichen Bestimmungen liegt jedoch darin, daß bei einer Kapitaleinfuhr nach dem Devisengesetz keine Garantien und Zusicherungen wie nach dem DL 600 gewährt werden können.

Die Kapitalausfuhr der eingefuhrten Devisen ist bereits ein Jahr nach der Einfuhr wieder möglich (vorbehaltlich anderer vertraglicher Regelungen nach dem DL 600), jedoch begrenzt auf den Nettogewinn, der aus dem Verkauf des Investitionsgutes resultiert. Laufende Jahresgewinne können dagegen regelmäßig ins Ausland transferiert werden.

#### **IV. Warenlieferung oder Gründung einer Niederlassung**

Vielfach wird ein ausländisches Unternehmen seine Produkte "nur" auf dem chilenischen Markt vertreiben wollen. Erfolgt dies in einem überschaubaren Umfang, wird eine Notwendigkeit zur Gründung einer chilenischen Niederlassung o.ä. nicht bestehen. Der Unternehmer wird sich einen chilenischen Handelspartner (z.B. einen Großhändler) suchen, der die Ware importiert. Derartige Warenimporte sind grundsätzlich rechtlich problemlos möglich. Importbeschränkungen bestehen lediglich für bestimmte Gebrauchsgüter, wie z.B. Gebrauchtfahrzeuge. Zu bedenken ist in diesem Zusammenhang nur, daß sich der Lieferant – hier, wie auch überall anders bei internationalen Geschäften - gegen das Zahlungsrisiko zumindest dann absichern sollte, wenn er mit einem ihm unbekanntem Abnehmer kontrahiert. In Betracht kommen hier selbstverständlich sogenannte Akkreditivgeschäfte, während die Bezahlung der zu importierenden Waren im Voraus grundsätzlich nicht zulässig ist, weil versteckte Kapitaltransfers vermieden werden sollen.

Die Probleme solcher Handelsbeziehungen liegen - unabhängig zwischen welchen Ländern die Vertragspartner kontrahieren - jedoch häufig darin, daß sie dem Lieferanten oftmals keine langfristige Geschäftschance bieten. Findet der Abnehmer nämlich einen für ihn günstigeren Lieferanten, so wird er - sofern keine entsprechende vertragliche Bindung besteht - im Zweifel geneigt sein, die Geschäftsverbindung aufzulösen. Die Folgen, die dies für den Lieferanten haben kann, der möglicherweise enorme Vorlaufkosten für die Markteinführung hatte, seine Produktion auf die langfristige Abnahme seiner Produkte ausgerichtet hatte usw. brauchen hier nicht weiter vertieft werden. Da das chilenische Handelsrecht einen Handelsvertreter, vergleichbar zu einem solchen in Deutschland, nicht kennt, scheint auch ein Handelsvertreterverhältnis kein akzeptabler Weg.

Aus den besagten Gründen bietet es sich jedoch - unabhängig vom Zielland des Lieferanten - zumindest immer dann an, eine eigene Niederlassung zu gründen, wenn auf Dauer Waren oder Leistungen größeren Umfangs in das Zielland geliefert werden sollen. Von dieser Repräsentanz aus kann sodann der Inlandsmarkt bearbeitet werden, wobei im Falle Chiles aufgrund der politischen Situation beispielsweise auch die Bearbeitung der Märkte der Nachbarstaaten von einer solchen Niederlassung aus nicht ausgeschlossen scheint.

## **V. Rechtsformen chilenischer Gesellschaften**

Hat sich der ausländische Investor entschlossen eine chilenische Niederlassung zu gründen, wird sich als nächstes die Frage stellen, wie diese zu organisieren ist. Die Gründung einer ausländischen Niederlassung ohne eigene Rechtspersönlichkeit - quasi in Form einer Repräsentanz - bietet sich in Chile nicht an, da hierzu ein Repräsentant bestimmt werden muß, der für das Unternehmen weitgehenden Kompetenzen genießt und dieses für alle Handlungen des Repräsentanten haftbar ist. Sinnvoll erscheint es deshalb eine eigene Gesellschaft chilenischen Rechts zu gründen.

### **1. Aktiengesellschaft**

Die Gründung einer AG (Sociedad Anónima = S.A.) wird in der Regel die Ausnahme für den Investor bilden. Wenn überhaupt, so dürfte für den ausländischen Investor normalerweise auch nur die Gründung einer sogenannten "geschlossenen" S.A., die im Gegensatz zur "offenen" S.A. nicht börsennotiert ist, in Betracht kommen.

Die Gründung einer S.A. erfordert mindestens zwei Gründer. Vereinigt sich das Aktienkapital in einer Hand, so gilt die Gesellschaft als aufgelöst. Die Gründung bedarf der Errichtung einer Satzung in Form einer öffentlichen Urkunde. Die Satzung ist im chil. Amtsblatt zu veröffentlichen. Anders als im deutschen Recht ist für die Gründung einer chilenischen S.A. eine Mindestkapitalausstattung nicht vorgeschrieben. Das Grundkapital ist vielmehr in der Satzung frei vereinbar und i. d. R. binnen drei Jahren zu erbringen. Wie in Deutschland obliegt die Vertretung der Gesellschaft dem Vorstand, der bei einer geschlossenen S.A. aus mindestens drei Personen bestehen muß.

Die Vinkulierung von Aktien ist problematisch. Aktien dürfen nach der Satzung der S.A. keinen Übertragungsverboten unterliegen. Hier besteht allenfalls die Möglichkeit außerhalb der Satzung Vereinbarungen zwischen den Aktionären über Art und Weise der Aktienübertragung zu treffen, wobei diese Vereinbarungen offenzulegen sind.

### **2. Sociedad de Responsabilidad Limitada (GmbH)**

Aufgrund der skizzierten Schwerfälligkeit einer chilenischen Aktiengesellschaft wird der ausländische Investor die Gründung einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung (SRL) der AG - Gründung vorziehen. Auch hier sind jedoch Einmanngründungen wie in Deutschland nicht möglich. Die SRL darf maximal 50 Gesellschafter haben. Wenn weniger als zwei Gesellschafter vorhanden sind, so gilt auch diese Gesellschaft als aufgelöst. Unbedenklich ist dagegen, wenn ausländische natürliche oder juristische Personen die Geschäftsanteile halten.

Auch die Gründung einer SL bedarf der Errichtung eines Gesellschaftsvertrages in Form einer öffentlichen Urkunde (escritura pública) durch einen sog. Notario Público, die im chilenischen Amtsblatt auszugsweise zu veröffentlichen ist. Neben den zum deutschen GmbH-Recht

vergleichbaren Regelungen (Gesellschafter, Geschäftszweck, Sitz usw.) ist in der Satzung das Grundkapital festzuschreiben, welches auch hier frei vereinbart werden kann. Einer Mindestkapitalausstattung bedarf es nicht. Die Firmierung muß entweder den Namen mindestens eines Gesellschafters enthalten oder den Geschäftszweck verdeutlichen. Auch die Auflösungsgründe müssen im Vertrag verbindlich geregelt sein, z.B. Zweckerreichung, Befristung o.ä..

Die Gesellschafter haften - wie bei der deutschen GmbH - auf die Höhe ihrer Einlage. Soweit diese nicht erbracht ist, kommt auch hier - wie in Deutschland - eine sog. "Differenzhaftung" zum Tragen.

Die Leitung der Gesellschaft obliegt dem Geschäftsführer. Diese Position muß nicht zwangsläufig ein Gesellschafter einnehmen. Fremdgeschäftsführung ist grundsätzlich möglich.

### **3. Personengesellschaften**

Neben den beschriebenen juristischen Personen existieren auch die offene Handelsgesellschaft (Sociedad Colectiva = S.C.) und die KG (Sociedad comanditaria), die jedoch für ausländische Investoren aufgrund der persönlichen Haftung der Gesellschafter (abgesehen von den Kommanditisten) nicht interessant sein dürften.

## **VI. Steuerrechtliche Aspekte**

Soweit ein ausländischer Investor einen Investitionsvertrag nach dem DL 600 mit dem chilenischen Staat schließt kann er gegenüber sonstigen Steuerpflichtigen beträchtliche Vorteile beanspruchen. Wie bereits erwähnt, können nämlich im Rahmen des öffentl.- rechtlichen Vertrages mit dem Staat auch beispielsweise für die Dauer von zehn Jahren die allgemeine Einkommenssteuer, die auch von Körperschaften bezahlt werden muß, festgeschrieben werden. Auf diese – dann grds. 42% betragende Einkommenssteuer wird die Körperschaftssteuer von derzeit 15% angerechnet (vgl. Berechnungsbeispiel in F. A. Z. – Institut "Investitionsführer Chile" S.60). Der ausländische Investor ist sodann für die Dauer von 10 Jahren gegen die Erhöhung der allgemeinen Einkommenssteuer, die derzeit bei Gewinnen, die ins Ausland transferiert werden sollen (Quellensteuer) 35% beträgt, geschützt. Nach Ansicht des chilenischen Gesetzgebers soll dies auch die Rechtfertigung für eine – nach dem DL 600 – um 7% höhere Steuer im Vergleich zur momentanen Quellensteuer bilden. Hierbei muß man jedoch beachten, daß die Höhe der Quellensteuer nicht unwesentlich von Steuersätzen aus den Herkunftsländern der Investoren, insbesondere den USA, beeinflusst ist (F. A. Z. – Institut aaO S. 60). Sofern es dort nicht zu Steuererhöhungen kommt, scheinen solche in Chile hinsichtlich der Quellensteuer ebenfalls unwahrscheinlich.

Wenn sich der Investor im Investitionsvertrag für die Steuerfestbeschreibung (Veränderungssperre) entschieden hat, so kann er einmalig während der Festlaufzeit die Abstandnahme von dieser Festbeschreibung erklären, mit der Folge, daß er sodann den allgemeinen Steuersätzen unterliegt.

Weiter kann ein ausländischer Investor in der Anfangsphase seines Projekts neben der Fixierung der Einkommenssteuer mit dem Staat auch die Festbeschreibung von Importzöllen für Güter des Anlagevermögens, insbesondere Maschinen, vereinbaren, soweit diese in Chile nicht hergestellt werden.

An dieser Stelle sämtliche für den Investor in Betracht kommenden Steuerarten aufzuzählen, erscheint nahezu unmöglich. Wie jeder andere Staat, ist auch die chilenische Gesetzgebung erfindungsreich, wenn es darum geht, neue Einkunftsquellen für den Staatshaushalt zu eröffnen.

Grundsätzlich gelten – abgesehen von den dargestellten Regelungen des DL 600 - für Ausländer die gleichen Steuergesetze, wie für Chilenen, mit der Folge, daß beispielsweise auch ein Ausländer der persönlichen Einkommenssteuer unterliegt, die je nach Höhe des Einkommens zwischen 0 und 45 % beträgt und insbesondere Arbeitseinkommen, Einkünfte aus Beteiligung an Unternehmen usw. erfaßt.

Selbstverständlich sind Abschreibungen möglich.

Die Mehrwertsteuer (Impuesto al valor agregado, IVA) beträgt derzeit 18% und wird beim Verkauf beweglicher Sachen, Bauleistungen, Leasinggeschäften und einer Vielzahl von Dienstleistungen als indirekte Steuer erhoben. Der chilenische Staat deckt aus dieser Steuer ca. 60% seiner Einnahmen (Vgl. F. A. Z. – Institut aaO. S. 55). Die IVA wird auch bei Importen erhoben, sofern keine Erleichterungen nach dem DL 600 vereinbart sind oder durch die Steuerverwaltung sonstige Befreiungen (z. B. bei bestimmten Rohstoffen) zugelassen wurden. Bei Exporten fällt dagegen keine IVA an.

Der momentan gültige Zollsatz beträgt derzeit durchschnittlich 8% und soll bis 2003 auf 6% reduziert werden.

Ein Doppelbesteuerungsabkommen mit Deutschland wird momentan verhandelt.

Im Hinblick auf das komplizierte Steuersystem empfiehlt es sich frühzeitig professionelle Hilfe beispielsweise eines auf Auslandsinvestitionen spezialisierten Anwalts oder Steuerberaters in Anspruch zu nehmen.

## VII. Arbeitsrecht

Arbeitsverträge sind grundsätzlich schriftlich zu fixieren und müssen neben den Vertragsparteien (mit persönlichen Daten des Arbeitnehmers), die Art der Tätigkeit, die Höhe des Gehalts sowie die Auszahlungsmodalitäten, Dauer des Vertrages und Ort und Datum des Vertragsschlusses zwingend enthalten. Soll eine Befristung aufgenommen werden, so ist diese konkret zu regeln, da das Arbeitsverhältnis ansonsten als unbefristet geschlossen gilt, mit der Folge, daß der Arbeitnehmer nur noch nach den engen – vom Gesetz zugelassen – Kündigungsgründen (z.B. betriebliche Gründe) i.d.R. mit entsprechender Abfindungsregelung (pro Beschäftigungsjahr ein Monatsgehalt) entlassen werden kann.

Einen am 23.03.01 erschienen Artikel über Arbeitsverhältnisse in Chile überschrieb die Stuttgarter Zeitung mit der Überschrift: “Im Büro herrscht noch die Diktatur” (vgl. STZ 23.03.01). In der Tat liegen nach einer Studie der Investitionsbank UBS Warburg in Santiago de Chile die jährlichen Arbeitszeiten weit über den Arbeitszeiten in anderen untersuchten Metropolen. So beträgt die durchschnittliche Jahresarbeitszeit in Chile 2244 Stunden, während z.B. in Berlin nur 1666 h/ p.a. durchschnittlich gearbeitet werden (vgl. UBS Warburg in STZ 23.03.01). Diese Untersuchung verdeutlicht, daß die i.d.R. die Wochenarbeitszeit von 48 h deutlich überschritten wird, wenngleich auf Überstunden beträchtliche Zuschläge zu entrichten sind.

Die gesetzlichen Urlaubsansprüche für bezahlten Urlaub sind im Vergleich zu Deutschland dagegen äußerst bescheiden und betragen bei einem Arbeitnehmer, der mindestens ein Jahr im Betrieb gearbeitet nur 15 Werktage, d.h. drei Wochen.

Erwähnenswert scheint in diesem Zusammenhang noch, daß die Belegschaft eines Betriebes in gewissem Umfang an den Betriebsergebnissen zu beteiligen ist, entweder durch Ausschüttungen von 30% des von der Finanzverwaltung festgestellten Jahresgewinns oder durch Sonderzahlung vom bis zu dem 4,75 – fachen des monatlichen Mindestlohns, was sich insbesondere für Unternehmen mit höheren Gewinnen anbietet (vgl. hierzu F. A. Z. - Institut “Investitionsführer Chile” S. 62).

Die Anteile der Arbeitnehmer zur Sozialversicherung (10% des Gehalts) sind im Wege des Einbehaltes durch den Arbeitgeber abzuführen und dient der Absicherung bei Krankheit, Tod sowie im Rentenfall. Mit dem Arbeitgeberanteil (max. 4,4% des Bruttogehalts der Arbeitnehmer) werden dagegen nur Arbeitsunfälle sowie im Verordnungswege festgelegte bestimmte Berufskrankheiten abgesichert.



### **VIII. Sonstige zivilrechtliche Fragen**

Sowohl Chile als auch die Bundesrepublik Deutschland sind seit 1991 dem UN – Abkommen über den internationalen Warenkauf (CISG) beigetreten. Soweit die Parteien nicht ausdrücklich die Geltung des UN – Kaufrechts ausgeschlossen haben, was möglich ist, findet bei Warenlieferungen zwischen beiden Staaten das UN – Kaufrecht Anwendung.

Soweit die Vertragsparteien die Anwendung deutschen Rechts und die Zuständigkeit deutscher Gerichte vereinbaren, ist zu beachten, daß ein Vollstreckungsabkommen zwischen beiden Staaten bislang nicht existiert, mit der Folge, daß deutsche Titel in einem langwierigen Verfahren in chilenische Vollstreckungstitel umgeschrieben werden müssen.

Ohnehin empfiehlt es sich aufgrund der langen Prozeßdauer vor staatlichen Gerichten nach Möglichkeit Schiedsvereinbarungen zu treffen, die die chilenische Rechtsordnung anerkennt.

### **IX. Zusammenfassung**

Sicherlich konnten in diesem Beitrag nicht alle für einen ausländischen Investor relevanten rechtlichen Fragen umfassend erörtert werden. Gerade auch im Hinblick auf den schnellen gesellschaftlichen Wandel in einem Schwellenland wie Chile, ist die Rechtsordnung auch stetigen Novationen unterworfen. Ungeachtet dessen ist das chilenische Rechtssystem äußerst investorenfreundlich, wenngleich sich kein europäischer Investor ohne fachkundige Unterstützung durch Anwälte und Steuerberater auf ein “Abenteuer Chile” einlassen sollte.

Stand: April 2001

Rechtsanwalt Christof Blauß  
Kanzlei Blaich & Partner, Stuttgart

- Mitglied des Ibero – Amerikaver eins der deutschen Wirtschaft
- Mitglied der TRIANA – deutsch – lateinamerikanische Juristenvereinigung