



Succesvol handelen met Brazilië

Tien basisprincipes

10 basisprincipes die het succes van uw handelsrelaties met Braziliaanse klanten ondersteunen

“De twee grootste strategische fouten die u kunt maken, te snel handelen en een kans laten schieten”

Paulo Coelho, Braziliaans romanschrijver

Brazilië is de op vijf na grootste economie ter wereld. Het land heeft een indrukwekkende en gediversifieerde economie, die olie- en gaswinning, mijnbouw, verwerkende industrie, landbouw en een dienstensector omvat. De groei is in 2012 enigszins vertraagd omdat de vraag naar Braziliaanse producten, met name grondstoffen, is afgenomen. De financiële reserves van het land volstaan echter ruimschoots als buffer in deze magere tijden...

... en het zijn magere tijden momenteel. In onze ‘Economic Outlook’ van november 2012 leggen we uit dat de huidige zwakke economische groei van Brazilië – in vergelijking met de drie andere BRIC-landen Rusland, India en China – te wijten is aan de teruggelopen vraag van zijn traditionele exportmarkten en aan de structurele zwaktes in de eigen economie: niet in het minst de bureaucratie en het complexe belastingstelsel.

En toch is Brazilië een aantrekkelijke exportmarkt. Een markt die bovendien nog aantrekkelijker wordt gemaakt door de handelsopportunities die het

WK voetbal in 2014 en de Olympische Spelen in 2016 met zich meebrengen. Onze economen verwachten dat de groei in 2013 met 4% zal opveren.

Brazilië staat vrij laag genoteerd in de ‘Ease of Doing Business Index’ van de Wereldbank: in 2012 stond Brazilië op de 126ste plaats van de 183 beoordeelde landen. Daarom hebben we de volgende tien principes opgesteld als hulpmiddel voor buitenlandse bedrijven die zaken willen doen in een land met een enorm potentieel. Deze principes zijn een bijzonder waardevolle bron om de weg naar succesvolle handelsrelaties te helpen effenen.



1: Kies de wetgeving waarbij u zich goed voelt

Bij grensoverschrijdende relaties tussen Braziliaanse en buitenlandse bedrijven hebben de partijen het recht te bepalen welke wetgeving op hun handelsrelaties van toepassing zal zijn. Uiteraard zullen Braziliaanse bedrijven zich meestal het gemakkelijkst voelen bij het Braziliaanse recht. Brazilië is een rechtsstaat die gebaseerd is op het burgerlijk recht, waar wetten en verordeningen het rechtskader vormen en juridische precedents niet bindend zijn. Contractuele relaties worden over het algemeen geregeld door het Burgerlijk Wetboek dat in 1916

kracht van wet kreeg. In bepaalde gevallen, afhankelijk van de aard van de verplichting, schrijft de wet specifieke formaliteiten voor: bijvoorbeeld de registratie van een contract als een openbaar document of de verplichting om een document door getuigen te laten ondertekenen.

Braziliaanse bedrijven worden steeds meer vertrouwd met regelmatig gebruikte internationale rechtsstelsels, zoals het Engelse en Amerikaanse recht. Sommige buitenlandse leveranciers geven er de voorkeur aan om hun

contracten te laten beheersen door een rechtspraak die gebaseerd is op ‘common law’, waarbij rechterlijke uitspraken uit het verleden kunnen dienen als basis voor de interpretatie van handelscontracten. Braziliaanse rechtbanken erkennen bijvoorbeeld het gebruik van Incoterms, maar de jurisprudentie is nog niet erg ontwikkeld. Dit kan aanleiding geven tot enige onzekerheid over de interpretatie van eventuele geschillen.

2: Verwerf inzicht in de Braziliaanse manier

Zaken doen in Brazilië kan een uitdaging zijn voor wie niet gewend is aan de lokale zakenwereld. Relaties komen op de eerste plaats en het opbouwen ervan vergt tijd. Wanneer u overweegt om u voor het eerst op de Braziliaanse markt te begeven, is het mogelijk dat u meerdere keren naar Brazilië moet reizen om uw zaken rond te krijgen. Persoonlijk contact is cruciaal voor wie zaken wil doen in Brazilië en kan het verschil maken bij het openen van de juiste deuren. Persoonlijke ontmoetingen zijn dus veruit te verkiezen boven schriftelijke communicatie.

Tijd is soms een rekbaar begrip in Brazilië. Wees geduldig en wees niet verbaasd als uw potentiële klant te laat

komt op een vergadering. Vergaderingen zijn over het algemeen informeel. Schrik niet als u tijdens uw presentatie wordt onderbroken, aangezien niet altijd een strikte agenda wordt gevolgd. Het is ook aan te raden om na te gaan of u een Braziliaans Portugees tolk nodig hebt.

Uiterlijk – de manier waarop mensen zich kleden – is belangrijk op Braziliaanse zakelijke bijeenkomsten en is een indicatie van iemands status. Zorg er dus voor dat u goed gekleed bent.

3: Voorschriften, voorschriften, ... en nog een voorschriften

Als algemene regel geldt dat geen vergunning vereist is om goederen in Brazilië te importeren. Voor meer dan een derde van alle producten moeten echter niet-automatisch verleende vergunningen worden verkregen. Deze vergunningen zijn onderworpen aan een speciale controle door overheidsinstanties zoals ANP (het nationale aardolieagentschap), IBAMA (het Braziliaanse milieu-instituut) of MCT (het ministerie van Wetenschap en Technologie) en hebben meestal betrekking op producten die een mogelijk gevaar zijn voor de gezondheid van mensen, dieren of planten, of die schade aan het milieu kunnen veroorzaken.

Alle importeurs moeten een 'REI' (exporteur- en importeursregistratie) hebben voordat ze grensoverschrijdende handelstransacties kunnen aangaan. Importeurs moeten zich ook registreren bij SISCOEX, een geïntegreerd computersysteem voor buitenlandse handel dat door de Braziliaanse federale belastingdienst wordt beheerd en alle douaneprocedures verwerkt. Elke importtransactie moet in SISCOEX worden geregistreerd om een invoeraangifte voor de inkling van

de goederen te verkrijgen. Daarnaast moet elke transactie waarbij financiële middelen Brazilië binnenkomen of verlaten worden onderworpen aan een valutacontract, dat in veel gevallen (zoals bij import- en exporttransacties) bij de Braziliaanse centrale bank moet worden geregistreerd.

Tot slot dient u te weten dat zowel natuurlijke als rechtspersonen (al dan niet Braziliaanse) die goederen produceren, importeren, verwerken, assembleren of verkopen of die diensten verrichten verplicht kunnen zijn om zich te houden aan technische voorschriften, conformiteitsbeoordelingen en regels die van toepassing zijn op procedures of de etikettering van producten. Bijvoorbeeld de Braziliaanse wet "consumentenbescherming" vereist dat productlabels duidelijke, correcte en gemakkelijk leesbare informatie bevatten over de kwaliteit, hoeveelheid, samenstelling, prijs, garantie, houdbaarheid en oorsprong van het betrokken product en over eventuele risico's ervan voor de gezondheid en veiligheid van de consument. Geïmporteerde producten moeten met een Portugees vertaling worden geleverd.



4: Overweeg een lokale vertegenwoordiging

Zoals u wellicht uit principe 3 hebt begrepen, kan de Braziliaanse wet- en regelgeving zeer ingewikkeld zijn. Een gebrekkige kennis ervan alsook de mogelijke taalbarrière maken dit probleem alleen maar erger. De meeste buitenlandse leveranciers opteren daarom voor een lokale aanwezigheid, vaak door ter plaatse een agent aan te stellen. Dit kan zeer nuttig zijn bij contacten met de douaneautoriteiten

en kan van onschatbare waarde zijn om uw producten door de complexe in- en uitklaringsprocedures te krijgen. Zorg ervoor dat u een agent met de juiste contacten en ervaring voor uw product vindt.

Het is ook van vitaal belang om ervoor te zorgen dat u in Brazilië de juiste fiscale en juridische adviezen krijgt, in het bijzonder met betrekking tot

de Braziliaanse arbeidswetgeving. Raadpleeg uw internationale adviseur om te informeren welke vertegenwoordiging hij in Brazilië kan bieden. Steeds meer wereldwijd actieve ondernemingen hebben Braziliaanse kantoren en kunnen uw lokale kantoor ter plaatse adviseren.

5: Leef de mededingingswetgeving na

Aangezien de Braziliaanse antitrustwetgeving op effecten is gebaseerd, is de toepassing ervan extraterritoriaal en is ze van toepassing op handelingen en overeenkomsten die, zelfs indien ze niet in Brazilië zijn uitgevoerd respectievelijk opgesteld of niet door het Braziliaans recht worden beheerst, een effect kunnen hebben in Brazilië. Kortom, elk gedrag dat het volgende tot doel of tot gevolg heeft:

- het beperken, verstoren of op enige andere wijze schaden van de vrije concurrentie of de vrijheid van ondernemen;
- het domineren van een relevante markt van producten of diensten;
- het willekeurig verhogen van de winst; of
- misbruik maken van een dominante positie

zal in strijd zijn met de toepasselijke wetgeving.

Leveringsovereenkomsten die voorzien in verticale beperkingen (bijv. afspraken over wederverkooprijzen, exclusieve overeenkomsten en prijsdiscriminatie) kunnen in Brazilië

concurrentiebeperkende effecten hebben en kunnen dus in strijd zijn met de Braziliaanse mededingingswet. Dit is echter niet altijd het geval. Bepaalde verticale beperkingen kunnen worden aanvaard indien er een redelijke economische rechtvaardiging voor bestaat die opweegt tegen de mogelijke concurrentievervalsing van die beperkingen (bijvoorbeeld efficiëntiewinst, het beschermen van investeringen of het vermijden van opportunisme door freeriders (personen die niet aangesloten zijn bij een belangenorganisatie e.d., maar wel profiteren van de resultaten ervan).

De import is ook onderworpen aan antidumpingwetgeving en aan andere regelgeving inzake handelsmaatregelen in Brazilië. De Braziliaanse autoriteiten houden toezicht op de importprijzen en als het tot een onderzoek komt, moet de importeur de in de importtransactie toegepaste prijs rechtvaardigen aan de hand van een van de methoden die in de Braziliaanse regels betreffende de vaststelling van de douanewaarde zijn voorzien. Dit kan een zeer bureaucratisch proces zijn.



6: Zorg ervoor dat de juiste mensen hun goedkeuring geven

Voordat u aan een bedrijf levert of voordat u zelfs maar een leveringscontract sluit, is het belangrijk om de procuratie (volmacht om namens de eigenaar of het hoofd van een firma met de firma naam te tekenen, en vandaar om namens de firma transacties te verrichten) van het bedrijf waarmee u zaken wilt doen te verifiëren. Dit is een eenvoudige regel die u in gedachten moet houden bij elke verkooprelatie. De procuratie van een Braziliaanse rechtspersoon moet volgens Braziliaans recht worden bepaald. Voor zowel een Braziliaanse naamloze vennootschap (S.A.) als een Braziliaanse vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (Ltda.) ligt de bevoegdheid om documenten op te stellen die het bedrijf binden bij de bevoegde functionaris (functionarissen) die in de bedrijfsdocumenten van dat bedrijf is (zijn) vermeld.

In dit verband is het gebruikelijk dat buitenlandse leveranciers, in het geval van een S.A., de statuten opvragen alsmede

het (de) desbetreffende besluit(en) tot benoeming van de functionarissen (ofwel het aandeelhoudersbesluit tot benoeming van de raad van bestuur en het besluit van de raad van bestuur tot benoeming van de functionarissen of, indien de S.A. geen raad van bestuur heeft, het aandeelhoudersbesluit tot benoeming van de functionarissen). In het geval van een Ltda. is het gebruikelijk om de statuten op te vragen, waarin normaal gesproken de na(a)m(en) van de functionaris(sen) vermeld staat (staan). Is dat niet het geval, dan zijn de functionarissen misschien benoemd door een afzonderlijk besluit van de quotumhouders (vergelijkbaar met aandeelhouders, maar specifiek voor bepaalde soorten vennootschap), in welk geval dat besluit moet worden opgevraagd en geanalyseerd.

Het is ook aan te raden om te verifiëren of de statuten of aandeelhoudersovereenkomsten geen beperkingen bevatten die bepalen dat een specifieke transactie vooraf door de

aandeelhouders of de raad van bestuur moet worden goedgekeurd. In dergelijke gevallen moet ook een besluit tot goedkeuring van de voorwaarden van, en de transacties die worden voorgenomen in, het leveringscontract en tot machtiging van een of meer specifieke personen om het leveringscontract namens hen uit te voeren, worden opgevraagd.

Veel Braziliaanse bedrijven zijn nog steeds in handen van de stichtende familie, die na verloop van tijd verschillende takken van de familie kan omvatten waarvan de relaties door de aandeelhoudersovereenkomst zullen worden beheerst. Het is belangrijk om te verifiëren of alle noodzakelijke goedkeuringen zijn verkregen: met name wanneer het management slechts één tak van de familie vertegenwoordigt (of bestaat uit dezelfde personen als één tak van de familie).

7: Zorg ervoor dat u uw geld krijgt

Het loutere feit dat u goederen aan Brazilië levert, is geen reden om bezorgd te zijn over het risico van niet-betaling. Niettemin dient een buitenlandse leverancier zich even goed te beschermen als wanneer hij in eigen land of in andere delen van de wereld verkoopt. Het allerbelangrijkste is dus om de kredietwaardigheid van de Braziliaanse klant te controleren. Bovendien is het niet ongewoon dat betalingen die door Braziliaanse afnemers aan leveranciers in het buitenland dienen te worden verricht, door zekerheid worden gedekt. De belangrijkste soorten zekerheden in Brazilië zijn dezelfde als die waarmee de meeste leveranciers in hun eigen markt bekend zijn. Daartoe behoren garanties van de moedermaatschappij

of de promotoren van de Braziliaanse afnemer, bankgaranties, onherroepelijke kredietbrieven en onderpanden in de vorm van een hypotheek op onroerend goed of een pandrecht op roerende zaken.

Ongeacht het type zekerheid dat de partijen uiteindelijk overeenkomen, is het essentieel om in de onderliggende leveringsovereenkomst de betalingsverplichtingen te specificeren, zodat de gedekte verplichtingen in voldoende duidelijke bewoordingen beschreven zijn. Dit is vooral belangrijk als de leveringsovereenkomst een raamovereenkomst is en de leveringen en betalingen op basis van afzonderlijke bestellingen worden verricht.



8: Win degelijk fiscaal advies in

Leveringsrelaties met buitenlandse leveranciers uit andere landen dan de Mercosur-landen (volwaardige leden: Argentinië, Brazilië, Paraguay, Uruguay en Venezuela; aangesloten leden: Bolivia, Chili, Colombia, Ecuador en Peru) zijn onderworpen aan het normale gemeenschappelijk buitentarief dat door Brazilië wordt toegepast. Het huidige gemiddelde tarief is 15%. Dit tarief wordt geheven op de douanewaarde van de goederen, die doorgaans wordt bepaald op basis van de kostprijs plus verzekering en vracht. Houd er rekening mee dat de levering van goederen aan Brazilië ook onderworpen kan zijn aan belasting over

de toegevoegde waarde die door de federale overheid of door de overheid van een staat wordt geheven en aan bijdragen ter financiering van de sociale zekerheid (PIS en COFINS).

Sommige van deze belastingen kunnen worden verminderd of verrekend met andere lokale belastingverplichtingen en mogelijk zijn vrijstellingen of verminderingen beschikbaar, afhankelijk van de fiscale-stimuleringsprogramma's of de aard van de in te voeren goederen en hun bestemming, herkomst en waarde. Brazilië heeft niet veel vrijhandelsovereenkomsten gesloten buiten de Mercosur-regio, maar mogelijk

zijn een aantal structurele oplossingen beschikbaar om de invoerrechten te optimaliseren. Om al deze redenen is het essentieel dat u degelijk fiscaal advies inwint wanneer u overweegt om goederen of diensten in Brazilië te verkopen.

Brazilië heeft ook slechts een beperkt aantal bilaterale overeenkomsten ter voorkoming van dubbele belasting gesloten. Het is daarom normaal raadzaam dat leveranciers fiscale risico's vooraf verifiëren en passende contractuele bepalingen inzake fiscale brutoering en vrijwaring in hun leveringsovereenkomsten opnemen.

9: Overweeg waar u eventuele geschillen wilt laten beslechten

De beslechting van een geschil in een Braziliaanse rechtbank kan tijdrovend en duur zijn en het is dan ook begrijpelijk dat sommige buitenlandse leveranciers terughoudend zijn om zich aan de rechtspraak van een onbekend rechtssysteem te onderwerpen. Vonnissen van een buitenlandse rechtbank of uitspraken van een buitenlands scheidsgerecht kunnen niet rechtstreeks in Brazilië worden afgedwongen, maar moeten eerst door het Braziliaanse hooggerechtshof worden goedgekeurd voordat ze in Brazilië bindend zijn. Het zal niet als een verrassing komen dat dit proces lang kan duren.

De situatie is anders voor uitspraken van een scheidsgerecht in Brazilië. Dergelijke uitspraken worden meestal door de Braziliaanse rechtbanken bevestigd zonder de noodzaak om de grond van de zaak te bespreken. Voor elke grensoverschrijdende leveringsovereenkomst met een afnemer in Brazilië, is het daarom aan te raden dat de partijen een arbitrageclausule in hun overeenkomst opnemen, op basis van de regels van een erkende internationale arbitrage-instantie, zoals de Internationale Kamer van Koophandel of de Brazilië-Canada Kamer van Koophandel, en met de zetel van arbitrage in Brazilië (gewoonlijk São Paulo of Rio de Janeiro).



10: Verzeker u

Net als in elk ander land en bij elk contract voor verkoop op krediet is er altijd een bepaald risico van niet-betaling en een zekere mate van onvoorspelbaarheid dat niet te vermijden valt, zelfs als alle bovenvermelde regels worden gevolgd en men behoedzaam ('due diligence') te werk gaat. Dergelijke risico's omvatten de onvoorziene insolventie van de afnemer, het langdurig in gebreke blijven van de afnemer en externe factoren waarover geen van de partijen controle heeft, zoals

politieke beslissingen of natuurrampen die de succesvolle afronding van de verkoop verhinderen. Een kredietverzekering beperkt deze risico's, zodat de leverancier zich kan concentreren op de toekomstige verkoop in plaats van op onbetaalde facturen. Een kredietverzekering biedt ook het voordeel dat u met een gerust hart concurrerende betalingsvoorwaarden kunt aanbieden, in de veilige wetenschap dat u verzekerd bent tegen niet-betaling.

“Een succesvolle deal komt zelden tot stand zonder persoonlijk contact”

Paulo Gonçalves De Morais, Regional Director voor CyC Atradius' partner in Brazilië, merkt op:

“Het huidige Brazilië is een volwassen democratie en is tegelijk stabiel, gediversifieerd en succesvol op macro-economisch niveau. De geplande investering in een breed scala van infrastructuurprojecten en in diensten en toerisme, samen met de voordelen die voor het Braziliaanse volk zijn ontstaan in de vorm van werkzekerheid en toegenomen koopkracht, maken dat Brazilië aantrekkelijke perspectieven biedt voor buitenlandse exporteurs en investeerders.

Zoals vermeld in de principes die we in dit rapport hebben beschreven, is het essentieel om inzicht te verwerven in de Braziliaanse bedrijfscultuur. Ook persoonlijke relaties en vertrouwen zijn van cruciaal belang: een geslaagde deal komt zelden tot stand zonder persoonlijk contact met de beslisser.

“Veni, vidi, vici” mag dan wel gewerkt hebben voor Julius Caesar, maar in Brazilië zal die aanpak nooit vruchten afwerpen: onderhandelingen vergen tijd, maar zijn zeker de moeite waard.”

Atradius wenst het internationale advocatenkantoor Clifford Chance te bedanken voor haar bijdrage aan deze publicatie. Clifford Chance heeft ons gevraagd erop te wijzen dat de tien principes in dit overzicht niet bedoeld zijn als juridisch advies maar als algemene richtlijnen met betrekking tot het juridisch kader dat van toepassing is op relaties tussen buitenlandse leveranciers en Braziliaanse afnemers; deze principes kunnen evenmin een grondige analyse van specifieke leveringsovereenkomsten vervangen.

Volg Atradius op social media:



Atradius NV 2012

Disclaimer van Atradius

Dit rapport wordt louter ter informatie verstrekt en is niet bedoeld als een aanbeveling aan de lezer met betrekking tot specifieke transacties, investeringen of strategieën. De lezers moeten hun eigen onafhankelijke commerciële en andere beslissingen nemen met betrekking tot de verstrekte informatie. Hoewel we alles in het werk hebben gesteld om ervoor te zorgen dat de informatie in dit rapport afkomstig is van betrouwbare bronnen, kan Atradius niet verantwoordelijk worden gesteld voor fouten of omissies, noch voor de resultaten verkregen door het gebruik van deze informatie. Alle informatie in dit rapport wordt verstrekt 'zoals ze is', zonder garantie op volledigheid, accuraatheid en actualiteit of op de resultaten verkregen door het gebruik ervan, en zonder enige vorm van uitdrukkelijke of impliciete garantie. In geen geval zijn Atradius, zijn gerelateerde partners of bedrijven, en hun partners, agenten of werknemers jegens u of anderen aansprakelijk voor een beslissing die is genomen of een handeling die is gesteld op basis van de informatie in dit rapport, of voor enige gevolgschade, speciale schade of soortgelijke schade, ook niet als Atradius vooraf op de hoogte werd gesteld van de mogelijkheid van dergelijke schade.

Jan van Gentstraat 1, bus 201-202, 2000 Antwerpen
Tel: +32 (0)70 661 702
E-mail: Belgium@atradius.com

Avenue Prince De Liège 74-78
5100 Namur
Tel +32 (0)70 661 722
E-mail: info.be@atradius.com

www.atradius.be