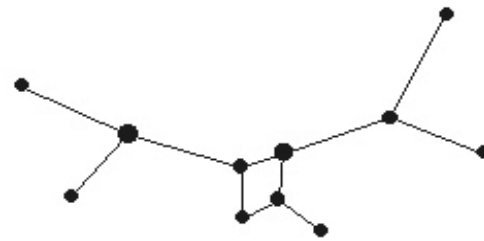


**Wachstumsmarkt Brasilien 2010:
Chancen für die deutsche Medizintechnik!**

**Vertragsgestaltung in Brasilien
Rechtliche Besonderheiten**

Berlin, 27. Januar 2010

Parvis Papoli-Barawati
Rechtsanwalt in Osnabrück



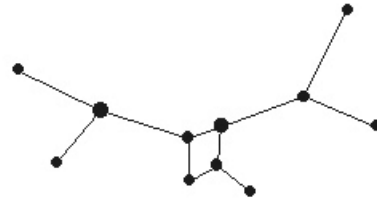
**Deutsch-brasilianische Unternehmensprojekte
Beratung, Vertragsgestaltung, Gesamtkoordination**

Parvis Papoli-Barawati, Rechtsanwalt seit 1989

- ✓ 1989-1998: Anwalt in Berlin
- ✓ 1999-2004: Consultant in São Paulo
- ✓ Seit 2004: Anwaltskanzlei in Osnabrück

Schwerpunkt: Brasilianisches Wirtschaftsrecht

- Exportvertrag ● Handelsvertretung ● Distribution
- Firmengründung ● Joint-Venture in Brasilien ● Arbeitsrecht
- Geschäftsführervertrag ● Steuerrecht ● Technologietransfer



Die Wahl der richtigen Form des Marktzugangs

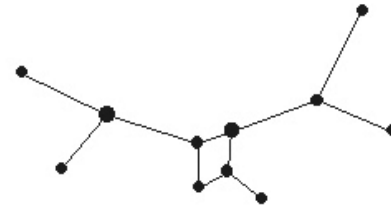
**Strategische
Planung**

Direktverkauf

Vertriebsmittler

Direktinvestition

Intensität

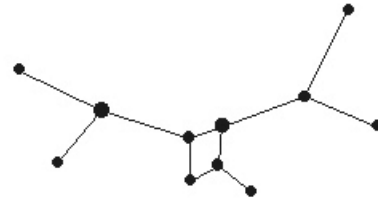


I.

Der Direktverkauf



Exporte nach Brasilien



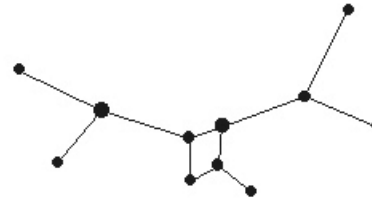
Der tragfähige internationale Kaufvertrag

Häufige Praxis:

Pro-Forma-Invoice des Verkäufers
+ Bestätigung des Käufers
= **Rechtsgültiger Vertrag**

Empfehlenswert:

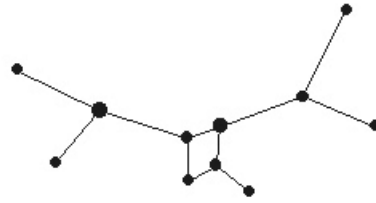
= Abschluss eines detaillierten schriftlichen Vertrages



CHECKLIST:

Empfohlener Mindestinhalt des internationalen Kaufvertrages

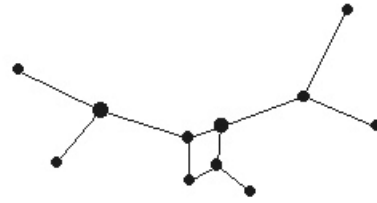
- ✓ Vollständige Qualifizierung der Parteien
- ✓ Vollständige Produktbeschreibung und technische Spezifizierung
- ✓ Qualität, Quantität, Gewicht, Maße etc.
- ✓ Preis, Zahlungsbedingungen, Sicherheiten
- ✓ Lieferbedingungen (z.B. INCOTERMS 2000)
- ✓ Transportbedingungen, Verpackung etc.
- ✓ Erforderliche Dokumente
- ✓ Rechtsfolgen bei Vertragsverletzung (Mangel, Verzug etc.)
- ✓ Anwendbares Recht
- ✓ Gerichtsstand, Schiedsgericht



Die Palette der Sicherheiten



- ✓ (Präventivmaßnahme: Bonitätsprüfung)
- ✓ **Akkreditiv** (*letter of credit*) **u.a.**
- ✓ **Bankgarantie** (z.B. *standby letter of credit*)
- ✓ **Eigentumsvorbehalt** (öffentliches Register)
- ✓ **Sicherungsübereignung** (öffentliches Register)
- ✓ **Pfandrecht** (öffentliches Register)
- ✓ **Bürgschaft** (Formalitäten beachten)
- ✓ **Hypothek** (selbst genutzte Wohnimmobilie?)
- ✓ **Wechsel** (öffentliches Register)
- ✓ **Euler Hermes etc.**

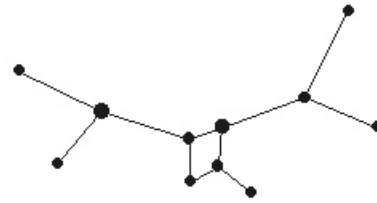


Die Konfliktlösungsregeln

- **Anwendbares Recht**
 - Deutschland, Brasilien oder Drittland
 - UN-Kaufrecht?
- **Ort der Konfliktlösung**
 - Deutschland, Brasilien oder Drittland
- **Ordentliches Gericht oder Schiedsgericht**
 - Vor- und Nachteile
 - Internationale Vollstreckungsabkommen

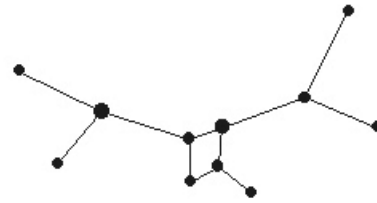


Vorsicht mit standardisierten Musterklauseln!



Korrekte Aus- und Einfuhr der Ware

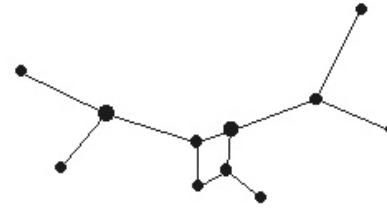
- Abstimmung aller Zollunterlagen mit brasilianischem Zollagent/Importeur (vor der Verladung)
- Importeur benötigt Importlizenz + ANVISA-Register
- Gebrauchte Maschinen
- „*Ex- Tarifário*“



Brasilianische Importbesteuerung

Steuerart	Steuersatz	Berechnungsgrundlage
Einfuhrzoll <i>„I.I.“</i>	10-15% * (im Durchschnitt)	CIF-Wert
Industrieproduktsteuer <i>„IPI“</i>	ca. 12-15% (im Durchschnitt)	CIF-Wert + I.I.
Sozialabgaben <i>„PIS/COFINS“</i>	9,25%	CIF-Wert + ICMS + PIS/COFINS
Warenumlaufsteuer <i>„ICMS“</i>	18-25% SP/Rio: 18%	CIF-Wert + I.I. + IPI + PIS/COFINS + ICMS

* gilt für „Drittländer“, also nicht dem Mercosul angehörend; bei Mercosulländern muss der aus nationaler Fertigung stammende Anteil mindestens 60% betragen.

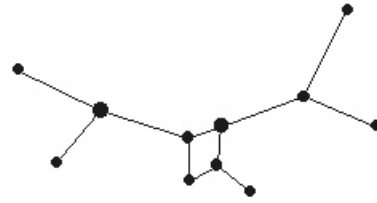


II.

Vertriebsmittler

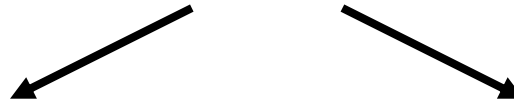


Handelsvertreter / Distributor



HANDELSVERTRETER / VERTRAGSHÄNDLER

**Klare Abgrenzung:
Was ist gewollt**



Handelsvertreter

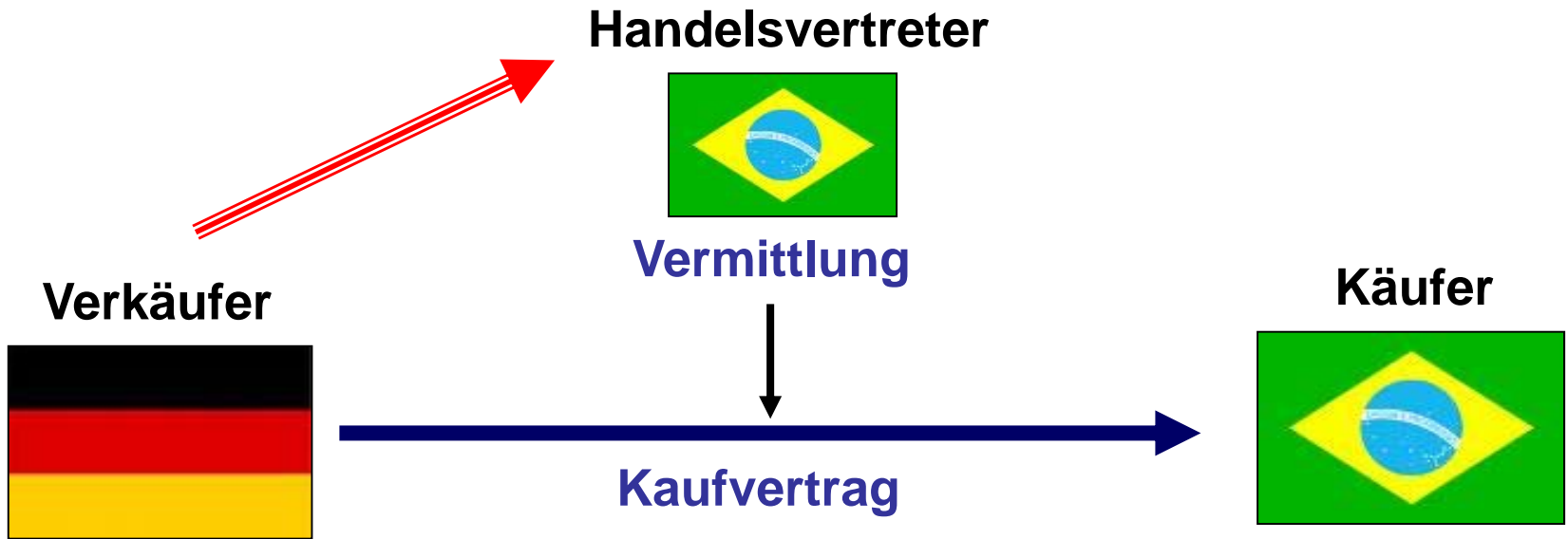
„Agent“ / „Vermittler“

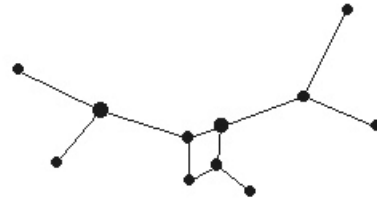
- Vermittelt die Verkäufe
- Verdienst: Provision
- Export an Kunden

Vertragshändler

„Distributor“ / „Vertriebshändler“

- Verkauft im eigenen Namen
- Verdienst: Marge
- Export an Distributor



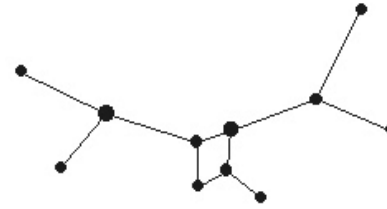


HANDELSVERTRETER / VERTRAGSHÄNDLER

- **Vertragswerk:**
 - 1. Vertriebsvertrag** mit Handelsvertreter bzw. Distributor
 - 2. Kaufvertrag** mit Kunde bzw. Distributor
- **Zwingendes brasilianisches Recht beachten**
- **Vorsicht mit großzügigen Exklusivitätszusagen**
- **Arbeitsrechtliche Risiken beachten**



**Zurückhaltung mit
Musterverträgen!**



III.

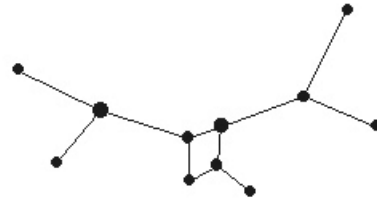
Direktinvestition



Tochtergesellschaft

Joint-Venture

Firmenkauf



Wahl der „richtigen“ Form der Direktinvestition

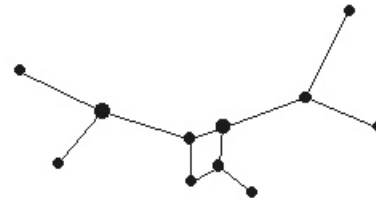
**Eigene Tochter-
gesellschaft**

Neugründung

Joint-Venture

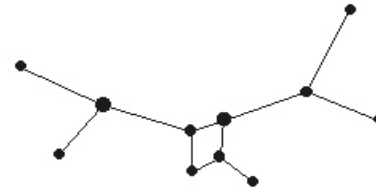
Firmenkauf

z.B. Ltda.



Die brasilianische GmbH: „*SOCIEDADE LIMITADA*“

- Kein gesetzliches Mindestkapital; faktische Ausnahme: Import-/Export („ausreichende“ Kapitalausstattung)
- Mindestens 2 Gesellschafter, auch Ausländer
- Geschäftsführer mit Wohnsitz in Brasilien
- (Externer) Buchhalter
- Wesentliche Registrierungserfordernisse:
Handelsregister, Steuerbehörden, Gemeinde, Sozialversicherung, Zentralbank, Arbeitsministerium, Außenhandelsbehörde

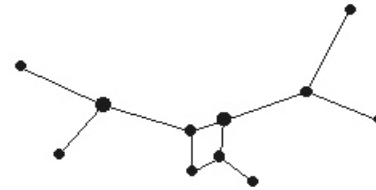


Ordnungsgemäße ANVISA-Registrierung

ANVISA: *Agência Nacional de Vigilância Sanitária*
Nationale Behörde der Gesundheitsüberwachung

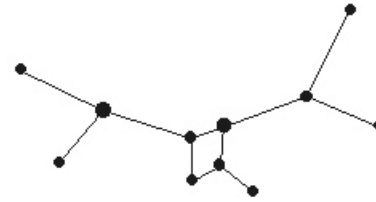
Drei Etappen der Zulassung
medizintechnischer Produkte in Brasilien:

1. Zertifizierung des Herstellers
2. Zertifizierung des Importeurs/Distributors
3. Registrierung des medizintechnischen Produktes



1. Zertifizierung des Herstellers

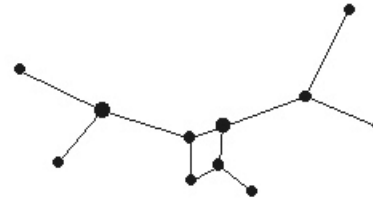
- Erforderliche Vorstufe der Produktregistrierung
- Besichtigung/Audit der Produktionsstätte(n) im In- oder Ausland; (*Cronograma de Inspeções Internacionais*)
- ANVISA - akkreditiertes Zertifizierungsunternehmen
- Erteilung eines Qualitätszertifikates („*Boas Práticas de Fabricação*“)
- Kosten gemäß gesetzlicher Gebührentabelle
- Turnusgemäße Erneuerung



2. Zertifizierung des Importeurs/Distributors

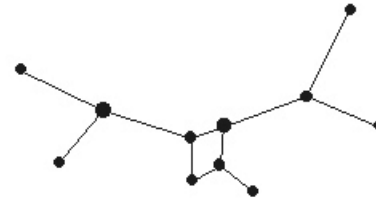
- Nutzung bestehender Registrierung brasilianischer Fachfirmen

- Gesetzlich geregeltes Antragsverfahren
- Inspektion der Vertriebsstätte im Inland
- Erteilung eines Qualitätszertifikates („*Boas Práticas*“)
- Kosten gemäß gesetzlicher Gebührentabelle
- Turnusgemäße Erneuerung



3. Registrierung des medizintechnischen Produktes

- **Registrierungspflicht:** alle Produkte im (zahn-)medizinischen, laboratorischen, physiotherapeutischen Bereich (Diagnose, Behandlung, Rehabilitation, Überwachung), eingeschlossen Schönheit und Ästhetik.
- Exemplarischer Katalog von **nicht** als Medizinprodukt angesehenen Gegenständen
- Risikoklassifizierung:
4 Risikoklassen und 18 Klassifizierungsregeln
- Formale Antragstellung durch Importeur oder Hersteller
- Kosten gemäß Tabelle / turnusgemäße Erneuerung



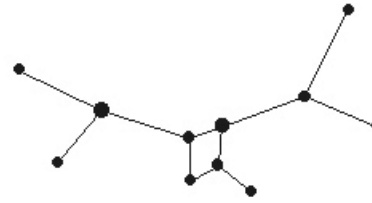
Vertrieb oder Tochtergesellschaft

Vertrieb über Distributor:

- Bestehendes ANVISA - Firmenregister
- Größe, Erfahrung, Bonität
- Distributor ist Titular des Produktregisters
- Spätere Übertragung - manchmal nicht unproblematisch
- Sorgfältige Vertragsgestaltung

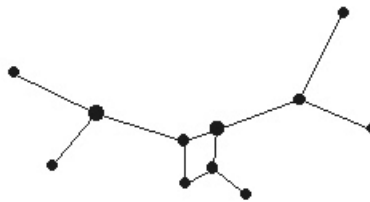
Eigene Tochtergesellschaft:

- Aufbau eigener Struktur und Marktpräsenz
- Flexibilität/Autonomie/Kontrolle (Import, Vertriebsaufbau etc.)
- Tochtergesellschaft ist Titular sämtlicher Register
- Zeit-/Kostenfaktor (Gründung+ANVISA-Firmen-/Produktregister)



Weitere wichtige Punkte:

- Fundierte Markt-, Preis-, Kostenanalyse (vorher)
- Rechtliche und steuerliche Abklärung (vorher)
- Frühzeitige Registrierung von Marke und Patent
- Besonderheiten der ANVISA-Zulassung
- Besonderheiten bei Technologietransfer, Lizenzvertrag, Leasing etc. (INPI, Zentralbank)
- „*After Sales*“ / Technischer Service vor Ort
- Einlassen auf Land und Mentalität – es lohnt sich!



**Herzlichen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!**

**PAPOLI-BARAWATI
Anwaltskanzlei in Osnabrück**

**Korrespondenten in
São Paulo, Rio de Janeiro, Curitiba, Belo Horizonte**

www.papoli-barawati.com