



STRATEGIC BRIEF

Brasilianische EMS-Dienstleister im Blick

Qualität, Eignung und die richtige Losgröße, wenn der Zielmarkt Brasilien selbst ist

Dirk Kaussen | EMS Strategy Group | Rev.: 1.0 | 11. September 2026

Wer mit Produkten den brasilianischen Markt bedienen will, stößt schnell auf die Frage, ob eine lokale Fertigung über einen EMS-Dienstleister sinnvoller ist als der Import von Fertigware. Anders als beim klassischen Nearshoring nach Osteuropa steht in Brasilien nicht die Nutzung des Landes als Produktionsbasis für weitere Märkte im Vordergrund. Entscheidend ist vielmehr der große brasilianische Binnenmarkt selbst – und ein Steuer- und Zollsystem, das lokale Fertigung gegenüber dem Import von Fertigprodukten in vielen Fällen begünstigen kann.

Dieser Strategic Brief ordnet ein, wie leistungsfähig brasilianische EMS-Dienstleister tatsächlich sind, warum lokale Fertigung häufig wirtschaftlicher sein kann als der Import und ab welcher Stückzahl sich der damit verbundene Aufwand lohnt.

Wie gut sind brasilianische EMS-Dienstleister?

Brasilien verfügt über eine gewachsene EMS-Landschaft mit zwei klaren Schwerpunkten. Der eine liegt in der Zona Franca de Manaus, wo globale Elektronikunternehmen seit Jahrzehnten Mobiltelefone, Fernseher, Netzwerk- und andere Elektronikprodukte in hohen Stückzahlen fertigen lassen, unterstützt durch weitreichende steuerliche Anreize. Der zweite Schwerpunkt liegt im Bundesstaat São Paulo, insbesondere im Umfeld von Sorocaba, Campinas und Jundiaí, wo sich neben Konsumelektronik auch Industrie-, Automotive- und Telekommunikationsfertigung konzentriert.

Internationale EMS-Konzerne sind in beiden Regionen präsent und verfügen über etablierte Qualitäts- und Produktionssysteme. Je nach Kunden- und Produktanforderung kommen dabei unter anderem ISO 9001 sowie im Automotive-Umfeld IATF 16949 zum Einsatz. Für Kunden mit etablierten globalen EMS-Beziehungen lässt sich diese Qualität über den bestehenden Konzernrahmen grundsätzlich relativ verlässlich auf einen brasilianischen Standort übertragen.

Konkret ansässig in der Zona Franca de Manaus sind unter anderem Foxconn und Flex. Foxconn ist dort seit Jahren mit Fertigung für internationale Kunden vertreten und hat seine brasilianische Präsenz zudem auf Standorte im Bundesstaat São Paulo ausgeweitet. Flex betreibt ebenfalls Fertigungsstandorte in Manaus und im Bundesstaat São Paulo. Samsung und LG unterhalten in Manaus ebenfalls große Produktionsstätten, produzieren dort jedoch überwiegend eigene Markenprodukte und sind daher nicht mit einem klassischen offenen EMS-Anbieter gleichzusetzen.

Für die meisten Auftraggeber der EMS Strategy Group sind die genannten Konzernwerke trotzdem keine realistische Option. Ihre Kapazitäten und Prozesse sind vielfach auf Großkunden und hohe

Stückzahlen ausgerichtet. Ein Projekt mit deutlich kleineren Volumina wird deshalb in der Planung eines internationalen Konzerns nicht automatisch die gleiche Priorität erhalten wie ein Großauftrag.

Das bedeutet jedoch nicht, dass die Zona Franca de Manaus für mittlere Stückzahlen ungeeignet wäre. Neben den bekannten Großunternehmen haben sich dort auch kleinere, spezialisierte EMS-Anbieter etabliert, die auf Outsourcing, SMT-, PTH- und weitere Fertigungsleistungen ausgerichtet sind. Ein Beispiel ist Venttos Electronics, das seit 2008 in Manaus tätig ist und Fertigungsleistungen auch für Unternehmen anbietet, die keine eigene Produktionslinie aufbauen wollen. Solche Anbieter können die Vorteile des Standorts mit einer für mittelständische Auftraggeber besser geeigneten Losgröße verbinden. Vergleichbare, auf High-Mix-Fertigung ausgerichtete Anbieter finden sich auch im Cluster São Paulo, etwa Hi-Mix Eletrônicos mit SMT-, THT- und Box-Build-Fertigung.

Bei kleineren, rein lokal aufgestellten Fertignern außerhalb dieser bekannten Namen schwankt die Prozessreife spürbar, insbesondere außerhalb der Konsumgüter-Großserie. Wer eine kleinere oder mittelständische Losgröße, eine Nischenanwendung oder besondere Prüf- und Dokumentationsanforderungen mitbringt, sollte Fertigungsprozesse, Testabdeckung und Qualitätsdokumentation vor Vertragsschluss im Werk selbst prüfen, statt sich allein auf Referenzlisten zu verlassen.

Einschätzung

Die großen Konzernwerke in Manaus sind ausgesprochen leistungsfähig, aber faktisch vor allem für Großkunden interessant. Wer diese Größenordnung nicht erreicht, muss deshalb nicht zwingend den Standort wechseln, sondern kann innerhalb der Zona Franca de Manaus oder im Cluster São Paulo gezielt nach kleineren, auf mittlere Stückzahlen spezialisierten Anbietern suchen.

Ein Werk, das seit Jahren Smartphones oder andere Elektronikprodukte in sehr hohen Stückzahlen fertigt, ist zudem nicht automatisch der richtige Partner für eine Kleinserie mit hoher Bauteilvielfalt. Entscheidend sind neben der technischen Fähigkeit auch die tatsächliche Priorität des Projekts, die Flexibilität bei Losgrößen und die Bereitschaft des EMS, entsprechende Prozesse wirtschaftlich abzubilden.

Warum sich Fertigung in Brasilien lohnt

Wer in der Zona Franca de Manaus fertigen lässt, kann von einem der bedeutendsten industriellen Steueranreizsysteme Brasiliens profitieren. Dazu gehören unter anderem eine Reduzierung des Einfuhrzolls von bis zu 88 Prozent bei bestimmten industriellen Verarbeitungen für den brasilianischen Markt sowie umfangreiche Vergünstigungen bei IPI, PIS/COFINS und ICMS. Die konkrete Höhe der Vorteile hängt jedoch vom Produkt, der NCM-Klassifizierung, dem Produktionsprozess und den jeweils geltenden Genehmigungen ab.

Dieser Vorteil kann erheblich sein, weil der Import von Fertigprodukten nach Brasilien je nach Produkt mit mehreren Abgaben belastet wird. Dazu gehören insbesondere der Einfuhrzoll, IPI, ICMS sowie PIS und COFINS. Die konkrete Belastung ist stark von Produkt, Zolltarif, Ursprung und weiteren Faktoren abhängig. Deshalb sollte die tatsächliche Importbelastung immer für das konkrete Produkt berechnet werden, anstatt mit pauschalen Steuersätzen zu arbeiten.

Genau hier kann lokale Fertigung einen erheblichen Vorteil bieten. Bei einem für die Zona Franca de Manaus zugelassenen Produkt können bestimmte Import- und Produktionssteuern reduziert, ausgesetzt oder erlassen werden. Voraussetzung ist jedoch, dass die gesetzlichen Anforderungen des jeweiligen Anreizsystems und – sofern vorgeschrieben – des Processo Produtivo Básico (PPB)

eingehalten werden. Für Unternehmen mit einem von SUFRAMA genehmigten Industrieprojekt bestehen unter anderem besondere Vorteile bei der Einfuhr von Produktionsmaterialien.

Der langfristige Vorteil der Zona Franca de Manaus ist zudem rechtlich abgesichert. Die Sonderstellung der ZFM wurde bis zum 31. Dezember 2073 verlängert. Gleichzeitig verändert die laufende brasilianische Steuerreform die Struktur der indirekten Besteuerung. Ab 2027 beginnen unter anderem die Abschaffung von PIS/COFINS und die schrittweise Umstellung von ICMS und ISS auf das neue IBS-System. Für die Zona Franca de Manaus sind dabei besondere Mechanismen vorgesehen, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten.

Ein praktischer Punkt kommt bei Produkten mit Funkschnittstelle hinzu, von WLAN über Bluetooth bis Mobilfunk. Für zahlreiche Telekommunikationsprodukte ist eine Zertifizierung beziehungsweise Homologierung durch Anatel erforderlich, bevor sie in Brasilien vermarktet werden dürfen. Der konkrete Aufwand hängt von Produkt, Technologie und dem anzuwendenden Konformitätsverfahren ab und sollte deshalb bereits in der Projektplanung berücksichtigt werden.

Ab dem 8. September 2026 werden die Verfahren zur Zertifizierung und Homologierung über das neue Anatel-System Certifica abgewickelt. Das bisherige System SCH nimmt ab diesem Zeitpunkt keine neuen Anträge mehr an.

Einschätzung

Die steuerlichen Vorteile der Zona Franca de Manaus können bei geeigneten Produkten erheblich sein. Sie sind jedoch nicht pauschal für jede Elektronikfertigung verfügbar. Produktklassifizierung, PPB-Anforderungen, genehmigtes Industrieprojekt und die konkrete Steuerstruktur müssen deshalb bereits vor der Standortentscheidung geprüft werden.

Für ein Unternehmen, das den brasilianischen Markt langfristig bedienen will, sind diese Faktoren weniger als einmalige Hürde zu betrachten, sondern als Bestandteil einer mehrjährigen TCO-Betrachtung. Erst im Vergleich mit den vollständigen Kosten eines Imports zeigt sich, ob die lokale Fertigung tatsächlich einen strukturellen wirtschaftlichen Vorteil bietet.

Ab welcher Größenordnung lohnt sich EMS-Fertigung in Brasilien?

Für den brasilianischen Absatzmarkt hängt die Antwort stärker als bei vielen klassischen Nearshoring-Projekten von den fixen Kosten und der Steuerstruktur ab und weniger allein von der Lohnkostensparnis.

- Kleinstserien und Testmärkte bis etwa 500 bis 1.000 Einheiten pro Jahr: Hier ist der Import von Fertigware häufig noch der pragmatischere Weg, insbesondere wenn die lokale Fertigung keine ausreichenden steuerlichen Vorteile erzeugt und zunächst eine komplette lokale Lieferkette aufgebaut werden müsste.
- Mittlere Serien von etwa 5.000 bis 50.000 Einheiten pro Jahr: In diesem Bereich kann lokale EMS-Fertigung wirtschaftlich interessant werden. Ob ein Standort im Cluster São Paulo oder die Zona Franca de Manaus die bessere Lösung ist, hängt jedoch stark vom konkreten Produkt, der Steuerstruktur, den PPB-Anforderungen und den zusätzlichen Logistikkosten ab.
- Größere Serien oberhalb von etwa 100.000 Einheiten pro Jahr: Mit steigender Stückzahl können sich die Aufwendungen für lokale Fertigung, Qualifizierung, Materialversorgung und gegebenenfalls PPB-Anforderungen zunehmend verteilen. Bei Produkten, die für die Anreize der Zona Franca de Manaus qualifiziert sind, kann Manaus dadurch einen erheblichen wirtschaftlichen

Vorteil bieten. Ob dieser Vorteil tatsächlich größer ist als die zusätzlichen Logistik- und Supply-Chain-Kosten, muss anhand einer TCO-Berechnung geprüft werden.

Diese Größenordnungen sind dabei als strategische Orientierung und nicht als feste Marktgrenzen zu verstehen. Ein hochwertiges Produkt mit hoher Importbelastung kann bereits bei deutlich geringeren Stückzahlen für eine lokale Fertigung interessant sein, während ein einfaches Produkt mit niedriger Wertschöpfung auch bei höheren Stückzahlen weiterhin wirtschaftlich importiert werden kann.

Einschätzung

Wer nicht sicher ist, ob das eigene Produkt für die Vorteile der Zona Franca de Manaus qualifiziert ist oder welche regulatorischen Anforderungen gelten, sollte diese Fragen vor der Stückzahlplanung klären. Gerade bei Elektronik können NCM-Klassifizierung, PPB, Steueranreize, Materialstruktur und Zertifizierung die wirtschaftliche Schwelle stärker beeinflussen als der reine Stundenlohn des EMS.

Fazit

Brasilien gehört mit der Zona Franca de Manaus zu den steuerlich besonders attraktiven Elektronikfertigungsstandorten Lateinamerikas. Die Kombination aus großem Binnenmarkt, Importbelastungen und spezifischen Steueranreizen kann lokale Fertigung gegenüber dem Import von Fertigprodukten deutlich attraktiver machen. Die konkreten Vorteile hängen jedoch immer vom Produkt und der jeweiligen Steuer- und Produktionsstruktur ab.

Brasilianische EMS-Dienstleister erreichen in den etablierten Clustern Manaus und São Paulo ein international wettbewerbsfähiges Qualitätsniveau – sowohl bei großen Konzernwerken für Großserien als auch bei kleineren, spezialisierten Anbietern für mittlere Stückzahlen. Für mittelständische OEMs ist deshalb nicht automatisch der größte EMS-Anbieter die beste Lösung. Gerade bei kleineren Losgrößen können spezialisierte High-Mix-Fertiger die bessere Kombination aus Flexibilität, technischer Kompetenz und wirtschaftlicher Skalierung bieten.

Die wirtschaftlich sinnvolle Losgröße lässt sich nicht allein über die Stückzahl bestimmen. Entscheidend ist das Verhältnis aus Importkosten, Steuerbelastung, Fertigungskosten, Logistik, Materialversorgung, Zertifizierung und gegebenenfalls PPB-Anforderungen. Eine belastbare Standortentscheidung sollte deshalb immer auf einer produktbezogenen TCO-Berechnung basieren.

Für Unternehmen, deren Zielmarkt Brasilien selbst ist, kann lokale EMS-Fertigung damit weit mehr sein als eine Alternative zum Import: Sie kann ein strategischer Weg sein, den brasilianischen Markt langfristig wettbewerbsfähig zu bedienen.

Quellen

- **SUFRAMA – Incentives for Special Areas in Western Amazonia and ZPEs** Offizielle Übersicht der regionalen Steuer- und Zollvergünstigungen für die Zona Franca de Manaus (ZFM), einschließlich Regelungen zu Einfuhrzöllen, IPI, PIS/COFINS und ICMS.
- **SUFRAMA – FAQ: Tax benefits for industrial imports** Offizielle behördliche Richtlinien und Erläuterungen zu den steuerlichen Vorteilen bei der Einfuhr von Produktionsmaterialien für Unternehmen mit einem genehmigten Industrieprojekt.
- **Receita Federal – Reforma Tributária do Consumo** Offizielle Publikationen der brasilianischen Steuerbehörde zur laufenden Steuerreform der Konsumbesteuerung sowie dem zeitlichen Fahrplan für die Übergangsphase von 2026 bis 2033.

- **Anatel – Certifica** Offizielle regulatorische Dokumentation zum neuen zentralen System für die obligatorische Konformitätsbewertung, Zertifizierung und Homologierung von Telekommunikations- und Funkprodukten.
- **Anatel – Einführung des Systems Certifica** Offizielle behördliche Bekanntmachung und Übergangsbestimmungen zum Systemwechsel vom bisherigen SCH-Datenbanksystem auf die neue Certifica-Plattform.
- **Venttos Electronics** Unternehmenseigene Spezifikationen, Kapazitätsnachweise und Leistungsbeschreibungen zur vertraglichen Elektronikfertigung (EMS) am Standort Manaus.
- **Hi-Mix Eletrônicos** Unternehmenseigene Spezifikationen und Leistungsbeschreibungen zu SMT-, THT-, Box-Build- und produktspezifischen Testdienstleistungen an den Fertigungsstandorten in Brasilien.

Über den Autor

Dirk Kaussen ist Gründer und Geschäftsführer der EMS Strategy Group. Mit rund 40 Jahren Erfahrung in der Elektronikindustrie — darunter die Gründung einer eigenen Elektronikfertigung in Deutschland — verfügt er über tiefgreifende Expertise in Fertigungsprozessen, EMS-Partnerauswahl, Lieferkettenstabilität, Verlagerungsprojekten und Risikomanagement. Sein Ansatz verbindet praxisnahe Lösungen mit direktem Bezug zur industriellen Realität.

Über die EMS Strategy Group

Die EMS Strategy Group unterstützt Industrieunternehmen bei der strategischen und operativen Weiterentwicklung ihrer Elektronikfertigung. Schwerpunkte sind die strategische Verlagerung von Fertigungsvolumen, die Auswahl qualifizierter EMS-Partner, der Aufbau neuer Produktionskapazitäten sowie die Erweiterung bestehender Fertigungsstrukturen.

Darüber hinaus sichern wir Lieferketten durch Risikoanalysen, Dual-Sourcing-Strategien und maßgeschneiderte Supply-Chain-Konzepte, mit operativer Begleitung bis zum Serienhochlauf.

www.emssg.com | [LinkedIn: Dirk Kaussen](#)

Rechtlicher Hinweis / Haftungsausschluss

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen, Analysen und Empfehlungen wurden mit größter Sorgfalt und nach bestem Wissen erstellt. Sie dienen ausschließlich allgemeinen Informationszwecken im B2B-Kontext und stellen keine Rechts-, Steuer-, technische oder betriebswirtschaftliche Beratung dar, die auf eine spezifische Situation zugeschnitten ist. Die Inhalte dieses Dokuments können und sollen eine individuelle, qualifizierte Fachberatung oder wirtschaftliche Machbarkeitsstudien nicht ersetzen. Alle genannten Markt-, Statistik- und Brancheninformationen basieren auf öffentlich zugänglichen Quellen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung.

Regulatorischer Vorbehalt: Da sich gesetzliche Vorgaben, Richtlinien, Normen und deren offizielle Auslegungsvorschriften (insbesondere auf EU- und internationaler Ebene) kontinuierlich weiterentwickeln, spiegeln alle Angaben den Stand zum Zeitpunkt der Erstellung wider. Sie stehen unter dem ausdrücklichen Vorbehalt späterer offizieller Veröffentlichungen oder Gesetzesänderungen. Ausschließlich die offiziellen Gesetzestexte und behördlichen Publikationen sind rechtsverbindlich.

Gewährleistungs- und Haftungsausschluss: Obwohl alle zumutbaren Anstrengungen unternommen wurden, um die Richtigkeit der bereitgestellten Informationen zu gewährleisten, übernimmt die EMS

Strategy Group keine ausdrückliche oder stillschweigende Gewährleistung oder Garantie für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität der Inhalte.

Soweit gesetzlich zulässig, ist jegliche Haftung der EMS Strategy Group für direkte, indirekte, zufällige, Folge- oder sonstige Schäden ausgeschlossen, die aus der Nutzung, dem Vertrauen auf oder der praktischen Umsetzung von Informationen, Strategien, Empfehlungen oder Bewertungskriterien dieses Dokuments entstehen.

Urheberrecht und Weitergabe: Dieses Dokument darf in seiner ursprünglichen, unveränderten Form weitergegeben und geteilt werden, vorausgesetzt, die vollständige Nennung und Urheberbezeichnung der EMS Strategy Group bleibt jederzeit erhalten.



www.emssg.com | LinkedIn: Dirk Kaussen

© 2026 EMS Strategy Group. Alle Rechte vorbehalten. Dieses Dokument darf mit Quellenangabe frei zitiert werden.
