



White Paper

In Brasilien fertigen statt nur verkaufen

Warum europäische Hardwareentwickler beim Markteintritt in Brasilien auf lokale Fertigung setzen sollten

Dirk Kaussen | EMS Strategy Group | Rev.: 1.0 | 14. September 2026

1. Einleitung

Europäische Hardwareentwickler, die einen stabilen und wachstumsträchtigen Absatzmarkt außerhalb Europas aufbauen wollen, stoßen fast zwangsläufig auf Brasilien. Mit einer Bevölkerung von rund 214,2 Millionen Menschen zum 1. Juli 2026 – basierend auf den offiziellen Projektionen des brasilianischen Statistikinstituts IBGE – ist das Land das siebtbevölkerungsreichste der Erde und stellt den mit Abstand größten nationalen Absatzmarkt Südamerikas dar.

Wer jedoch plant, diesen Markt rein über den Export fertiger Produkte aus Europa zu erschließen, unterschätzt regelmäßig ein Einfuhrsystem, das zu den komplexesten, teuersten und bürokratisch aufwendigsten weltweit zählt. Je nach Produktklasse, Zollklassifizierung und Bundesstaat kann die kumulierte Abgabenbelastung beim reinen Produktimport Größenordnungen von 50 bis über 100 Prozent des CIF-Werts erreichen. Eine seit 2023 laufende, weitreichende Steuerreform macht die Rechtslage bis mindestens 2033 zusätzlich unübersichtlich.

Der strategische Ausweg liegt in der lokalen Fertigung – sei es über einen qualifizierten brasilianischen EMS-Partner oder im Rahmen einer eigenen Fertigungsstätte vor Ort. Dadurch lässt sich ein erheblicher Teil der Einfuhrkostenlast auf das fertige Endprodukt vermeiden. Gleichzeitig eröffnen sich weitreichende steuerliche und industriepolitische Vergünstigungen, die an lokale Fertigungsvoraussetzungen geknüpft sind.

Dieses White Paper analysiert die administrativen und strategischen Hürden des reinen Produktimports nach Brasilien, stellt die Wege zur lokalen Fertigung dar und erklärt, warum der Großraum São Paulo seit Jahrzehnten die dichteste deutsche Industrieansiedlung außerhalb Deutschlands beheimatet.

2. Brasilien als Absatzmarkt – Die Größenordnung der Chance

Nach den offiziellen Projektionen des brasilianischen Statistikinstituts IBGE lebten zum Stichtag 1. Juli 2026 rund 214,2 Millionen Menschen in Brasilien (ein Zuwachs von 0,37 Prozent gegenüber dem Vorjahr). Trotz eines sich verlangsamen Bevölkerungswachstums bleibt das Land damit unangefochten der größte nationale Absatzmarkt Lateinamerikas.

Innerhalb Brasiliens sticht vor allem der Bundesstaat São Paulo heraus: Mit rund 46 Millionen Einwohnern erwirtschaftet er über 30 Prozent der brasilianischen Wirtschaftsleistung. São Paulo verfügt über hochentwickelte und starke Branchen in den Bereichen Automobilbau, Luft- und Raumfahrt, erneuerbare Energien und industrielle Fertigungstechnik.

Für europäische Hardwareentwickler bietet dieser Markt eine Dimension, die den heimischen Markt in vielen Produktkategorien übertrifft. Zudem wächst die industrielle Nachfrage nach Automatisierung, Digitalisierung und nachhaltigen Produktionslösungen kontinuierlich. Die entscheidende Frage für den Markterfolg ist jedoch nicht das Marktpotenzial an sich, sondern die Wahl des richtigen Lieferweges.

3. Die Hürden des reinen Produktimports: Eine qualitative Analyse

Der erste Impuls vieler europäischer Hardwareentwickler ist naheliegend - Produkte im Heimatland fertigen, nach Brasilien verschiffen und dort vertreiben. Genau dieser Ansatz führt jedoch regelmäßig in eine logistische und finanzielle Kostenfalle, die auf mehreren ineinandergreifenden Faktoren beruht.

Die importseitige Abgabenkaskade

Brasilien erhebt auf importierte Waren mehrere voneinander unabhängige Abgaben auf Bundes-, Landes- und Gemeindeebene. Dazu gehören im Wesentlichen:

- **Einfuhrzoll** (Imposto de Importação – II)
- **Industrieproduktsteuer** (Imposto sobre Produtos Industrializados – IPI)
- **Landesumsatzsteuer** (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços – ICMS)
- **Bundes-Sozialbeiträge** (PIS-Importação und COFINS-Importação)
- **Handelsmarine-Zuschlag** (Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante – AFRMM) bei Seetransporten

Diese Abgaben werden auf unterschiedlichen Bemessungsgrundlagen berechnet, schlagen teilweise aufeinander auf und verstärken sich gegenseitig. In der Praxis führt dieser Kaskadeneffekt dazu, dass je nach Produktklasse, Zollklassifizierung und Bundesstaat die kumulierte Abgabenbelastung beim reinen Produktimport Größenordnungen von 50 bis über 100 Prozent des CIF-Werts (Cost, Insurance, Freight) der Ware erreichen kann. Für elektronische Baugruppen mit engen Margen bedeutet dies häufig, dass jeder Preisvorteil gegenüber lokalen Wettbewerbern vollständig aufgezehrt wird.

Hinweis: Da die konkrete Abgabenlast extrem stark von der spezifischen Zollklassifizierung (NCM-Nummer) des Produkts und dem gewählten Bundesstaat abhängt und die EMS Strategy Group keine Steuerberatung anbietet, wird in diesem Dokument bewusst auf detaillierte mathematische Beispielberechnungen verzichtet. Für eine verbindliche Kalkulation des sogenannten „Landed Cost“ sollte stets ein qualifizierter lokaler Steuerexperte hinzugezogen werden.

Zollregistrierung und bürokratische Hürden

Ein ausländisches Unternehmen ohne eigene brasilianische Niederlassung kann nicht ohne Weiteres eigenständig importieren. Die Habilitierung für den Außenhandel über das Siscomex erfolgt in den Modalitäten Expressa, Limitada und Ilimitada. Die zulässigen Operationsgrenzen

werden von der Receita Federal anhand der ermittelten finanziellen Leistungsfähigkeit bestimmt. Ohne eine entsprechende Habilitierung bzw. einen entsprechend habilitierten Importeur kann die Einfuhr nicht ordnungsgemäß über das Siscomex abgewickelt werden.

Darüber hinaus erfordert die laufende Verwaltungspraxis tiefgehende Marktkennntnisse. Sämtliche Zollanmeldungen, Steuererklärungen und die obligatorische elektronische Rechnungsstellung (*Nota Fiscal Eletrônica*) müssen zwingend in Landessprache (Portugiesisch) abgewickelt werden. Ohne qualifizierte lokale Zoll- und Steuerberater ist die administrative Bewältigung dieses Systems kaum fehlerfrei darstellbar.

4. Die Steuerreform in der Übergangsphase (2026–2033)

Brasilien befindet sich derzeit in der weitreichendsten Steuerreform seit den 1960er-Jahren, eingeleitet durch die Verfassungsänderung Nr. 132/23 vom Dezember 2023. Ziel der Reform ist die schrittweise Einführung eines dualen Mehrwertsteuersystems, bestehend aus der Bundesabgabe **CBS** (*Contribuição sobre Bens e Serviços*) und der Landes-/Gemeindeabgabe **IBS** (*Imposto sobre Bens e Serviços*). Dieses neue System soll die bisherigen Steuern PIS, COFINS, ICMS und ISS bis zum Jahr 2033 vollständig ersetzen.

Für Unternehmen, die jetzt in den Markt eintreten, bedeutet dies jedoch eine Phase erheblicher administrativer Unsicherheit:

- **Das Jahr 2026** fungiert als Test- und Übergangsjahr, in dem die neuen Abgaben CBS und IBS zwar bereits auf Rechnungen ausgewiesen werden, unter den gesetzlichen Voraussetzungen jedoch noch keine reguläre finanzielle Mehrbelastung auslösen.
- **Ab 2027** beginnt die schrittweise, tatsächliche Ablösung von PIS und COFINS durch die CBS.

Da während dieses langen Übergangszeitraums das alte, kumulative Steuersystem und die neuen Regelungen parallel existieren und sich die Detailvorschriften kontinuierlich weiterentwickeln, ist eine vorausschauende Vertragsgestaltung zwingend erforderlich. In der Praxis bewerten viele Unternehmen in dieser Phase flexible Anpassungsklauseln für eventuelle Änderungen der Steuerlast als vorteilhaft.

Auch hier gilt: Die EMS Strategy Group leistet keine Steuer- oder Rechtsberatung. Eine detaillierte Bewertung der Auswirkungen der Reform auf Ihr Geschäftsmodell muss zwingend durch qualifizierte Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer begleitet werden.

5. Der Ausweg: Lokale Fertigung

Die signifikanten Hürden des reinen Produktimports lassen sich umgehen, indem die Wertschöpfung ganz oder teilweise nach Brasilien verlagert wird. Für den Einstieg stehen europäischen Hardwareentwicklern zwei etablierte Wege offen:

A. Kooperation mit einem lokalen EMS-Partner

Die Fertigung über einen brasilianischen Electronic Manufacturing Services (EMS)-Dienstleister ist der schnellste und kapitalschonendste Weg für den Markteintritt. Es entfallen hohe Anfangsinvestitionen in eigene Fabrikgebäude und Maschinen.

- **Die Herausforderung:** Die Prozessreife, die Qualitätssicherung und die Beschaffungskompetenz für Bauteile unterscheiden sich zwischen den brasilianischen EMS-Anbietern erheblich. Da sich diese Qualitätsunterschiede aus der Ferne kaum

verlässlich beurteilen lassen, ist eine sorgfältige und fachkundige Partnerprüfung vor Ort unerlässlich.

B. Aufbau einer eigenen Fertigungsstätte

Dieser Weg bietet die maximale Kontrolle über die Produktionsprozesse, die Qualitätsstandards und den Schutz des geistigen Eigentums. Er erfordert jedoch die Gründung einer brasilianischen Rechtsperson, den Aufbau von Personalstrukturen sowie signifikante Investitionen in Maschinen und Anlagen.

- **Strategischer Hebel – Das Ex-Tarifário-Regime.** Wer sich für den Aufbau einer eigenen Fertigung entscheidet, kann beim Import der dafür benötigten Produktionsmittel massiv Kosten sparen. Über das staatliche *Ex-Tarifário*-Regime kann der Einfuhrzoll auf bestimmte Kapitalgüter sowie Informations- und Telekommunikationstechnologie zeitlich befristet drastisch (in vielen Fällen bis auf null Prozent) reduziert werden, sofern es für diese Maschinen keine gleichwertige nationale Produktion in Brasilien gibt. Ohne dieses Instrument liegen die regulären Zollsätze für solche Investitionsgüter typischerweise bei 14 bis 16 Prozent. Der Import entsprechender Produktions- und Prüftechnik kann dadurch finanziell erheblich erleichtert werden.

6. Industriepolitische Anreize für die lokale Wertschöpfung

Die brasilianische Industriepolitik belohnt Unternehmen, die Arbeitsplätze und Technologie ins Land bringen, über verschiedene Förderprogramme:

Das Processo Produtivo Básico (PPB)

Das Herzstück der lokalen Industrieförderung im Elektroniksektor ist das sogenannte *Processo Produtivo Básico* (PPB), gesetzlich verankert unter anderem im Gesetz Nr. 8.387 von 1991.

Das PPB definiert für jede Produktkategorie die Mindestanzahl an Fertigungs- und Montageschritten, die zwingend im Land durchgeführt werden müssen, damit das fertige Produkt offiziell als „in Brasilien hergestellt“ anerkannt wird.

Unternehmen, die diese PPB-Vorgaben für ihr Produkt nachweislich erfüllen, erhalten Zugang zu weitreichenden industriepolitischen Vorteilen und steuerlichen Erleichterungen. Die genaue Ausgestaltung dieser Vorteile variiert je nach Produktklasse und anwendbarem Förderregime.

Forschungs- und Entwicklungsverpflichtungen (F&E)

Für bestimmte Produktkategorien – insbesondere im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie – verlangen die Förderregeln im Gegenzug für Steuererleichterungen Investitionen in Forschung, Entwicklung und Innovation (PD&I). Diese können beispielsweise eine jährliche Investition von mindestens 5 Prozent der jeweiligen Bemessungsgrundlage in lokale Forschungsaktivitäten oder Kooperationen vorschreiben. Diese F&E-Pflichten sind als eigenständige regulatorische Anforderung zu betrachten und dürfen nicht pauschal mit der reinen Erfüllung des PPB gleichgesetzt werden.

Sonderzone: Zona Franca de Manaus (ZFM)

Besonders umfassende Vergünstigungen bietet die Sonderwirtschaftszone in Manaus. PPB-konform im dortigen Industriecluster gefertigte Produkte profitieren von einer Reduzierung des Einfuhrzolls auf importierte Vormaterialien (wie Halbleiter, passive Bauelemente oder Steckverbinder) um bis zu 88 Prozent sowie von einer vollständigen Befreiung von der Bundes-

Industrieproduktsteuer (IPI). Für Hardwareentwickler, deren Designs auf globale Elektronikkomponenten angewiesen sind, kann dies ein entscheidender Faktor für die Wettbewerbsfähigkeit sein.

7. Marktvorteile im öffentlichen Sektor

Ein häufig unterschätzter Hebel für in Brasilien fertigende Unternehmen ist der bevorzugte Zugang zu öffentlichen Ausschreibungen. Das brasilianische Vergabegesetz Nr. 14.133/21 sieht für lokal hergestellte Produkte eine sogenannte *Margem de Preferência* (Präferenzmarge) vor.

- **Die Funktionsweise:** Im Rahmen entsprechend geregelter öffentlicher Ausschreibungen können lokal hergestellte Produkte gegenüber importierten Wettbewerbsprodukten eine Präferenzmarge erhalten. Der gesetzliche Rahmen sieht hierbei bis zu 10 Prozent vor.
- **Innovations-Bonus:** Unter bestimmten Voraussetzungen kann diese Präferenz für national gefertigte Produkte und Dienstleistungen mit technologischer Entwicklung und Innovation in Brasilien bis zu 20 Prozent betragen.

Für Hardwareentwickler, deren Zielkunden in der öffentlichen Verwaltung, der Energieversorgung oder im Infrastrukturbereich liegen, stellt dieser bevorzugte Marktzugang ein gewichtiges strategisches Argument dar.

8. São Paulo: Das etablierte deutsch-brasilianische Industrie-Ökosystem

Dass der Bundesstaat São Paulo die erste Adresse für ausländische Industrieinvestitionen ist, hat tiefe historische Wurzeln. Über mehr als ein Jahrhundert hinweg hat sich im Großraum São Paulo eine der weltweit größten Konzentrationen deutscher Industrieunternehmen außerhalb Deutschlands gebildet.

Nach Angaben der AHK São Paulo sind im Bundesstaat rund 1.000 deutsche Unternehmen aktiv, die eine tragende Säule des lokalen industriellen Ökosystems bilden. Davon konzentriert sich ein bedeutender Teil direkt auf den Großraum der Metropole São Paulo. Insgesamt sichern diese Unternehmen im Bundesstaat mehr als 250.000 direkte Arbeitsplätze. Landesweit sind rund 1.600 Unternehmen mit deutschem Kapital aktiv, wobei die Schwerpunkte traditionell im Automobilbau, dem Maschinenbau und der Elektroindustrie liegen.

Natürlich beschränkt sich dieses industrielle Ökosystem nicht nur auf deutsche Unternehmen. Auch zahlreiche weitere europäische und international tätige Unternehmen sind in Brasilien und insbesondere im Großraum São Paulo mit Produktionsstätten, Niederlassungen und lokalen Partnerstrukturen vertreten. Damit bietet die Region ein außergewöhnlich breites internationales Industrie- und Technologieumfeld für den Aufbau eigener Aktivitäten.

Für europäische Hardwareentwickler, die neu in den Markt eintreten, bietet dieses dichte Netzwerk unschätzbare Vorteile:

- Sie müssen logistische Strukturen, Zulieferketten und Qualitätsstandards nicht mühsam neu aufbauen.
- Es existiert ein hochgradig spezialisierter Pool an Fachkräften, etablierten Zulieferern sowie deutsch-brasilianischen Kammer- und Beratungsstrukturen (wie der AHK São Paulo), die den Markteinstieg administrativ und operativ absichern.

- Dieser bewährte Rahmen entscheidet in der Praxis oft darüber, ob ein Produktionsprojekt in Brasilien innerhalb weniger Monate erfolgreich anläuft oder in jahrelangen, kostenintensiven Lernkurven steckenbleibt.

9. Strategischer Vergleich: Import vs. Lokale Fertigung

Kriterium	Reiner Produktimport	Lokale Fertigung (EMS oder Eigenbau)
Zoll- & Abgabenbelastung	Kaskadierende Einfuhrabgaben (häufig 50 % bis > 100 % des CIF-Werts).	Deutliche Reduzierung der Abgaben auf das fertige Endprodukt.
Investitionsrisiko (Capex)	Minimal (keine lokalen Anlagen nötig).	Niedrig bei EMS-Nutzung; hoch bei eigenem Fabrikaufbau.
Marktzugang & Ausschreibungen	Benachteiligt im öffentlichen Sektor; keine Präferenzmargen.	Gesetzliche Bevorzugung von bis zu 10 % (bzw. 20 % bei lokaler Innovation).
Einfuhr von Maschinen (Capex)	Nicht relevant.	Kostensenkung beim Maschinenimport via <i>Ex-Tarifário</i> möglich.
Lieferzeiten & Flexibilität	Lange Seewege, unberechenbare Zollabwicklungszeiten (<i>Custo Brasil</i>).	Schnelle Reaktionszeiten und flexible Belieferung direkt ab lokalem Lager.
Lokale Steuervorteile (PPB)	Ausgeschlossen.	Zugang zu den jeweils anwendbaren PPB- und ZFM-Förderregimen.
Administrative Komplexität	Hoch (erfordert Habilitierung über das Siscomex).	Hoch (erfordert enge Begleitung durch lokale Partner und Fachexperten).

10. Fazit und der strukturierte Weg zum Erfolg

Brasilien bietet als bevölkerungsreichster Staat Südamerikas ein immenses Marktpotenzial für europäische Spitzentechnologie. Der vermeintlich einfache Weg des reinen Produktimports entpuppt sich jedoch aufgrund der komplexen administrativen Hürden, Zollhürden und kaskadierenden Abgabenstrukturen oft als unwirtschaftlich.

Der strategisch und wirtschaftlich erfolgreichere Weg führt über die lokale Wertschöpfung. Durch die Kombination aus lokalen EMS-Partnerschaften, der Erfüllung anwendbarer PPB-Kriterien, der Nutzung des *Ex-Tarifário*-Regimes und einer gezielten Positionierung im öffentlichen Sektor können erhebliche Wettbewerbsvorteile entstehen.

Dieser anspruchsvolle Markt verlangt jedoch zwingend lokale Begleitung, tiefes operatives Prozessverständnis und den Zugriff auf ein verlässliches Netzwerk. Genau hier schließt sich der Kreis zum etablierten Industrie-Ökosystem im Raum São Paulo.

Europäische Hardwareentwickler müssen diesen Weg nicht allein gehen. Die EMS Strategy Group verbindet dabei gewachsene Wurzeln in Europa mit einem eigenen Netzwerk und langjähriger Präsenz in Brasilien, insbesondere im Raum São Paulo. Ein schrittweiser Einstieg über einen erfahrenen, vor Ort auditierten EMS-Partner minimiert das Risiko und beschleunigt den Markteintritt erheblich.

Quellen

- [1] **Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE):** Bevölkerungsentwicklung und Bevölkerungsprojektionen Brasiliens.
- [2] **Receita Federal do Brasil:** Import duties, customs procedures and taxation of imports.
- [3] **Receita Federal do Brasil:** Habilitação para operar no Siscomex (Manual de Habilitação no Siscomex – RADAR).
- [4] **Receita Federal do Brasil:** Tributos administrados pela Receita Federal (einschließlich II, IPI, PIS/Pasep, Cofins und AFRMM).
- [5] **Receita Federal do Brasil:** Reforma Tributária – Informationen zur Einführung von CBS, IBS und zur Übergangsphase bis 2033.
- [6] **Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC):** Processo Produtivo Básico (PPB).
- [7] **Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC):** Ex-Tarifário – Redução temporária do Imposto de Importação para bens de capital e de informática.
- [8] **Lei nº 8.248, de 23 de outubro de 1991:** Incentivos à capacitação e competitividade do setor de informática e automação (Vorgaben zu F&E / PD&I).
- [9] **Lei nº 14.133, de 1º de abril de 2021:** Lei de Licitações e Contratos Administrativos (Margem de Preferência).
- [10] **Lei Complementar nº 214, de 16 de janeiro de 2025:** Einführung und Regelungen zu IBS, CBS und Imposto Seletivo.
- [11] **Emenda Constitucional nº 132, de 20 de dezembro de 2023:** Verfassungsrechtliche Grundlage der brasilianischen Steuerreform.
- [12] **Receita Federal do Brasil:** AFRMM – Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante.
- [13] **Governo do Estado de São Paulo:** Wirtschaftsbeziehungen und Präsenz deutscher Industrieunternehmen.
- [14] **Câmara Brasil-Alemanha de São Paulo (AHK São Paulo):** Branchenanalysen und Statistiken zu deutschen Unternehmen in São Paulo und 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.

WICHTIGER HINWEIS ZUM AUSSCHLUSS VON STEUER- UND RECHTSBERATUNG:

Die EMS Strategy Group ist ein rein operatives und strategisches Unternehmen für die Elektronikfertigung. **Wir bieten ausdrücklich keine Rechtsberatung, Steuerberatung, Zollberatung oder Wirtschaftsprüfung an und sind hierzu gesetzlich nicht befugt.**

Sämtliche in diesem Dokument genannten Informationen zu Zöllen, Abgaben, Steuerreformen (wie CBS/IBS), Vergünstigungen (wie PPB, Ex-Tarifário, Zona Franca de Manaus) oder rechtlichen Rahmenbedingungen (wie dem Vergabegesetz) dienen ausschließlich der allgemeinen strategischen Orientierung und B2B-Information. Sie stellen keine auf eine spezifische Situation zugeschnittene Beratung dar. Die Inhalte dieses Dokuments können und dürfen eine individuelle, qualifizierte Fachberatung durch zugelassene Steuerberater, Zollspezialisten, Rechtsanwälte oder Wirtschaftsprüfer in Brasilien und Europa keinesfalls ersetzen.



www.emssg.com | LinkedIn: Dirk Kaussen

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