



DOING BUSINESS IN BRAZIL

VERTROUWEN ZORGT VOOR LANGETERMIJNRELATIE

In onze reeks rondetafelgesprekken zijn we met Brazilië toegekomen aan het laatste en meest swingende BRIC-land. Het land heeft naast samba en voetbal nog heel wat meer te bieden. Wie als buitenlander in het Braziliaanse zakenleven succes wil hebben, moet er – meer nog dan in Rusland, India of China – eerst de lokale cultuur voor omarmen.

AUTEUR: DRIES VAN DAMME
FOTO'S: JERRY DE BRIE

Hoe verschilt Brazilië van de andere BRIC-landen?

Grace Keli de Aguilar Gomes: "Het is niet zinnig de vergelijking te maken. In Brazilië is alles anders dan in de andere BRIC-landen. Meer nog, in Brazilië is alles zelfs anders dan in de rest van Zuid-Amerika, onder meer door de taal. (Brazilianen spreken Portugees, de rest van Zuid-Amerika is Spaanstalig – nvdr.) Brazilië heeft in de regio wel een leidende rol. De economische evolutie die vandaag in andere landen plaatsvindt, onder meer in Argentinië, kent Brazilië twintig jaar geleden al. Brazilië vormt de poort tot Zuid-Amerika. Het is de moeilijkste markt om in te stappen. Maar wie het in Brazilië goed doet, kan overal in Zuid-Amerika succesvol zijn."

Daan Schalck: "De Braziliaanse economie verschilt sterk van die van de andere BRIC-landen. China is bijna uitsluitend op export gericht, terwijl de drive van de Indiase markt op de interne ontwikkeling is gericht. Brazilië heeft een heel gemengde economie, met een goede spreiding van de ontwikkeling, zowel in de steden als op het platteland. Opvallend is wel dat het land achterop hinkt met de ontwikkeling van de infrastructuur. Om een voorbeeld te geven: in de haven van Santos moeten schepen soms tot drie weken voor anker gaan op zee, voor ze de haven binnen kunnen varen, gewoon omdat de haven niet berekend is op de daarna toenemende drukte."

Annelise Warrington: "Het grootste verschil met de andere BRIC-landen is zonder twijfel de cultuur. Met name de taal is erg belangrijk. Er wordt meer en meer Engels gesproken, ook in de zakenwereld, maar een goede tolk is soms nog onontbeerlijk. De mentaliteit is ook heel anders. Brazilianen zijn goede onderhandelaars. Ze nemen daar hun tijd voor."

Pascaline della Faille: "Typerend voor Brazilië is de sterke binnenlandse vraag dankzij een stijging van de lonen, de kredietgroei en de inkomensverdeling door sociale overheidsprogramma's. We zien in Brazilië duidelijk dat er zich een nieuwe middenklasse vormt. Dat zorgt voor een grote consumptieboom op de interne markt, wat vooralsnog veel minder speelt in China en India."

Annelise Warrington: "Brazilië is ook het enige BRIC-land dat zwaar in onderwijs investeert. Braziliaanse bedrijven trekken niet langer Europese managers aan. Meer nog, ze sturen Braziliaanse medewerkers naar Europa om ze daar ervaring te laten opdoen, ervaring die ze dan weer meebrengen naar Brazilië."

Daan Schalck: "In vergelijking met Europa tref je in Brazilië veel meer vrouwen aan in het zakenleven. Ook dat zorgt voor een andere mentaliteit. Dat Brazilië sinds vorig jaar een vrouwelijke president hebben, is iets waar de gemiddelde Braziliaan totaal niet van opkijkt. Vrouwen zijn er veel sterker vertegenwoordigd."

GRONDIGE VOORBEREIDING

Waarom is het voor een Belgische onderneming interessant om zaken te doen in Brazilië?

Grace Keli de Aguilar Gomes: "Er zijn mooie opportuniteiten, onder meer op het vlak van gezondheidszorg, technologie en machinebouw. De kunst bestaat erin die opportuniteiten te vinden. Brazilië is een ontwikkeld land. Je moet dus echt met een goed product of een interessante dienst voor de dag komen, anders maak je geen kans. Bovendien kijkt de overheid heel streng toe op de import. Je kunt niet zomaar om het even wat invoeren. Maar zelfs al heb je een goed product, dan nog moet je het traject naar de Braziliaanse markt grondig voorbereiden. Er zijn heel wat wettelijke verplichtingen, het belastingstelsel is complex, er tal van administratieve formaliteiten, enzovoort."

Daan Schalck: "Die voorbereiding is inderdaad belangrijk. Maar daarna moet je je ook nog aanpassen aan de Braziliaanse manier van samenwerken. Onderhandelingen, bijvoorbeeld, verlopen er op een heel andere manier als in Europa. Het komt erop neer dat je eerst een vertrouwensrelatie moet opbouwen. Dat doe je door te praten over jezelf, je familie, over het leven. De facts en figures komen niet meteen op tafel, zoals in Europa. Brazilianen nemen de tijd om jou en je bedrijf te leren kennen. En dat kan even duren. Als je niet van caipirinha houdt, begin je dan ook beter niet aan een Braziliaans avontuur (lacht)."

De cultuur komt op de eerste plaats, daarna pas volgt de businesscultuur?

Daan Schalck: "Precies. Er is wat inspanning nodig om tot die vertrouwensband te komen. Daarna duurt de samenwerking meestal ook lang. Brazilianen bekijken de zaken graag op langere termijn."

Annelise Warrington: "Wie wil investeren in Brazilië, moet een heleboel dingen tegelijk bekijken: wat is het wettelijke kader, hoe hoog is de belastingdruk, waar en hoe zal ik een terugverdieneffect genereren? Dat lijkt allemaal logisch, alleen is



IN DEZE REEK VAN RONDetafelgesprekken gaan we dieper in op de economische en financiële aspecten van handelsverkeer met de BRIC-landen. ALS LAATSTE IS DEZE MAAND BRAZILIË AAN DE BEURT.

DE PANNELLEDEN

Grace Keli de Aguilar Gomes is managing director van Belofloripa, een internationaal bedrijf met zetel in Brugge en een offshore kantoor in Rio de Janeiro. Belofloripa begeleidt en ondersteunt ondernemers bij hun activiteiten in Brazilië. Het bedrijf verstrekt onder meer advies rond investeringen en financiering, import, partners, belastingvermindering en -vrijstelling, joint ventures, productregistratie, enzovoort. Grace is Braziliaanse. Ze kwam twaalf jaar geleden naar België en maakte voorheen carrière bij de Europese Unie en Katoen Natie.

Daan Schalck is de CEO van Havenbedrijf Gent. De Gentse haven werkt vooral met klanten uit Noord- en Zuid-Amerika. Van alle goederen die in de haven van Gent aankomen is Brazilië het op drie na belangrijkste land van herkomst. Liefst zeventien Braziliaanse havens varen op Gent. Onder meer vruchtensap vormt daarbij een belangrijk product. Het is goed voor een volume van 600.000 ton per jaar. Zelf gaat Daan Schalck minstens twee keer per jaar op zakenreis naar Brazilië.

Pascaline della Faille is analist landenrisico bij de Nationale Delcredere dienst. Ze is gespecialiseerd in Zuid-Amerika en bouwde onder meer expertise uit op het vlak van strategie, wetgeving en risicobeheer.

Annelise Warrington is senior manager CGT Coordinator Customs & Global Trade bij Deloitte. Het bedrijf beschikt onder meer over een infobalie in verband met de relaties tussen Europese landen en Brazilië.

DE MODERATOREN

Sarah Heuinck is hoofdredacteur van CFO Magazine

Dries Van Damme is redacteur bij CFO Magazine



Grace Keli de Aguilar Gomes: 'Brazilië is de poort tot Zuid-Amerika. Wie het in Brazilië goed doet, kan overal in Zuid-Amerika succesvol zijn.'

BELASTINGEN IN BRAZILIË

Federaal

- Belasting op bedrijfsinkomsten
- Sociale bijdrage op bedrijfswinst
- Sociale bijdrage op omzet
- Importheffing
- BTW op geïndustrialiseerde producten
- Bijdrage aan het economisch domein
- Belasting op financiële operaties

Regionaal

- BTW van de deelstaat

Lokaal

- Stedelijke belasting op diensten

dat in Brazilië niet meteen een eenvoudige oefening. Er zijn verschillende bestuurlijke niveaus – federaal, regionaal en lokaal – met elk hun eigen voorschriften en belastingen. Verder is het ook belangrijk je op de juiste manier op de markt te richten en daarbij rekening te houden met de beperkingen van de aanwezige infrastructuur. De beschikbaarheid van capaciteit in de haven – zoals eerder al aangegeven – kan je product echt maken of kraken. Wanneer je iets wil opzetten in Brazilië, moet je dus eerst je huiswerk doen. Een fusie of een overname is er vaak interessanter dan een echte greenfield investering.”

Pascaline della Faille: “Er zijn wel degelijk risico's voor wie wil investeren in Brazilië. Zo is de waarde van de real niet echt stabiel, in tegenstelling tot bijvoorbeeld de Chinese munt. Meer nog, in vergelijking met het begin van het jaar, is de real vandaag één van de zwakst presterende munten in de wereld. Bovendien is er veel kapitaalimport in Brazilië. De overheid zorgt nu wel voor meer controle. Er is een taks op kapitaal dat minder dan vijf jaar in het land blijft.”

COMPLEXE BELASTINGSYSTEEM

Hoe is het in Brazilië met de belastingdruk gesteld?

Annelise Warrington: “De belastingdruk is hoog. Er zijn veel meer types belastingen dan elders. Dat maakt onder meer van import in Brazilië een dure aangelegenheid. Als invoerder betaal je niet alleen invoerrechten en BTW, maar bijvoorbeeld ook twee soorten sociale bijdragen op omzet.”

Grace Keli de Aguilar Gomes: “Om goederen het land binnen te brengen, moet je zeven tot acht verschillende belastingen betalen op het federale, regionale of lokale niveau. Daarnaast kunnen er nog haventaksen en aanverwante heffingen zijn. De grote uitdaging bestaat erin op de hoogte te zijn van wat er in de wetgeving wijzigt. Veel van de belastingwetten veranderen regelmatig. Door je goed te informeren kun je vaak vrijstellingen krijgen of betaalde bedragen recupereren. Wie zaken wil doen in Brazilië moet zich ernstig verdiepen in de belastingwetgeving, of daar minstens een partner voor in de arm nemen. Ook dat vormt een onmisbaar onderdeel van het traject dat je als bedrijf in Brazilië aflegt.”

Daan Schalck: “De voorbereiding is inderdaad cruciaal. Het is een oefening die de CFO samen met de CEO en de COO vooraf

moet doorlopen. Voor je het avontuur aanvangt, moet je grondig hebben nagedacht over het businessmodel dat je wil neerzetten. Dat is namelijk niet iets dat je later zomaar kunt bijsturen. In die context is het belangrijk rekening te houden met het feit dat Brazilianen graag met partners werken – op voorwaarde dat die partners ook echt voor toegevoegde waarde zorgen.”

Wat zijn de risico's die een Belgische ondernemer vandaag in Brazilië zou lopen?

Pascaline della Faille: “Het politieke risico op middellange termijn – een graadmeter voor de solvabiliteit van het land – is beperkt. We plaatsen het in categorie 3 op



Daan Schalck:

'Brazilianen nemen de tijd om jou en je bedrijf te leren kennen. Vertrouwen is er de basis voor een samenwerking op lange termijn.'



INVESTEREN IN BRAZILIË

Voor

- Soepele wetgeving voor buitenlandse investeerders
- Incentives op vlak van belasting en export
- Gediversifieerde landbouw en industrie
- Grote binnenlandse markt
- Grote natuurlijke rijkdom
- Veel beschikbare ruimte
- Politieke en economische stabiliteit
- Gunstig klimaat

Tegen

- Tekort aan goed opgeleid personeel
- Complex en zwaar belastingsysteem
- Veel en complexe wetgeving
- Infrastructuur in ontwikkeling
- Grote inkomensongelijkheid
- Weinig politieke daadkracht
- Beperkingen voor buitenlandse eigenaars

te verschaffen en bedrijven te helpen. Op zich biedt dat zonder twijfel heel wat voordelen. Maar ook hier geldt weer diezelfde regel: je moet je grondig voorbereiden, je moet weten waar je moet aankloppen.”

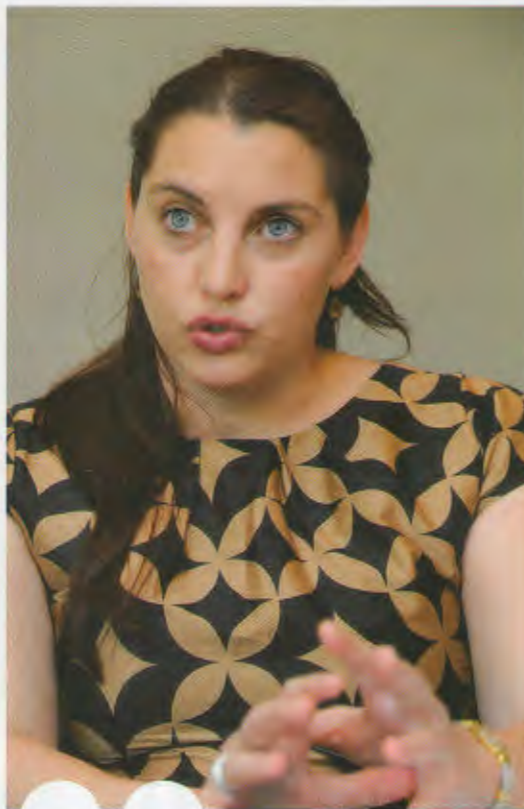
Daan Schalck: “De kunst bestaat erin je ter plaatse goed te omringen. Als je in Europa een jurist meeneemt naar een zakelijke bespreking, dan ontstaat al snel de perceptie dat je je niet zeker voelt of dat je over onvoldoende expertise beschikt. In Brazilië is de perceptie helemaal anders. Daar komt het net heel professioneel over wanneer je je goed omringt, met een vertaler, een boekhouder, een advocaat, enzovoort. In Brazilië wijst dat erop dat je het ernstig meent. Het zorgt voor extra vertrouwen.”

PROTECTIONISME EN VOETBAL

Annelise Warrington: “Een mogelijk risico is de beperking op import, al is dat vandaag vooral een risico voor China. Brazilië stelt zich erg kritisch op ten opzichte van Chinese bedrijven die hun goederen het land willen binnenbrengen.”

Grace Keli de Aguilar Gomes: “Die vorm van Braziliaans protectionisme kan voor de Europese ondernemingen net een opportuniteit inhouden. Stel dat Brazilië de import van textiel uit China aan banden legt, dan krijgen Europese ondernemers de kans om de vraag naar textiel mee in te vullen. Meer nog, wellicht is het voor Europese bedrijven het ideale moment om naar Brazilië te trekken. De verwachting is dat de economische groei nog minstens tien tot vijftien jaar aanhoudt.”

Annelise Warrington: “De wereldbeker voetbal van 2014 zal Brazilië een belangrijke boost geven, onder meer op het vlak



Annelise Warrington:

‘Investeren in Brazilië is niet eenvoudig.

Er zijn verschillende bestuurlijke niveaus – federaal, regionaal en lokaal – met elk hun eigen voorschriften en belastingen.’

onze schaal van 1 tot 7, met 7 als hoogste risico. Het politieke risico op korte termijn – dat de liquiditeit meet – staat zelfs maar in categorie 2. Het commerciële risico is nog hoog als gevolg van de hoge financiële kosten, maar onze betalingservaring is desalniettemin aan het verbeteren in vergelijking met 2009. Al bij al heeft Brazilië echter een goede economische basis, zeker ten opzichte van andere Zuid-Amerikaanse landen, zoals Venezuela en Argentinië.”

Grace Keli de Aguilar Gomes: “Je kunt bepaalde risico’s uitschakelen door een nauw contact op te bouwen met de overheid. De Braziliaanse overheid is erg toegankelijk. Ze staat klaar om informatie

van infrastructuur. Daarnaast mogen we ook het belang van de Braziliaanse olie niet onderschatten.”

Grace Keli de Aguilar Gomes: “Tegen 2015 zal Brazilië tot de top drie van producenten van aardolie behoren, los nog van de inspanningen die het land al levert op het vlak van biobrandstof. Vandaag is Brazilië de tweede producent van biofuel in de wereld.”

Pascaline della Faille: “Zelfs wanneer het Braziliaanse groeicijfer de komende jaren lager uitvalt dan verwacht, dan blijft het eigenlijk nog altijd heel goed... Voor duurzame groei is vooral de continuïteit van het economische beleid van de afgelopen jaren belangrijk.” ■