

MARKTREPORT · JULI 2026

Brasilien-Report 2026

Markteintritt und Vertriebsentwicklung in Brasilien
für deutsche Industrieunternehmen.

- Das Fenster: was EU-Mercosur wirklich ändert
- Der Markt: wo deutsche Technik gebraucht wird
- Die fünf teuersten Fehler beim Markteintritt
- Der 90-Tage-Fahrplan für qualifizierte Pipeline

AUF EINEN BLICK

Executive Summary

Dieser Report fasst zusammen, was deutsche Industrieunternehmen jetzt über Brasilien wissen müssen: das Handelsfenster, die Nachfrage, die typischen Fehler und einen realistischen Fahrplan für die ersten 90 Tage.

1 - Das Fenster ist offen. Das EU-Mercosur-Abkommen wird seit dem 1. Mai 2026 vorläufig angewendet. Es beseitigt schrittweise 91 % der Zölle auf EU-Exporte in den Mercosur; Maschinen liegen heute je nach Linie bei 14-20 % Einfuhrzoll. Der Abbau ist produktabhängig und über Jahre gestaffelt, einzelne Linien sind ausgenommen. Der Business Case verbessert sich strukturell, Jahr für Jahr.

2 - Der Markt ist groß, industriell und real. Brasilien ist die größte Volkswirtschaft Lateinamerikas mit über 210 Millionen Verbrauchern, einem Agrar- und Lebensmittelsektor von Weltrang (US\$ 169 Mrd. Exporte 2025) und wachsender Nachfrage nach europäischer Fertigungstechnik.

3 - Die Konkurrenz schläft noch. Die meisten deutschen Exporteure bearbeiten Brasilien über Distributoren oder gar nicht; Messekontakte von Jahren liegen brach. Wer jetzt systematisch reaktiviert und entwickelt, verhandelt vor dem Wettbewerb.

4 - Die Fehler sind bekannt und vermeidbar. Fünf Muster kosten deutsche Anbieter regelmäßig Jahre und sechsstelligen Beträge, von der Distributor-Falle bis zur unterschätzten Zertifizierung. Kapitel 4 zeigt sie im Detail.

5 - 90 Tage reichen für den Anfang. Nicht für den ersten Großauftrag, aber für das, was ihm vorausgeht: eine belastbare Sicht auf den Markt und qualifizierte Gespräche mit echten Entscheidern.

91 %

der Zölle auf EU-Exporte in den Mercosur werden beseitigt (gestaffelt)

14-20 %

heutige Einfuhrzölle auf viele Maschinenlinien

> 210 Mio.

Verbraucher im größten Markt Lateinamerikas

Hinweis: Alle Angaben nach bestem Wissen, Stand Juli 2026; Quellen am Ende des Reports. Dieser Report ist eine Marktorientierung, keine Rechts-, Steuer- oder Anlageberatung.

KAPITEL 1

Das Fenster: was EU-Mercosur wirklich ändert

Nach rund 25 Jahren Verhandlung wird das Abkommen zwischen der EU und dem Mercosur seit dem 1. Mai 2026 vorläufig angewendet. Es entsteht die größte Freihandelszone der Welt: rund 700 Millionen Menschen und etwa ein Viertel der globalen Wirtschaftsleistung.

Für Exporteure ist die Mechanik entscheidend: Das Abkommen beseitigt schrittweise **91 Prozent der Zölle auf EU-Ausfuhren in den Mercosur** (und 93 Prozent in der Gegenrichtung). Industriegüter, die heute mit spürbaren Sätzen belegt sind, werden über Übergangsfristen entlastet: viele Maschinenlinien liegen aktuell bei 14 bis 20 Prozent, Automobile bei bis zu 35 Prozent. Der Abbau erfolgt produktabhängig über mehrere Jahre; einzelne Linien, etwa Teile der Lebensmittelmaschinen, sind vom Abbau ausgenommen. Die Botschaft bleibt: Der Kostennachteil gegenüber lokalen und asiatischen Anbietern schrumpft, planbar und Jahr für Jahr.

Die EU-Kommission beziffert die jährliche Zollersparnis für europäische Unternehmen auf rund 4 Milliarden Euro. Und Brasilien öffnet sich nicht nur Richtung Europa: Der Mercosur hat 2025/26 zusätzlich Abkommen mit der EFTA (Schweiz, Norwegen, Island, Liechtenstein) und Singapur geschlossen; Gespräche mit weiteren Partnern laufen. Rund ein Drittel des brasilianischen Außenhandels läuft bereits unter Null- oder reduzierten Zöllen.

„Ein Abkommen ist eine Erlaubnis, kein Ergebnis. Der Zoll öffnet die Tür; hindurchgehen muss der Vertrieb.“

Genau darin liegt die Chance: Die Tarifseite ist jetzt Rückenwind, aber der Engpass verschiebt sich dorthin, wo er immer war, zu Beziehung, Sprache und lokaler Präsenz. Kapitel 3 zeigt, wo die Nachfrage konkret sitzt.

Was das für Ihre Preisliste bedeutet

Rechnen Sie nicht mit dem Listenpreis, sondern mit dem Landed Cost aus Sicht des brasilianischen Käufers: Zoll (heute), Zoll (in 3 Jahren), Steuern, Logistik, Finanzierung. Viele Geschäfte, die 2024 knapp scheiterten, rechnen sich ab 2026/27, und Ihr Wettbewerber weiß das auch.

KAPITEL 2

Der Markt: groß, industriell, unterschätzt

Brasilien ist kein Schwellenmarkt-Experiment, sondern die industrielle Ankerökonomie Südamerikas: die größte Volkswirtschaft Lateinamerikas, mehr als 210 Millionen Verbraucher und eine diversifizierte Industriebasis von Lebensmitteln über Bergbau bis Automobil.

Der Ernährungskomplex ist Weltklasse und investiert. 2025 exportierte das Agrobusiness Waren im Wert von rund 169 Milliarden US-Dollar, fast die Hälfte der gesamten Exporte des Landes. Brasilien ist der weltgrößte Exporteur von sieben Grundnahrungsmitteln, darunter Rindfleisch, Geflügel, Soja, Kaffee und Zucker. Für Anbieter von Verarbeitungs-, Verpackungs- und Kältetechnik heißt das: Der wichtigste Kundenstamm des Landes verdient in Dollar, denkt in Effizienz und Ertrag und modernisiert kontinuierlich.

Der Rohstoff- und Energiezyklus zieht an. Südamerika hält einige der größten Reserven an Lithium, Kupfer, Nickel und Seltenen Erden. Da China heute rund 90 Prozent des Seltene-Erden-Refinings und etwa 60 Prozent der Lithiumverarbeitung kontrolliert, diversifizieren Europa und die G7 ihre Lieferketten aktiv Richtung Südamerika. Das zieht Investitionen in Bergbau-, Aufbereitungs- und Umwelttechnik nach sich, klassische Stärken des deutschen Maschinenbaus.

Die ehrliche Fußnote: Kapital ist lokal teuer. Der brasilianische Leitzins lag Mitte 2026 bei 14,25 Prozent, real einer der höchsten der Welt. Lokale Käufer finanzieren ungern aus eigener Tasche. Wer als Lieferant Finanzierung, Leasing oder gestaffelte Modelle mitbringt, verhandelt mit einem strukturellen Vorteil.

US\$ 169 Mrd.

Agrar- und Lebensmittelexporte 2025,
fast 50 % der Ausfuhren

7 x Nr. 1

weltgrößter Exporteur von sieben
Grundnahrungsmitteln

Nr. 1

Volkswirtschaft Lateinamerikas

KAPITEL 3

Wo deutsche Technik gebraucht wird

Fünf Nachfragefelder, in denen deutsche und DACH-Anbieter strukturelle Vorteile haben:

1 · Protein- und Lebensmittelverarbeitung

Als größter Fleischexporteur der Welt steht Brasilien unter permanentem Druck, Ertrag, Hygiene und Rückverfolgbarkeit zu steigern. Schlacht-, Zerlege-, Verarbeitungs- und Kältetechnik aus Deutschland hat hier seit Jahrzehnten einen Ruf, der Türen öffnet, wenn jemand sie anklopft.

2 · Verpackung und Abfüllung

Der Lebensmittelkomplex zieht die Verpackungsnachfrage direkt mit: Export verlangt internationale Standards, der wachsende Einzelhandel verlangt Vielfalt und Geschwindigkeit. Abfüll-, Etikettier- und End-of-Line-Technik sind gefragte Importkategorien.

3 · Zucker, Ethanol und Bioenergie

Brasiliens Zucker- und Ethanolsektor fährt Rekordernten und investiert in Effizienz und Automatisierung, ein traditionsreicher Abnehmer europäischer Anlagen- und Prozesstechnik.

4 · Bergbau und Metalle

Der globale Wettlauf um kritische Mineralien erreicht Südamerika mit Macht. Aufbereitung, Fördertechnik, Wasser- und Umweltmanagement im Bergbau: Felder, in denen deutsche Anbieter Premium-Positionen halten.

5 · Umwelt-, Wasser- und Recyclingtechnik

Strengere Regulierung und die ESG-Anforderungen der Exportketten treiben Investitionen in Wasseraufbereitung, Abfall- und Kreislauftechnik, oft mit internationaler Finanzierung im Rücken.

Die gemeinsame Logik

In allen fünf Feldern kauft Brasilien nicht die billigste Maschine, sondern die verlässlichste Gesamtlösung, wenn der Anbieter präsent, ansprechbar und in der Landessprache erreichbar ist. Genau daran scheitern die meisten, und genau dort entsteht Ihr Vorsprung.

KAPITEL 4

Die fünf teuersten Fehler deutscher Exporteure

Fehler 1 - Die Distributor-Falle

Ein Vertrag mit einem Distributor fühlt sich wie Marktpräsenz an, ist aber oft das Gegenteil: kein eigener Marktblick, keine eigenen Beziehungen, keine Kontrolle über Priorität und Preis. Distributoren sind ein Kanal, keine Strategie. Wer den Markt nicht selbst versteht, verhandelt blind.

Fehler 2 - Schlafende Kontakte

Fast jeder Exporteur hat sie: Visitenkarten von Messen, alte Kundenlisten, verwaiste Anfragen. Diese Kontakte sind das wertvollste und billigste Asset im Markteintritt, und sie verfallen still. Eine systematische Reaktivierung auf Portugiesisch ist der schnellste legale Weg zu qualifizierten Gesprächen.

Fehler 3 - Preisliste statt Landed Cost

Wer in Euro ab Werk denkt, versteht das Nein des brasilianischen Einkäufers nicht. Zölle, Steuern (der berühmte ‚Custo Brasil‘), Logistik und Finanzierung können den Endpreis vervielfachen. Wer das Gesamtbild beherrscht und aktiv gestaltet, verkauft; wer es ignoriert, wird aussortiert.

Fehler 4 - Zertifizierung unterschätzt

INMETRO, ANVISA und sektorale Normen sind machbar, aber sie brauchen Vorlauf und lokale Erfahrung. Wer die Zertifizierung erst nach dem ersten ernststen Interessenten startet, verliert Monate genau dann, wenn Momentum entscheidend ist.

Fehler 5 - Fernsteuerung ohne Sprache

Brasilianische B2B-Entscheider sind beziehungsorientiert und bevorzugen Portugiesisch, auch wenn Englisch funktioniert. E-Mail-Kampagnen aus Deutschland auf Englisch erreichen Öffnungsraten; Beziehungen erreichen Aufträge. Der Unterschied ist lokale Führung des Prozesses.

KAPITEL 5

Custo Brasil, ehrlich betrachtet

Brasilien ist kein einfacher Markt, und dieser Report behauptet das nicht. Das Steuersystem gehört zu den komplexesten der Welt; Bürokratie und Logistik kosten Zeit und Marge. Zwei Dinge relativieren das Bild: Erstens trifft der Custo Brasil alle Wettbewerber gleichermaßen, wer ihn besser managt, macht ihn zum Vorteil. Zweitens bewegt sich das System: Die 2023 verabschiedete Steuerreform wird seit 2026 schrittweise eingeführt (Übergang bis 2033) und vereinfacht die Verbrauchsbesteuerung mittelfristig deutlich.

Praktisch heißt das: Der Markteintritt gehört geplant wie ein Projekt, mit den richtigen lokalen Partnern für Recht, Steuern und Zertifizierung, orchestriert von jemandem, der beide Seiten versteht. Genau dafür gibt es spezialisierte Operatoren.

KAPITEL 6

Der 90-Tage-Fahrplan

Wochen 1-2 · Fundament

Zielkundenprofil schärfen: Segment, Größe, Region, Auslöser. Bestandsaufnahme aller vorhandenen Brasilien-Kontakte (CRM, Messen, alte Anfragen). Ehrlicher Markt-Check: Wo ist die Nachfrage für genau Ihr Produkt?

Wochen 3-6 · Reaktivieren

Systematische, persönliche Reaktivierung der ruhenden Basis auf Portugiesisch, rechtlich sauber über bestehende Geschäftsbeziehungen. Parallel: Mapping der neuen Zielkunden und Entscheider.

Wochen 7-10 · Entwickeln und qualifizieren

Ansprache der neuen Entscheider, Qualifizierung nach Rolle, Interesse und Fit. Nur bestätigte Gespräche erreichen Ihren Kalender; alles andere ist Reporting, nicht Ihre Zeit.

Wochen 11-13 · Verdichten

Auswertung: Welche Segmente antworten, welche Einwände wiederholen sich, wo ist der kürzeste Weg zum ersten Abschluss? Entscheidung über die nächste Stufe: vertiefen, erweitern oder dedizierte Marktoperation.

Realistische Erwartung: 90 Tage liefern keine unterschriebenen Großaufträge, sie liefern das, was ihnen vorausgeht: ein belastbares Bild des Marktes und echte Gespräche mit echten Entscheidern. Wer das im Kalender hat, ist weiter als 90 Prozent des Wettbewerbs.

ÜBER NEXOEXPORT

Operatoren in Ihrem Markt

NexoExport betreibt den Handelskorridor Deutschland-Brasilien für Industrie-B2B: Maschinen, Komponenten, Industrietechnologie. Für deutsche Hersteller reaktivieren und entwickeln wir den brasilianischen Markt, von der ruhenden Kontaktbasis bis zur qualifizierten Pipeline, auf Portugiesisch, compliance-orientiert, mit einem senioren Ansprechpartner. Den Abschluss machen Sie.

Kammern und Agenturen öffnen Türen; wir bauen und betreiben Ihre Pipeline, bis Termine im Kalender stehen. Geführt aus Deutschland, ausgeführt in beiden Geschäftswelten.

Nächster Schritt: 30 Minuten, unverbindlich.

Eine ehrliche Einschätzung, ob und wie Brasilien für Sie jetzt Sinn ergibt.

nexoexport.de

Termin:

cal.com/felipe-fogaca-oqulcl/30min

QUELLEN UND HINWEISE

- Europäische Kommission: EU-Mercosur interim trade agreement starts to provisionally apply (30/04/2026); Factsheets zur vorläufigen Anwendung. policy.trade.ec.europa.eu
- Rat der EU: Beschluss zur Unterzeichnung des EU-Mercosur-Partnerschaftsabkommens (Januar 2026). consilium.europa.eu
- Ministério da Agricultura (Brasilien): Agrarexporte 2025 (US\$ 169,2 Mrd.; Handelsüberschuss US\$ 149 Mrd.). gov.br/agricultura
- BTG/CNN Brasil: Brasilien führt die Weltexporte von sieben Nahrungsmitteln an; rund ein Drittel des brasilianischen Handels unter Null-/reduzierten Zöllen (Mercosur-EU, EFTA, Singapur).
- Le Monde Diplomatique Brasil: Kritische Mineralien; China ~90 % Seltene-Erden-Refining, ~60 % Lithiumverarbeitung.
- Banco Central do Brasil: Selic 14,25 % (Juni 2026).
- Zolllinien: Größenordnungen für Maschinen (14-20 %) und Automobile (bis 35 %) vor Abbau; produktabhängige Staffelung, einzelne Linien ausgenommen. Verbindlich sind die veröffentlichten Zolltariflisten des Abkommens.

© 2026 NexoExport, eine Marke der YourClub LTDA (CNPJ 56.969.045/0001-23), Bauru, SP, Brasilien. Dieser Report dient der allgemeinen Marktorientierung und ersetzt keine Rechts-, Steuer- oder Anlageberatung. Weitergabe willkommen, unverändert und mit Quellenangabe.