

Ein Unternehmen in Panama gründen

Auch bei Investition und Firmengründung im Ausland stehen wir mit Fachwissen und unseren Kontakten an Ihrer Seite

- [Firmengründung in Panama](#)
- [Wir unterstützen bei Gründung und Investition](#)
- [Internationale Abkommen und Investitionsschutz](#)

Firmengründung in Panama

Unter ausländischen Investorinnen und Investoren ist die Sociedad Anónima die beliebteste Rechtsform für ein Unternehmen. Zur Gründung sind mindestens zwei Mitglieder (keine Einschränkungen bezüglich Staatsbürgerschaft oder Wohnsitz) erforderlich. Die Satzungen müssen Sie im panamaischen Handelsregister eintragen. Für die Gründung einer Sociedad Anónima benötigt es folgende Schritte:

- Ernennung einer gesetzlichen Vertretung in Panama
- Notarielle Beglaubigung der Satzung
- Registrierung (online oder persönlich) bei [Panama Emprende](#)

Bei der Registrierung bei Panama Emprende (Kosten rd. USD 55) wird auch eine Steuernummer (Registro Unico de Contribuyente, RUC) zugeteilt, sowie die Anmeldung bei der zuständigen Steuerbehörde und der Gemeinde, in welche der Unternehmenssitz fällt, vorgenommen.

Die übrigen Registrierungsgebühren sind von der Höhe des Grundkapitals abhängig. Zusätzlich müssen sowohl nationale als auch internationale Unternehmen eine jährliche Eintragungsgebühr in Höhe von USD 250 entrichten, um ihre Eintragung im Handelsregister (Registro Público de Panamá) sicherzustellen beziehungsweise eine bestehende Registrierung aufrecht zu erhalten.

Offshore-Gesellschaften haben eine jährliche Lizenzabgabe von lediglich USD 250 zu entrichten, während Unternehmen, welche in Panama selbst tätig sind, Einkommenssteuer auf die in Panama erwirtschafteten Gewinne abführen müssen.

Joint Ventures haben in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen. Dies wird dadurch begünstigt, dass in- und ausländische Investitionen in den meisten Belangen gleichgestellt sind. Für bestimmte Bereiche, wie Banken, Versicherungen, Transportunternehmen, Handelsfirmen im Pharmabereich, Waffenhändler und Unternehmen, die unter staatlicher Konzessionen tätig werden, kommen Sonderbestimmungen zur Anwendung.

Das vom panamaischen Ministerium für Handel und Industrie (MICI) eingerichtete Internetportal [Panamá Tramita](#) bietet InvestorInnen und Investoren wertvolle Informationen in Bezug auf das Prozedere bei der Beantragung von behördlichen Genehmigungen und Einhaltung von staatlichen Auflagen.

Das AußenwirtschaftsCenter Mexiko steht Ihnen für Auskünfte und eine persönliche Beratung zur Verfügung: Schicken Sie einfach eine [E-Mail](#) oder [rufen Sie uns an](#).

Wir unterstützen bei Gründung und Investition

Damit Ihre Investition im Ausland kein Sprung ins kalte Wasser wird, beraten Sie unsere AußenwirtschaftsCenter bei Gründung und Investition in Ihrem Zielmarkt. Dazu gibt es Startgeld für Mutige: Das Förderprogramm [go-international](#) erleichtert Ihnen Markteintritt, Marktbearbeitung und die Gründung einer Niederlassung im Ausland und ist Teil der Internationalisierungsoffensive des Bundesministeriums für Arbeit und Wirtschaft und der Wirtschaftskammer Österreich.

Investitionsberatung

Irgendwann ist es soweit. Oft erst später, wenn es richtig gut läuft und die Umsätze stimmen. Manchmal gleich, weil man mit sieben Stunden Zeitverschiebung keine zwölf Vertriebspartner an der Leine führen kann. Oft, weil der Markt ein Produkt verlangt, das vor Ort gewartet, assembliert oder mit Ihrem Know-how produziert werden muss.

Die eigene Niederlassung ist immer teuer, aber auch immer Ihr bester Vertriebspartner in einem Exportmarkt. Wenn es so weit ist, dann wissen wir, wie es geht. Firmengründung, Rechtsform, Steuern, Visa für entsandtes Personal, Arbeitsrecht, Versicherungen, Standortwahl, Förderungen, Finanzierungen – wir bereiten Sie vor und helfen Ihnen durch.

Wir haben vor Ihnen in Ihrem Zielmarkt viele andere Unternehmen bei Investitionsentscheidungen begleitet und können deren Erfahrungen an Sie weitergeben. Und das Wichtigste: Unser Netzwerk an kompetenten Dienstleistern kann sich überall sehen lassen und erspart viele leere Kilometer.

Sind Sie bereit? Kontaktieren Sie einfach das [AußenwirtschaftsCenter Mexiko](#).

Förderungen

Wer sich in einem Auslandsmarkt niederlassen will, muss erst in die Kasse greifen – daran ändern auch guter Service und Beratung nichts. Marketing, Rechtsberatung, Partnersuche: Alles kostet, bevor es etwas bringt. Auch bei guter Vorbereitung gibt es keine Erfolgsgarantie, wenn man Investitions-Neuland betritt.

Die [Direktförderungen aus der Internationalisierungsoffensive go-international](#) federn Risiken ab und entlasten Unternehmen. Förderbar sind unter anderem Reise- und Marketingkosten, Honorare lokaler Branchenexpertinnen und –experten, Messe und Kongresssteilnahmen, Rechts- und Steuerberatung zum Thema Unternehmensgründung sowie Marktanalysen.

Darüber hinaus bestehen natürlich auch noch andere [Förderstellen](#) und Fördermöglichkeiten: Unsere [Expertinnen und Experten in den Landeskammern](#) haben den Überblick über viele Fördermaßnahmen und helfen Ihnen, sich im Förderdschungel zurechtzufinden!

Investitionsschutz

Österreich hat im Laufe der Zeit über 60 bilaterale Investitionsschutzabkommen abgeschlossen, um österreichische Unternehmen, die im Ausland investieren, vor Benachteiligung und entschädigungsloser Enteignung zu schützen. Insbesondere für kleine Betriebe, die den Schritt ins Ausland wagen, sind diese Abkommen von großer Bedeutung: Sie erhöhen die Rechtssicherheit für im Ausland investierende Unternehmen.

Das Bundesministerium für Arbeit und Wirtschaft veröffentlicht eine [Liste aller bilateralen österreichischen Investitionsschutzabkommen](#), einschließlich solcher, die mit anderen EU-Staaten bestehen (Intra-EU-BITs).

Seit Inkrafttreten des Vertrags von Lissabon im Dezember 2009 ist die Zuständigkeit für ausländische Direktinvestitionen auf die Europäische Union übergegangen ([Artikel 207 AEUV](#)). Seither verhandelt auch die EU über Investitionsschutz als Teil von Freihandelsabkommen oder über reine Investitions- und Investitionsschutzabkommen. Dabei dürfen die Mitgliedstaaten weiterhin bilaterale Abkommen mit Drittstaaten abschließen, sofern mit diesen Staaten keine europäischen Abkommen verhandelt werden oder geplant sind.

Wir geben Ihnen einen [Überblick über die Handels- und Investitionsabkommen der EU mit Drittstaaten](#).