

## Handel mit Mexiko

Rosa Velarde, LL.M., Abogada (Perú)

No. 224 – 05/2006

Mexiko ist ein interessanter Standort für ausländische Investitionen. Gründe dafür sind nicht nur seine geographische Lage, aufgrund derer das Land eine Mittlerrolle zwischen Lateinamerika und den USA einnimmt oder sein Reichtum an Rohstoffen. Auch eine fortschreitende Öffnung des Marktes hat in den letzten Jahren zu einem erheblichen Aufleben der internationalen Handelsbeziehungen beigetragen.

Deutschland ist seit Jahren zweitgrößter Handelspartner (nach den USA) und damit der größte EU-Handelspartner. Die wichtigsten deutschen Exportgüter sind Maschinen und Anlagen, Kraftfahrzeuge, elektronische Erzeugnisse und Metallwaren; im Gegenzug importiert Deutschland Kraftfahrzeuge, elektronische Erzeugnisse, Baumaschinen und chemische Vorprodukte. Bereits 1929 nimmt die „Deutsche Kammer“ („Cámara Alemana“) ihre Arbeit auf. Später wird sie in die „Deutsch-Mexikanische Industrie- und Handelskammer („Cámara Mexicano-Alemana de Comercio e Industria (CAMEXA)“ umbenannt. Bei der CAMEXA, die ihren Sitz in Mexiko-Stadt hat, sind ungefähr 870 deutsche und mexikanische Firmen als Mitglieder eingeschrieben.

### Freihandelsabkommen

Eine herausragende Stellung bei den internationalen Handelsbeziehungen Mexikos nehmen die bisher 11 Freihandelsabkommen ein, die Mexiko be-

reits mit anderen Staaten unterschrieben hat. Dies sind unter anderem:

- Freihandelsabkommen mit Nordamerika (TLCAN oder NAFTA) (20. Dezember 1993)
- Freihandelsabkommen mit Kolumbien und Venezuela (TLC G3) (9. Januar 1995)
- Freihandelsabkommen mit Chile (28. Juli 1999)
- Freihandelsabkommen mit der Europäischen Union - MEFTA (26. Juni 2000)
- Freihandelsabkommen mit Uruguay (14. Juli 2004)
- Freihandelsabkommen mit Japan (31. März 2005)

### NAFTA

Das Freihandelsabkommen zwischen Mexiko, USA und Kanada wurde im Dezember 1992 unterschrieben und im Jahr 1993 von den Parlamenten der beteiligten Länder ratifiziert. Am 1. Januar 1994 ist das Abkommen in Kraft getreten.

Ziele dieses Freihandelsabkommens sind die Abschaffung der Handelsbarrieren, Förderung des fairen Wettbewerbs, Steigerung der Investitionen, Schutz des geistigen Eigentums und die Bestimmung von Verfahrensregeln für die Schlichtung von Streitfällen.

Durch NAFTA wurden alle Zollschränken entweder sofort beseitigt oder nach einer bestimmten Zeit sukzessiv abgebaut. Dafür wurden alle Güter in 5 Kategorien unterteilt. Zur Kategorie A gehörten alle

Güter, die sofort nach dem Inkrafttreten des Abkommens zollfrei waren. Den Kategorien B und C waren Güter zugeordnet, die nach fünf bzw. zehn Jahren von jeglichen Zollschränken befreit werden mussten. In der Kategorie D befanden sich Güter, die vor dem Inkrafttreten des Abkommen schon zollfrei waren und die es auch nach Abschluss bleiben mussten. Bei den Gütern der Kategorie E wurde eine Übergangsfrist von 15 Jahren festgelegt, denn es handelt sich um sensible Waren, die einen etwas längeren Schutz brauchen (Bohnen und Mais aus Mexiko, Orangensaft aus den USA). Grund dieses asymmetrischen Zollabbaus war die Berücksichtigung der unterschiedlichen Entwicklungsniveaus der drei beteiligten Länder. Während 84% der mexikanischen Ausfuhren in die USA mit Inkrafttreten des Vertrages von Zöllen befreit worden sind, wurden nur 43 % der USA-Exporte nach Mexiko mit sofortiger Wirkung zollfrei. Für den Handel zwischen Mexiko und Kanada waren die entsprechenden Zahlen 79% und 41%. In den ersten fünf Jahren wurde der Anteil der zollbefreiten mexikanischen Ausfuhren sowohl in die USA als auch nach Kanada um 8% erhöht, während der Anteil der zollfreien USA- und kanadischen Exporte nach Mexiko um 18% bzw. 19% gestiegen ist. Nach 10 Jahren waren schließlich 99% des gesamten Handels zwischen den Mitgliedern von Zollabgaben befreit.

Das Abkommen sieht eine Schutzklausel vor, nach der Zölle in der Übergangsphase wiedereingeführt werden können, falls der Import aus einem inländischen Wirtschaftszweig besonderen Schaden zufügt. Diese wieder eingeführten Zölle dürfen für die meisten Produkte für maximal drei Jahren und für besonders sensible Produkte für maximal vier Jahren erhoben werden. Nach der Übergangsphase ist die Zustimmung des betroffenen Landes notwendig.

Damit nicht andere Länder von diesem Freihandelsabkommen profitieren können, müssen die Güter in Mexiko, Kanada oder USA hergestellt worden sein. Um eine solche Voraussetzung erfüllen zu können, sind Ursprungsregeln festgelegt worden. Generell dürfen maximal 7% des Transaktionswertes von nicht Mitgliedländern stammen. Wenn sowohl das gesamte Material als auch die Arbeitskräfte aus der Region des Freihandelsabkommens stammen, ist das Produkt zollfrei. Falls aber nichtregionale Ausgangsprodukte verwendet werden, muss es weiter verarbeitet werden, so dass das Endprodukt in eine andere Tarifklasse fallen kann. Bei bestimmten Produkten wird ver-

langt, dass sie einen bestimmten Prozentsatz an lokalem Material enthalten. Um bestimmte Wirtschaftszweige zu schützen, wurden in einigen Sektoren restriktive Ursprungsregeln festgelegt (Automobil- und Textilindustrie).

Bei den ausländischen Direktinvestitionen gelten ebenfalls die oben genannten Prinzipien. Die Mitglieder verpflichten sich zum freien Zahlungsverkehr, zum freien Transfer von Gewinnen, Dividenden und Zinsen.

### MEFTA

Mexiko hat mit der Europäischen Union ein Freihandelsabkommen (MEFTA) unterschrieben, das am 01. Juli 2000 in Kraft getreten ist und dessen Ziel es ist, den freien Waren- und Dienstleistungsaustauschverkehr zu gewährleisten. Das hat als Konsequenz, dass Ausfuhren aus der EU denselben Zugang zum mexikanischen Markt erhalten wie Ausfuhren aus den USA und Kanada.

Vor dem Inkrafttreten des Freihandelsabkommens waren die europäischen Exporteure beim Zugang zum mexikanischen Markt benachteiligt. Die mexikanischen Exporteure hatten in Bezug auf den europäischen Markt unter einer vergleichbaren Situation zu leiden. Die Präferenzabkommen Mexikos und der Europäischen Union mit dritten Ländern hatten zur Folge, dass für die mexikanischen und europäischen Produkte Zölle zu entrichten waren, die auf die von anderen, bevorzugten Partnern stammenden Produkte nicht angewendet wurden. Diese Situation hat sich nunmehr vollständig geändert, so dass die Benachteiligungen, denen die Exporteure beider Seiten beim Marktzugang ausgesetzt waren, beseitigt und die Wettbewerbsbedingungen an die der anderen Handelspartner angeglichen wurden.

Unter anderen sieht MEFTA eine graduelle Abschaffung der Zölle vor. Für Waren des Industriesektors schaffte die EU bis 2003 alle Zölle auf Einfuhren aus Mexiko ab, während Mexiko bis 2007 alle Zölle auf Waren aus der EU aufheben muss (ab Juli 2000: 47,6%; ab 2003: zusätzlich 5,1%; ab 2005: zusätzlich 5,6% und ab 2007: die restlichen 41,7%).

Bei der Abschaffung der Zölle für landwirtschaftliche Produkte wurden die besonderen Bedingungen

des Sektors berücksichtigt, indem man ein Programm von steuerlicher Entlastung für die nächsten 10 Jahre vorgesehen hat. Nach dieser Frist werden 80% der mexikanischen Landwirtschaftsprodukte und 42% der europäischen Landwirtschaftsprodukte zollfrei sein. In der Fischerei sind seit 2003 71% der europäischen Waren zollfrei, während 88% der mexikanischen Fischerprodukte zollfrei in die EU eingeführt werden können.

MEFTA schafft zusätzlich einen juristischen Rahmen für die Liberalisierung des Dienstleistungshandels, wodurch europäischen Anbietern ein gleichberechtigter Zugang zum mexikanischen Markt gewährt wird. Die Liberalisierung findet in zwei Phasen statt: beim Inkrafttreten des Abkommens wurde durch eine Klausel gewährleistet, dass keiner der Partner neue Diskriminierungsmaßnahmen erlassen oder die existierenden verstärken darf; nach 3 Jahren des Inkrafttretens verpflichteten sich beide Parteien, die übrigen Diskriminierungen innerhalb von 10 Jahren abzuschaffen.

Weitere Punkte, die geregelt werden, sind die graduelle Liberalisierung der Direktinvestitionen, der Zugang zu den jeweiligen Märkten für Beschaffungen des öffentlichen Sektors, die Anwendung der jeweiligen Wettbewerbsgesetze sowie die Errichtung von Kooperationsmechanismen, um Meinungsverschiedenheiten bei dieser Anwendung zu vermeiden. Geregelt sind ferner die Anerkennung des Schutzes von geistigem Eigentum durch Schaffung einheitlicher internationaler Standards, sowie die Festlegung von Verfahrensregeln für die Schlichtung von Streitfällen bei Handels- und handelsbezogenen Fragen.

### **Förderungsgesetz für ausländische Investition**

Das Förderungsgesetz für ausländische Investition<sup>1</sup> erkennt als Grundregel an, dass ausländische Investoren 100% von der Beteiligung an einem mexikanischen Unternehmen besitzen dürfen. Ihnen ist erlaubt, sich in unterschiedlicher Weise am Kapital mexikanischer Unternehmen zu beteiligen, Anlagevermögen zu erwerben, in neue wirtschaftliche Bereiche einzutreten, neue Produkte zu produzieren oder Unternehmen zu gründen, zu betreiben und schon gegründete Unternehmen zu erweitern.

<sup>1</sup> Dieses Gesetz gilt auf Bundesebene, denn nach Art. 79 der mexikanischen Verfassung ist der Bund zuständig für die Regelung über ausländische Investition.

Ausnahmen zu dieser Regel werden ausdrücklich festgesetzt. So gibt es bestimmte Sektoren, die nur dem mexikanischen Staat (z. B. Öl, Elektrizität, Post) oder nur mexikanischen Investoren (u.a. Transport von Waren und Passagieren in Mexiko, Radio, Fernsehen) vorbehalten sind, oder bei denen nur eine begrenzte Beteiligung von 10%, 25% oder 49% durch ausländische Investition zulässig ist. Um in einer Gesellschaft eine Beteiligung von mehr als 49% der Anteile zu erwerben, benötigt der ausländische Investor in bestimmten Sektoren eine besondere Genehmigung der Regierung.

### **Investitionsförderungsvertrag zwischen Deutschland und Mexiko**

Der Vertrag zwischen Mexiko und Deutschland über die Förderung und den gegenseitigen Schutz von Kapitalanlagen wurde am 25. August 1998 unterschrieben und trat am 23. Februar 2002 in Kraft.

Er sichert den deutschen Unternehmen, die in Mexiko tätig sind, einen juristischen Schutz ihres Anlagekapitals zu und verbessert die Vorbedingungen für Bundesgarantien im Hinblick auf politische Risiken, denen sich deutsche Kapitalanleger in Mexiko ausgesetzt sehen können.

### **Zollrecht**

In Mexiko ist der Warenimport mit einer Einfuhrsteuer belegt (sie wird entweder nach dem Warenwert oder Warenumfang oder einer Mischung von beiden bestimmt). Hinzu kommen Mehrwertsteuer (sie beträgt 15%) und Zollgebühren (sie werden jede sechs Monate aktualisiert).

Das mexikanische Zollrecht erkennt Förderungsprogramme an, um den Außenhandel mit Mexiko sowie die Attraktivität des Landes als Standort für ausländische Investoren zu fördern. Eines von diesen ist das Maquila-Programm (Lohnveredelungsprogramm). Dieses Programm hat das Ziel, Unternehmen zu ermöglichen, Waren vorläufig für ihre Verarbeitung, Bearbeitung oder Reparatur zu importieren und sie später wieder auszuliefern.

Unternehmen, die interessiert sind, an diesem Programm teilzunehmen, müssen unterschiedliche Voraussetzungen erfüllen (etwa einen Exportumfang von 500.000 US-Dollar aufweisen und sich

zur Zusendung des jährlichen Außenhandelsberichts verpflichten). Das Programm ermöglicht unter anderen, die vorläufigen importierten Waren nicht als Komponenten, Rohstoffe oder Endprodukt zu bezeichnen, das Verfahren vor den Zollbehörden zu vereinfachen, die Unternehmen von formellen Pflichten zu befreien oder den Wechsel zu einem anderen Zollprogramm zu erleichtern. Unternehmen innerhalb dieses Programms sind nicht verpflichtet, Mehrwertsteuer zu entrichten; auch muss der Importgewinn nicht mit der Einkommensteuer verrechnet werden. Einfuhrsteuer und Zollgebühren (DTA) sind zu bezahlen, aber es besteht die Möglichkeit der Minderung des Steuersatzes aufgrund eines existierenden Freihandelsabkommens mit dem entsprechenden Land, aus dem die Waren kommen. Die Waren, die unter diesem Programm vorläufig importiert worden sind, müssen nach den im Zollgesetz festgelegten Fristen zurückexportiert werden. Die Frist kann 18 Monate, 2 Jahre oder 5 Jahre betragen, je nach Warensorte. Wenn das Unternehmen sich nicht an die Frist hält, ist es verpflichtet, den aktualisierten Betrag der Steuer und zusätzliche Zuschläge zu bezahlen, die ab dem Eingang der Waren ins Land berechnet werden. Stellt die Steuerbehörde ein solches Unterlassen fest, kann sie zudem Geldbußen zwischen 100% und 300% nach dem Warenwert festlegen. Innerhalb des Maquila-Programms unterscheidet man zwischen 5 Sektoren, von denen die folgenden hervorzuheben sind:

- Industrielles Maquila-Programm (maquiladora industrial): Herstellung oder Transformation von Waren, die exportiert werden sollen.
- Maquila von Dienstleistungen: Zusätzlich zur Hauptaktivität werden Dienstleistungen an den Produkten erbracht, die später exportiert werden sollen (u.a. Verpackung, Etikettierung, Untersuchung, Reparatur)

Weitere Förderungsprogramme für den Außenhandel sind PITEC (Programm für vorläufigen Export und Import) und PROSEC (Programm innerhalb eines Sektors).

#### Fazit

Auch wenn in Latein- und Südamerika zur Zeit die Länder Brasilien und Chile mit ihren guten Wirtschaftsdaten im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit stehen, gehört Mexiko in diesem Wirtschaftsraum immer noch zu den beliebtesten Partnern deut-

scher Handelstätigkeit. Nicht zuletzt die zwischen den Ländern seit Jahrzehnten gewachsene wirtschaftliche Verbindung und die Tatsache, dass Deutschland zweitgrößter Handelspartner ist, gewährleisten jedem Handelsvorhaben eine gut zu kalkulierende Grundlage. Jedes geschäftliche Vorhaben sollte dennoch umfassend geplant und durch kompetente Beratung abgesichert werden.

[www.caston.info](http://www.caston.info)

Mehrere tausend Beiträge zu Recht & Wirtschaft International finden Sie kostenfrei im Internet bei [caston.info](http://caston.info). Dort können Sie nach Schlagwort und Sachgebieten recherchieren.

Unsere Titelliste erhalten Sie auch per Fax.

#### HERAUSGEBER

HERFURTH & PARTNER,  
Rechtsanwälte GBR - German & International Lawyers  
Hannover · Göttingen · Brüssel  
Member of ALLIURIS INTERNATIONAL A.S.B.L., Brüssel  
Luisenstr. 5, D – 30159 Hannover  
Fon 0511-30756-0 Fax 0511-30756-10  
Mail [info@herfurth.de](mailto:info@herfurth.de), Web [www.herfurth.de](http://www.herfurth.de)

#### REDAKTION / HANNOVER

Redaktion: Ulrich Herfurth, Rechtsanwalt, zugelassen in Hannover und Brüssel (verantw.), Sibyll Hollunder-Reese, M.B.L., Rechtsanwältin (D); Philipp Neddermeyer, Rechtsanwalt (D),

unter Mitarbeit von Kenneth S. Kilimnik, LL.M., M.IUR., Attorney at Law (USA); Angelika Herfurth, Rechtsanwältin (D); Jens-Uwe Heuer, Rechtsanwalt (D); Dr. jur. Konstadinos Masouras, Rechtsanwalt (D) und Dikigoros (GR); Thomas Gabriel, Rechtsanwalt (D); Carlota Simó del Cerro, LL.M., Abogada (ES); JUDr. Yvona Rampáková, Juristin (CR); Egbert Dittmar, Rechtsanwalt (D); Metin Demirkaya, Rechtsanwalt (D); Dr. Jona Aravind Dohrmann, Rechtsanwalt (D); Marc-André Delp, M.L.E., Rechtsanwalt (D); Elena Schultze, Advocat (RUS); Anja Nickel, Rechtsanwältin (D); Tatiana Getman, Rechtsanwältin (D); Reinald Koch, Rechtsanwalt (D); Monika Sekara, Rechtsanwältin (D); Kornelia Winnicka, Rechtsanwältin (D); Cem Korkmaz, Rechtsanwalt (D); Dr. Wolf Christian Böttcher, Rechtsanwalt (D); Rosa Velarde, Abogada (PER); Adeline Maler Berger, Advocate and Solicitor (GB/ SG).

#### KORRESPONDENTEN / AUSLAND

u.a. Amsterdam, Athen, Barcelona, Brüssel, Budapest, Bukarest, Helsinki, Kiew, Kopenhagen, Lissabon, London, Luxemburg, Mailand, Madrid, Oslo, Paris, Prag, Stockholm, Warschau, Wien, Zürich, New York, Moskau, Peking, Tokio, Bombay, Bangkok, Singapur, Sydney.

#### VERLAG

CASTON GmbH, Law & Business Information  
Luisenstr. 5, D - 30159 Hannover,  
Telefon 0511 - 30756-50, Telefax 0511 - 30756-60  
eMail [info@caston.info](mailto:info@caston.info); Internet [www.caston.info](http://www.caston.info)

Alle Angaben erfolgen nach bestem Wissen; die Haftung ist auf Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit beschränkt. Wiedergabe, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung der Herausgeber.