



Mexiko – Nordamerikanischer Wirtschaftsraum – USMCA

Mexiko nimmt – nicht nur wegen seiner Lage - eine Brückenstellung zwischen dem **Wirtschaftsraum Nordamerika** und dem **Kulturraum Lateinamerika** ein.

Im Geschäftsleben verbindet sich das „**Business**“-Denken der USA mit **Umgangsformen Lateinamerikas**.

Die Prägung durch die USA sollte man bei Geschäften nicht unterschätzen: Mit geschäftlichen Vorteilen überzeugen, weniger technisch argumentieren, „Unternehmensbilanz wichtiger als Ökobilanz!“

Mexiko: Fester Teil des nordamerikanischen Wirtschaftsraums

Die **USA dominieren** nicht nur im Geschäftsleben Mexikos, sondern vor allem bei den **wirtschaftlichen Verflechtungen**:

+ **80 % der Exporte Mexikos** gehen in die USA.

Bei einer Exportquote von 36% sind dies fast **30% des BIP**.

+ Weitere knapp **3%** der Exporte gehen nach **Kanada**.

Rund **83% der Exporte** Mexikos gehen also nach **Nordamerika**.

Umgekehrt ist Mexiko mit rund 25% des Handelsvolumens zwar inzwischen der wichtigste Handelspartner der USA, dabei aber etwa gleichauf mit Kanada und China. Dies zeigt eine deutliche Asymmetrie der Beziehungen auf nationaler Ebene. – In der Grenzregion zwischen Mexiko und den USA stellt sich das Bild freilich differenzierter dar.

Weitere Wirtschaftsräume spielen für die Exporte Mexikos eine nachrangige Bedeutung. An der Gewichtung hat sich in den letzten 10 Jahren kaum etwas geändert:

+ **1,5% nach Zentralamerika**

+ **4,5% nach Südamerika**

+ **5,1% in die Europäische Union (Deutschland: 1,7%, Bayern: 0,25%)**

+ **4,5% nach Asien** (China: 1,6%, Japan: 1,0%)

+ **1,4% in den Rest der Welt** (nach Afrika: 0,2%)

Mexiko: Produktionsstandort für die USA und die Welt

Grund für die **intensive Exportverflechtung zwischen Mexiko und den USA** ist die **räumliche Nähe** (rund 3.200 km gemeinsame Grenze) und eine daraus entstandene **grenzüberschreitende Arbeitsteilung und Verflechtung der Wertschöpfungsketten**, vor allem in den Bereichen Automobil, Elektronik, Aerospace oder Medizintechnik / Medizinprodukte.

Rund **90% der Exporte Mexikos sind Industriegüter**.

Deren Wert betrug 2018 rund 400 Mrd. US-Dollar.

+ Industriegüter: 89,2%	Kfz / Kfz – Teile: 24,8%
	Elektronik: 16,4%
	Maschinen: 10,1%
	Elektrotechnik: 9,6%

Rohstoffe machen dagegen **nur einen geringen Anteil** der mexikanischen Exporte aus (Werte für 2018):

+ Erdölprodukte:	5,6%
+ Agrarprodukte:	3,9%
+ Bergbauprodukte:	1,3%

Mexiko hat sich in den letzten Jahrzehnten zu einem **diversifizierten und internationalen Industriestandort** entwickelt. Ausgangspunkt waren die Grenzindustrialisierungsprogramme der 1970er Jahre, die teilweise an einer eigenen industriellen Tradition Mexikos anknüpfen konnten. Damit sollten direkt in Mexiko Alternativen zur Migration in die USA geschaffen werden, nach dem Motto „Arbeit zu den Menschen bringen“.

Was als „Maquiladora-Programm“ an der Grenze zu den USA begann, ist heute landesweite **Industrialisierungspolitik** und **eingebunden in ein weltweites Netz von Freihandelsabkommen**. Mexiko ist heute nicht mehr nur verlängerte Werkbank US-amerikanischer Unternehmen, die sich damit ihre Wettbewerbsfähigkeit sichern, sondern **Produktionsstandort für viele internationale Unternehmen**.

Viele **Industrieunternehmen**, vor allem aus dem **Automobilbereich**, haben in den letzten Jahrzehnten in Mexiko eine **Produktion im Dollar-Raum** aufgebaut, zum Export in die ganze Welt, vor allem aber in die USA.

Ein besonderer **Investitionsschub aus Europa in Mexiko vollzog sich in der Periode 2010-2017:**

- + Rund **36%** der **Investitionen kamen aus Europa** (8% aus Deutschland),
- + Mit über **50%** stehen die **USA** nach wie vor an der Spitze.
- + Investitionen aus **Asien** lagen bei rund **10%**, überwiegend aus Japan und Südkorea, zunehmend aber auch aus China.

Mexiko wirbt verstärkt um Investitionen aus Asien, vor allem aus China. Vor dem Hintergrund des Verhältnisses zwischen den USA und China bleibt abzuwarten, wie sich dies auf die Beziehungen zwischen Mexiko und den USA auswirken wird.

Freihandelspolitik als Industrialisierungspolitik

Zentrales Instrument und Argument für die Ansiedlung von Produktionsstätten ausländischer Unternehmen in Mexiko bilden die **Freihandelsabkommen**: Wer in Mexiko unter Einhaltung der Vorschriften für die regionale Wertschöpfung (regional content) produziert, kann von dort zollfrei in die Partnerländer der Abkommen exportieren.

Seit Ende der 1980er Jahre verfolgen **alle mexikanischen Regierungen** unabhängig von ihrer politischen und ideologischen Ausrichtung eine **freihandelsbasierte Industrialisierungspolitik**.

Dies gilt auch für die aktuelle links-populistische Regierung von Präsident López, die ansonsten keine Gelegenheit auslässt, die neoliberale Politik der letzten Jahrzehnte für alle Übel des Landes verantwortlich zu machen. - Dies ist typisch für Mexiko als Land des „JA, aber NEIN“, wo man es mit Ideologien nicht so genau nimmt.

Der Erfolg dieser freihandelsbasierten Industrialisierungspolitik zeigt sich im **Anstieg des Handelsvolumens**, der vor allem vom **Export von Industrieprodukten** und vom **Import von Zwischenprodukten** getrieben wird.

Das **Handelsvolumen** Mexikos ist von **60 Mrd. USD in 1990** auf **916 Mrd. USD in 2018** gestiegen, allein zwischen 2010 und 2018 sind die Exporte von 293 auf 451 Mrd. USD gestiegen.

Mexiko gehört insgesamt **23 Abkommen** an, die **52 Länder** erfassen.

Nicht alle Länder sind gleichermaßen bedeutend wie das **NAFTA-Abkommen** von 1994 und das am 1. Juli in Kraft getretene Nachfolgeabkommen **USMCA** oder das Abkommen zwischen **Mexiko und der**

Europäischen Union aus dem Jahr 2000, zu dessen Aktualisierung am 28. April 2020 eine Einigung zwischen der Europäischen Kommission und der mexikanischen Regierung erzielt wurde.

Verunsicherung durch US-Politik in den letzten Jahren

Nach der Wahl von Trump zum US-Präsidenten im November 2016 kam eine polemische **Diskussion über die Zukunft** des nordamerikanischen Freihandelsabkommens **NAFTA** in Gang, die in den kommenden Jahren nicht nur in Mexiko und Kanada, sondern weltweit für **Verunsicherung** sorgte.

Auch wenn sich die starke **Verflechtung** zwischen der mexikanischen und der US-amerikanischen Wirtschaft **nicht mehr zurückdrehen** lässt, führte die lange Diskussion über NAFTA zu Zurückhaltung bei Investitionen in Nordamerika und insbesondere in Mexiko.

Zusammen mit anderen internen und externen Faktoren bewirkte die Sorge um die „Zukunft nach NAFTA“, dass **in Mexiko** im Jahr 2019 die **ausländischen Direktinvestitionen** deutlich **eingebrochen** sind, obwohl sich eine „Zukunft mit USMCA“ bereits abzeichnete.

Das Inkrafttreten des neuen nordamerikanischen Freihandelsabkommens **USMCA** am 1.Juli 2020 **sichert dem Standort Mexiko** mittel- und langfristig **Perspektiven** und bildet einen wichtigen Anknüpfungspunkt für eine Erholung der mexikanischen Wirtschaft nach der Corona-Krise.

Die **NAFTA-Diskussion** hat in Mexiko die Forderung nach einer Diversifizierung der Handelsbeziehungen belebt. Aufgrund der vielen Freihandelsabkommen Mexikos wäre dies schon lange möglich. Die grenzüberschreitenden Wertschöpfungsketten mit den USA sind allerdings eine Tatsache, die sich durch die Intensivierung des Handels mit Europa, Asien und den Ländern Lateinamerikas kaum ändern wird.

Das positive Votum für und die Haltung beider Länder zu USMCA kennzeichnen anschaulich die Realität der Beziehungen zwischen Mexiko und den USA: Jenseits aller Nadelstiche des Junior-Partners (politisches Asyl für Evo Morales usw.) und verbal massiver Drohungen des Giganten im Norden (Mauer, Androhung von Strafzöllen usw.) weiß man um die intensiven Verflechtungen und gegenseitigen Abhängigkeiten.

Von NAFTA zu USMCA

USMCA löste am 1. Juli 2020 das **NAFTA**-Abkommen zwischen **Kanada**, den **USA** und **Mexiko** ab, das seit dem 1. Januar 1994 in Kraft war.

Der von den drei Ländern gebildete **Wirtschaftsraum** umfasst

+ rund 500 Millionen Einwohner

+ 28% des Welt-BIP

+ 16% des Welthandels

Es geht nicht nur um die Stärkung der drei Länder im Welthandel, sondern vor allem um die weitere wirtschaftliche Integration Nordamerikas.

Für Mexiko war eine Einigung über ein neues Abkommen besonders wichtig, um **Investoren**, die in **Mexiko** ihre Produktion auf- und ausbauen wollen, wieder **Sicherheit** zu geben.

Die **USA** betonen vor allem die **Stärkung des gemeinsamen Wirtschaftsraumes** etwa durch einen höheren regional content in der Automobilindustrie und erhöhte gemeinsame Standards.

Für **Kanada** geht es ebenfalls um Maßnahmen zur **Begrenzung des Lohngefälles** gegenüber Mexiko und Rahmenbedingungen für **faire Wirtschaftsbeziehungen auf Augenhöhe gegenüber den USA**.

Im **USMCA**-Abkommen mit einem **deutlich höheren regional content im Automobilbereich** äußert sich ein deutlicher Fokus auf die innere Integration des Wirtschaftsraums und eine gewisse Abschottung nach außen im Sinne eines regionalen Wirtschaftsblocks.

Im Inneren des nordamerikanischen Wirtschaftsraumes wird das Prinzip des Freihandels mit einer stärkeren **Integration bei Sozial- und Umweltstandards** verbunden. Die alten **NAFTA-Regeln** zu den Bereichen „Arbeit“, „Umwelt“ und „Streitbeilegung“ wurden deutlich **modernisiert**. Hinzu gekommen sind **neue Kapitel** zu E-Commerce, Energie, geistigem Eigentum, KMU, Korruptionsbekämpfung und Wettbewerb.

Mexiko wird zudem in den Genuss einer Kultur-Schutzklausel kommen, die bisher (NAFTA-Vertrag) nur für Kanada gilt.

Darüber hinaus ist festgelegt, dass die Mitgliedsstaaten alle 6 Jahre einen Beschluss über das Fortbestehen des Abkommens fassen müssen bzw. Anpassungen vornehmen können. Die USA hatten zunächst eine „Sunset Clause“ von nur zwei Jahren gefordert.

Neue Regeln für die Automobilindustrie.

Ein wichtiges Element im USMCA bildet die Erhöhung des Regional Contents für die Automobilindustrie von derzeit 62,5% auf 75% sowie die Einführung eines "Labour Value Content (LVC)".

Für die neuen Regeln im Bereich der Automobilindustrie gibt es eine Übergangsfrist von 3 Jahren ab Inkrafttreten von USMCA.

Schrittweise Anhebung des **regional content** für die Automobilindustrie:

Jahr 1: 66%
Jahr 2: 69%
Jahr 3: 72%
Jahr 4: 75%

Labour Value Content (LVC)

40% bei PKW (45% bei LKW)

- + davon 25% high wage technology expenditure (mindestens 16 USD/h)
- + davon 10% technology expenditure (R&D, IT)
- + davon 5% wage assembly expenditure (mindestens 16 USD/h)

Die Labour Value Content (LVC) Bestimmung könnte zu einer weiteren Technologisierung der Produktion (mehr Ingenieure, weniger Arbeiter, mehr Automatisierung) in Mexiko führen. Bei den OEMs ist dies in Mexiko heute schon Tendenz. Die Zulieferer haben noch Nachholbedarf. Darüber hinaus könnte es in Mexiko auch eine allgemeine Lohnsteigerung geben.

Mit der Ausweitung der lokalen Produktion wird insbesondere in Mexiko der Bedarf nach Aus- und Weiterbildung steigen.

Die in Mexiko ansässigen bayerischen Automobilzulieferer stehen vor der Herausforderung, einen höheren Anteil ihrer Vorprodukte aus Mexiko, den USA oder Kanada zu beziehen. Je nach Produkten ist dies mehr oder weniger schwierig. Zu den Herausforderungen beim Einkauf kommt ein gestiegener Aufwand beim Ursprungsnachweis. Die Zahl der damit befassten Mitarbeiter wird deutlich steigen.

Für Maschinen- und Anlagenbauer könnten sich neue Aufträge ergeben. Denn lokale Zulieferer in Nordamerika (insbesondere in Mexiko) müssen ihre Produktion modernisieren, um die Standards ihrer Kunden zu erfüllen und ggf. wird die Lohnkostenfrage eine höhere Automatisierung nach sich ziehen.