

Pacific Alliance Agreement

Von Handelsabkommen profitieren

von Maria Mülli

KMUs, die in einen ausländischen Markt vorstossen wollen, sind mit grossen Herausforderungen konfrontiert. Nicht zuletzt wenn es darum geht, die Vorteile von bilateralen Vereinbarungen oder Freihandelsabkommen (FHA) zu verstehen. Noch spannender ist es abzuschätzen, wie regionale Abkommen zwischen Staaten ausserhalb der Schweiz den Verkauf und Vertrieb der Produkte von Schweizer KMUs in diesen Ländern positiv beeinflussen können. Wir beleuchten ein Fallbeispiel.



Der folgende Beitrag verdeutlicht anhand möglicher, praktischer Beispiele, welche neuen Chancen sich aus dem Pacific Alliance Agreement (PA) für Unternehmen, unter anderem während eines Internationalisierungsprozesses, ergeben können. Ziel des Artikels ist es, neue Einblicke zu geben, um das Interesse an der stark wachsenden Region Lateinamerika (wieder) zu wecken und in eine Internationalisierungsstrategie von Unternehmensverantwortlichen aufzunehmen.

Freihandelsabkommen als Herausforderung

KMUs, die ihre Marktentwicklungsstrategien analysieren, denken nicht notwendigerweise zuerst an die Chancen von FHAs. Nicht selten wird überhaupt nicht an die damit verbundenen Möglichkeiten gedacht, obwohl deren Berücksichtigung den Markteintritt vereinfachen kann. So können unter anderem die Kosten gesenkt und damit die Produkte mit einem wettbewerbsfähigeren Preis im internationalen Markt positioniert werden. Im ersten

Schritt müssen die für die gewünschten Produkte und Zielmärkte massgebenden Abkommen identifiziert werden. Danach gilt es, die entsprechenden Randbedingungen und Voraussetzungen zu verstehen. Die Herausforderung einer sauberen Anwendung eines FHA besteht darin, die Balance zwischen den Zusatzanforderungen zur Erfüllung der Vorgaben aus den Abkommen einerseits und den realen Vorteilen sowie möglichen Einsparungen mit einem FHA andererseits zu halten respektive zugunsten der Produkte auszutariieren.

Die internationale Rolle der Schweiz

Das Schweizer Aussendepartement arbeitet ständig an der Implementierung weiterer Freihandelsabkommen. 2014 wurden nicht nur zwei weitere FHAs abgeschlossen (Schweiz – China und EFTA – Zentralamerika mit Costa Rica, Guatemala und Panama), sondern die Schweiz hat sich auch als Beobachterin des Pacific Alliance Agreement in Position gebracht. Der Besuch von Bundesrat Schneider-Ammann in einigen der

teilnehmenden Staaten Lateinamerikas vor zwei Jahren hat wiederholt gezeigt, dass die Schweiz sich der Chancen und Vorteile des Handels mit diesen Staaten sehr wohl bewusst ist.

Chancen für Schweizer KMUs

Es stellt sich natürlich die Frage, warum gerade kleine Schweizer Unternehmen sich auch auf lateinamerikanische Staaten ausrichten sollten. Wie kann ein Schweizer KMU von einem regionalen Abkommen wie dem Pacific Alliance Agreement (PA) profitieren? Wie können die Verantwortlichen diese Vereinbarung in ihre Internationalisierungsstrategie implementieren?

Der folgende Informationskasten zeigt zusammenfassend die wichtigsten Fakten zum PA und verdeutlicht einige wichtige Punkte, warum es sich lohnt, mehr als einen Blick auf diese Märkte zu werfen.

Nachfolgende Beispiele zeigen, wie Schweizer KMUs vom PA profitieren

Übersicht zur Pacific Alliance

> Mitgliedstaaten: Chile, Kolumbien, Mexiko und Peru (Mitgliedkandidaten sind Costa Rica und Panama)

> Unterzeichnet am 28. April 2011, in Kraft seit Mai 2013.

> Die Pacific Alliance umfasst den achtgrössten Wirtschaftsraum und repräsentiert die siebtgrösste Exporteinheit weltweit.

> In den vier bisherigen Mitgliedstaaten leben rund 212 Millionen Menschen mit einem durchschnittlichen GDP von USD 10'000. Die Bevölkerung ist mehrheitlich jung und verfügt über gut ausgebildete Arbeitskräfte. Zusätzlich ist es ein sehr attraktiver Markt mit stetig wachsender Kaufkraft.

> Als Produzenten haben die Pacific-Alliance-Mitglieder wettbewerbsfähige Vorteile in den folgenden Industrien: Bergbau, Waldwirtschaft, Energiesektor, Landwirtschaft, Autobau, Fischindustrie und industrielle Produktion im Allgemeinen.

> Die Hauptabsichten des Abkommens umfassen wirtschaftliche Integration, schrittweise Ermöglichung des freien Güterverkehrs sowie von Dienstleistungen, Kapital und nicht zuletzt Arbeitskräften.

> Die Vereinbarung strebt danach, das Wachstum, die Entwicklung und die Wettbewerbsfähigkeit der teilnehmenden Staaten zu fördern, um eine Wirtschafts- und Handelspartnerschaft zu generieren, die international einen starken Marktteilnehmer darstellt und insbesondere in der Asien-Pazifik-Region zu bestehen vermag.

> Euromonitor International hat die PA-Mitglieder unter den 20 Non-BRIC-(Brasilien, Russland, Indien und China)-Entwicklungsmärkten was Konsumgüter betrifft hervorgehoben. Mexico City und Santiago übertreffen sogar São Paulo, Shanghai und Mumbai bezüglich Haushaltseinkommen und Anteil an Haushalten mit einem jährlichen Einkommen über USD 10'000.

können, ohne dass die Schweiz selbst Mitglied ist. Wir empfehlen allen Firmen, die sich mit der Internationalisierung ihres Unternehmens auseinandersetzen, diese allfälligen Vorteile zu berücksichtigen. Gleiches gilt natürlich für Firmen, die bereits mit einem der Mitgliedstaaten geschäftlich verbunden sind.

Bereiche, in denen auch kleine Unternehmen profitieren können:

1 Marktzugang

Zwischen den vier Ländern sind gemäss entsprechendem Vertrag 92 Prozent der Produkte mit Präferenzzollsatz mit Inkraftsetzung dieses Abkommens zollbefreit. Die restlichen Zollsätze werden mit wenigen Ausnahmen in den nächsten Jahren schrittweise ebenfalls verschwinden.

Beispiel 1: Nehmen wir eine Schweizer Firma, die in Mexiko Kaffeemaschinen herstellt. Diese strategische Position erlaubt es der Unternehmung, mit den Vorteilen des NAFTA-Abkommens in den Markt der USA einzudringen. Mit dem PA können diese Produkte nun auch ohne Zollabgaben in Chile, Peru oder Kolumbien kommerzialisiert werden.

Beispiel 2: Sie sind eine Schweizer Firma, die Federn für die grosse, mexikanische

Automobilindustrie exportiert. Ihre Produkte werden aber auch in Kolumbien in der Zulieferung nachgefragt. Ihre kürzlich durchgeführte Analyse zeigte, dass der Aufwand, um den kolumbianischen Markt zu bedienen, in Gegenüberstellung zum möglichen Profit in einem schlechten Verhältnis steht. Ihre Firmenstrategie sieht aber vor, den lokalen Umsatz zu steigern. Das PA erlaubt nun, über den Erstexport nach Mexiko auch die anderen Mitgliedstaaten auf Basis des PA zu bedienen. Dies ermöglicht auf einfachste Weise, den Marktzugang in den Mitgliedstaaten zu erhöhen und damit den entsprechenden Umsatz zu steigern.

2 Ursprungskumulierung und gemeinsame Ursprungsregeln

Präferenzzölle können nur mit einem offiziellen Ursprungszertifikat erwartet werden. Das PA erlaubt innerhalb der Unterzeichnungsstaaten die Verwendung von Produkteanteilen aus den verschiedenen Staaten zur Erfüllung der Ursprungsregeln. Damit erhöhen sich die Anzahl möglicher Lieferanten und damit auch der Wettbewerb zwischen diesen. Das bedeutet, dass aus den vier Mitgliedstaaten stammendes Rohmaterial kumuliert werden darf, um ein regionales Ursprungszertifikat zu erhalten. ▶

Balance zwischen Anforderungen einerseits und den realen Vorteilen eines Freihandelsabkommens andererseits halten. Hier im Hafen von Valparaiso (Chile).



Weiter wird die Einführung einer gemeinsamen, allgemeinen Ursprungsbezeichnung «Certificado de Origen-Allianza del Pacifico» angestrebt. Diese soll als COE (basierend auf den spanischen Initialbuchstaben) auch elektronisch zur Verfügung stehen. Das Gesamte soll ähnlich des EFTA-Systems in Europa sein und helfen, die Prozesse zu vereinfachen und damit Kosten zu sparen.

Beispiel 1: Zur Herstellung der Kaffeemaschinen in Mexiko kauft Ihre Firma zurzeit Kunststoffdeckel in Chile und Bestandteile aus Aluminium in Peru ein. Das Produkt kann nun ein regionales Ursprungszertifikat erhalten.

Beispiel 2: Eine Schweizer Firma produziert in Peru und Chile. Um die entsprechenden Ursprungszertifikate zu erhalten, muss das Unternehmen mit zwei unterschiedlichen Stellen verhandeln. Sie braucht für beide Prozesse lokale Unterstützung, um möglichst rasch die Dokumente zu erhalten. Zukünftig kann eine Stelle mit einem Formular die Ursprungszertifikate elektronisch übermitteln.

Im Allgemeinen strebt das Abkommen die Vereinfachung des Handels über Kooperation der lokalen Zollbehörden an. Zurzeit ist eine Serie von Vereinbarungen zur Effizienz- und Effektivitätssteigerung von Zollprozessen am Laufen. Dies führt beispielsweise zu folgenden Resultaten: grössere Agilität beim Ver-

sand von Gütern, erhöhte Automatisierung von Prozessen, bessere Verfügbarkeit von Informationen in Datenbanken, fortschreitende Reduktion von Papierdokumenten und Erweiterung der Interoperabilität von One-Stop-Zentren.

Ein grosses Projekt ist die Schaffung von VUCE, der spanischen Abkürzung für «Ventanilla Unica de Comercio Exterior». VUCE wird ein One-Stop-Shop-Tool sein, welches dem Zusammenspiel zwischen den einzelnen Ländern bezüglich gegenseitiger, abkommenskonformer Anerkennung offizieller Dokumente dienen wird. Zu detaillierten Inhalten besteht bereits Einigkeit. Diese sind sehr genau im offiziellen Dokument «Protocolo Adicional al acuerdo de la Alianza del Pacifico» niedergeschrieben.

Trotzdem wurde noch nicht zu allen Ideen und Vorschlägen Einigkeit gefunden, oder sie wurden noch nicht eingeführt. In der Folge kann nicht ausgeschlossen werden, dass die konkrete Umsetzung der bis anhin beschriebenen Beispiele noch nicht vollständig möglich sein könnte.

Ein Ausblick

Der Blick auf den Handel mit Asien ist der Hauptmotivator des PA. Im Vergleich zu anderen Handelsabkommen ist das PA eine noch junge Vereinbarung, die in Zukunft noch weitere, starke Staaten integrieren möchte. Der allfällige Zusammenschluss mit dem Trans-Pacific-Part-

nership-Abkommen, kurz TPP, in welchem Chile, Peru und Kolumbien zusammen mit den USA, Kanada, Australien, Neuseeland, Brunei, Malaysia, Singapur und Vietnam vereint sind, könnte zu einem grossen Zusammenschluss und zu einem Pazifik-Freihandelsabkommen führen.

Während der ersten beiden Jahre seit der Unterzeichnung des PA konnte das Abkommen 32 Beobachter-Staaten anziehen, darunter auch die Schweiz. Die Möglichkeit, dass sich weitere Staaten wie Panama dem Abkommen anschliessen, erhöht die Möglichkeiten des Handels in der Region. Der strategische Nutzen der Colon-Free-Trade-Zone oder der Eröffnung der Panamakanal-Erweiterung 2016, welche deutlich grösseren Schiffen den Transit erlauben wird, kann nicht hoch genug gewertet werden. ■



Maria Mülli

schlägt Business-Brücken zwischen Mexico, Mittel- und Südamerika und der Schweiz und ist Inhaberin und General Manager von Latam Business Network.

www.latambusinessnetwork.ch
www.alianzapacifico.net

Produkte können nun auch ohne Hürden wie Zollabgaben in Chile, Peru oder Kolumbien und Mexiko vertrieben werden.

