

FOKUS NAFTA 2.0

31. Mai 2018

Das Nordamerikanische Freihandelsabkommen (Nafta) steht auf der Kippe. Die derzeit stattfindenden Verhandlungen zwischen den USA, Kanada und Mexiko ziehen sich hin und es besteht die Gefahr, dass über Jahrzehnte aufgebaute Wertschöpfungsketten zerstört werden. Davon wären auch deutsche Unternehmen betroffen. Lesen Sie mehr auf den folgenden Seiten.

NAFTA 2.0

Executive Summary

Das Nordamerikanische Freihandelsabkommen (Nafta) besteht seit 1994. Seitdem hat sich das Handelsvolumen zwischen den Mitgliedsstaaten USA, Kanada und Mexiko von 350 Mrd. US-Dollar auf 1,15 Bio. US-Dollar etwa verdreifacht. Hervorzuheben ist die starke vertikale Integration einiger Wertschöpfungsketten zwischen den USA und Mexiko. Generell hat sich Mexiko dank seiner niedrigen Lohnkosten in vielen Bereichen zur „Werkbank“ der Freihandelszone entwickelt. So haben 40% aller amerikanischen Importe aus Mexiko ihren Ursprung in den USA. Ein prominentes Beispiel in diesem Zusammenhang ist die Automobilindustrie, die in Mexiko seit 1994 von 120.000 auf 850.000 Arbeitnehmer angewachsen ist und wo sich die Anzahl der produzierten Autos im gleichen Zeitraum knapp vervierfacht hat. Alle namhaften Automobilfirmen sind in Mexiko mit Produktionsstätten vertreten.

Die Automobilindustrie ist einer der Hauptgründe, weswegen die US-Administration das Abkommen nun in Frage stellt. Konkret soll der Anteil eines Autos, der innerhalb des Wirtschaftsraumes produziert wird und der Anteil an hochbezahlten Arbeitnehmern im Produktionsprozess erhöht werden. Aber auch andere Sektoren sind betroffen. Kanada soll etwa seine Handelsbeschränkungen für Milchprodukte lockern. Darüber hinaus verlangt die USA, dass die Nafta-eigenen Schiedsgerichte reformiert werden und eine Klausel zur automatischen Beendigung des Vertrags implementiert werden soll, die greift, falls sich nicht alle Teilnehmer regelmäßig für eine Weiterführung aussprechen. Für den Fall einer Aufkündigung des Nafta-Abkommens durch die USA könnten Kanada und Mexiko grundsätzlich an dem Abkommen festhalten. Im Handel mit dem wichtigsten Handelspartner würden jedoch sechs Monate nach der Aufkündigung des Abkommens wieder Zölle vermutlich nach WTO-Maßgabe eingeführt. Mexiko wäre dabei als am stärksten exportorientiertes Land ganz besonders betroffen.

Der Ausgang der Verhandlungen hängt maßgeblich von drei politischen Faktoren ab. Erstens, von den mexikanischen Präsidentschaftswahlen am 01.07.2018. Der hier führende linkspopulistische Kandidat Andrés Manuel López Obrador hat zwar seine Zustimmung für Nafta kundgetan, gilt aber als Freihandels skeptiker. Zweitens, soll eine Einigung noch von dem jetzigen Kongress verabschiedet werden, das heißt bis zu den Zwischenwahlen am 06.11.2018. Drittens, will die Republikanische Partei im Wahlkampf für die Zwischenwahlen keine Schwäche zeigen, also nicht von ihren Forderungen abweichen. Da für alle Konfliktparteien viel auf dem Spiel steht, ist eine schnelle Einigung unwahrscheinlich. Eine Einigung bis Ende Juni ist wahrscheinlicher, da so drohende wirtschaftliche Schäden innerhalb des politischen Zeitrahmens abgewehrt werden könnten.

Geschichte

Die Idee für ein nordamerikanisches Freihandelsabkommen geht zurück auf den US-Präsidenten Ronald Reagan, die dann von seinem Nachfolger George H. W. Bush im Jahr 1991 aufgegriffen wurde. Am 1.1.1994 trat Nafta dann in Kraft. Der Handel war zwischen den USA und Kanada bereits mit dem Inkrafttreten des CUSFTA (Canada-US Free Trade Agreement) am 01.01.1989 weitgehend frei von Hemmnissen wie Zöllen oder Importquoten. Dass nun auch Mexiko die Aufnahme in eine Freihandelszone suchte, ist u.a. zurückzuführen auf die lateinamerikanische Schuldenkrise der 1980 Jahre, gemeinhin bekannt als „La Década perdida“ bzw. das verlorene Jahrzehnt. Im Zuge der Einigung Mexikos mit seinen Gläubigern auf die Umschuldung der Auslandsverschuldung, verpflichtete sich Mexiko auf eine stärkere Öffnung der Wirtschaft gegenüber den internationalen Güter- und Kapitalmärkten. Die Verhandlungen für das Nafta-Bündnis starteten 1991 zwischen Mexiko und den USA, nachdem Mexiko 1986 bereits das „Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen“ (GATT), dem Vorgänger der Welthandelsorganisation WTO, unterzeichnet hatte. Später schloss sich auch Kanada den Verhandlungen an, welche am 17.12.1992 mit der Unterzeichnung des Vertrags durch die Präsidenten George H. W. Bush (USA), Brian Mulroney (Kanada) und Carlos Salinas de Gotari (Mexiko) abgeschlossen wurden. Das Abkommen trat am 01.01.1994 in Kraft und verfolgte gemäß Vertrag (§ 102) folgende Ziele:

- Abbau von Handelshemmnissen und Förderung von Güter- und Dienstleistungsströmen zwischen den Mitgliedsländern
- Förderung des Wettbewerbs innerhalb der Freihandelszone
- Substanzielle Verbesserung von Investitionsbedingungen innerhalb der Mitgliedsstaaten
- Herstellung und Durchsetzung von wirksamen sowie angemessenen Rechten an geistigem Eigentum
- Schaffung von effektiven Verfahren, um die Durchsetzung des Vertrags sicherzustellen und Konflikte zu lösen
- Die Herstellung eines Rahmens, um weitere trilaterale, regionale und multilaterale Zusammenarbeit zu fördern, um so den Nutzen aus dem Vertrag zu vertiefen.

Mit dem Inkrafttreten des Abkommens wurden unmittelbar die Zölle auf der Hälfte der mexikanischen Exporte in die USA und einem Drittel der amerikanischen Exporte nach Mexiko abgeschafft. Weiterhin wurde vereinbart, alle weiteren Zölle zwischen Mexiko und den USA innerhalb von 10 Jahren (bei manchen Agrarprodukten die nach Mexiko exportiert werden 15 Jahren) zu eliminieren. In Bezug auf Kanada war durch des CUSFTA bereits der Großteil des Warenflusses zwischen Kanada und der USA zollfrei.

Sektorale Handelsströme zwischen Mexiko und den USA seit 1990

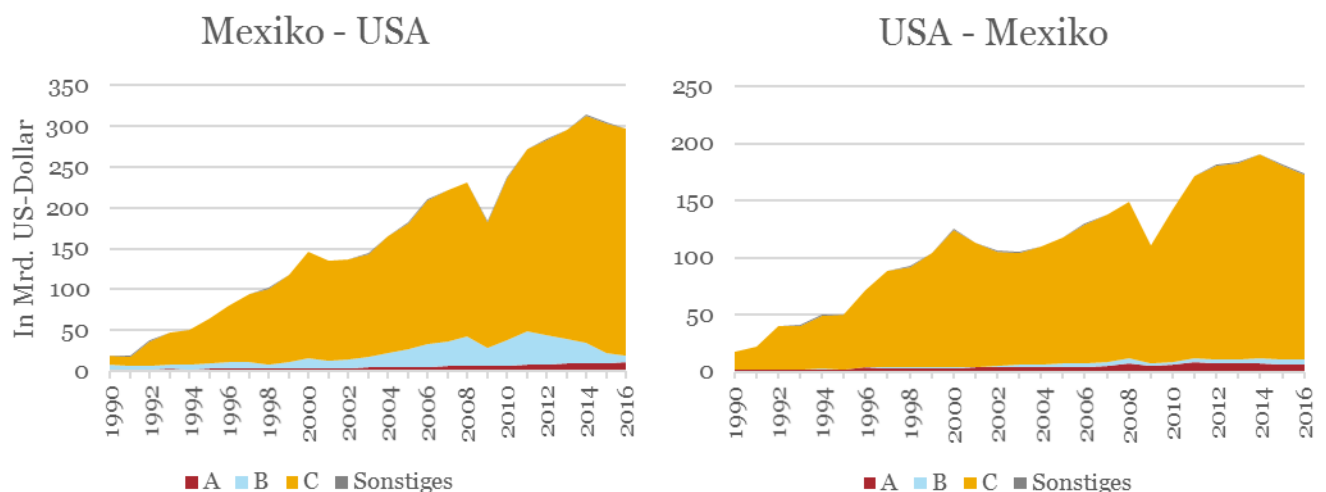
In Mrd. US-Dollar

A : Landwirtschaftliche Erzeugnisse,

B : Bergbau und Steinbrüche,

C : Verarbeitendes Gewerbe

Sonstiges : andere Wirtschaftsbereiche.



Quelle: HSH Nordbank Economics, OECD.

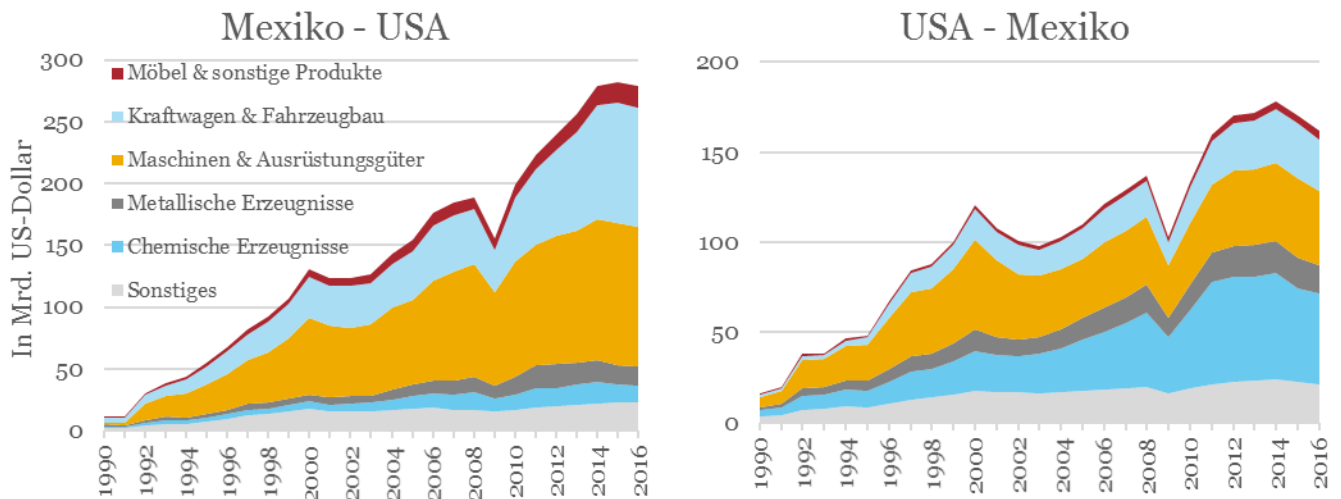
Ökonomische Effekte

Der gesamte grenzüberschreitende Handel innerhalb von Nafta hat sich seit Beginn der Freihandelszone etwa verdreifacht. Im Handel zwischen den USA und Mexiko hat sich das Volumen in diesem Zeitraum sogar mehr als verfünffacht. Der Abbau von Handelsschranken hatte zur Folge, dass sich neue Wertschöpfungsketten bilden konnten. So ist es ein gängiges Produktionsmodell, in den USA vorgefertigte Teile in mexikanischen Produktionsstätten (sogenannten „maquiladoras“ bzw. Lohnveredeler) fertigzustellen oder zu veredeln, bevor sie wieder in den USA verkauft oder von dort in Drittländer exportiert werden.

Prominente Industriezweige, in denen sich eine solche vertikale Wertschöpfungskette gebildet hat, sind die Automobilindustrie, die Elektroindustrie, der Maschinenbau oder auch die Haushaltsgeräte-Industrie. Schätzungen zufolge haben 40% aller US-Importe aus Mexiko ihren Ursprung in den USA.

Handelsströme im Verarbeitende Gewerbe zwischen Mexiko und der USA seit 1990

In Mrd. US-Dollar.

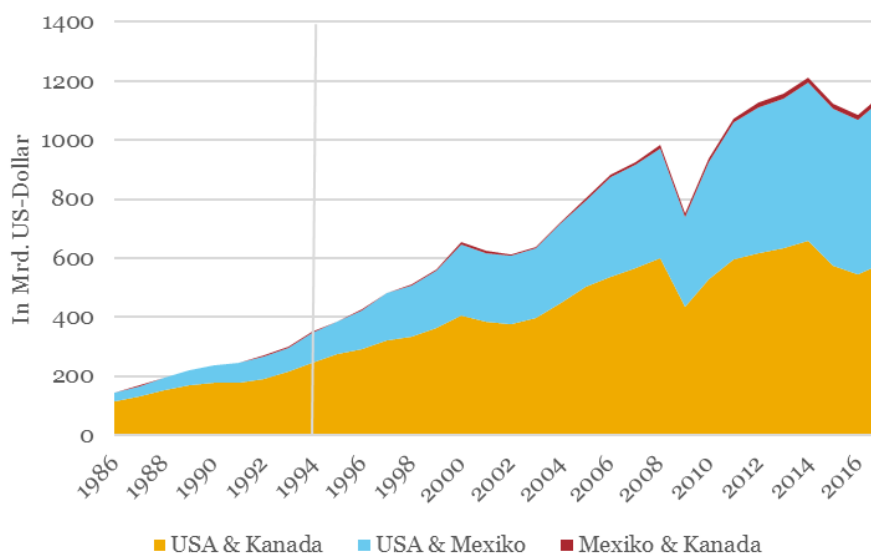


Quelle: HSH Nordbank Economics, OECD

Dieses Produktionsmodell bewirkte auf der einen Seite eine Abwanderung von Arbeitsplätzen aus dem Verarbeitenden Gewerbe der USA nach Mexiko, sorgte auf der anderen Seite aber auch für die Schaffung von Arbeitsplätzen in den USA, gefördert durch die gesteigerte Exportnachfrage und die verbesserte preisliche Wettbewerbsfähigkeit der US-Industriezweige, die von günstigeren Vorleistungsimpporten profitierten. Gemäß einer Studie von 2014 sind in den Jahren 2009 bis 2013 jährlich 15.000 Arbeitsplätze (netto) aus den USA nach Mexiko pro Jahr abgewandert. Dem stehen, begünstigt durch sinkende Produktionskosten und niedrigere Konsumentenpreise, allerdings Effizienz- und Wohlfahrtsgewinne gegenüber, die gemäß dieser Studie auf 450.000 US-Dollar pro Arbeitsplatz beziffert werden ¹.

Intra-Nafta Handel seit 1986

In Mrd. US-Dollar



Quelle: HSH Nordbank Economics, Bloomberg

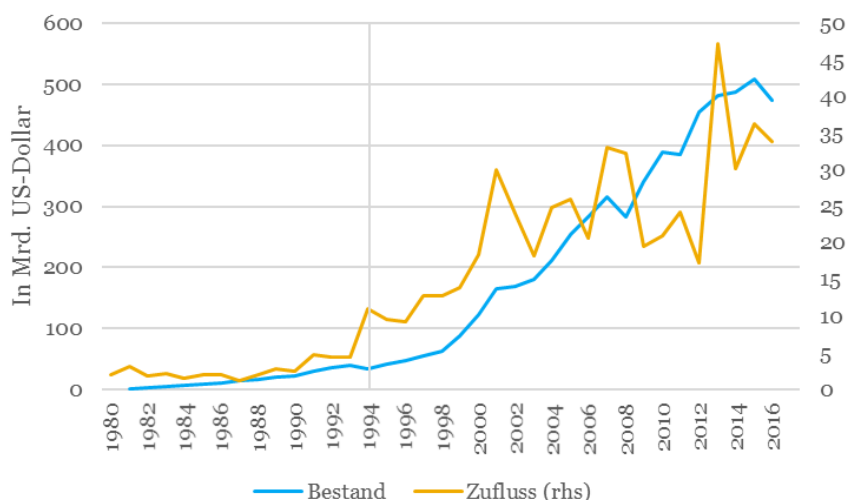
In Mexiko ist die Anzahl der Arbeitsplätze in der Automobilindustrie seit der Ratifizierung Naftas von 120.000 auf 850.000 gestiegen, größtenteils durch die Ansiedlung von US-Arbeitsplätzen. Es ist offensichtlich, dass Mexiko seinen komparativen

¹ Hufbauer, Cimino & Moran (2014) – NAFTA at 20: Misleading Charges and Positive Achievements.

Vorteil in Form niedriger Löhne gegenüber den USA und Kanada dahingehend genutzt hat, dass es Arbeitsplätze im Verarbeitenden Gewerbe angezogen hat und sich so zur „Werkbank“ der Freihandelszone entwickelt hat. Die Auslandsinvestitionen in die mexikanische Wirtschaft – vor allem in das Verarbeitende Gewerbe – haben sich seit dem Inkrafttreten des Freihandelsabkommens stark erhöht. Der Verlauf dieser Investitionen ist konjunkturabhängig, es gab also Phasen einer starken Expansion – wie in den ersten zehn Jahren des Abkommens – und Phasen einer schwachen Expansion oder sogar eines Rückgangs in Investitionen, wie seit 2015. Die USA sind somit das Land mit den höchsten Auslandsinvestitionen in Mexiko.

Ausländische Direktinvestitionen in Mexiko seit 1980

In Mrd. US-Dollar, jährliche Daten.



Quelle: HSH Nordbank Economics, Weltbank, OECD.

Das Wachstum der mexikanischen Volkswirtschaft lag mit durchschnittlich 2,3%² pro Jahr seit der Einführung des Freihandelsabkommens leicht niedriger als das entsprechende Wachstum der USA (2,4%). Im Vergleich zu den anderen südamerikanischen Ländern liegt Mexiko etwa im Mittel. Brasilien ist in diesen Jahren in etwa im gleichen Tempo expandiert, Argentinien konnte im Durchschnitt lediglich ein Wirtschaftswachstum von 1,5% und in Venezuela lag die Rate mit 1,0% noch niedriger. Unter den größeren Ländern schnitten Kolumbien und Chile besser ab. In jedem Fall hat sich laut dem Armutsbericht der Weltbank das Armutsniveau nicht signifikant verbessert. So lebten 2016 zwar nur noch 2,9% aller Mexikaner von täglich 3,20\$ oder weniger, im Vergleich zu 7,5% in 1984, aber gemessen an nationalen Standards galten 2014 43,6% aller Mexikaner als arm³. Gleichzeitig kann man nicht sagen, dass Mexiko ohne Nafta-Abkommen besser als heute dastünde. Wir vermuten, dass eher das Gegenteil der Fall ist.

Das Nafta-Abkommen hat mit Sicherheit dazu beigetragen, ausländische Investitionen zu steigern, zahlreiche Industrien im Norden nahe der US-Grenze anzusiedeln und die Produktivität durch moderne Technologien und die verstärkte Integration mit der amerikanischen Industrie zu steigern. Gleichzeitig scheint der Süden des Landes von dieser Entwicklung weitestgehend abgeschnitten, einhergehend mit einem starken Nord-Süd-Gefälle und wachsender Ungleichheit. So stieg Mexikos Gini Koeffizient von 48,9 (1984) auf zwischenzeitlich 51,4 (2000) und fiel zuletzt bis auf 43,4 (2016)⁴ Korruption⁵ und eine der höchsten Mordraten der Welt zeugen zudem von innenpolitischen Schwierigkeiten, das Land zu regieren. Die von vielen geäußerte These, dass dies alles die Schuld von Nafta sei, können wir nicht teilen, da ein Großteil der Probleme bereits vorher bestand. Während das Wohlfahrtgefälle zwischen Mexiko und den USA zeitweise zu großen Emigrationswellen beigetragen hat, profitiert Mexiko von den monatlichen Überweisungen, die in den USA arbeitende Mexikaner an ihre Angehörigen in Mexiko transferieren.

Das Handelsvolumen zwischen Kanada und den USA hat sich mehr als verdoppelt. Im landwirtschaftlichen Bereich haben sich die Importe Kanadas aus den USA seit 1994 mehr als verdreifacht. Außerdem stieg der Bestand an US-Direktinvestitionen in Kanada von 1% des kanadischen BIP in 1994 auf heute 22% des BIP an.⁶

² YoY reales Bruttoinlandsprodukt (Quelle: Weltbank).

³ Vgl. Weltbank.

⁴ Vgl. Weltbank.

⁵ Rang 135 von 180 auf dem Corruption Perceptions Index von Transparency International 2017.

⁶ Vgl. Congressional Research Service (2017) – The North American Free Trade Agreement (NAFTA).

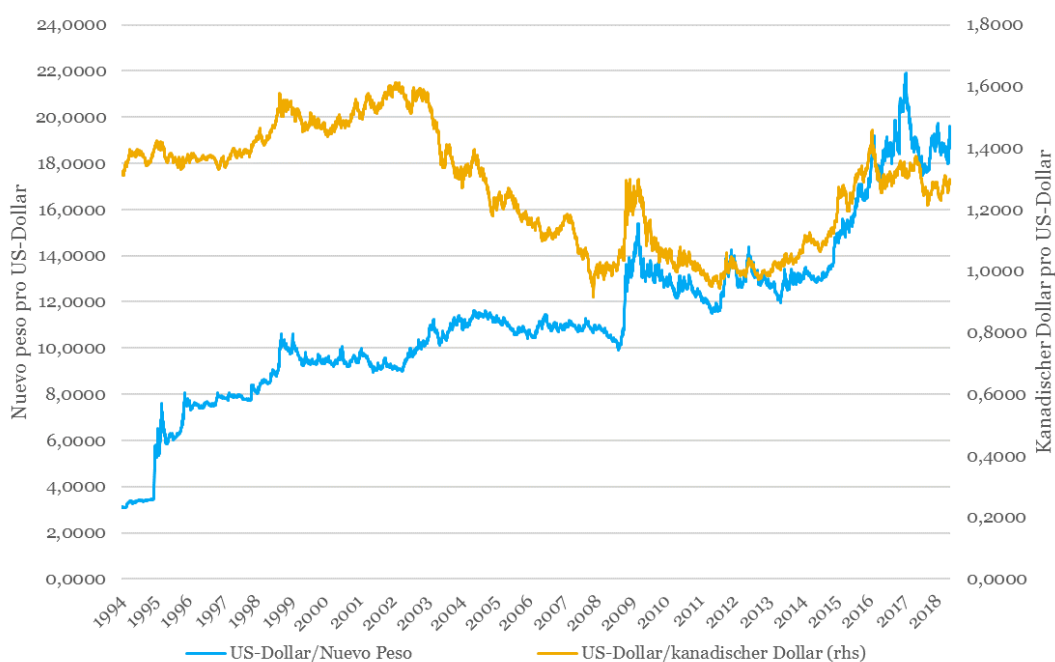
Wie sowohl dem Gesamtvolumen des Intra-Nafta Handels, als auch den bilateralen Handelsströmen entnommen werden kann, geht der weitaus größte Anteil des Nafta-internen Handels zurück auf den Handel mit den USA. Zuletzt verteilen sich etwa 98% des Volumens auf die Beziehungen zwischen den USA und Kanada bzw. Mexiko. Auch auf finanzieller Seite, bezüglich ausländischer Direktinvestitionen, ist das Volumen ohne die USA vernachlässigbar. Aus diesen Gründen ist ein bilaterales Abkommen zwischen den USA und Kanada bzw. Mexiko ökonomisch von geringer Relevanz.

Insgesamt gehen Studien von einem Wohlfahrtsgewinn für alle drei Volkswirtschaften aus, wobei der prozentuale Zugewinn für die USA und Kanada marginal ist und von dem Wohlfahrtsgewinn in Mexiko klar übertroffen wird⁷. In einer Befragung von US-Ökonomen stimmten 2012 95% der Aussage zu, dass US-Bürger im Mittel von den Regeln des Nafta profitierten, im Vergleich zu einer hypothetischen Situation ohne Nafta (in der die vorherigen Handelsregeln gelten würden)⁸.

Die Ermittlung von Wohlfahrtseffekten, die direkt auf Nafta zurückgehen, unterliegt jedoch gewissen Unsicherheiten. Das Abkommen fällt in eine Zeit, in der die Globalisierung und damit der internationale Warenverkehr generell an Fahrt aufgenommen hat und sich beispielsweise die chinesische Volkswirtschaft stark öffnete. Im Fall Mexikos spielt auch die starke Volatilität des Pesos gegenüber dem Dollar in den 1990ern eine entscheidende Rolle in der wirtschaftlichen Entwicklung.

Wechselkursentwicklungen seit 1994

Jeweils gegenüber 1 US-Dollar, Tagesdaten (03.01.1994-09.05.2018).



Quelle: HSH Nordbank Economics, Federal Reserve of St. Louis.

Warum Neuverhandlungen?

Bereits im Wahlkampf hat US-Präsident Donald Trump gegen das Nafta-Abkommen argumentiert und wechselseitig für eine Abschaffung oder eine Veränderung des Abkommens plädiert. Mit Mexiko hat die USA ein Handelsbilanzdefizit von rund 70 Mrd. US-Dollar, das von der US-Administration offensichtlich als Wohlfahrtsverlust angesehen ist, was es aus ökonomischer Sicht nicht ist. Auf Wirtschaftssektoren bezogen geht es der US-Regierung vor allem um die Automobilindustrie – gegenüber Mexiko – und die Milchindustrie – gegenüber Kanada. Unter anderem an diesen beiden Fronten glaubt die US-Administration, dass das Abkommen „unfair“ gegenüber den USA sei bzw. heimischer Arbeitsplätze dadurch gefährdet seien.

Im Kontext der Automobilindustrie ist es das Ziel der US Regierung, die im Laufe der Zeit nach Mexiko abgewanderten Arbeitsplätze wieder in die USA zurückzuführen. Allein in Bezug auf Automobile und Fahrzeugteile (WZ 29&30) betrug das Handelsbilanzdefizit der USA mit Mexiko in 2016 etwa 58 Mrd. US-Dollar. Dazu sollen die im Nafta festgesetzten sogenannten „Rules of Origin“⁹ verändert werden. Bisher reglementieren diese, dass 62.5 % der Teile in einem Auto innerhalb des Wirtschaftsraumes produziert werden müssen, um die durch Nafta garantierte Zollfreiheit zu genießen. Gemäß den Verhandlungsführern der USA soll dieser Anteil auf 75% erhöht werden (die ursprüngliche Forderung betrug 85%). Zudem soll zukünftig

⁷ Caliendo & Parro (2012).

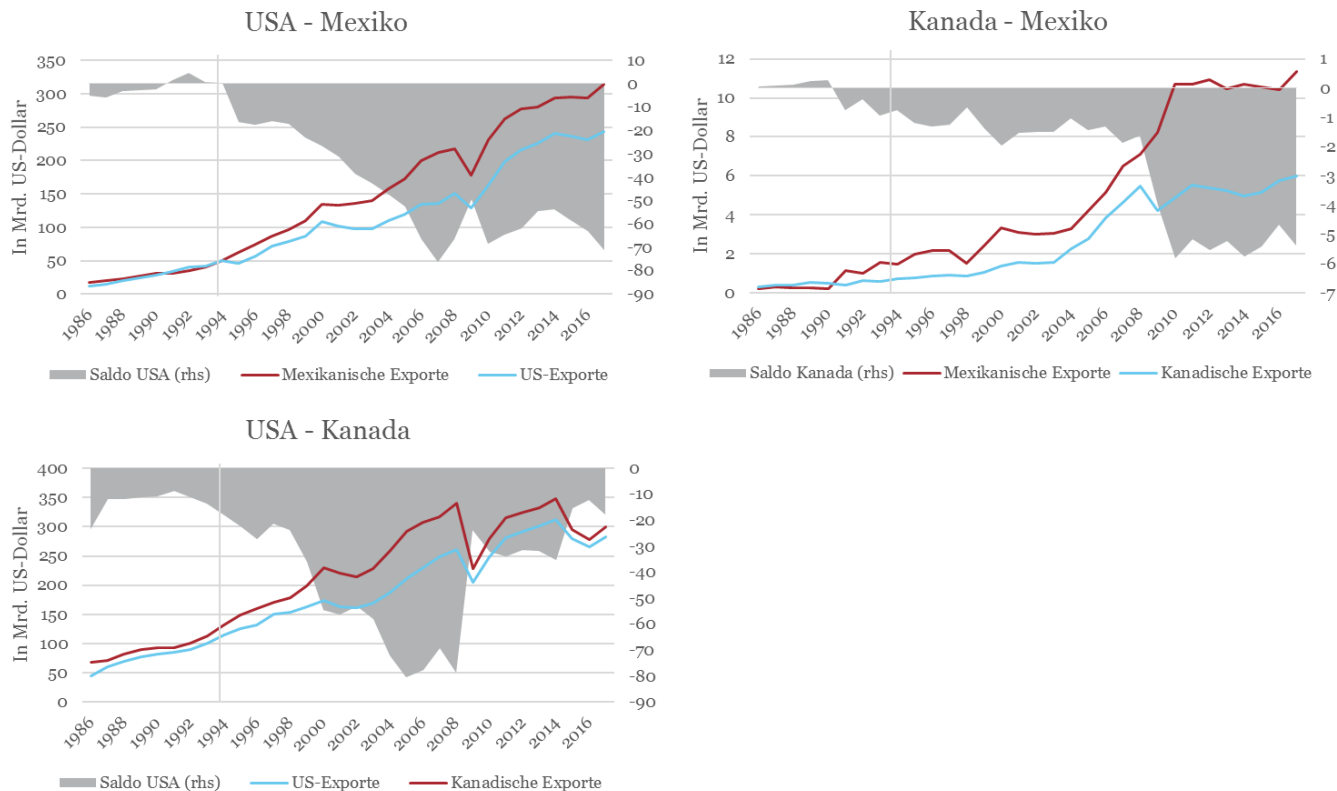
⁸ <http://www.igmchicago.org/surveys/free-trade>

⁹ Vgl. Nafta Treaty, Chapter four.

jedes Auto, das in den USA verkauft wird, auch zu 40% dort produziert werden müssen. Eine solche Veränderung hätte tiefgreifende Auswirkungen auf die oben beschriebenen Produktionsketten und würde auch deutsche Autobauer betreffen, die substantiell in Mexiko investiert haben und den nordamerikanischen Markt aus mexikanischen Fabriken heraus beliefern. So produzierte VW in 2016 82% aller in Nordamerika produzierten Automobile in Mexiko und hat erst seit 2011 eine Fertigungsstätte in Tennessee. Auch die US-Autoindustrie wäre betroffen, da diese stärker vom Zugang zu günstiger Arbeit abgeschnitten wäre und gegenüber europäischen Autobauern Wettbewerbsnachteile entstehen würden. Bei den drei Herstellern aus Detroit (Fiat Chrysler, Ford & General Motors) erhöhte sich der Anteil an in Mexiko hergestellten Fahrzeugen seit 1995 um jeweils mindestens das Doppelte. Insgesamt ist der Anteil Mexikos an der nordamerikanischen Automobilproduktion seit 1995 von 6,1% auf 19,5% in 2016 angewachsen¹⁰. Prognostiziert ist ein weiterer Anstieg auf 26% in 2023.

Exportströme und Handelsbilanzsalden

Jeweils in Mrd. US-Dollar, Jahresdaten (1986-2016).



Quelle: HSH Nordbank Economics, OECD,

In Bezug auf Kanada lautet die „Anklage“ auf unlauteren Wettbewerb in der Milchindustrie. Kanada schützt seine Milchindustrie mit einem System aus Zöllen und Einfuhrquoten, das es amerikanischen Anbietern – vor allem in den grenznahen Staaten New York und Wisconsin – erschwert ihre Produkte über die nördliche Grenze hinweg abzusetzen. Auch die Verbände der Milchindustrien in der Europäischen Union, Australien, Neuseeland und Mexiko fordern, dass die Welthandelsorganisation (WTO) gegen die Schutzmaßnahmen Kanadas vorgeht. Zur Wahrheit gehört aber auch, dass die USA einen 400 Million US-Dollar großen Handelsbilanzüberschuss an Milchprodukten mit Kanada haben.

Darüber hinaus fordert die US-Administration, dass eine Klausel implementiert wird, die sicherstellt, dass das gesamte Abkommen immer nach fünf Jahren aufgekündigt wird, wenn sich die drei Vertragspartner regelmäßig nicht auf eine Verlängerung einigen – die sogenannte „Sunset Clause“. Außerdem sollen die Schiedsgerichte, welche Streitigkeiten zwischen Unternehmen und Regierungen behandeln und Preisdumping verhindern, neu organisiert werden und der Zugang ausländischer Unternehmen zu öffentlichen amerikanischen Ausschreibungen soll – getreu dem Motto „Buy American“ – erschwert werden.

¹⁰Vgl. Klier, Rubenstein (2017).

Wieviel steht auf dem Spiel?

So wie Mexiko bisher am stärksten von Nafta profitiert hat, steht für Mexiko mutmaßlich auch am meisten auf dem Spiel. So gehen 50% aller mexikanischen Exporte an die anderen beiden Nafta-Partner. Ein Scheitern der Neuverhandlungen wäre vermutlich gleichbedeutend mit einem Austritt der USA aus dem Abkommen. In diesem Fall ist es wahrscheinlich, dass die USA Zölle nach den Richtlinien der WTO implementieren würden. Auch Mexiko und Kanada würden Zölle für Importe aus den USA einführen. Dass Mexiko und Kanada möglicherweise an dem Nafta-Abkommen festhalten würden, wäre aus ökonomischer Sicht von geringer Relevanz (siehe oben).

Im Falle Mexikos betragen die Zölle gemäß dem Meistbegünstigungsprinzip der WTO durchschnittlich 7,4% für Importe aus den USA. Umgekehrt würden die USA einen durchschnittlichen Zollsatz von 3,5% für Importe aus Mexiko verlangen. Zwischen den USA und Kanada würden die Zölle durchschnittlich 4,2% (für Warenverkehr von Kanada in die USA) bzw. 3,5% (für Exporte aus den USA nach Kanada) betragen. Jedoch ist zwischen den letztgenannten auch eine Rückbesinnung auf die Reglementierung des CUSFTA denkbar.

Auf mexikanischer Seite wären der Einzelhandel und das Verarbeitende Gewerbe am stärksten von Exportzöllen betroffen. Auf der Importseite wären Konsumenten durch steigende Preise von aus den USA importierten landwirtschaftlichen Produkten (wie beispielsweise Mais) betroffen. Jedoch würde ein Importzoll auf Mais der Landwirtschaft in Mexiko zugutekommen, die seit einigen Jahren über die Konkurrenz aus den USA klagt.

Gemäß einer Studie von Oxford Economics käme es im Fall eines Ausstiegs der USA aus dem Nafta-Abkommen zu einem Rückgang des realen mexikanischen Wachstums um 0.9 Prozentpunkte in 2019, resultierend in einer um 2% kleineren Volkswirtschaft in 2022 ¹¹ (im Vergleich zu einer Situation mit unveränderten Nafta Regeln). Der Grund hierfür liegt in der Exportabhängigkeit der mexikanischen Wirtschaft. Die Ausfuhren in die USA würden vermutlich deutlich zurückgehen und dieser Rückgang dürfte nur teilweise durch Mehrausfuhren an andere Handelspartner kompensiert werden. Dies gilt wahrscheinlich auch für den Fall, dass Mexiko neue Handelsbündnisse eingeht, da die geografischen Vorteile in der Partnerschaft mit den USA nicht zu ersetzen sind. Mexiko bemüht sich in jedem Fall um neue Bündnisse und hat in diesem Zusammenhang bereits das neue Transpazifische Freihandelsabkommen (TPP) unterzeichnet und seine Bemühungen für ein Abkommen mit China intensiviert.

In den USA wären neben den Effekten für die Wertschöpfungsketten und den daran hängenden Zulieferern auch die Lieferketten einiger US-Einzelhändler von neuen Zöllen betroffen. Diese geschätzten Mehrkosten von 5,3 Mrd. US-Dollar würden nicht nur Arbeitsplätze im Einzelhandel gefährden und Konsumenten durch steigende Preise treffen, sondern über eine Vielzahl von Transmissionskanälen auch weitere Wirtschaftsbereiche der USA. Kurzfristig ginge das Wachstum in 2019 gemäß der Studie von Oxford Economics um 0.5 Prozentpunkte zurück. Dies würde vermutlich auch mit einem Einbruch der Aktienmärkte einhergehen, da die Exportfähigkeit amerikanischer Unternehmen leiden dürfte. Vermutlich würde der Dollar insbesondere gegenüber dem mexikanischen Peso, aber auch gegenüber dem kanadischen Dollar aufwerten und so einen Teil des Zolleffektes (Verteuerung der US-Importe durch Importzölle) wieder kompensiert. Mittelfristig dürfte der Effekt für die US-Wirtschaft schwächer ausfallen als für Mexiko, da die USA eine weniger offene Volkswirtschaft in Bezug auf den Außenhandel ist. Allerdings dürften manchen Industrien (dazu zählt insbesondere die Automobilindustrie) stark betroffen sein. Die Anpassungsprozesse dürften langwierig sein. Insgesamt sollten gemäß der oben genannten Studie die Anpassungsprozesse bis 2022 abgeschlossen sein. Der quantitative Effekt für die kanadische Wirtschaft liegt zwischen dem der USA und Mexikos. Kurzfristig ist auch hier eine Eintrübung des Wirtschaftswachstums zu erwarten die etwa in der Höhe von 0,5 Prozentpunkten liegt. Bis 2022 dürfte die kanadische Wirtschaftsleistung um moderate 0,3 % niedriger liegen als unter der Beibehaltung des Nafta-Abkommens.¹²

Neben den direkt involvierten Mitgliedsstaaten wären auch eine Vielzahl von anderen Ländern von einem Scheitern der Neuverhandlungen betroffen. Aus deutscher Perspektive sind insbesondere die Autobauer zu nennen. Diese investierten, nach Ende der Übergangsphase in 2004, innerhalb der letzten zehn Jahren über 20 Mrd. Euro in Mexiko. Diese Investitionen resultieren in 620.000 produzierten Autos, etwa 20.000 Beschäftigten und rund 150 mexikanischen Standorten von deutschen Zulieferern in 2017. In einer Befragung unter deutschen Firmen erwarteten zwei Drittel negative Auswirkungen für ihr Geschäft durch ein Scheitern der Nafta-Verhandlungen.

¹¹ Oxford Economics (2018) – Research Briefings (US): The cost of leaving NAFTA.

¹² ebd.

Wovon hängt der Ausgang der Gespräche ab?

Das Hauptproblem für die Verhandlungen ist der Faktor Zeit. Die Verhandlungen stehen unter dem Druck der Bundeswahlen in Mexiko am 01.07.2018. Der hier führende Kandidat Andres Manuel Lopez Obrador hat zwar zuletzt seine Unterstützung für Nafta kundgetan, aber im Laufe seines Wahlkampfes immer wieder angekündigt die Abhängigkeit Mexikos gegenüber Drittstaaten reduzieren zu wollen. Auf Seiten der USA werfen die Zwischenwahlen am 06.11.2018 ihren Schatten voraus. Im Rahmen der Nafta-Neuverhandlung ist es hier weniger entscheidend, wie die Wahl ausgeht, als vielmehr wofür die Republikanische Partei unter Präsident Trump steht. Für die republikanische Partei ist es wichtig, kurz vor der Wahl keine Schwäche in den Verhandlungen zu zeigen, um keine Zustimmung zu verspielen. Das zweite Problem resultierend aus den Zwischenwahlen ist die Zeit, die eine Einigung in den Nafta-Neuverhandlungen im parlamentarischen Legitimierungsprozess brauchen würde. Dem Sprecher des Repräsentantenhauses Paul Ryan nach hätte eine Einigung bis spätestens 17.05.2018 eingereicht werden müssen, damit der Kongress genug Zeit hat, die Einigung bis zu den Wahlen im November zu verabschieden. Ob nach dem Verstreichen dieser Frist dennoch Fortschritte in den Verhandlungen erzielt werden könnten, ist unklar. Offen ist auch, inwieweit ein demokratisch-dominierter Kongress (bislang haben die Republikaner eine Mehrheit in beiden Kammern des Kongresses) eine etwaige Einigung verabschieden würde gilt als offen, da die Demokraten traditionell skeptischer gegenüber Freihandelsabkommen sind. Die demokratischen Mitglieder des „trade subcommittee“ teilten zuletzt mit, man solle in den Verhandlungen die Qualität einer Einigung höher bewerten als das Datum.

Zuletzt wurde berichtet, dass Mexiko den Forderungen der USA bezüglich einem höheren Produktionsanteil in hochbezahlenden Regionen entgegengekommen ist. Die Forderung der USA lautet, dass mindestens 40% jedes Autos von Arbeitern hergestellt werden müssen, die mindestens 16 US-Dollar die Stunde verdienen, um gemäß Nafta Zollfreiheit zu genießen. Mexiko schlägt einen Anteil von 20% vor, es ist jedoch unklar, ob Mexiko mit hochzahlenden Regionen auch 16 US-Dollar Stundenlohn meint. Auch bezüglich des Anteils eines Autos, der in Nordamerika hergestellt werden soll, kommt Mexiko der US-Forderung entgegen. Die USA fordern einen Anteil in Höhe von 75% und Mexiko schlug zuletzt 70% vor¹³, in dieser Frage scheint eine Einigung also nahe. Als Gegenleistung fordert Mexiko dem Vernehmen nach ein Abrücken der USA von Forderungen nach Beschränkungen öffentlicher Aufträge, nach Beschränkungen im Export mexikanischer Landwirtschaftsprodukte und keine Beschränkung der Vertragslaufzeit (keine „Sunset Clause“).

Wie geht es weiter?

Während sich sowohl der kanadische Premierminister Justin Trudeau als auch der noch amtierende mexikanische Präsident Enrique Peña Nieto optimistisch gegenüber einer Einigung in den Verhandlungen zeigten, äußerte sich der US-Handelsbeauftragte Robert Lighthizer, mit Verweis auf die noch offenen Punkte, pessimistisch. Selbst eine Einigung in diesem Jahr gilt aus US-Perspektive als unsicher. Weiter unter Druck gerieten die Verhandlungen durch einen Kommentar von Wilbur Ross. Dieser gab an, dass ein weiterer Zollaufschub auf Stahl- und Aluminiumprodukte unrealistisch sei, wenn sich die USA nicht in fortlaufenden Verhandlungen über das Abkommen befänden. Auch die neuerlichen Pläne der US-Regierung Zölle auf Automobilimporte zu erheben, übt zusätzlichen Druck auf die Verhandlungen aus, in denen die Automobilindustrie ein zentraler Verhandlungspunkt ist. Sollte die US-Regierung tatsächlich aus dem Abkommen austreten, passiert dies nicht mit sofortiger Wirkung. Laut Vertragsregelungen ist hierfür eine sechs-monatige Frist notwendig, ein Austritt würde somit erst frühestens Anfang nächsten Jahres Realität werden.

Es ist denkbar, dass sich die Verhandlungen noch bis zur Wahl in Mexiko am 01.07. hinziehen. Der Fokus der US-Administration schien zuletzt nicht auf den Nafta-Verhandlungen zu liegen und weder Kanada noch Mexiko wollen sich offensichtlich allen Forderungen der USA beugen. Auch die Unberechenbarkeit der US-Administration in Handelsfragen, wie zuletzt im Konflikt mit China deutlich wurde, ist dem Fortschritt in den Verhandlungen sicher nicht zuträglich. Auf der anderen Seite ist das Abkommen vor allem für Mexikos Wirtschaft, aber eben auch für die US-Wirtschaft von großer Bedeutung. Ein Austritt der USA kann also nicht im Interesse der Konfliktparteien sein. Darüber hinaus setzten die US-Zollvorhaben Kanada und Mexiko weiter unter Druck. Auf Aluminium- und Stahlprodukte könnten diese ab dem 01.06. Realität werden und auch auf Automobilimporte stehen Zölle zur Diskussion. Zusammenfassend sieht es so aus, als würden Mexiko und Kanada den Vorbedingungen der USA entgegenkommen. Aus diesem Grund und wegen der ökonomischen Relevanz des Abkommens wird es eine Einigung geben. Wie genau diese Einigung aussehen wird bzw. wann es soweit ist, ist bisher jedoch kaum absehbar.

Gast-Researcher:
Hauke Frithjof Bley

¹³ Reuters, 25.05.2018.

IMPRESSUM

HSH NORDBANK AG

HAMBURG: Gerhart-Hauptmann-Platz 50, 20095 Hamburg, Telefon 040 3333-0, Fax 040 3333-34001

KIEL: Martensdamm 6, 24103 Kiel, Telefon 0431 900-01, Fax 0431 900-34002

REDAKTION UND VERSAND

Volkswirtschaft & Research

Tel: 040-3333+Durchwahl

Dr. Cyrus de la Rubia Chefvolkswirt Tel.: -15260	Sintje Boie Analystin Tel.: -12820	Volker Brokelmann, CFA Credit Analyst Tel.: -12249	Jan Edelmann Analyst Tel.: -15206	Thomas Miller, CFA Credit Analyst Tel.: -12056	Marius Schad Analyst Tel.: -15205
--	--	--	---	--	---

Redaktionsschluss dieser Ausgabe: 28. Februar 2018

Das Glossar zu unseren Publikationen finden Sie auf der Homepage der HSH Nordbank unter

http://www.hsh-nordbank.de/publikationen_glossar

WEITERE ANSPRECHPARTNER DER HSH NORDBANK

Sparkassen & Financial Institutions

Thomas Benthien
Tel.: 0431-900-25000

Michal Achczynski
Tel.: 0431-900-25528

Ariane Böhme
Tel.: 0431-900-25144

Nicole Chatenay
Tel.: 0431-900-25590

Sebastian Evers
Tel.: 0431-900-25142

Jörg Fangmeier
Tel.: 0431-900-25139

Frank Jesse
Tel.: 0431-900-25131

Ingo Kiesler
Tel.: 0431-900-25508

Brigitte Kießling
Tel.: 0431-900-25172

Anja Koran
Tel.: 0431-900-25526

Tobias Linde
Tel.: 0431-900-25520

Jan Vassel
Tel.: 0431-900-11778

Christian Wiedner
Tel.: 0431-900-25465

Sales Corporates and Real Estate

Kristin Ehrhorn
Tel.: 0431-900-25152

Sales Shipping, Energy & Infrastructure

Stefan Masannek
Tel.: 0431-900-25550

Debt Capital Markets

Jan Eibich
Tel.: 0431-900-25311

Disclaimer

Die in dieser Publikation enthaltenen Marktinformationen sind zu allgemeinen Informationszwecken erstellt worden und ausschließlich zur Information bestimmt. Sie ersetzen weder eigene Marktrecherchen noch sonstige rechtliche, steuerliche oder finanzielle Information oder Beratung. Es handelt sich hierbei nicht um eine Kauf- oder Verkaufsaufforderung. Die HSH Nordbank AG weist darauf hin, dass die dargestellten Marktinformationen nur für Anleger mit eigener wirtschaftlicher Erfahrung, die die Risiken und Chancen des/der hier dargestellten Marktes/Märkte abschätzen können und sich umfassend aus verschiedenen Quellen informieren, bestimmt sind. Die in dieser Publikation enthaltenen Aussagen und Angaben basieren auf Informationen, die die HSH Nordbank AG gründlich recherchiert bzw. aus allgemein zugänglichen, von der HSH Nordbank AG nicht überprüfbaren Quellen, die sie für verlässlich erachtet, bezogen hat: Die HSH Nordbank AG hält die verwendeten Quellen zwar für verlässlich, kann deren Zuverlässigkeit jedoch nicht mit letzter Gewissheit überprüfen. Die einzelnen Informationen aus diesen Quellen konnten nur auf Plausibilität überprüft werden, eine Kontrolle der sachlichen Richtigkeit fand nicht statt. Zudem enthält diese Publikation **Schätzungen und Prognosen, die auf zahlreichen Annahmen und subjektiven Bewertungen sowohl der HSH Nordbank AG als auch anderer Quellen beruhen** und lediglich unverbindliche Auffassungen über Märkte und Produkte zum Zeitpunkt der Herausgabe darstellen. Trotz sorgfältiger Bearbeitung übernehmen die HSH Nordbank AG und ihre Mitarbeiter und Organe keine Gewähr für Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit der bereitgestellten Informationen und Prognosen.

Dieses Dokument kann nur gemäß den gesetzlichen Bestimmungen in den jeweiligen Ländern verteilt werden, und Personen, die im Besitz dieses Dokuments sind, sollten sich über die anwendbaren lokalen Bestimmungen informieren.

Diese Unterlagen enthalten nicht alle für wirtschaftlich bedeutende Entscheidungen wesentliche Angaben und können von Informationen und Einschätzungen anderer Quellen/Marktteilnehmer abweichen. Weder die HSH Nordbank AG noch ihre Organe oder Mitarbeiter können für Verluste haftbar gemacht werden, die durch die Nutzung dieser Publikation oder ihrer Inhalte oder sonst im Zusammenhang mit dieser Publikation entstanden sind.

Die HSH Nordbank AG weist darauf hin, dass eine Weitergabe der vorliegenden Materialien an Dritte nicht zulässig ist. Schäden, die der HSH Nordbank AG aus der unerlaubten Weitergabe dieser Materialien an Dritte entstehen, hat der Weitergebende in voller Höhe zu ersetzen. Von Ansprüchen Dritter, die auf der unerlaubten Weitergabe dieser Materialien beruhen, und damit im Zusammenhang stehenden Rechtsverteidigungskosten hat er die HSH Nordbank AG freizuhalten. Dies gilt insbesondere auch für eine Weitergabe dieser Publikation oder von Informationen daraus an U.S. Personen oder Personen in Großbritannien.

Es handelt sich hierbei um eine Publikation. Diese Publikation genügt nicht allen gesetzlichen Anforderungen zur Unvoreingenommenheit von Finanzanalysen und unterliegt nicht einem Verbot des Handels vor der Veröffentlichung von Finanzanalysen.

Die HSH Nordbank unterliegt der Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Graurheindorfer Str. 108, 53117 sowie der Europäischen Zentralbank, Sonnemannstraße 20, 60314 Frankfurt am Main.