

Aktuelles aus den Bereichen Recht, Steuern
und Wirtschaft aus Mexiko

www.roedl.de/mexiko | www.roedl.com/mexico



Lesen Sie in dieser Ausgabe:

→ Arbeitsrecht: Reform schützt Arbeitgeber- und Arbeitnehmer

→ Geistiges Eigentum: Rechtlichen Schutz regelmäßig prüfen

→ Steuern

- Latente Steuern in Mexiko
- Abschaffung der Regel zum generellen Steuerausgleich
- Regelung zur Zinsschranke

→ Bilanzierung: Neuer Leasingstandard nach Handelsrecht

→ Außenhandel

- Das „Pedimento“
- Das neue USMCA

→ Arbeitsrecht: Reform schützt Arbeitgeber- und Arbeitnehmer

Zum Tag der Arbeit am 1. Mai 2019 ist die umfassendste Reform des mexikanischen Arbeitsrechts seit Schaffung des mexikanischen Bundesarbeitsgesetzes (Ley Federal de Trabajo, LFT) 1970 in Kraft getreten. Die Reform bringt tiefgreifende Veränderungen mit sich, auf die sich mexikanische Unternehmen frühzeitig einstellen sollten.

HINTERGRUND

Das neue Freihandelsabkommen zwischen USA, Mexiko und Kanada „USMCA“ sieht in seinem „Labor“-Kapitel vor, dass alle drei Partnerländer einen Arbeitnehmerschutz unterhalten, der mindestens dem der International Labor Organisation („ILO“) entspricht, teilweise aber noch darüber hinausgeht. Da Kanada und USA diesen Schutz schon lange verwirklicht haben, ist dieses Kapitel eindeutig an Mexiko adressiert. Die Reform zwingt Mexiko zu einer Stärkung der Gewerkschaften und Verbesserung des Arbeitnehmerschutzes und damit indirekt zu besseren Arbeitsbedingungen und höheren Löhnen. Die nördlichen Partnerländer erhoffen sich durch diese Maßnahmen einen Rückgang der Migration und umgekehrt weniger Abwanderung von Jobs, die nur niedrige Qualifikation erfordern, Richtung Süden.

KERN DER REFORM

Mexikanische, sog. schwarze, Gewerkschaften waren auch zuvor bei Arbeitgebern gefürchtet. Sie gehen in Mexiko äußerst aggressiv vor, schreiben sich für die Produktionsstätte eines Unternehmen in das örtliche Gewerkschaftsregister als Arbeitnehmervertreter ein und bedrängen dann das Unternehmen auf Grund ihrer Monopolstellung. Die Arbeitnehmer eines Unternehmens werden immer nur von genau einer Gewerkschaft vertreten, die sich kaum auswechseln oder beseitigen ließ, auch nicht durch die Mitarbeiter. In der Praxis ist man daher als Unternehmen frühzeitig auf eine sog. weiße Gewerkschaft zugekommen, mit der man zu moderaten Bedingungen ein Stillhalteabkommen schloss. Genau das wird künftig nicht mehr möglich sein, da die Mitarbeiter stärker an einem nunmehr demokratischen Auswahlprozess der Gewerkschaft beteiligt werden sollen. Die Monopolstellung einzelner Gewerkschaften

weicht einem Pluralismus und die Mitarbeiter werden regelmäßig über Gewerkschaft, Gewerkschaftsführer, dem Ansprechpartner der Gewerkschaft im Unternehmen und zu guter Letzt auch über die Annahme eines Tarifvertrages in einem transparenten Verfahren vertreten. Es werden neue Gewerkschaften entstehen, die aktiv um Mitarbeiter werben müssen und sich daher viel aktiver für diese einsetzen werden. Die weißen Gewerkschaften, mit denen viele Tochtergesellschaften internationaler Unternehmen Verträge abgeschlossen haben, werden mittelfristig wohl verschwinden. Die Reform scheint also auf den ersten Blick nachteilig für Arbeitgeber zu sein. Sofern man die aus der Reform entstehenden Chancen rechtzeitig erfasst und vorrausschauend handelt, muss das nicht unbedingt der Fall sein. Es wird nämlich ebenfalls ein recht intransparentes und korruptionsanfälliges System beseitigt, das es Gewerkschaftsführern ermöglicht hat, Unternehmen zu bedrohen, während die Arbeiter keinerlei Unterstützung bekamen und dementsprechend unzufrieden waren.

Im Individualarbeitsrecht wird für leitende Angestellte (trabajadores de confianza) der Kündigungsschutz etwas aufgelockert. Allerdings hat sich an den unzureichenden, im Art. 47 LFT abschließend aufgezählten, Kündigungsgründen, die dringend einer Reform bedürfen, bedauerlicherweise nichts geändert.

HANDLUNGSEMPFEHLUNG

Es gilt, sich bereits frühzeitig auf die Veränderungen im Umgang mit Gewerkschaften vorzubereiten. Die Unternehmen sollten von vornherein eine Gewerkschaft wählen, die mit vernünftigen Vorschlägen die Arbeitnehmer- und Arbeitgeberinteressen berücksichtigt. Die Mitarbeiter müssen fair behandelt und mit entsprechenden attraktiven Leistungen umsorgt werden, sodass Unzufriedenheit gar nicht erst aufkommt. In Mexiko ist oft ein warmer, menschlicher und respektvoller Umgang mit allen Mitarbeitern entscheidender, als teure Zusatzpakete.

In der Regel zahlen europäische Unternehmen weit über Tariflohn, so dass auch künftig von der Gewerkschaft keine Einwände kommen werden. Sehr empfehlenswert ist eine umfangreiche Analyse der bisherigen Situation durch

einen Arbeitsrechtsexperten, der ein entsprechendes Präventivprogramm aufsetzt und auch die Verhandlungen mit den Gewerkschaften führt sowie die Kollektivverträge abschließt.

→ Geistiges Eigentum: Rechtlichen Schutz regelmäßig prüfen

Als Resultat der Nord-American Free Trade Agreement Verhandlungen (NAFTA) wurde das mexikanische Institut für gewerbliches Eigentum (IMPI) im Jahre 1993 gegründet. Nach über 25 Jahren hat die mexikanische Regierung weitere Schritte in Richtung der Vereinfachung und Digitalisierung der Verfahren vorgenommen, die im Zusammenhang mit dem Marken- und Patentrecht, des Industriedesigns und des Schutzes des geistigen Eigentums stehen.

Unternehmen haben nun die Möglichkeit, Prozesse vollständig digitalisiert durchzuführen, wodurch ein Besuch in den Büros des IMPI obsolet wird.

SCHUTZ DES GEISTIGEN EIGENTUMS IN MEXIKO

Als Resultat der offenen Marktpolitik in Mexiko partizipiert das Land an vielen internationalen Verträgen und Übereinkommen. Mexiko ist auch Teil einiger internationaler Abkommen, darunter der Abkommen von Bern, Paris, Rom und Nizza. Weiterhin gehört Mexiko dem Vertrag der Weltorganisation über geistiges Urheberrecht und für geistiges Eigentum sowie dem Patent Cooperation Treaty (PCT) an.

WAS ES ALS UNTERNEHMEN ZU BEACHTEN GILT

Wie in anderen Ländern auch wird der Schutz des geistigen Eigentums nicht ohne Weiteres auf Mexiko ausgedehnt, sondern es ist erforderlich, die entsprechenden rechtlichen Verfahren durchzuführen. Unternehmen, die sich in Mexiko niedergelassen haben oder Waren vermarkten, müssen prüfen, ob sie durch das gewerbliche Rechtsschutzgesetz geschützt werden. Sollte das nicht der Fall sein, besteht die Möglichkeit, das Dritte diese für ihre eigenen Zwecke verwenden und registrieren.

BESTANDSCHUTZ FÜR EINGETRAGENE MARKEN

Für in Mexiko eingetragene Marken besteht ein zehnjähriger Bestandschutz. Nach Ablauf dieser Zeit besteht die Möglichkeit, den Schutz um weitere zehn Jahre zu verlängern. Eine Marke, die vor August 2018 registriert wurde, bedarf im Zeitpunkt der Beantragung ihrer Verlängerung einer Erklärung über ihre tatsächliche Nutzung. Die Marken, die nach dem besagten Zeitpunkt registriert wurden, müssen diese Erklärung bereits drei Jahre nach ihrer erstmaligen Registrierung abgeben.

Die Verlängerung des Bestandschutzes ist spätestens sechs Monate vor Ablauf der Frist durchzuführen. Es ist auch möglich, eine Fristverlängerung zu beantragen.

Eingetragene Patente erhalten einen Bestandsschutz von 20 Jahren, Industriedesigns von 15 Jahren und Gebrauchsmuster von 10 Jahren.

BETRIEBSGEHEIMNISSE SCHÜTZEN

Der beste Weg, um Betriebsgeheimnisse in Mexiko zu schützen, sind Geheimhaltungsvereinbarungen. Jeglicher Verstoß gegen diese Vereinbarungen kann auf administrativem Weg vor dem IMPI verfolgt werden. Im Anschluss daran ist es auch möglich, Zivil-, Handels-, oder Strafverfahren gegen die widerrechtlich handelnden Personen einzuleiten.

SCHÜTZT DIE EINTRAGUNG VON PATENTEN VOLLUMFÄNGLICH?

Im Vergleich zu anderen Ländern schützen eingetragene Patente nicht auch Quellcodes, Software, Algorithmen und Datenbanken. Es ist erforderlich, diese Art von Rechten an Computermaterial

urheberrechtlich gesondert zu schützen. Das erfolgt durch die Registrierung bei dem nationalen Institut für Urheberrechte.

KONTAKTE FÜR WEITERE INFORMATIONEN



Dr. Dirk Oetterich, LL.M.
Niederlassungsleiter
Partner
T +52 222 4310 027
dirk.oetterich@roedl.com



Moritz Deppe
Leiter Rechtsberatung Puebla
T +52 222 4310 027
moritz.deppe@roedl.com

→ Steuern

Latente Steuern in Mexiko

Nach dem Mexikanischem Financial Reporting Standard D4 müssen auch in Mexiko latente Steuern im Jahresabschluss berücksichtigt werden. Dabei findet im Unterschied zum deutschen HGB eine Pflicht zur Bildung von sowohl passiven als aber auch aktiven latenten Steuern Anwendung.

Latente Steuern werden wie gewohnt auf temporäre Unterschiede zwischen Bilanzposten der Handelsbilanz („HB“) und Steuerbilanz („StB“) gebildet. Der zu berücksichtigende Steuersatz beträgt in Mexiko einheitlich 30 Prozent.

Bei Unternehmen aus dem deutschen Mittelstand sind in Mexiko im Wesentlichen die folgenden Unterschiede relevant:

AKTIVE LATENTE STEUERN

- Handelsbilanzielle Rückstellungen sind steuerlich grundsätzlich in Mexiko nicht abzugsfähig und dürfen in der Steuerbilanz nicht passiviert werden
- Wertminderung von Vorräten
- Einzel- und Pauschalwertberichtigung auf Forderungen
- Erhaltene Anzahlungen von Kunden werden in der Steuerbilanz bereits als zu versteuerndes

Einkommen angesehen und führen somit anders als in der Handelsbilanz nicht zu einer auf der Passivseite ausgewiesenen Verbindlichkeit

- Zum Bilanzstichtag noch offene Verbindlichkeiten mit sog. sociedad civiles und natürlichen Personen
- Unterschiedliche Nutzungsdauern bei Sachanlagevermögen zwischen HB und StB (Abschreibung in der HB > StB)

Auch steuerliche Verlustvorträge, bei denen im Zeitraum der möglichen Inanspruchnahme mit einer Kompensation von steuerlichen zukünftigen Gewinnen gerechnet wird, führen zwangsläufig zur Bildung von aktiven latenten Steuern.

PASSIVE LATENTE STEUERN

- Unterschiedliche Nutzungsdauern bei Sachanlagevermögen zwischen HB und StB (Abschreibung in der HB < StB)
- Bildung eines Goodwills aus Unternehmenszusammenschlüssen in der Handelsbilanz

AUSWIRKUNG AUF DIE GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Eine Zufuhr im Geschäftsjahr von aktiven latenten Steuern bzw. eine Verringerung von passiven latenten Steuern führt in der Ergebnisrechnung zu

einem Steuerertrag, wobei eine Verringerung von aktiven latenten Steuern bzw. Erhöhung von passiven latenten Steuern in einen Steueraufwand in der Berichtsperiode resultiert.

KONTAKTE FÜR WEITERE INFORMATIONEN



Dr. Dirk Oetterich, LL.M.
Niederlassungsleiter
Partner
T +52 222 4310 027
dirk.oetterich@roedl.com



Jan Adams
Leiter BPO & Audit
T +52 55 5208 4105
jan.adams@roedl.com

→ Steuern

Abschaffung der Regel zum generellen Steuerausgleich

Das Einkommensteuergesetz 2019 wurde am 28. Dezember 2018 im offiziellen Amtsblatt veröffentlicht. Die wesentlichste Änderung war die Abschaffung der Regel zum generellen Steuerausgleich.

Die Steuerausgleichsregel bereitete bisher die Möglichkeit, eine etwaige Steuererstattung mit Steuerverbindlichkeiten anderer Steuerarten zu verrechnen, sogar dann, wenn Steuerpflichtiger ein Dritter ist, sprich in Fällen von Quellensteuerabführungen.

Nach Abschaffung der generellen Steuerausgleichsregel dürfen nur Salden gleicher Steuerarten verrechnet werden. Z.B. ein Vorsteuerüberhang, der nicht im laufenden Monat mit Umsatzsteuerschuld verrechnet werden kann, darf nur für künftige Umsatzsteuerverbindlichkeiten in den folgenden Monaten vorgetragen oder zur Erstattung beantragt werden.

Die Steuerbehörden haben in einer Durchführungsverordnung verdeutlicht, dass Steuersalden, die bis 31. Dezember 2018 entstanden sind, miteinander verrechnet werden dürfen, außer Steuerverbindlichkeiten aus Quellensteuererhebungen. Die Steuerverrechnung verlangt eine Online-Meldung an das Finanzamt mit Angaben zu Steuerarten und Positionen.

Derzeit laufen rege Diskussionen zwischen dem Kongress und der Privatwirtschaft mit dem Ziel, dass künftig Unternehmen, die beim Finanzamt mit positivem Steuervermerk geführt werden und für die Online-Meldung registriert sind, wieder die generelle Steuerverrechnung nutzen dürfen. Eine offizielle Verlautbarung dazu gab es bislang nicht.

→ Steuern

Regelung zur Zinsschranke

Im Jahr 2005 hielt die Regelung zur Zinsschranke Einzug in das mexikanische Einkommensteuergesetz, um verdeckte Gewinnverschiebungen mittels unverhältnismäßig hoher Zinszahlungen zu vereiteln. Vereinfacht dargestellt sind nur Zinszahlungen für Darlehen, die bis zum Dreifachen des Eigenkapitals betragen, abzugsfähig.

Zur Berechnung des durchschnittlichen jährlichen Eigenkapitalwertes wird lediglich der Durchschnitt aus Jahresanfangswert und Jahresendwert gebildet. Der durchschnittliche Eigenkapitalwert wird mit dem Faktor Drei multipliziert, um das relevante Fremdfinanzierungslimit zu errechnen. Das ermittelte Limit wird mit der Summe der zinsbehafteten Fremdmittel verglichen. Übersteigt das zinsbehaftete Fremdkapital das ermit-

telte Fremdfinanzierungslimit, muss der übersteigende Betrag mit dem durchschnittlichen grenzüberschreitenden konzerninternen Fremdkapital verglichen werden. Soweit das durchschnittliche grenzüberschreitende konzerninterne Fremdkapital niedriger als der dem Fremdfinanzierungslimit übersteigende Betrag ist, sind alle Zinsaufwendungen aus grenzüberschreitenden konzerninternen Darlehen komplett nicht abzugsfähig! Ferner wären dann sogar Fremdwährungsverluste für diese Darlehen nicht abzugsfähig.

Insofern bedarf es einer genauen Betrachtung und Steuerung der konzernfinanzierten Gesellschaften in Mexiko, um Abzugsfähigkeit der Zinsaufwendungen zu gewährleisten.

KONTAKTE FÜR WEITERE INFORMATIONEN



Dr. Dirk Oetterich, LL.M.
Niederlassungsleiter
Partner
T +52 222 4310 027
dirk.oetterich@roedl.com



Roberto González
Leiter Steuerberatung
T +52 222 4310 027
roberto.gonzalez@roedl.com

→ Bilanzierung: Neuer Leasingstandard nach Handelsrecht

In Mexiko hat das Leasing als Finanzierungsform eine herausragende Stellung, da dadurch Gesellschaften ohne größeren anfänglichen Liquiditätsabfluss Investitionen in Maschinen, Gebäude und andere langfristige Aktiva tätigen können.

Seit dem 1. Januar 2019 findet in Mexiko der Leasingstandard D5 Anwendung. Er hat in der Bilanz insbesondere für den Leasingnehmer („LN“) wesentliche Änderungen zur Folge. Eine vormalige Unterscheidung in „operating“ und „finance lease“ entfällt, wodurch ab dem Jahr 2019 ein einheitlicher Ansatz von Leasinggegenständen in der Bilanz erfolgt. Eine Ausnahme von der Verpflichtung der Bilanzierung besteht bei Verträgen mit einer Leasinglaufzeit von weniger als einem Jahr

sowie bei Leasinggegenständen mit einem nur unwesentlichen Betrag.

Bei Anwendung des neuen Standards muss der Leasingnehmer die Leasinggegenstände auf der Aktivseite der Bilanz in Form eines Nutzungsrechtes aktivieren und gleichzeitig die Leasingverbindlichkeit resultierend aus der Zahlungsverpflichtung gegenüber dem Leasinggeber („LG“) passivieren.

BILANZIERUNG UND BEWERTUNG DER AKTIVA

Die Aktivierung erfolgt zu Anschaffungskosten. Sie beinhalten insbesondere die folgenden zu berücksichtigenden Bestandteile:

- Anfänglicher Wert der Verbindlichkeit
- + Anfangszahlungen an den Leasinggeber
- erhaltene Zuwendungen vom Leasinggeber
- + direkt zurechenbare Kosten
- = zu aktivierendes Nutzungsrecht

Der anfängliche Wert der Verbindlichkeit setzt sich im Wesentlichen zusammen aus den fixen Zahlungen innerhalb der Vertragslaufzeit sowie aus eventuellen variablen Zahlungen, hauptsächlich aus einer vertraglich vereinbarten Anpassung der Leasingrate aus Inflationsausgleich.

Die Folgebewertung erfolgt durch planmäßige Abschreibung über die Vertragslaufzeit.

BILANZIERUNG UND BEWERTUNG DER PASSIVA

Die Verbindlichkeit wird in Höhe des aktuellen Wertes der Leasingzahlungen bewertet, die mit einem dem Leasingvertrag implizierten Zins über die Laufzeit des Vertrages diskontiert wird.

In der Folgebewertung wird die Verbindlichkeit um den Zinseffekt der Periode erhöht und um die Leasingzahlungen entsprechend verringert.

AUSWIRKUNGEN AUF DEN LOKALEN ABSCHLUSS

Der neue Leasingstandard führt zu einer Erhöhung der Bilanzsumme, mit der Folge, dass sich die Eigenkapitalquote verringert und damit die Verhandlungsposition in möglichen Kreditgesprächen mit Banken verschlechtert.

In der GuV finden sich im Geschäftsjahr keine Aufwendungen aus Mieten und Leasing mehr, sondern im Gegensatz dazu die Abschreibung des aktivierten Nutzungsrechts sowie Zinsaufwendungen aus der Leasingverbindlichkeit. Das verbessert in der Gesellschaft die Finanzkennzahlen EBITDA und EBIT, was für die Analyse der Gesellschafter entsprechend berücksichtigt werden muss. Das Jahresergebnis bleibt unverändert.

AUSWIRKUNG AUF DAS REPORTING NACH DEUTSCHLAND

Da nach deutschem Recht weiterhin eine Unterscheidung nach „operating“ und „finance lease“ für die Bilanzierung herangezogen wird, muss für die Aufstellung des Konzernabschlusses eine entsprechende Anpassung erfolgen. Deswegen ergeben sich hier deutliche Unterschiede in der lokalen Bilanz (HB I) und dem Konzernabschluss (HB II).

→ Außenhandel

Das „Pedimento“

Deutsche Tochterunternehmen in Mexiko, die selber Vorräte oder Sachanlagegegenstände importieren, sollten das Pedimento nur zu gut kennen. Der Importschein, ausgestellt aus dem System der mexikanischen Finanzbehörde, begleitet die Vorräte/Investitionen über die Grenzen ins Land und erfüllt in der Buchhaltung wichtige Zwecke.

Aus dem Pedimento lassen sich insbesondere die folgenden Informationen des Imports ablesen:

- Nachweis der importierten Ware
- Nachweis über die Höhe sowie den Zeitpunkt der gezahlten Einfuhrumsatzsteuer

- Hinweis über die Höhe der sonstigen anfallenden Steuern und Ausgaben
- Hinweis darüber, ob die Ware nur temporär oder endgültig importiert wird
- Hinweis über die Methode des Transports
- Informationen über den Lieferanten und den Zollagenten
- Hinweis über Art und Wert der eingeführten Ware

BILANZIELLE SOWIE STEUERLICHE RISIKEN

Aktiva wie Vorräte und Sachanlagevermögen werden in der Bilanz zu Anschaffungskosten angesetzt. Zu den Anschaffungskosten zählen neben

dem Kaufpreis der Aktiva auch Anschaffungsnebenkosten, die aufgewandt werden müssen, um die Aktiva in ihren betriebsbereiten Zustand zu versetzen. Dazu zählen insbesondere der Transport und nicht abzugsfähige Steuern, die direkt im Zusammenhang mit dem Import stehen.

Die in der Bilanz aktivierten Anschaffungskosten der Vorräte und der später bei Verkauf gebuchte Materialaufwand sind allerdings nur dann steuerlich abzugsfähig, wenn die Gesellschaft auch über das auf ihren Namen ausgestellte Pedimento verfügt. Gleiches gilt für die Abschreibung des importierten Sachanlagevermögens.

Zusammen mit der Eingangsrechnung des Lieferanten und der Rechnung des Zollagenten, stellt das Pedimento den dritten Nachweis von erworbenen und eingeführten Waren dar. Da das Pedimento immer erst bei Ankunft der Ware in Mexiko erstellt wird, fallen meist die Eingangsrechnungen der Lieferanten mit dem Pedimento zeitlich auseinander, was in der Buchhaltung in

Mexiko eine präzise und sorgfältige Arbeit der Buchhalter erfordert, um die Bilanzierung der Aktiva periodengerecht und mit den korrekten Anschaffungskosten zu bewerten. Die Nichtberücksichtigung oder fehlerhafte Buchung der Importscheine in der Bilanz kann negative Folgen für die Gesellschaft haben. Insbesondere bei importierten Maschinen mit einem bedeutsamen Wert hätte dies einen Verlust der Einfuhrumsatzsteuer (16 Prozent) und die Nichtabzugsfähigkeit für Zwecke der Körperschaftsteuer (30 Prozent) zur Folge.

Mexikanische Tochterunternehmen von deutschen Konzernen, deren Geschäftsmodell durch Import und/oder Export geprägt ist, sollten in Mexiko auf Unterstützung von Experten aus dem Bereich des Außenhandels, des sog. „comercio exterior“, zurückgreifen.

KONTAKTE FÜR WEITERE INFORMATIONEN



Dr. Dirk Oetterich, LL.M.
Niederlassungsleiter
Partner
T +52 222 4310 027
dirk.oetterich@roedl.com



Jan Adams
Leiter BPO & Audit
T +52 55 5208 4105
jan.adams@roedl.com

→ Außenhandel

Das neue USMCA

Am 17. Juni 2019 hat der mexikanische Senat als erster der drei Partnerländer das neu verhandelte US-Mexico-Canada-Agreement (USMCA), das an die Stelle des bisherigen North Atlantic Free Trade Agreement (NAFTA) treten soll, ratifiziert. Sobald auch die Parlamente der USA und Kanadas zustimmen, treten das USMCA und somit einige neue bedeutende Regelungen in Kraft.

VORGESCHICHTE

Die zügige Ratifizierung des USMCA durch das mexikanische Parlament kann u.a. auf die Politik des US-amerikanischen Präsidenten zurückge-

führt werden. Dieser hat am 17. Mai 2019 die fast genau ein Jahr bestehenden Zölle auf Aluminium und Stahl aufgehoben und drohte nur wenige Tage später im Rahmen der Migrationsdebatte erneut damit, Zölle auf alle mexikanischen Einfuhren schrittweise ab dem 10. Juni 2019 einzuführen. Durch Schließung der Südgrenze zu Guatemala und durch eine Reise nach Washington konnte die mexikanische Regierung die vorgesehenen Zölle im letzten Moment abwenden. Der Vizepräsident des US-amerikanischen Chamber of Commerce, Myron Brilliant, hat noch einmal auf die Dringlichkeit der Ratifizierung hingewiesen. Die Agrarlobby, die eine für Demokraten und Republikaner

gleichermaßen wichtige Wählerbasis darstellt, baute durch einen gemeinsamen Brief erheblich Druck auf die Unterzeichnung des Abkommens auf. Es ist also keine Frage mehr ob, sondern vielmehr wann das USMCA in Kraft treten wird.

AUSBLICK

Das neue USMCA beinhaltet unter anderem neue Regelungen, die insbesondere für die Automobilindustrie von hoher Bedeutung sind. Grundsätzlich wird festgelegt, dass die Parteien nur solche Güter zollfrei miteinander handeln dürfen, die vollständig in einem der Mitgliedstaaten gefördert oder produziert wurden, also ausschließlich nordamerikanischer Herkunft sind. Für bestimmte Produktklassen genügt es allerdings, dass nur ein gewisser Teil, der sog. Regional Value Content (RVC), in den Mitgliedstaaten hergestellt wurde. So wird der bisherige in der Automobilindustrie geltende RVC von 62,5 Prozent auf final 75 Prozent zum 1. Januar 2023 angehoben.

Des Weiteren wird mit dem neuen USMCA ein Industrielohnindex eingeführt, anhand dessen die bei Montage eines Autos gezahlten Löhne kontrolliert und reguliert werden sollen. So wird festgelegt, dass bei Leichtfahrzeugen 40 Prozent und bei Pick-Ups 45 Prozent vom Verkaufswert des Fahrzeuges zu einem Stundenlohn von mindestens 16 USD hergestellt werden müssen. Die Regelung bezieht sich allerdings lediglich auf die Montage (assembly) des Fahrzeugs, weshalb nur die Hersteller und nicht die Zulieferer betroffen sind. Zudem wirkt es sich erleichternd aus, dass bis zu zehn Prozent des vorgenannten Anteils aus Löhnen für Forschung und Entwicklung und IT-Leistungen stammen können. Ziel dieser Regelung aus Sicht der USA ist, die Arbeitsplätze aus dem Niedriglohnland Mexiko in

die USA zurück zu verlagern. Wie in dem bisherigen NAFTA findet sich auch in dem neuen USMCA die sog. Sunset-Klausel in einer abgeschwächten Form wieder. Danach läuft die Gültigkeit des Abkommens nach 16 Jahren automatisch aus, kann aber von den Parteien einvernehmlich um weitere 16 Jahre verlängert werden. Die Klausel verpflichtet zudem alle sechs Jahre zu einer Revision, d.h. zur Aufnahme von Gesprächen über die Weiterführung des Abkommens. Zuletzt sehen die allgemeinen Bestimmungen des USMCA eine Informationspflicht der Parteien vor, sofern beabsichtigt ist, Verhandlungen über Freihandelsabkommen mit Ländern, die keine freie Marktwirtschaft haben oder mit denen noch keine der drei Parteien ein Handelsabkommen eingegangen ist, aufzunehmen.

HANDLUNGSEMPFEHLUNG

Da das neue Freihandelsabkommen USMCA zwischen Mexiko, Kanada und den USA bei In-Kraft-Treten ganz erhebliche direkte Auswirkungen auf weltweite Produktionsketten, Lieferbedingungen und insbesondere auch für den deutschen Export haben wird sowie die Außenhandelspolitik des US-amerikanischen Präsidenten abzuwarten bleibt, sollten die Entwicklungen stetig verfolgt werden. Sobald das neue USMCA ebenso von den Parlamenten der USA und Kanadas ratifiziert wurde und sich ein klarer, stetiger Kurs in der Außenhandelspolitik des US-amerikanischen Präsidenten abzeichnet, sollte das Business Model eines Unternehmens aus Effizienzgründen neu analysiert und ggf. an die neuen Regelungen angepasst werden.

KONTAKTE FÜR WEITERE INFORMATIONEN



Dr. Dirk Oetterich, LL.M.
Niederlassungsleiter
Partner
T +52 222 4310 027
dirk.oetterich@roedl.com



Moritz Deppe
Leiter Rechtsberatung Puebla
T +52 222 4310 027
moritz.deppe@roedl.com

Impressum

Herausgeber:
Roedl & Partner, S.C.
Torre JV III (Piso 5)
Vía Atlixcáyotl 5208
Col. Territorial Atlixcáyotl
CP 72810 San Andrés Cholula, Puebla
México
www.roedl.de/mexiko | www.roedl.com/mexico

Verantwortlich für den Inhalt:
Dr. Dirk Oetterich
dirk.oetterich@roedl.com

Layout/Satz:
Dr. Dirk Oetterich
dirk.oetterich@roedl.com

Dieser Newsletter ist ein unverbindliches Informationsangebot und dient allgemeinen Informationszwecken. Es handelt sich dabei weder um eine rechtliche, steuerrechtliche oder betriebswirtschaftliche Beratung, noch kann es eine individuelle Beratung ersetzen. Bei der Erstellung des Newsletters und der darin enthaltenen Informationen ist Rödl & Partner stets um größtmögliche Sorgfalt bemüht, jedoch haftet Rödl & Partner nicht für die Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit der Informationen. Die enthaltenen Informationen sind nicht auf einen speziellen Sachverhalt einer Einzelperson oder einer juristischen Person bezogen, daher sollte im konkreten Einzelfall stets fachlicher Rat eingeholt werden. Rödl & Partner übernimmt keine Verantwortung für Entscheidungen, die der Leser aufgrund dieses Newsletters trifft. Unsere Ansprechpartner stehen gerne für Sie zur Verfügung.

Der gesamte Inhalt des Newsletters und der fachlichen Informationen im Internet ist geistiges Eigentum von Rödl & Partner und steht unter Urheberrechtsschutz. Nutzer dürfen den Inhalt des Newsletters nur für den eigenen Bedarf laden, ausdrucken oder kopieren. Jegliche Veränderungen, Vervielfältigung, Verbreitung oder öffentliche Wiedergabe des Inhalts oder von Teilen hiervon, egal ob on- oder offline, bedürfen der vorherigen schriftlichen Genehmigung von Rödl & Partner.