

Datenbankdetails

Datenbank:	Zoll
Titel:	<u>Handelsbarrieren in Zentralamerika</u>
Datum:	06.11.2009
Land:	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama, Mittelamerika
Produktkategorie:	Artikel
Ihr Ansprechpartner bei Germany Trade and Invest:	Frau Scholl, Ruf: 0221/2057-348

Handelsbarrieren in Zentralamerika

Deutlich besserer Marktzugang / Handelsvertrag räumt Vorteile ein

San Salvador (gtai) - Zentralamerikas Länder öffnen sich zunehmend für das internationale Geschäft und werden so zu beliebten Exportmärkten. Einfuhrzölle werden stufenweise abgebaut und nicht-tarifäre Handelshemmnisse werden eliminiert. Zwar kommt es immer wieder zu Streitfällen, jedoch hat sich die Region im großen Ganzen wesentlich geöffnet. Der Freihandelsvertrag CAFTA räumt US-Unternehmen momentan noch Vorteile ein, jedoch ist ein Freihandelsvertrag mit der EU schon in Vorbereitung.

Gemäß den Anforderungen der Welthandelsorganisation und in Erfüllung der Abmachungen mit seinen zentralamerikanischen Nachbarn, befindet sich Costa Rica in einem Prozess der Angleichung und Absenkung seiner Importzölle. Obwohl es für die meisten importierten Güter und Dienstleistungen keine signifikanten Handelsbarrieren gibt, existieren in Costa Rica dennoch einige empfindliche Bereiche. Einer davon ist die Landwirtschaft. Über seine Mitgliedschaft in der Cairns Group treibt das Land die Marköffnung für landwirtschaftliche Güter voran, dennoch versuchen Gegner dieser Initiative Importe immer wieder zu blockieren. Davon betroffen sind meist Getreide und Gemüseimporte.

Ein anderer Bereich den Costa Rica durch hohe Importzölle noch immer besonders schützt, ist der Fahrzeugmarkt. Darunter fallen sowohl neue als auch gebrauchte Kraftfahrzeuge und außerdem alle Luftfahrzeuge. Ebenfalls hohe Zölle (65% bis 150%) werden auf Milch- und Geflügelprodukte erhoben. Für die meisten anderen Produkte gilt ein maximaler Einfuhrzoll von 46%. In den Uruguay-Runden stimmte die Regierung einer weiteren Zollsenkung und Eliminierung aller Quoten zu.

In El Salvador liegen die Handelsbarrieren im Servicebereich deutlich höher als bei Gütern. So schützt die Regierung bestimmte salvadorianische Berufsgruppen wie z.B. Notare und Architekten. Während Notare salvadorianische Staatsbürger sein müssen, benötigen Architekten eine lokale Zulassung um ihre Arbeit verrichten zu können. Über den Freihandelsvertrag DR-CAFTA genießen US-amerikanische Unternehmen einen breiten Zugriff auf den lokalen Dienstleistungsmarkt, insbesondere bei Finanzdienstleistungen. Beobachter erwarten eine ähnliche Entwicklung nach dem Abschluss des Freihandelsvertrages mit der Europäischen Union, welcher derzeit ausgehandelt wird.

Ende 2007 implementierte El Salvador ein internationales Dienstleistungsgesetz, welches den Aufbau von Service Parks vorantreibt. Ähnlich wie die Freihandelszonen genießen diese Service Parks bestimmte Investitionsanreize. Darunter fallen Steuererleichterungen im Bereich der Einkommens- und Gewerbesteuer und Zollbegünstigungen beim Import von Kapitalgütern und Halbfabrikaten.

Ansonsten konzentrieren sich die wenigen salvadorianischen Handelshemmnisse auf den Import von landwirtschaftlichen Produkten, insbesondere Getreide und Schweinefleisch. Hier findet - beispielsweise bei Reis - ein Quotensystem Anwendung, welches Importe nur dann erlaubt, wenn die nationale Produktion den Markt nicht decken kann. Ist die Quote erschöpft und die Nachfrage noch immer nicht gedeckt, erlaubt die Regierung den freien Import, wobei aber ein Einfuhrzoll von 40% gilt.

Guatemala öffnet seine Grenzen immer mehr. Obwohl es gelegentlich Zwischenfälle mit bürokratischem Hintergrund gibt oder zu Rängeleien bei der Festlegung des Zollwertes von bestimmten Gütern kommt, gibt es in Guatemala keine generellen nicht-tarifären Handelsbarrieren. Auch hier genießen US-amerikanische Unternehmen die Vorteile des Freihandelsabkommens DR-CAFTA, während Exporteure aus der EU noch bis zum Abschluss der Verhandlungen ausharren müssen. Europäer erwartet dann eine höhere Transparenz und effizientere Abwicklung von Zollformalitäten, sowie ein Mechanismus der Streitfälle schlichten soll, ohne auf Guatemalas träges Justizsystem zurückgreifen zu müssen.

Wie auch in den anderen zentralamerikanischen Ländern fokussieren sich einige Handelsbarrieren auf den Schutz des Agrarsektors. So z.B. fordert Guatemala verschiedene Zertifikate bei der Einfuhr von frischen Produkten, Halbfertig- oder Fertiggerichten oder bei Nahrungsergänzungsmitteln, wie Gewürze und Aromen.

Wie El Salvador schützt auch Guatemala bestimmte Berufsgruppen. Notare müssen guatemaltekische Staatsbürger sein und einige Berufsgruppen müssen von lokalen Universitäten anerkannte Berufsabschlüsse vor der Ausübung ihrer Arbeit vorweisen. Dienstleistungen, die eine nationale Lizenz erfordern können ausländischen Unternehmen oft nur in Zusammenarbeit mit einem nationalen Unternehmen vermarkten.

Als besonders vielversprechend gilt die Versicherungsbranche. Während US-amerikanische Unternehmen ab dem Jahr 2010 Filialen und Tochtergesellschaften in Guatemala eröffnen und grenzüberschreitende Versicherungsdienstleistungen anbieten können, müssen Europäer auch hier noch auf den Freihandelsvertrag warten.

Als Mitglied des Gemeinsamen zentralamerikanischen Marktes (MCCA) hat Honduras zugestimmt, seine Zölle schrittweise auf ein Maximum von 15% zu senken. Durch den Freihandelsvertrag mit den USA profitieren auch hier zunächst nur US-amerikanische Exporteure. Diese können bereits 80% ihrer Güter zollfrei nach Honduras exportieren.

Den nicht-tarifären Handelshemmnissen begegnen Exporteure hauptsächlich bei der bürokratischen Abwicklung der Importe. Honduras hat sich jedoch schon bereit erklärt, entsprechende Verfahren transparenter zu gestalten und Schmuggel sowie Korruption weiter zu bekämpfen. Beobachter erwarten, dass ein Freihandelsvertrag mit der EU dieses Thema einschließt und die Exporteure dadurch weiter unterstützt.

Lebensmittel benötigen eine Registrierungsnummer der Gesundheitsbehörden und müssen mit einem spanischsprachigen Etikett versehen sein. Herstellerinformation und Verfallsdatum müssen vor der Einfuhr angebracht werden und dürfen nicht nachträglich aufgeklebt werden.

Ähnlich wie Honduras senkt Nicaragua seine Importzölle im Rahmen der MCCA-Vereinbarungen bis zum Jahr 2015 auf ein Maximum von 15%. Um verschiedenen Preiserhöhungen seit 2007 entgegen zu wirken, hat Nicaragua die Zölle von Basislebensmitteln auf 5% abgesenkt oder ganz eliminiert. Auf einige Artikel erhebt die Regierung eine Luxussteuer, die bis zu 15% betragen, diese gilt jedoch für Importe gleichermaßen wie für lokale Produkte. Alkohol und Tabak fallen beispielsweise darunter.

Landwirtschaftliche Produkte und Lebensmittel benötigen für den Import entsprechende Gesundheitszertifikate. Durch Harmonisierung und gegenseitige Anerkennung von Zertifikaten genießen US-amerikanische Exporteure momentan noch die Vorteile des Abkommens DR-CAFTA. Gleiches gilt im Dienstleistungsbereich, wo US-amerikanische Unternehmen dank des Freihandelsvertrages wesentlich freier agieren können als europäische. Als besonders lukrativ gelten auch hier die Finanz- und Versicherungsdienstleistungen.

Panama folgt als einziges nicht-MCCA-Land nicht dem zentralamerikanischen Schema zur Absenkung von Importzöllen. Jedoch ist es um eine Integration in den MCCA bemüht und wird dann seine ohnehin schon geringen Handelsbarrieren weiter abbauen. Als klassisches Dienstleistungsland wird es ausländischen Unternehmen vor allem die Service-Märkte öffnen: Banken, Versicherungen, Telekommunikation. Entsprechende Freihandelsabkommen können diese Öffnung wesentlich beschleunigen.

(S.C.)