



© diego grand - stock.adobe.com

Exportland Mexiko

Einfuhrabwicklung in Mexiko anhand eines Praxisfalls

Drogenhandel, unfreier Journalismus und eine steigende Zahl von Toten beim Versuch des illegalen Übertritts der Grenze zu den USA dominieren in der Berichterstattung über Mexiko. Zu kurz kommen dabei die Darstellung Mexikos im Zusammenhang mit wirtschaftlichem Wachstum und die Entwicklung zum verlässlichen Handelspartner. Das soll dieser Erfahrungsbericht zeigen.

Die politischen Umstände in Mexiko scheinen denkbar ungünstig. Korruption oder ähnlich gelagerte Handelshemmnisse bei der Einfuhr müssen jedoch nicht zwangsläufig den Marktzugang bei jedem Geschäft mit mexikanischen Partnern erschweren.

Das zeigt der nachfolgende Bericht, der in Teilen auf meinen eigenen Berater-Erfahrungen und einem darin eingeflossenen Interview mit dem Hersteller von Filtrationssystemen, der Firma Ettliger Kunststoffmaschinen GmbH in Königsbrunn beruht.

Zahlen – Daten – Fakten zu Mexiko

Mexiko ist Mitglied folgender Staatenbündnisse: NAFTA, Pazifikallianz, SELA, ALADI, WTO, IMF. Mit der EU besteht seit Oktober 2000 ein Freihandelsabkommen.

Mit einer Fläche von 1.964.375 m² und einer Einwohnerzahl von 122,3 Mio. im Jahr 2016 hat Mexiko einen Anteil der Bevölkerung von 40,7 % im erwerbstätigen

Alter von 25-54 Jahren, 17,7 % in der Altersgruppe zwischen 15 und 24 Jahren, sowie 27,6 % der unter 14-Jährigen. Das bedeutet: Das Potenzial junger Menschen, die künftige Konsumenten deutscher Produkte sein könnten, ist weit höher, als das vergleichsweise in Deutschland der Fall ist.

Mexiko ist Agrarland. Milchprodukte, Geflügel, Rindfleisch, Tomaten, Baumwolle, Bohnen und Reis zählen zu den Haupteinahmequellen. Geförderte mineralische Rohstoffe sind Erdgas, Zink, Blei, Gold, Kupfer, Silber, Erdöl.

Die am stärksten wachsenden Sektoren im Jahr 2015 waren: Textilien (10,1 %), Erdöl- und Kohlederivate (7,7 %), Bekleidung (7,3 %) und Fahrzeuge (7 %).

Importwaren sind: Elektronik 16,0 %, Maschinen 13,9 % sowie Kfz- und Teile 9,6 % Hauptlieferländer sind: USA 46,5 %, China 18 %, Japan 4,6 % – Deutschland steht mit 3,6 % an vierter Stelle. Ranking der Direktinvestitionen 2016: USA 39,9 %, Spanien 10,7 %, Deutschland 9,0 %

Der Markteinstieg

Politik und Geschäftswelt haben in Mexiko scheinbar nur wenig gemeinsam. Der mexikanische Geschäftsmann denkt gerne westeuropäisch, nicht zuletzt auch durch die Tatsache bedingt, dass viele europäische Unternehmen in Mexiko seit Langem vertreten sind.

Die geeignetste Plattform zur Neukundengewinnung ist ein Messeauftritt. So war es z. B. auch bei meinem Interview-Partner, Herrn Neuber, Geschäftsführer von der Firma Ettliger Kunststoffmaschinen GmbH. Er wies im Gespräch darauf hin, dass der mexikanische Geschäftspartner das Gespräch auf Augenhöhe erwartet. Auch bei der nachfolgenden Preisverhandlung legt er Wert darauf, vom „Chef“ selbst am Telefon entgegengenommen oder persönlich empfangen zu werden.

Im späteren Verlauf der Geschäftsbeziehung ist es „dann aber unerlässlich, einen starken Partner vor Ort zu haben, der den weiteren Dialog zum Kunden hält“. Kun-

dennähe ist die Voraussetzung für den Auf- und Ausbau eines Kundenstamms. Dies geht nicht ohne den Vertriebspartner, der die Kommunikation in spanischer Sprache aufrechterhält. Wengleich die große Mehrheit der mexikanischen Geschäftsleute gut Englisch spricht, so wird doch gerade nach dem Verkauf eines Investitionsguts erwartet, dass Service und Wartung in der Muttersprache abgewickelt werden.

Auch in Mexiko verbindet man „Made in Germany“-Produkte und Dienstleistungen mit Attributen wie: Wertarbeit, Beständigkeit, pünktliche Auslieferung von Maschinen und Ersatzteilen. Dies führt gerade im Investitionsgüterbereich über den Preis hinweg zur Entscheidung für deutsche Hersteller.

Die Geschäftspraxis

Der mexikanische Kunde begegnet dem Lieferanten oder Partner aus Deutschland westeuropäisch. Man legt Wert auf gepflegten Umgangston und sachliche Nüchternheit.

Jedoch gestalten sich Preisverhandlungen über nicht bei der Erstlieferung enthaltene Verschleißteile schwierig, weil der einmal eingeräumte Nachlass auf Ersatzteile auch automatisch für Teile, die durch Verschleiß nachgeordert werden, erwartet wird. Die Nachfrage beim Vertriebspartner bezüglich dieses Punkts ergab jedoch, dass dies wohl eine gängige Geschäftspraxis ist.

Die Erwartung an die Geschwindigkeit der Auslieferung dringend benötigter Teile ist hoch. Dieser Umstand könnte die Wettbewerbssituation zum amerikanischen Hersteller zuungunsten des europäischen Lieferanten beeinflussen.

Mittels einer Direktbelieferung aus ihrem Standort in den USA heraus hat die Firma Ettliger dieses Problem gelöst. Man unterhält dort einen beachtlichen Vorrat schnell-drehender Ersatz- und Verschleißteile. Damit begegnet man sowohl der Zeitverschiebung als auch dem interkontinentalen Transportweg im Lieferprozess. Gefertigt wird in Deutschland, ausgeliefert wird aus den USA.

„Die Erwartung beim mexikanischen Kunden bezüglich der Geschwindigkeit der Auslieferung dringend benötigter Teile ist hoch.“

Die Zahlungsgewohnheiten

Die Bezahlung von Maschinen und Anlagen wird i. d. R. entweder über größere Abschlagszahlungen, die sich an Fertigungsschritten orientieren, vorgenommen, oder man bedient sich eines Akkreditivs. Dies ist im Vertrag vereinbart, es ist für beide Partner bindend und in Mexiko unproblematisch.

Problembehaftet sind Lieferungen von Ersatzteilen. Diese können im Einzelfall mehrere Tausend Euro kosten.

Zahlungsziele von 60 Tagen und mehr sind üblich. „Es können aber auch schon mal 90 Tage vergehen, ehe der Zahlungseingang verbucht werden kann. Manchmal muss man sogar den Lieferstopp androhen, um eine Zahlung auszulösen.“, so die Erfahrung von Herrn Neuber.

Fazit: Es ist irrelevant, mit welchem lateinamerikanischen Land man Geschäfte machen möchte. Längere Zahlungsziele sind hier üblich. Erhöhte Vorsicht ist geboten.

Die logistische Herausforderung bei der Einfuhrabfertigung in Mexiko

Herr Neuber berichtet: „Teilweise lagen Sendungen mehrere Tage im Hafen oder es stockte in der Zustellung, wobei niemand so recht herausrücken wollte, woran es denn gelegen hat. Spediteur oder Reedereiagent zeigen auf den Verzollungsagent, der wiederum schiebt die Schuld zurück.“ Darum hat man bei der Firma Ettliger die Lieferungen teilweise auf EXW umgestellt, damit der mexikanische Kunde den Transport- und Verzollungsauftrag selbst ausführen lassen und damit steuern kann.

Die Zollanmeldung (faktisch)

Importe/Registrierung

Wirtschaftsbeteiligte, die Waren für kommerzielle Zwecke nach Mexiko importieren wollen, müssen bei der Steuerverwaltung (SAT) als Importeure registriert werden. Importeure von bestimmten empfindlichen Produkten, z. B. radioaktive Stoffe, Waffen



Bei der Firma Ettliger hat man die Lieferungen teilweise auf EXW umgestellt, damit der mexikanische Kunde den Transport- und Verzollungsauftrag selbst ausführen lassen und damit steuern kann.

oder Vorprodukte davon, müssen eine zusätzliche Eintragung in ein von der SAT verwaltetes Register beantragen.

Vor der Durchführung der o. g. Anmeldungen ist eine Ordnungszahl aus dem Federal Taxpayer Register (RFC) zu erlangen, die auch als Voraussetzung für verschiedene andere Verfahren dient. Um sich als Importeur bei SAT registrieren zu können, muss der Antragsteller darüber hinaus eine elektronische Signatur (e.firma) oder ein Passwort besitzen.

Die Zollabwicklung

Das Vorausavis von 24 Stunden in der Seeschifffahrt (ab Verladehafen) und vier Stunden in der Luftfracht (ab Versandflughafen) ist obligatorisch.

Die Zollabfertigung in Mexiko erfolgt grundsätzlich elektronisch, entweder über das Webportal des Steuerverwaltungsdienstes (SAT), das Integrierte Automatisierte Zollsystem (SAAI-WEB) oder das mexikanische „Einzelfenster“ des Außenhandels (VUCEM), nach dem Single-Window-Prinzip: Alle Im- und Export- als auch Transitgeschäfte werden bei demselben Zollamt abgewickelt.

Die Tarifierforderungen dazu sind im elektronischen Wertdokument (Comprobante de Valor Electrónico, COVE) zu finden, das vorher überspielt werden muss. Voraussetzung dabei ist die elektronische Signatur (e.firma).

Die Ausnahmen der obligatorischen VUCEM-Anmeldung liegen in der fehlenden Anbindung einiger Behörden. Auskünfte dazu erhält man bei der SAT.

Unternehmen, die Zollabfertigungen ohne Ernennung eines Zollbeauftragten (agente aduanal) durchführen wollen, müssen bestimmte Anforderungen erfüllen, z. B. bei der SAT eine Zulassungsnummer beantragen, eine Anschrift für den Erhalt von Mitteilungen einreichen, eine elektronische Signatur (e.firma) oder ein digitales Siegel besitzen und das Original der Zollwerterklärung aufbewahren.

Sobald die relevanten Daten für die Zollimporterklärung mittels des sog. Betriebsdokuments für die Zollabfertigung



Sobald die relevanten Daten für die Zollimporterklärung mittels des sog. Betriebsdokuments für die Zollabfertigung (DODA) eingereicht werden, erfolgt der tatsächliche Abruf der Ware.

(DODA) eingereicht werden, erfolgt der tatsächliche Abruf der Ware mittels eines automatisierten Auswahlmechanismus, der bestimmt, ob die Ware sofort überlassen wird oder ob dokumentarische und physikalische Prüfungen angeordnet werden.

Ungeachtet dessen, haben die Zollbehörden das Recht, dokumentarische oder physische Prüfungen unabhängig vom Ergebnis des automatisierten Auswahlprozesses durchzuführen.

Warenspezifische Anforderungen

Besondere Arten von Waren dürfen nur an benannten Zollstellen eingeführt werden, z. B. radioaktive und nukleare Produkte, bestimmte chemische Vorprodukte, Zigarren und andere Tabakwaren, Schuhe und alkoholische Getränke. Die Zolltarifnummern der betroffenen Waren sowie die jeweils zugelassenen Zollstellen der Einreise sind in Anhang 21 der Allgemeinen Außenhandelsordnung, Reglas Generales de Comercio Exterior (RGCE) eingetragen.

Für die Einfuhr von speziellen Schuhen, Textilien sowie Eisen- und Stahlerzeugnissen ist eine automatische Einfuhrgenehmigung zu beantragen und anzuwenden. Bestimmte Erzeugnisse, z. B. gebrauchte Fahrzeuge und Diamanten, unterliegen „der Vorausgenehmigung“. Diese vergibt das General Directorate of Foreign Trade (DGCE), das dem Ministerium für Wirtschaft (SE) unterstellt ist.

Bestimmte Lebensmittel, Getränke, Nahrungsergänzungsmittel und Erzeugnisse, die für industrielle Verfahren von Lebensmitteln bestimmt sind, verlangen, dass eine Einfuhrgenehmigung aus dem COFEPRIS, der Gesundheitsbehörde, vor ihrer Einfuhr nach Mexiko eingeht. Sanitäre und phytosanitäre Zeugnisse können ebenfalls verlangt werden.

Je nach Produkt können ein Prüfzeugnis und eine Bescheinigung vorgelegt werden müssen, aus denen hervorgeht, dass die fraglichen Waren im Ausfuhrland frei verkauft werden können. Weiterhin unterliegt z. B. Spielzeug einem Benachrichtigungsverfahren.

Die Einfuhr und der Vertrieb von Pestiziden, Düngemitteln, giftigen und gefährlichen Stoffen werden von der interministeriellen Kommission zur Bekämpfung der Verarbeitung und Verwendung von Pestiziden, Düngemitteln und toxischen Stoffen (CICOPLAFEST) kontrolliert. Es besteht auch hier eine Genehmigungspflicht.

Medizinische Geräte, narkotisierende Substanzen und Müll unterliegen bei der Einfuhr ebenfalls strengen Vorgaben und größtenteils der Genehmigungspflicht. Mexiko ist außerdem dem Artenschutzabkommen CITES beigetreten und kontrolliert bei der Einfuhr von Pflanzen und Tieren dementsprechend. Darüber hinaus unterliegt die Energieeinfuhr einer strikten Reglementierung.

„Die Eintragung des AEO bei der SAT ist möglich, kostet derzeit umgerechnet ca. 1.250 Euro und ist für ein Jahr gültig.“

Verpackungsvorschriften

Produkt-Labels: Eine Herkunftslandkennzeichnung ist erforderlich für alle Arten von Waren, die für die Verbraucher bestimmt sind. Fleischimporte unterliegen zusätzlichen Verpackungsvorschriften. Bei Holzverpackungen ist die Anwendung der Internationale Norm für Pflanzenschutzmaßnahmen (ISPM) Nr. 15 erforderlich.

Verbotene Waren

Von der Einfuhr ausgenommene Waren sind ausgewiesene lebende Fischarten, alle Seesäugetiere und Primatenarten, Produkte und Derivate davon sowie für Exemplare der Familie Psittacidae (Papageien, Sittiche usw.), deren natürlicher Lebensraum in Mexiko liegt.

Zollverfahren und Verordnungen

Das mexikanische Zollrecht unterscheidet zwischen folgenden Arten von Zollimportverfahren:

- definitive Einfuhr
- vorübergehende Einfuhr für die Wiederausfuhr in unverändertem Zustand
- einmalige Einfuhr für die Weiterverarbeitung
- Lagerung
- Verarbeitung unter zollamtlicher Überwachung
- Verarbeitung in strategischen Anbindungsstellen/Anlagen (Güter- oder Zweckzuordnung)

Zollerleichterungen

Mexiko ist Carnet-ATA Unterzeichnerstaat. Verfahrenserleichterungen sind bei vorheriger Beantragung möglich. Die Eintragung des AEO bei der SAT ist möglich, kostet derzeit umgerechnet ca. 1.250 Euro und gilt für ein Jahr.

Wichtige zusätzliche Informationen

Mexiko ist Mitglied der Weltzollorganisation und erkennt damit das Harmonized System an. Die jüngste Aktualisierung erfolgte im Jahr 2017. Die Einstufung von Waren in HS-basierte Nomenklaturen folgt im Allgemeinen denselben Grundsätzen.

In der Handelspraxis ist diese jedoch nicht unbedingt gleich. Falls die angegebenen Warencodes über das sechsstellige Niveau des HS hinausgehen und sich auf die Tarifnomenklatur des Ziellandes beziehen, sollten diese Codes mit dem Importeur angepasst werden.

Exporteure sollten Akkreditivbedingungen und kaufvertragliche Regelungen bedenken. Diese finden sich i. d. R. auf den Dokumenten wieder, die dem Zoll Mexikos vorgelegt werden müssen. So ist bspw. der vereinbarte Incoterm[®] maßgeblich für die Höhe der Einfuhrzölle, da auf der Basis des CIF-Preises (gleichgestellt dem Transaktionspreis) die Höhe der Zollabgabe ermittelt wird.

Firma Ettliger Kunststoffmaschinen GmbH

wurde im Jahr 1983 gegründet und ist weltweit aktiv. Kernkompetenzen sind die Entwicklung und Fertigung von Hochleistungsschmelzefiltern und Spritzgießmaschinen. Im Bereich der Schmelzefiltrierung stellt das Unternehmen kontinuierlich arbeitende Systeme für leicht bis besonders stark verunreinigte Kunststoffe her. 2010 übernahmen Herr Thorsten Ettliger und Herr Volker Neuber gemeinsam die Geschäftsführung.

Weitere Informationen finden Sie unter: <http://www.ettlinger.com/>

Kontaktadresse:

Tax Administration Service:
Servicio de Administración Tributaria (SAT),
Avenida Hidalgo 77, Colonia Guerrero,
Delegación Cuauhtémoc,
MX-06300 Mexico City,
phone number: + 52 55 18004636728.

Den Import-„Führer“ sehen Sie ein unter der Internetadresse:

http://www.sat.gob.mx/aduanas/importando_exportando/guia_importacion/Paginas/default.aspx

Zur Erstellung des Berichts hat Volker Neuber, Geschäftsführer der Firma Ettliger Kunststoffmaschinen GmbH in Königsbrunn, aktiv mitgewirkt. Er war so freundlich, über die Geschäftsgepflogenheiten seiner Kunden in Mexiko, vom Markteinstieg bis zur Auslieferung, offen zu sprechen und das Ablaufprozedere der Einfuhrabwicklung bei seinem Kunden in Mexiko zu erläutern. Vielen Dank an dieser Stelle.

Über die Autorin



Nicola Bernard

ist selbstständige Verkehrsfachwirtin (IHK) und seit 19 Jahren beratend und ausführend rund um das Thema Ein- und Ausfuhrlogistik tätig. Sie hat es sich zur Aufgabe gemacht, ihre Kunden bei der ersten Anfrage aus dem Ausland „abzuholen“, sie bei der Auftragsausführung zu begleiten und für einen reibungslosen Zahlungseingang Sorge zu tragen. Des Weiteren ist Frau Bernard Mitglied und Referentin bei der IHK-Akademie und Jurorin beim Münchner Businessplan Wettbewerb.

Kontakt:

www.nicola-bernard.de

E-Mail: zoll@nicola-bernard.de