



Dokumentation

**Auswirkungen des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens
NAFTA auf kleine und mittlere Unternehmen in Kanada, Mexiko und
den USA**

Auswirkungen des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens NAFTA auf kleine und mittlere Unternehmen in Kanada, Mexiko und den USA

Aktenzeichen: WD 5 - 3000 - 011/16
Abschluss der Arbeit: 29. Februar 2016
Fachbereich: WD 5: Wirtschaft und Technologie; Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz, Tourismus

Die Wissenschaftlichen Dienste des Deutschen Bundestages unterstützen die Mitglieder des Deutschen Bundestages bei ihrer mandatsbezogenen Tätigkeit. Ihre Arbeiten geben nicht die Auffassung des Deutschen Bundestages, eines seiner Organe oder der Bundestagsverwaltung wieder. Vielmehr liegen sie in der fachlichen Verantwortung der Verfasserinnen und Verfasser sowie der Fachbereichsleitung. Arbeiten der Wissenschaftlichen Dienste geben nur den zum Zeitpunkt der Erstellung des Textes aktuellen Stand wieder und stellen eine individuelle Auftragsarbeit für einen Abgeordneten des Bundestages dar. Die Arbeiten können der Geheimschutzordnung des Bundestages unterliegende, geschützte oder andere nicht zur Veröffentlichung geeignete Informationen enthalten. Eine beabsichtigte Weitergabe oder Veröffentlichung ist vorab dem jeweiligen Fachbereich anzuzeigen und nur mit Angabe der Quelle zulässig. Der Fachbereich berät über die dabei zu berücksichtigenden Fragen.

Inhaltsverzeichnis

1.	Einleitung	4
2.	Positive Auswirkungen von NAFTA auf KMUs	4
3.	Negative Auswirkungen von NAFTA auf KMUs	5
4.	Sonstiges	6
5.	Anlagen	10

1. Einleitung

Das Nordamerikanische Freihandelsabkommen (NAFTA - North American Free Trade Agreement) ist die am 1. Januar 1994 in Kraft getretene Vereinbarung zwischen Kanada, Mexiko und den USA zur Schaffung einer Freihandelszone. Mit der NAFTA wurde das seit 1989 bestehende Kanadisch-Amerikanische Freihandelsabkommen regional und inhaltlich erweitert.¹

Die vorliegende Dokumentation beschäftigt sich mit der Frage, inwieweit Auswirkungen von NAFTA auf Unternehmensstrukturen in den Unterzeichnerstaaten festgestellt wurden. Hierbei wurde der Schwerpunkt auf kleine und mittlere Unternehmen (KMU, englisch SME) gelegt.

Die im Rahmen des dafür zur Verfügung stehenden Zeitrahmens eruierten Quellen beziehen sich fast ausschließlich auf die volkswirtschaftlichen Auswirkungen der NAFTA, nicht hingegen auf Auswirkungen auf Betriebsstrukturen einzelner Unternehmen. Außerdem war auffallend, dass die Auswirkungen des Abkommens auf Mexiko in der Literatur deutlich stärker beleuchtet werden als die Auswirkungen auf die USA oder Kanada.

Die nachfolgend aufgelisteten Dokumente, die überwiegend in englischer Sprache vorliegen, sind in positive und negative Auswirkungen von NAFTA auf KMUs unterteilt und mit kurzen Erläuterungen zu den jeweiligen Inhalten versehen. Quellen, die nicht unmittelbar das Thema tangieren, jedoch interessant erschienen, sind in Abschnitt 4 benannt.

2. Positive Auswirkungen von NAFTA auf KMUs

Department of Commerce, International Trade Administration.

NAFTA – 20 years later. (**Anlage 1**)

Die International Trade Administration (ITA), eine Agentur des US-amerikanischen Department of Commerce, gibt in diesem Dokument einen Überblick über die Auswirkungen von NAFTA in den letzten 20 Jahren.

Hinsichtlich der US-amerikanischen KMUs wird positiv aufgeführt, dass im Jahr 2011 von den 43 % der US Exporte ins NAFTA Gebiet, 96 % der Exporteure SMEs waren.

U.S. Chamber of Commerce. Oktober 2015.

NAFTA Triumphant: Assessing Two Decades of Gains in Trade, Growth, and Jobs. (**Anlage 2**)

Auf diese Zahlen nimmt auch das U.S. Chamber of Commerce, eine privatrechtliche Handelskammer, in seiner Veröffentlichung ‚NAFTA Triumphant – Assessing two decades of gains in trade, growth and jobs‘ vom Oktober 2015 Bezug (siehe **Anlage 2**, S.11).

1 Siehe z.B. Germany Trade and Invest (Hrsg.). Exporthandbuch NAFTA. März 2011.
http://mexiko.ahk.de/fileadmin/ahk_mexiko/Dokumente/Exporthandbuch_NAFTA.pdf
(zuletzt aufgerufen am 23.2.2016)

3. Negative Auswirkungen von NAFTA auf KMUs

Public Citizen. Februar 2015.

Raw Deals for Small Business: U.S. Small Firms Have Endured Slow and Declining Exports under “Free Trade” Deals. (**Anlage 3**)

Public Citizen ist eine US-amerikanische Verbraucherinteressenvertretung, die sich insbesondere für unternehmerische Verantwortlichkeit einsetzt und die ökonomische Einflussnahme auf die amerikanische Politlandschaft kontrollieren und begrenzen möchte. Die Organisation unterteilt sich in fünf nach Themen aufgeteilte Arbeitseinheiten: Congress Watch Division, Energy Program, Global Trade Watch, Health Research Group und Litigation Group.

In dem Dokument wird der Regierung vorgeworfen, dass kleinen US- Unternehmen große Gewinne durch NAFTA versprochen worden seien. Dies habe sich jedoch nicht bewahrheitet. So heißt es:

„NAFTA has done nothing to change the fact that a miniscule portion of U.S. small businesses export. After 20 years of NAFTA, just 0.6 percent and 1.1 percent of U.S. small businesses exported to Mexico and Canada, respectively, compared to 19 percent and 26 percent of large firms (in 2013, the latest year of available data on total firms by size). Selling another FTA as a boon for small business exports contradicts the empirical evidence.“

Public Citizen’s Global Trade Watch. August 2015.

Prosperity Undermined. (**Anlage 4**)

Global Trade Watch ist eine Unterabteilung der US-amerikanischen Verbraucherrechteorganisation *Public Citizen*, die es sich zur Aufgabe gemacht hat, die WTO und die Auswirkungen von den Handelsabkommen NAFTA und CAFTA sowie Verhandlungen zu TPP und TTIP zu überwachen und in diesem Zusammenhang auf etwaige Probleme und Missstände hinzuweisen.

In dem Report „Prosperity Undermined“ vom August 2015 beschreibt die Organisation u.a. die negativen Auswirkungen vom amerikanischen Freihandelsabkommen NAFTA auf amerikanische KMUs (S.28 f). Die Hauptprofiteure des freien Handels seien große Unternehmen, die sich mit der Behauptung, dass auch kleine Unternehmen vom freien Handel profitierten, für den weiteren Abbau internationaler Handelsbarrieren einsetzten. Dabei gehe der durch Abkommen erleichterte Export im Wesentlichen von großen Unternehmen aus, nur 3 % der amerikanischen SMEs seien überhaupt im Güterexport aktiv. Die Organisation stützt sich zudem auf vom U.S. Census Bureau erhobene Daten. Diese zeigten, dass

- in den letzten Jahren der Export von KMUs in Staaten, die nicht Teil der NAFTA-Zone seien, mehr gewachsen sei als der Export in die NAFTA-Staaten,
- der Export in die NAFTA-Zone von KMUs sogar im Zeitraum von 1996 – 2013 um 4 % gesunken sei und
- NAFTA keinen Exportzuwachs von KMUs habe bewirken können.

Elsner, Richard. Februar 2015.

Five Questions SMEs need to ask themselves about TTIP. *project-more.info*. (**Anlage 5**)

Die Veröffentlichung ist auf dem Blog *projekt-more.info* erschienen, der sich kritisch mit den TTIP-Verhandlungen auseinandersetzt. Der Blog-Eintrag ist in Frage/Antwort Form gefasst. In den Fragen 2 und 3 wird Bezug auf NAFTA und dessen Auswirkungen genommen.

Ähnlich wie im Public Citizen Report (s.o.) und auch unter Bezugnahme auf diesen argumentiert der Autor, dass KMUs nicht ausschließlich von NAFTA profitiert haben. Weiterhin klassifiziert der Autor kleinere Landwirtschaftsbetriebe als KMUs und stellt fest, dass sich viele mexikanische Agrarfamilienbetriebe nach der Handelsöffnung nicht mehr halten konnten (auch Bezugnahme auf CEPR- Report (Weisbrot/Lefebvre/Sammut) s. Abschnitt 4).

Macrothink Institute. 2015.

Strategic Management: A Survival Need for Mexican SMEs. Business Management and Strategy 2015. Vol. 6. No. 1. (**Anlage 6**)

Hierin wird auf den Seiten 66f ausgeführt:

“The Mexican government officials signed NAFTA to increase and diversify exportations, attract foreign direct investment, and to create economic growth of the Mexican economy (Villarreal & Cid, 2008). Owners of small and midsize enterprises (SMEs) have been unable to take advantage on NAFTA due to lack of strategic planning, lack of professional management, lack of financial resources, obsolete business techniques and lack of relevant literature.”

4. Sonstiges

Haar, Jerry/ Leroy-Beltrán, Catherine/ Beltrán, Oscar. April 2003.

NAFTA and Small Business Competitiveness in Mexico: The Impacts of Free Trade, Macroeconomic Policy, and Firm Management. The North-South Agenda. (**Anlage 7**)

Die Autoren berichten über die Durchführung und die Ergebnisse einer Pilotstudie, die im Wesentlichen darin bestand, mexikanische KMUs zu den Auswirkungen von Freihandelskonzepten, makroökonomischen Richtlinien und Firmenmanagement zu befragen. Den Abbau von internationalen Handelsbarrieren durch Freihandelsabkommen bezeichnen die Autoren als externen Faktor. Auf die Frage, inwiefern NAFTA kleine und mittlere Unternehmen in Mexiko beeinflusst hat, gab es keine trendweisende Antwort: 20 % haben keinerlei Auswirkungen wahrgenommen, 24 % haben negative Auswirkungen wahrgenommen, 56 % konnten bessere Zulieferungen und Technologie importieren, nur 20 % gaben an, von einem gesteigerten Export zu profitieren (**Anlage 7**, S.7 f). Generell stellen die Autoren fest, dass der freie Handel kleine Unternehmen bedrohen könnte, da diese einer gesteigerten Konkurrenzsituation nicht immer gewachsen seien (**Anlage 7**, S.8).

Hufbauer, Gary Clyde/ Cimino, Cathleen/ Moran, Tyler. Mai 2014.
NAFTA at 20: Misleading Charges and Positive Achievements. (**Anlage 8**)

In der wissenschaftlichen Abhandlung überprüfen die Autoren sechs häufig geäußerte Kritikpunkte an NAFTA auf ihre Stichhaltigkeit:

- (1) NAFTA habe das US-Haushaltsdefizit vergrößert.
- (2) Die Arbeitslosigkeit in den USA sei wegen des Handels mit Mexiko gestiegen, was
- (3) zu einem geringeren Lohnniveau im Produktions- und Fertigungsbereich in den USA geführt habe.
- (4) Der Export von Agrikulturgütern von den USA nach Mexiko habe Anreize für die mexikanische Landbevölkerung zur illegalen Einwanderung geschaffen.
- (5) Generell habe NAFTA die illegale Einwanderung in die Staaten verstärkt.
- (6) Das durch NAFTA bewirkte Wirtschaftswachstum in Mexiko sei hinter den Erwartungen zurückgeblieben.

Bezüglich der ersten fünf Punkte kommen die Autoren zu dem Ergebnis, dass die Kritik unbegründet sei. Lediglich der sechste Punkt sei zutreffend. Dass die mexikanische Wirtschaft durch NAFTA nicht wie erwartet gewachsen sei, bringen die Autoren u.a. damit in Zusammenhang, dass sich die mexikanische Wirtschaft zu einem großen Teil aus kleinen bis sehr kleinen Unternehmen (weniger als 10 Angestellte) zusammensetze, die wenig Bezug zu NAFTA hätten und deren Produktivität von 1999 – 2009 messbar gesunken sei (siehe **Anlage 8**, S.14).

Zur weiteren Information wird auf die im Folgenden genannten Dokumente hingewiesen.

Secretaría de Economía, Mexico. November 2011.
NAFTA Works – A monthly newsletter on NAFTA and related issues. Vol.16. Issue 11.
(**Anlage 9**)

Der erste Teil des Newsletters „SMEs: The Growth of Small Giants in Mexico“ befasst sich mit einer Reihe von wirtschaftspolitischen Änderungen, die die mexikanische Regierung zur Stärkung von inländischen SMEs umgesetzt hat. Die Auswirkungen von NAFTA auf mexikanische SMEs ist aber nicht Gegenstand der Veröffentlichung.

Germany Trade and Invest (GTAI). März 2011.
Exporthandbuch NAFTA. (**Anlage 10**)

GTAI stellte in dieser Veröffentlichung in Zusammenarbeit mit der Deutsch-Mexikanischen Industrie- und Handelskammer in Mexiko-Stadt (CAMEXA), den Deutsch-Amerikanischen Handelskammern in Atlanta, New York und Chicago (GACC) sowie der Deutsch-Kanadischen Industrie- und Handelskammer in Toronto die aktuellen Entwicklungen innerhalb der Freihandelszone NAFTA dar. Man wollte hierbei eine Momentaufnahme aus den unter-

schiedlichen nationalen Perspektiven der drei Mitgliedstaaten aufzeigen sowie die wesentlichen Unterschiede der NAFTA im Vergleich zur EU erläutern. Weitere Inhalte sind eine kurze Darstellung der drei Rechts- und Steuersysteme sowie „best practise“-Beispiele deutscher Unternehmen. Aussagen zu der Weiterentwicklung der NAFTA aus Sicht der Mitgliedsländer finden sich auf den Seiten 12ff. Aussagen zu Auswirkungen der NAFTA auf Unternehmensstrukturen finden sich nicht.

Congressional Research Service. April 2015.
The North American Free Trade Agreement (NAFTA). (**Anlage 11**)

Vor dem Hintergrund der Verhandlung weiterer Freihandelsabkommen der US-amerikanischen Regierung stellt der Congressional Research Service in seinem Report vom 16. April 2015 umfassend die Auswirkungen von NAFTA auf die Wirtschaft der jeweiligen Vertragsstaaten dar. Eine gesonderte Betrachtung der Auswirkungen auf KMUs erfolgt nicht.

Canadian Council of Chief Executives. Dawson, Laura. Februar 2014.
Canada's trade with Mexico: Where we've been, where we're going and why it matters. (**Anlage 12**)

Die Autorin befasst sich generell mit den Handelsbeziehungen zwischen Kanada und Mexiko und den Vorteilen, die NAFTA für beide Staaten gebracht hat. Spezifisch mit KMUs setzt sich die Autorin nur im Zusammenhang mit Handelsreformen auseinander, die die mexikanische Regierung in den Bereichen Energie, Finanzen, Telekommunikation, Bildung und Arbeit ab 2012 auf den Weg gebracht hat. Hierbei handelt es sich aber um nationale Maßnahmen.

Germany Trade and Invest (GTAI). März 2015.
Risiko Freihandelsabkommen – Wo der Mittelstand gewinnt, wo er verliert.²

Die Veröffentlichung von GTAI enthält ab Seite 15 eine Darstellung zu der Wirkung von Freihandelsabkommen in Mexiko (die entsprechenden Seiten sind als **Anlage 13** beigelegt). Eine konkrete Bezugnahme auf KMUs erfolgt nicht.

2 https://www.gtai.de/GTAI/Content/DE/Trade/Fachdaten/PUB/2015/03/pub201503198001_19796_risiko-freihandelsabkommen%253F-wo-der-mittelstand-gewinnt--wo-er-verliert-.pdf?v=4 – Zugang nur mit Legitimation möglich (zuletzt aufgerufen am 22.2.2016)

Center for Economic and Policy Research (CEPR). Februar 2014.

Weisbrot, Mark/ Lefebvre, Stephan/ Sammut, Joseph. Did NAFTA help Mexico? (**Anlage 14**)

Die Autoren ziehen in dieser wissenschaftlichen Veröffentlichung Bilanz, ob NAFTA Mexiko wirtschaftlich geholfen hat. Konkrete Angaben zu KMUs werden jedoch nicht gemacht, lediglich zu kleinen Farmbetrieben.

Jan-Augustin Grumiller. Mai 2014.

Ex-ante versus ex-post assessments of the economic benefits of Free Trade Agreements: lessons from the North American Free Trade Agreement (NAFTA). (**Anlage 15**)

Der Autor kommt zu dem Ergebnis, dass in den meisten Ex-post-Untersuchungen keine nennenswerten positiven Auswirkungen von NAFTA auf die Reallöhne festgestellt werden konnten. Aber auch die wenigen Studien, die einen positiven Einfluss attestieren, würden die Ex-ante-Einschätzungen nicht als erfüllt ansehen. Die Analyse lege nahe, dass es eine erhebliche Diskrepanz zwischen den Ex-ante- und Ex-post-Bewertungen im Hinblick auf die NAFTA-Effekte auf Wohlergehen, Löhne und Beschäftigung gebe. Inwieweit es Auswirkungen von NAFTA auf Unternehmensstrukturen gegeben habe, wird nicht analysiert.

Ende der Bearbeitung

5. Anlagen

- Anlage 1** Department of Commerce. International Trade Administration. NAFTA – 20 years later.
<http://trade.gov/fta/nafta-at-20.pdf> (zuletzt aufgerufen am 22.2.2016)
- Anlage 2** U.S. Chamber of Commerce. NAFTA Triumphant: Assessing Two Decades of Gains in Trade, Growth, and Jobs. Oktober 2015.
https://www.uschamber.com/sites/default/files/legacy/reports/1112_INTL_NAFTA_20Years.pdf (zuletzt aufgerufen am 23.2.2016)
- Anlage 3** Public Citizen. Raw Deals for Small Business: U.S. Small Firms Have Endured Slow and Declining Exports under “Free Trade” Deals. February 2015.
<http://www.citizen.org/documents/raw-deals-for-small-businesses.pdf>
(zuletzt aufgerufen am 23.2.2016)
- Anlage 4** Public Citizen’s Global Trade Watch. Prosperity Undermined. August 2015.
<http://citizen.org/documents/prosperity-undermined.pdf>
(zuletzt aufgerufen am 22.2.2016)
- Anlage 5** Elsner, Richard. Five Questions SMEs need to ask themselves about TTIP. *project-more.info*. February 2015.
<http://projekt-more.info/five-questions/> (zuletzt aufgerufen am 22.2.2016);
in Deutsch unter <http://www.fair-handeln-statt-ttip.eu/kontext/controllers/document.php/33.2/1/901fdb.pdf> (zuletzt aufgerufen am 22.2.2016)
- Anlage 6** Macrothink Institute. Strategic Management: A Survival Need for Mexican SMEs; Business Management and Strategy 2015. Vol. 6. No. 1.
<http://www.macrothink.org/journal/index.php/bms/article/view/7481>
(zuletzt aufgerufen am 22.2.2016)
- Anlage 7** Haar, Jerry/ Leroy-Beltrán, Catherine/ Beltrán, Oscar. NAFTA and Small Business Competitiveness in Mexico: The Impacts of Free Trade, Macroeconomic Policy, and Firm Management. The North-South Agenda. April 2003.
<http://www.ciaonet.org/attachments/11153/uploads>
(zuletzt aufgerufen am 22.2.2016)

-
- Anlage 8** Hufbauer, Gary Clyde/ Cimino, Cathleen/ Moran, Tyler. NAFTA at 20: Misleading Charges and Positive Achievements. Mai 2014.
<http://rleogmi.piie.com/publications/pb/pb14-13.pdf>
(zuletzt aufgerufen am 24.2.2016)
- Anlage 9** Secretaría de Economía, Mexico. NAFTA Works – A monthly newsletter on NAFTA and related issues. Vol.16. Issue 11. November 2011.
<http://www.naftamexico.net/wp-content/uploads/2011/11/nov11.pdf>
(zuletzt aufgerufen am 22.2.2016)
- Anlage 10** Germany Trade and Invest. Exporthandbuch NAFTA. März 2011.
http://mexiko.ahk.de/fileadmin/ahk_mexiko/Dokumente/Exporthandbuch_NAFTA.pdf (zuletzt aufgerufen am 23.2.2016)
- Anlage 11** Congressional Research Service. The North American Free Trade Agreement (NAFTA). April 2015.
<https://www.fas.org/sgp/crs/row/R42965.pdf> (zuletzt aufgerufen am 22.2.2016)
- Anlage 12** Canadian Council of Chief Executives. Dawson, Laura. Canada's trade with Mexico: Where we've been, where we're going and why it matters. February 2014.
<http://www.ceocouncil.ca/wp-content/uploads/2014/02/Canadas-trade-with-Mexico-Laura-Dawson-February-2014.pdf> (zuletzt aufgerufen am 22.2.2016)
- Anlage 13** Germany Trade and Invest (GTAI). Risiko Freihandelsabkommen – Wo der Mittelstand gewinnt, wo er verliert. S. 15-17. März 2015.
https://www.gtai.de/GTAI/Content/DE/Trade/Fachdaten/PUB/2015/03/pub201503198001_19796_risiko-freihandelsabkommen%253F-wo-der-mittelstand-gewinnt--wo-er-verliert-.pdf?v=4 – Zugang nur mit Legitimation möglich (zuletzt aufgerufen am 22.2.2016)
- Anlage 14** Center for Economic and Policy Research (CEPR), Weisbrot, Mark/ Lefebvre, Stephan/ Sammut, Joseph. Did NAFTA help Mexico? February 2014.
<http://cepr.net/documents/nafta-20-years-2014-02.pdf>
(zuletzt aufgerufen am 22.2.2016)
- Anlage 15** Jan-Augustin Grumiller, Vienna, Ex-ante versus ex-post assessments of the economic benefits of Free Trade Agreements: lessons from the North American Free Trade Agreement (NAFTA). May 2014.

http://www.oefse.at/fileadmin/content/Downloads/Publikationen/Briefingpaper/BP10_NAFTA.pdf (zuletzt aufgerufen am 23.2.2016)