

Stellungnahme zum

**Entwurf eines Gesetzes zu dem Handelsübereinkommen vom 26. Juni 2012 zwischen der Europäischen Union und ihren Mitgliedstaaten einerseits sowie Kolumbien und Peru andererseits**

Christoph G. Schmitt, Hauptgeschäftsführer, Lateinamerika Verein e.V., Hamburg

Peru und Kolumbien haben sich in den vergangenen Jahren zu Motoren der lateinamerikanischen Wirtschaft entwickelt, weisen hohe Wachstumsraten auf, verfügen über stabile Inflationsraten, solide Finanzen und einen starken Binnenkonsum. Im Gegensatz zu anderen großen Ländern der Region wie Argentinien oder Brasilien zeichnen sich diese beiden Staaten durch ihre offene Wirtschaftspolitik aus. Diese Ausrichtung schlug sich zuletzt in zahlreichen neuen Freihandelsabkommen sowie in der Gründung der nach Asien orientierten sogenannten Pazifik-Allianz (Chile, Kolumbien, Mexiko, Peru) nieder. Die Vertiefung der wirtschaftlichen Beziehungen zu Kolumbien und Peru birgt speziell auch vor diesem Hintergrund große Chancen auch für europäische bzw. deutsche Unternehmen.

Der aktuelle Stand der Handelsbeziehungen zwischen Kolumbien und Deutschland zeigt die Vorteile, die eine Öffnung des europäischen Marktes für kolumbianische Produkte hätte: Zurzeit machen mit Bananen, Kaffee und Kohle nur drei Produkte rund 70% der kolumbianischen Exporte nach Deutschland aus. Der Abbau der Zollschranken würde erheblich zur Diversifizierung der kolumbianischen Ausfuhren beitragen – weg von einer Fokussierung auf traditionelle Branchen, die wenige Arbeits-

plätze schaffen und teilweise die Umwelt erheblich belasten. Umgekehrt würde auch die deutsche Exportwirtschaft vom Handelsübereinkommen profitieren: Chancen liegen hier beispielsweise in den dringend notwendigen Investitionen in Produktionsanlagen, Prozessoptimierung und Infrastruktur, um den aufstrebenden Wirtschaftsstandort Kolumbien international wettbewerbsfähig zu halten bzw. teilweise erst zu machen. Deutsche Produkte und Know-how wären hierbei durchaus gefragt. Ähnliches gilt für Peru, das sich ebenfalls starke Impulse für den bilateralen Handel erhofft. Wie im kolumbianischen Fall würden durch das Abkommen mit der EU insbesondere Exporteure nicht-traditioneller Waren neue Absatzmöglichkeiten erhalten. Im vergangenen Jahr machten die traditionellen Waren Kaffee, Zucker und Fischereiprodukte über 90% der Gesamtausfuhren Perus aus.

Durch die asymmetrische Konzeption des Freihandelsabkommens werden mit seinem Inkrafttreten nahezu sämtliche sowohl kolumbianische als auch peruanische Industriegüter von Zöllen befreit. Umgekehrt werden die Zölle auf zahlreiche EU-Güter aber über mehrere Jahre stufenweise abgebaut. Dies gibt den beiden südamerikanischen Volkswirtschaften Zeit, ihre Produkte für den Wettbewerb mit EU-Importen konkurrenzfähig zu machen.

Gerade in Bezug auf die anfangs erwähnte Hinwendung der lateinamerikanischen Staaten allgemein und der Mitglieder der Pazifik-Allianz im Besonderen zum pazifischen Raum wird deutlich, wie sehr europäische bzw. deutsche Unternehmen sich anstrengen müssen, um gegenüber der internationalen Konkurrenz in Lateinamerika nicht ins Hintertreffen zu geraten. Das Handelsübereinkommen mit Kolumbien und Peru würde für die Förderung der biregionalen Beziehungen einen zentralen Beitrag leisten.