



# North American Free Trade Agreement (NAFTA)

## Geschichte und Perspektiven

### HINTERGRUNDPAPIER

*„Das 1994 abgeschlossene nordamerikanische Handelsabkommen Nafta ist eines der größten Freihandelsabkommen der Welt. Es betrifft fast 500 Millionen Menschen und deckt ein Gebiet mit einer Wirtschaftsleistung von knapp 23 Billionen Dollar ab. Das Handelsvolumen der USA mit den beiden Nachbarn hat sich seit 1994 auf 1,3 Billionen Dollar fast vervierfacht. Trump hatte das Abkommen infrage gestellt und Neuverhandlungen durchgesetzt. Diese waren wiederholt ins Stocken geraten.“*

## NAFTA heißt jetzt USMCA

Das Freihandelsabkommen NAFTA (North American Free Trade Agreement) ist am 1. Januar 1994 in Kraft getreten. Ziel dieses Freihandelsabkommens ist „die Förderung des Handels zwischen den Mitgliedstaaten und die Verbesserung des Investitionsklimas“<sup>2</sup>. Die Mitglieder des Abkommens sind die Vereinigten Staaten von Amerika, Kanada und Mexiko. Durch das Inkrafttreten des Handelsabkommens wurden viele Zölle zwischen den Handelspartnern abgeschafft oder ausgesetzt. Ähnlich wie die Welt handelsorganisation (WTO) verfügt NAFTA „über einen Streitschlichtungsmechanismus,

[... der] aber nur bei internen Handelsstreitigkeiten in Aktion tritt“<sup>3</sup>. Das NAFTA-Abkommen „ersetzt das Freihandelsabkommen von 1989 zwischen den USA und Kanada und integriert Mexiko“<sup>4</sup> und stellt einen zwischenstaatlichen Vertrag dar. Bereits im Oktober 1989 hatten die USA und Kanada ein Abkommen geschlossen, „auf dessen Grundlage weitgehende Zollfreiheit zwischen den USA und Kanada vereinbart wurde“<sup>5</sup>. Anders als beispielsweise die EU verfügt die NAFTA-Wirtschaftszone „über keine eigenständige Gestaltungskompetenz“<sup>6</sup>, sondern ist ein reines Freihandelsabkommen. Darin sind

„eine Handelskommission sowie eine Schiedskommission zur Klärung von Handelsstreitigkeiten“<sup>7</sup> festgeschrieben. Das Sekretariat für NAFTA hat keinen zentralen Sitz, sondern „ist auf die drei Mitgliedstaaten aufgeteilt“<sup>8</sup>. Im Abkommen wurde der „asymmetrische Zollabbau zwischen Mexiko und den beiden nordamerikanischen Staaten“<sup>9</sup> vereinbart, um „dem starken Wirtschaftsgefälle zwischen beiden Regionen“<sup>10</sup> Rechnung zu tragen. In dem Abkommen wurden weiter die „Liberalisierung der Dienstleistungsmärkte, die Erleichterung von Investitionen, einheitliche Regelungen zum Schutz des geistigen Eigentums und ein gegenseitiges Mitspracherecht bei der Formulierung von Normen und technischen Vorschriften“<sup>11</sup> festgeschrieben.

Das Abkommen „ist mit zwölf Kapiteln auf mehr als 2000 Seiten noch heute eines der umfangreichsten Freihandelsabkommen der Welt“<sup>12</sup>. Seit Inkrafttreten ist das „regionale Handelsvolumen (Ex- und Importe von Gütern und Dienstleistungen) zwischen den drei beteiligten Ländern [...] von 341 Mrd. US-\$ (1993) auf 1217 Mrd. US-\$ (2016)“<sup>13</sup> gestiegen. Der US-Warenhandel mit Mexiko ist bei den Exporten seit 1993 um 455 Prozent und bei den Importen sogar um 637 Prozent angestiegen; gegenüber Kanada haben sich die US-Exporte um 165 Prozent und die US-Importe um 150 Prozent erhöht. Auch im Dienstleistungshandel sind die Zunahmen hoch. So haben sich die US-Exporte nach Mexiko um 199 Prozent, die US-Importe aus Mexiko um 216 Prozent gesteigert.<sup>14</sup> Im Verhältnis zu Kanada haben die Exporte im Dienstleistungssektor um 218 Prozent und die Importe aus Kanada um 255 Prozent zugenommen.<sup>15</sup> Damit ist NAFTA mit „einem Exportanteil von 14 % am weltweiten Güterhandel zu einer der größten Freihandelszonen der Welt“<sup>16</sup> geworden.

Durch die neue Außenhandelspolitik seit der Wahl von Donald Trump stand das Abkommen „auf dem Prüfstand“<sup>17</sup> und wurde neu verhandelt. Grund für die einseitige Überprüfung des Abkommens durch die US-Regierung ist, dass der freie Warenverkehr zwischen den drei beteiligten Staaten „zu erheblichen Veränderungen in der Arbeitsteilung und in den Handelsströmen zwischen den drei beteiligten Ländern geführt“<sup>18</sup> habe. Trump sieht in dem Abkommen einen der Gründe, warum in den „Vereinigten Staaten [...] Tausende Firmen und Millionen von Arbeitsplätzen verloren“<sup>19</sup> gegangen seien.

Nach mehr als einem Jahr intensiver Verhandlungen einigten sich die Regierungen der USA, Kanadas und Mexikos darauf, dass ein weiterentwickeltes Freihandelsabkommen geschlossen werden soll, das in Zukunft den Namen „United States-Mexico-Canada Agreement“ (USMCA) tragen soll. Das neue Abkommen wird sich von dem NAFTA-Vertrag nur in einigen Punkten unterscheiden. Das Ergebnis des neuen Abkommens entspricht also „nicht dem Aufwand“<sup>20</sup>, der von Seiten der US-amerikanischen Administration betrieben wurde. Mit diesem Abkommen setzt die US-Regierung „ihren Kurs fort, die von ihrem Präsidenten Donald Trump angezettelten Handelskonflikte beizulegen“<sup>21</sup>. Kosmetisch hat er dabei sein Ziel erreicht, NAFTA durch ein neues Abkommen abzulösen. Diese Ankündigung war ein „Kernanliegen“<sup>22</sup> von Trump. Die Verhandlungsführer\*innen der USA und Kanadas sprachen davon, dass die neue Übereinkunft „unseren Arbeitern, Bauern, Ranchern“<sup>23</sup> nutzen und zu „freieren Märkten, fairerem Handel und robustem Wirtschaftswachstum“<sup>24</sup> führen werde. In Realität wird jedoch das bisherige NAFTA-Abkommen mit einigen Veränderungen weitestgehend bestehen bleiben.

## Die Verhandlungen mit Kanada und Mexiko

Für Kanada und Mexiko stellten die Verhandlungen über das NAFTA-Abkommen durchaus eine wichtige Grundlage für die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung ihrer Ökonomien dar. So werden „46 % der gesamten US-Importe aus Kanada und 56 % der gesamten US-Importe aus Mexiko unter NAFTA-Regeln importiert“<sup>25</sup>. Für Mexiko ist das Abkommen „von besonderer Bedeutung“<sup>26</sup>, da „rund 80 Prozent der Exporte des Landes [...] in die USA“<sup>27</sup> gehen. Der US-amerikanische Präsident Donald Trump stellte das Abkommen infrage, weil er das bisherige Freihandelsabkommen in einigen Punkten zugunsten der US-amerikanischen Wirtschaft ändern wollte. Deswegen hatte er die US-amerikanischen Unterhändler\*innen angewiesen, zunächst bilaterale Verhandlungen mit Mexiko zu führen, um dann mit den Ergebnissen aus diesen Verhandlungen die kanadische Regierung unter Zugzwang setzen zu können. Strategisch waren diese Verhandlungen aus Sicht der USA gut geplant, da die Wirtschaft in Mexiko wesentlich stärker auf Exporte in die USA angewiesen ist als die kanadische Wirtschaft. Die Einigung zeigt nun auch deutlich, dass der Druck auf die kanadische Regierung durchaus zur jetzt vorliegenden Einigung beigetragen hat.

Am 27. August 2018 verkündete Trump, dass die Regierungen der USA und Mexikos sich bilateral auf gemeinsame „Grundzüge“<sup>28</sup> zur Reform des nordamerikanischen Freihandelsabkommens NAFTA (USA, Kanada, Mexiko) geeinigt haben. Mit dieser bilateralen Einigung sind beide Regierungen an die kanadische Regierung herantreten um „damit auch Kanada eine Brücke zum Wiedereintritt in die Gespräche [zu] bauen“<sup>29</sup>. Der US-amerikanische Präsident hatte in der Vergangenheit das Freihandelsabkommen immer wieder als „Desaster“ bezeichnet. Durch die grundsätzliche Einigung mit Mexiko setzte der US-amerikanische Präsident die kanadische Regierung unter Druck, drohte ihr mit dem Abschluss eines bilateralen Handelsabkommens mit Mexiko und damit, kanadische „Autos mit Zöllen zu belegen“<sup>30</sup>.

Für alle drei Staaten ist der Abschluss eines Abkommens durchaus wichtig, da der „Handel zwischen den USA, Kanada und Mexiko [...] ein Volumen von mehr als einer Billion Dollar jährlich“<sup>31</sup> hat. Allein das Exportvolumen der US-Wirtschaft betrug im Jahr 2017 282 Milliarden Dollar<sup>32</sup>. So wies der Bundesverband der Deutschen Industrie darauf hin, dass sich „das Handelsvolumen zwischen den USA, Kanada und Mexiko seit 1993 auf 1,3 Billionen US-Dollar mehr als vervierfacht“<sup>33</sup> habe. Der Handel innerhalb des NAFTA-Raumes wuchs „schneller als der US-Außenhandel insgesamt“<sup>34</sup>. Für die USA sind „Kanada mit 15 Prozent und Mexiko mit 12 Prozent der Ausfuhren die beiden Hauptexportmärkte“<sup>35</sup>. Deshalb machten die Industrieverbände in den USA Druck auf die Regierung, damit NAFTA nicht gefährdet oder wenigstens ein NAFTA-ähnliches neues Abkommen geschlossen wird. So hat der Industrieverband National Association of Manufacturers klar gemacht, dass es „zwingend erforderlich [ist], dass eine trinationale Übereinkunft unterzeichnet wird“<sup>36</sup>.

Im Laufe der Verhandlungen wurde Kanada gezwungen, in einigen Punkten nachzugeben, da die kanadischen Firmen „auf den gigantischen amerikanischen Markt angewiesen sind“<sup>37</sup>. Auch bestand die Gefahr, dass durch den möglichen Abschluss eines bilateralen Abkommens der USA mit Mexiko Kanada im intraregionalen Handel isoliert wird. Auch deutsche Unternehmensvertreter\*innen setzten sich intensiv für die Erhaltung des NAFTA-Abkommens ein, da sie in der Region „in Milliardenhöhe investiert und über Jahre umfassende Lieferketten aufgebaut“<sup>38</sup> haben. Gleichzeitig warb der Präsident des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK), Eric Schweitzer, für eine „nach vorne gerichtete Handelspolitik der EU“<sup>39</sup> und den Abschluss von Freihandelsabkommen zwischen der EU und Kanada sowie der EU und Mexiko.

Die Verhandlungsstrategie der US-amerikanischen Administration unter Trump zur

Veränderung des bestehenden NAFTA-Abkommens ist symptomatisch für die außenwirtschaftspolitische Strategie der USA unter Donald Trump. Als erster Schritt werden bestehende internationale Abkommen infrage gestellt, gekündigt oder die Kündigung angedroht. Er schafft bei den betroffenen Partnerländern durch seine „Pauschalkritik [...] maximale Verunsicherung, wenn nicht Panik“<sup>40</sup>. Dann versucht er, „seine Verhandlungspartner zu spalten“<sup>41</sup>. Als nächster Schritt werden multilaterale Abkommen bilateral verhandelt, um die US-amerikanische Position zu stärken. In einem dritten Schritt wird dann auf die anderen Vertragspartner - im NAFTA-Abkommen ist das Kanada - zugegangen und diesen bilateral ausgehandelte Ergebnisse vorgelegt. Damit schafft es der US-amerikanische Präsident, seine „America first“-Politik zumindest teilweise durchzudrücken. Dabei wendet Trump alle Verhandlungstaktiken an, „die man als

New Yorker Immobilienoligarch beherrschen muss“<sup>42</sup>.

Trumps Verhandlungsposition war jedoch auch in den USA nicht unumstritten. Er versucht, durch seine martialische Rhetorik die demokratisch gewählten Abgeordneten einzuschüchtern. Außerdem droht er, von seinem Recht, Dekrete zu erlassen, die unmittelbar angewandt werden, Gebrauch zu machen. Diese Möglichkeit hat er seit seiner Amtsübernahme durchaus häufiger genutzt und damit die politisch Verantwortlichen unter Druck gesetzt. In den ersten 41 Wochen seiner Amtszeit hat Trump 52 Dekrete erlassen<sup>43</sup>. Dies waren deutlich mehr als unter Barack Obama, der in diesem Zeitraum 29 Dekrete erlassen hatte<sup>44</sup>. Auch unter George W. Bush (durchschnittlich 36 Dekrete im Jahr) und Bill Clinton (durchschnittlich 46 Dekrete im Jahr)<sup>45</sup> wurde dieses Instrument der Amtsführung wesentlich weniger eingesetzt.

## Die Interessenlagen der USA

Zentral für die Trump-Regierung ist eine Außenhandelspolitik, die zu einer „Verringerung des Handelsbilanzdefizits mit Mexiko“<sup>46</sup> beiträgt. Dabei ist eines der Hauptziele der Regierung, zu einer „Wiederbelebung des amerikanischen Automobilssektors“<sup>47</sup> beizutragen. Erreicht werden soll dies dadurch, dass „die Produktion in Mexiko erschwert und bisherige Lieferketten verändert werden („reshoring“)<sup>48</sup>. Hierfür will die US-Regierung „strengere Ursprungsregeln“<sup>49</sup> durchsetzen, um den Wertschöpfungsanteil an der Fertigung von Automobilen in den USA zu erhöhen. Die USA wollen die bisherige Regelung, dass „der für Zollfreiheit erforderliche Wertschöpfungsanteil im NAFTA-Raum bis auf wenige Ausnahmen 60 % (Transaktionswertmethode) bzw. 50 % (Nettokostenmethode), bei Kfz sogar 62,5 %“<sup>50</sup> beträgt, deutlich verschärft wird. Weiter ist es Ziel der USA, „Kapitel 8 NAFTA-Vertrag, das die Anwendung von Schutzklauseln für die heimische Industrie bei hohen Einfuhren aus anderen NAFTA-Staaten unterei-

nander stark erschwert („global safeguard exclusion“)<sup>51</sup>, abzuschaffen oder zumindest deutlich zugunsten der US-Position zu verändern. Damit könnte die USA „nach Sec. 201 US Trade Act künftig auch bei plötzlichen Importzuwächsen aus NAFTA-Staaten, die der US-Wirtschaft nach Einschätzung der Regierung ernsthaften Schaden zufügen, Importbeschränkungen wie gegenüber allen anderen Handelspartnern erlassen“<sup>52</sup>. Außerdem soll „Kapitel 19 NAFTA-Vertrag, das Streitbelegungsverfahren regelt, die es jedem Land ermöglichen, binationale Panel mit Antidumping- und Ausgleichszoll-Fällen zu befassen“<sup>53</sup>, aufgehoben werden, um einseitige Antidumpingmaßnahmen einfacher verhängen zu können, ohne dass sie durch eine internationale Streitschlichtungsstelle aufgehoben werden können.

## Die US-Verhandlungen mit Mexiko

In die Verhandlungen mit Mexiko sind die US-amerikanischen Unterhändler\*innen mit dem Ziel gegangen, die „Geltungsdauer eines neuen Abkommens auf fünf Jahre“<sup>54</sup> zu befristen, was aber von Mexiko und Kanada als zu kurze Zeitspanne abgelehnt wurde, da dies „Unternehmen zu wenig Investitionssicherheit geben würde“<sup>55</sup>. Vereinbart wurde eine „Befristung der Laufzeit dieses Abkommens auf 16 Jahre mit einer Generalrevision nach jeweils sechs Jahren“<sup>56</sup>.

Weitere Forderungen der US-amerikanischen Unterhändler\*innen waren „höhere Wertschöpfungsanteile aus den Nafta-Ländern in der Autoproduktion sowie eine Anhebung der Löhne in mexikanischen Autowerken“<sup>57</sup>. Dabei wurde konkret vereinbart, dass „der Anteil der Autoteile, die aus einem der beiden Länder kommen müssen, um einen zollfreien Handel zu ermöglichen, [...] von 62,5 auf 75 Prozent“<sup>58</sup> steigen müsse. Darüber hinaus soll es für die Landwirtschaft „Erleichterungen für Biotechnologie geben – darunter Gentechnik“<sup>59</sup>.

Ziel der Verhandlungsstrategie der USA war, das Freihandelsabkommen NAFTA neu zu fassen. Trump argumentierte immer wieder, dass dieses Abkommen „vor allem die amerikanische Autoindustrie [...] Arbeitsplätze in den USA“<sup>60</sup> koste. Deshalb wurden in den Vereinbarungen zwischen Mexiko und den USA nach Aussagen des US-Handelsbeauftragten Robert

Lighthizer „unter anderem Regelungen für die Autoindustrie – etwa zur Herkunft von Bauteilen sowie zum Lohnniveau der Beschäftigten“<sup>61</sup> getroffen. Weiter „seien Vereinbarungen über zollfreien Warenhandel und zum Patentschutz für biologische Medikamente getroffen worden“<sup>62</sup>. Auch solle „der Anteil an einem Auto steigen, der in einer Fabrik mit Stundenlöhnen von mindestens 16 Dollar hergestellt wurde“<sup>63</sup>. Es gibt unterschiedliche Einschätzungen, ob damit eine Verlagerung von Wertschöpfungsanteilen von Mexiko in die USA in Gang gesetzt werden kann. Wie dies real durchgesetzt werden kann, bleibt aufgrund der autonomen Investitionsentscheidungen der Autokonzerne jedoch im Unklaren. Für Autos, bei denen dieser Anteil von Stundenlöhnen von mindestens 16 Dollar nicht erreicht wird, „soll ein Zoll in Höhe von 2,5 Prozent fällig werden“<sup>64</sup>. Der mexikanische Präsident Andrés Manuel López Obrador stellte heraus, die neue Vereinbarung werde „nach und nach die Löhne der Arbeiter in der Automobilindustrie [verbessern] und garantiere die Souveränität der Öl- und Elektroindustrie“<sup>65</sup>.

Da die Regierung in Mexiko Bedenken hatte, „dass die Kontrolle des Landes über seine Ölressourcen eingeschränkt“ werden könnte, wurde in dem neuen Abkommen ein Passus aufgenommen, dass „Mexiko die direkte und unveräußerliche Verantwortung für alle Kohlenwasserstoffe in seinem Boden besitzt“<sup>66</sup>.

## An Kanada wurde vorbei verhandelt

Aus Sicht der US-amerikanischen Verhandler\*innen gab es zwei Wege. Entweder ließe sich „Kanada in die Vereinbarung mit Mexiko einbeziehen“<sup>67</sup> oder die USA würde mit Kanada „ein gesondertes Abkommen“<sup>68</sup> abschließen. Um gegenüber der kanadischen Regierung weiter Druck aufzubauen, hatte Trump „Kana-

da unterdessen mit neuen Strafzöllen auf Autos“<sup>69</sup> gedroht, wenn es zu keiner neuen Übereinkunft komme. Trump selbst ging immer davon aus, dass NAFTA in seiner heutigen Form der Vergangenheit angehöre. Er sagte auch, „er werde den Namen Nafta künftig nicht mehr verwenden, sondern vom ‚Amerikanisch-mexika-

nischen Handelsabkommen' reden<sup>470</sup>. Damit machte Trump deutlich, dass er an einer trilateralen Einigung zwischen Mexiko, Kanada und den USA kein ausschließliches Interesse hatte. Auch Kanada hatte aufgrund der unterschiedlichen Interessenlagen an den mit Mexiko ausgehandelten Veränderungen des NAFTA-Abkommens kein sonderliches Interesse. Gleichzeitig jedoch war der Druck der Wirtschaft auf die kanadische Regierung sehr groß, möglichst schnell ein ähnliches Freihandelsabkommen wie NAFTA mit den USA zu vereinbaren und den nordamerikanischen Freihandelsraum zu erhalten.

Ziel der kanadischen Regierung war es, den reibungsloseren Handel zwischen Kanada und den USA weiterhin aufrechtzuerhalten, und damit Kompromisse zu suchen, um eine Einigung mit der US-amerikanischen Regierung zu erreichen. Schon die erste Stellungnahme der kanadischen Regierung zu den erzielten Einigungen zwischen Mexiko und den USA zeigte,

dass die kanadische Regierung „offenbar zu Zugeständnissen an US-Präsident Donald Trump bereit [war], um in der gemeinsamen Freihandelszone mit den USA und Mexiko verbleiben zu können“<sup>471</sup>. So war die kanadische Regierung bereit, den „staatlich geschützten Milchmarkt stärker für Landwirte aus den USA [zu] öffnen“<sup>472</sup>. Dafür wollte Kanada durchsetzen, „die Regeln beim Schutz von geistigem Eigentum“<sup>473</sup> zu erhalten, und die „kanadische Kultur- und Fernsehbranche“<sup>474</sup> schützen.

Ein besonders umstrittener Punkt zwischen den USA und Kanada war die von der Trump-Administration geforderte Abschaffung der Schiedsgerichte. Kanada als „der kleinere Handelspartner [...] besteht jedoch auf diesen Gremien, um sich rechtlich gegen die USA wehren zu können“<sup>475</sup>. Kanada wollte die „Praxis der Schiedsgerichte beibehalten, denn sie helfe kanadischen Nadelholz-Unternehmen gegen die US-Konkurrenz“<sup>476</sup>.

## Beispielloser Deindustrialisierungsprozess in den USA

Der Deindustrialisierungsprozess in den USA hat bereits vor mehr als 40 Jahren begonnen. Seit Anfang der 1970er Jahre hat der „US-Industriesektor [...] rund sieben Millionen Jobs verloren“<sup>477</sup>, da gegenwärtig „weniger als zehn Prozent der Amerikaner [...] noch in der Industrieproduktion“ arbeiten. Durch die Freihandelszone mit Kanada und Mexiko ist dieser Prozess noch einmal verstärkt worden.

Manche Schätzungen gehen davon aus, dass „der Wegfall von knapp 1 Mio. Arbeitsplätze auf NAFTA zurückzuführen“<sup>478</sup> ist. Die Mehrheit der Industriearbeitsplätze in den USA sei jedoch nicht aufgrund von Freihandel mit anderen Staaten, sondern „infolge von technischem Fortschritt und Wettbewerbsdruck weggefallen“<sup>479</sup>. Allein zwischen 2009 und 2011 seien dadurch „jährlich etwa 4 Mio. Arbeitsplätze“<sup>480</sup> überflüssig geworden. Von diesen wegfallenden

Arbeitsplätzen seien „Schätzungen zufolge aber allenfalls 5 % auf Importdruck aus Mexiko zurückzuführen“<sup>481</sup>.

In der Analyse der Trump-Administration wird jedoch der Freihandel als einer der Hauptgründe für den Wegfall von Arbeitsplätzen angesehen. Deshalb ist einer der Gründe für die Kritik an NAFTA durch den US-amerikanischen Präsidenten, dass sich der Güterhandel „zwischen den NAFTA-Partnern auf wenige Sektoren konzentriert: Mehr als die Hälfte des gesamten Güterhandels (55 %) im NAFTA-Raum konzentriert sich auf vier Gütergruppen: Fahrzeuge (19 %), Maschinen (14 %), elektrische Maschinen (14 %) und Brennstoffe und Mineralöle (9 %)“<sup>482</sup>. Im Handel mit Fahrzeugen und Fahrzeugteilen wird der Handel „aus Mexiko und Kanada fast komplett zu NAFTA-Präferenzen (97 % der Fahrzeugimporte aus Kanada, 93 % der Fahrzeug-

importe aus Mexiko)<sup>83</sup> abgewickelt. Durch die Möglichkeit, den billigen Produktionsstandort Mexiko für die intraregionale Arbeitsteilung zu nutzen, beträgt der Anteil der Vorleistungsgüter am Handel mit den NAFTA-Staaten bei den US-Exporten nach Mexiko 65 % und nach Kanada 47 %, bei den US-Importen aus Mexiko 40 % und aus Kanada 56 %.<sup>84</sup> Diese Tendenz zeigt, dass aus den USA viele Vorprodukte nach Mexiko geliefert wurden, die dort dann in die Fertigprodukte eingebaut werden. Insgesamt hat dies jedoch zu einer Verlagerung von arbeitsintensiven Fertigungsbereichen nach Mexiko beigetragen.

Aufgrund des Deindustrialisierungsprozesses in Teilen der USA seit den 1980er Jahren haben die Industriearbeitsplätze deutlich abgenommen. Diese Entwicklung musste auch die Autogewerkschaft UAW verkraften. In den betroffenen Regionen hat sie zu einem „Verfall der sozialen, politischen und ökonomischen Strukturen“<sup>85</sup> geführt. Trumps Agitation verspricht, „wir holen unsere Produktion zurück“<sup>86</sup>. Dies spricht auch die betroffenen Arbeitnehmer\*innen aus den verarbeitenden Gewerkschaften und ihre Interessenvertretungen an. Während

die US-amerikanische Autogewerkschaft in den „siebziger Jahren noch stolze eineinhalb Millionen Mitglieder [hatte], sind es heute gerade einmal 350.000“<sup>87</sup>.

Die Gründe für die Verlagerung der Produktion sind vielfältig. Ein Grund ist, dass die verrechneten Lohnsätze in den US-amerikanischen Autowerken relativ hoch sind und diese aufgrund der Produktivität zu relativ hohen Lohnstückkosten führen. Nach einer Studie des „Center for Automotive Research“ (CAR) betragen die Stundensätze für die Beschäftigten bei Daimler 65 Dollar, „während die Angestellten im VW-Werk in Chattanooga, Tennessee, im Schnitt für nur 38 Dollar arbeiten“<sup>88</sup>. In anderen Automobilwerken in den USA liegen die Stundensätze bei Honda bei durchschnittlich 49 Dollar in der Stunde, bei Toyota bei 48 Dollar und bei Hyundai/Kia bei 41 Dollar.<sup>89</sup> Die Durchschnittslöhne in der mexikanischen Autoindustrie betragen „nach Angaben des staatlichen Instituts Inegi im Schnitt weniger als 8 Dollar in der Stunde, in der gesamten verarbeitenden Industrie des Landes sind es sogar nur 2,30 Dollar“<sup>90</sup>.

## Mexiko - industrielle Produktion für die USA

Die Verlagerung der Produktion innerhalb der US-amerikanischen Automobilkonzerne lässt sich gut am Beispiel General Motors (GM) nachvollziehen. So arbeiten bei GM 2009 „weltweit 235.000 Menschen, davon 68.000 in den übrig gebliebenen 34 US-Werken“<sup>91</sup>. Deshalb drängen auch die US-amerikanischen Automobilunternehmen auf eine schnelle Einigung zwischen den USA und Mexiko, da die niedrigen Stundensätze bei den mexikanischen Automobilzulieferern eine Grundvoraussetzung für die Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit der US-amerikanischen Automobilindustrie sind. Die Unternehmen haben zwischen 2007 und 2012 in Mexiko Direktinvestitionen in Höhe von etwa 15 Milliarden Dollar<sup>92</sup> vorgenommen, zwischen 2010

und 2017 waren es über 20 Milliarden Dollar<sup>93</sup>. So lagen im Jahr 2015 die Arbeitskosten im verarbeitenden Gewerbe in Mexiko bei 5,37 Euro, während sie in den USA bei 33,96 Euro und in Kanada bei 27,98 Euro lagen.<sup>94</sup> In der Automobilindustrie in Mexiko „kostet eine Arbeitsstunde zwischen acht und zehn Euro, in den USA 40 Euro und in Deutschland 45 bis 50 Euro“<sup>95</sup>.

Zwischen Januar und November 2016 wurden in Mexiko von Nissan 791.437 Fahrzeuge produziert, von General Motors 649.823, FCA Mexiko 425.498, Volkswagen 389.455, Ford 363.396, Honda 241.758, Mazda 138.977, Toyota 128.680 und Kia 94.078. Die Produktion von Autos hat im Jahr 2016 „um zwei Prozent auf 3,46

Millionen Fahrzeuge zugelegt<sup>496</sup>. Von den in Mexiko produzierten Autos werden etwa 77 Prozent in die USA exportiert.<sup>97</sup> Im Jahr 2018 wurden „zwischen Januar und Juli 353 000 Personenwagen in Mexiko produziert“<sup>98</sup>.

Da gerade auch die deutsche Automobilindustrie Mexiko als billigen Produktionsstandort nutzt, ist eine Einigung zwischen Mexiko und den USA auf ein Freihandelsabkommen für diese wichtig. In Mexiko sind „die deutschen Autobauer Volkswagen, Daimler und BMW [...] mit großen Werken vertreten“<sup>99</sup>. Der Autolobbyist Ferdinand Dudenhöffer bezeichnet deshalb „die Einigung zwischen den USA und Mexiko auf ein neues Freihandelsabkommen [...] als ein] vorgezogenes Weihnachtsgeschenk“<sup>100</sup>.

Wie aber berichtet wird, hat die Einigung zwischen den USA und Mexiko auch mehrere Nebenabsprachen. So sollen „Abgaben von

25 Prozent [...] dann erhoben werden, wenn eine Quote für Autoimporte aus Mexiko in die Vereinigten Staaten übertroffen werde“<sup>101</sup>. Nach informellen Aussagen liege diese Grenze „bei 2,4 Millionen Fahrzeugen pro Jahr – 2017 führte Amerika knapp 1,8 Millionen Autos aus Mexiko ein“<sup>102</sup>. Auch sei in einer solchen Nebenabsprache festgelegt worden, dass „Zölle, die mit der ‚nationalen Sicherheit‘ begründet würden, auf Autoteile erhoben werden, wenn eine Importquote von 90 Milliarden Dollar pro Jahr übertroffen sei“<sup>103</sup>. Liberale Ökonomen behaupten deshalb, dass „das neue Regime sowohl die regionale als auch die globale Wettbewerbsfähigkeit der nordamerikanischen Automobilindustrie verringern wird“<sup>104</sup>. Hierbei könne eine „Störung der bestehenden effizienten Lieferketten die US-Automobilindustrie insgesamt schlechter stellen, da sie die internationale Wettbewerbsfähigkeit der nordamerikanischen Produktion“<sup>105</sup> untergraben werde.

## Die Einigung mit Kanada

Der kanadische Präsident Trudeau bezeichnete das jetzt ausgehandelte neue Abkommen USMCA als „einen guten Tag für Kanada“<sup>106</sup>. Die kanadische Regierung hatte „trotz massiver Drohungen von US-Präsident Donald Trump mehrere Fristen verstreichen lassen“<sup>107</sup> und ihre Positionen verteidigt, bevor sie dem jetzt ausgehandelten Vertragsentwurf zugestimmt hat. Aus Sicht der kanadischen Regierung konnte „im Poker mit den USA wohl das Schlimmste verhindert“<sup>108</sup> und „ein offener Handelskrieg auf dem nordamerikanischen Kontinent“<sup>109</sup> abgewendet werden.

Auch bleiben „die Grundzüge des bisherigen Vertrages mit den USA und Mexiko“<sup>110</sup> weitestgehend erhalten. Das Abkommen sieht „trotz aller Beteuerungen Trumps nicht viel anders aus als die Originalversion“<sup>111</sup>. Die Frankfurter Rundschau argumentiert zwar, dass der Gewinner Donald Trump sei, da „der US-Präsident [...] im Streit mit seinen Nachbarn seinen Wil-

len bekommen“<sup>112</sup> habe, dies ist jedoch bei genauerer Analyse der Ergebnisse der Verhandlungen nicht durchgehend festzustellen. Vielmehr zeigt das neue Abkommen USMCA, dass die Regierung Trump „bei Partnern auf Augenhöhe [...] durchaus bereit (ist), Kompromisse einzugehen“<sup>113</sup>, wie der Verband der deutschen Maschinenbauer kommentierte.

Die Einigung zwischen der US-amerikanischen Regierung und Kanada sieht vor, dass durch das neue Abkommen USMCA US-Bäuer\*innen einen „Zugang zum kanadischen Milchmarkt bekommen“<sup>114</sup> und Kanada „seinen streng regulierten Markt für Milch und Milchprodukte“<sup>115</sup> weiter öffnet. Bisher wird „Kanadas Agrarindustrie [...] weitgehend von einem Versorgungsmanagementsystem kontrolliert, das Angebot und Nachfrage von Waren wie Milchprodukten koordiniert“<sup>116</sup>. Dieses System wird „weitgehend aufrechterhalten“<sup>117</sup>, auch wenn Kanada hier „zahlreiche Konzessionen im USMCA,



insbesondere in der Milchindustrie<sup>4118</sup> machen musste. Der ehemalige kanadische Verteidigungsminister Peter MacKay vertritt deshalb die Meinung, dass sich die Landwirte „betrogen fühlen“<sup>4119</sup> und dieses Abkommen aufgrund von „ähnlichen Zugeständnissen bei CETA und TPP zur Erosion ihres Monopols bei Milchprodukten, Eiern und Geflügel“<sup>4120</sup> beitrage.

Das Gesamtvolumen des kanadischen Milchmarktes wird „auf 16 Milliarden Dollar jährlich geschätzt“<sup>4121</sup>. Von diesen 16 Milliarden Dollar sollen „etwa 3,5 Prozent [...] auf die US-Konkurrenz entfallen [...], indem beispielsweise Preislisten für Magermilch und ultrafiltrierte Milch innerhalb von sechs Monaten nach Inkrafttreten des neuen Abkommens gestrichen werden“<sup>4122</sup>. Bislang sind in Kanada „sowohl Menge als auch Preise festgelegt, was den kanadischen Bauern ein stabiles Einkommen verschafft“<sup>4123</sup>. Um diese Preisfestlegung durchsetzen zu können, wurden von Kanada für Milch und Milchprodukte „Einfuhrzölle in Höhe von bis zu 275 Prozent“<sup>4124</sup> erhoben. Diese Einfuhrzölle führten dazu, dass der Import von Milch und Milchprodukten weitgehend verhindert werden konnte.<sup>125</sup>

Im neuen Abkommen wurden zahlreiche Regelungen für die ersten sechs Jahre nach Inkrafttreten des Abkommens für Milchprodukte festgeschrieben.<sup>126</sup> Ab dem siebten Jahr wird die Menge in den folgenden 13 Jahren um 1 Prozent pro Jahr steigen. Im ersten Jahr können 8.333 Tonnen Milch zollfrei eingeführt werden. Diese Menge steigt im sechsten Jahr auf 50.000 Tonnen an, wobei 85 Prozent des Zollkontingents in loser Milch für die Weiterverarbeitung zu Milch erzeugnissen geliefert werden müssen. Für Sahne wurde ein Zollkontingent von 1.750 Tonnen im ersten Jahr und 10.500 Tonnen im sechsten Jahr festgelegt, wobei 85 Prozent des Zollkontingents weiterverarbeitet werden müssen. Bei der Einfuhr von Käse für industrielle Zwecke wurden 1.042 Tonnen im ersten Jahr und 6.250 Tonnen im sechsten Jahr festgelegt. Bei Käse für den Verbrauch dürfen im ersten Jahr 1.042 Tonnen im sechsten Jahr 6.250 Tonnen zollfrei eingeführt werden.

Damit die kanadischen Bäuer\*innen durch diese neue Regelung keine hohen Einkommensverluste erleiden, plant die kanadische Regierung, „ihre Bauern für mögliche Verluste durch die neuen Regeln zu entschädigen“<sup>4127</sup>. Die Öffnung des kanadischen Landwirtschaftsmarktes wurde bereits beim Abschluss des Freihandelsabkommens EU-Kanada (CETA) und den Ländern des pazifischen Wirtschaftsraumes intensiv diskutiert. Auch hier musste Kanada „ähnliche Kompromisse“<sup>4128</sup> machen und seinen Landwirtschaftsmarkt teilweise weiter öffnen.

Bei ihrer Forderung, die Schiedsgerichte zu erhalten, konnte sich die kanadische Regierung weitgehend durchsetzen. Mit dem bisherigen System der Streitbeilegung will sich Kanada ein Instrument erhalten, um „die heimische Holzindustrie und andere Branchen gegen mögliche Anti-Dumping-Zölle zu schützen“<sup>4129</sup>. So wurde der „in Kapitel 19 des NAFTA-Abkommens festgelegte Mechanismus zur Überprüfung von Antidumping- und Ausgleichszöllen, der es einem Land ermöglichte, Einfuhren zu blockieren, wenn er der Ansicht war, dass das Ausfuhrland unfair handelte [...] in Kapitel 10 des USMCA beibehalten“<sup>4130</sup>. Dieser Mechanismus wird „jedoch nur für Kanada und die USA gelten“<sup>4131</sup>.

Die USA wollten die übernationalen Schlichtungsstellen abschaffen. Der „Mechanismus eines unabhängigen Schiedsverfahrens im Falle von bilateralen Streitigkeiten“<sup>4132</sup> wird auch weiterhin „im Falle von bilateralen Streitigkeiten, wie bei NAFTA“<sup>4133</sup> geregelt bleiben. Der US-Administration gelang es bei den Verhandlungen, „einige Streitschlichtungsverfahren, die für US-Firmen nachteilig sein könnten, spürbar zu beschränken“<sup>4134</sup>. Das neue Abkommen „schränkt die Streitbeilegung zwischen Investoren und Staat auf Vorzugsbehandlungsfälle und bestimmte, von staatlichen Unternehmen dominierte Sektoren wie Energie, Telekommunikation und Infrastruktur“<sup>4135</sup> ein.

Wichtig ist, dass „die Bestimmungen des NAFTA-Kapitels 11 für Investor-Staat-Streitbeilegungsverfahren (ISDS) aus dem USMCA

gestrichen<sup>436</sup> wurden. Dieses Zugeständnis ist ein „Paradigmenwechsel für Kanada, das den Mechanismus bei Abkommen wie dem CETA (dem umfassenden Wirtschafts- und Handelsabkommen mit Europa) und dem neuen TPP, dem CPTPP, dem umfassenden und progressiven Abkommen für die transpazifische Partnerschaft aktiv gefördert hat“<sup>437</sup>. Das bisherige Festhalten an ISDS durch die kanadische Regierung war umso unverständlicher, da „Kanada mit 37 Fällen, die hauptsächlich von US-Unternehmen eingereicht wurden, das am meisten verklagte Land unter ISDS ist“<sup>438</sup>.

Nach bisherigen NAFTA-Regelungen konnte „ein privater Investor oder eine private Firma gegen eine Regierung Klage erheben und diese Beschwerde von einem NAFTA-Tribunal“<sup>439</sup> verhandeln lassen. Die neue Regelung in USMCA geht so weit, dass „die Klagemöglichkeiten vor einem solchen NAFTA-Tribunal auch für Investitionen, die während der Laufzeit von NAFTA vorgenommen wurden, drei Jahre nach dem Auslaufen von NAFTA“<sup>440</sup> nicht mehr möglich sind. Danach können „Verstöße gegen den Investitionsschutz nur noch durch die Mechanismen zur Streitbeilegung zwischen Staaten von Kapitel 31 des USMCA behoben werden“<sup>441</sup>.

Für die Automobilbranche wurde vereinbart, dass „6 Millionen kanadische Fahrzeuge von US-Importzöllen“ befreit werden, „allerdings nur dann, wenn mindestens 75 Prozent der Wertschöpfung aus Regionen in Nordamerika stammen, in denen Arbeiter mindestens 16 Dollar in der Stunde verdienen“<sup>442</sup>. Auch im NAFTA-Abkommen gab es bereits eine solche einschränkende Regelung. Bisher mussten für den zollfreien Export von Autos aus Kanada oder Mexiko in die USA „lediglich 62,5 Prozent [...] der Teile [...] in den USA, Kanada oder Mexiko produziert sein“<sup>443</sup>. Es wurde jedoch gleichzeitig festgeschrieben, dass „mindestens 70 % des Stahls für Fahrzeuge und schwere Lkw aus Nordamerika stammen“<sup>444</sup> müssen, wenn die Einfuhr von Autos zollfrei bleiben soll.

Kapitel 32 des USMCA enthält eine Sicherheitsklausel, die es einer Partei ermög-

licht, Maßnahmen anzuwenden, „die sie für die Erfüllung ihrer Verpflichtungen in Bezug auf die Aufrechterhaltung oder Wiederherstellung des Weltfriedens oder der internationalen Sicherheit oder den Schutz ihrer eigenen wesentlichen Sicherheitsinteressen für notwendig erachtet“<sup>445</sup>. Deswegen hatten die USA darauf gedrängt, dass in der Vereinbarung festgeschrieben wurde, dass sich die USA vorbehält, „25 Prozent Zölle auf Autoimporte zu verhängen“<sup>446</sup>. Hiervon ausgenommen werden jedoch weitgehend „PKW, Pick-ups und Autoteile aus Kanada und Mexiko“<sup>447</sup>.

Für diese beiden Staaten wird in dem neuen Vertrag festgeschrieben, dass bei einer Einführung solcher Zölle auf Autoimporte „aus Gründen der nationalen Sicherheit [...], die beiden Nachbarn jeweils ein zollfreies Kontingent von 2,6 Millionen PKW zugestanden“<sup>448</sup> bekommen. Dieser Wert „liegt weit über ihren aktuellen Exportniveaus“<sup>449</sup>. Auch für Autoteile wurden im Falle der Einführung von Autozöllen zollfreie Kontingente vereinbart. So darf „Mexiko ein Autoteilkontingent von 108 Milliarden US-Dollar jährlich“<sup>450</sup> zollfrei einführen und Kanada „Ersatzteile im Wert von 32,4 Milliarden Dollar pro Jahr ohne höhere Kosten liefern“<sup>451</sup>.

Festgelegt wurde jedoch, dass die „von den USA erhobenen Abgaben auf Stahl und Aluminium [...] aber zunächst in Kraft“<sup>452</sup> bleiben, „bis klar ist, ob sie ganz wegfallen oder durch eine Quote ersetzt werden“<sup>453</sup>. MacKay kritisiert dies sehr deutlich und hält es für eine problematische Entwicklung, dass Kanada nicht erreicht habe, „dass Trump keine neuen Tarife für die sogenannte nationale Sicherheit einführen“<sup>454</sup> kann.

Bei öffentlichen Aufträgen ist im USMCA-Vertrag nur die Bestimmung zu finden, dass Beschaffungen von Regierungen und öffentlichen Stellen allein für Lieferungen zwischen den USA und Mexiko gelten.<sup>455</sup> Kanadische Lieferanten müssten sich bei Streitigkeiten „auf Beschaffungsbestimmungen anderer Handelsabkommen stützen, insbesondere auf das

WTO-Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen für die USA und das bevorstehende umfassende und fortschrittliche Abkommen für die transpazifische Partnerschaft für Mexiko<sup>156</sup>.

Auch bei der Laufzeitfestlegung für den neuen USMCA-Vertrag konnte sich die US-Administration, wie bereits bei den Verhandlungen mit Mexiko, nicht durchsetzen. Mit den kanadischen und mexikanischen Regierungen wurde vereinbart, dass das neue Abkommen nicht, wie von den USA gefordert, bereits nach fünf Jahren enden wird. Vielmehr bleibt der USMCA-Vertrag für „16 Jahre in Kraft und wird alle sechs Jahre überprüft“<sup>157</sup>.

Ebenfalls erhalten bleiben die „Regeln für geistiges Eigentum und für die heimische Kultur- und Fernsehbranche“, die für Kanada von „zentraler Bedeutung“ waren, da es in Kanada „eine Art Quotensystem etwa für Filme und Musik [gibt], mit dem verhindert werden soll, dass kanadische Produktionen von der mächtigen amerikanischen Film- und Kulturbranche verdrängt werden“<sup>158</sup>.

## Die Zukunft ist noch ungewiss

Bis zum endgültigen Inkrafttreten des neuen Abkommens werden noch viele Monate vergehen. In allen drei Staaten müssen die jeweiligen Parlamente noch zustimmen. Eine Zustimmung des US-Kongresses ist „keineswegs gesichert [... und kann] wegen der gesetzlichen Fristen frühestens im nächsten Jahr geschehen“<sup>163</sup>. Bis dahin wird sich nach den Zwischenwahlen in den USA der neue US-Kongress konstituieren, bevor er dann entscheiden kann. Auch in Mexiko muss „für die Bestätigung [...] zunächst eine neue Regierung gebildet“<sup>164</sup> werden. Im Rahmen des Ratifizierungs- und Umsetzungsprozesses in den drei Ländern „kann es zu Änderungen des Abkommens kommen“<sup>165</sup>.

Auch im Bereich der Energiewirtschaft konnte sich Kanada weitgehend mit seinen Vorstellungen durchsetzen. So sind in dem neuen Abkommen „keine Beschränkung der Exporte oder Importe“<sup>159</sup> enthalten, die im Handel mit den USA vorgenommen werden können. Damit hat sich Kanada die Möglichkeit erhalten, auch in Zukunft seine ökologisch unverantwortlichen Produkte aus der Teersandproduktion in die USA zu liefern.

Obwohl das neue Abkommen ein Umweltkapitel hat, gibt es keinerlei Aussagen zum Klimawandel und keinerlei Bezug auf das Pariser Abkommen.<sup>160</sup> In dem Abkommen werden die Themenbereiche „Umweltverschmutzung, Schiffsverkehr, gefährdete Tiere, Ozon“<sup>161</sup> angesprochen, jedoch keinerlei Aussagen zur globalen Erwärmung getroffen. Insgesamt ist das Umweltkapitel sehr vage formuliert und von seinen Durchsetzungsmöglichkeiten schwach. Zum Themenbereich Wasser wurde lediglich eine Zusatzvereinbarung aufgenommen, die jedoch „sehr unklar ist und nicht aufzeigt, wie sie durchsetzbar ist“<sup>162</sup>. Auch die Formulierungen zum Arbeitsschutz bieten keine wirklichen Sanktions- und Durchsetzungsmöglichkeiten.

Die Verhandlungen über das Freihandelsabkommen NAFTA machen deutlich, dass die US-amerikanische Administration bereit ist, für die US-amerikanischen Interessen alle bestehenden Abkommen „gegenüber abhängigen Verhandlungspartnern“<sup>166</sup> infrage zu stellen und die internationale Vertragsarchitektur zu ihren Gunsten zu verändern. Für Trump war es wichtig, bei den Verhandlungen zumindest vordergründig die Interessen seiner Wähler\*innen in den Mittelpunkt zu rücken. So dürfte der „Landbevölkerung und [den] weißen Arbeitern [gefallen], dass es für US-Autobauer künftig weniger attraktiv ist, Arbeitsplätze in den günstigeren Süden nach Mexiko zu verlagern. Außerdem erhalten die Bauern besseren Zugang zu Kanadas Agrarmarkt.“<sup>167</sup>

Die NaturFreunde lehnen eine solche Politik des „Rechts des Stärkeren“ ab und werden sich weiterhin für die Durchsetzung von internationalen Handelsverträgen einsetzen, in deren Zentrum soziale und ökologische Standards, Menschenrechte und die Sicherung der Verbraucher\*innenrechte stehen.

**Uwe Hiks**

*Mitglied des Bundesvorstandes der  
NaturFreunde Deutschlands*

*Stand: 10/2018*

## Endnoten

- 1 jat/hej/dpa/reuters, Gespräche über Handelsabkommen zwischen Kanada und USA abgebrochen, in Spiegel online, 31.08.2018, siehe: <http://www.spiegel.de/wirtschaft/soziales/nafta-gespraech-ueber-handelsabkommen-zwischen-kanada-und-usa-abgebrochen-a-1225609.html>
- 2 Florian Eberth, Der deutsche Außenhandel mit Amerika, in: Statistisches Bundesamt, Wirtschaft und Statistik 9/2001, S. 756, siehe: [https://www.destatis.de/DE/Publikationen/WirtschaftStatistik/Aussenhandel/AussenhandelAmerika\\_92001.pdf?\\_\\_blob=publicationFile](https://www.destatis.de/DE/Publikationen/WirtschaftStatistik/Aussenhandel/AussenhandelAmerika_92001.pdf?__blob=publicationFile)
- 3 Dr. Carsten Weerth, NAFTA, in: Gabler Wirtschaftslexikon, ohne Datum, siehe: <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/nafta-37681>
- 4 O.A., NAFTA (North American Free-Trade Area), in: Bundeszentrale für politische Bildung, ohne Datum, siehe: <http://www.bpb.de/nachschlagen/lexika/das-europalexikon/177147/nafta-north-american-free-trade-area>
- 5 O.A., NAFTA, in: Wirtschaftslexikon24.com, ohne Datum, siehe: <http://www.wirtschaftslexikon24.com/d/nafta/nafta.htm>
- 6 O.A., NAFTA, in: wissen.de, ohne Datum, siehe: <https://www.wissen.de/lexikon/nafta>
- 7 Ebd.
- 8 Ebd.
- 9 O.A., NAFTA (North American Free-Trade Area), in: Bundeszentrale für politische Bildung, a.a.O.
- 10 Ebd.
- 11 Ebd.
- 12 Berend Diekmann/Katrin van Dyken, Die NAFTA-Verhandlungen – Wohin steuert die US-Handelspolitik?, in: Wirtschaftsdienst – Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, 98. Jahrgang, 2018, Heft 2, S. 100, siehe: <https://archiv.wirtschaftsdienst.eu/jahr/2018/2/die-nafta-verhandlungen-wohin-steuert-die-us-handelspolitik/>
- 13 Ebd.
- 14 Ebd., Abbildung 1, US-Waren- und -Dienstleistungshandel im NAFTA-Raum, S. 101.
- 15 Ebd.
- 16 Ebd.
- 17 Ebd., S. 1.
- 18 Ebd.
- 19 FAZ.NET/dpa, Trump an Kongress: Wenn ihr euch einmischt, beende ich das, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 01.09.2018, siehe: <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/der-handelsstreit/trump-droht-kongress-mit-demende-von-nafta-15766722.html>
- 20 Jörg Kronauer, Vorteil großer Bruder, in: Junge Welt, 02./03.10.2018, S. 9.
- 21 Wvp, Trump brüllt – beißt aber nicht, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 02.10.2018, S. 17.
- 22 Ebd.
- 23 Juliane Schäuble, Erleichterung über Handelskompromiss, in: Tagesspiegel, 02.10.2018, S. 17.
- 24 Ebd.
- 25 Berend Diekmann/Katrin van Dyken, Die NAFTA-Verhandlungen – Wohin steuert die US-Handelspolitik?, S. 100, a.a.O.
- 26 EURACTIV mit AFP, Mexiko und USA legen Nafta-Neufassung vor, in: Euractiv, 28.08.2018, siehe: [https://www.euractiv.de/section/finanzen-und-wirtschaft/news/mexiko-und-usa-legen-nafta-neufassung-vor/?utm\\_source=EURACTIV&utm\\_campaign=790cad5cd5-RSS\\_EMAIL\\_DE\\_FinanzUndWirtschaft&utm\\_medium=email&utm\\_term=0\\_c59e2fd7a9-790cad5cd5-116200051](https://www.euractiv.de/section/finanzen-und-wirtschaft/news/mexiko-und-usa-legen-nafta-neufassung-vor/?utm_source=EURACTIV&utm_campaign=790cad5cd5-RSS_EMAIL_DE_FinanzUndWirtschaft&utm_medium=email&utm_term=0_c59e2fd7a9-790cad5cd5-116200051)
- 27 Ebd.
- 28 Hubert Wetzel, Trump feiert „amerikanisch-mexikanisches Handelsabkommen“, in: Süddeutsche Zeitung, 27.08.2018, siehe: <https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/freihandelsabkommen-nafta-trump-feiert-amerikanisch-mexikanisches-handelsabkommen-1.4107323>
- 29 O.A., Trump handelt „Desaster“ neu aus – und will anderen Namen, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 27.08.2018, siehe: <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/der-handelsstreit/usa-und-mexiko-einigen-sich-auf-neues-nafta-abkommen-15758397.html>
- 30 EURACTIV mit rtr, Handelsabkommen: Trump setzt Kanada unter Druck, in: Euractiv, 29.08.2018, siehe: [https://www.euractiv.de/section/finanzen-und-wirtschaft/news/handelsabkommen-trump-setzt-kanada-unter-druck/?utm\\_source=EURACTIV&utm\\_campaign=790cad5cd5-RSS\\_EMAIL\\_DE\\_FinanzUndWirtschaft&utm\\_medium=email&utm\\_term=0\\_c59e2fd7a9-790cad5cd5-116200051](https://www.euractiv.de/section/finanzen-und-wirtschaft/news/handelsabkommen-trump-setzt-kanada-unter-druck/?utm_source=EURACTIV&utm_campaign=790cad5cd5-RSS_EMAIL_DE_FinanzUndWirtschaft&utm_medium=email&utm_term=0_c59e2fd7a9-790cad5cd5-116200051)
- 31 Rtr, Kanada zurückhaltend zu neuem Handelsabkommen mit den USA, in: Handelsblatt, 29.08.2018, siehe: <https://www.handelsblatt.com/politik/international/nafta-abkommen-kanada-zurueckhaltend-zu-neuem-handelsabkommen-mit-den-usa/22969576.html>
- 32 hul/dpa, Trump droht mit Nafta-Aus, in: ntv, 01.09.2018, siehe: <https://www.n-tv.de/wirtschaft/Trump-droht-mit-Nafta-Aus-article20602660.html>
- 33 BDI, Neuauflage von Nafta: Industrie ist erleichtert, siehe: <https://bdi.eu/artikel/news/neuauflage-von-nafta-industrie-ist-erleichtert>
- 34 Ebd.
- 35 Ebd.
- 36 Lid./magr./jpen, Aufatmen im Handelsstreit, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 29.08.2018, S. 15.
- 37 Stefan Beutelsbacher, Das abgebrühte Kanada riskiert den Tod von Nafta, in: Welt, 01.09.2018, siehe: <https://www.welt.de/politik/ausland/article181384684/Freihandel-Das-abgebruehte-Kanada-riskiert-den-Tod-von-Nafta.html>
- 38 Torsten Teichmann, Win-Win-Win – aber wie?, in: tagesschau.de, 01.09.2018, siehe: <https://www.tagesschau.de/wirtschaft/nafta-ohne-ergebnis-101.html>
- 39 DIHK, Die EU braucht eine eigenständige Handelspolitik, siehe: <https://www.dihk.de/presse/meldungen/2018-09-03-schweitzer-nafta>
- 40 Andreas Ross, Trumps Muster, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 02.10.2018, S. 1.
- 41 Ebd.
- 42 Kronauer, Vorteil großer Bruder, a.a.O.
- 43 Silke Mülherr, All about Trump, in: Welt, 08.11.2017, siehe: <https://www.welt.de/politik/ausland/article170418885/All-about-Trump.html>
- 44 Ebd.
- 45 Zahlen, Ebd.
- 46 Diekmann/van Dyken, Die NAFTA-Verhandlungen – Wohin steuert die US-Handelspolitik?, S. 104, a.a.O.

- 47 Heike Wipperfürth, Die Tücken von NAFTA 2.0, in: Deutschlandfunk, 30.05.2018, siehe: [https://www.deutschlandfunk.de/freihandel-mit-den-usa-die-tuecken-von-nafta-2-0.697.de.html?dram:article\\_id=419097](https://www.deutschlandfunk.de/freihandel-mit-den-usa-die-tuecken-von-nafta-2-0.697.de.html?dram:article_id=419097)
- 48 Diekmann/van Dyken, Die NAFTA-Verhandlungen - Wohin steuert die US-Handelspolitik?, S. 104, a.a.O.
- 49 Ebd., S. 105.
- 50 Ebd.,
- 51 Ebd.
- 52 Ebd.
- 53 Ebd.
- 54 O.A., Trump handelt „Desaster“ neu aus - und will anderen Namen, a.a.O.
- 55 Ebd.
- 56 Thilo Kößler, Ringen um Handels-Deal in Nordamerika, in: Deutschlandfunk, 30.08.2018, siehe: [https://www.deutschlandfunk.de/nafta-verhandlungen-ringen-um-handels-deal-in-nordamerika.1783.de.html?dram:article\\_id=426771](https://www.deutschlandfunk.de/nafta-verhandlungen-ringen-um-handels-deal-in-nordamerika.1783.de.html?dram:article_id=426771)
- 57 O.A., Trump handelt „Desaster“ neu aus - und will anderen Namen, a.a.O.
- 58 ftü/dpa/AFP, Nafta-Einigung bis Freitag möglich, in: ntv, 29.08.2018, siehe: <https://www.n-tv.de/wirtschaft/Nafta-Einigung-bis-Freitag-moeglich-article20597619.html>
- 59 Ebd.
- 60 ire/AFP/dpa-AFXP/Reuters, USA und Mexiko einigen sich auf neues Handelsabkommen, in: Spiegel online, 27.08.2018, siehe: <http://www.spiegel.de/wirtschaft/soziales/donald-trump-mexiko-und-usa-einigen-sich-auf-neues-nafta-abkommen-a-1225209.html>
- 61 Ebd.
- 62 Ebd.
- 63 Wetzels, Trump feiert „amerikanisch-mexikanisches Handelsabkommen“, in: Süddeutsche Zeitung, a.a.O.
- 64 Ebd.
- 65 Andreas Knobloch, Ex-NAFTA: Freihandel als Buchstabensuppe, in: Deutsche Welle, 03.10.2018, siehe: <https://www.dw.com/de/ex-nafta-freihandel-als-buchstabensuppe/a-45737280>
- 66 Rtr, Der neue Deal, in: Frankfurter Rundschau, 02.10.2018, S. 13.
- 67 ire/AFP/dpa-AFXP/Reuters, USA und Mexiko einigen sich auf neues Handelsabkommen, a.a.O.
- 68 Ebd.
- 69 Ebd.
- 70 Wetzels, Trump feiert „amerikanisch-mexikanisches Handelsabkommen“, a.a.O.
- 71 O.A., Kanada bietet Trump besseren Zugang zum Milchmarkt, in: Süddeutsche Zeitung, 29.08.2018, siehe: <https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/freihandelsabkommen-nafta-kanada-bietet-trump-besseren-zugang-zum-milchmarkt-1.4108789>
- 72 Ebd.
- 73 Ebd.
- 74 Ebd.
- 75 Kößler, Ringen um Handels-Deal in Nordamerika, a.a.O.
- 76 O.A., Kanada bietet Trump besseren Zugang zum Milchmarkt, in: Süddeutsche Zeitung, 29.08.2018, a.a.O.
- 77 Heike Buchter, Wo sind die Fabriken hin?, in: Zeit online, 11.03.2011, siehe: <https://www.zeit.de/2011/12/USA-Deindustrialisierung>
- dustrialisierung
- 78 Diekmann/van Dyken, Die NAFTA-Verhandlungen - Wohin steuert die US-Handelspolitik?, S. 103, a.a.O.
- 79 Ebd.
- 80 Ebd.
- 81 Ebd.
- 82 Diekmann/van Dyken, Die NAFTA-Verhandlungen - Wohin steuert die US-Handelspolitik?, S. 101, a.a.O.
- 83 Ebd.
- 84 Ebd.
- 85 Zaia Alexander, Die Abwicklung des alten Amerika, in: Deutschlandfunk, 19.10.2014, siehe: [https://www.deutschlandfunk.de/das-ende-des-american-dream-die-abwicklung-des-alten-amerika.700.de.html?dram:article\\_id=300733](https://www.deutschlandfunk.de/das-ende-des-american-dream-die-abwicklung-des-alten-amerika.700.de.html?dram:article_id=300733)
- 86 David Böcking, Das verlogene Versprechen des Donald Trump, in: Spiegel online, 18.07.2017, siehe: <http://www.spiegel.de/wirtschaft/soziales/donald-trump-warum-der-us-praesident-fuer-made-in-america-wirbt-a-1158411.html>
- 87 Martin Seiwert, Aus der Krise zurück ins Leben, in: Zeit online, 13.01.2011, siehe: <https://www.zeit.de/wirtschaft/unternehmen/2011-01/detroit-autoindustrie/seite-2>
- 88 Andreas Karius, USA: Daimler hat die höchsten Stundenlöhne, VW und BMW die niedrigsten, in: Automobil Produktion, 25.03.2015, siehe: <https://www.automobilproduktion.de/maerkte/usa-daimler-hat-die-hoechsten-stundenloehne-vw-und-bmw-die-niedrigsten-355.html>
- 89 Ebd.
- 90 Lid./magr./jpen, Aufatmen im Handelsstreit, a.a.O.
- 91 Die US-amerikanische Automobilindustrie und ihre Gewerkschaftsstruktur: Geschichte, Struktur, Bedeutung - und Perspektiven, in: LabourNet.de Germany, 18.12.2012, siehe: <http://archiv.labournet.de/branchen/auto/int/usautol.html>
- 92 Klaus Ehringfeld, Schlaraffenland für Auto-Experteure, in: Handelsblatt, 26.08.2012, siehe: <https://www.handelsblatt.com/unternehmen/industrie/mexiko-schlaraffenland-fuer-auto-experteure/7039494-all.html>
- 93 Klaus Ehringfeld, Aus der Traum?, in: Spiegel online, 26.01.2017, siehe: <http://www.spiegel.de/auto/aktuell/autoindustrie-in-mexiko-was-donald-trumps-drohungen-be-deuten-a-1131283.html>
- 94 Christoph Schröder, Industrielle Arbeitskosten im internationalen Vergleich, in: Institut der deutschen Wirtschaft Köln, IW-Trends 3.2016, siehe: [https://www.iwkoeln.de/fileadmin/publikationen/2016/296545/IW-Trends\\_2016-03-03\\_industrielle\\_Arbeitskosten.pdf](https://www.iwkoeln.de/fileadmin/publikationen/2016/296545/IW-Trends_2016-03-03_industrielle_Arbeitskosten.pdf)
- 95 Sabine Spinnarke, Mexiko: Idealer Produktionsstandort für die Automobilbranche, in: Produktion, 03.11.2016, siehe: <https://www.produktion.de/trends-innovationen/mexiko-idealer-produktionsstandort-fuer-die-automobilbranche-309.html>
- 96 Thomas Fromm/Boris Herrmann, Trump kann Mexiko nicht kaputt twittern, in: Süddeutsche Zeitung, 11.01.2017, siehe: <https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/autoindustrie-trump-kann-mexiko-nicht-kaputt-twittern-1.3327054>
- 97 Ebd.
- 98 Lid./magr./jpen, Aufatmen im Handelsstreit, a.a.O.
- 99 mba/AFP, Deutsche Autobauer profitieren von Nafta, in: ntv, 29.08.2018, siehe: <https://www.n-tv.de/wirtschaft/Deutsche-Autobauer-profitieren-von-Nafta-article20596954.html>

- 100 Ebd.
- 101 Reuters, Trump hält sich Hintertür für Autozölle offen, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 29.08.2018, siehe: <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/der-handelsstreit/trumps-hintertuer-im-autozoelle-deal-zwischen-usa-und-mexiko-15760927.html>
- 102 Ebd.
- 103 Ebd.
- 104 Ernesto Zedillo, How Mexico and Canada saved NAFTA, in: The Washington Post, 08.10.2018, siehe: [https://www.washingtonpost.com/news/theworldpost/wp/2018/10/08/nafta-2/?noredirect=on&utm\\_term=.00d5cc44ff9f](https://www.washingtonpost.com/news/theworldpost/wp/2018/10/08/nafta-2/?noredirect=on&utm_term=.00d5cc44ff9f) (Übersetzung durch den Autor).
- 105 Jeffrey Frankel, Trump hasn't improved on Nafta - but at least he hasn't blown up trade, in: The Guardian, 09.10.2018, siehe: <https://www.theguardian.com/business/2018/oct/09/donald-trump-nafta-trade-usmca> (Übersetzung durch den Autor).
- 106 Jörg Michel, Trump und Trudeau, wieder Freunde?, in: Frankfurter Rundschau, 02.10.2018, S. 12.
- 107 Ebd.
- 108 Jörg Michel, Kanada opfert Bauern für Handelsvertrag mit USA, in: Tageszeitung, 02./03.10.2018, S. 8.
- 109 Ebd.
- 110 Ebd.
- 111 Marc Pitzke, Nafta ist tot, hoch lebe Nafta, in: Spiegel online, 01.10.2018, siehe: <http://www.spiegel.de/wirtschaft/soziales/nafta-worauf-sich-usa-und-kanada-beim-freihandel-geeinigt-haben-a-1230945.html>
- 112 Daniel Baumann, Sieg für Trump, in: Frankfurter Rundschau, 02.10.2018, S. 12.
- 113 Schäuble, Erleichterung über Handelskompromiss, a.a.O.
- 114 Rtr, Der neue Deal, a.a.O.
- 115 Schäuble, Erleichterung über Handelskompromiss, a.a.O.
- 116 Hon. David R. Peterson, P.C./Q.C., Brenda C. Swick/Noble C. Chummar/A. Chandimal Nicholas/Tegan O'Brien, Canada: NAFTA Reintroduced As USMCA: What You Need To Know, in: Cassels Brock Lawyers, 11.10.2018, siehe: <http://www.mondaq.com/canada/x/744502/international+trade+investment/NAFTA+Reintroduced+As+USMCA+What+You+Need+To+Know> (Übersetzung durch den Autor).
- 117 Ebd.
- 118 Ebd.
- 119 Peter MacKay, MACKAY: The agreement formerly known as NAFTA (USMCA), in: Toronto Sun, 10.10.2018, siehe: <https://torontosun.com/opinion/columnists/mackay-the-agreement-formerly-known-as-nafta-usmca> (Übersetzung durch den Autor).
- 120 Ebd.
- 121 Rtr, Der neue Deal, a.a.O.
- 122 Ebd.
- 123 Schäuble, Erleichterung über Handelskompromiss, a.a.O.
- 124 Ebd.
- 125 Ebd.
- 126 Alle Zahlen und Daten in diesem Absatz aus: Hon. David R. Peterson, u.a., Canada: NAFTA Reintroduced As USMCA: What You Need To Know, a.a.O.
- 127 Rtr, Der neue Deal, a.a.O.
- 128 Michel, Kanada opfert Bauern für Handelsvertrag mit USA, a.a.O.
- 129 Rtr, Der neue Deal, a.a.O.
- 130 Hon. David R. Peterson, u.a., Canada: NAFTA Reintroduced As USMCA: What You Need To Know, a.a.O.
- 131 Ebd.
- 132 Christoph Müller, NAFTA bleibt - unter anderem Namen, in: Neues Deutschland, 02.10.2018, S. 1.
- 133 Ebd.
- 134 Kronauer, Vorteil großer Bruder, a.a.O.
- 135 Rtr, Der neue Deal, a.a.O.
- 136 Hon. David R. Peterson u.a., Canada: NAFTA Reintroduced As USMCA: What You Need To Know, a.a.O.
- 137 Sujata Dey, The Good, the Bad, and the Ugly on NAFTA 2.0, in: The Council of Canadians, 01.10.2018, siehe: <https://canadians.org/blog/good-bad-and-ugly-nafta-20> (Übersetzung durch den Autor).
- 138 Ebd.
- 139 Hon. David R. Peterson u.a., Canada: NAFTA Reintroduced As USMCA: What You Need To Know, a.a.O.
- 140 Ebd.
- 141 Ebd.
- 142 Schäuble, Erleichterung über Handelskompromiss, a.a.O.
- 143 Rtr, Der neue Deal, a.a.O.
- 144 Hon. David R. Peterson u.a., Canada: NAFTA Reintroduced As USMCA: What You Need To Know, a.a.O.
- 145 Ebd.
- 146 Rtr, Der neue Deal, a.a.O.
- 147 Ebd.
- 148 Ebd.
- 149 Ebd.
- 150 Ebd.
- 151 Ebd.
- 152 O.A., USA und Kanada einigen sich auf neuen Handelsvertrag, in: Zeit online, 01.10.2018, siehe: <https://www.zeit.de/politik/ausland/2018-10/handelsabkommen-nafta-usa-kanada-einigung-justin-trudeau-donald-trump>
- 153 O.A., NAFTA-Neuaufgabe mit neuem Namen, in: tageschau.de, 01.10.2018, siehe: <https://www.tagesschau.de/ausland/usa-mexiko-kanada-nafta-101.html>
- 154 MacKay, MACKAY: The agreement formerly known as NAFTA (USMCA), a.a.O.
- 155 Hon. David R. Peterson u.a., Canada: NAFTA Reintroduced As USMCA: What You Need To Know, a.a.O.
- 156 Ebd.
- 157 Ebd.
- 158 Michel, Kanada opfert Bauern für Handelsvertrag mit USA, a.a.O.
- 159 Dey, The Good, the Bad, and the Ugly on NAFTA 2.0, a.a.O.
- 160 Ebd.
- 161 Ebd.
- 162 Ebd.
- 163 Pitzke, Nafta ist tot, hoch lebe Nafta, a.a.O.
- 164 Karl Doemens, Eine Umarmung für Mexiko, in: Berliner Zeitung, 29.08.2018, S. 7.
- 165 Hon. David R. Peterson u.a., Canada: NAFTA Reintroduced As USMCA: What You Need To Know, a.a.O.
- 166 Kronauer, Vorteil großer Bruder, a.a.O.
- 167 Baumann, Sieg für Trump, a.a.O.



## Impressum

Herausgeber: NaturFreunde Deutschlands e. V. · Bundesvorstand

V.i.S.d.P.: Maritta Strasser

Warschauer Str. 58a/59a · 10243 Berlin

(030) 29 77 32 -60 · [info@naturfreunde.de](mailto:info@naturfreunde.de)

Download: [www.naturfreunde.de/nafta-hintergrund-18](http://www.naturfreunde.de/nafta-hintergrund-18)

Oktober 2018