

ASSOZIIERUNGSABKOMMEN MIT CHILE RECHTSANWALT CHRISTOF BLAUß*

Im Vorfeld des 2. EU Lateinamerikagipfels vom Mai 2002 wurden die Verhandlungen zwischen der EU und Chile über ein Assoziierungsabkommen nach ca. 20 Monaten erfolgreich abgeschlossen. Nach seiner Ratifizierung, wird das Abkommen neben dem vor ca. zwei Jahren mit Mexiko geschlossenen Vertrag das zweite europäische Assoziierungsabkommen mit einem lateinamerikanischen Staat sein.

Wenn der Vertrag in der ausgehandelten Form in Kraft tritt, wird zwischen der EU und der Republik Chile mehr als ein bloßer Freihandelsvertrag bestehen. Soweit bereits heute ersichtlich, sind wesentliche Eckpfeiler des Abkommens insbesondere auch die politische Zusammenarbeit sowie Kooperationen auf sozialer und gesellschaftlicher Ebene, in der Absicht, demokratische Strukturen zu stärken.

Dennoch: Der Schwerpunkt des Assoziierungsabkommens liegt eindeutig auf dem Ausbau der Handelsbeziehungen zwischen den Staaten der EU und Chile. Mit dem Inkrafttreten des Vertrages soll in einem zehnjährigen Prozess zwischen den Vertragspartnern eine - in diesem Umfang seitens der EU noch nie vereinbarte - Freihandelszone entstehen.

Die Freihandelsvereinbarung erfasst nach dem Willen der Vertragspartner nahezu alle Handelsbereiche. Fast alle Industrieprodukte sollen mit dem Inkrafttreten des Freihandelsvertrages von Zöllen gegenseitig befreit werden. Wenn man berücksichtigt, dass beispielsweise seit Inkrafttreten des Freihandelsabkommens mit Mexiko binnen ca. 18 Monaten der Handel zwischen der EU und Mexiko um über 30% angestiegen ist, lässt ein vom Inhalt her noch weitergehendes Abkommen mit Chile Erwartungen für einen Handelszuwachs in ähnlicher Größenordnung zu!

Wesentliche Punkte des Abkommens zwischen der EU und Chile bilden auch wettbewerbsrechtliche Fragen, so vor allem in Bezug auf die Verwendung von Herkunftsbezeichnungen, insbesondere für Wein und Alkoholika. Beispielsweise wird es chilenischen Produzenten binnen eines Übergangszeitraumes von fünf Jahren untersagt, irreführende Herkunftsbezeichnungen, wie "Champagne" für ihre Exportprodukte zu verwenden. Binnen zwölf Jahren dürfen diese fehlerhaften Herkunftsbezeichnungen auch auf den lokalen Märkten Chiles nicht mehr zur Anwendung kommen.

Ohnehin bildeten Fragen des Agrar- und Fischereisektors die schwierigsten Punkte der Verhandlungen zwischen den Vertragsparteien, weshalb hier auch schrittweise eine Liberalisierung der Handelsbeziehungen herbeigeführt werden soll. Dies dürfte vor allem ein Zugeständnis an die südeuropäischen Fruchtproduzenten sowie die Weinindustrie sein, die den zunehmenden Wettbewerb mit dem oftmals unter günstigeren Bedingungen produzierenden südamerikanischen Land fürchten. Aber auch der chilenischen Fischereiindustrie mussten Zugeständnisse gemacht werden, weshalb europäische Fischereiunternehmen auch zukünftig nur im Joint venture mit einem chilenischen Partnerunternehmen in Chiles fischreichen Gewässern auf Fang gehen dürfen.

Begleitet werden die Regelungen zur Liberalisierung des Agrarhandels des weiteren durch Gesundheits- und Hygienebestimmungen für Agrarprodukte.

Schließlich soll auch der Dienstleistungssektor nach dem Willen der Vertragsparteien eine weitgehende Liberalisierung erfahren.

Das Abkommen wird es mit seinem Inkrafttreten Unternehmen der Vertragsstaaten ermöglichen, erleichtert Zugang zu den Märkten des jeweils anderen Partners zu finden. So belief sich der bilaterale Handel zwischen der EU und Chile im Jahre 2000 auf ca. 8,57 Mrd. EUR, wobei Chile einen deutlichen Exportüberschuss von ca. 5,11 Mrd. EUR gegenüber Importen aus der EU im Wert von 3,46 Mrd. EUR aufwies (NfA 29.04.2002). Die Schwerpunkte der chilenischen Exporte lagen dabei im Agrarsektor sowie im Rohstoffbereich, während die EU hauptsächlich Gegenstände des Anlagevermögens, insbesondere Maschinen, lieferte.

Gerade wenn man bedenkt, dass Chile aufgrund seiner Exportorientierung Freihandelsabkommen und Assoziierungen mit zahlreichen weiteren Staaten seiner Region unterhält, so insbes. die Assoziierung zum Mercosur (Brasilien, Argentinien, Paraguay und Uruguay), aber auch zu Kanada und Mexiko, lässt sich das Handelsvolumen mit dem südamerikanischen Land sicherlich noch beträchtlich steigern - Chile als Standbein zu weiteren Märkten!

Auch mit dem jetzt bevorstehenden Assoziierungsabkommen sollte ein europäischer Unternehmer vor allem einige rechtliche Aspekte nicht außer Acht lassen, will er auf dem südamerikanischen Markt langfristig erfolgreich sein.

Wer nur zeitweilig und in überschaubarem Umfang mit Chile Handelsbeziehungen unterhalten will, wird - wenn er seinen Abnehmer direkt beliefert - gegen Akkreditiv leisten, sofern er seinen Vertragspartner nicht kennt und/oder sonstige Exportsicherheiten (z.B. Hermes) in Anspruch nehmen.

Wenn man aber in größerem Umfang auf dem chilenischen Markt aktiv sein möchte, vielleicht von dort sogar die Nachbarländer usw. betreuen oder beliefern will, wird man nicht umhinkommen, eine chilenische Niederlassung zu gründen! So ist das chilenische Recht wie nahezu kein anderes Rechtssystem schon seit langem darauf bedacht ausländische Investoren anzuziehen, was sich beispielsweise im sog. DL 600 dokumentiert, einem Gesetz, das einem ausländischen Investor weitgehende Investitionsgarantien bis hin zur Vereinbarung einer Steuerquote mit dem chilenischen Staat ermöglicht.

Für einen ausländischen Investor wird sich - nicht zuletzt auch aufgrund der Schwerfälligkeit des chilenischen Aktienrechts - die Gründung einer Sociedad de Responsabilidad Limitada (SL), vergleichbar zur deutschen GmbH anbieten. Diese Gesellschaft kann auch dann, wenn ihr Kapital in ausländischem Besitz ist, bereits heute, d.h. vor Inkrafttreten des Freihandelsabkommens, in nahezu allen Wirtschaftsbereichen Geschäftstätigkeiten entfalten. Zukünftig werden diese Tätigkeiten durch das Assoziierungsabkommen noch weiter erleichtert! Warum also nur eine Handelsniederlassung gründen? Chile verfügt über, hervorragend ausgebildete Fachkräfte, die in der Regel weitaus „europäischer“ sind, als die Bewohner der Nachbarländer. In vielen Fällen würde sich der Aufbau einer

Produktion - nicht nur für südamerikanische Märkte - geradezu anbieten, wenn man die dortigen Lohnstückkosten mit den, hiesigen, aber auch mit denen beispielsweise Brasiliens vergleicht!

**Der Verfasser ist Rechtsanwalt in Stuttgart und beschäftigt sich mit rechtlichen Fragen von Handelsbeziehungen mit Lateinamerika sowie der Betreuung von Unternehmen beim Aufbau einer Niederlassung, insbesondere in Chile sowie Brasilien und den übrigen Mercosurstaaten. Tel.: 0711-244441-34 Fax: 0711-244441-17. Email: blauss@blaichundpartner.com www.blaichundpartner.com
Der Artikel ist in abgewandelter Form in den Außenwirtschafts-News HK Stuttgart 6/2002 erschienen. Stand 10/2002*