

Nearshoring: Potenzial und Chancen für Investoren in Mexiko

Sánchez Devanny | 12. April 2023

Derzeit ist viel von Nearshoring (Nahverlagerung) die Rede, einer Strategie zur Verlagerung von Wertschöpfungsketten, Fertigung, Produktion oder Geschäftsprozessen an andere Standorte. Diese Praxis wurde aufgrund der jüngsten Ereignisse wie dem Handelskrieg zwischen den USA und China, der weltweiten COVID-19-Pandemie, den kriegerischen Auseinandersetzungen zwischen Russland und der Ukraine und anderen internationalen geopolitischen Konflikten, einschließlich der praktischen und logistischen Schwierigkeiten und gestiegenen Kosten des internationalen Transports in den letzten Jahren, sowie der Knappheit bestimmter Rohstoffe mit größerem Nachdruck erneut aufgenommen.

Viele Wirtschaftsakteure haben die Notwendigkeit erkannt, dieses Geschäftsmodell einzuführen, um wirtschaftliche und logistische Vorteile zu erzielen (z. B. die Produktion von Waren näher an den Bestimmungsort der Endkunden zu bringen), um Kosten zu sparen und Ausgaben (z. B. für Arbeitskräfte) zu verringern, um die Qualität der Produkte zu verbessern und um neue Geschäftsbeziehungen aufzubauen.

In der Praxis hat sich jedoch gezeigt, dass Nearshoring nicht nur eine Geschäftsstrategie, sondern auch ein wirtschaftliches, rechtliches und kulturelles Modell ist; daher müssen bei seiner Umsetzung auch kulturelle Unterschiede und das geltende lokale Recht berücksichtigt werden.

Mexiko ist für ausländische Investitionen ausgesprochen attraktiv, was zum Teil auf das Abkommen zwischen Mexiko, den USA und Kanada (T-MEC) und auf andere von Mexiko unterzeichnete Handelsabkommen und -verträge zurückzuführen ist. Diese haben zu einer Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der Akteure auf dem heimischen Markt beigetragen, indem sie bessere Reaktionszeiten und eine Risikominderung in der Produktionskette durch die Konsolidierung der Vertriebskette von Vertretern, die ihre Geschäftszentren auf mexikanisches Gebiet verlegen, ermöglicht haben.

Daher ist es in diesem Zusammenhang für jedes Unternehmen, jeden Vertreter oder Investor von größter Bedeutung, verschiedene rechtliche Aspekte

zu analysieren, einschließlich des Geschäftsmodells, das in Mexiko umgesetzt, und des Marktes, der bedient werden soll. Die Berücksichtigung der Bereiche Arbeit, Einwanderung, Unternehmen, Außenhandel und Zoll, Regulierung, Energie, Immobilien, Markenschutz und geistiges Eigentum, unter anderem, ermöglicht es ihnen, verschiedene Alternativen zu entwickeln, um die richtigen Entscheidungen zu treffen.

In Anbetracht der obigen Ausführungen sind im Folgenden einige wesentliche Punkte und Fragen aufgeführt, die bei der Umsetzung einer Nearshoring-Strategie in Mexiko zu bedenken wären:

AUSSENHANDEL UND ZOLL

Besteht Interesse an einer Verlagerung des Betriebs nach Mexiko, sollte die Art der Tätigkeit berücksichtigt werden, die in dem Land durchgeführt werden soll. Das heißt, es ist festzulegen, ob die Einfuhr von Fertigerzeugnissen der Belieferung anderer Unternehmen dient, die in Mexiko Produktionsstätten innehaben, oder ob das Hauptinteresse darin besteht, eine Produktionstätigkeit im mexikanischen Staatsgebiet aufzunehmen, mit dem Ziel, die daraus hervorgehenden Produkte in eine komplette Wertschöpfungskette zu integrieren.

Dabei ist zu klären, ob es sich um Einfuhr von Endprodukten oder Rohstoffen für einen Produktionsprozess handelt, welche direkt als (record) Importeur ausgeführt wird, wofür eine physische Präsenz in Mexiko und ein ordnungsgemäß gegründetes mexikanisches Unternehmen Voraussetzung sind, oder ob man ausschließlich beabsichtigt, Endprodukte oder Rohstoffen zu versenden, die entweder direkt von den Kunden oder von einem Dritten, der mit der Erbringung dieser Importdienstleistungen beauftragt ist, importiert werden.

Bei der Niederlassung eines Unternehmens in Mexiko, dessen Ziel die Einfuhr von Waren zur Lieferung an Dritte oder zur direkten Verwendung in einem Produktionsprozess ist, muss neben den gesellschaftsrechtlichen, steuerlichen, arbeitsrechtlichen und sonstigen Aspekten unter rein außenwirtschaftlichen und zollrechtlichen Gesichtspunkten allgemein festgelegt werden, ob die Waren endgültig für einen unbegrenzten oder vorübergehend für einen begrenzten Zeitraum in das mexikanische Hoheitsgebiet eingeführt werden sollen.

Die Festlegung, ob die Waren dauerhaft oder vorübergehend eingeführt werden sollen, hängt im Wesentlichen von der Art des Prozesses ab. Umfasst der Prozess beispielsweise ausschließlich die Einfuhr von Waren, die als Vorprodukt für Drittunternehmen dienen, die diese und andere Rohstoffe zur Herstellung eines anderen Produktes verwenden, welches anschließend ins Ausland exportiert wird, könnte es sinnvoll sein, einen Betrieb in Mexiko nach der Regelung eines vorübergehenden Imports im Rahmen einer Zollstundungsprogrammes wie dem IMMEX-Programm zu betreiben.

Das Gleiche gilt für die Einfuhr von Rohstoffen zur direkten Umsetzung eines Produktionsprozesses, dessen Endprodukt ins Ausland exportiert oder an andere Unternehmen in Mexiko, die im Rahmen des IMMEX-Programms tätig sind, weitergegeben werden soll. Unter dieser Voraussetzung könnte die angestrebte Tätigkeit ein Programm wie IMMEX erforderlich machen.

Anders verhält es sich bei einem Geschäft, das die Einfuhr von Waren umfasst, deren Endabnehmer der mexikanische Markt ist. In diesem Fall könnte es sinnvoll sein, ein Geschäft gemäß des Verfahrens der endgültigen Einfuhr zu betreiben, bei dem die Zollwertermittlung relevant werden würde.

Vereinfacht gesagt, bietet das IMMEX-Programm den Vorteil, Waren im Rahmen eines Zollstundungsverfahrens zu importieren, mit der Möglichkeit der Gewährung eines Kredits für die Mehrwertsteuer auf die Einfuhr der Waren, sofern die mexikanische Steuerbehörde eine Mehrwertsteuerbescheinigung ausgestellt hat, sodass der geltende Zollsatz nicht bei der Einfuhr der Waren gezahlt werden muss, zusätzlich zu dem erwähnten Kredit über die Mehrwertsteuer von 16% auf die Einfuhr von Waren.

Der Nachteil einer vorübergehenden Einfuhr im Rahmen des IMMEX-Programms besteht darin, dass die importierten Waren in der Regel innerhalb eines Zeitraums von 18 Monaten ins Ausland zurückgeführt werden müssen (es gibt jedoch einige Ausnahmen über die wir Sie gerne beraten). Der Vorteil dieses Programmes ist, dass die Waren innerhalb dieser Frist als ins Ausland zurückgesandt betrachtet werden können, wenn sie an andere Unternehmen mit einem IMMEX-Programm in Mexiko weitergegeben werden, was als „virtueller Transfer“ bezeichnet wird. Mit dieser Maßnahme soll verhindert werden, dass Waren das Land physisch verlassen und anschließend wieder in das Land

importiert werden müssen, um als Vorprodukt für andere Unternehmen mit einem IMMEX-Programm zu dienen. Diese Möglichkeit besteht für viele Unternehmen in Mexiko, die Teil einer kompletten Wertschöpfungskette sind, in der die Produktionsmittel über den bereits erwähnten Mechanismus des „virtuellen Transfers“ von einem Unternehmen zum anderen fließen.¹

In Anbetracht der Tatsache, dass das IMMEX-Programm eine Zollstundung vorsieht, spielt das T-MEC Abkommen bei dieser Art von Geschäften eine wichtige Rolle, da aus Mexiko, den USA und/oder Kanada stammende Vorprodukte im Rahmen dieses Programms eingeführt und als eigenständige, aus diesen Produktionsmitteln hergestellte Waren zollfrei gehandelt werden können. Anders wäre es bei Vorprodukten aus Ländern, die nicht Teil des T-MEC Abkommens sind, für die die Bestimmungen des besagten Abkommens gelten würden².

Im Folgenden sind einige wichtige Punkte aufgeführt, die bei der Gründung eines Unternehmens in Mexiko zu berücksichtigen sind, welches die Einfuhr von Waren oder Vorprodukten entweder für die Belieferung oder die Einführung eines Herstellungsprozesses im Land vorsieht:

- **Registrierung von Importeuren und Zollagenten**
- **Definition der Geschäftsstruktur (vorübergehende oder endgültige Einfuhr)**
- **Außenhandelsprogramme und -bescheinigungen (IMMEX, Mehrwertsteuerbescheinigung und PROSEC).**
- **Definition der Einfuhr von Maschinen und Ausrüstung (Machinery and Equipment, M&E) und aller damit zusammenhängenden Aspekte zur Unterstützung ihres legalen Aufenthalts in Mexiko.**
- **Timely definition of tariff classification to determine applicable tariffs and non-tariff regulations and restrictions (prior import permits, compliance with Mexican Official Standards “NOMs”, either in labeling or technical specifications); and**
- **Analysis of origin under any Free Trade Agreement to which Mexico is a party to for the correct application of a tariff preference as an importer, or for the correct issuance of a certification of origin as an exporter.**

¹ Von der allgemeinen Regel, dass der virtuelle Transfer nur zwischen Unternehmen stattfinden kann, die an einem IMMEX-Programm teilnehmen, gibt es Ausnahmen, die wir gerne separat besprechen können.

² Artikel 2.5 des T-MEC „**Programme für Zollrückerstattung und Zollstundung**“.

(...)
(3) Wird eine Ware im Rahmen eines Zollstundungsprogramms in das Gebiet einer Vertragspartei eingeführt und anschließend in das Gebiet einer anderen Vertragspartei ausgeführt oder als Vormaterial für die Herstellung einer anderen Ware verwendet, die anschließend in das Gebiet einer anderen Vertragspartei ausgeführt wird, oder durch eine gleiche oder ähnliche Ware ersetzt, die als Vormaterial für die Herstellung einer anderen Ware verwendet wird, die anschließend in das Gebiet einer anderen Vertragspartei ausgeführt wird, so setzt die Vertragspartei, aus deren Gebiet die Ware ausgeführt wurde, a) den Zollsatz so fest, als ob die ausgeführte Ware für den Inlandsverbrauch bestimmt gewesen wäre, und
(...)

UNTERNEHMEN

Nachfolgend finden Sie einige wichtige gesellschaftsrechtliche Fragen, die zu beachten sind, einschließlich der Gesellschaftsformen und der Schritte, Anforderungen und Fristen für die Gründung einer mexikanischen Gesellschaft („NewCo“).

Die in Mexiko in der Praxis am häufigsten anzutreffenden Gesellschaftsformen sind die *Sociedad Anónima* (im Folgenden „SA“) und die *Sociedad de Responsabilidad Limitada* (im Folgenden „S de RL“), die beide durch das *Ley General de Sociedades Mercantiles* (LGSM) geregelt sind. Die S de RL ist in der Regel die bevorzugte Gesellschaftsform für Investoren aus den USA, da sie die notwendigen Voraussetzungen für steuerliche Transparenz und die Einhaltung der als „Check-the-box“-Verfahren bekannten Anforderung erfüllt.

Die Hauptunterschiede zwischen der SA und der S de RL sind: **(i)** in der SA ist das Grundkapital in Aktien zerlegt, in der S de RL ist das Kapital in Gesellschaftsanteile aufgeteilt; **(ii)** in der SA sind mindestens zwei Gesellschafter/Aktionäre erforderlich und eine Begrenzung nach oben gibt es nicht, anders als in der S de RL, wo mindestens zwei Gesellschafter erforderlich sind und die Höchstzahl auf 50 begrenzt ist; **(iii)** bei der SA werden die Aktien durch Aktienzertifikate verbrieft, während bei der S de RL die Firmenanteile durch Zertifikate verbrieft werden.; **(iv)** bei der SA bedarf die Übertragung von Aktien keiner besonderen Genehmigung, es sei denn, dies ist in der Satzung der Gesellschaft vorgesehen, im Gegensatz zur S de RL, bei der jede Übertragung von Gesellschaftsanteilen der Genehmigung durch die Gesellschafter bedarf; **(v)** in der SA wird die Gesellschaft von einem „Alleinverwalter“ oder von mehreren „Verwaltern“, die einen Verwaltungsrat bilden, geleitet, während die S de RL von einem „Alleingeschäftsführer“ oder von mehreren „Geschäftsführern“, die einen Vorstand bilden, geleitet wird; und **(vi)** die SA erfordert die Ernennung mindestens eines Kommissars, dessen Tätigkeit sich auf die Überwachung der Unternehmensführung konzentriert (dabei ist zu beachten, dass es bestimmte gesetzliche Anforderungen und Einschränkungen für die Tätigkeit eines Kommissars gibt), im Gegensatz zur S de RL, die keine Ernennung eines Aufsichtsrats erfordert.

Darüber hinaus ist es wichtig, Folgendes zu beachten:

(i) Bei der SA gibt es hauptsächlich zwei Arten von Aktionärsversammlungen, nämlich ordentliche und außerordentliche (die Art der Versammlung richtet sich nach dem Thema, das auf der Versammlung erörtert werden soll). Weiterhin sieht das Gesetz die Abhaltung spezieller Aktionärsversammlungen vor, wenn es verschiedene Aktiengattungen oder -serien gibt; im Gegensatz zur S de RL, wo es nur eine Art der Gesellschafterversammlung gibt, auf der alle notwendigen Angelegenheiten behandelt werden können; **(ii)** die SA ist nach mexikanischem Recht berechtigt, an die Börse zu gehen, während die S de RL nicht als Emittent von Aktien an der mexikanischen Börse agieren kann; **(iii)** sowohl die SA als auch die S de RL müssen in den ersten vier Monaten eines jeden Jahres ihre Jahresabschlüsse genehmigen, und 5 % des Jahresgewinns müssen der gesetzlichen Rücklage zugeführt werden (die mindestens 20 % des Gesellschaftskapitals betragen muss), und Dividenden können anteilig unter Berücksichtigung des Prozentsatzes der Beteiligung ausgeschüttet werden; und **(iv)** beide Gesellschaften müssen im öffentlichen Handelsregister eingetragen sein.

Wir möchten nicht unerwähnt lassen, dass beide Gesellschaftsformen Vorteile bieten, wie z. B. die beschränkte Haftung (im Allgemeinen gibt es keine Möglichkeit, den Unternehmensschleier aufzuheben oder zu durchbrechen, außer in bestimmten Fällen, in denen es um steuerliche oder strafrechtliche Aspekte geht).

Sobald die geeignete Gesellschaftsform für das gewünschte Projekt festgelegt wurde, müssen bestimmte Schritte, die für beide Gesellschaftsformen gelten, befolgt werden, um eine Gesellschaft zu gründen, einschließlich steuerlicher Aspekte und der Einrichtung von Bankkonten.

Für die Genehmigung des Firmennamens durch das Wirtschaftsministerium, die Vorbereitung der Vollmachten, die von den Gesellschaftern oder Aktionären der NewCo erteilt werden müssen, um das Unternehmen vor einem mexikanischen Notar zu gründen, und die Vorbereitung des Gesellschaftsvertrags sollten etwa 3 bis 5 Arbeitstage eingeplant werden. Die Gesellschafter oder Aktionäre müssen vor einem mexikanischen Notar erscheinen oder Vollmachten nach geltendem Recht erteilen, die im Ausland notariell beglaubigt



und legalisiert werden; dies hängt von der jeweiligen Rechtsordnung ab. Außerdem muss geklärt werden, wer als lokaler Steuervertreter benannt werden soll (z.B. ein Mitarbeiter des Unternehmens oder Mitglied eines lokalen Wirtschaftsprüfungsunternehmens) und die Satzung der NewCo sowie die erste Aktionärs- bzw. Gesellschafterversammlung, in welcher die Vollmachten im Namen und in Vertretung der NewCo erteilt werden, müssen genehmigt werden, all dies dauert normalerweise etwa 10 Werktage..

Die notarielle Beglaubigung/Protokollierung von Vollmachten in Mexiko, die Gründung durch einen mexikanischen Notar und die Eintragung in das zuständige öffentliche Handelsregister würden etwa 2-5 Werktage in Anspruch nehmen. Anschließend sollten sich die Bemühungen auf den Erhalt der mexikanischen Steueridentifikationsnummer (*Registro Federal de Contribuyentes, RFC*) (wofür ein Wohnsitz in Mexiko erforderlich ist, z. B. ein Mietvertrag eines Büros), auf die Beschaffung einer elektronischen Steuersignatur und auf eine anschließende Prüfung durch die Steuerbehörden konzentrieren. Allerdings kann es bis zu einigen Monaten dauern, bis Sie einen Termin erhalten.

Für die Erstellung und Eröffnung der Geschäftsbücher (eine Verpflichtung nach dem geltenden Gesellschaftsrecht), die Eintragung in das Nationale Register für ausländische Investitionen (falls die NewCo mit ausländischem Kapital gegründet wird) und die Eintragung in das elektronische System für Veröffentlichungen des Wirtschaftsministeriums sollten etwa 5 bis 12 Arbeitstage eingeplant werden.

Wir weisen darauf hin, dass sich viele der oben genannten Zeiten und Abläufe aufgrund von Verfahren und der Verfügbarkeit von Terminen bei Behörden, der Arbeitsbelastung von Dritten und Behörden, der Pandemie, Banken usw. ändern können.

Sobald die Gesellschaft gegründet ist, muss sie -unabhängig von ihrer Art -bestimmte laufende gesellschafts- und steuerrechtliche Verpflichtungen erfüllen, darunter: die Abhaltung einer Jahreshauptversammlung, die verpflichtende Eintragung der Satzung sowie die Veröffentlichung von Bekanntmachungen im elektronischen System für Veröffentlichungen des Wirtschaftsministeriums sowie im öffentlichen Handelsregister, die Aktualisierung der Geschäftsbücher,

die Eintragung im nationalen Register für ausländische Investitionen sowie vierteljährliche Mitteilungen bei Überschreitung der geltenden Schwellenwerte bei Änderungen des Gesellschaftskapitals, monatlicher und jährlicher Steuererklärungen und vieles mehr.

STEUERN

Multinationale Konzerne, die ihre Geschäftstätigkeit nach Mexiko verlagern wollen, um von der Nähe zum US-Markt zu profitieren, sollten verschiedene steuerliche Aspekte berücksichtigen, wie z. B. die Zahlung von Einkommensteuer, Mehrwertsteuer und Verbrauchssteuern auf bestimmte Waren und Dienstleistungen sowie die Auswirkungen lokaler Steuern auf Gehälter und beim Erwerb von Immobilien sollten gegebenenfalls berücksichtigt werden. .

Einer der Vorteile des Standorts Mexiko ist das Bestehen verschiedener Doppelbesteuerungsabkommen, die den Austausch von Waren, Personen und Dienstleistungen unter Vermeidung der internationalen Doppelbesteuerung ermöglichen. Dies gibt multinationalen Unternehmen Sicherheit in Bezug auf Zahlungen im Ausland für Verwendungszwecke, die sich aus ihrer Tätigkeit in Mexiko ergeben, wie z.B. Dienstleistungen, Lizenzgebühren, Zinsen, Dividenden.

Entsprechend der von der multinationalen Gruppe eingerichteten Lieferkette können mexikanische Unternehmen mit einem risikoarmen Geschäftsprofil implementiert werden, sei es entweder als Vertriebsunternehmen mit begrenztem Risiko oder als Dienstleister mit geringem Risiko. Im Falle von Produktionstätigkeiten sieht das Gesetz Vereinfachungsregelungen („Safe Harbors“) vor, die die Rentabilität in Mexiko auf einen Prozentsatz der Ausgaben oder Vermögenswerte abhängig von dessen Volumen beschränken.

Schließlich sollte die Gründung mexikanischer Unternehmen mit Ausstiegsstrategien für die multinationale Gruppe einhergehen, die angesichts künftiger Möglichkeiten eine interne Umstrukturierung oder den Verkauf von Geschäftsbereichen auf internationaler Ebene beinhalten können, wofür wiederum eine Investitionsplanung in Mexiko sowie die Anwendung von Doppelbesteuerungsabkommen bei Kapitalgewinnen und Umstrukturierungen relevant wird.



KONFORMITÄT

Als Folge des „Nearshoring“ müssen Unternehmen, die einen Teil ihrer Produktion an Drittstandorte verlagern möchten, die sich in anderen Ländern befinden, die rentabler sind und näher am Endkunden liegen, sich dessen bewusst sein, dass dies wiederum Risiken darstellen könnte, die es vom ersten Tag an zu vermeiden gilt. Aus diesem Grund wird Unternehmen, die eine Investition in Mexiko in Erwägung ziehen, empfohlen, eine umfassende Bewertung der Risiken im Zusammenhang mit der Einhaltung gesetzlicher Vorschriften und Korruptionsbekämpfung in dem betreffenden Land vorzunehmen. Die wichtigsten Faktoren, die Unternehmen berücksichtigen sollten, sind:

- **Due-Diligence-Prüfung:** Das Unternehmen sollte potenzielle Geschäftspartner, Lieferanten und Vermittler in Mexiko einer *Due-Diligence-Prüfung* unterziehen, um ihren Ruf, ihre Erfolgsbilanz und die Einhaltung der Gesetze und Vorschriften zur Korruptionsbekämpfung zu beurteilen.
- **Rechtliches Umfeld:** Das Unternehmen sollte den rechtlichen und regulatorischen Rahmen in Mexiko in Bezug auf die Korruptionsbekämpfung bewerten, einschließlich der Gesetze auf Bundes-, Landes- und/oder Gemeindeebene und der geltenden Protokolle für den Umgang mit Amtsträgern.
- **Bewertung des Korruptionsrisikos:** Das Unternehmen sollte die mit der Geschäftstätigkeit in Mexiko verbundenen Korruptionsrisiken bewerten, einschließlich der Wahrscheinlichkeit von Korruption in verschiedenen Sektoren und an verschiedenen Standorten, der Risiken im Zusammenhang mit bestimmten Regierungsbehörden oder -beamten und der Risiken in Bezug auf die Zusammenarbeit mit Dritten wie Agenten, Beratern oder Lieferanten.
- **Compliance-Programm:** Das Unternehmen muss eine Integritätsrichtlinie (ein Begriff, der im mexikanischen Gesetz definiert ist) umsetzen, die neben den typischen Elementen eines Compliance-Programms auch diejenigen umfasst, die in den lokalen Vorschriften ausdrücklich genannt werden.
- **Whistleblowing-Mechanismen:** Das Unternehmen sollte Mechanismen schaffen, mit denen Mitarbeiter und Geschäftspartner jeden Verdacht auf Korruption oder Verstöße gegen die Einhaltung von Vorschriften oder Richtlinien melden können (*Whistleblowing*), wobei neben den international bewährten Praktiken und den geltenden Vorschriften auch die kulturellen Gegebenheiten des jeweiligen Landes zu berücksichtigen sind.

Mit diesen Maßnahmen können Unternehmen die Compliance- und Korruptionsrisiken in Mexiko mindern und ihr Engagement für die von den globalen Märkten geforderten ethischen und verantwortungsvollen Geschäftspraktiken deutlich machen. Um dies zu erreichen, ist es wichtig, mit lokalen Experten und Rechtsberatern zusammenzuarbeiten, um die Einhaltung der geltenden mexikanischen Gesetze und Vorschriften zu gewährleisten.

Geldwäscheprävention / Identifizierung des wirtschaftlichen Eigentümers:

Im Hinblick auf die Geldwäscheprävention (*Prevención del lavado de dinero*, PLD) ist eine Risikobewertung der vom Unternehmen durchzuführenden Tätigkeiten und Prozesse sehr wichtig, da bestimmte Aktivitäten identifizierungs- und meldepflichtig an die Behörde sein können.

In Übereinstimmung mit den Empfehlungen internationaler Organisationen und dem mexikanischen Gesetz zur Geldwäscheprävention werden Verfahren eingeführt, um Handlungen oder Operationen mit Mitteln illegalen Ursprungs zu verhindern und aufzudecken. Nach dem Gesetz gelten verschiedene nichtfinanzielle Tätigkeiten als riskant, darunter die Immobilienentwicklung, der Verkauf von Immobilien, von Fahrzeugen (zu Wasser, zu Lande und in der Luft), Schmuck, Kunstwerke und die Ausgabe von Prepaid-Karten.

Um die PLD-Vorschriften einzuhalten und Sanktionen zu vermeiden, muss das Unternehmen unter anderem über ein PLD-Handbuch verfügen, seine Kunden und Lieferanten überprüfen, regelmäßig Audits und Überprüfungen hinsichtlich der Einhaltung der vom Geldwäschegesetz (*Ley Federal para la Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita*, LFPIORPI) festgelegten Verpflichtungen durchführen und den wirtschaftlichen Eigentümer³ sowohl des Unternehmens als auch der Lieferanten, die seine Lieferkette bilden, benennen.



³ Als wirtschaftlicher Eigentümer gilt der beherrschende Gesellschafter eines Unternehmens, d.h. die Person oder Personengruppe, die: a) durch eine andere Person oder eine Handlung den daraus gezogenen Vorteil erlangt und diejenige ist, die letztlich die Nutzungs-, Genuss-, Verwendungs- oder Verfügungsrechte an einer Ware oder Dienstleistung ausübt, oder b) die Kontrolle über die juristische Person ausübt, die als Kunde oder Nutzer Handlungen oder Transaktionen mit der Person vornimmt, die riskante Tätigkeiten ausübt, sowie über die Personen, in deren Auftrag eine dieser Tätigkeiten ausgeführt wird.



IMMOBILIEN

Derzeit besteht in Mexiko ein Mangel an Gewerbeimmobilien, da das Nearshoring-Phänomen für viele Makler überraschend kam und zu einem Nachfrageüberschuss und Angebotsmangel bei dieser Art von Immobilien führte.

Zunächst ist zu prüfen, ob eine Immobilie gemietet oder erworben werden soll. Im Falle der Anmietung ist das „Build to Suit“-Modell weit verbreitet, bei dem der Vermieter die Infrastruktur nach den Bedürfnissen und Anforderungen des Mieters ausbaut.

Unabhängig davon, ob Sie sich für die Anmietung oder den Kauf entscheiden, ist es unerlässlich, eine rechtliche Prüfung (Due Diligence) der Immobilie vorzunehmen, um sicherzustellen, dass sie die erforderlichen Merkmale für ihr Funktionieren und ihren Betrieb erfüllt und keine Eigentumsängel aufweist, die dazu führen könnten, dass ein Dritter mehr Recht auf die Immobilie hat.

Beim Kauf sind u. a. Eigentums-, Umwelt- und behördliche Aspekte (u. a. Katastrophenschutz, Bodennutzung, Baugenehmigungen und Lizenzen) zu berücksichtigen. Bei der Anmietung ist unbedingt zu prüfen, ob die Immobilie über die entsprechende Flächennutzung verfügt und ob der Vermieter alle für die Erteilung von Betriebsgenehmigungen erforderlichen Genehmigungen und Lizenzen erhalten hat.

Wie bereits erwähnt, sollte auch ein Energieaudit durchgeführt werden, um zu bestätigen, dass die Immobilie über die für den Betrieb notwendige Stromversorgung verfügt, und um die Verfügbarkeit anderer für den Betrieb notwendiger Anlagen zu prüfen, wie z. B. die Verfügbarkeit von Wasser, angemessenen Entwässerungseinrichtungen, Internet usw.

Abschließend ist zu erwähnen, dass für einige Kunden bestimmte Aspekte sehr wichtig sind, wie die Sicherheit des Standorts, der Bundesstaat, in dem sie ihre Tätigkeit ausüben werden, sowie Anreize von Landesregierungen, die Nachlässe auf bestimmte Steuern, die Zahlung von Gebühren für bestimmte Verfahren, wirtschaftliche Anreize usw. anbieten.

FINANZIERUNG

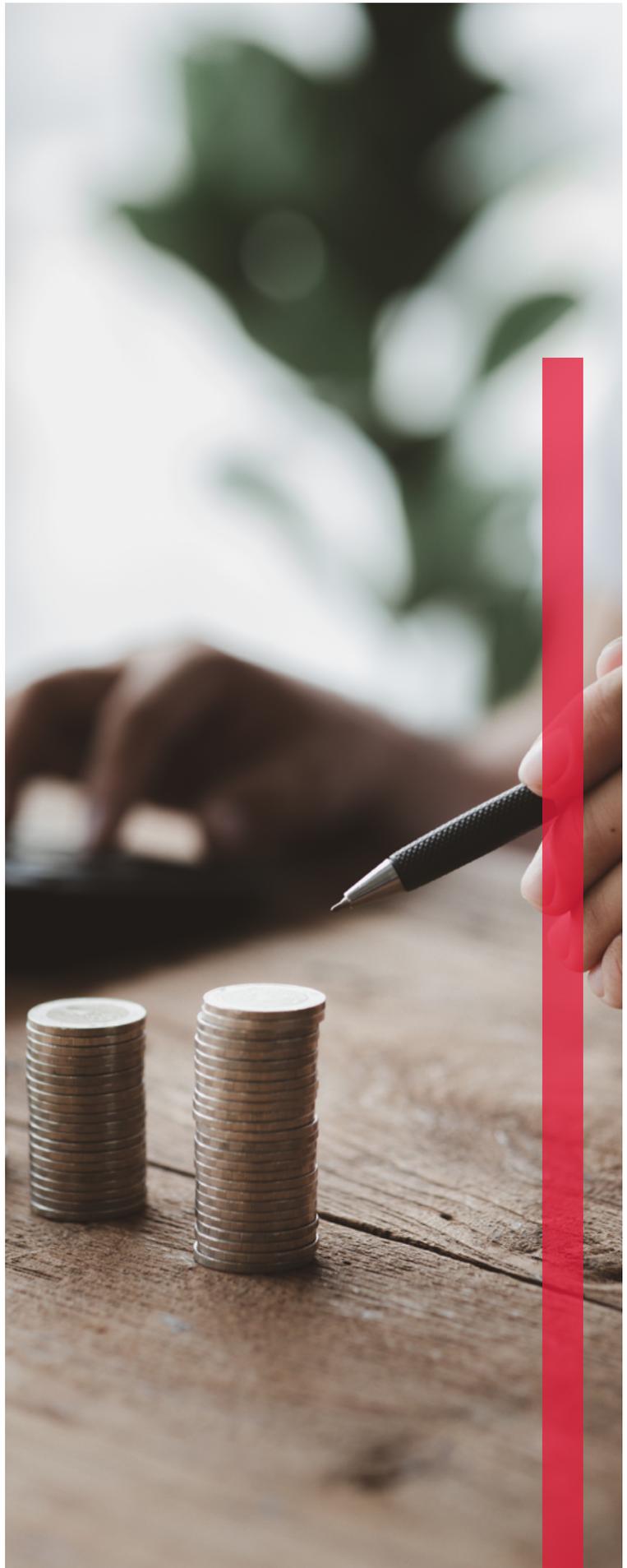
Nach Schätzungen der Interamerikanischen Entwicklungsbank könnte Lateinamerika kurz- und langfristig vom *Nearshoring*-Phänomen mit wirtschaftlichen *Spillover*-Effekten in Höhe von rund 78 Mrd. USD profitieren (vor allem durch den Handel mit Waren, gefolgt vom Handel mit Dienstleistungen), wobei Mexiko eines der am stärksten begünstigten Länder ist, das u. a. in der Automobil-, Textil- und Pharmaindustrie große Chancen hat.

Inwieweit die verschiedenen Unternehmen vom *Nearshoring* profitieren können, hängt in hohem Maße von den ihnen zur Verfügung stehenden Finanzierungsquellen ab. In den meisten Fällen benötigen Fertigungs-, Lager- und Produktionsunternehmen ausreichend Kapital, um die Ausgaben für den Bau von Produktionsanlagen oder Lagerzentren, die Einstellung oder Ausbildung neuer Mitarbeiter und die Anschaffung von Maschinen usw. zu decken. Somit kann ein großer Teil der Investitionen zunächst durch Schulden gedeckt werden, entweder durch Darlehen, die Ausgabe von Wertpapieren (hauptsächlich Aktienzertifikate) und/oder andere Finanzierungsmittel.

Dem Finanzsektor (einschließlich multilateraler Organisationen, Entwicklungsbanken und Geschäftsbanken) sowie dem Aktienmarkt (einschließlich Maklerfirmen und verschiedener Investoren) kommt eine Schlüsselrolle bei der Bereitstellung von Finanzmitteln zu, um Mexiko und seiner Bevölkerung zu ermöglichen, Nutzen aus dem *Nearshoring* zu ziehen. Als Reaktion darauf hat die mexikanische Regierung beispielsweise in Kommuniqués des Ministeriums für Finanzen und öffentliches Kreditwesen⁴ die Durchführung eines Programms angekündigt, das in Zusammenarbeit mit Entwicklungsbanken und der Interamerikanischen Entwicklungsbank den Süden/Südosten des Landes durch die Ansiedlung von Unternehmen nutzen soll, unter anderem mit dem Ziel, mehr nationale Güter und Dienstleistungen in diesen Regionen zu produzieren, was wiederum die wirtschaftliche und soziale Entwicklung dieser Regionen fördern würde.

Sánchez Devanny, S.C. berät sowohl Kreditnehmer (darunter Unternehmen aus den verschiedenen Sektoren des mexikanischen Marktes) als auch Kreditgeber (mexikanische Banken, internationale Banken, multilaterale Agenturen und andere Finanzintermediäre) und verschiedene Emittenten bei besicherten und unbesicherten, bilateralen und syndizierten Kreditgeschäften. Die Präsenz unseres Teams auf dem Markt ermöglicht es uns, an den verschiedenen rechtlichen Phasen des Kreditprozesses teilzunehmen, einschließlich der Verhandlung, der Vorbereitung der Dokumentation, des Abschlusses und gegebenenfalls der Umstrukturierung solcher Kreditgeschäfte.

⁴ SHCP-Communiqué vom 6. Juli 2022.



SCHLUSSFOLGERUNGEN

1. Nearshoring ist zweifellos ein Trend, der sich durchsetzen wird. Die Vorteile und Effizienzgewinne, die sich aus dieser Strategie ergeben, überwiegen die Risiken ihrer Umsetzung. Allerdings ist es wichtig, potenzielle Risiken zu erkennen, um geeignete Mechanismen und Instrumente zu deren Minderung und Prävention einzuführen.
2. Die Unternehmen sollten eine Bewertung des Korruptions- und Geldwäscherisikos in ihren Betrieben und in ihrer Lieferkette durchführen, um Mechanismen und Instrumente einzuführen, die nicht nur den international bewährten Praktiken und den geltenden Vorschriften, sondern auch den kulturellen Herausforderungen des jeweiligen Landes gerecht werden.

Das Expertenteam von Sánchez Devanny verfügt über umfangreiche Erfahrung in der Beratung von Unternehmen bei der Gründung und Inbetriebnahme von Unternehmen in Mexiko. Wir stehen Ihnen daher gerne bei Fragen oder Anmerkungen zur Verfügung. 

Sánchez Devanny ist eine mexikanische Anwaltskanzlei die in- und ausländischen Klienten eine **umfassende Rechtsberatung** bietet, um sie dabei zu unterstützen, die besten Entscheidungen für ihr Unternehmen zu treffen.

Wir betreuen unsere Klienten langfristig, denn wir wollen ihr Unternehmen und ihre Erwartungen verstehen und bieten ihnen eine **umfassende, verständliche und individuelle Beratung**.

AUTOREN



Abel Francisco Mejía-Cosenza
amejia@sanchezdevanny.com



Carlos Matsui-Zayas
carlos.matsui@sanchezdevanny.com



Daniel Maldonado-Alcántara
dmaldonado@sanchezdevanny.com



Diego Gómez-Haro Katznelson
dgomezharo@sanchezdevanny.com



Eduardo Sotelo-Cauduro
esotelo@sanchezdevanny.com



Elsa Leticia Neve Ramírez-Wiella
elsa.neve@sanchezdevanny.com



Joaquín García-Pimentel Borja
joaquin.garcia@sanchezdevanny.com



José Berrueta-Ochoa
jose.berrueta@sanchezdevanny.com



José Miguel Ortiz-Otero
miguel.ortiz@sanchezdevanny.com



María José Estrada-Suárez
mjestrada@sanchezdevanny.com



Mariana Eguarte-Morett
meguiarte@sanchezdevanny.com



Óscar Alberto Duran-Ramírez
oscar.duran@sanchezdevanny.com



Pedro Ángel Palma-Cruz
ppalma@sanchezdevanny.com

Mexico City:

Av. Paseo de las Palmas #525 Piso 6
Col. Lomas de Chapultepec, 11000
Ciudad de México
T. +52 (55) 5029 8500

Monterrey:

José Clemente Orozco #335 Piso 4
Despacho 401 Col. Valle Oriente, 66269
San Pedro Garza García N.L.
T. +52 (81) 8153 3900

Querétaro:

Av. Antea #1090, Piso 2 Int 206
Col. Jurica, 76100
Querétaro, Qro.
T. +52 (442) 296 6400



www.sanchezdevanny.com