

SWOT-Analyse: Freihandelsabkommen mit Mexiko als neuem Handelspartner

Die EU und Mexiko haben ein Abkommen aus dem Jahr 2000 erweitert und am 22. Mai 2026 ein Freihandelsabkommen mit einem zollfreien Zugang für fast alle Warengruppen unterzeichnet. Dadurch entsteht ein gemeinsamer Markt mit mehr als 580 Millionen Menschen.

STÄRKEN (STRENGTHS)	SCHWÄCHEN (WEAKNESSES) 
- oft sehr professionelle Unternehmen - Interesse an langjähriger strategischer, professioneller, partnerschaftlicher Zusammenarbeit - gute Beherrschung der englischen Sprache - gute Einstiegsmöglichkeiten für europäische Unternehmen - gut ausgebildete, kompetente Fachkräfte in der Industrie - Möglichkeit der Lieferantendiversifikation im Sinne von Maßnahmen zum Derisking oder Dual-Sourcing - persönlicher Verhandlungsstil mit indirekter Kommunikation - Beziehung steht im Vordergrund - Möglichkeit, Pakete statt nur Preise zu verhandeln - derzeit noch niedrige bis mittlere Lohnkosten - Rohstoffreichtum	- lange Transportwege - mittelfristig eventuell steigende Löhne - starke Bürokratie mit administrativem Aufwand - unterschiedliche Normen, Prüfverfahren und Qualitätsstandards, besonders in einigen Regionen - Sicherheitsprobleme in einigen Regionen - Anfälligkeit für Störungen der Lieferketten - partieller Fachkräftemangel - partielle Kapazitätsengpässe - Probleme mit Lieferterminen - Notwendigkeit klarer schriftlicher Protokolle - klarer hierarchischer Aufbau - teilweise ESG-Probleme - Absicherung von Vorauszahlungen - Risikomanagement bei Lieferantenevaluierung und -entwicklung - anderes, eher lockeres Zeitverständnis - mögliche Missverständnisse - längere Verhandlungsdauer
CHANCEN (OPPORTUNITIES)	RISIKEN (THREATS)
- abgeschlossenes Freihandelsabkommen mit der EU im Einklang mit europäischen Normen - besseres Zusammenwachsen der Märkte - großer Import- und Exportmarkt für Europa - guter Industriestandort - großer Binnenmarkt - stabile Zugehörigkeit zur westlichen Welt - junge Bevölkerung - mögliche Verlagerung von Produktionen - freiheitlich-demokratische Regierung mit Gewaltenteilung und freier Medienlandschaft - große Rohstoffvorkommen - Mitglied beim CISG (UN-Kaufrecht) - Verträge rechtlich durchsetzbar - Schiedsverfahren möglich - enge Wirtschaftsbeziehungen zu den Vereinigten Staaten und Kanada - Ausbau der Digitalisierung - strategisch gute Lage zwischen Nord- und Südamerika	- Abhängigkeit von den US-Märkten – daher Klumpenrisiko - politische Unsicherheit in einzelnen Regionen - hohes Level an Korruption - Währungsrisiko zwischen US-Dollar und Euro - hohes Level an organisierter Kriminalität – besonders Gewalt- und Drogenkriminalität - hohe wirtschaftliche Ungleichgewichte und Einkommenskluft in den einzelnen Regionen - unterschiedliche Möglichkeiten rechtlicher Durchsetzung zwischen den Bundesstaaten - zum Teil schwache Infrastruktur und Logistikprobleme in den dünn besiedelten Gebieten - klimatische Risiken: Dürren, Wasserknappheit, Buschbrände - lange Gerichtsverfahren in Abhängigkeit von der Komplexität - erhebliche Bildungs- und Qualifikationsdefizite in einigen Regionen