

# Zentralamerika

## Eine Region rückt in den Blickpunkt

AUSGABE 2023

**Unternehmen müssen heute mehr denn je neue Absatzmärkte erschließen und für stabile Lieferketten sorgen. Anlass genug, sich Zentralamerika genauer anzuschauen, denn die Region bietet einige wichtige Standortvorteile für Investitionen – und einen dynamisch wachsenden Markt.**

Einzel betrachtet sind die sechs zentralamerikanischen Länder zwar recht kleine Märkte. Als Region kommen Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica und Panama jedoch auf 51 Millionen Konsumenten und die sechstöchste Wirtschaftsleistung Lateinamerikas. Ein gemeinsames Freihandelsabkommen erleichtert den Warenaustausch innerhalb der Länder. Auch mit der EU besitzt Zentralamerika ein Handelsabkommen.

Guatemala ist mit fast 18 Millionen Einwohnern das bevölkerungsreichste Land und mit einem Bruttoinlandsprodukt (BIP) von 91 Milliarden US-Dollar (US\$) der größte Markt Zentralamerikas. Costa Rica und Panama zählen mit 5,2 und 4,4 Millionen Einwohnern zu den kleinsten, dafür aber mit Abstand reichsten und am weitesten entwickelten Volkswirtschaften der Region. Das panamaische BIP pro Kopf entspricht mit rund 16.000 US\$ in etwa dem des EU-Mitglieds Kroatien. Costa Rica zählt zu den globalen Vorreitern bei Nachhaltigkeit und Klimaschutz und investiert besonders viel in seine Bevölkerung: 5,9 Prozent des BIP gab der Staat im Jahr 2020 für Bildung aus – deutlich mehr als Deutschland.

Die geografische Nähe zu den USA und ein Handelsabkommen mit den Vereinigten Staaten sind entscheidende Vorteile für Nearshoring in Zentralamerika. Günstige Löhne in den nördlichen Ländern und qualifizierte Arbeitskräfte in Costa Rica für die Fertigung von Produkten mit hoher Wertschöpfung machen die Region für eine Vielzahl von produzierenden Unternehmen interessant. Panama, eine auf Dienstleistungen spezialisierte Volkswirtschaft, punktet mit seiner unübertrefflichen geografischen Lage und eignet sich als Vertriebsstandort für Zentral- und Südamerika.

## Zahlen und Fakten

**51 Millionen**

Menschen leben in Zentralamerika.

**306 Milliarden US\$**

entspricht das Bruttoinlandsprodukt der sechs zentralamerikanischen Länder 2022.

**Die USA**

sind wichtigster Handelspartner – mit einem Warenaustausch von 42 Milliarden US\$ 2021.

**2,3 Milliarden US\$**

betrug 2021 das Handelsvolumen zwischen Deutschland und Zentralamerika.

# Wo deutsche Mittelständler investieren

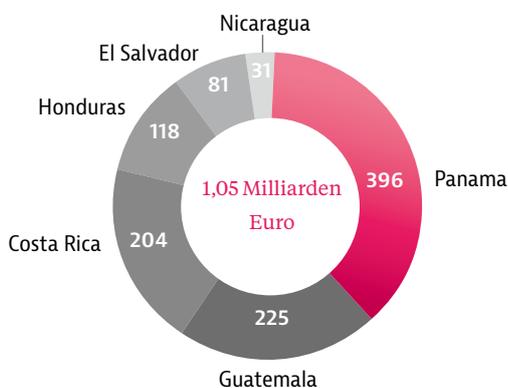
**Guatemala bietet Investoren günstige Arbeitskräfte und ein stabiles makroökonomisches Umfeld. Costa Rica lockt mit spezialisierten Fachkräften sowie hohen Arbeits- und Sozialstandards. Und wer in Panama einen Standort errichtet, will dort in der Regel nicht produzieren. Vier deutsche Unternehmen berichten von ihren Aktivitäten in der Region.**

Die Firma Paulig setzt auf Nearshoring: Bald schon will der deutsche Teppichfabrikant seine Kunden in den USA und Kanada nicht mehr von Marokko aus beliefern, sondern aus Guatemala. Anfang 2023 beginnt der Mittelständler mit dem

Bau der Teppichfabrik. Da die Fertigung für den Export erfolgt und so unter das Maquila-Fördergesetz fällt, profitiert das Unternehmen von steuerlichen Vorteilen. Von einer Investition in Guatemala haben Paulig aber noch andere Faktoren überzeugt: „In Guatemala sind die makroökonomischen Rahmenbedingungen sehr stabil und man fühlt sich als deutsches Unternehmen sehr willkommen“, sagt Kristina Drechsel, Geschäftsführerin für den neuen Standort Guatemala. „Die Investitionsförderagentur Pronacom war von Anfang an dabei, ebenso die Deutsch-Guatemalteckische Industrie- und Handelskammer (AHK), die die ganzen Gespräche mit wichtigen Ansprechpartnern organisiert hat.“

## Bestand deutscher Direktinvestitionen in Zentralamerika 2020

In Millionen Euro



Quelle: Deutsche Bundesbank 2022

## Dynamischer Markt

Dass die Region auch als Absatzmarkt attraktiv ist, zeigt die Erfolgsgeschichte des deutschen Unternehmens Kaeser. Der Hersteller von Druckluftkompressoren ist seit über 30 Jahren in Zentralamerika aktiv, anfänglich über einen lokalen Händler, ein paar Jahre später investierte das Unternehmen in ein Headquarter in Guatemala. Mittlerweile hat die Firma einen Marktanteil von über 90 Prozent und die Verkäufe wachsen jährlich um 15 bis 20 Prozent. Wie stark das Vertrauen in die weitere Marktentwicklung ist, zeigt die jüngste Investition: 20 Millionen US\$ hat sich Kaeser sein neues regionales Headquarter in bester Hauptstadtlage kosten lassen. Bemerkenswert ist, dass der Bau des achtstöckigen Gebäudes gerade einmal zwei Jahre gedauert hat. Aktuell beschäftigt Kaeser dort 100 Mitarbeitende, ausgelegt ist die Zentrale für doppelt so viele Angestellte. „Guatemala bietet internationalen Unternehmen ein interessantes Potenzial für Investi-

## Schnellcheck: Weitere Infos zur Region

### Wo bekomme ich eine gute Übersicht über die wirtschaftlichen Kennzahlen?

Unsere Wirtschaftsdaten kompakt bieten zu jedem Land aktuelle Zahlen zur wirtschaftlichen Entwicklung, zum Außenhandel, zu den bilateralen Beziehungen mit Deutschland und zum Geschäftsumfeld.

→ Mehr zum Thema:  
[www.gtai.de/wirtschaftsdaten-kompakt](http://www.gtai.de/wirtschaftsdaten-kompakt)

### Auf welche rechtlichen Aspekte muss ich achten?

Der Länderbericht „Recht kompakt Zentralamerika“ informiert über relevante Rechtsthemen bei einem Auslandsengagement. Im Fokus: Guatemala, Honduras und Panama.

→ Mehr zum Thema  
[www.gtai.de/zentralamerika/recht-kompakt](http://www.gtai.de/zentralamerika/recht-kompakt)

### Welche Rolle spielen deutsche Exporte?

Deutschland findet sich unter den Top-Fünf-Lieferanten Zentralamerikas und ist das wichtigste Importland in der EU. Bei Pharmazeutika ist Deutschland sogar wichtigstes Lieferland der Region.

→ Mehr zum Thema:  
[www.gtai.de/zentralamerika/deutsche-wettbewerbsposition](http://www.gtai.de/zentralamerika/deutsche-wettbewerbsposition)

onen“, bekräftigt Carlos Díaz, Verkaufsleiter bei Kaeser für die Region Zentralamerika.

### Cluster für Medizintechnik

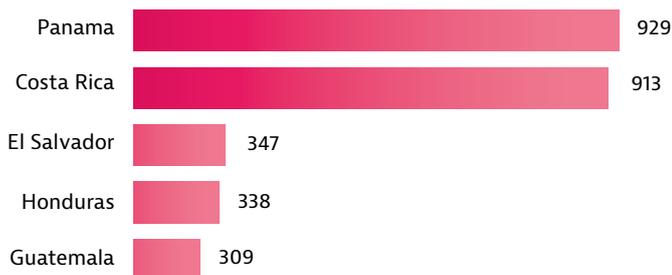
Wer auf der Suche nach einem Standort für eine know-how-intensive Fertigung ist, sollte sich Costa Rica anschauen. Das kleine Land hat sich in den vergangenen Jahren zu einem bedeutenden regionalen Cluster für Medizintechnik und Biowissenschaften entwickelt. Über 70 internationale Lifescience-Firmen, darunter auch aus Deutschland, fertigen in Costa Rica vornehmlich für den US-amerikanischen Markt. Im Jahr 2021 machte Medizintechnik 35 Prozent der Gesamtexporte des Landes aus. „In Costa Rica gibt es einen ausreichend großen Pool von qualifizierten Arbeitskräften und die akademische Ausbildung im Land ist gut“, fasst Joshua Quesada Guitta, Fabrikmanager bei G.Rau die Standortvorteile zusammen. Der deutsche Mittelständler produziert bereits seit zehn Jahren in Cartago, im Jahr 2019 eröffnete die Tochtergesellschaft von G.Rau, Admedes, ihre Fabrik für die Herstellung von Nitinolkomponenten. Mehr Informationen über die Investitionsbedingungen in Costa Rica finden Sie unter [www.gtai.de/costa-rica-Standortportrait](http://www.gtai.de/costa-rica-Standortportrait).

### Lage ist Trumpf

Als der deutsche Kabelproduzent Lapp vor zwölf Jahren auf der Suche nach einem Distributionsstandort für Zentralamerika war, fiel die Entscheidung schnell auf Panama. „Wegen der ausgezeichneten Lage und der sehr guten Infrastruktur“, erklärt Geschäftsführer Wolfgang Schulte, der den Standort damals in der Freihandelszone Panamá Pacifico aufgebaut hat. Zwar gebe es auch im Nachbarland Costa Rica gute Freizonen, doch diese seien mehr auf Produktion ausgelegt. „Panama ist zwar ein teurer Standort, als Exporthub aber auch ein sehr guter.“ Wie Lapp nutzen auch andere Firmen Panama als Standort für die Belieferung von kleineren Märkten in der Region. „Panama hat einen ungemein großen Wettbewerbsvorteil. Die wissen, wie man Freihandelszonen betreibt und

### Monatliche Bruttodurchschnittslöhne in Zentralamerika 2021 \*

In US-Dollar



\* für Honduras 2020, für El Salvador 2019, für Nicaragua keine aktuellen Lohndaten verfügbar.

Quelle: Internationale Arbeitsorganisation ILO 2022

die großen Häfen reduzieren die Transport- und Logistikkosten immens“, sagt Christian Schwarz, Managing Director, Panama & Caribbean bei DHL Global Forwarding. Ein weiterer Pluspunkt Panamas ist die ausgezeichnete Konnektivität. Der internationale Flughafen Tocumen gilt als der am besten angebundene Airport in ganz Lateinamerika. Für Manager und Vertriebler, die viel reisen, ist das eine enorme Zeitersparnis.

## Gut zu wissen!



### Länderexpertise wichtig

„Es ist wichtig, dass man sich Zeit nimmt und die passende Person findet, die eine Firma in einem Land aufbauen soll, das man nicht kennt. Und man muss von Beginn an ein gewisses Budget für Sicherheit einplanen.“

**Kristina Drechsel**

Paulig Guatemala Textil, Geschäftsführerin



### Ohne Hilfe geht's nicht

„In Costa Rica dauert es sehr lange, bis man für eine Investition alle Genehmigungen bekommen hat. Unternehmen sollten sich daher unbedingt an die Investitionsförderagentur Cinde wenden. Sie ist mit den Behörden bestens vernetzt und kann Unternehmen deshalb ideal unterstützen.“

**Joshua Quesada Guitta**

G.Rau, Fabrikmanager



### Pazifiklage wählen

„Wer in Panama investieren will, sollte sich an der Pazifikküste ansiedeln. Hier befindet sich der internationale Flughafen und es wird viel in neue Freizonen und die Infrastruktur investiert. Auch die Lebensqualität am Pazifik ist besser als an der Karibikküste. Aber Achtung: Panama ist ein teurer Standort mit hohen Lebenshaltungskosten. Und es ist nicht einfach, im Land gutes Personal zu finden.“

**Wolfgang F. Schulte**

Lapp Panamá, Geschäftsführer

# Stärken und Schwächen genau analysieren

**Die Stärken der einzelnen Länder sind sehr unterschiedlich. Ebenso die Herausforderungen, wie Sicherheitslage, Korruption und eine hohe Informalität auf dem Arbeitsmarkt. Große Unterschiede gibt es auch bei den Kosten.**

Wer in Costa Rica und Panama investieren möchte, muss mit deutlich höheren Kosten rechnen. Auch die Genehmigungsprozesse bei der Firmengründung seien mitunter sehr lang, berichten Unternehmen vor Ort. Ein günstigerer Investitionsstandort ist Guatemala. Unternehmen sollten jedoch berücksichtigen, dass soziale Probleme wie Armut, eine hohe informelle

Beschäftigung und Kriminalität deutlich stärker ausgeprägt sind als in Costa Rica oder Panama. Beim Thema Korruption unterscheiden sich die Länder ebenfalls deutlich: Während Guatemala und Panama beim Corruption Perceptions Index 2021 Platz 150 beziehungsweise 105 von 180 belegen, landet Costa Rica gerade einmal auf dem 39. Rang.

Tipp: Die zentralen Anlaufstellen bei einer geplanten Investition sind die Auslandshandelskammern (AHK) der jeweiligen Länder. Sie sind mit den nationalen Investitionsfördergesellschaften, den lokalen Behörden und den deutschen Botschaften bestens vernetzt.

## Stärken

- Geografische Nähe zu den USA
- Freihandelsabkommen mit den USA und der EU
- Großes Arbeitskräfteangebot
- Stabile Währungen

## Schwächen

- Sicherheitslage
- Korruption
- Hohe Informalität
- Bürokratische Hürden

## Chancen

- Nearshoring
- Starke Privatwirtschaft
- Ausbau weiterer Freizonen
- Verbesserung der Infrastruktur, vor allem des Straßennetzes

## Risiken

- Zunehmende Machtkonzentration von Regierungen
- Wachsende soziale Spannungen
- Steigende Kriminalität
- Weiter abnehmendes Vertrauen in Standort Panama durch Legalisierung von Kryptowährungen

Quelle: Germany Trade & Invest 2022

## Bleiben Sie auf dem Laufenden



Besuchen Sie uns unter  
[www.gtai.de/amerika](http://www.gtai.de/amerika)



Ihre Ansprechpartnerin für  
Zentralamerika  
[sofia.hempel@gtai.de](mailto:sofia.hempel@gtai.de)



Nutzen Sie unseren Alert-Service unter  
[www.gtai.de/alert-service](http://www.gtai.de/alert-service)

## Impressum

### Herausgeber:

Germany Trade and Invest  
Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH  
Villemombler Straße 76, 53123 Bonn  
T +49 228 249 93-0, [info@gtai.de](mailto:info@gtai.de), [www.gtai.de](http://www.gtai.de)

**Hauptsitz:** Friedrichstraße 60, 10117 Berlin

### Autorin/Ansprechpartnerin:

Sofia Hempel, Bonn, T +49 228 249 93-248

**Redaktion:** Jutta Kusche, Bonn

**Redaktionsschluss:** Dezember 2022

**Druck:** Kern GmbH, 66450 Bexbach, [www.kerndruck.de](http://www.kerndruck.de)

**Bildnachweise:** S.1: AdobeStock/cris; Portraits: Kristina Drechsel; Joshua Quesada; Wolfgang F. Schulte

### Rechtlicher Hinweis:

©Germany Trade & Invest  
Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

**Bestellnummer:** 21352

Gefördert durch:



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Klimaschutz

aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages