

Heldt, Sven

Working Paper — Digitized Version

Gemeinschaftliche Regelungen für ausländische Investitionen im Rahmen des Andenpaktes

Kiel Working Paper, No. 37

Provided in Cooperation with:

Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

Suggested Citation: Heldt, Sven (1975) : Gemeinschaftliche Regelungen für ausländische Investitionen im Rahmen des Andenpaktes, Kiel Working Paper, No. 37, Kiel Institute of World Economics (IfW), Kiel

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/52656>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Kieler Arbeitspapiere Kiel Working Papers

Arbeitspapier Nr.37
Gemeinschaftliche Regelungen für
ausländische Investitionen im
Rahmen des Andenpaktes
von
Sven Heldt

A 93510 75 Weltwirtschaft
Kiel ✓

Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel

1. Die Diskussion über ausländische Investitionen in Lateinamerika ist schon seit langer Zeit ein kontroverses Thema und hat zunehmend an Heftigkeit zugenommen. Der Hauptgrund dafür ist, daß der Einfluß ausländischen Kapitals auf wirtschaftliche und politische Belange in vielen Ländern sehr bedeutend ist oder bedeutend gewesen ist. Dieser Einfluß äußert sich in den verschiedensten Formen. Am sichtbarsten wird die Auswirkung ausländischer Investitionen in der Zahlungsbilanz, in unterschiedlichen Interessen zwischen dem Stammunternehmen und dem Gastland in bezug auf das Investitionsverhalten, die Beschäftigungspolitik, die Struktur des Außenhandels und in der Verlagerung der Entscheidungen über die Nutzung der nationalen Ressourcen ins Ausland.

2. In dieser Situation haben die Überlegungen über Nutzen und Kosten ausländischer Investitionen an Bedeutung gewonnen, wobei immer stärker der Eindruck entstanden ist, daß ein großer Teil dieser Investitionen eher einen negativen Einfluß auf die Wirtschaft der einzelnen Länder gehabt haben könnte. Die Motive für diese Annahme sind aber meist in psychologischem Bereich zu suchen, denn es gibt wenige Berechnungen über tatsächliche Wirkungen ausländischer Investitionen. Die Reaktionen auf diese Empfindung äußerten sich häufig in Enteignungen, hauptsächlich bei Investitionen in den Sektoren Bergbau und Landwirtschaft. Daraus entstanden in der Mehrheit der Fälle erhebliche Nachteile für die betroffenen Länder, die sich in einer Verminderung der Kreditgewährung und einem Rückgang der Investitionen niederschlug, besonders in den Fällen, in denen der Enteignungsprozeß und die Entschädigungsform nicht ausreichend geklärt wurden.¹

¹ Siehe hierzu insbesondere E.N. Baklanoff: Expropriation of US Investments in Cuba, Mexico and Chile, Praeger 1975.

Diese Arbeit ist im SFB 86 (Weltwirtschaft und internationale Wirtschaftsbeziehungen, Hamburg und Kiel) entstanden. Für eine kritische Durchsicht des ersten Manuskripts bin ich Herrn Prof. Krämer sehr dankbar.

3. Ein zweiter Faktor, der die Diskussion über ausländische Investitionen verschärfte, war die Gründung von Integrationsgemeinschaften Anfang der sechziger Jahre. Dadurch veränderten sich die Möglichkeiten für ausländische Investitionen grundlegend, indem erweiterte Absatzmärkte besonders für Fertigwaren geschaffen wurden. Befürchtungen, daß diese veränderte Situation zu einer verstärkten Konkurrenz zwischen den Partnerländern führen würde, um ausländische Investitionen durch fiskalische und andere Anreize ins eigene Land zu locken, sowie Klagen seitens der nationalen Unternehmen, daß ausländische Konzerne in einer weit besseren Ausgangslage seien, um diese veränderte Marktlage auszunutzen, machten es nötig, daß man auf regionaler Ebene zu einer gemeinsamen Regelung kam. Somit hing der Erfolg des Integrationsprozesses in gewissem Maße von einer Übereinkunft über eine gemeinsame Haltung gegenüber ausländischen Investitionen ab.

4. Demgemäß wurde eine solche Übereinkunft auch im Rahmen der Latein-amerikanischen Freihandelszone (LAFTA) und im Zentralamerikanischen Gemeinsamen Markt (CACM) angestrebt, doch blieb eine Einigung darüber aus. Erst Ende der sechziger Jahre konnte ein erster Erfolg in dieser Richtung gemeldet werden, als die Länder der Anden-Gruppe ein gemeinsames Statut für ausländische Investitionen beschlossen.¹ Dieses Abkommen beschränkt sich nicht nur auf ausländische Investitionen, sondern regelt auch den Technologietransfer, die Lizenzabkommen und die Royaltyzahlungen, die im Laufe der Zeit immer wichtiger geworden sind. Hiermit sollte in erster Linie ein Wettlauf zwischen den verschiedenen Partnerländern bei der Gewährung von Anreizen für ausländische Investitionen verhindert,

¹ Der Vertrag über die Gründung der Anden-Gruppe wurde im Jahre 1969 von Bolivien, Chile, Ekuador, Kolumbien und Peru unterzeichnet. Venezuela trat 1973 bei. Bis 1980 bzw. 1985 sollen sämtliche Binnenzölle abgeschafft und ein gemeinsamer Außenzoll in Kraft sein. Ferner sollen wichtige Industriebranchen auf die Partnerländer verteilt werden, die dann die Basis einer gemeinsamen tragfähigen Industrie mit Ausrichtung auf einen einheitlichen Andenmarkt bilden soll. Die weniger entwickelten Partner, Bolivien und Ekuador, erhalten zusätzliche Vergünstigungen, um eine "gleichgewichtige" Entwicklung zu gewährleisten.

eine Chancengleichheit für nationale und ausländische Investoren sowie ein stabiles Investitionsklima mit klaren Regeln geschaffen werden.

5. Darüber hinaus wurde eine bessere Kontrolle der internationalen Wirtschaftsmacht angestrebt, die hauptsächlich durch multinationale Unternehmen ausgeübt wird, welche direkte Investitionen in diesen Ländern haben. Durch die regionale Harmonisierung der Investitionspolitik im Rahmen der Integration versucht man daher, die Verhandlungsposition der beteiligten Länder gegenüber den ausländischen Investoren zu stärken. Da die staatliche Verhandlungsmacht weitgehend von der Größe, dem Wachstumspotential und den vorhandenen Ressourcen abhängt, ist die Tendenz zur Zusammenarbeit bei kleineren und mittleren Staaten, wie eben den Partnerstaaten der Anden-Gruppe, stärker gewesen. Diese Klein- und Mittelstaaten fühlten sich einzeln den multinationalen Unternehmen unterlegen und ihren Praktiken gegenüber ziemlich wehrlos. Dazu seien anhand von einigen empirischen Untersuchungen, die sich mit dem Verhalten ausländischer Investoren in Lateinamerika sowie mit der Ausgestaltung von Abkommen über Technologietransfers beschäftigen, einige der wichtigsten Faktoren aufgezeichnet, die nach Meinung der Empfängerländer negative Folgen für sie brachten.

Bisheriges Verhalten ausländischer Investoren

6. Eine Studie von Vaupel und Curhan¹ untersucht das Verhalten von 187 der 500 wichtigsten US-Unternehmen, die von der Zeitschrift Fortune im Jahre 1964 zusammengestellt wurden. Es sind solche, die 25 vH oder mehr Kapitalbeteiligung an Industrieunternehmen hatten, die in sechs oder mehr Ländern verteilt waren. Dabei konnten 80 vH der direkten US-Investitionen im Ausland, außer Kanada, erfaßt werden. Im Jahre 1967 hatten von diesen Unternehmen 171 Investitionen in Lateinamerika. Von den Andenländern werden Kolumbien, Peru und Venezuela getrennt aufgeführt, so daß man das Verhalten der US-Investitionen in diesen Ländern genau verfolgen kann.

¹ James W. Vaupel und Joan P. Curhan: The Making of Multinational Enterprise, Boston, 1969.

7. Die Stammunternehmen dieser Investitionen waren meist solche, die 1966 hohe Umsatzzahlen und eine eher niedrige Forschungsintensität zeigten, kapitalintensive Produktionstechniken einsetzten, relativ niedrige Renditen auf das investierte Kapital erzielten, eine hohe Produktdiversifizierung im Ausland und eine hohe geographische Diversifizierung betrieben. Die Form der ausländischen Investitionen änderte sich im Verlauf der Zeit. So tendierte man immer häufiger zu einer mehrheitlichen oder alleinigen Beteiligung an den Investitionen, wobei hauptsächlich nationale Anteile aufgekauft wurden.

Obwohl die Relation zwischen "wholly owned" und "joint ventures" ungefähr gleich ist (40 zu 40 vH der Investitionen), wurden "joint ventures" in wachsendem Maße "wholly owned". Die Form des Eindringens in die Märkte hat sich auch immer mehr auf den Kauf eines bestehenden Unternehmens verlagert, wodurch keine neuen Investitionen im eigentlichen Sinne getätigt wurden. Dagegen wurden nur sehr wenige ausländische Unternehmen verkauft, doch die bekannten Fälle kamen in jüngster Zeit immer häufiger vor. Ausländische Unternehmen, die enteignet oder liquidiert wurden, sind ebenfalls häufiger zu verzeichnen, mit der Ausnahme von Peru. Hierbei handelt es sich meistens um Unternehmen der Fertigwarenindustrie.

Die ausländischen Investitionen konzentrierten sich vorwiegend auf bestimmte Industriebranchen, nämlich in der Mehrzahl der Fälle auf chemische und pharmazeutische Erzeugnisse und auf Lebensmittel und Getränke. Es sind Industrien, in denen die Technologien meist schon ausgereift sind. Die Konzentration der Investitionen auf diese Branchen nahm mit der Zeit noch zu.

8. Für Chile kann man anhand einer Studie über ausländische Investitionen in der Periode 1960-68¹ ein ähnliches Verhalten beobachten, wie es bereits für Kolumbien, Peru und Venezuela festzustellen war. So wurden in über 65 vH der Fälle ausländische Investitionen in "wholly owned"-Unternehmen oder in Unternehmen mit mehrheitlicher Beteiligung vorgenommen. Sie stellten auch ungefähr 60 vH der investierten Summe dar. Die Form des Eindringens in den nationalen Markt war zwar in der

¹ CORFO: Inversiones extranjerias en la industria nacional, Santiago de Chile, 1969.

Mehrheit der Fälle eine neue Investition, doch wurden in immerhin ca. 40 vH der Fälle bestehende Unternehmen aufgekauft. Von den neuen Investitionen traten die meisten in Konkurrenz mit bestehenden nationalen Firmen und nur ein kleiner Teil (etwa 30 vH der Fälle) diente der Einführung eines neuen Produktes. Bei ausländischen Investitionen, die durch das Aufkaufen eines bestehenden Unternehmens in den nationalen Markt stießen, wurde das Ziel verfolgt, die Produktion zu erhöhen, die Qualität der Produkte zu verbessern und (in einer kleineren Anzahl von Fällen) einen neuen Produktionsprozess oder eine neue Produktlinie einzuführen. Wie auch bei den bereits erwähnten Ländern, konzentrierten sich über 40 vH der ausländischen Investitionen in den Branchen chemische und pharmazeutische Produkte, Lebensmittel und Getränke. Dabei stießen sie in Märkte hinein, die vorher von Einheimischen beherrscht worden waren. Außerdem konnte man beobachten, daß ausländische Firmen in wachsendem Maße in Industrien investierten, die als dynamisch zu bezeichnen sind.

9. Eine andere Möglichkeit der Beteiligung ausländischer Unternehmen an den Produktionsentscheidungen dieser Länder ist durch den Technologietransfer gegeben. C. Vaitzos¹ beschäftigte sich intensiv mit diesem Thema und kam dabei zu sehr interessanten Ergebnissen. Sie sind als komplementär zu denen der Untersuchungen über die Form der direkten ausländischen Investitionen anzusehen. Vaitzos untersuchte 451 Kontrakte über Technologietransfer in Bolivien, Chile, Ekuador, Kolumbien und Peru und berücksichtigte hauptsächlich die chemische und pharmazeutische Industrie, ferner die Branchen Lebensmittel und Getränke sowie Textilien. Insofern deckt sich diese Untersuchung weitgehend mit den vorangegangenen.

10. Der Autor stellte dabei fest, daß sich fünf wichtige Klauseln in den meisten Verträgen immer wiederholten und schwere Restriktionen für die Empfängerländer darstellten. Sie betreffen Lieferbindungen beim Kauf von intermediären Produkten und Kapitalausrüstungen, Klauseln über Exportrestriktionen, Beschäftigungsklauseln, insbesondere für

¹ Constantin Vaitzos: Intercountry Income Distribution and Multinational Enterprises, Oxford 1974.

leitendes Personal, und Restriktionsklauseln für den Verkauf von Waren und Wiederverkauf von Zwischenprodukten. Von diesen Klauseln sind die wichtigsten, die den Kauf von Zwischenprodukten und Kapitalgütern regeln und die den Export behindern.

11. Bei den "tie-in"-Klauseln über den Kauf von intermediären Produkten spielt die Überfakturierung (Overpricing) von Produkten aus der Muttergesellschaft eine große Rolle. Dadurch werden die Gewinne der Tochtergesellschaften heruntergedrückt, die Transferierung von Devisen ins Ausland erleichtert und die Besteuerung im Gastland umgangen. Außerdem verschafft sich die Muttergesellschaft einen sicheren Absatzmarkt für ihre eigenen Produkte. Vaitsos stellte Überfakturierungen fest, die an die 500 vH Grenze reichten. Dadurch erhöht sich die Gefahr einer Verschlechterung der Terms of Trade für diese betroffenen Länder erheblich. Mit zunehmender Differenzierung der Produkte nimmt allerdings die Schwierigkeit zu, vergleichbare Preise zu bekommen, da es dann keinen eigentlichen Markt für diese Produkte gibt.

Nimmt man die Kapitalgüter hinzu, die für die Produktion dieser an Komplexität und Differenzierung zunehmenden Produkte erforderlich sind, sieht das Bild noch trüber aus, denn die Möglichkeit der Überfakturierung wird dabei immer größer. Auch die Höhe der ausländischen Investitionen, die zum großen Teil aus Kapitalausrüstungen bestehen, wird dadurch verfälscht. Infolge der Tatsache, daß in Lateinamerika etwa ein Drittel der gesamten Importe von Maschinen und Ausrüstungen durch Niederlassungen ausländischer Konzerne getätigt werden, ist die Gefahr einer solchen Praxis sehr groß und an zahlreichen Beispielen nachweisbar.

12. Was die Exportbeschränkungsklausel betrifft, so kann man eine erschreckende Bilanz aus den untersuchten Fällen ziehen. In 81 vH der Fälle konnte man ein absolutes und in 5 vH ein teilweises Exportverbot feststellen. Dabei waren keine großen Unterschiede zwischen den verschiedenen Ländern oder Industriebranchen zu beobachten. Auch zwischen nationalen und ausländischen "wholly owned" Unternehmen war kein wesentlicher Unterschied zu bemerken, im Gegenteil, bei nationalen Unternehmen kam das ausdrückliche Exportverbot etwas häufiger vor, da in diesen Fällen die Kontrolle durch die Muttergesellschaft schwieriger ist.

13. Um abschließend noch einen Blick auf das Verhalten ausländischer Unternehmen in bezug auf die Integrationsbestrebungen in Lateinamerika zu werfen, können wir uns einer der wenigen Studien über dieses Thema bedienen, die vom INTAL durchgeführt wurde.¹ Es handelt sich hier um die Befragung von 534 Unternehmen, davon 316 mit mehrheitlicher ausländischer Beteiligung, wovon 175 eine ausländische Beteiligung von über 90 vH hatten. Diese Unternehmen stellten im Jahre 1969 über 80 vH der Exporte einer ausgewählten Liste von Fertigwaren her, die einen Wert von über US \$ 100 000 hatten. Dabei konnte man feststellen, daß der Anteil der Unternehmen mit ausländischer Beteiligung von über 90 vH an diesen Exporten ungefähr gleich hoch war, wie der Anteil nationaler Unternehmen und jeweils etwas über 40 vH betrug. Ausländische Investitionen, bei denen das Kapital aus einem anderen lateinamerikanischen Land kam, waren sehr selten. Die Sektoren, wo sich - gemessen am Anteil der Exporte - die meisten ausländischen Investitionen häuften, waren folgende: Metallverarbeitung, Maschinen (elektrische und andere), Fahrzeuge, chemische und pharmazeutische Produkte. Nationale Investitionen konzentrierten sich ebenfalls in den Sektoren Metallverarbeitung und Maschinen wie auch Eisen und Stahl, Druckerzeugnisse, pflanzliche Öle und deren Derivate.

14. J.C. Casas², der in einem Aufsatz die Studien von INTAL und Vaupel und Curhan kombiniert, stellt zum Exportverhalten der 822 Niederlassungen der US-Unternehmen in den Ländern der LAFTA im Jahre 1967 fest, daß nur knapp 100 derselben im Jahre 1969 exportierten, also nur etwa 12 vH. Von den durch diese Exporte eingebrachten Devisen entfielen in 70 vH der Fälle, für die der INTAL verlässliche Daten bekommen konnte, zwischen 25 vH und 100 vH auf Zahlungen für Patente. So wurden die Exportverbote, wenn es sich um den lateinamerikanischen Markt handelte, zwar nicht so scharf gehandhabt, jedoch reichte das nicht aus, um negative Auswirkungen auf die Zahlungsbilanz der betroffenen Länder zu verhindern, wenn man die Importe von Zwischenprodukten und die Überweisungen von Gewinnen

¹ Instituto para la Integración de America Latina (INTAL): La empresa industrial en la integración de America Latina, Buenos Aires, 1971.

² J.C. Casas: Las multinacionales y el comercio latinoamericano, CEMLA, Boletín Mensual, Vol. XVIII, Nr. 12, Dezember 1972.

hinzuzieht.¹ Casas stellt in seinem Aufsatz außerdem fest, daß ausländische Unternehmen, die Niederlassungen in mehr als einem Partnerland der LAFTA hatten, sich die Märkte aufteilten. Dabei spielten die Komplementaritätsabkommen eine wichtige Rolle.²

15. Zusammenfassend kann man folgende Punkte aufzählen, die den ausländischen Investoren in Lateinamerika vorgeworfen werden:

- Der Einstieg ausländischer Unternehmen in die nationalen Märkte verlagerte sich immer mehr auf den Aufkauf eines bestehenden Unternehmens, wodurch keine neuen Investitionen getätigt und meist nationale Unternehmen verdrängt wurden.
- Die Exporttätigkeit als Folge ausländischer Investitionen ist bis jetzt sehr bescheiden gewesen und sogar in vielen Fällen ausdrücklich untersagt worden. Sogar die Exportchancen, die durch die Bildung von Integrationsgemeinschaften entstanden, sind nicht ausreichend genutzt worden.
- Ausländische Investoren haben sich der nationalen Besteuerung und den Regeln über die Überweisung von Gewinnen durch Überfakturierung der importierten Inputs meistens entziehen können.
- Dadurch wurde die Zahlungsbilanz der betroffenen Länder stark belastet und durch entsprechende Exporte nicht entlastet.
- Außerdem wird den ausländischen Unternehmen häufig der Vorwurf gemacht, daß sie nicht ausreichend zur Lösung des Beschäftigungsproblems beigetragen haben, indem sie meist kapitalintensive Technologien eingesetzt und
- daß sie oft beherrschende Marktpositionen durch den Einsatz eines Minimums an Eigenkapital erreicht hätten, indem sie Gewinne reinvestierten und nationale Kredite ausnutzten, so daß nur ein Bruchteil der Finanzmittel aus einem Nettotransfer aus dem Ausland stammte.

¹ Berechnungen dieser Art sind sehr schwierig, denn man muß noch die Importe hinzuziehen, die durch die Tätigkeit der ausländischen Investitionen eingespart und die eventuellen Exporte, die durch sie angeregt wurden. Dafür muß man die "forward & backward linkages" dieser Investitionen kennen.

² Zum gleichen Schluß kommt auch C. Ianni in seinem Artikel: La crisis de la Alalc y las corporaciones internacionales, in Comercio Exterior, Mexico, Dez. 1972.

16. Diese Vorwürfe sind jedoch einseitig. Erklärungen für die unerfüllten Erwartungen der Empfängerländer kann man nämlich auch in den verfolgten Politiken dieser Länder selbst finden. Denn ausländische Investitionen wurden hauptsächlich durch sog. "tax holidays", hohe Protektionszölle und in einigen Fällen sogar durch langfristige öffentliche Kredite gefördert. Als Konsequenz dieser Politik wurden Investitionen vorgenommen, die in der Mehrzahl auf den Binnenmarkt ausgerichtet waren und daher keine Devisen einbringen konnten. Ferner erlitten diese Länder deshalb einen Verlust an Flexibilität bei den Importen, und die Verbraucher hatten höhere Preise für die erzeugten Produkte zu zahlen, weil die Produktionskapazitäten meist gering waren, die Unternehmen von einer hohen Zollprotektion profitierten und in vielen Fällen einen Monopolstatus hatten.

17. Abgesehen davon ist auch die Ansicht zu hören, daß private direkte Investitionen auf kurze Sicht und was die direkten Effekte betrifft, einen positiven Beitrag leisten, indem sie das Nationaleinkommen steigern, Arbeitsplätze schaffen, Arbeitskräfte ausbilden, die Produktivität erhöhen und neue Technologien transferieren. Auf lange Sicht und unter Einbeziehung der indirekten Effekte kann jedoch auch in dieser Hinsicht der Einfluß der direkten privaten Investitionen negativ werden, indem durch die Ausbildung von Fachpersonal eine Elite geschaffen wird, die stark von den ausländischen Investoren abhängt, indem der Einfluß ausländischer Investoren auf die Struktur des Marktes und des Wettbewerbes entscheidend und den Interessen des Landes widersprechend werden kann und indem die Ausländer eine ungeeignete sektorale oder geographische Verteilung der Investitionen verursachen können¹. Die vielfältigen und vorwiegend negativen Urteile kennzeichneten die Atmosphäre, in der die Bestimmungen des Andenpaktstatuts über ausländische Investitionen entstanden sind.

¹ Siehe hierzu: G.L. Reuber, Private foreign investment in less developed countries, in: Planning, Income Distribution, Private Foreign Investment, OECD, Paris 1974.

Gemeinsame Regelungen für ausländische Investitionen im Andenpakt

18. Die Regelungen für ausländische Investitionen in den Ländern der Anden-Gruppe sind in verschiedenen Entscheidungen der Kommission des Vertrages von Cartagena zu finden und betreffen zahlreiche Einzelaspekte. Die wichtigste Entscheidung ist die Entscheidung Nr. 24 über die Gemeinsame Behandlung Ausländischen Kapitals und über Marken, Patente, Lizenzen und Royalties¹. Sie bildet die Grundlage des gesamten Vertragswerkes über ausländische Investitionen. Spätere Entscheidungen der Kommission regeln Teilaspekte der Tätigkeit ausländischen Kapitals in den Ländern der Anden-Gruppe, die nicht minder wichtig sind. So die Entscheidung Nr. 46 über eine Gemeinsame Regelung der Multinationalen Unternehmen und die Behandlung des Subregionalen Kapitals, die Entscheidung Nr. 47 über die Mindestbeteiligung des Staates oder Staatlicher Unternehmen in Gemischten Gesellschaften, die Entscheidung Nr. 48 über die Normen, denen Investitionen der Andinen Entwicklungskorporation (CAF) in den Ländern der Anden-Gruppe unterworfen werden, und die Entscheidung Nr. 85 über den Gewerblichen Rechtsschutz in den Mitgliedsstaaten des Andenpaktes, die gemeinschaftliche Vorschriften für Patente, Marken, Muster und Modelle enthält.

Das gemeinschaftliche Investitionsstatut

19. In bezug auf die Entscheidung Nr. 24 sind folgende gemeinschaftlichen Bestimmungen die wichtigsten:

- Ausländische Investitionen sollen nicht in solchen Bereichen zugelassen werden, die von bestehenden Unternehmen ausreichend versorgt werden.
- Ausländischen Investoren soll nicht gestattet werden, bestehende nationale Unternehmen aufzukaufen, mit der Ausnahme von Konkursfällen. Selbst dort aber müßten bis zu 51 vH der Beteiligungen am Unternehmen innerhalb von 15 Jahren nationalen Investoren zum Kauf angeboten werden.

¹ Durch die Entscheidungen Nr. 37 und 37a wurden einige Bestimmungen geändert.

- Ausländische Beteiligungen an gemischten oder nationalen Unternehmen¹ können gestattet werden, solange diese Investition keine Erhöhung des Grundkapitals bedeutet und sich der Charakter des Unternehmens dadurch nicht ändert, d.h. sich nicht von einem nationalen Unternehmen in ein gemischtes verwandelt oder gar in ein ausländisches.
- Die Zollermäßigungen und die Aufhebung sonstiger Beschränkungen zwischen den Andenländern sollen nur nationalen und gemischten Unternehmen zugute kommen, oder ausländischen Unternehmen, die sich bereit erklärt haben, sich in ein nationales oder gemischtes Unternehmen zu verwandeln. Von Juli 1971 an haben nämlich ausländische Unternehmen eine Dreijahresfrist, um ihrem Gastland ihre Entscheidung mitzuteilen, ob sie sich in gemischte oder nationale Unternehmen verwandeln wollen².
- Jeder ausländische Investor, der neue Investitionen vornimmt, verpflichtet sich innerhalb von 15 Jahren im Falle Chiles, Kolumbiens, Perus und neuerdings auch Venezuelas, und innerhalb von 20 Jahren im Falle Boliviens und Ekuadors, seine Anteile an Einheimische zu verkaufen (fade-out-Prinzip). Der Investitionsantrag setzt das Tempo der graduellen Desinvestition zugunsten Einheimischer fest und enthält Regelungen über die Wertbemessung und die Form des Transfers.
- Ausländische Unternehmen, also solche mit 51 vH oder mehr des Grundkapitals in ausländischen Händen, haben nur Zugang zu kurzfristigen

¹ Gemischte Unternehmen im Sinne des Statuts sind solche, wo mindestens 51 vH der Anteile in Händen von Einheimischen sind. Durch die Entscheidung Nr. 47 der Kommission wurde zusätzlich die Möglichkeit eingeräumt, daß Unternehmen, wo Einheimische nur 30 vH der Anteile besitzen, doch noch als "gemischt" gelten dürfen, wenn der Staat daran beteiligt ist und dabei einen ausschlaggebenden Einfluß bei den Entscheidungen besitzt. Nationale Unternehmen sind solche, wo mindestens 80 vH der Anteile in Händen von Einheimischen sind.

² Bis jetzt haben nur wenige ausländische Unternehmen ihre Absicht diesbezüglich erklärt. Da die Frist bereits abgelaufen ist, wurde diese Regelung so ausgelegt, daß jedes ausländische Unternehmen jederzeit die Absicht erklären kann, sich in ein gemischtes oder nationales Unternehmen zu verwandeln, um in den Genuß der Vorteile des Andenmarktes zu gelangen.

Kredit¹. Die Aufnahme von Krediten im Ausland bedarf einer Genehmigung, wobei die Höhe der zu zahlenden Zinsen besonders berücksichtigt wird.

- Es werden keine ausländischen Direktinvestitionen in den Bereichen der öffentlichen Dienste, Finanzierungsinstitutionen, Transport- und Kommunikationswesen zugelassen. Bereits bestehende ausländische Investitionen in diesen Bereichen müssen innerhalb von drei Jahren mindestens 80 vH ihrer Anteile an Einheimische anbieten. Ausländische Investitionen im Banksektor, die nur Geschäfte mit dem Ausland betreiben, können bestehen bleiben. Sie erhalten allerdings keine Einlagen von Nationalen.
- Kontrakte über die Ausbeutung von Naturressourcen (Erze und Wälder) sind auf 20 Jahre beschränkt.
- Im Zusammenhang mit technischer Hilfe sowie Verträgen über Patente und Marken dürfen keine Vorschriften über Weiterverkaufspreise, Verkaufsbeschränkungen, Produktionsrestriktionen, "cross-licensing"-Verpflichtungen, Royalty-Leistungen für unbenutzte Rechte, Verbote oder Beschränkungen für den Export oder Verkauf von Produkten, die unter diesen Kontrakten produziert wurden, enthalten sein.
- Jede neue Investition sowie jedes Abkommen über technische Hilfe, Patente und Marken muß einer zentralen Stelle in jedem Land gemeldet werden, die dann über die Genehmigung entscheidet, sie registriert und kontrolliert.
- Die Einbringung von Technologien darf nicht dem Wert der ausländischen Investitionen zugerechnet werden. Außerdem wird einer Niederlassung eines ausländischen Unternehmens die Zahlung von Royalties an die Muttergesellschaft untersagt.
- Gewinnüberweisungen ins Ausland werden nur in Höhe von jährlich höchstens 14 vH des investierten Kapitals gestattet. Wenn die Gewinne diesen Satz überschreiten, können sie für den Kauf von Wertpapieren

¹ Ursprünglich sollten sie keinen Zugang zu nationalen Finanzierungsquellen erhalten. Dies wurde durch die Entscheidung Nr. 37 geändert.

(Valores de Fomento en Cartera) verwendet werden¹ oder ohne Genehmigung reinvestiert werden, wenn sie nicht über 5 vH des Kapitalwertes liegen.

20. Wie aus diesen Bestimmungen zu sehen ist, wurden Regelungen für praktisch alle "Mißbräuche" ausländischer Investitionen getroffen, die vorher erwähnt wurden. Durch deren Verbot bzw. Kontrolle soll sichergestellt werden, daß der Beitrag ausländischer Investitionen zum Entwicklungsprozeß der beteiligten Länder positiv ausfällt. Mit anderen Worten, man versucht, einen höheren Nettogewinn pro Einheit ausländischer Investitionen zu erzielen. Es bleibt jetzt abzuwarten, ob durch die erlassenen Bestimmungen die Investitionsmenge nicht in dem Maße reduziert wird, daß die Verluste höher ausfallen als die Gewinne, die man durch höhere Renditen pro investierte Einheit ausländischen Kapitals erzielen kann. Diese Gefahr wird um so größer, wenn die Politiken gegenüber ausländischen Investitionen nicht hinreichend mit denen koordiniert werden, die inländische Ressourcen in ihrem Einsatz beeinflussen sollen. Der Widerhall dieser weitaus restriktiven Regelungen für die Operationen ausländischer Investitionen in den Ländern der Anden-Gruppe ist bis jetzt sehr unterschiedlich gewesen. US-Investoren waren meist negativ eingestellt, dagegen waren solche aus Europa und Japan nicht abgeneigt, diese Regelungen als ein positives Faktum anzuerkennen.

21. Insgesamt kann man als Konsequenz dieser Bestimmungen eine erhebliche Beschränkung für die Tätigkeit ausländischer Investoren feststellen. Auf der anderen Seite wird dies zum Teil dadurch kompensiert, daß sie mit festen Regeln rechnen können, die sie weitgehend gegen ein Enteignungsrisiko schützen. Außerdem steht ihnen ein erweiterter Absatzmarkt zur Verfügung, der für einige Produkte sogar quasi Monopoleigenschaften bietet (Produkte, für die es sektorale Entwicklungsprogramme gibt, die die Produktion zwischen den Partnerländern aufteilen).

22. Für die Empfängerländer hat die restriktive Haltung auch einen Preis, der sich in entgangenen wirtschaftlichen Gewinnen ausdrückt, im Austausch gegen nicht wirtschaftliche "Gewinne", die zusammenfassend

¹ Diese Möglichkeit wurde durch die Entscheidung Nr. 70 der Kommission geschaffen.

als mehr Nationalismus bezeichnet werden können. Ob nun durch die Entscheidung Nr. 24 ein gewisses Gleichgewicht zwischen diesen beiden Komponenten für alle Mitglieder der Anden-Gruppe erzielt worden ist, ist fraglich, zumal schon erste Konfliktsituationen zwischen den Partnern erkennbar sind, worauf wir später noch kommen werden.

Desinvestitionsprinzip

23. Die wohl wichtigsten Einwendungen gegen das Statut richten sich gegen das Prinzip des fade-out, also dagegen, daß ausländische Investitionen innerhalb eines bestimmten Zeitraumes die Mehrheit ihrer Anteile an Einheimische abgeben müssen¹. Eines der typischsten Argumente, die vorgebracht wurden, lautete, daß man nicht in ein Geschäft einsteigt, um später wieder auszusteigen. Diese Einstellung scheint auf den ersten Blick verständlich, denn eine solche Praxis war den meisten Unternehmen bisher fremd, da sie ungerne das Management mit nationalen Interessen teilten. Wenn man jedoch voraussetzen kann, daß das Hauptanliegen der ausländischen Investoren die Erzeugung von Gewinnen ist, dann müßte eigentlich das fade-out-Prinzip nach einer angemessenen Zeit für ausländische Investoren akzeptabel sein, denn die weit in der Zukunft liegende Rendite, die eine bestimmte Investition erzeugt, hat nur einen marginalen Einfluß auf die Kapitalverzinsung (rate of return)². Für multinationale Unternehmen, die ihre Zweigniederlassungen voll in ihre weltweiten Operationen eingliedern, dürfte dies jedoch nicht die entscheidende Überlegung sein, da die Gewinnmaximierung jeder einzelnen Niederlassung nicht das eigentliche Ziel ist, sondern die des gesamten Konglomerats. Diese Annahme deckt sich auch weitgehend mit der stärkeren Ablehnung des fade-out-Prinzips durch die US-Investoren, die in ihrer Mehrheit multinationale Konzerne mit weltweiten Operationen darstellen³. Japanische Unternehmen und einige europäische und nordamerikanische Unternehmen, die hauptsächlich an Lizenz- und Management-

¹ Diese Bestimmung lehnt sich weitgehend an einen Vorschlag von A.O. Hirschman: How to divest in Latin America and why, Essays in international finance, Nr. 76, Nov. 1969, Princeton University.

² Diese Überlegung abstrahiert jedoch von möglichen zukünftigen Technologietransfers.

³ Siehe hierzu eine 1971 durchgeführte Befragung: How will multinational firms react to the Andean Pacts Decision 24?, in: Inter-American Economic Affairs, Vol. XXV, Autumn 1971, Nr. 2. Eine andere Befragung kommt jedoch zum Schluß, daß 35,6 vH der befragten Unternehmen grundsätzlich nichts gegen fade-out haben und daß sogar rund 70 vH fade-out akzeptieren würden, abhängig von den auszuhandelnden Bedingungen. Siehe G.B. Meeker, Fade-out Joint Venture: can it work for Latin America?, in: Inter-American Economic Affairs, Vol. XXIV, Nr. 4, Spring 1971.

verträgen interessiert sind, zeigten sich gegenüber diesem Prinzip nicht abgeneigt. Aus dieser Gruppe dürfte daher in Zukunft die Mehrheit der potentiellen ausländischen Investoren zu erwarten sein.

24. Doch man muß sich grundsätzlich fragen, was mit einer Desinvestitionspolitik gegenüber ausländischen Investitionen erreicht werden soll. In erster Linie geht es doch wohl darum, daß die Entwicklungsziele des jeweiligen Landes mit den Aktivitäten ausländischer Investitionen übereinstimmen und daß Nationale, sei es der Staat oder nationale Unternehmer, an diesem Prozeß teilhaben¹. In diesem Zusammenhang ist klar ersichtlich, daß eine Änderung in den Besitzverhältnissen alleine die Entwicklungsziele nicht näher bringt und daß die Politik gegenüber ausländischen Investitionen in Einklang mit der gesamten Entwicklungspolitik gebracht werden muß. So könnte unter Umständen eine Änderung in den Besitzverhältnissen nicht unbedingt nötig sein. Denn bei einer Desinvestitionspolitik gegenüber ausländischen Unternehmen müßte zunächst geklärt werden, ob folgende wichtige Fragen positiv zu beantworten sind:

- a) Ist der Kauf von Anteilen bestehender Unternehmen der beste Einsatz für das verfügbare Kapital?
- b) Werden zusätzliche Mittel für diese Zwecke zur Verfügung stehen, sei es aus internationalen Quellen oder anderen Ländern, und
- c) Werden die Mittel, die die desinvestierenden Unternehmen bekommen, im Land verbleiben, in der Form von neuen Investitionen²?

25. Die erste Frage kann von vornherein negativ beantwortet werden, und zur zweiten Frage kann man sagen, daß zusätzliche Mittel für den Kauf von bestehenden Investitionen schwer erhältlich sein werden. Doch wenn die dritte Frage positiv beantwortet werden kann, so kann das fade-out-Prinzip gleichwohl lohnend werden. Eine positive Antwort ist aber nicht immer zu erwarten, so daß man an Möglichkeiten denken muß, woher die Mittel für den Ankauf von Anteilen kommen sollen³, zumal in den einzelnen Partnerländern der Anden-Gruppe praktisch keine Kapital-

¹ Doch besteht die Gefahr, daß, wenn der Kauf von Anteilen ausländischer Unternehmen durch Nationale nicht geregelt ist, dies zu marktbeherrschenden Situationen führen kann, wenn nun ein nationales Unternehmen eine Monopolstellung einnehmen kann.

² Siehe hierzu J.N. Behrman: International Divestment: Panacea or Pitfall?, in: Looking ahead, Vol. 18, Nr. 9, December 1970.

³ Die gesamten kumulierten Direktinvestitionen in den Ländern der Anden-Gruppe wurden 1971 auf über 4 Milliarden US-Dollar beziffert.

märkte vorhanden sind. Hirschman machte daher den Vorschlag, eine internationale Desinvestitionskorporation zu gründen, die Kredite erhalten würde, um sie potentiellen Käufern von desinvestierten Unternehmen zu vermitteln oder selbst diese Anteile zu erwerben. Im zweiten Falle würde jedoch die Korporation selbst zu einem multinationalen Unternehmen werden, das eigene Ziele verfolgen würde, die nicht immer mit den Interessen des jeweiligen Landes übereinstimmen.

26. Dieser Konflikt könnte gemildert werden, wenn die Andine Entwicklungskorporation eingeschaltet würde, die 1968 von den jetzigen sechs Mitgliedern der Anden-Gruppe gegründet wurde. Sie ist hauptsächlich dafür gedacht, Investitionen zu finanzieren, die einen Integrationsinhalt haben. Dabei kann sie auch als Anteilseigner fungieren. Sie hat bis jetzt außerdem erfolgreich Mittel aus dritten Ländern anziehen können und wird zunehmend von Venezuela als Kanalisationsorgan für die reichlichen Erdöleinnahmen benutzt, die im Rahmen des Andenpaktes verwendet werden sollen. Die Korporation hat bis jetzt aber fast ausschließlich neue Investitionen finanziert, und es bedarf einer Änderung ihrer jetzigen Politik, um derartige neue Aufgaben zu übernehmen.

27. Da sich diese Korporation in ihrer Aktivität auf den Andenraum als Region beschränkt, könnten zwar Konflikte in bezug auf die Interessen der einzelnen Partner auftreten, doch würden die Interessen dieser Region als integrationspolitischer Raum insgesamt bewahrt bleiben. Dadurch würde sogar die Integration der Anden-Gruppe begünstigt werden, weitgehend unabhängig von nationalen Interessen. Durch die Entscheidung Nr. 48 der Kommission des Andenpaktes wird eine Gleichbehandlung dieser Investitionen mit den Nationalen festgelegt. Sie müssen jedoch von den nationalen Behörden genehmigt werden.

28. Wenn man jetzt die Meinungen einzelner ausländischer Unternehmen zu dem Prinzip des fade-out hinzuzieht, so bleiben noch folgende Bedenken:

- Diese Praxis sei für längerfristige Investitionen mit hohem Risiko nicht fördernd, im Gegenteil, kurzfristige, spekulative Investitionen würden dadurch angezogen,

- man benötige lange Zeit, um einen geeigneten Partner zu finden, was in Zusammenhang mit der geringen Verfügbarkeit an lokalem Kapital steht¹,
- die Bewertung der Anteile bereite große Schwierigkeiten,
- es bestünden erhebliche Unterschiede in der Geschäftspraxis der nationalen und ausländischen Unternehmer.

Diese Argumente sind zwar verständlich, sie brauchen aber nicht als unüberwindliche Barrieren angesehen werden. Sie entsprechen mehr einer prinzipiellen Ablehnung der Beteiligung nationaler Interessen am Entscheidungsmechanismus ausländischer Investitionen. Diese Haltung dürfte sich angesichts der zunehmenden weltweiten Schwierigkeiten und Restriktionen rasch ändern, was in der Tat auch zu bemerken ist. So finden sich heutzutage, vier Jahre nach dem Erlass des Status, ausländische Unternehmen durchaus bereit, eine Desinvestition in Kauf zu nehmen und sich mit einer minderheitlichen Beteiligung zufrieden zu geben.

29. So wird in letzter Zeit erwogen, daß eine geplante Desinvestitionspolitik durchaus als ein Bestandteil des gesamten Wachstumsprozesses eines Unternehmens angesehen werden kann². Obwohl diese Überlegungen hauptsächlich für Investitionen in Industrieländern gedacht sind, dürften sie für solche in Entwicklungsländern auch anwendbar sein. Zwar hat die Desinvestitionspolitik in der Anden-Gruppe einen zwingenden Charakter, doch dürfte das bei angemessener Zeit für die Durchführung dieses Prozesses, der unterschiedliche Merkmale der verschiedenen Investitionen - wie z.B. Art der angewandten Technologie, Größe des Risikos, Reifungsperiode der Investition - berücksichtigt, kein Hindernis sein. Ein Zeitraum von 15 bzw. 20 Jahren, wie im Falle der Anden-Gruppe, kann als angemessen gelten, auch für solche Investitionen multinationaler Unternehmen, die ihre Filialen voll in die Gesamt-

¹ Dies ist besonders für die kleineren Partner Bolivien und Ekuador zutreffend, wo es an nationalem Unternehmertum und an lokalem Kapital besonders mangelt. In diesem Zusammenhang ist auch durch die Entscheidung 24 der Fall nicht geregelt worden, wo eine Desinvestition aus diesen Gründen nicht möglich ist, und auch nicht, wie der gestaffelte Übergang der Anteile eines ausländischen Unternehmens an Einheimische auf Management-Ebene geregelt werden soll.

² Siehe hierzu: Harvey W. Wallender III, A planned approach to divestment, in: Columbia Journal of World Business, Vol. VIII, Nr. 1, Spring 1973. Es ist erstaunlich, daß diese Argumente von den damals größten Opponenten der Entscheidung 24 der Anden-Gruppe kommen, nämlich dem Council of the Americas.

operation einbeziehen. In der Tat ist auch zu beobachten, daß Desinvestitionen in wachsendem Maße ein Faktum in der Entwicklung der multinationalen Unternehmen werden. Und dies geschieht mit oder ohne feindlich eingestellte Regierungen oder zwingende Regelungen.

30. Ein Artikel, der sich mit den Desinvestitionen der US-Unternehmen im Ausland in der Periode 1967-71 beschäftigt¹, berichtet, daß Desinvestitionen sprunghaft gestiegen sind, wobei Lateinamerika weit über dem Durchschnitt lag. Die große Mehrheit der Fälle (68 vH) betrafen Verkäufe von Unternehmen, 20 vH Liquidationen und nur 3 vH Enteignungen. Dabei war zu beobachten, daß nur 9 vH der befragten Unternehmen für über 50 vH der gesamten Desinvestitionen verantwortlich waren, so daß sich die Autoren fragen, ob zukünftige Desinvestitionen nicht mit größerer Wahrscheinlichkeit bei solchen Unternehmen vorkommen werden als bei anderen, die in dieser Beziehung noch keine Erfahrung haben. Schließlich kann man noch die Frage stellen, ob nicht die Regierungen der Empfängerländer, die Befürchtungen wachsender Übernahmen nationaler Unternehmen durch Ausländer kundtaten, sich in Zukunft Sorgen über wachsende Desinvestitionen machen werden.

31. Ein letzter wichtiger Punkt bezüglich einer Desinvestitions-politik ist die Auswirkung auf die Zahlungsbilanz des betroffenen Landes. Hier ist in erster Linie an die direkte Belastung durch die Überweisung der desinvestierten Anteile zu denken, wenn diese nicht wieder im gleichen Land investiert werden. In kritischen Situationen, und wenn sich solche Überweisungen in kurzen Perioden häufen, könnte die freie Überweisungsgarantie in Frage gestellt werden². Daher wäre es nötig, eine automatische Kreditgewährung seitens der Desinvestitionskorporation (in unserem Falle wäre es die Andine Entwicklungskorporation) zu vereinbaren, um diesen kritischen Situationen zu begegnen.

¹ J.J. Boldewyn und R. Torneden: US foreign divestment: a preliminary survey, in: Columbia Journal of World Business, Vol. VIII, Nr. 2, Summer 1973. Dabei wurden die von der Zeitschrift Fortune erwähnten 500 größten US-Unternehmen berücksichtigt.

² Laut Artikel 34 der Entscheidung 24 sind nämlich einerseits ausländische Investitionen, die mindestens 80 vH ihrer Produktion nach Drittländern exportieren, vom fade-out-Prinzip befreit. Laut Artikel 32 verlieren andererseits ausländische Investitionen, die die fade-out-Termine nicht einhalten, das Recht, von den Vergünstigungen des Andenmarktes Gebrauch zu machen. Dies wäre die einzige Sanktion. Daher dürften neue ausländische Investitionen, die nur auf den nationalen Markt ausgerichtet sind, vom fade-out-Zwang befreit bleiben.

32. Indirekte negative Einflüsse einer Desinvestitionspolitik auf die Zahlungsbilanz können dadurch entstehen, daß mögliche Exporte wegfallen, wenn es Lieferabkommen zwischen Tochter- und Muttergesellschaft gab, die Muttergesellschaft internationale Verkaufsfazilitäten nicht mehr bereitstellt, besondere Technologien nicht mehr verfügbar sind oder die Effizienz des Unternehmens sinkt.

Um diesen negativen Effekten zu begegnen, sollten Reinvestitionen im gleichen Land attraktiv gemacht werden, so daß sog. roll-over Investitionen stattfinden, die einen positiven Beitrag zum internen Wettbewerb leisten und zusätzliche Industrieexporte fördern könnten. Auch in diesem Zusammenhang soll in Zukunft überprüft werden, ob das fade-out Prinzip für alle neuen Investitionen gilt oder nur für solche, die vom Andenmarkt profitieren wollen.

Gewinnüberweisung

33. Ein anderer kritischer Punkt der Entscheidung 24 der Anden-Gruppe ist die Begrenzung der Gewinnüberweisung ins Ausland bis auf jährlich 14 vH des investierten Kapitals. Hierunter werden Nettogewinne verstanden. Die Festlegung einer bestimmten Grenze wurde damals auf Drängen der kolumbianischen Delegation vereinbart. Dies ist zu einem verhängnisvollen Hindernis in einer sich rasch wandelnden wirtschaftlichen Lage in der ganzen Welt geworden.

Mit der Begrenzung wurde das Ziel verfolgt, Rücksicht auf die Zahlungsbilanz zu nehmen, was besonders für den Fall Kolumbiens zutrifft. Doch es gibt keine direkte Relation zwischen Devisenmangel und Höhe der Gewinne, sowie Anteilen derselben, die nicht ausgeschüttet werden, so daß man schwer einen Höchstsatz bestimmen kann, der zukünftigen Zahlungsbilanzproblemen Rechnung trägt. Hinzu kommt hier die Schwierigkeit, daß von einer Gruppe von Ländern die Rede ist, die sehr unterschiedliche Außenhandelsprobleme haben.

Die Grenze für die Gewinnüberweisung ins Ausland wurde in einer Zeit festgesetzt, in der das Zinsniveau im internationalen Markt rund 6 bis 7 vH betrug. Inzwischen kann beispielsweise auf dem Eurodollar-

markt eine Rendite von über 14 vH leicht erzielt werden, so daß eine Überweisungsgrenze für Gewinne bis zu 14 vH unattraktiv geworden ist. Entscheidend ist jedoch wie hoch die Gewinnerwartungen der potentiellen Investoren sind. So ist für Peru kaum zu erwarten, daß ein ausländisches Unternehmen einen Nettogewinn von über 14 vH erzielen kann, da dazu, unter Berücksichtigung aller Steuern und der Gewinnbeteiligung der Arbeitnehmer ein Bruttoertrag von rund 50 vH des investierten Kapitals nötig wäre.

34. Zu diesem Problemkreis schlug Behrman¹ vor, eine Mindestgrenze für die Überweisung von Gewinnen ins Ausland festzulegen, die nach oben freigehalten würde, je nachdem wie die Devisenlage ist². Dies würde jedoch der Einheitlichkeit der Regelungen für ausländische Investitionen in allen Partnerländern widersprechen, da solche mit stabilen Zahlungsbilanzen attraktiver sein würden und ausländische Investitionen leichter anlocken könnten.

Investitionssperre für Ausländer

35. Ein zusätzlicher kontroverser Punkt dieser gemeinschaftlichen Regelung für ausländische Investitionen ist die Sperrung einiger Sektoren für ausländische Investitionen. Diejenigen Sektoren, die ausdrücklich erwähnt werden, entsprechen weitgehend dem Dienstleistungsbereich, der Ausbeutung von Bodenschätzen^{und} dem Finanzwesen, wo meistens der Staat stark engagiert ist. Es bleibt hier zu fragen, ob eine völlige Aussperrung ausländischer Investitionen sinnvoll ist, oder ob nicht eine minderheitliche Beteiligung ausländischen Kapitals die Staatsfinanzen entscheidend entlasten kann. Diese Bestimmung entspricht jedoch der nationalistischen Einstellung der Andenländer, die die genannten Sektoren als ihren absoluten Hoheitsbereich betrachten,

¹ J. Behrman, a.a.O.

² Laut Artikel 37 der Entscheidung 24 ist bereits eine höhere Gewinnüberweisung auf Antrag an die Kommission zulässig. Dieses Verfahren ist jedoch sehr bürokratisch und dürfte nur in Ausnahmefällen erfolgreich sein. Eine Begrenzung für Gewinntransferierungen, kann nämlich zu einer kapitalintensiven Produktion bei renditeträchtigen Branchen führen.

wofür sie auch bereit sind, einen Preis zu zahlen. Praktisch alle Mitgliedstaaten haben jedoch von Artikel 44 der Entscheidung 24 Gebrauch gemacht, die es ihnen erlaubt, diese Sektoren von der Sperre für ausländische Investitionen auszunehmen. Dies zeigt, daß Kapital benötigt wird und, daß ausländisches Know how in diesem oder jenem Sektor durchaus nützlich ist.

36. Was die Schließung von solchen Sektoren für ausländische Investitionen anbetrifft, die ausreichend von nationalen Unternehmen versorgt werden, so muß man sich fragen, ob diese Maßnahme die nationalen Unternehmen wirklich fördert oder ob nicht ein gezielter Zugang für ausländische Investitionen in diese Bereiche den Wettbewerb und die Effizienz steigern kann. Da hier die Länder selbst entscheiden können, auf welche Sektoren sich diese Bestimmungen beziehen sollen, besteht durchaus Spielraum für solche Überlegungen.

37. Schließlich sind zu den Vorschriften über Genehmigung und Registrierung aller ausländischen Investitionen Stimmen zu hören, ob nicht kleinere ausländische Investitionen vom Genehmigungszwang befreit werden sollten. Denn übertriebene Kontrollen könnten einen negativen Effekt auf ausländische Investitionen haben, besonders auf Kleinere. Auch in bezug auf die Kontrolle der Aufnahme ausländischer Kredite, würde eine exzessive Bürokratisierung dieses Prozesses ein größeres Hindernis bedeuten, z.B. bei der Aufnahme von einfachen kurzfristigen Lieferkrediten, wo eine rasche Entscheidung nötig ist.

Abschließend muß noch gefragt werden, ob die einzelnen Länder überhaupt in der Lage sein werden, die zahlreich vorgesehenen Kontrollen durchführen zu können. In dieser Beziehung sollte nämlich eine gewisse Relation zwischen dem Drang zur Kontrolle und der administrativen Kapazität jedes Landes gewahrt werden.

Regionale Multinationale Unternehmen

38. Schon zur Zeit der Gründung des Andenpaktes wurde erwogen, regionale multinationale Unternehmen zu gründen, die Nutznießer der Vorteile des Vertrages von Cartagena sein sollten. Dabei sollten sie vorwiegend als Instrument zur Verwirklichung der regionalen Industrieprogrammierung dienen und dazu beitragen, das regionale Unternehmertum zu stärken, die Verwendung von hochentwickelten Technologien zu ermöglichen, die Verhandlungsmacht für den Erwerb von solchen Technologien zu stärken und schließlich die Wettbewerbskraft der Region zu erhöhen, um erfolgreich in die Märkte von dritten Ländern einzudringen. Die Andine Entwicklungskorporation sollte die Bildung solcher Unternehmen fördern, indem sie finanzielle Ressourcen aus den Mitgliedsländern für diese Zwecke kanalisiert.

39. Durch die Entscheidung Nr. 46, die die Bildung regionaler multinationaler Unternehmen regelt, wurde genau definiert, welchen Status Kapital aus Mitgliedsländern erhalten sollten, wenn es in Partnerländern investiert wird. Investitionen aus Partnerstaaten der Anden-Gruppe werden besonders behandelt, wenn sie in regionale multinationale Unternehmen investiert werden. Diese Behandlung kommt einer Gleichstellung mit nationalen Investitionen nahe und wird in einem Reglement festgelegt. Eine Regelung war nötig geworden, da der in Artikel 30 der Entscheidung 24 verankerte Beschluß, beim Erwerb von Anteilen desinvestierter Unternehmen seien Investoren aus Partnerländern als national zu betrachten, dann zu Konflikten führen kann, wenn ein Kapitaleigner aus einem Partnerland die Mehrheit erwirbt. Dies wäre nicht im Einklang damit gewesen, daß Angehörige eines Landes die Kontrolle ausländischer Unternehmen übernehmen sollten.

Laut Artikel 3 der Entscheidung 46 müssen nun Investoren aus der Region vom Stammland eine Genehmigung einholen, um in einem regionalen Unternehmen mit Sitz in einem anderen Partnerland zu investieren oder Kapital dorthin zu transferieren. Diese Bestimmung bewirkte, daß eine doppelte Kontrolle bei regionalen Investitionen entstand, einmal durch die erforderliche Genehmigung des Stammlandes um in einem Partnerland

investieren zu können und, zweitens durch die Genehmigung des Partnerlandes, um diese Investition tätigen zu können.

Da dieses Verfahren zu umständlich war, wurde durch Artikel 35, Entscheidung Nr. 70 der Kommission des Andenpaktes festgelegt, daß jedes Partnerland interne Normen festlegen müsse, die Investitionen von Staatsangehörigen in regionalen multinationalen Unternehmen und den Kapitaltransfer innerhalb der Region regeln. Um die Kapitalmobilität und die Bildung eines regionalen Kapitalmarktes zu fördern, wären jedoch Maßnahmen auf regionaler Ebene nützlicher.

40. Komplementär zu dieser Regelung waren die Partnerländer bereits durch Artikel 29 der Entscheidung 24 aufgerufen worden, Regeln aufzustellen, die den Transfer von Kapital zugunsten regionaler multinationaler Unternehmen erleichtern. Außerdem sollten sie die Mindestanteile bestimmen, die nationale Investoren unterzeichnen müssen, um solche Unternehmen zu gründen. Somit waren zwar die allgemeinen Ziele festgelegt, aber jedes Partnerland behielt Freiheit, um in diesem Rahmen eigene Regeln aufzustellen, die den Kapitalverkehr innerhalb der Region beeinflussen.

Um Kapitalflucht nach Drittländern über ein Partnerland zu verhindern, wird in der Entscheidung 46, Artikel 3, festgelegt, daß die nationalen Behörden keinen Wiederausfuhr von Kapital oder Gewinntransfer genehmigen werden, außer in das Ursprungsland der Kapitaleigner.

Da es eines der Hauptziele der regionalen multinationalen Unternehmen ist, zur Verwirklichung der sog. sektoralen Industrieentwicklungsprogramme beizutragen, wurde schließlich in Artikel 5 der Entscheidung 46 festgelegt, daß die Partnerländer Kapitaltransfers oder Investitionen in einem anderen Partnerland nicht genehmigen würden, wenn sie für die Produktion von Gütern bestimmt sind, die in ein sektorales Industrieentwicklungsprogramm fallen, das von der Kommission noch nicht geregelt worden ist.

41. Dadurch, daß Investitionen eines Partnerlandes der Anden-Gruppe in einem anderen Partnerland nicht automatisch als national angesehen werden, wie ursprünglich in Artikel 30 der Entscheidung 24 vorgesehen

war, ist einer zu starken Einflußnahme des durch Erdöleinnahmen reichlich vorhandenen venezolanischen Kapitals auf die Wirtschaft der restlichen Partner begegnet worden. Das ist sicherlich nützlich gewesen, um mögliche Konflikte zu vermeiden. Gleichzeitig wird die Kanalisierung der venezolanischen Finanzmittel über die Andine Entwicklungskorporation gefördert, wo die Partnerländer einen entsprechenden Einfluß ausüben können.

Der gewerbliche Rechtsschutz

42. Der gewerbliche Rechtsschutz wird für die Anden-Gruppe durch die Entscheidung Nr. 85 geregelt, die die Bestimmungen für Patente, Marken, Muster und Modelle harmonisiert. Wie bei der Entscheidung Nr. 24 werden keine supranationalen oder einheitlichen Schutzrechte geschaffen, sondern jeder Staat behält weiterhin die nationalen Rechte, die an die Andenvorschriften angepaßt werden.

Ergänzend zu den Bestimmungen der Entscheidung Nr. 24, die den Technologietransfer regeln, soll durch diese Entscheidung ein geeigneter Erfindungs- und Markenschutz garantiert werden, der mit den Interessen der Andenländer übereinstimmt. Die beabsichtigte Schaffung von eigenem Know-how im Andenraum setzt dies auch voraus und es bleibt zu prüfen, ob diesen Erwartungen Rechnung getragen wird.

43. Im Bereich der Regelung über Marken kann die Entscheidung Nr. 85 als befriedigend angesehen werden, nachdem der ursprüngliche Gedanke fallengelassen wurde, alle aus dem Ausland stammenden Marken ab 1977 zu verbieten.

Im Bereich der Patente sind jedoch Regelungen beschlossen worden, die von Außenstehenden als ernste Behinderung eines wirksamen Erfindungsschutzes beurteilt werden.¹

¹ Siehe hierzu: G. Gansser: Der gewerbliche Rechtsschutz in den Mitgliedern des Andenpaktes, in Neue Züricher Zeitung vom 18.10.74.

Folgende vier Punkte sind die wichtigsten Bestandteile der Patentregelung:

- a) Eine zeitliche Begrenzung der Dauer der Patentrechte.
- b) Die Nicht-Patentierbarkeit einiger Produkte.
- c) Die Beschneidung der traditionellen absoluten und universellen Rechte des Patentnehmers.
- d) Die Pflicht, die Patente wirksam auszunutzen.

44. Die Dauer des Patentrechtes wird im allgemeinen auf zehn Jahre begrenzt, jedoch muß nach Verlauf der ersten fünf Jahre eine befriedigende Nutzung dieser Patente nachgewiesen werden, um eine Verlängerung um weitere fünf Jahre zu erlangen.¹

Wird ein erteiltes Patentrecht nicht innerhalb von fünf Jahren angemessen industriell genutzt, dann bewirkt das eine Zwangslizenzierung zugunsten Dritter oder gar das Erlöschen der Patentrechte. Dabei gilt als eine beständige und ununterbrochene Nutzung der patentierten Produktionsverfahren unter angemessenen Vermarktungsbedingungen², dies alles innerhalb des Landes, welches das Patent erteilt hat. Diese Regelung sowie die grundsätzliche Begrenzung eines Patentrechtes auf vorläufig fünf Jahre werden jedoch als eine ernsthafte Gefährdung für Investitionen und Technologietransfers angesehen, da zwischen der Patentierung einer Erfindung und der Herstellung und Vermarktungsfähigkeit dieses Produktes in den Andenländern etwa acht Jahre liegen. So würde die Produktion erst dann starten können, wenn die Patentrechte bereits erloschen sind.

Diese Tatsache wird sicherlich die Entwicklung eigener Technologien erst recht behindern, es sei denn, es werden Ausnahmen für Bereiche gemacht, in denen die Entwicklung eigener Technologien forciert werden soll, z.B. in der Verarbeitung von tropischen Hölzern oder in der Weiterverarbeitung von Kupfer.

¹ In Kolumbien und Venezuela neigt man sogar dazu, die Dauer des Patentrechtes auf fünf Jahre zu beschränken. In der diesbezüglichen nationalen Gesetzgebung Kolumbiens von Januar 1972, war die Dauer des Patentrechtes auf acht bis höchstens zwölf Jahre beschränkt. In Dekret 63 vom 28.4.1974 von Venezuela ist die Dauer des Patentrechtes auf fünf Jahre beschränkt worden.

² In Peru wird die Festlegung von überhöhten Preisen als Kündigungsgrund für das Patentrecht angesehen.

45. Darüber hinaus wird den Mitgliedern des Andenpaktes überlassen, aus Gründen der nationalen Entwicklung, der nationalen Sicherheit und des allgemeinen Wohlbefindens ganze Erfindungskategorien vom Patentschutz auszuschließen oder diese Patente zugunsten Dritter zwangszulizenzieren¹. Diese Regelung wird die Harmonisierung dieses Bereiches zwischen den Andenländern behindern und den Rechtsschutz im Andenraum gefährden, da die einzelnen Mitglieder jederzeit Ausnahmen machen können.

Einige Produktkategorien werden vom Patentrecht völlig ausgeschlossen, so die pharmazeutischen Produkte und einige Produkte des Lebensmittelbereiches, die unter den Begriff Agrachemie fallen. Diese Produkte sollen angeblich sehr forschungsintensiv und risikoreich sein. Die Patentierung der Verfahren zur Herstellung dieser Produkte wird allerdings garantiert. Die Unternehmen behaupten zwar, dieser Schutz sei gegenüber inländischen Nachahmungen weitgehend wirkungslos.

Tatsache ist jedoch, daß bereits in den bestehenden nationalen Regelungen von Bolivien, Chile, Kolumbien, Peru und Venezuela pharmazeutische Produkte und in Chile, Kolumbien und Venezuela die betreffenden Lebensmittel ebenfalls vom Patentschutz ausgeschlossen waren, ohne daß sich dies nachteilig auf ausländische Investitionen und Technologietransfers in diese Sektoren ausgewirkt hätte. Ganz im Gegenteil, es ist gerade in diesen Bereichen, wo Vaitzos² die größten Mißbräuche durch ausländische Investoren feststellte.

46. Schließlich gibt es nach der Entscheidung 85 kein Ausschließlichkeitsrecht für den Import eines patentierten Produktes mehr sowie keinen Schutz gegenüber dem Import von Produkten, die mit dem gleichen Verfahren hergestellt wurden, oder gegenüber nachgeahmten Erzeugnissen. Diese Beschränkung macht den Andenmarkt für ausländische Investitionen und für die Einführung neuer Produktionsverfahren weniger attraktiv. Es ist jedoch möglich, daß der vereinbarte gemeinsame Außenzoll für die verschiedenen Produktkategorien und vor allem die

¹ Dies war in den nationalen Bestimmungen Kolumbiens bereits vorgesehen.

² C.Vaitzos, a.a.O.

Ausschließlichkeitsrechte für die Herstellung gewisser Produkte für den gesamten Andenraum, wie sie in den Sektorialprogrammen vorgesehen sind, diese Schutzbeschränkung weitgehend wettmachen.

Die nationalen Durchführungsbestimmungen der gemeinschaftlichen Entscheidungen

47. Die Bestimmungen, die auf Gemeinschaftsebene in bezug auf ausländische Investitionen getroffen wurden, bedürfen der Eingliederung in die nationalen Gesetze. In den Entscheidungen zur Durchführung dieser Bestimmungen ergeben sich aber oft Interpretationsunterschiede in den verschiedenen Ländern, die zu einer unterschiedlichen Anwendung führen können. Dadurch wird das ursprüngliche Ziel einer einheitlichen Regelung der ausländischen Investitionen in allen Ländern der Gemeinschaft verfälscht und es kann zu Konflikten zwischen den Partnern kommen.

48. Die Entscheidung Nr. 24 der Kommission sowie die Zusatzentscheidungen Nr. 37 und 37a sind in allen Ländern der Gemeinschaft seit Juli 1971 in Kraft¹. Schwierigkeiten gab es allerdings, als die Einführung der gemeinschaftlichen Regelungen in die nationale Gesetzgebung Kolumbiens vom Obersten Gerichtshof als nicht vereinbar mit dem Grundgesetz bezeichnet und somit eine schwierige Rechtslage geschaffen² wurde. Diese Situation wurde schließlich im Jahre 1973 bereinigt³ als das Parlament den Bestimmungen der Entscheidung 24 trotzdem zustimmte. Dieser Fall ist jedoch eher ein Konflikt zwischen Legislative und Exekutive in Kolumbien. Außerdem spielte die Tatsache eine Rolle, daß Kolumbien schon vorher eine umfassende nationale Regelung ausländischer Investitionen besaß⁴, die von vielen für wirksamer⁵ als die Entscheidung 24 angesehen wurde.

¹ Bolivien: Gesetzesdekret Nr.9798 vom 30.6.1971, Chile: Dekret Nr. 482 vom 25.6.1971, Kolumbien: Gesetzesdekret Nr.1299 vom 30.6.1971, Ekuador: Spremes Dekret Nr.974 vom 30.6.1971, Peru: Gesetzesdekret Nr.18900 vom 30.6.1971 und Venezuela als nachträgliches Mitglied: Gesetz vom 3.9.1973.

² Außerkraftsetzung des Gesetzesdekrets Nr.1299 sowie dessen Durchführungsbestimmungen, Dekret Nr.2153 vom 5.9.1971.

³ Dekret Nr.1900 vom 15.9.1973. Gleichzeitig wurden entsprechend den Dekreten Nr.1897-99 jeweils die andinen Regelungen für multinationale regionale Unternehmen, Mindestbeteiligung des Staates an gemischten Unternehmen und Behandlung der Investitionen der Andinen Entwicklungskorporation erlassen.

⁴ Dekrete Nr.444 und 688 vom Jahre 1967 sowie komplementäre Regelungen.

⁵ Besonders wirksamer in dem Sinne, als diese nationale Regelung mehr den Problemen Kolumbiens zugeschnitten war, die hauptsächlich die Zahlungsbilanz betreffen.

Konflikt wegen Durchführungsbestimmungen Chiles

49. Ein ernsterer Konflikt entstand, als Chile im Jahre 1974 Anwendungsregelungen für die seit Juni 1974 in Kraft befindliche Entscheidung 24 erließ¹, die entsprechend einer drastischen politischen Kursänderung eine flexiblere Haltung gegenüber ausländischen Investitionen zeigten. Dies wurde zuerst einmal von den restlichen Partnern der Anden-Gruppe als Verstoß gegen die Entscheidung 24 angesehen.

Es stellt sich hier nämlich die Frage, ob die internationalen Verpflichtungen Chiles, in diesem Falle der Vertrag von Cartagena, sowie die Bestimmungen über ausländische Investitionen, die durch Dekret Nr. 482/71 in Kraft gesetzt worden waren, über den Bestimmungen des Dekrets Nr. 600/74 stehen, welches zwar das Dekret Nr. 482/71 außer Kraft setzte, aber die Entscheidung Nr. 24 nicht erwähnte². Wäre das so, dann würden viele Bestimmungen des Dekrets Nr. 600/74 keinen Sinn haben. Wenn aber angenommen wird, daß das Dekret Nr. 600/74 auch die Entscheidung Nr. 24 außer Kraft setzen konnte, dann würden nur diejenigen Bestimmungen der Entscheidung Nr. 24 ihre Gültigkeit behalten, die nicht gegen das Dekret 600/74 verstoßen. Diese Version, d.h. ein Verstoß gegen die übrigen Verpflichtungen aus der Entscheidung Nr. 24 wurde angenommen, als offensichtlich von den Partnerländern Chile Vertragsverletzung vorgeworfen wurde.

50. Dieser Interpretation zufolge würden folgende Bestimmungen des Dekrets Nr. 600/74 im Gegensatz zum andinen Investitionsstatut stehen:

- Technologietransfer: Die Einbringung von Technologien wird unter Umständen als Bestandteil der ausländischen Investitionen angesehen (Artikel 2, Absatz d). Dies steht in klarem Gegensatz zur Entscheidung 24, die eindeutig verbietet, den Technologietransfer zum einzubringenden Kapital zu rechnen (Artikel 21).

¹ Gesetzesdekret Nr. 600 vom 13.7.1974. Dadurch wird das Dekret Nr. 258 vom 4.4.1960 außer Kraft gesetzt, welches bis dahin die Tätigkeit ausländischer Investitionen regelte, außer den Fällen, wo sie im Gegensatz zu der Entscheidung 24 war (laut Dekret Nr. 482 vom 25.6.1971).

² Dieser Standpunkt wurde jedenfalls bis jetzt vertreten. Siehe hierzu: F. Orrego Vicuna: La incorporación del ordenamiento jurídico subregional al derecho interno, análisis de la práctica chilena, in: Derecho de la Integración Nr. 7, Oktober 1970.

- Sektoren, in denen ausländische Investitionen erlaubt sind: Grundsätzlich werden ausländische Investitionen in allen Sektoren erlaubt, mit Ausnahme derjenigen, die durch Gesetz für nationale Investitionen reserviert sind (Artikel 1). Dies steht im Gegensatz zur Entscheidung 24, wo in Artikel 3 und 40-43 Investitionsverbote erlassen werden. Zwar läßt Artikel 44 Ausnahmen zu, sie müssen jedoch durch entsprechende Verordnungen in den einzelnen Ländern geltend gemacht werden.
- Ankauf von Anteilen nationaler Unternehmen: Laut Entscheidung 24 ist dies verboten. Wenn Artikel 3 (Übergangsregelung) des Dekrets 600/74 dagegen den Ankauf von Anteilen von Unternehmen des öffentlichen Sektors erlaubt, wird zumindest gegen Artikel 3 der Entscheidung 24 verstoßen.
- Nicht-Diskriminierung gegenüber ausländischen Investitionen: Das Dekret 600/74 schreibt vor, daß ausländische Investitionen nicht gegenüber nationalen diskriminiert werden können: "Es sollen keine Vorschriften erlassen werden, die ausschließlich ausländische Investitionen oder Unternehmen, an denen sie beteiligt sind, berühren." Werden solche Normen erlassen, so haben ausländische Investoren das Recht, innerhalb eines Jahres die Rücknahme dieser Maßnahmen zu fordern oder, gegebenenfalls, eine Kompensation zu verlangen. Laut Dekret 600/74 werden sogar solche Unternehmen, die eine ausländische Beteiligung von 20 vH oder mehr haben, klar gegenüber nationalen Unternehmen bevorzugt, indem für sie die Zölle und andere Abgaben für den Import von Kapitalgütern teilweise oder vollkommen erlassen werden können (Artikel 17).
- Demgegenüber werden laut Entscheidung 24 nationale und gemischte Unternehmen sowie multinationale Unternehmen regionalen Charakters gegenüber ausländischen Investitionen bevorzugt, sei es beim Zugang zum internen Kredit, bei der Transferierung von Lizenzgebühren an die Muttergesellschaft, bei Käufen des Staates oder bei Gewinnüberweisungen ins Ausland.
- Zugang zum internen Kredit: Durch das Nicht-Diskriminierungsprinzip des Dekrets 600/74 gegenüber ausländischen Investitionen wird die in Artikel 17 der Entscheidung 24 verankerte Beschränkung aufgehoben, nach welcher für ausländische Investitionen ausschließlich kurz-

fristige interne Kredite gewährt werden dürfen. Da es aber auf regionaler Ebene noch keine Regeln für die Vergabe dieser Kredite gibt, wird allerdings diese Bestimmung vorläufig in keinem Partnerland angewendet.

- Gewinnüberweisung: Laut Entscheidung 24 werden die Gewinnüberweisungen auf 14 vH des investierten Kapitals jährlich beschränkt. Das Dekret 600/74 gibt keinen Hinweis auf diese Beschränkung. Da sich das Nicht-Diskriminierungsprinzip auf zukünftige Maßnahmen bezieht und nicht auf bereits bestehende, so dürfte man annehmen, daß die Entscheidung 24, die durch Dekret 482/71 in Kraft gesetzt wurde, in diesem Punkt vom Dekret 600/74 nicht außer Kraft gesetzt wurde, daß also die Beschränkung der Gewinnüberweisung auf 14 vH des investierten Kapitals Gültigkeit hätte¹.

- Desinvestition: Laut Artikel 3 des Dekrets 600/74 werden Abkommen über ausländische Investitionen auf 10 Jahre beschränkt, können aber bis zu 20 Jahren oder in besonderen Fällen darüber hinaus verlängert werden. Soweit diese Bestimmung nicht nur für die Grundindustrie (Naturressourcen), sondern auch für die gewerbliche Industrie gilt, verstößt sie gegen Artikel 30 und 31 der Entscheidung 24, die diesen Zeitraum auf 15 Jahre im Falle Chiles begrenzen.

Es wird auch kein Hinweis auf eine stufenweise Verwandlung der ausländischen Unternehmen in gemischte oder nationale Unternehmen in der oben genannten Zeitspanne gegeben, was eine Voraussetzung ist, um in den Genuß der Vergünstigungen des Andenmarktes zu gelangen. Allerdings wird in Artikel 19 des Dekrets 600/74 gesagt, daß ausländische Investitionen, die in den Genuß der Vergünstigungen der Lateinamerikanischen Freihandelszone (LAFTA) und des Andenraumes gelangen wollen, den Vorschriften des Dekrets 600/74 und den Resolutionen und Entscheidungen, die für Chile verbindlich sind, entsprechen müssen. Wenn hierzu die These akzeptiert wird, daß die Entscheidung 24 durch das Dekret 600/74 nur in den Punkten außer Kraft gesetzt wurde, wo sie im Gegensatz zu diesem Dekret stand, dann liegt hier kein Verstoß gegen die andinen Vorschriften vor.

¹ Siehe hierzu: Guillermo Pardo K., Comentario al nuevo estatuto de la inversión extranjera en Chile, in: Comercio Exterior, Mexico, Oktober 1974, S. 1042.

- Kapitalerhöhung: Hierzu werden durch Dekret 600/74 Regelungen vorgeschrieben, die nicht mit denen der Entscheidung 24 übereinstimmen. Z.B. brauchen Kapitalerhöhungen, zusätzliche Investitionen oder Reinvestitionen von Gewinnen bis zu 10 vH der ursprünglichen Investition keine Genehmigung und erhalten die gleiche Behandlung wie diese. Gemäß der Entscheidung 24 läge hier dagegen jeweils eine neue Investition vor, die genehmigt werden müßte. Nur die Reinvestitionen von Gewinnen können bis zu einer Höhe von 5 vH des Kapitals ohne ausdrückliche Genehmigung erfolgen (Artikel 13).
- Regelungen für bereits bestehende ausländische Investitionen: Laut Dekret 600/74 können sich alle ausländischen Investitionen, die vor Inkrafttreten dieses Dekrets bestanden, weiterhin nach den Bedingungen richten, zu denen sie zugelassen wurden. (Dies gilt auch für Kapitalerhöhungen oder Reinvestitionen, die nicht über 10 vH des investierten Kapitals liegen.) Sie können sich aber den neuen Bestimmungen des Dekrets 600/74 unterstellen, wenn sie innerhalb eines Jahres einen neuen Vertrag abschließen.

Da laut Entscheidung 24 alle bestehenden ausländischen Unternehmen, die in den Genuß der Vorteile des Andenmarkts gelangen wollen, in nationale oder gemischte Unternehmen verwandelt werden müssen, könnten bestehende ausländische Unternehmen, die sich nicht den Bestimmungen des Dekrets 600/74 unterwerfen, von diesen Vergünstigungen nicht Gebrauch machen.

51. Das Dekret 600/74 löste, wie zu erwarten war, heftige Kritik der restlichen Partner aus. Der Unmut war so groß, daß öffentlich der Ausschluß Chiles aus dem Andenpakt gefordert wurde. Chile bestand auf der anderen Seite darauf, daß durch das Dekret 600/74 die Bestimmungen der Entscheidung 24 voll berücksichtigt worden seien, und verwies auf Artikel 19, wo es heißt, daß, um in den Genuß der Vergünstigungen der LAFTA sowie der Andengruppe zu kommen, Unternehmen mit mehrheitlicher ausländischer Beteiligung den Bestimmungen des Dekrets 600/74 und den Resolutionen und Entscheidungen internationaler Abkommen, die für Chile verbindlich sind, Folge leisten müssen. Artikel 3 schreibt ebenfalls vor, daß jedes neue Abkommen über ausländische Investitionen mit den nationalen Gesetzen und den für Chile verbindlichen internationalen Verpflichtungen übereinstimmen müsse.

52. Dies genügte den anderen Partnern des Vertrages von Cartagena offensichtlich nicht, da das Dekret 600/74 das ursprüngliche Dekret 482/71 außer Kraft setzte, wo der gesamte Wortlaut der Entscheidung 24 abgedruckt war. Später war dann kein Hinweis auf die Entscheidung 24 mehr zu finden, so daß das Dekret 600/74 als eine parallele Regelung angesehen wurde, die außerdem, wie eben gesehen, in verschiedenen Punkten der Entscheidung 24 widersprach.

So kam es, daß während der XV. ordentlichen Versammlungsperiode der Kommission des Andenpaktes (10-14 und 19-20. September 1974), wo unter anderem die Anwendung des andinen Investitionsstatuts analysiert werden sollte, keine Einigung zustande kam und Chile aufgefordert wurde, die Bestimmungen der Entscheidung 24 wieder voll in Kraft zu setzen. Vorher wollten die restlichen Partnerstaaten über kein Thema der weiteren Integrierung mehr verhandeln. Diese starre Haltung bewegte die chilenische Regierung zum Erlaß eines neuen Dekrets (Decreto-Ley 746), welches die Funktionen des Comité de Inversiones Extranjeras regelt und gleichzeitig die volle Anwendung der Entscheidung 24 garantiert.¹

Diese Entscheidung wurde von der Kommission anläßlich der bald darauf folgenden XVI. Versammlungsperiode wohlwollend aufgenommen. Außerdem stellte die Kommission fest, daß die Entscheidung 24 einem internationalen Abkommen gleichkomme, deshalb über der nationalen Gesetzgebung der einzelnen Partner stehe und daher den Vorzug habe.

53. Die heftige Diskussion war jedoch nützlich, um sich über einige von Chile aufgeworfene Probleme klar zu werden. Es gibt nämlich verschiedene Punkte des andinen Investitionsstatuts, die zu Interpretationsschwierigkeiten und daher zu einer unterschiedlichen Anwendung der Bestimmungen in jedem Land führen können. Folglich ist es nötig, daß die Kommission, soweit sie zuständig ist, eine gemeinsame Regelung entwirft, und einen Vorschlag zu einer harmonisierten Anwendung der Bestimmungen in den einzelnen Partnerstaaten vorlegt. Darüber hinaus sollte über einige Punkte diskutiert werden, die eventuell modifiziert werden sollen. Hier ist besonders an die Begrenzung der Gewinnüber-

¹ Chile hatte im Grunde genommen keine andere Alternative, denn der relevante Markt für Industrieerzeugnisse liegt weitgehend im Andenraum. Ausländische Investitionen ohne Zugang zum Andenmarkt würden nämlich in Chile fast ausschließlich an Investitionen im Bergbau interessiert sein.

weisungen zu denken. Die Diskussion über diese Themen ist jedoch bis heute noch nicht abgeschlossen.

Anwendungsstand der Bestimmungen der Entscheidung 24 in den Partnerländern

54. Zur Anwendung des andinen Investitionsstatuts in den anderen Andenländern ist als erstes zu bemerken, daß fast alle Partner von den Ausnahmemöglichkeiten des Artikel 44 Gebrauch gemacht haben. Dies betrifft in erster Linie die Banken, die Versicherungsgesellschaften und das Finanzwesen, die in Bolivien¹, Ekuador² und Venezuela³ vom Verbot für ausländische Investitionen ausgenommen wurden. In Kolumbien⁴ war das bis vor kurzem auch der Fall, außer für Versicherungsgesellschaften. Ab 1976 müssen jedoch nach den neuesten Bestimmungen die ausländischen Banken stufenweise bis Mitte 1978 mindestens 51 vH ihrer Anteile an Einheimische übergeben.⁵ In Peru bestand bis jetzt noch keine besondere Regelung für diesen Bereich, außer für Versicherungsgesellschaften, die sich

¹ Dekret Nr. 11450 vom 20.4.75 und Dekret Nr. 11550, der den ausländischen Banken weiterhin erlaubt, Einlagen von Nationalen entgegenzunehmen.

² Dekret Nr. 1029, das sich auf Dekret Nr. 974 vom 30.6.74 bezieht. Ab Mai 1975 werden jedoch keine neuen ausländischen Investitionen in Banken und Finanzierungseinrichtungen erlaubt.

³ Dekret Nr. 62 vom 28.4.74. Es werden jedoch keine neuen ausländischen Investitionen im Bankwesen erlaubt.

⁴ Dekret Nr. 2719 vom 28.12.73 und Dekret Nr. 387 vom 7.3.74, wodurch sogar die Erweiterung von bestehenden und die Tätigkeit von neuen ausländischen Investitionen im Finanzwesen erlaubt wurde.

⁵ Der Stufenplan der Regierung von August 1975 zur Übergabe von 51 vH der Anteile ausländischer Banken an eigene Staatsangehörige sieht folgendermaßen aus:

	bis zum	31.12.75	-	5 vH,
"	"	31.12.75	-	weitere 15 vH,
"	"	31.12.77	-	weitere 20 vH,
"	"	30. 6.78	-	weitere 11 vH

Obwohl nach der Entscheidung 24 eine Beteiligung von Nationalen an ausländischen Banken in Höhe von 80 vH des Kapitals angestrebt wurde, blieb man in diesem Falle mit 51 vH klar darunter. Um dieses Ziel zu erreichen, müssen sich die ausländischen Banken in Aktiengesellschaften verwandeln. Der geschätzte Wert von 51 vH dieser Aktien wird auf etwa 500 Millionen Pesos beziffert. Da der gesamte Aktienmarkt Kolumbiens heutzutage ungefähr 2000 Millionen Pesos beträgt, ist es jedoch zweifelhaft, ob das Nationalisierungsziel der Banken innerhalb von drei Jahren erreicht werden kann. Dadurch, daß dieses Ziel innerhalb der Regierungsperiode des jetzigen Präsidenten abgeschlossen sein soll, wird die Nationalisierung der Banken als politisch sehr wichtig, aber als wirtschaftlich unbedeutend gewertet. Außerdem ist eine Gesetzesvorlage in Vorbereitung, die neue ausländische Investitionen in Banken zukünftig verbietet, außer in bestehenden Banken, wenn der Charakter "gemischt" oder "national" dadurch nicht geändert wird.

in nationale Unternehmen verwandeln müssen.¹ Neue Investitionen sind in diesem Bereich nicht gestattet.

55. Was ausländische Investitionen im Sektor der Grundindustrien (Naturressourcen) betrifft, so sind diese in Ekuador² und Kolumbien³ aus der gemeinschaftlichen Regelung herausgenommen.

Ebenfalls in Ekuador sind die Unternehmen des internen Vermarktungssektors mit mehrheitlicher ausländischer Beteiligung ausgenommen.⁴ Dies war ursprünglich auch der Fall bei Kolumbien.⁵ Ab 1975 ist aber der Vermarktungssektor wieder den Beschränkungen der Entscheidung 24 unterworfen worden.⁶ Dabei wird zwischen Unternehmen, die nationale Produkte und solchen, die importierte Güter vermarkten, unterschieden.

Alle ausländischen Unternehmen, die nationale Produkte vermarkten, müssen künftig zu 80 vH in nationale Hände überführt werden. In bestehende Unternehmen, die nationale Produkte vermarkten, darf ausländisches Kapital nur investiert werden, wenn es sich um Reinvestitionen von Gewinnen handelt, das Unternehmen mindestens 40 vH der Produkte exportiert oder wenn zusätzliches ausländisches Kapital für andere Aktivitäten eingesetzt wird. Ausländische Unternehmen, die importierte Güter vermarkten, müssen dagegen "nur" mindestens 51 vH ihrer Anteile an Einheimische abtreten. Darüber hinaus wird jede neue ausländische Investition, die für die Vermarktung von importierten Gütern bestimmt ist, erlaubt, wenn innerhalb von drei Jahren die Produktion dieser Güter im Lande aufgenommen wird und 51 vH der Anteile an Einheimische abgetreten werden sollen. Termine für die Desinvestition werden dabei in keinem der Fälle angegeben.⁷

¹ Dekret-Gesetz Nr. 20088 vom 17.7.73.

² Dekret Nr. 974 vom 30.6.71 und Dekret Nr. 1029.

³ Dekret Nr. 2719 vom 28.12.73 und Dekret Nr. 2788 vom 31.12.73.

⁴ Dekret Nr. 1029

⁵ Dekret Nr. 2719 vom 28.12.73.

⁶ Dekret Nr. 169 vom Departament o Nacional de Planeación.

⁷ Eine mögliche negative Konsequenz dieser Bestimmung ist, daß kleine nationale Unternehmen, die im Auftrag von ausländischen Vermarktungsunternehmen produzieren, aus dem Geschäft geworfen werden können, wenn diese beschließen, aus Kolumbien zu gehen, anstatt sich strengen Regulierungen zu unterwerfen. Ein anderer Punkt, der nicht geklärt wurde, ist, was mit solchen ausländischen Unternehmen geschieht, die sowohl nationale als auch importierte Güter vermarkten.

In Ekuador gilt die Ausnahme außerdem für mehrheitliche ausländische Investitionen in den öffentlichen Diensten, im internen Transportwesen, Rundfunk und Fernsehen und in Zeitungen und Verlagen.¹

56. Unterschiedliche Regelungen gibt es auch hinsichtlich der Gewährung von internen Krediten an ausländische Unternehmen. Einige davon stehen schwerlich im Einklang mit den Bestimmungen der Entscheidung 24. Allerdings fehlt auch noch eine gemeinschaftliche Regelung seitens der Kommission.

In Peru wird z.B. die interne Kreditgewährung an ausländische Unternehmen von den Beschränkungen der Entscheidung 24 befreit², wenn diese Kredite dem Export von Industrieerzeugnissen dienen und wenn sie an ausländische Unternehmen gehen, die bereits ein Abkommen unterzeichnet haben, um sich in gemischte oder nationale Unternehmen zu verwandeln. Außerdem werden Garantien für Kredite genehmigt, wenn sie den Import von Kapitalgütern betreffen, die für den Export benötigt werden.³

In Venezuela wird die Gewährung interner Kredite an Unternehmen mit 50 vH oder mehr Beteiligung ausländischen Kapitals von der Erfüllung einer Reihe von Bedingungen abhängig gemacht.⁴ Um mögliche Schäden, die aus dieser Bestimmung entstehen könnten, abzuwenden, können Ausnahmen gemacht werden - wenn bereits aufgenommene ausländische Kredite ratenweise getilgt werden müssen und - um Importe von Maschinen und Inputs zu finanzieren, allerdings nur, wenn sie nicht von der Muttergesellschaft stammen. Der Mindestzinssatz für diese Kredite ist auf 12 vH und die Kommissionen und anderen Abgaben sind auf 2 vH festgelegt worden.⁵

In Ekuador wird der Zinssatz für die Aufnahme ausländischer Kredite von der monetären Junta geregelt.⁶

¹ Dekret Nr. 1029.

² Dekret-Gesetz Nr. 19470 vom 18.7.72.

³ Dekret-Gesetz Nr. 19601 vom 7.11.72.

⁴ Resolution der Zentralbank vom 4.9.73.

⁵ Resolution der Zentralbank vom 19.6.74.

⁶ Resolution der monetären Junta Nr. 728 vom 10.7.74.

57. Zu erwähnen ist noch, daß in Peru seit Juni 1974 beim Import oder Export von Waren innerhalb des Andenraumes Zertifikate über den Ursprung der Waren nötig sind.¹ Damit soll sichergestellt werden, daß die Verwandlung ausländischer Unternehmen in gemischte oder nationale Unternehmen in den Partnerländern auch durchgeführt wird, denn nur unter dieser Bedingung haben sie Zugang zum regionalen Markt.²

58. Schließlich gibt es in Ekuador³ verschiedene Resolutionen, die die Registrierung von ausländischen Investitionen regeln, und in Peru Vorschriften darüber, welche Punkte in den Anträgen ausländischer Unternehmen enthalten sein müssen⁴, die sich in nationale oder gemischte Unternehmen verwandeln wollen.

59. Diese Beispiele zeigen, daß eine gemeinsame Interpretation einzelner Bestimmungen der Entscheidung 24 durchaus nötig ist, um eine gleichmäßige Anwendung in den verschiedenen Partnerländern zu garantieren. Ferner ist das Problem zu lösen, wie die Anwendung der Bestimmungen der Entscheidung 24 in den verschiedenen Ländern zu überwachen ist, und schließlich bleibt zu entscheiden, inwieweit es nötig ist, die Methoden bei der Auswahl von ausländischen Investitionen zu harmonisieren.

¹ Benachrichtigung Nr. 06/74 der Junta de Transacciones Externas del Sector Privado vom 15.6.74.

² Hier hätte sich ein Konfliktpunkt mit dem chilenischen Dekret 600/74 ergeben.

³ Resolution der monetären Junta Nr. 651 vom 10.1.73, Nr. 721 vom 5.6.74 und Nr. 730 vom 10.7.74.

⁴ Benachrichtigung der Dirección General de Industrias vom 22.5.74.

Auswirkungen der andinen Investitionsbestimmungen auf ausländische direkte Investitionen

60. Welche Wirkungen haben nun die restriktiven Maßnahmen der Andenpaktländer gegenüber ausländischen Investitionen auf bestehende und auf neue Ströme direkter Investitionen aus dem Ausland gehabt? Hierzu ist zu bemerken, daß einerseits der Zeitabschnitt seit Inkrafttreten dieser Bestimmungen für eine detaillierte und zuverlässige Analyse noch zu kurz ist, um einen Trendverlauf erkennen zu lassen. Andererseits beschränken sich die Statistiken hierüber bis auf einen oder den anderen Fall nur auf sporadische Angaben. Demzufolge kann anhand des bisher verfügbaren Materials lediglich eine Trendauswirkung vermutet werden und anhand von Angaben über einzelne Fälle die Reaktion ganz bestimmter ausländischer Investitionen auf die gemeinschaftlichen Bestimmungen, die ausländisches Kapital betreffen, aufgezeichnet werden. Da aber das Beispiel der Investitionsgesetzgebung in der Andengruppe als Vorbild für Regelungen dieser Art in anderen Teilen der Erde dienen kann, ist es wichtig, möglichst bald wenigstens Anhaltspunkte für deren Beurteilung zu gewinnen.

61. Dabei sollten u.a. folgende Fragen beantwortet werden:

- Inwieweit haben die gemeinschaftlichen Maßnahmen zur Regelung ausländischer Investitionen einen Einfluß auf die gesamte Investitionstätigkeit ausländischer Unternehmen in der Region gehabt?
- Sind bestimmte Sektoren oder Branchen von diesen Bestimmungen besonders betroffen?
- Werden durch diese Bestimmungen bestimmte Arten von ausländischen Investoren mehr oder weniger betroffen, z.B. Investitionen multinationaler Unternehmen im Gegensatz zu solchen, die von ausländischen Unternehmen getätigt werden, die sich ursprünglich nur im nationalen Rahmen bewegten und die meistens mittleren oder kleineren Unternehmen entsprechen?
- Werden in Zukunft ausländische Investitionen in den Ländern der Andengruppe in starkem Maße eine Funktion der sektoralen Industrialisierungsprogramme sein? Hier müßte geprüft werden, welcher Anteil der

neuen ausländischen Investitionen in solchen Aktivitäten getätigt wird, die von einem sektoralen Industrialisierungsprogramm gefördert werden.

- Inwieweit wird desinvestiertes ausländisches Kapital bereits im gleichen Land wieder investiert, so daß eine Mißallokation von nationalen Ressourcen weitgehend erspart bleibt?
- Wie verändern sich die Besitzverhältnisse durch die Desinvestitions politik? Entsteht dadurch eine Konzentration der wirtschaftlichen Macht mit der Folge einer Verminderung des Wettbewerbsgrades oder umgekehrt?
- Ziehen bestehende ausländische Unternehmen vor, ihren Status zu behalten, obwohl sie dadurch nicht in den Genuß der Vergünstigungen des Andenmarktes gelangen oder sind sie bereit, die Mehrheit ihrer Anteile an Einheimische zu verkaufen, um diese Vorteile wahrzunehmen? Wie sind diese Präferenzen zwischen den verschiedenen Sektoren oder Arten von ausländischen Investitionen verteilt?
- Welche Rolle spielen die besonderen Vergünstigungen für ^{die} weniger entwickelten Partner der Anden-Gruppe, Bolivien und Ekuador, bei der Ansiedlung ausländischer Investitionen in diesen Ländern? Dabei ist besonders zu berücksichtigen, daß nach einem bereits in Kraft befindlichen Beschluß die Waren dieser Länder in die Märkte der restlichen Partner freien Zugang haben.

62. Um diese Fragen zu beantworten, werden neben makroökonomischen Daten auch solche mikroökonomischer Art benötigt. Da diese Daten meist nicht in ausreichender Form vorhanden sind, muß eine genauere Beantwortung zukünftigen Untersuchungen überlassen bleiben. Hier soll aber wenigstens andeutungsweise anhand von verfügbaren Angaben für die einzelnen Länder des Andenpaktes die Reaktion ausländischer Investoren auf die regionale Investitionsregelung geschildert werden.

63. Kolumbien bietet hierfür eine relativ gute Datenbasis, die in gewissem Maße einen Vergleich zwischen der ausländischen Investitionstätigkeit unter der nationalen Gesetzgebung zur Regelung von ausländischen Investitionen vom Jahre 1967 (Dekret 444) und den regionalen Be-

Tabelle 1:

Registrierungen ausländischer Investitionen in Kolumbien
bei der Banco de la República, in 1.000 US \$

Sektoren	1967	1968	1969	1970	Gesamt 4 Jahre	Anzahl der Investoren	Anzahl der Unternehmen	1971	1972	1973	Gesamt 3 Jahre	Anzahl der Unternehmen	Gesamter regi- strierter Wert
Gesamt verarbeitende Industrie	6573	9109	12.403	5636	33.722	260	132	28.698	27.302	10.090	66.090	363	383.394
20-22 Nahrungsmittel, Getränke, Tabak	244	254	169	406	1.073	28	15	2.017	3.938	968	6.923	38	34.298
23-24-29 Textilien, Bekleidung Schuhe	909	104	607	915	2.536	35	13	2.620	501	152	3.273	23	21.546
25-26 Holz und Holzprodukte	-	-	3.291	-	3.291	2	1	-	1.333	-	1.333	9	5.650
27-28 Papier, Papierprodukte, Druckerzeugnisse	21	948	1.034	95	2.098	18	11	1.789	800	2.731	5.320	22	43.837
30-32 Chemische Produkte, Erdöl- derivate, Kohle, Gummi, Plastik- produkte	3.286	4.221	5.869	3.339	16.714	93	44	13.797	10.558	3.941	28.296	141	177.493
33 Nicht-metallische Mineralpro- dukte	1.079	64	986	119	2.249	23	10	799	899	351	2.049	17	25.262
34-35 Metallverarbeitung	345	1.469	82	436	2.332	32	19	1.099	820	531	2.450	19	8.717
36-38 Maschinenbau	476	1.765	206	326	2.773	17	7	6.347	8.449	1.363	16.159	85	63.724
39 Andere	213	284	159	-	656	12	12	230	4	53	287	9	2.876
Finanzierungsinstitutionen, Ver- sicherungen, Immobilien, Dienstleistungen								6.541	7.510	8.250	22.301	116	84.362
- Finanzierungsinstitutionen	9.790	2.105	4.391	1.032	17.318	48	28	3.045	5.883	6.862	15.790	53	74.512
- Versicherungen	-	-	-	-	-	-	-	1.004	1.592	1.067	3.663	29	6.044
- Immobilien u. Dienstlei- stungen	95 ²	1.210 ²	432 ²	540 ²	2.317 ²	32 ²	23 ²	2.492	35	321	2.848	34	3.806
Handel, Gaststätten und Hotels								4.350	2.438	982	7.770	111	57.012
- Handel	162	340	593	31	1.127	39	29	3.856	2.012	875	6.743	104	54.812
- Fremdenverkehr	-	-	-	-	-	-	-	494	426	107	1.027	7	2.200
Bergbau	1.425	-	-	73	1.498	3	3	4.380	30	1	4.411	12	13.351
Transport- und Nachrichtenwesen	-	-	-	-	-	-	-	15	348	-	363	14	11.297
Landwirtschaft, Forsten, Fischerei	261	286	326	288	1.162	15	10	0	663	615	1.278	22	5.465
Baugewerbe	65	256	182	40	542	23	23	3	29	12	44	11	1.965
Andere	-	-	-	-	-	-	-	499	280	386	1.175	13	3.603
Gesamt	18.370	13.306	18.367	7.642	57.685	420	248	44.486	38.610	20.336	103.432	662	560.449

¹ Bis 31. Dezember 1973.

² Beinhaltet wahrscheinlich Fremdenverkehr, Transport- und Nachrichtenwesen
und Versicherungen.

Quellen: 1967-70: DANE, Boletín mensual de estadística, Nr. 239, Juni 1971;
1971-73: Banco de la República, zitiert in: R. Junguito und C. Caballero,
Situación y perspectivas de la economía colombiana en relación con el
proceso de integración andina, Bogotá, Nov. 1974.

stimmungen ab 1971 erlaubt. Tabelle 1 zeigt diesen Vergleich für die zwei genannten Perioden, nach Sektoren aufgeteilt, sowie die gesamten kumulierten ausländischen Investitionen bis 1973. Die Quelle dieser Daten sind die Registrierungen ausländischer Investitionen bei der Banco de la República. Sie weichen jedoch erheblich von den Genehmigungen ausländischer Investitionen, die vom Departamento Nacional de Planeación erteilt werden, ab. Das gilt besonders für die Jahre 1971 und 1972, wie folgende Tabelle zeigt:

Tabelle 2: Kolumbien: Ausländische Investitionen, genehmigt vom Departamento Nacional de Planeación, 1967-1974 (in MillUS\$)

1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	
							Jan.-Juli	Jan.-Dez.
18,4	20,0	27,4	39,4	33,8	16,8	62,0	75,0	120,0

Quelle: Departamento de Planeación, zitiert in Grupo Andino, Nr.33, März 1974, S.7 und Nr.44, April 1975, S.9.

Für das Jahr 1974, wo die Höhe der genehmigten ausländischen Investitionen des Jahres 1973 weit übertroffen wurde und mehr als die Summe der Investitionen der Jahre 1967-1970 ausmachte, betragen die Registrierungen bei der Banco de la República nur US\$ 24,5 Millionen¹. Dies zeigt, daß es eine gewisse Verzögerung bei der effektiven Tötigung dieser Investitionen gibt. Außerdem werden folgende Argumente vorgebracht², um Abweichungen zwischen den Angaben der beiden Quellen zu erklären, wo die Registrierungen bei der Banco de la República die Genehmigungen des Departamento Nacional de Planeación überschreiten:

- Ein großer Teil der kleineren Investitionen (jeweils weniger als 100 000 US\$), die nicht genehmigt, sondern nur bei der Banco de la República registriert zu werden brauchen, sei möglicherweise miteinbezogen worden,

¹ Von dieser Summe entfielen 35 vH auf ausländische Investitionen in Banken. 1973 betrug der Anteil sogar 50 vH. Dieser hohe Zufluß von ausländischem Kapital in den Banksektor wird damit begründet, daß vorerst die Banken aus den Bestimmungen der Entscheidung 24 herausgenommen waren.

² R.Junguito B. und C.Caballero A., Situación y perspectivas de la economía colombiana en relación con el proceso de integración andina, Fedesarrollo, Bogotá, Nov.1974, S.31.

- Investitionen, die schon vor der Entscheidung 24 der Anden-Gruppe oder sogar vor dem Dekret 444 vom Jahre 1967 genehmigt wurden, seien erst ab 1971 registriert worden.
- Die Genehmigungen des Departamento Nacional de Planeación würden erst in späteren Jahren registriert, wie man anhand der Daten für das Jahr 1974 klar erkennen kann.

64. Aus diesen Beobachtungen kann immerhin entnommen werden, daß die Genehmigungen ausländischer Investitionen in den letzten Jahren (nach der Entscheidung 24) diejenigen vorangegangener Jahre, als das Dekret 444 in Kraft war, weit übertreffen. Somit dürfte sich die Verzögerung des Inkrafttretens der Entscheidung 24 in Kolumbien sehr nachteilig für die Anziehung ausländischer Investitionen in den Jahren 1971 und 1972 ausgewirkt haben. Leider verfügt man nicht über die Daten zu den eingereichten Anträgen ausländischer Investoren, die über die Ablehnungsquote berichten würden. Sonst könnte man nämlich feststellen, wie attraktiv Kolumbien für ausländische Investoren durch die Mitgliedschaft in der Anden-Gruppe und durch die Bestimmungen der Entscheidung 24 geworden ist, im Vergleich zu vorher, wo Kolumbien nur der LAFTA angehörte und ein rein nationales Gesetz gegenüber ausländischen Investitionen anwandte.

65. Was die Desinvestition in Kolumbien betrifft, so sind nur wenige Fälle bekannt. Einer von ihnen ist die Firma Siemens, die elektrische Motoren, Transformatoren und andere Geräte für den Andenmarkt produzieren will, wofür die Verwandlung in ein gemischtes oder nationales Unternehmen die Voraussetzung ist.

66. Für Chile kann man anhand von Tabelle 3 die Aufteilung der ausländischen Direktinvestitionen auf die verschiedenen Sektoren des Industriebereichs in den Jahren von 1960 bis 1968 beobachten, die gemäß dem Dekret Nr. 258 vom Jahre 1960 genehmigt wurden. Dabei ist zu bemerken, daß bei den meisten Sektoren eine erhebliche Abweichung zwischen den genehmigten und den tatsächlich getätigten Investitionen besteht. Die gesamten ausländischen Direktinvestitionen, die von der Zentralbank zwischen 1962 und 1968 registriert wurden¹, betragen US\$ 461,1

¹ Sie sind im Rahmen der Dekrete Nr.258 (DFL) von 1960 und Nr.1272 (decreto supremo, Ministerio de Economía) genehmigt worden.

Tabelle 3: Chile, genehmigte und getätigte ausländische Investitionen, 1960 bis 1968 (in 1000 US\$)

Industriesektoren	Investitionen	
	genehmigt	getätigt
Papier und Papierprodukte ^a	33,2	31,7
Chemikalien und chem. Produkte	30,6	9,6
Lebensmittel	16,6	3,3
Nicht-metallische Mineralprod.	3,8	2,6
Holzprodukte	3,6	1,9
Eisen und Stahl	3,3	1,4
Elektrische Maschinen	3,2	1,1
Pharmazeutische Prod., Kosmetika	2,6	0,9
Metallverarbeitung	2,1	0,4
Fahrzeugbau	1,6	0,4
Maschinenbau	1,2	0,2
Andere Industrien	0,6	0,2
Textilien	0,2	0,1
Verarbeitung von NE-Metallen	0,068	0,068
	<hr/> 102,6	<hr/> 53,8

^aHauptsächlich Kredite

Quelle: Corporación de Fomento de la Producción, Chile, División de Planificación Industrial; Inversiones Extranjeras en la Industria Nacional, 1969.

Millionen¹. Vor diesem Hintergrund kann man die Genehmigungen ausländischer Investitionen seitens des Comité de Inversiones Extranjeras zwischen Dezember 1974 und April 1975 in Höhe von US\$ 119,3 Millionen als einen Rekord bezeichnen. Hinzu kommen noch solche, die in Verhandlung sind, in Höhe von US\$ 205 Millionen und solche, für die Anträge bearbeitet werden, in Höhe von US\$ 61,4 Millionen.

67. Unter den genehmigten Investitionen sind folgende zu nennen: Reifen² (US\$ 7,4 Millionen), Bergbau (US\$ 95,6 Millionen), Schifffahrt (US\$ 7,5 Millionen) Bergbaugeräte (US\$ 0,6 Millionen) und Entwicklungsbanken (US\$ 1,1 Millionen); unter denen in Verhandlung folgende: Metallverarbeitung (US\$ 6,0 Millionen), Petrochemie (US\$ 28,0 Millionen), Finanzwesen (US \$ 4,9 Millionen); unter denen in Bearbeitung folgende: Metallverarbeitung (US \$ 0,8 Millionen), Chemie US \$ 3,4 Millionen) und Druckerei (US \$ 2,0 Millionen).

Diese Zahlen sind allerdings mit Vorsicht zu behandeln, da sie keine getätigten Investitionen darstellen, sondern nur Genehmigungen. Erfahrungsgemäß ergeben sich hier meist erhebliche Unterschiede. Außerdem ist der Fall Chile von internen politischen Ereignissen gekennzeichnet, die nur wenig mit den Maßnahmen auf regionaler Ebene zu tun haben. Deshalb kann dieser angebliche Erfolg in der Anziehung ausländischer Investitionen nur bedingt der Einführung von Regelungen auf regionaler Ebene zugeschrieben werden.

68. In Venezuela betragen die registrierten ausländischen Investitionen bis Dezember 1973 US \$ 2366 Millionen. Diese sehr hohe Zahl kommt dadurch zustande, daß die meisten dieser Investitionen im Erdölsektor lie-

¹ Letzten Angaben des Comité de Inversiones Extranjeras zufolge sollen die gesamten ausländischen Investitionen zwischen 1964 und 1973 nur noch US \$ 261,2 Millionen und der kumulierte Wert für die letzten zwanzig Jahre US \$ 444 Millionen betragen. Dies zeugt von der Widersprüchlichkeit der verfügbaren Daten.

² Diese Investition besteht jedoch aus dem Erwerb von 70 vH der Anteile eines bereits bestehenden Unternehmens, wo Firestone nur eine Mindestbeteiligung hatte. Das Unternehmen hatte bis jetzt die Produktion noch nicht aufgenommen.

gen. Inzwischen ist jedoch ein Gesetz verabschiedet worden, das die Nationalisierung des Erdölsektors vorsieht.

In Venezuela ist der erste Fall zu verzeichnen, in dem ein ausländisches Unternehmen, welches 51 vH seiner Anteile an Einheimische verkauft hat, den Erlös dieser Transaktion für neue Investitionen im Lande verwenden möchte¹. Somit entsteht keine Belastung für die Zahlungsbilanz und die freigesetzten Ressourcen erhalten eine sinnvolle Verwendung. Dies könnte auch als Hinweis auf eine positive Beurteilung der Investitionsmöglichkeiten in diesem Lande gewertet werden. Bis Juni 1975 lagen nämlich schon über 300 Anträge ausländischer Investoren bei der Superintendencia de Inversiones Extranjeras vor.

69. Auch in Peru gibt es einen Fall von Desinvestition. Chrysler hat hier den Verkauf von 17 vH seiner Anteile an zwei nationale Industrielle gemeldet.

70. In Ekuador wurden zwischen 1961 und 1970 ausländische Investitionen im Werte von etwa US \$ 307 Millionen registriert (5580 Millionen Sucres). Im Jahre 1973 kamen ausländische Investitionen in Höhe von US \$ 14 Millionen ins Land, im Vergleich zu nur US \$ 7,1 Millionen im Jahre 1972. Davon entfielen 6,3 Millionen auf die Gründung neuer Gesellschaften, 7,2 Millionen auf die Erweiterung von bestehenden, die laut Entscheidung 24 keine Genehmigung benötigen, und 4,1 Millionen auf neue Investitionen in bestehenden Unternehmen, die einer Genehmigung bedürfen. Dies zeigt ein wachsendes Interesse ausländischer Investoren an diesem Land.

In Ekuador wurde auch das erste binationale Unternehmen mit Kapital aus einem Partnerland der Anden-Gruppe gegründet, nämlich aus Peru². Es handelt sich um ein Unternehmen der metallverarbeitenden Industrie, welches Bohrspitzen für den Bergbau im Rahmen des sektoralen Industrialisierungsprogramms für die metallverarbeitende Industrie (Entscheidung Nr. 57) für den gesamten Andenmarkt produzieren wird. Im Rahmen des

¹ Es handelt sich um eine Kaufhauskette, die der International Basic Economic Corporation der Familie Rockefeller gehört.

² Das Dekret Nr.313 vom 24.4.75 (Ekuador), welches die Beteiligung der Corporación Financiera Nacional an binationalen Unternehmen fördert, um besonders die Integration von Grenzregionen zu beschleunigen, wird in verstärktem Maße die Zusammenarbeit der Partnerländer erlauben.

gleichen Abkommens ist auch ein Unternehmen mit schweizer Kapital (700 000 US \$) gegründet worden, welches Uhren für die gesamte Region herstellen soll. Die kolumbianischen Investitionen in Ekuador haben sich seit 1970 ebenfalls erheblich erhöht, von US \$ 50 000 im Jahre 1970 auf US \$ 1,2 Millionen im Jahre 1974¹. Diese steile Erhöhung wird der Gründung des Andenmarktes und den gemeinschaftlichen Bestimmungen über ausländische Investitionen angerechnet.

71. In Bolivien wurden zwischen Dezember 1971 und November 1974 beim Instituto Nacional de Inversiones 205 Projekte im Werte von US \$ 149,2 Millionen zur Beurteilung vorgelegt. Davon genehmigte man 129 im Werte von US \$ 110,2 Millionen, weitere 76 im Werte von US \$ 38,8 blieben in der Schwebe und 2 im Werte von US \$ 74 000 wurden abgelehnt.

Zwischen Dezember 1971 und August 1974 wurden jedoch ausländische Investitionen in Höhe von nur US \$ 78,5 Millionen für 121 Projekte registriert. Dies ist wieder hauptsächlich durch eine Verzögerung zwischen der Genehmigung und der Tätigkeit der Investitionen zu erklären. Der größte Teil davon ging an agro-industrielle Projekte (34 vH), Hotels und Tourismus (21 vH), Textilindustrie (10 vH) und Metallverarbeitung (6 vH).

Im Rahmen der sektoralen Industrialisierungsprogramme hat Bolivien einige wichtige ausländische Investitionen erhalten, so in der metallverarbeitenden Industrie (Entscheidung Nr. 28 und 57) Investitionen in Höhe von US \$ 19,3 Millionen. Weiterhin wird Bolivien als weniger entwickeltes Land innerhalb der Anden-Gruppe besonders bei Krediten der Andinen Entwicklungskorporation und neuerdings durch Venezuela ebenfalls bei Krediten und bei gemeinsamen Projekten bevorzugt.

72. Es zeigt sich also, daß die Vergünstigungen, welche der Andenpakt den beiden weniger entwickelten Ländern gewährt, sich günstig auf Investitionen sowohl aus Drittländern als auch aus Partnerstaaten ausgewirkt haben. Wahrscheinlich kann auch angenommen werden, daß die abwartende und zum großen Teil ablehnende Haltung ausländischer Investo-

¹ Die Ratifizierung der Entscheidung Nr.46 über multinationale regionale Unternehmen seitens Ekuador (Dekret Nr.457, Juni 1975) wird sicherlich zur Stärkung dieser Tendenz führen. Kolumbien, Chile und Venezuela hatten diese Entscheidung schon im Februar 1975 ratifiziert. Letzthin wird jedoch eine Revision dieser Entscheidung von Unternehmern aus Ekuador verlangt, da sie unter Effizienzkriterien nicht operabel erscheint. Außerdem steht die Ratifizierung durch Peru und Bolivien noch aus.

ren gegenüber den Vorschriften der Andenländer langsam einer positiven Einstellung weichen, die sich in vermehrten Anträgen zur Vornahme von Investitionen in allen Ländern niederschlägt.

73. Diese Einstellung entspricht sicherlich einer allgemeinen Änderung der Bedingungen für ausländische Investitionen in ganz Lateinamerika, die Ende der sechziger Jahre begann. Der Wandel ergab sich aus dem Bestreben, eine kohärentere Formulierung von Politiken gegenüber ausländischen Investitionen zu erreichen. Damit sollte der unverhältnismäßig große Einfluß ausländischer Investitionen in diesen Ländern, gemessen an deren Anteil am Investitionsvolumen, zurückgedrängt werden¹.

Die Anden-Gruppe war in dieser Beziehung der Vorreiter. Hier verfügt man jetzt über ein rechtliches Instrumentarium, das die Transferierung von ausländischem Kapital regelt, restriktive Praktiken ausländischer Investoren weitgehend oder mit Hilfe besonderer Instrumente und Methoden kontrolliert, die Verhandlungsmacht der Staaten stärkt und die Auswirkungen der wirtschaftlichen Macht multinationaler Unternehmen beschränkt.

Tabelle 4 - Relation zwischen Sparquote und Investitionsquote

	1960	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1967 - 1972
Bolivien	47	57	62	63	85	68	66	67
Chile	72	75	86	96	89	87	75	85
Kolumbien	71	92	84	82	80	84	80	84
Ekuador	85	79	60	48	58	64	65	62
Peru	101	60	94	104	122	98	93	95
Venezuela	125	108	92	91	96	92	98	96

Quelle: Socio Economic Progress in Latin America, BID, Versch. Jgg.

¹ Der Anteil der Investitionsquote, der durch ausländische Finanzierung getragen wurde (siehe Tabelle 4), betrug in den Jahren zwischen 1967 und 1972 bei den weniger entwickelten Ländern Bolivien und Ekuador zwischen 23 und 28 vH, dagegen in den restlichen Ländern der Anden-Gruppe nur zwischen 4 und 16 vH. Dabei muß noch beachtet werden, daß die ausländische Finanzierung nicht nur aus privaten direkten Investitionen bestand, sondern zum größeren Teil aus ausländischen Krediten.

74. Dem Beispiel der Anden-Gruppe folgten Maßnahmen in Brasilien, wo das Instituto Nacional de Propiedad Industrial Ende 1970 gegründet wurde, in Argentinien, wo ein Gesetz über Vermarktung von Technologien (1971) und ein weiteres über die Neuregelung der Auslandsinvestitionen¹ (1973) verabschiedet wurden und in Mexiko, wo ein Gesetz zur Regelung ausländischer Investitionen geschaffen wurde, das allerdings viele Verordnungen, die schon vorher verstreut bestanden, in einem Gesetz zusammenfaßt.

Diese Ausstrahlung der Investitionsgesetzgebung in der Anden-Gruppe macht es erforderlich, deren Auswirkungen zu beobachten, um beurteilen zu können, inwieweit sie als Vorbild dienen kann. Besondere Aufmerksamkeit verdient sie aber als Versuch, regional einheitliche Vorschriften zu schaffen.

¹ Dieses Gesetz lehnt sich stark an die Bestimmungen der Anden-Gruppe und ist in vielen Aspekten noch restriktiver.