

Nunnenkamp, Peter; Agarwal, Jamuna Prasad

Working Paper — Digitized Version

Lateinamerika im internationalen Wettbewerb um deutsche Direktinvestitionen

Kieler Diskussionsbeiträge, No. 215

Provided in Cooperation with:

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

Suggested Citation: Nunnenkamp, Peter; Agarwal, Jamuna Prasad (1993) : Lateinamerika im internationalen Wettbewerb um deutsche Direktinvestitionen, Kieler Diskussionsbeiträge, No. 215, ISBN 3894560584, Institut für Weltwirtschaft (IfW), Kiel

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/780>

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.

Lateinamerika im internationalen Wettbewerb um deutsche Direktinvestitionen

von Peter Nunnenkamp und Jamuna P. Agarwal

AUS DEM INHALT

- Es ist kaum ein Zufall, daß sich die ausländischen Direktinvestitionen in andere Regionen verlagerten, solange der Standort Lateinamerika durch Überschuldung, ökonomische Stagnation und eine allenfalls begrenzte Reformbereitschaft gekennzeichnet war. Die jüngste Wiederbelebung der Direktinvestitionen in Lateinamerika war von Land zu Land unterschiedlich stark ausgeprägt. Zu hohen Zuflüssen kam es insbesondere dort, wo die Märkte für Auslandsinvestoren und Importe geöffnet, gesamtwirtschaftliche Wachstumspotentiale besser genutzt, makroökonomische Instabilitäten überwunden, Investitionen in Humankapital erhöht und kooperative Lösungen der Schuldenprobleme in eine verbesserte Bonität auf den internationalen Kapitalmärkten umgesetzt wurden. Danach konnten vor allem Mexiko, Chile und Argentinien ihre Attraktivität für ausländisches Risikokapital steigern. Brasilien und Peru bildeten durchweg den Gegenpol.
- Die deutschen Auslandsinvestoren reagierten vergleichsweise schwach und nur verzögert auf die Änderung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen in den lateinamerikanischen Gastländern. Für die Beharrungstendenz war mitverantwortlich, daß deutsche Unternehmen ihre Investitionen in Entwicklungsländern auf wenige Staaten Lateinamerikas konzentrierten. Unternehmen waren zu Gefangenen früherer Entscheidungen geworden und verfolgten angesichts der hohen gebundenen Altinvestitionen vorwiegend defensive Anpassungsstrategien. Reformbereite Gastländer konnten nicht darauf vertrauen, daß die deutschen Direktinvestitionen ähnlich stark wie die globalen Ströme zu ihren Gunsten umgelenkt wurden.
- Wegen der Besonderheiten im deutschen Investitionsverhalten können die gegenwärtig positiven Einschätzungen des Standorts Lateinamerika nicht automatisch mit höheren Zuflüssen in der Zukunft gleichgesetzt werden. Am ehesten wird Mexiko von vermehrten deutschen Investitionen profitieren, weil man nach der NAFTA-Vereinbarung von dort aus die nordamerikanischen Märkte kostengünstig beliefern kann. Der Effekt der sonstigen Freihandelsvereinbarungen in Lateinamerika wird dagegen eher gering bleiben, nicht zuletzt weil die Voraussetzungen für eine erfolgreiche regionale Integration oftmals fehlen.
- Regionale Integrationsbemühungen sind in keinem Fall ein Ersatz für nationale Maßnahmen zur Verbesserung des Investitionsklimas in Lateinamerika. Nur wenn der Reformkurs beibehalten wird und die Wirtschaftspolitik glaubwürdig bleibt, werden sich verbreitete Befürchtungen, daß es sich bei den Kapitalzuflüssen der letzten Jahre nur um ein Strohfeuer handelt, als grundlos erweisen.
- Für die Bundesrepublik und andere Industrieländer gilt es, die wirtschaftspolitischen Reformen in Lateinamerika durch Marktöffnung und den Abbau handelspolitischer Diskriminierungen abzusichern. Im Rahmen der entwicklungspolitischen Zusammenarbeit ist die Förderung der Humankapitalbildung von vorrangiger Bedeutung. Die Wirksamkeit einer derartigen Unterstützung von Wirtschaftsreformen auf die Attraktivität der Gastländer für ausländische Direktinvestitionen ist höher einzuschätzen als der Effekt spezifischer Anreize für Direktinvestitionen in Lateinamerika. Die Erfahrung zeigt, daß direkte Fördermaßnahmen nicht nur ordnungspolitisch bedenklich, sondern auch wenig wirksam sind.

Lateinamerika im internationalen Wettbewerb um deutsche Direktinvestitionen

von Peter Nunnenkamp und Jamuna P. Agarwal

Die Deutsche Bibliothek - CIP-Einheitsaufnahme

Nunnenkamp, Peter:

Lateinamerika im internationalen Wettbewerb um deutsche
Direktinvestitionen / von Peter Nunnenkamp und Jamuna P.
Agarwal. Institut für Weltwirtschaft Kiel. - Kiel : Inst. für
Weltwirtschaft, 1993

(Kieler Diskussionsbeiträge ; 215)

ISBN 3-89456-058-4

NE: Agarwal, Jamuna P.; GT



Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel

D-24100 Kiel

Alle Rechte vorbehalten

Ohne ausdrückliche Genehmigung ist es auch nicht
gestattet, den Band oder Teile daraus

auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) zu vervielfältigen

Printed in Germany

ISSN 0455 - 0420

Inhaltsverzeichnis

I. Einleitung und Problemstellung	3
II. Lateinamerika im internationalen Wettbewerb um ausländische Direktinvestitionen: Eine Bestandsaufnahme	4
1. Ein interregionaler Vergleich.....	4
2. Die Entwicklung der Direktinvestitionen in wichtigen lateinamerikanischen Empfängerländern.....	6
3. Das Engagement deutscher Investoren nach Ländern und Sektoren	8
III. Stärken und Schwächen des Standorts Lateinamerika für ausländische Direktinvestitionen	14
1. Marktöffnung und Marktentwicklung.....	15
2. Makroökonomische Stabilität und politische Risiken	17
3. Faktor- und Gütermarktbedingungen.....	20
4. Auslandsschuldensituation	23
IV. Das Investitionsverhalten deutscher Investoren in Lateinamerika: Ein Vergleich mit den globalen Investitionen	25
1. Reaktionsmuster deutscher Investoren in Entwicklungsländern nach Ausbruch der Schuldenkrise.....	26
2. Reaktionen auf wirtschaftspolitische Reformen in Lateinamerika	28
V. Zukunftsperspektiven deutscher Investitionen in Lateinamerika	32
1. Die Einschätzung von Investoren und Verbänden.....	32
2. Regionale Integration und Direktinvestitionen.....	35
VI. Wirtschaftspolitischer Handlungsbedarf und externe Rahmenbedingungen	39
1. Heimische Wirtschaftspolitik und Attraktivität für ausländische Direktinvestitionen	39
2. Handlungsbedarf der Industrieländer	41
Literaturverzeichnis	51

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1 — Regionale Aufteilung der globalen Direktinvestitionsströme 1979–1991	5
Tabelle 2 — Hauptempfänger der globalen Direktinvestitionsströme in Lateinamerika 1979–1992.....	7
Tabelle 3 — Regionale Aufteilung der deutschen Direktinvestitionsbestände 1979–1991	9
Tabelle 4 — Regionale Aufteilung der deutschen Direktinvestitionsströme 1979–1992.....	11
Tabelle 5 — Deutsche Direktinvestitionsbestände nach ausgewählten Anlageländern und Wirtschaftszweigen 1983 und 1991	12
Tabelle 6 — Grad der Offenheit gegenüber Direktinvestitionen in ausgewählten Entwicklungsländern am Ende der achtziger Jahre	15
Tabelle 7 — Wachstum des Bruttoinlandsprodukts, Pro-Kopf-Einkommen und Weltmarktanteile ausgewählter Entwicklungsländer 1980–1992.....	17
Tabelle 8 — Haushaltssaldo, Inflation und Wechselkursschwankungen in ausgewählten Entwicklungsländern 1979–1992.....	18
Tabelle 9 — Indikatoren zu den Faktormarktbedingungen in ausgewählten Entwicklungsländern 1980–1991	21
Tabelle 10 — Indikatoren zu den Gütermarktbedingungen in ausgewählten Entwicklungsländern 1980–1991	22
Tabelle 11 — Indikatoren zur Verschuldungssituation ausgewählter Entwicklungsländer 1980–1993	24
Tabelle 12 — Der Einfluß des Länderratings auf die deutschen und globalen Direktinvestitionen 1988–1992 (Regressionsergebnisse)	29
Tabelle 13 — Wirtschaftliche Indikatoren und ausländische Direktinvestitionen: Korrelationen für die deutschen und globalen Direktinvestitionen 1988–1992	30
Tabelle 14 — Korrelationen zwischen Indikatoren zum Investitionsrisiko und den deutschen bzw. globalen Direktinvestitionen 1988–1992.....	31
Tabelle 15 — Der Einfluß veränderter Investitionsrisiken auf die deutschen und globalen Direktinvestitionen 1988–1992 (Regressionsergebnisse)	32

Der Bundesminister für Wirtschaft hat dem Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel mit Schreiben vom 30. März 1993 den Auftrag erteilt, eine Kurzexpertise zum Thema "Die Bundesrepublik Deutschland und Lateinamerika: Perspektiven für eine intensivere wirtschaftliche Zusammenarbeit im Bereich der Direktinvestitionen" zu erstellen. Bearbeiter waren Jamuna P. Agarwal und Peter Nunnenkamp. Die Autoren schulden einer Reihe von Institutionen und Personen Dank für die Unterstützung und Hilfe, die im Verlauf der Forschungsarbeiten geleistet worden sind. Dieser Dank gilt in erster Linie der Deutschen Bundesbank, die dem Institut den Zugang zu disaggregierten und aktuellen Daten über die deutschen Auslandsinvestitionen ermöglicht hat. Verschiedene Organisationen waren dabei behilflich, die Zukunftsperspektiven der deutschen Investitionen in Lateinamerika zu beurteilen, indem sie ihre Einschätzungen in schriftlicher Form mitgeteilt haben oder für ausführliche Gespräche mit den Autoren zur Verfügung standen. In diesem Zusammenhang sind insbesondere der Bundesverband der Deutschen Industrie, die C&L Treuarbeit Deutsche Revision, der Deutsche Industrie- und Handelstag, die Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft, der Ibero-Amerika Verein, das Institut der deutschen Wirtschaft und die Kreditanstalt für Wiederaufbau zu nennen.

I. Einleitung und Problemstellung

Der Anteil der Entwicklungsländer an den gesamten ausländischen Direktinvestitionen ist in den achtziger Jahren dramatisch gesunken (von etwa 30 vH auf weniger als 15 vH) [IMF, a]. Diese Entwicklung beruhte maßgeblich auf dem stark rückläufigen Anteil Lateinamerikas an den Investitionsströmen (1981: 12,4 vH; 1990: 3,9 vH). Ehemals bevorzugte Standorte wie Brasilien haben zunehmende Schwierigkeiten, ausländische Direktinvestitionen anzulocken. Allerdings kam es in der Folge wirtschaftspolitischer Reformprogramme jüngst zu einer — in Umfang und Schnelligkeit — kaum erwarteten Wiederbelebung von Direktinvestitionen in einzelnen lateinamerikanischen Staaten, insbesondere in Mexiko.

Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage nach den Ursachen für den Einbruch der Direktinvestitionen und den unterschiedlichen Erfolg lateinamerikanischer Staaten, den negativen Trend umzukehren, sowie nach den Zukunftsperspektiven für Direktinvestitionen in dieser Region. Dem wird im folgenden vor allem mit Blick auf das Engagement deutscher Investoren in Lateinamerika nachgegangen. Diese Schwerpunktsetzung ist sowohl aus deutscher als auch aus lateinamerikanischer Sicht von hoher Relevanz. Zum einen sind die deutschen Investi-

tionsbestände in Entwicklungsländern immer noch zu mehr als 70 vH auf Lateinamerika konzentriert. Zum anderen bleibt die Bundesrepublik Deutschland, die 1991 nach Angaben des Internationalen Währungsfonds der weltweit viertgrößte Auslandsinvestor war, für Lateinamerika eine wichtige Quelle für Direktinvestitionen.

Ziel des vorliegenden Beitrags ist es, eine Bestandsaufnahme der deutsch-lateinamerikanischen Wirtschaftsbeziehungen im Bereich der Direktinvestitionen vorzunehmen, die Stärken und Schwächen wichtiger Investitionsstandorte in Lateinamerika zu analysieren, die Standortwahl deutscher Investoren im Vergleich zu den Investoren anderer Herkunftsländer zu erklären und wesentliche Voraussetzungen für eine Intensivierung der Investitionsbeziehungen herauszuarbeiten.

Im ersten Schritt soll die Stellung Lateinamerikas und einzelner Investitionsstandorte in dieser Region im internationalen Wettbewerb um Direktinvestitionen aufgezeigt werden (Abschnitt II).¹ Die Entwicklung des Engagements deutscher Investoren wird bis in die jüngste Vergangenheit hinein nachvollzogen. Hierbei wird soweit wie möglich auf Daten über die Investitionsströme Bezug genommen. Die sektor-

spezifische Investitionstätigkeit deutscher Investoren muß allerdings aus statistischen Gründen durch Bestandsveränderungen näherungsweise ermittelt werden. Im zweiten Schritt (Abschnitt III) geht es darum, die Standortqualitäten wichtiger Gastländer in Lateinamerika im Vergleich zu einigen wichtigen Konkurrenten im Wettbewerb um ausländisches Risikokapital außerhalb der Region abzuschätzen.² Frühere Umfrageergebnisse zu den vorrangigen Investitionsmotiven deutscher Auslandsinvestoren als auch frühere Regressionsschätzungen zu den wesentlichen Determinanten von Direktinvestitionen legen es nahe, die Attraktivität Lateinamerikas vor allem daraufhin zu überprüfen,

- ob Restriktionen und Regulierungen von Auslandsinvestitionen abgebaut wurden,
- in welchem Maße das erhebliche Marktpotential lateinamerikanischer Staaten in eine günstige Marktentwicklung überführt werden konnte,
- ob die makroökonomischen und politischen Rahmenbedingungen stabile Investitionsbedingungen gewährleisteten,
- wie die Auslandsinvestitionen von den Faktor- und Gütermarktverhältnissen beeinflusst wurden und
- wie sich die externe Schuldensituation auf das Engagement ausländischer Investoren ausgewirkt hat.

Anschließend wird untersucht, wie die vorgenannten Faktoren das Investitionsverhalten deutscher Investoren in Lateinamerika beeinflusst haben (Abschnitt IV). Regressionsschätzungen für die achtziger Jahre ermöglichen es zunächst, wesentliche Unterschiede im Reaktionsmuster zwischen deutschen Investoren und Unternehmen aus anderen Herkunftsländern abzuleiten. Danach wird überprüft, ob die unterschiedlichen Verhaltensweisen, die sich nach Ausbruch der Schuldenkrise in Lateinamerika erkennen ließen, in jüngster Zeit fortbestanden. Es wird vor allem der Frage nachgegangen, ob deutsche Investoren ähnlich stark auf wirtschaftspolitische Reformprogramme in wichtigen lateinamerikanischen Gastländern reagiert haben, wie dies im Durchschnitt aller Auslandsinvestoren offensichtlich der Fall war. Zur Beurteilung der Zukunftsperspektiven deutscher Investitionen in Lateinamerika (Abschnitt V) werden zunächst die Einschätzungen relevanter Institutionen und Verbände ausgewertet. Insbesondere wird diskutiert, ob und in welchem Maße regionale Integrationsbestrebungen in Lateinamerika Direktinvestitionen stimulieren könnten. Abschließend wird erörtert, welcher wirtschaftspolitische Handlungsbedarf in den lateinamerikanischen Gastländern sowie in der Bundesrepublik Deutschland als einem wesentlichen Herkunftsland besteht, um die wirtschaftlichen Beziehungen mit Lateinamerika im Bereich der Direktinvestitionen dauerhaft zu beleben (Abschnitt VI).

II. Lateinamerika im internationalen Wettbewerb um ausländische Direktinvestitionen: Eine Bestandsaufnahme

1. Ein interregionaler Vergleich

Die achtziger Jahre erlebten ein ungewöhnliches Wachstum der globalen ausländischen Direktinvestitionen. Sie stiegen von ca. 50 Mrd. US-\$ im Durchschnitt der Jahre 1979–82 auf 200 Mrd. US-\$ im Jahre 1990 (Tabelle 1). Besonders kräftig war das Wachstum der Direktin-

vestitionen in der zweiten Hälfte des vergangenen Jahrzehnts; es übertraf das weltweite Export- und Einkommenswachstum bei weitem [UNCTC, b, S. 1; Jungnickel, 1993]. Der überwiegende Teil dieser Investitionen wurde in den USA und EG-Ländern vorgenommen. Der Anteil der EG nahm von 33 vH (im Jahresdurchschnitt 1979–82) auf 40 vH (im Jahresdurch-

schnitt 1987–90) zu (Tabelle 1). Dieser Anstieg dürfte vor allem auf die Süd-Erweiterung der EG und auf antizipierte Effekte der Vertiefung der europäischen Integration im Jahre 1993 zurückzuführen sein. Hinzu kam ab 1983 der lange konjunkturelle Aufschwung in den Industrieländern, der ihre gegenseitigen Direktinvestitionen anreizte.

Die ausländischen Direktinvestitionen in den Entwicklungsländern gingen dagegen relativ zurück. Ihr Anteil an den globalen Direktinvestitionen halbierte sich von 29 vH (im Jahresdurchschnitt 1979–82) auf 14 vH (im Jahresdurchschnitt 1987–90). Nach Ausbruch der Verschuldungskrise ging dies hauptsächlich auf Kosten der lateinamerikanischen Länder. Aber auch im Mittleren Osten schwächte sich in den letzten Jahren des vergangenen Jahrzehnts das Engagement der ausländischen Direktinvestoren stark ab. Ausschließlich die ostasiatischen Länder und die Volksrepublik China haben ihre Position in den achtziger Jahren aufgrund wirtschaftlicher Erfolge und einer weiteren Öffnung einheimischer Märkte für ausländische Investoren ausbauen können (vgl. zur heimischen Wirtschaftspolitik ausführlich Abschnitt III).

Mit der konjunkturellen Schwäche in den Industrieländern trat 1991 eine Wende in den internationalen Bewegungen der Direktinvestitionen ein. Erstens gingen sie in ihrer Summe von 200 Mrd. US-\$ (1990) auf 170 Mrd. US-\$ (1991) zurück. Zweitens verzeichneten die Entwicklungsländer einen starken Zuwachs auf Kosten der Industrieländer. Diese Verschiebung ist teilweise auf den großen Schub von Investitionen (26 Mrd. US-\$) in Saudi-Arabien zurückzuführen [IMF, a]. Selbst wenn man von diesem Sonderfaktor absieht, ändert sich nichts daran, daß die lateinamerikanischen Länder sowie die Entwicklungsländer insgesamt die Rückschläge der vorangegangenen Jahre 1991 großenteils wettgemacht haben. Es bleibt allerdings abzuwarten, ob die jüngste Verschiebung der Direktinvestitionsströme zugunsten der Entwicklungsländer dauerhaft sein wird (vgl. dazu Abschnitt V). Der Rückgang der Direktinvestitionen war — wie auch die wirtschaftliche Schwäche — in den USA am stärksten (Tabelle 1). Die relative Anziehungskraft der EG blieb dagegen hoch.³

Tabelle 1 — Regionale Aufteilung der globalen Direktinvestitionsströme 1979–1991

Gastland	1979–82		1983–86		1987–90		1990		1991	
	Jahresdurchschnittswerte						Mill. US-\$	vH	Mill. US-\$	vH
	Mill. US-\$	vH	Mill. US-\$	vH	Mill. US-\$	vH				
Welt insgesamt	51108	100,0	57411	100,0	165886	100,0	200434	100,0	170240	100,0
Industrieländer	36174	70,8	43493	75,8	142588	86,0	170476	85,1	105733	62,1
USA	17073	33,4	22655	39,5	57643	34,7	45140	22,5	11500	6,8
EG	16664	32,6	14858	25,9	66812	40,3	98425	49,1	74044 ^a	43,5
Japan	290	0,6	318	0,6	338	0,2	1760	0,9	1370	0,8
Entwicklungsländer	14931	29,2	13919	24,2	23298	14,0	29958	14,9	64507	37,9
Ostasien ^b	2877	5,6	3056	5,3	8397	5,1	12157 ^a	6,1	12204 ^a	7,2
China, VR	429 ^c	0,8	1357	2,4	3097	1,9	3489	1,7	4366	2,6
Südasiens ^d	124	0,2	237	0,4	236	0,1	290	0,1	356	0,2
Afrika	1189	2,3	1029	1,8	1658	1,0	977	0,5	2544	1,5
Mittlerer Osten	2918	5,7	4119	7,2	1536	0,9	2627	1,3	27154	16,0
Lateinamerika	6439	12,6	3497	6,1	6225	3,8	7803	3,9	11994	7,0

^aEG ohne Irland; Ostasien ohne Papua-Neuguinea (Zahlen noch nicht verfügbar). — ^bIndonesien, Südkorea, Malaysia, die Philippinen, Papua-Neuguinea, Singapur und Thailand. — ^c1982. — ^dBangladesh, Pakistan und Sri Lanka.

Quelle: IMF [a].

Abgesehen vom Mittleren Osten, wo die Direktinvestitionen von starken Schwankungen der unternehmensinternen Kapitalbewegungen gekennzeichnet sind, stehen lateinamerikanische Länder vor allem mit asiatischen Ländern im harten Wettbewerb um internationales Risikokapital. In diesem Wettbewerb war Lateinamerika seit Ausbruch der Verschuldungskrise weit zurückgefallen. Erst zu Beginn der neunziger Jahre konnte das verlorene Terrain zum Teil wiedergewonnen werden. Die Direktinvestitionen in Lateinamerika stiegen 1991 auf 12 Mrd. US-\$ und erreichten damit ein Niveau wie in den ostasiatischen Ländern. 1992 sind sie schätzungsweise auf 13 Mrd. US-\$ angestiegen [Jaspersen, Ginarte, 1993]. Dieser Aufholprozeß dürfte — so lautet die zentrale Hypothese im folgenden — nachhaltig von wirtschaftspolitischen Reformen sowie der dadurch induzierten Wiederbelebung des wirtschaftlichen Wachstums in Lateinamerika begünstigt worden sein. Die Länder dieser Region waren am Wiederanstieg der Direktinvestitionen jedoch unterschiedlich stark beteiligt. So ist der Zufluß der Direktinvestitionen in Brasilien immer noch rückläufig, während Mexiko seine Position stark ausgebaut hat. Im folgenden Abschnitt wird diese unterschiedliche Entwicklung näher erläutert, und es werden erste Verbindungen zum wirtschaftspolitischen Kurs in den entsprechenden Ländern hergestellt.

2. Die Entwicklung der Direktinvestitionen in wichtigen lateinamerikanischen Empfängerländern

Die ausländischen Direktinvestitionen in Lateinamerika sind traditionell auf einige wenige Länder konzentriert. Argentinien, Brasilien, Kolumbien und Mexiko vereinigten 1979–82 durchschnittlich neun Zehntel des Investitionszuflusses der Region auf sich (Tabelle 2). Dieser Anteil ist im Laufe der Zeit etwas zurückgegangen. Brasilien — das bedeutendste Empfängerland von ausländischem Risikokapital in der ersten Hälfte der achtziger Jahre — ist 1991

und 1992 zur Bedeutungslosigkeit herabgesunken. Kolumbiens Anteil an den Direktinvestitionen in Lateinamerika ging von gut 14 vH im Durchschnitt der Jahre 1979–82 (1983–86 durchschnittlich rund 21 vH) auf 4 vH im Jahre 1992 zurück. Dagegen haben Argentinien und Mexiko ihre Positionen ausbauen können. Argentinien attrahierte im Zeitraum 1990–92 durchschnittlich mehr als 20 vH der Direktinvestitionsströme nach Lateinamerika. Der Anteil Mexikos stieg im gleichen Zeitraum auf fast 48 vH. Auch Chile, das Land mit der längsten Tradition wirtschaftspolitischer Reformen, hat seinen Anteil 1991 und 1992 auf fast 5 vH erhöhen können. Es attrahierte in beiden Jahren deutlich mehr Direktinvestitionen als Kolumbien.

Mexikos Wirtschaft hat sich nach der Wirtschaftskrise Mitte der achtziger Jahre sehr dynamisch entwickelt. Nach vorläufigen Zahlen sind die ausländischen Direktinvestitionen bis 1992 auf das Zehnfache des im Durchschnitt der Jahre 1983–86 erreichten Niveaus gestiegen. Die Investitionen stammen überwiegend aus den USA. Der US-Anteil an der Summe der europäischen, amerikanischen und japanischen Direktinvestitionen in Mexiko belief sich 1992 auf 80 vH im Vergleich zu durchschnittlich 58 vH in den Jahren 1979–82 [IADB, IRELA, 1993, S. 15]. Dieser Anstieg kam zum Teil den sogenannten "maquiladora"-Industrien entlang der Nordgrenze Mexikos zugute. Es dürfte sich großenteils um vorgezogene Effekte der vereinbarten nordamerikanischen Freihandelszone NAFTA (North American Free Trade Area) handeln [Langhammer, 1992] (vgl. auch Abschnitt V.2). Die allgemeine Wiederbelebung der Direktinvestitionen in Mexiko deutet aber auch darauf hin, daß die wirtschaftliche Erholung des Landes, die mit der Handels- und Investitionsliberalisierung, der Privatisierung von Staatsunternehmen sowie der Wiedergewinnung der Kreditwürdigkeit auf den internationalen Kapitalmärkten einherging, positive Resultate gezeitigt hat.

Tabelle 2 — Hauptempfänger der globalen Direktinvestitionsströme in Lateinamerika 1979–1992

Gastland	1979–82		1983–86		1987–90		1990		1991		1992 ^a	
	Jahresdurchschnittswerte											
	Mill. US-\$	vH	Mill. US-\$	vH	Mill. US-\$	vH	Mill. US-\$	vH	Mill. US-\$	vH	Mill. US-\$	vH
Insgesamt	6439	100,0	3497	100,0	6225	100,0	7803	100,0	11994	100,0	13000	100,0
Argentinien	483	7,5	486	13,9	1041	16,7	2008	25,7	2439	20,3	2538	19,5
Brasilien	2441	37,9	1206	34,5	1590	25,6	901	11,5	209	1,7	201	2,0
Chile	310	4,8	111	3,2	201	3,2	249	3,2	576	4,8	640	4,9
Costa Rica	49	0,8	62	1,8	116	1,9	163	2,1	142	1,2	nv	nv
Ecuador	58	0,9	58	1,7	79	1,3	82	1,1	85	0,7	nv	nv
Kolumbien	916	14,2	725	20,7	400	6,4	501	6,4	420	3,5	515	4,0
Mexiko	1926	29,9	625	17,9	1907	30,6	2548	32,7	4742	39,5	6191	47,6
Peru	68	1,1	-7	-0,2	39	0,6	41	0,5	-7	-0,1	419	3,2
Uruguay	185 ^b	2,9	37 ^c	1,1	49 ^d	0,8	nv	nv	nv	nv	nv	nv
Venezuela	146	2,3	47 ^e	1,3	193	3,1	451	5,8	1914	16,0	922	7,1
Übrige	3	0,0	146	4,2	609	9,8	859	11,0	1683	14,0	nv	nv

^aNur bedingt vergleichbar mit den Daten der übrigen Jahre wegen unterschiedlicher Quellen und Definitionen. —
^b1979–81. — ^c1986. — ^d1987–88. — ^e1985–86.

Quelle: IMF [a]; Jaspersen, Ginarte [1993, Tab. 4 und S. 12].

Auch Argentinien hat bemerkenswerte Erfolge beim Zufluß von Direktinvestitionen aufzuweisen. Er war 1992 mehr als fünfmal so hoch wie im Durchschnitt der Jahre 1979–82. Zuflüsse aus Europa spielten hier im Gegensatz zu Mexiko eine größere Rolle [IADB, IRELA, 1993, S. 10]. Die Zunahme der ausländischen Investitionen in Argentinien in jüngster Zeit fällt zusammen mit den Regierungsbemühungen, die ausländische Beteiligung am einheimischen unternehmerischen Kapital zu erhöhen. Hierzu zählen: (1) die Öffnung der inländischen Wirtschaft für ausländische Unternehmen, insbesondere im Rohölsektor, (2) das Handelsabkommen von 1986 mit Brasilien, das zur Gründung von "Autolatina" zwischen Ford und Volkswagen und zur Zusammenarbeit zwischen anderen Firmen im Automobilsektor sowie im agro-industriellen Bereich führte, (3) die Kapitalisierung ausländischer Schulden (debt-equity swaps) und (4) ein umfassendes Privatisierungsprogramm, das der Beteiligung von Ausländern Priorität einräumt [UNCTC, b, S. 27 f.].⁴

Chile verzeichnet seit dem Jahre 1983 den höchsten Pro-Kopf-Zufluß von Direktinvestitio-

nen [IADB, IRELA, 1993, S. 9]. Zwischen 1983–86 und 1992 ist der jährliche Zufluß von Direktinvestitionen auf das Sechsfache gestiegen. Chile hat den Reformprozeß in Lateinamerika schon in den siebziger Jahren eingeleitet. Nach einer durch wirtschaftspolitische Inkonsistenzen begünstigten Wirtschaftskrise in den frühen achtziger Jahren ist die Liberalisierungs- und Stabilisierungspolitik fortgesetzt worden.⁵ Das hohe chilenische Wirtschaftswachstum hat die Voraussetzungen für den starken Zufluß von ausländischem Risikokapital weiter verbessert. Vier Fünftel der Direktinvestitionen wurden im Zeitraum 1985–89 durch "debt-equity swaps" finanziert. 1990 ist der Anteil dieser Swaps auf ein Drittel aller ausländischen Investitionen zurückgegangen. Die Hauptgründe dafür liegen in dem Verschuldungsrückgang und dem enger werdenden Spielraum für weitere Privatisierungen [ibid., S. 13]. Trotz der abnehmenden Bedeutung von Swaps stiegen die gesamten Direktinvestitionen in Chile weiter an. Dies deutet darauf hin, daß eine Belebung von Direktinvestitionen *dauerhaft* möglich ist und nicht ausschließlich von temporären Sonderfaktoren abhängt.

Venezuela ist in den beiden vergangenen Jahren zum drittgrößten Empfänger von Direktinvestitionen in Lateinamerika vorgeückt. Die Investitionsströme waren im Durchschnitt der Jahre 1991–92 zehnmal höher als 1979–82 (Tabelle 2). Die meisten Investitionen im gesamten Betrachtungszeitraum kamen aus Europa, hauptsächlich aus dem Vereinigten Königreich, Frankreich und der Bundesrepublik Deutschland [IADB, IRELA, 1993, S. 16].⁶ Der sprunghafte Anstieg der ausgewiesenen Direktinvestitionen in Venezuela ging einher mit einem hohen Einkommenswachstum [ECLAC, 1992, S. 40] sowie einer Politik der wirtschaftlichen Liberalisierung, der strukturellen Anpassung und der Privatisierung von Staatsunternehmen. Seit dem Jahre 1992 sind jedoch eine politische Destabilisierung sowie Ungleichgewichte im Staatshaushalt zu beobachten. Wenn diese Störungen anhalten, könnte sich der Anstieg der Investitionsströme als wenig dauerhaft erweisen.

Brasilien, Kolumbien, Peru und Uruguay haben an relativer Anziehungskraft für ausländische Direktinvestitionen eingebüßt. Besonders auffällig ist dies für Brasilien und Kolumbien. 1991–92 beliefen sich die Direktinvestitionen in Brasilien nur noch auf ein Zehntel des 1979–82 durchschnittlich erreichten Niveaus. Brasilien, einst der größte Empfänger von Direktinvestitionen, hat nur noch einen Anteil von 2 vH in Lateinamerika. Im Gegensatz zu vielen Nachbarländern zeichnet sich Brasilien durch eine andauernde Wirtschaftsschwäche sowie durch zögerliche und allenfalls partielle wirtschaftspolitische Reformbemühungen aus [Nunnenkamp, 1992, S. 13]. Seit 1990 wurde nur im Jahre 1991 ein positives Wirtschaftswachstum erzielt, das zudem unter 1 vH lag. Mit der höchsten Inflation (1992: 1 132 vH) und einer fortbestehenden Überschuldung ist Brasilien selbst im lateinamerikanischen Kontext ein gesamtwirtschaftlich instabiles Land [ECLAC, 1992, S. 40 ff.]. Trotz partieller Liberalisierungsmaßnahmen gilt Brasilien immer noch als weniger offen für ausländische Investitionen als Konkurrenzländer wie Argentinien, Mexiko oder Kolumbien [Funke et al., 1992, S.

25]. In der Bonitätsliste des Institutional Investor rangiert das Land auf Platz 65 weit hinter Chile, Mexiko, Kolumbien, Uruguay und Argentinien [Handelsblatt, 8. April 1993, S. 14]. Neben dem Mangel an umfassenden und konsistenten Wirtschaftsreformen ist das Vertrauen der inländischen und ausländischen Investoren durch politische Instabilität beeinträchtigt worden.

Seit 1990 belaufen sich die ausländischen Direktinvestitionen in Kolumbien durchschnittlich auf nur noch die Hälfte des im Durchschnitt der Jahre 1979–82 erreichten Niveaus. Der stark geschrumpfte Anteil an den Werten für Lateinamerika ist auf den ausgeprägten Rückgang der US-Investitionen in den achtziger Jahren zurückzuführen. Europäische und japanische Firmen haben dagegen weiterhin in Kolumbien investiert. Angesichts der Fortschritte im Bereich der wirtschaftlichen Liberalisierung und der politischen Stabilität könnte sich die Attraktivität des Standorts Kolumbien in Zukunft wieder verbessern [IADB, IRELA, 1993, S. 14]. Ein relativ großes Investitionspotential besteht vor allem im Bergbau und im Energiesektor.

3. Das Engagement deutscher Investoren nach Ländern und Sektoren

Der weltweite Bestand an deutschen Direktinvestitionen betrug Ende 1991 mit 259 Mrd. DM mehr als dreieinhalbmal so viel wie 1979 (Tabelle 3). Das durchschnittliche jährliche Wachstum der deutschen Kapitalanlagen im Ausland (10,5 vH) war fast doppelt so hoch wie das der US-Direktinvestitionen (5,5 vH).⁷ Der starke Zuwachs der deutschen Direktinvestitionen im Zeitraum 1990–91 ist teilweise auf die Realisierung von Investitionsprojekten zurückzuführen, die in Zeiten der weltweiten Hochkonjunktur begonnen worden waren. Außerdem spiegelt sich in dem Anstieg die "Europäisierung" der deutschen Firmen in Erwartung des EG-Binnenmarktes wider [Deutsche Bundesbank, a]. Der EG-Anteil an den deutschen Direktinvestitionsbeständen stieg von 44 vH (1989) auf 51 vH (1991). Als zweitwichtigster Investitions-

standort der deutschen Unternehmen im Ausland erweisen sich nach wie vor die USA. Die Beschleunigung der Risikokapitalausfuhr in die USA, die in den achtziger Jahren verzeichnet wurde, hat infolge der amerikanischen Rezession einen Dämpfer erhalten. Der US-Anteil belief sich 1991 nur noch auf 23 vH im Vergleich zu 28 vH im Jahre 1989. Dieser Rückgang ist allerdings mehr auf die rezessionsbedingten Verluste einiger deutscher Großunternehmen in den USA sowie auf Bewertungseffekte in der Folge der Dollar-Schwäche zurückzuführen als auf eine geringere Zufuhr neuen Beteiligungskapitals aus der Bundesrepublik Deutschland.⁸

Wie für die globalen Investitionsströme gezeigt, haben die Entwicklungsländer auch als Standort für deutsche Investitionen nach Ausbruch der Verschuldungskrise an Bedeutung verloren. Sie beherbergten 1991 weniger als 10 vH der deutschen Vermögensanlagen im Aus-

land (Tabelle 3). Am Anfang des Betrachtungszeitraums (1979) betrug ihr Anteil (einschließlich der OPEC-Länder) immerhin 17 vH. Der Rückgang des Entwicklungsländeranteils ist hauptsächlich Lateinamerika zuzuschreiben. Hierin liegt eine weitere Parallele zu den globalen Investitionsströmen. Afrika hat wegen seines sehr niedrigen Entwicklungsniveaus und seiner ungünstigen Entwicklungsaussichten als Standort für Investitionen schon immer eine untergeordnete Rolle gespielt. Die deutschen Kapitalanlagen haben dort seit 1983 ständig an Wert verloren. Dagegen sind sie seit Mitte der achtziger Jahre in den mittel- und osteuropäischen Reformländern sowie in der Volksrepublik China — ausgehend von extrem niedrigen Anfangswerten — rasant gestiegen. Von den Investitionsbeständen von 1,6 Mrd. DM im Jahre 1991 waren ca. vier Fünftel in der Volksrepublik China, der ehemaligen Tschechoslo-

Tabelle 3 — Regionale Aufteilung der deutschen Direktinvestitionsbestände 1979–1991

	1979		1984		1989		1991	
	Mill. DM	vH						
Insgesamt	70330	100,0	145605	100,0	205562	100,0	258841	100,0
Industrielländer	54925	78,1	114457	78,6	182722	88,9	233724	90,3
USA	14840	21,1	43785	30,1	58322	28,4	59417	23,0
EG	24073	34,2	41868	28,8	89893	43,7	131742	50,9
Japan	825	1,2	1955	1,3	4332	2,1	5229	2,0
Entwicklungsländer ^a	9905	14,1	20855	14,3	20762	10,1	21859	8,4
Afrika	912	1,3	1644	1,1	800	0,4	614	0,2
Asien/Ozeanien	1218	1,7	3059	2,1	4702	2,3	5670	2,2
Lateinamerika	7775	11,1	16152	11,1	15260	7,4	15575	6,0
Argentinien	907	1,3	1757	1,2	1054	0,5	1699	0,7
Brasilien	4972	7,1	8688	6,0	9670	4,7	7640	3,0
Chile	61	0,1	153	0,1	203	0,1	229	0,1
Costa Rica	6	0,0	25	0,0	35	0,0	28	0,0
Kolumbien	127	0,2	272	0,2	207	0,1	235	0,1
Mexiko	798	1,1	1135	0,8	2376	1,2	3134	1,2
Peru	44	0,1	82	0,1	98	0,0	66	0,0
Uruguay	45	0,1	54	0,0	52	0,0	54	0,0
OPEC-Länder	2024	2,9	4179	2,9	1601	0,8	1634	0,6
Ecuador	48	0,0	87	0,1	35	0,0	45	0,0
Venezuela	264	0,4	217	0,1	112	0,1	169	0,1
Mittel- und osteuropäische Reformländer ^b	73	0,1	46	0,0	477	0,2	1625	0,6

^aOhne OPEC-Länder. — ^bEinschließlich der Staatshandelsländer in Asien.

Quelle: Deutsche Bundesbank [a; c].

wakei und Ungarn angelegt. Der Anteil Asiens und Ozeaniens an den gesamten deutschen Direktinvestitionsbeständen ist mit gut 2 vH gering geblieben, obwohl sich die Bestände seit 1979 fast verfünffacht haben. So gilt zwar auch für die deutschen Direktinvestitionen, daß Lateinamerika im internationalen Standortwettbewerb gegenüber Asien zurückgefallen ist. Trotz der jüngsten Zuwächse dürfte jedoch ein Nachholbedarf an deutschen Direktinvestitionen in Asien fortbestehen, wo deutsche Investoren gegenüber der japanischen und amerikanischen Konkurrenz traditionell unterrepräsentiert sind [Hiemenz, Langhammer et al., 1987]. Dieser Eindruck verstärkt sich angesichts der anhaltend günstigen Entwicklungsprognosen für die asiatischen Länder [ADB, 1993].

Weil das Wachstum der deutschen Direktinvestitionen in Mittel- und Osteuropa sowie in Asien von einem geringen Ausgangsniveau erfolgte, sind die Investitionsbestände in Entwicklungsländern weiterhin zu mehr als 70 vH auf Lateinamerika konzentriert.⁹ Dieser Schwerpunkt besteht auch deshalb fort, weil der Rückgang der deutschen Investitionsströme unmittelbar nach Ausbruch der Schuldenkrise erheblich schwächer ausgeprägt war als für die globalen Investitionsströme nach Lateinamerika. Während letztere sich nahezu halbierten (Tabelle 1), gingen die Investitionszuflüsse der Region aus der Bundesrepublik Deutschland gegenüber dem Durchschnitt der Jahre 1979–82 nur um 20 vH zurück (Tabelle 4). Auch später scheinen die deutschen Investoren weniger stark auf Veränderungen der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Lateinamerika reagiert zu haben als Investoren aus anderen Herkunftsländern. Während die globalen Investitionsströme mit zunehmender Verbreitung wirtschaftspolitischer Reformen in Lateinamerika seit Mitte der achtziger Jahre stetig stiegen und sich inzwischen fast vervierfacht haben (Tabellen 1 und 2), verharrten die jährlichen Zuflüsse aus der Bundesrepublik Deutschland bis 1990 bei 500–600 Mill. DM. Auch der Anstieg der durchschnittlichen Zuflüsse in den Jahren 1991–92 gegenüber 1990 war mit ca. 40 vH

vergleichsweise schwach ausgeprägt (Tabelle 4).¹⁰

Ähnlich wie die globalen Investitionsströme haben sich die deutschen Investitionen in den einzelnen lateinamerikanischen Ländern vom Schock der Verschuldungskrise in unterschiedlichem Maße erholt. Die Bestände gingen in Brasilien nicht nur anteilig, sondern in jüngster Vergangenheit auch absolut zurück, in Argentinien und Mexiko nahmen sie zu (Tabelle 3). Letzteres deutet darauf hin, daß die strukturelle Anpassung sowie die Konsolidierung des Staatshaushalts und der Auslandsschulden auch von deutschen Investoren honoriert worden sind. Im Falle Mexikos bietet die NAFTA-Mitgliedschaft einen zusätzlichen Anreiz für Investoren. Die Aussicht eines freien Zugangs zum nordamerikanischen Markt verbessert die typischen Entwicklungsländervorteile Mexikos (z.B. niedrigere Lohn- und Grundstückskosten, weniger strikte Umweltauflagen). Mexiko kann deshalb auch für europäische Direktinvestitionen zu einem attraktiveren Standort als die USA oder Kanada werden, insbesondere im Hinblick auf die Erstellung von Produktionsanlagen "auf der grünen Wiese".

Für die einzelnen Volkswirtschaften der Region — wie für Lateinamerika insgesamt — gilt jedoch, daß deutsche Investitionsströme weniger stark auf veränderte Rahmenbedingungen reagiert haben als globale Investitionsströme. Einige Beispiele verdeutlichen dies:

- Während Brasilien am Anfang der neunziger Jahre nur noch marginale Anteile an den globalen Investitionszuflüssen Lateinamerikas hielt, war der brasilianische Anteil an den deutschen Netto-Investitionen in der Region trotz eines deutlichen Rückgangs und erheblicher jährlicher Schwankungen im Durchschnitt beträchtlich höher (Tabelle 4). Die fortbestehenden positiven Nettozuflüsse verdeutlichen, daß der Rückgang der deutschen Investitionsbestände in Brasilien ausschließlich auf Bewertungseffekten beruht.

Tabelle 4 — Regionale Aufteilung der deutschen Direktinvestitionsströme^a 1979–1992

	1979–82		1983–86		1987–90		1990		1991		1992 ^b	
	Jahresdurchschnittswerte						Mill.DM	vH ^c	Mill.DM	vH ^c	Mill.DM	vH ^c
	Mill.DM	vH ^c	Mill.DM	vH ^c	Mill.DM	vH ^c						
Welt insgesamt	7566	100,0	13904	100,0	24885	100,0	37010	100,0	37102	100,0	28095	100,0
Industrieländer	6507	86,0	12799	92,1	23845	95,8	35920	97,1	33926	91,4	22629	80,5
Entwicklungs- länder ^d	1093	14,4	1198	8,6	1234	5,0	1223	3,3	2502	6,7	1112	4,0
Asien/Ozeanien	149	2,0	466	3,4	501	2,0	479	1,3	743	2,0	564	2,0
Lateinamerika	743	9,8	593	4,3	529	2,1	602	1,6	1363	3,7	347	1,2
Argentinien	-7	-0,8	35	5,8	151	28,6	-19	-3,2	345	25,3	46	13,3
Brasilien	371	49,9	484	81,7	198	37,5	173	28,7	256	18,8	127	36,6
Chile	17	2,3	6	1,0	9	1,6	11	1,8	7	0,5	20	5,8
Costa Rica	2	0,2	2	0,3	1	0,2	1	0,2	1	0,1	2	0,6
Ecuador	5	0,7	2	0,4	-2	-0,3	0	0,0	5	0,4	0	0,0
Kolumbien	10	1,3	-1	-0,1	8	1,4	31	5,1	37	2,7	5	1,4
Mexiko	188	25,2	105	17,7	202	38,1	277	46,0	139	10,2	63	18,2
Peru	4	0,5	1	0,1	7	1,3	13	2,2	-9	-0,7	-3	-0,9
Uruguay	4	0,6	-20	-3,3	13	2,4	17	2,8	-3	-0,2	-4	-1,2
Venezuela	-3	-0,4	-5	-0,9	28	5,3	-7	-1,2	14	1,0	81	23,3
Übrige latein- amerikanische Länder ^e	152	20,4	-16	-2,7	-85	-16,0	105	17,4	571	41,9	10	2,9

^aNetto-Stromgrößen, d.h. Neuanlagen minus Liquidationen. — ^bMit den Daten der Vorjahre allenfalls begrenzt vergleichbar; insbesondere der Industrieländeranteil wird wegen statistisch nicht aufteilbarer Direktinvestitionen von insgesamt 3 Mrd. DM zu gering ausgewiesen. — ^cDie vH-Anteile beziehen sich bei den Ländergruppen auf die Welt insgesamt, bei den einzelnen lateinamerikanischen Ländern auf Lateinamerika insgesamt. Wegen unterschiedlicher Länderklassifikationen und statistisch nicht aufteilbarer Netto-Rückflüsse von Investitionen überschreitet die Summe der Industrie- und Entwicklungsländeranteile teilweise 100 vH. — ^dOECD-Definition; einschließlich der OPEC-Länder und Offshore-Bankzentren. — ^eDie starken Schwankungen der Anteile dieser Ländergruppe an den Direktinvestitionen in Lateinamerika resultieren hauptsächlich aus den volatilen Investitionsströmen in Offshore-Bankzentren. Beispielsweise flossen im Jahre 1991 deutsche Direktinvestitionen in Höhe von 992 Mill. DM in Offshore-Bankzentren inner- und außerhalb Lateinamerikas [Deutsche Bundesbank, a, S. 39]. Ein Jahr später betrug dieser Zufluß nur 63 Mill. DM.

Quelle: Deutsche Bundesbank [b]; eigene Berechnungen auf der Basis unveröffentlichter Daten der Deutschen Bundesbank.

- Dem stetigen Anstieg der globalen Investitionsströme nach Mexiko seit Mitte der achtziger Jahre stand im Falle der deutschen Investitionen ein zeitlich begrenzter und erheblich schwächerer Zuwachs gegenüber. Überraschenderweise brachen die deutschen Investitionsströme 1991–92 wieder drastisch ein.
- Die Zuflüsse aus der Bundesrepublik Deutschland nach Chile waren 1992 kaum höher als im Durchschnitt der Jahre 1979–82, während sich die globalen Zuflüsse immerhin verdoppelten. Im Falle Argentiniens steht dem stetigen

Anstieg der globalen Investitionen eine extrem volatile deutsche Investitionstätigkeit gegenüber.

Traditionell spielt der Industriesektor bei den ausländischen Direktinvestitionen der Bundesrepublik Deutschland eine entscheidende Rolle.¹¹ Der Anteil des Verarbeitenden Gewerbes an den deutschen Auslandsinvestitionen ist für die Welt insgesamt und für die Industrieländer in etwa gleich (ca. 40 vH; Tabelle 5). Im Falle der Entwicklungsländer ist jedoch eine starke Abweichung vom Gesamtmuster ersichtlich.

Tabelle 5 — Deutsche Direktinvestitionsbestände nach ausgewählten Anlageländern und Wirtschaftszweigen 1983 und 1991 (Mill. DM)^a

	Alle Wirtschaftszweige		Bergbau		Verarbeitendes Gewerbe												Dienstleistungen ^b	
					insgesamt		Chemische Industrie		Eisen- und Stahlerzeugnisse		Maschinenbau		Straßenfahrzeugbau		Elektrotechnik			
	1983	1991	1983	1991	1983	1991	1983	1991	1983	1991	1983	1991	1983	1991	1983	1991	1983	1991
Alle Länder	123497 (100,0)	258841 (100,0)	5839 (4,7)	4422 (1,7)	53816 (43,6)	107436 (41,5)	21302 (17,2)	40536 (15,7)	1667 (1,3)	3055 ^c (1,2)	4669 (3,8)	9910 (3,8)	7612 (6,2)	15167 (5,9)	9023 (7,3)	18450 (7,1)	63842 (51,7)	146983 (56,8)
Industrieländer	95196 (100,0)	233724 (100,0)	3231 (3,4)	2924 (1,3)	42509 (44,7)	91676 (39,2)	17930 (18,8)	35942 (15,4)	1076 (1,1)	.	3530 (3,7)	8539 (3,7)	4766 (5,0)	10902 (4,7)	7213 (7,6)	15305 (6,5)	49456 (52,0)	139124 (59,5)
USA	34906 (100,0)	59417 (100,0)	934 (2,7)	382 (0,6)	17716 (50,8)	28703 (48,3)	8769 (25,1)	14566 (24,5)	494 (1,4)	.	1339 (3,8)	2655 (4,5)	1406 (4,0)	2129 (3,6)	2975 (8,5)	4575 (7,7)	16256 (46,6)	30332 (51,0)
EG	34696 (100,0)	131742 (100,0)	1017 (2,9)	845 (0,6)	12466 (35,9)	44975 (34,1)	5514 (15,9)	15842 (12,0)	481 (1,4)	.	1221 (3,5)	3786 (2,9)	853 (2,5)	6004 (4,6)	1645 (4,7)	7367 (5,6)	21213 (61,1)	85922 (65,2)
Japan	1749 (100,0)	5229 (100,0)	—	—	940 (53,7)	2494 (47,7)	703 (40,2)	1823 (34,9)	—	.	54 (3,1)	129 (2,5)	82 (4,7)	167 (3,2)	61 (3,5)	197 (3,8)	809 (46,3)	2735 (52,3)
Entwicklungsländer	17114 (100,0)	21859 (100,0)	1279 (7,5)	.	10509 (61,4)	14182 (64,9)	3165 (18,5)	4163 (19,0)	.	.	1106 (6,5)	1298 (5,9)	2644 (15,4)	3644 (16,7)	1626 (9,5)	3043 (13,9)	5326 (31,1)	.
Afrika	1710 (100,0)	614 (100,0)	849 (49,6)	.	326 (19,1)	244 (39,7)	71 (4,2)	48 (7,8)	.	.	.	3 (0,5)	16 (0,9)	15 (2,4)	26 (1,5)	43 (7,0)	535 (31,3)	.
Asien	2565 (100,0)	5670 (100,0)	34 (1,3)	435 (7,7)	983 (38,3)	2340 (41,3)	261 (10,2)	613 (10,8)	.	.	.	201 (3,5)	77 (3,0)	98 (1,7)	257 (10,0)	893 (15,7)	1548 (60,4)	2895 (51,1)
Hongkong	444 (100,0)	1285 (100,0)	—	—	16 (3,6)	161 (12,5)	—	.	—	.	.	.	—	—	3 (0,7)	47 (3,7)	428 (96,4)	1124 (87,5)
Indien	320 (100,0)	357 (100,0)	—	—	295 (92,2)	319 (89,4)	107 (33,4)	107 (30,0)	3 (0,9)	.	40 (12,5)	57 (16,0)	72 (22,5)	69 (19,3)	52 (16,3)	73 (20,4)	25 (7,8)	38 (10,6)
Malaysia	236 (100,0)	589 (100,0)	—	—	142 (60,2)	470 (79,8)	28 (11,9)	106 (18,0)	—	.	.	.	—	.	50 (21,2)	273 (46,3)	94 (39,8)	119 (20,2)
Singapur	921 (100,0)	1541 (100,0)	—	—	175 (19,0)	545 (35,4)	6 (0,7)	—	—	.	23 (2,5)	62 (4,0)	.	.	92 (10,0)	302 (19,6)	746 (81,0)	996 (64,6)
Südkorea	102 (100,0)	447 (100,0)	—	—	82 (80,4)	337 (75,4)	40 (39,2)	194 (43,4)	—	.	—	48 (10,7)	—	.	.	24 (5,4)	20 (19,6)	110 (24,6)
Taiwan	71 (100,0)	318 (100,0)	—	—	45 (63,4)	254 (79,9)	15 (21,1)	121 (38,1)	—	.	—	.	—	.	.	.	26 (36,6)	64 (20,1)
Thailand	93 (100,0)	216 (100,0)	.	—	40 (43,0)	63 (29,2)	23 (24,7)	39 (18,1)	—	.	—	—	—	153 (70,8)

noch Tabelle 5

	Alle Wirtschaftszweige		Bergbau		Verarbeitendes Gewerbe												Dienstleistungen ^b	
					insgesamt		Chemische Industrie		Eisen- und Stahlerzeugnisse		Maschinenbau		Straßenfahrzeugbau		Elektrotechnik			
	1983	1991	1983	1991	1983	1991	1983	1991	1983	1991	1983	1991	1983	1991	1983	1991	1983	1991
Lateinamerika	12839 (100,0)	15575 (100,0)	396 (3,1)	172 (1,1)	9200 (71,7)	11599 (74,5)	2833 (22,1)	3501 (22,5)	583 (4,5)	.	1030 (8,0)	1093 (7,0)	2551 (19,9)	3530 (22,7)	1343 (10,5)	2107 (13,5)	3243 (25,3)	3804 (24,4)
Argentinien	1418 (100,0)	1699 (100,0)	.	.	1142 (80,5)	1406 (82,8)	402 (28,3)	348 (20,5)	26 (1,8)	.	74 (5,2)	18 (1,1)	229 (16,1)	480 (28,3)	228 (16,1)	457 (26,9)	.	.
Brasilien	7326 (100,0)	7640 (100,0)	57 (0,8)	.	6685 (91,3)	6705 (87,8)	1610 (22,0)	1493 (19,5)	547 (7,5)	.	916 (12,5)	1029 (13,5)	2074 (28,3)	1995 (26,1)	1009 (13,8)	1247 (16,3)	584 (8,0)	.
Chile	122 (100,0)	229 (100,0)	—	—	100 (82,0)	154 (67,2)	82 (67,2)	144 (62,9)	—	.	—	.	—	—	.	—	22 (18,0)	75 (32,8)
Costa Rica	20 (100,0)	28 (100,0)	—	—	7 (35,0)	16 (57,1)	—	—	—	.	.	.	—	—	.	—	13 (65,0)	12 (42,9)
Kolumbien	264 (100,0)	235 (100,0)	—	—	202 (76,5)	218 (92,8)	149 (56,4)	144 (61,3)	—	.	.	2 (0,9)	—	—	39 (14,8)	59 (25,1)	62 (23,5)	17 (7,2)
Mexiko	903 (100,0)	3134 (100,0)	.	—	846 (93,7)	2940 (93,8)	407 (45,1)	1228 (39,2)	10 (1,1)	.	33 (3,7)	40 (1,3)	248 (27,5)	1055 (33,7)	56 (6,2)	344 (11,0)	.	194 (6,2)
Peru	72 (100,0)	66 (100,0)	.	—	53 (73,6)	46 (69,7)	51 (70,8)	43 (65,2)	—	.	—	—	—	—	—	—	.	20 (30,3)
Uruguay	45 (100,0)	54 (100,0)	—	—	24 (53,3)	28 (51,9)	20 (44,4)	20 (37,0)	—	.	—	—	—	—	.	—	21 (46,7)	26 (48,1)
OPEC-Länder	3707 (100,0)	1634 (100,0)	1329 (35,9)	757 (46,3)	772 (20,8)	364 (22,3)	.	205 (12,5)	—	.	.	18 (1,1)	202 (5,4)	10 (0,6)	.	66 (4,0)	1606 (43,3)	513 (31,4)
Mittel- und osteuropäische Reformländer ^d	34 (100,0)	1625 (100,0)	—	.	26 (76,5)	1215 (74,8)	.	227 (14,0)	—	.	.	55 (3,4)	—	610 (37,5)	.	37 (2,3)	8 (23,5)	.
Regional nicht aufteilbar	7446 (100,0)	15575 (100,0)

^aIn Klammern: vH-Werte. — ^bZur Definition vgl. Fn. 13. — ^cEisen- und Stahlerzeugung, Gießereien und Ziehereien, Kaltwalzwerke etc. sowie Stahl- und Leichtmetallbau. — ^dEinschließlich der Staatshandelsländer in Asien. Es bedeuten . = Zahlenwert unbekannt oder geheimgehalten und — = nichts vorhanden.

Quelle: Deutsche Bundesbank [c]; eigene Berechnungen auf der Basis unveröffentlichter Daten der Deutschen Bundesbank.

Dort sind fast zwei Drittel der deutschen Investitionen im Industriesektor angesiedelt. Für diese Konzentration, die im Zeitablauf noch geringfügig zugenommen hat, gibt es zwei Gründe. Erstens haben die Entwicklungsländer dem Industriesektor traditionell ein hohes Gewicht beigemessen, und sie sind bestrebt gewesen, ausländische Investitionen vorwiegend in ausgewählte Industrien zu lenken. Zweitens wurde die Zulassung von ausländischem Kapital im Dienstleistungssektor von den Entwicklungsländern bis vor kurzem sehr restriktiv gehandhabt. Insbesondere die Liberalisierung des Banken- und Versicherungssektors ist dort immer noch unvollständig.

Der Industriesektor in Lateinamerika ist für deutsche Direktinvestitionen von herausragender Bedeutung; so fließen drei Viertel aller deutschen Direktinvestitionen in diesen Sektor. Innerhalb des Industriesektors sind die drei auch im Außenhandel dominierenden Industrien — nämlich die Chemische Industrie, der Straßenfahrzeugbau sowie die Elektrotechnik — die bevorzugten deutschen Investitionsziele im Ausland. Diese drei Branchen vereinigen sowohl in Industrie- als auch in Entwicklungsländern etwa sieben Zehntel der deutschen Direktinvestitionsbestände im Industriesektor auf sich.¹² Besonders dominant sind die Chemische Industrie, der Straßenfahrzeugbau und die Elek-

rotechnik in Argentinien und Mexiko (81 vH bzw. 89 vH im Jahre 1991).

Der Anteil der deutschen Kapitalanlagen im Dienstleistungssektor¹³ belief sich 1990 in Entwicklungsländern auf 31 vH, im Vergleich zu 59 vH in den Industrieländern [Deutsche Bundesbank, c]. Diese Diskrepanz ist nicht zuletzt auf den unterschiedlichen Liberalisierungsgrad in diesem Sektor in den beiden Ländergruppen zurückzuführen. Während die deutschen Direktinvestitionen im Dienstleistungsbereich der Industrieländer anteilmäßig deutlich zugenommen haben, blieben sie in den Entwicklungsländern wegen der hohen Protektion konstant. In Lateinamerika ist der Anteil dieses Sektors an den deutschen Kapitalanlagen sogar leicht von 25 vH (1983) auf 24 vH (1991) zurückgegangen (Tabelle 5). In dem immer noch bedeutendsten lateinamerikanischen Anlageland Brasilien beherbergte dieser Sektor 1990 nur 12 vH der deutschen Direktinvestitionen. Insbesondere die Investitionen im Handels- und Finanzsektor, die zwei Drittel der gesamten deutschen Direktinvestitionen im Dienstleistungsbereich ausmachen [ibid.], unterstützen das Engagement der Investoren in anderen Bereichen. Schon daher wäre es im Interesse der Entwicklungsländer, einen größeren Spielraum für ausländische Beteiligungen in Dienstleistungszweigen zu schaffen.

III. Stärken und Schwächen des Standorts Lateinamerika für ausländische Direktinvestitionen

Der Zufluß von Direktinvestitionen in Lateinamerika ist nach Ausbruch der Verschuldungskrise stark zurückgegangen (Abschnitt II). Erst in den letzten Jahren sind die ausländischen Investoren verstärkt nach Lateinamerika zurückgekehrt. Dies gilt vor allem für Argentinien und Mexiko. Aber auch die wiedergewonnene Attraktivität von Chile und Venezuela für internationale Investitionen ist ersichtlich. Dagegen wurde insbesondere Brasilien von der Renaissance der ausländischen Investitionen in Lateinamerika noch nicht erfaßt. Trotz der stark ge-

sunkenen Attraktivität für ausländisches Risikokapital ist Brasilien jedoch der wichtigste Standort der deutschen Unternehmen in den Entwicklungsländern geblieben.

Die Bestandsaufnahme hat bereits erste Anhaltspunkte dafür geboten, daß das Ausmaß der Zuflüsse an ausländischen Direktinvestitionen eng mit der in den Empfängerländern verfolgten Wirtschaftspolitik und der dadurch mitbestimmten ökonomischen Entwicklung zusammenhängt. Es ist kaum ein Zufall, daß sich die Direktinvestitionen in andere Regionen verla-

geren, solange der Standort Lateinamerika durch Überschuldung, ökonomische Stagnation und eine allenfalls begrenzte Reformbereitschaft gekennzeichnet war. In dieses Bild paßt es auch, daß die ausländischen Direktinvestitionen wieder ansprangen, als die verschlechterte Position im internationalen Standortwettbewerb von immer mehr lateinamerikanischen Ländern als Problem erkannt wurde und umfassende wirtschaftspolitische Korrekturen eingeleitet wurden.¹⁴

Die vorläufige Evidenz zur Relevanz der heimischen Wirtschaftspolitik und Performance wird im folgenden durch eine genauere Analyse wesentlicher Standortfaktoren untermauert. Die Entwicklung dieser Standortfaktoren in Lateinamerika wird mit ausgewählten asiatischen Konkurrenten im Wettbewerb um ausländisches Risikokapital verglichen. Dieser Vergleich konzentriert sich auf die folgenden Standortfaktoren: (1) Grad der Offenheit gegenüber Auslandsinvestoren, (2) heimische Marktentwicklung und Weltmarktstellung, (3) makroökonomische Stabilität, (4) Güter- und Faktormarkbedingungen sowie (5) Auslandsschuldensituation. Diese Schwerpunktsetzung rechtfertigt sich aus früheren ausführlichen Studien, in denen sich die erwähnten Faktoren als wesentliche Determinanten für ausländische Direktinvestitionen erwiesen haben.¹⁵

1. Marktöffnung und Marktentwicklung

Wirtschaftspolitische Reformen und eine verbesserte Wirtschaftsentwicklung können selbstverständlich nur dann zusätzliche Direktinvestitionen induzieren, wenn diese auch willkommen sind. Diese Voraussetzung ist seit Anfang der achtziger Jahre in einer zunehmenden Zahl von Entwicklungsländern dadurch geschaffen worden, daß der Zugang für Auslandsinvestoren liberalisiert wurde [ERT, 1993; UNCTC, a]. Verschiedene Einschätzungen des Grades der Offenheit ausgewählter Länder gegen Ende des Jahrzehnts deuten darauf hin, daß intra-regionale Unterschiede stärker ausgeprägt wa-

ren als etwa der Unterschied zwischen Lateinamerika und Asien (Tabelle 6).¹⁶

Tabelle 6 — Grad der Offenheit gegenüber Direktinvestitionen in ausgewählten Entwicklungsländern am Ende der achtziger Jahre^a

	Einschätzung durch:	
	Agarwal et al.	Frost & Sullivan
Lateinamerika		
Argentinien	1	2,8
Brasilien	2	2,4
Chile	3	3,7
Kolumbien	3	3,8
Mexiko	2	3,0
Peru	1	2,3
Venezuela	1	2,4
durchschnittliche Bewertung	1,9	2,9
Asien		
Indien	1	2,6
Indonesien	2	2,9
Korea, Rep.	3	3,6
Malaysia	2	3,4
Thailand	3	3,9
durchschnittliche Bewertung	2,2	3,3

^aDie Einschätzung variiert bei Agarwal et al. von 0 (sehr restriktiv) bis 3 (offen), bei Frost & Sullivan von 1 (sehr restriktiv) bis 5 (offen). Zu den methodischen Einzelheiten, die hier aus Platzgründen vernachlässigt werden müssen, vgl. Agarwal et al. [1991, S. 30 ff.].

Quelle: Agarwal et al. [1991]; Frost & Sullivan [1988].

Innerhalb Lateinamerikas bestand ein Nachholbedarf an Liberalisierung im Hinblick auf Eintrittsbarrieren und Beschränkungen der Aktivitäten von multinationalen Unternehmen vor allem in Peru und Venezuela, aber auch in Argentinien und Brasilien. Dagegen war Chile ein Vorreiter bei der Liberalisierung von Regulierungen. Die Tatsache, daß die Märkte schon am Anfang der achtziger Jahre für Auslandsinvestoren weitgehend geöffnet wurden, hat es erleichtert, daß Chile den höchsten Pro-Kopf-Zufluß von Direktinvestitionen erhielt (vgl. Abschnitt II). Seit 1990 sind Auslandsinvestitio-

nen in Argentinien auch in dem bis dahin weitgehend Inländern vorbehaltenen Ölsektor erlaubt. Mexiko hat zahlreiche Industrien für ausländische Investitionen freigegeben. Ein neuer Gesetzentwurf zur Liberalisierung der ausländischen Direktinvestitionen soll dem Parlament in Kürze vorgelegt werden.¹⁷ In anderen Ländern wie Bolivien, Ecuador, Jamaika, Kolumbien, Nicaragua und Peru wurde die Investitionsliberalisierung vorangetrieben [UNCTC, b, S. 27 ff.]. In Brasilien dagegen kommt der Abbau von Investitionshemmnissen in den restriktiv gehandhabten Industrien (Erdöl, Kommunikation, Transport) nur zaghafte voran. Im Informatikbereich lief das Gesetz zum Schutz der brasilianischen Computerindustrie am 31.10.1992 aus. Bereits 1991 wurde die Zahl der vom Import ausgeschlossenen Bauteile verringert, und es wurden Joint Ventures mit zwei US-Firmen (IBM und Digital) genehmigt.¹⁸

Insgesamt gesehen haben einige lateinamerikanische Länder noch einen weiten Weg zur Investitionsliberalisierung zu gehen, vor allem wenn besonders offene asiatische Länder wie die Stadtstaaten Hongkong und Singapur oder Thailand als Vergleichsmaßstab herangezogen werden. Der Finanzsektor, insbesondere der Aktien- und Anleihenmarkt, ist dagegen in Lateinamerika im allgemeinen für Ausländer leichter zugänglich als in Asien [AMEX, 1993]. Dies hat den starken Zustrom von Portfolioinvestitionen der letzten drei Jahre nach Lateinamerika ermöglicht, der durch die höheren Renditen im Vergleich zu den USA als dem wichtigsten Ursprungsland induziert wurde.

Offenheit gegenüber Auslandsinvestoren ist zwar eine notwendige Bedingung für Zuflüsse von Risikokapital, für sich genommen jedoch kaum wirksam, wenn die Marktentwicklung ungünstige Gewinnaussichten signalisiert. Je nach dem, ob ausländische Direktinvestitionen primär binnenmarkt- oder exportorientiert sind, kommt es vorrangig auf den Entwicklungsstand und das gesamtwirtschaftliche Wachstum der Empfängerstaaten oder auf deren Exportentwicklung an.¹⁹ Diese drei Indikatoren, die sich in der empirischen Literatur über die Determinanten von Direktinvestitionen durchweg als

signifikant erwiesen haben, werden in Tabelle 7 betrachtet.

Alle Indikatoren belegen, daß die Attraktivität des Standorts Lateinamerika in den achtziger Jahren im Vergleich zu Asien deutlich gelitten hat. Das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts betrug weniger als ein Sechstel des Wachstums der asiatischen Vergleichsländer. In der Hälfte der lateinamerikanischen Untersuchungsländer stagnierte das Pro-Kopf-Einkommen, oder es ging sogar zurück. Schließlich konnten die meisten asiatischen Länder im Gegensatz zu jenen in Lateinamerika ihre Weltmarktposition stark ausbauen. Angesichts dieser drastischen Unterschiede ist es nicht überraschend, daß die achtziger Jahre für Lateinamerika auch mit Blick auf den Zufluß von Direktinvestitionen weitgehend als "verlorenes Jahrzehnt" zu bewerten sind.

Erst als die wirtschaftliche Stagnation in weiten Teilen Lateinamerikas in den vergangenen zwei Jahren überwunden werden konnte, kam es zu der Revitalisierung der Direktinvestitionen (vgl. Tabellen 2 und 7). Die durchschnittlichen Wachstumsraten in dieser Region blieben zwar immer noch deutlich hinter denen Asiens zurück. Die Durchschnittswerte verdecken jedoch signifikante Unterschiede innerhalb Lateinamerikas, die stark mit Erfolg oder Mißerfolg beim Attrahieren von Auslandsinvestoren korrelieren. An der Spitze stand Chile mit einem gesamtwirtschaftlichen Wachstum von 10 vH (1992), gefolgt von Argentinien und Venezuela (jeweils 9 vH). Neben Mexiko partizipierten diese Länder gleichzeitig am jüngsten Boom der Direktinvestitionen in Lateinamerika. Am anderen Ende rangierten Brasilien und Peru mit überwiegend negativen Wachstumsraten in den letzten Jahren.

Die Rückkehr der Auslandsinvestoren nach Lateinamerika gründet sich zudem auf die Aussicht, daß das erhebliche interne Marktpotential in Zukunft besser ausgenutzt werden kann als in den achtziger Jahren.²⁰ Das gesamtwirtschaftliche Wachstum der Region wird für das laufende Jahr auf 3,7 vH geschätzt [IIC, 1993, S. 7]. Mittelfristige Prognosen beziffern das re-

Tabelle 7 — Wachstum des Bruttoinlandsprodukts, Pro-Kopf-Einkommen und Weltmarktanteile ausgewählter Entwicklungsländer 1980–1992

	Bruttoinlandsprodukt						Weltmarktanteil (vH) ^a				
	Zuwachsraten (vH)					pro Kopf (US-\$)		1980	1990	1991	1992
	1980–88 ^b	1989	1990	1991	1992 ^c	1980	1991				
Lateinamerika	1,2	0,9	-0,2	3,2	2,6	—	—	—	—	—	—
Argentinien	0,7	-4,5	0,4	6,0	9,0	1960	2780	0,42	0,37	0,35	nv
Brasilien	2,0	3,3	-4,4	0,9	-1,0	2080	2920	1,05	0,95	0,92	0,92
Chile	1,8	10,0	2,1	6,0	10,0	2110	2160	0,24	0,25	0,26	0,28
Costa Rica	1,9	5,7	3,6	2,1	5,0	1950	1930	0,05	0,04	0,05	0,05
Ecuador	2,2	0,3	2,3	4,3	3,3	1260	1020	0,13	0,08	0,08	0,08
Kolumbien	3,3	3,4	4,1	2,3	2,7	1180	1280	0,21	0,20	0,21	0,19
Mexiko	1,1	3,3	4,4	3,6	2,7	2320	2870	0,81	0,81	0,79	nv
Peru	0,8	-11,7	-5,1	2,4	-2,0	990	1020	0,20	0,10	0,10	0,09
Uruguay	0,3	0,5	0,9	1,9	5,5	2710	2860	0,06	0,05	0,05	nv
Venezuela	1,3	-7,8	6,9	10,4	9,0	4070	2610	1,01	0,53	0,44	0,36
Asien	7,5 ^d	5,8	6,2	5,8	6,5	—	—	—	—	—	—
China, VR	10,5	3,6	4,8	7,0	7,8	300	370	0,95	1,84	2,05	2,20
Indien	5,5	6,2	5,5	2,0	4,3	206	330	0,45	0,54	0,51	0,53
Indonesien	3,8	13,1	7,1	6,6	6,7	470	610	1,15	0,77	0,85	0,83
Korea, Rep.	9,2	6,2	9,2	8,4	7,3	1620	5400 ^e	0,92	1,95	2,09	2,10
Malaysia	4,1	8,7	9,8	8,6	8,5	1680	2490	0,68	0,88	1,00	1,08
Taiwan	14,7	7,3	5,0	7,2	7,5	2344	8815	1,04	2,01	2,21	2,24
Thailand	5,8	12,0	10,0	7,5	8,0	670	1580	0,34	0,69	0,83	0,89

^a Anteil der Exporte der Untersuchungsländer an den Weltexporten. — ^b Durchschnittliches Jahreswachstum. — ^c Vorläufig. — ^d 1981–90. ^e 1990.

Quelle: ADB [versch. Jgg.]; ECLAC [1992]; IADB [1992]; IMF [c]; OECD [1992]; Republic of China [versch. Jgg.].

ale Wachstum des Bruttosozialprodukts im Zeitraum 1994–97 auf fast 5 vH [IMF, d, S. 75 f.]. Allerdings werden die Entwicklungsländer Asiens mit einer prognostizierten Zuwachsrate von 6,4 vH der weltwirtschaftliche Wachstumspol bleiben.²¹ Trotz der vorausgesagten anhaltenden wirtschaftlichen Wiederbelebung in Lateinamerika wird die Region also auch weiterhin einer scharfen asiatischen Konkurrenz im Wettbewerb um ausländisches Risikokapital ausgesetzt sein.

2. Makroökonomische Stabilität und politische Risiken

Ein ähnliches Muster — verbesserte Standortbedingungen in jüngerer Vergangenheit bei fortbestehenden Nachteilen gegenüber Asien und erheblichen Unterschieden innerhalb Lateinamerikas — ist auch im Hinblick auf wirtschaftliche und politische Stabilitätsindikatoren

zu beobachten. Gesamtwirtschaftliche und politische Instabilität schreckt Investoren ab, in neue Produktionsanlagen zu investieren, weil sie die Unsicherheit von Unternehmen erhöht und ihr Rentabilitätskalkül erschwert. Dies gilt für in- und ausländische Investoren. Die Abschreckungseffekte können jedoch unterschiedlich stark sein, je nach der Risikofreudigkeit und dem bestehenden Engagement der einzelnen Investoren, dem jeweiligen Industriezweig, dem Konzentrationsgrad, dem Marktzugang und der Marktgröße, der technologischen Reife des zu produzierenden Produktes sowie den diplomatischen und vertraglichen Beziehungen zwischen dem Gast- und dem Herkunftsland des Investors. Derartige Faktoren können dazu führen, daß Auslandsinvestoren verschiedener Herkunftsländer unterschiedliche Reaktionen auf die wirtschaftlichen und politischen Verhältnisse in den Gastländern zeigen (vgl. Abschnitt IV). Im allgemeinen ist jedoch davon

auszugehen, daß andauernde Instabilität in einem Land die ausländischen Direktinvestitionen negativ beeinflusst.

Als Indikatoren wirtschaftlicher Instabilität werden hier die Inflationsentwicklung, das Defizit der öffentlichen Haushalte und reale Wechselkursschwankungen betrachtet. Hohe und volatile Inflationsraten — das offensichtlichste Kennzeichen wirtschaftlicher Instabilität — weisen Lateinamerika, insbesondere im Vergleich zu Asien, als instabile Region aus (Tabelle 8). Nach Ausbruch der Verschuldungskrise waren die Inflationsraten in Lateinamerika im Durchschnitt zwischen ein- und zweihundertmal so hoch wie in Asien. Peru, Brasilien und Argentinien wiesen zeitweise eine vierstellige Steigerung der Konsumentenpreise auf. In den letzten Jahren sind die Inflationsraten jedoch stark zurückgegangen, ein Erfolg der verbreiteten haushaltspolitischen sowie monetären Konsolidierungsmaßnahmen. Brasilien stellt eine Ausnahme dar. Dort war noch 1992 eine Preissteigerung von 1136 vH festzustellen, was

in das Bild einer stark beeinträchtigten Attraktivität für Auslandskapital paßt. Dagegen ging die erfolgreiche Inflationsbekämpfung in Ländern wie Mexiko und Argentinien mit erhöhten Direktinvestitionen einher. Dieses Muster unterstreicht die Bedeutung wirtschaftlicher Stabilisierungsmaßnahmen im internationalen Standortwettbewerb. Da die Inflationsraten in Lateinamerika im Durchschnitt immer noch höher sind als in Asien, selbst wenn man von Brasilien absieht, kann eine Fortsetzung der begonnenen Stabilisierungspolitik helfen, die Standortbedingungen in Lateinamerika weiter zu verbessern.

Die Chancen einer dauerhaften Inflationsdrosselung lassen sich an der Situation der staatlichen Haushalte ablesen. Hohe Haushaltsdefizite sind die Hauptursache für inflationäre Entwicklungen in Lateinamerika gewesen. Anhaltende Defizite nähren Inflationserwartungen und können somit als zweiter wesentlicher Stabilitätsindikator gewertet werden. Tabelle 8 zeigt, daß Haushaltsdefizite in der jüngsten

Tabelle 8 — Haushaltssaldo, Inflation und Wechselkursschwankungen in ausgewählten Entwicklungsländern 1979–1992

	Haushaltssaldo (vH des BSP)				Inflation (vH) ^a				Wechselkursschwankung ^b			
	1979–84 ^c	1985–90 ^c	1991	1992	1986	1990	1991	1992	1980	1985	1990	1991
Lateinamerika												
Argentinien	-6,0	-1,2	-2,2	nv	81,9	1343,9	84,0	18,0	19,6	24,0	354,9	377,1
Brasilien	-4,3	-6,1	0,3	-1,5	59,2	1584,6	475,8	1135,8	16,8	29,3	32,7	29,1
Chile	0,2	-0,6	1,7	1,8	17,4	27,3	18,7	14,0	7,8	27,7	7,8	6,2
Costa Rica	-2,2	-2,3	-0,0	-2,0	15,4	27,3	25,3	18,1	7,3	21,8	11,7	11,8
Ecuador	-2,3	0,9	1,5	-3,2	27,3	49,5	49,0	66,0	2,0	4,3	32,6	19,5
Kolumbien	-3,6	-1,1	0,1	-0,4	21,0	32,4	26,8	25,7	4,9	10,5	17,4	14,3
Mexiko	-8,0	-8,9	3,4	4,6	105,7	29,9	18,8	12,9	11,9	19,9	23,5	26,2
Peru	-4,9	-3,0	-0,6	-1,0	62,9	7647,6	139,2	56,6	26,9	26,2	36,2	28,1
Uruguay	-4,2	-1,0	0,4	1,0	70,6	129,0	81,5	58,6	12,9	32,1	4,4	8,1
Venezuela	-0,2	0,7	1,2	-7,5	12,7	36,5	31,0	33,4	4,5	16,4	40,3	23,6
Asien												
China, VR	-1,4	-0,5	-1,1	nv	7,1	2,1	3,0	7,0	4,4	27,3	34,0	52,7
Indien	-6,4	-8,1	-6,5	nv	8,7	9,0	14,4	7,5	5,3	5,4	23,1	33,5
Indonesien	-1,3	-1,5	-4,4	nv	5,9	7,4	9,2	9,0	19,9	17,0	31,3	11,3
Korea, Rep.	-2,0	0,1	-0,8	nv	2,8	8,6	9,7	9,4	3,0	5,9	11,5	10,5
Malaysia	-13,3	-6,7	-4,7	nv	0,7	2,6	4,5	5,0	5,9	4,2	16,4	13,1
Taiwan	-0,3	0,7	0,9	nv	0,7	4,1	3,5	3,4	4,0	3,5	8,6	6,2
Thailand	-4,3	0,6	6,4	nv	1,8	6,0	5,8	6,0	4,7	7,6	5,6	2,6

^aJährliche Veränderung des Konsumentenpreisindex; für 1992: Oktober (November) 1991 bis Oktober (November) 1992. — ^bStandardabweichung des realen Wechselkurses (heimische Währung zu Sonderziehungsrechten) in den fünf Jahren t-4 bis t. — ^cGewichteter Durchschnitt der Jahreswerte.

Quelle: ADB [versch. Jgg.]; ECLAC [1992]; IMF [c]; Republic of China [versch. Jgg.].

Vergangenheit — dank umfassender Steuerreformen bei gleichzeitiger Ausgabendisziplin und Abschaffung von Subventionen — fast überall reduziert oder sogar in Überschüsse umgewandelt worden sind. Entlastend hat sich zudem die Privatisierung von Staatsbetrieben ausgewirkt. Chile erzielt seit mehreren Jahren einen Einnahmenüberschuß. In den vergangenen zwei Jahren ist dies auch Mexiko und Uruguay gelungen. Dagegen haben Brasilien und Venezuela nach vorübergehenden Überschüssen wieder Defizite aufzuweisen.²²

Für die gegenwärtige — und zukünftige — Attraktivität der jeweiligen Standorte ist es bedeutsam, daß die haushaltspolitische Konsolidierung von den Auslandsinvestoren als glaubwürdig und dauerhaft eingeschätzt wird. Dies dürfte insbesondere für Chile gegeben sein, das der stabilitätsorientierten Reputation einiger asiatischer Länder sehr nahe kommt. Den Gegenpol bildet wiederum Brasilien, wo die Konsolidierung des öffentlichen Haushalts großenteils durch den Aufschub der in- und ausländischen Schuldendienstleistungen erreicht wurde und insofern begründete Zweifel an ihrer Dauerhaftigkeit bestehen [Nunnenkamp, 1993, S. 17]. In Argentinien haben die Erhöhung und wirksamere Erhebung der Mehrwertsteuer, ein effizienteres Sozialversicherungssystem und eine weitangelegte Privatisierung von öffentlichen Unternehmen zur Haushaltskonsolidierung beigetragen. Die Privatisierung umfaßt nationale Luftfahrt- und Telekommunikationsgesellschaften, Gas-, Wasser- und Energiewerke, die Handelsflotte, die Post, Stahl- und Petrochemiefabriken, Erdölgesellschaften und das Bankensystem. Mexiko hat seit 1982 von insgesamt 1 155 staatlichen Unternehmen über 900 aufgelöst oder privatisiert. Auch in anderen lateinamerikanischen Ländern werden Privatisierungsprogramme durchgeführt [World Bank, c, 1992, S. 154]. In einigen Fällen ist es nicht ausgeschlossen, daß die Haushaltskonsolidierung in eine kritische Phase kommt, wenn temporäre Privatisierungseinnahmen entfallen.

Risiken bestehen auch im Hinblick auf die Stabilisierung der Wechselkurse fort. Die Volatilität des realen Wechselkurses, die in Latein-

amerika durchschnittlich zwei- bis dreimal höher war als in Asien (Tabelle 8), ist ein wichtiges Kennzeichen für wirtschaftliche Instabilität, weil sie die Signalfunktion des zentralen Preises in den außenwirtschaftlichen Beziehungen eines Landes beeinträchtigt.²³

Argentinien — in der Vergangenheit das Land mit den größten Wechselkursschwankungen — ist es seit 1991 gelungen, seine Währung durch die Anbindung an den US-Dollar zu stabilisieren.²⁴ Dem "Convertibility Plan", der die volle Deckung der heimischen Währung durch Devisenreserven vorschreibt, wird zugute gehalten, zu der Preisstabilität, dem Rückgang der Zinsen und dem erhöhten wirtschaftlichen Wachstum beigetragen zu haben [IADB, IRELA, 1993]. Die Glaubwürdigkeit dieser Strategie leidet jedoch darunter, daß die Inflationsrate in Argentinien immer noch höher ist als in den USA. Der feste Wechselkurs führt somit zu einer realen Aufwertung des argentinischen Peso. Diese hat wiederum negative Effekte auf die Handelsbilanz. Ob die von der Regierung getroffenen Maßnahmen (z.B. Streichung der Exportzölle, Deregulierung im Transportbereich, höhere Importzölle) ausreichen werden, eine Peso-Abwertung langfristig zu vermeiden, bleibt abzuwarten. Abwertungserwartungen können eine abwartende Haltung potentieller Investoren auslösen und bergen die Gefahr einer wirtschaftlichen Destabilisierung durch spekulative Kapitalströme. Die destabilisierende Wirkung einer wirtschaftspolitisch inkonsistenten und damit ungläubwürdigen Wechselkursfixierung wird durch die chilenischen Erfahrungen in den späten siebziger und frühen achtziger Jahren eindrucksvoll belegt. Die Gefahr, daß fixierte Wechselkurse oder unzureichende Wechselkursanpassungen die internationale Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Exporte beeinträchtigen und auf diese Weise das gesamte wirtschaftspolitische Reformprogramm unterminieren, dürfte auch in Mexiko noch nicht gebannt sein [Corbo, 1992].

Nicht nur wirtschaftlich, sondern auch politisch galten lateinamerikanische Länder lange Zeit als besonders instabil [Sautter, 1993]. Diese Einschätzung bezog sich nicht nur auf häufi-

ge Machtwechsel, die größtenteils durch gewaltsame Umstürze zustande kamen, sondern auch auf konfliktträchtige Arbeitsmarktbeziehungen, die sich in Streiks und Aussperrungen niederschlugen (vgl. auch Abschnitt III.3). Die achtziger Jahre waren in einer Reihe von Staaten (insbesondere in Peru und Ecuador) im Vergleich zu Asien weiterhin durch eine überdurchschnittlich hohe Anzahl an Arbeitsmarktkonflikten gekennzeichnet (Tabelle 9). Eine Verbesserung der Standortbedingungen in Lateinamerika wird allgemein darin gesehen, daß die Region zur Demokratie zurückgekehrt ist [Pastor, Hilt, 1993; Bradford, 1993]. In einigen Fällen hat dies allerdings nicht verhindert, daß politische Instabilität als Problem fortbesteht. Im April 1992 schaltete zum Beispiel der demokratisch gewählte Präsident Perus das Parlament aus. Im gleichen Jahr unternahm das Militär zwei Putschversuche in Venezuela. In Brasilien wurde der Präsident wegen Korruptionsverdachts seines Amtes enthoben. Auch aus der politischen Perspektive überrascht es also nicht, daß Länder wie Brasilien und Peru vom jüngsten Boom der ausländischen Direktinvestitionen in Lateinamerika kaum profitieren konnten. Politische Risiken resultieren schließlich aus dem armutsbedingten sozialen Sprengstoff in vielen lateinamerikanischen Ländern (vgl. auch Abschnitt V.1).²⁵ Um derartige Risiken zu vermindern, scheint insbesondere eine bessere Ausbildung armer Bevölkerungsschichten erforderlich zu sein. Qualifizierungsmaßnahmen sind — wie im folgenden gezeigt wird — auch unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten von Bedeutung.

3. Faktor- und Gütermarktbedingungen

Neben den gesamtwirtschaftlichen und politischen Investitionsbedingungen spielen die Faktor- und Gütermärkte der Entwicklungsländer beim Attrahieren von ausländischem Risikokapital eine wesentliche Rolle. Für den Grad wirtschaftspolitisch induzierter Verzerrungen der Faktor- und Güterpreise existieren allerdings kaum eindeutige Indikatoren, die zeitnah und

zugleich länderübergreifend verfügbar sind. Die vorliegende Arbeit beschränkt sich daher auf einige Näherungsvariable.²⁶ Anhaltspunkte für die Faktormarktbedingungen bieten drei Variable: (1) der Grad der Monetarisierung, gemessen an der Geldmenge M2 im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt, (2) die Ausstattung mit Humankapital, die sich im Besuch weiterführender Schulen widerspiegelt, sowie (3) die Häufigkeit von Streiks und Aussperrungen. In allen drei Bereichen fand in Lateinamerika im Beobachtungszeitraum eine überwiegend positive Entwicklung statt (Tabelle 9).

Der Monetarisierungsgrad zeigt an, in welchem Maße ausländische Investoren in den Gastländern auf komplementäre inländische Finanzierungsmittel zurückgreifen konnten. Die Aussagekraft dieser Variablen ist insbesondere bei hoher Inflation begrenzt. Die Erfahrungen Lateinamerikas deuten darauf hin, daß sich die Finanzierungsmöglichkeiten für Unternehmen trotz der restriktiven monetären Politik im Zuge der Inflationsbekämpfung verbessert haben. Dennoch bestehen Wettbewerbsnachteile gegenüber den asiatischen Konkurrenzländern fort. Der Grad der Monetarisierung war in Asien im Durchschnitt etwa doppelt so hoch wie in den lateinamerikanischen Ländern. Innerhalb Lateinamerikas fällt auf, daß Länder wie Brasilien, Ecuador, Kolumbien und Peru, die einen besonders niedrigen Monetarisierungsgrad aufwiesen, nur marginale ausländische Direktinvestitionen erhielten oder erheblich an Attraktivität einbüßten (Tabelle 2). Dagegen hatten Länder mit einem vergleichsweise hohen Monetarisierungsgrad (mit Ausnahme Uruguays) mehr Erfolg, hohe und steigende Direktinvestitionen anzuziehen (Chile, Costa Rica und Venezuela).

Verbesserte Wettbewerbsbedingungen bei teilweise fortbestehenden Nachteilen gegenüber Asien und ausgeprägten intra-regionalen Unterschieden waren auch für die Arbeitsmarktindikatoren zu beobachten (Tabelle 9). Der Anteil der Schüler, die weiterführende Schulen besuchen, ist mit Ausnahme Costa Ricas bis 1990 gestiegen. Soweit die Humankapitalausstattung

Tabelle 9 — Indikatoren zu den Faktormarktbedingungen in ausgewählten Entwicklungsländern 1980–1991

	Grad der Monetarisierung ^a			Besuch weiterführender Schulen ^b		Streiks und Aussperrungen ^c	
	1980–85	1986–90	1991	1980–85	1986–90	1982–84	1985–88
Lateinamerika							
Argentinien	22,7	25,7	nv	61,3	72,5	1,35	nv
Brasilien	13,5	19,9	nv	35,2	37,8	nv	nv
Chile	36,3	43,1	43,3	61,0	71,8	0,06	0,06
Costa Rica	42,0	41,0	44,3	44,3	41,0	0,91	0,17
Ecuador	20,9	18,0	16,6 ^d	53,5	56,0	2,00	1,53
Kolumbien	20,8	19,5	17,8	45,5	53,0	0,00	0,00
Mexiko	27,7	18,2	26,0 ^d	52,0	53,0	0,17	0,03
Peru	23,5	17,4	17,0 ^d	61,7	66,4	14,64	13,48
Uruguay	50,3	57,3	56,2	66,3	73,3	nv	nv
Venezuela	40,8	33,6	44,0	42,5	54,7	0,29	0,10
Asien							
China, VR	47,8	72,8	94,1	41,5	43,3	nv	nv
Indien	40,0	46,2	45,9 ^d	34,8	40,8	4,31	2,39
Indonesien	19,6	33,6	43,8	35,3	47,0	0,01	0,06
Korea, Rep.	34,8	38,8	40,4	85,0	87,4	0,00	0,44
Malaysia	58,3	69,1	66,9 ^d	51,0	57,3	0,01	0,02
Taiwan	84,6	139,8	163,7	83,8	91,9	0,00	0,00
Thailand	48,5	67,3	74,6 ^d	29,8	28,7	0,02	0,02

^aGeldmenge in der Definition M2 in vH des Bruttoinlandsprodukts (teilweise Periodendurchschnitt). — ^bAnteil der Schüler in weiterführenden Schulen in vH der Bevölkerung der entsprechenden Altersgruppe (Periodendurchschnitt). — ^cDurch Streiks und Aussperrungen verlorene Arbeitstage in vH der gesamten Arbeitstage im Bereich der Verarbeitenden Industrie (Periodendurchschnitt). — ^d1990.

Quelle: Hiemenz, Nunnenkamp et al. [1991, S. 61]; ILO [versch. Jgg.]; IMF [c]; Republic of China [versch. Jgg.]; World Bank [d]; UNESCO [versch. Jgg.].

an diesem Indikator ablesbar ist, zeigen sich deutliche Defizite insbesondere in Brasilien, wo die Quote wenig mehr als halb so hoch war wie in Argentinien, Chile und Uruguay. Da auch in Asien erhebliche intra-regionale Unterschiede vorherrschten, ist die Beobachtung, daß die Durchschnittswerte beider Regionen nicht weit auseinanderfallen, für die Beurteilung der Standortattraktivität wenig aussagekräftig.

Eine gute Ausstattung mit Humankapital begünstigt vor allem dann Direktinvestitionen, wenn auch die sonstigen Arbeitsmarktbedingungen vorteilhaft sind. In diesem Zusammenhang wären die Lohnstückkosten und das Ausmaß von Arbeitsmarktkonflikten in Betracht zu ziehen. Ein internationaler Vergleich der Lohn-

stückkosten (einschließlich der Lohnnebenkosten) scheitert an fehlenden aktuellen Daten. Nur begrenzte empirische Evidenz existiert auch für die Häufigkeit von Streiks und Aussperrungen. Die verfügbaren Informationen zeigen für die meisten lateinamerikanischen Länder eine Abnahme von Arbeitsmarktkonflikten, die jedoch von drastisch unterschiedlichen Niveaus ausging. In Asien traten mit Ausnahme Indiens und später auch Koreas in den achtziger Jahren keine nennenswerten Arbeitsmarktkonflikte auf.

Von den vielfältigen Politikmaßnahmen, die zu verzerrten Güterpreisrelationen führen können, werden hier außenhandelspolitische Interventionen, soweit sie sich in geringeren Import-

quoten und höheren Staatseinnahmen aus Handelssteuern niederschlagen, und inländische Verzerrungen, soweit sie an den Staatseinnahmen aus indirekten Steuern und am Ausmaß staatlicher Subventionen ablesbar sind, betrachtet (Tabelle 10). Der Offenheit der heimischen Märkte gegenüber der Weltmarktkonkurrenz kommt als Standortfaktor zunehmende Bedeutung zu. Offenheit begünstigt es, daß international wettbewerbsfähig produziert wird, und hat damit angesichts der Globalisierung von Produktion und Investitionen einen wesentlichen Einfluß auf die Standortentscheidungen von Auslandsinvestoren (vgl. auch Abschnitt V.1). Es zeigt sich, daß viele lateinamerikanische Länder sich dem Wettbewerb aus dem Ausland zunehmend geöffnet haben:

- Der Anteil der Importe am Bruttosozialprodukt ist seit Mitte der achtziger Jahre häufig gestiegen.²⁷ Ein Rückgang der Importquote, wie er insbesondere in Bra-

silien und Peru zu beobachten war, ging durchweg mit geringen bzw. rückläufigen ausländischen Direktinvestitionen einher.

- Der Anteil der Handelssteuern an den Staatseinnahmen entwickelte sich überwiegend rückläufig.²⁸ Die mexikanische Liberalisierung ist in diesem Bereich besonders auffällig.
- Zusätzliche aktuelle Informationen bestätigen die Tendenz zur Öffnung der Märkte und damit zu einer effizienteren Nutzung der vorhandenen Ressourcen durch mehr Wettbewerb. Argentinien, Brasilien, Costa Rica, Ecuador, Kolumbien und Uruguay haben Importzölle und/oder mengenmäßige Importrestriktionen 1992 nochmals zurückgenommen [Beetz, Ryckeghem, 1993]. Der maximale Zollsatz in Argentinien wurde z.B. von 35 auf 20 vH herabgesetzt.²⁹ Bra-

Tabelle 10 — Indikatoren zu den Gütermarktbedingungen in ausgewählten Entwicklungsländern 1980–1991

	Anteil der Importe am Bruttosozialprodukt (vH)				Anteil der Steuern auf den Außenhandel an den Staatseinnahmen (vH)				Anteil der indirekten Steuern und Subventionen an den Staatseinnahmen (vH) ^a			
	1980–84 ^b	1985–89 ^b	1990	1991	1980–84 ^c	1985–89 ^c	1990	1991	1980–84 ^c	1985–89 ^c	1990	1991
Lateinamerika												
Argentinien	9,1	7,0	nv	nv	12,1	14,8	nv	nv	51,9	49,0	nv	nv
Brasilien	8,3	5,1	5,5	nv	3,9	1,7	0,6	nv	49,5	31,5	19,6	nv
Chile	24,2	30,3	33,7	31,0	5,9	9,8	nv	nv	40,7	42,1	nv	nv
Costa Rica	38,3	35,4	42,1	40,5	23,8	26,3	23,0	19,7	38,7	32,3	29,5	29,1
Ecuador	21,1	28,3	28,5	31,1	25,2	18,6	14,3	nv	32,7 ^d	27,1 ^e	24,1	nv
Kolumbien	14,0	13,8	14,8	13,0	15,8	18,3	nv	nv	40,9	37,6	nv	nv
Mexiko	10,2	12,0	nv	nv	19,8	4,6	4,6	nv	52,5	52,2	45,9	nv
Peru	17,4	11,9	11,8	11,5	24,4	19,3	18,7	10,8	28,4	47,6	65,2	63,4
Uruguay	20,7	19,4	19,3	19,8	12,1	11,5	9,8	nv	46,3	43,3	41,7	nv
Venezuela	22,3	22,8	20,2	26,2	11,3	13,7	5,6	8,2	21,7	31,5	26,7	26,6
Asien												
China, VR	7,6	11,9	16,6	19,0	nv	nv	nv	nv	nv	nv	nv	nv
Indien	8,9	8,2	nv	nv	22,8	27,6	28,4	nv	59,1	56,9	56,4	nv
Indonesien	23,7	21,9	25,9	26,8	4,9	5,6	6,4	nv	22,1	21,8	20,8	nv
Korea, Rep.	37,9	32,3	31,5	31,9	14,5	14,1	11,5	9,0	42,6	40,5	38,0	38,2
Malaysia	56,3	56,0	78,1	nv	26,6	17,3	17,9	18,0	28,3	22,4	23,0	24,5
Taiwan	49,4	46,1	48,4	nv	15,5	11,9	nv	nv	nv	nv	nv	nv
Thailand	27,8	32,1	43,5	nv	22,6	20,9	22,1	19,1	36,2	35,4	25,6	27,5

^aBezogen auf die Staatseinnahmen plus Subventionen. — ^bGewichteter Durchschnitt der Jahreswerte. — ^cEinfacher Durchschnitt der Jahreswerte. — ^d1980–81. — ^e1989.

Quelle: IMF [b; c]; Republic of China [versch. Jgg.]; World Bank [c].

silien reduzierte seine Importzölle im Durchschnitt von 21,2 auf 17 vH, und die Importrestriktionen für Computer und ähnliche Ausrüstungsgüter wurden aufgehoben. Der gewichtete Durchschnittstarif in Kolumbien ging von 10,2 auf 4,6 vH zurück. Die mengenmäßigen Restriktionen auf Importe in Venezuela wurden 1992 praktisch für alle Erzeugnisse abgeschafft [ibid., Anhang III].

Eine Abschwächung wirtschaftspolitisch induzierter Verzerrungen ist auch für die inländischen Gütermarktbedingungen zu beobachten. Gemessen am Anteil der indirekten Steuern und Subventionen an den Staatseinnahmen waren derartige Verzerrungen in der ersten Hälfte der achtziger Jahre in Argentinien, Brasilien, Mexiko und Uruguay am stärksten ausgeprägt (wobei diese lateinamerikanischen Länder von Indien noch übertroffen wurden). Seitdem sind die indirekten Steuern und Subventionen im Verhältnis zu den gesamten Staatseinnahmen sowohl in Lateinamerika als auch in Asien zurückgegangen. Die herausragende Ausnahme von dieser Entwicklung ist Peru (Tabelle 10). Der Anstieg des Anteils der indirekten Steuern und Subventionen in Venezuela war weniger stark ausgeprägt.

Insgesamt gesehen bestätigt die Untersuchung der Faktor- und Gütermarktbedingungen in Lateinamerika, daß in jüngster Vergangenheit erhebliche Liberalisierungsfortschritte erzielt worden sind. In vielerlei Hinsicht fällt die Region jedoch weiterhin gegenüber wichtigen Konkurrenzländern in Asien zurück. Zudem ist es bei signifikanten intra-regionalen Unterschieden geblieben, wobei diese Unterschiede typischerweise eng mit Erfolg bzw. Mißerfolg bei der Anziehung ausländischer Direktinvestitionen korrelieren.

4. Auslandsschuldensituation

Nach Ausbruch der Schuldenkrise in Lateinamerika im Jahre 1982 sind ausländische Direktinvestitionen zunächst mancherorts als alternative Finanzierungsquelle betrachtet worden. Die Auffassung, daß ausbleibende Kredite

zumindest teilweise durch erhöhte Direktinvestitionen substituiert werden könnten, erwies sich jedoch bald als Illusion, wie der parallele Einbruch der Direktinvestitionen in den achtziger Jahren eindrucksvoll belegt (vgl. Abschnitt II). Auslandsinvestoren schreckten vor weiteren Kapitaltransfers zurück, weil zu erwarten stand, daß der Schuldenüberhang auch die Profitabilität von Direktinvestitionen beeinträchtigen würde, die zudem — ähnlich wie das Kreditengagement der Auslandsbanken — erhöhten Souveränitätsrisiken ausgesetzt waren.³⁰ Die abschreckende Wirkung einer Überschuldung auf das ausländische Investitionsengagement erforderte es, die Verschuldung nachhaltig abzubauen, um die Aussichten auf erhöhte Direktinvestitionen zu verbessern. Fortschritte bei der Überwindung von Schuldenproblemen waren in der Tat eng verknüpft mit einer Wiedergewinnung der Attraktivität für ausländisches Risikokapital.

Allgemein betrachtet ist die Auslandsschuldenlage Lateinamerikas heute wesentlich besser als Mitte der achtziger Jahre, obwohl die ausstehende Verschuldung von 400 Mrd. US-\$ (1986) auf 450 Mrd. US-\$ (1992) zugenommen hat [ECLAC, 1992, S. 57]. Dies wird deutlich, wenn die Auslandsschulden ins Verhältnis zum Volkseinkommen (Tabelle 11) oder zu den Exporterträgen gesetzt werden [ibid., S. 59]. Auch die Schuldendienstquote ist im Durchschnitt der lateinamerikanischen Länder gesunken, und zwar von 41 vH (1985) auf 31 vH im Jahre 1991 (Tabelle 11). Schließlich hat sich die internationale Bonität der meisten lateinamerikanischen Länder (gemessen am Länderrating des Institutional Investor) verbessert (Tabelle 11). Diese unverkennbaren Fortschritte gingen mit einem erhöhten Zustrom von ausländischen Investitionen in diese Region einher (vgl. Abschnitt II).

Nichtsdestoweniger bestehen Risiken fort, und die lateinamerikanische Schuldensituation weist von Land zu Land erhebliche Unterschiede auf:

In Ländern wie *Argentinien*, *Brasilien* und *Peru* waren niedrigere Schuldendienstquoten großenteils auf die Akkumulation von Zins-

Tabelle 11 — Indikatoren zur Verschuldungssituation ausgewählter Entwicklungsländer 1980–1993

	Länderbonität ^a			Ausstehende Schulden (vH des BSP)			Schuldendienstquote ^b		
	1985	1989	1993 ^c	1985	1988	1991	1985	1988	1991
Lateinamerika									
Argentinien	21,0	19,0	30,5	84,2	66,5	49,2	58,9	44,2	48,1
Brasilien	30,9	27,8	27,7	50,3	36,7	28,8	38,6	48,2	30,8
Chile	23,3	33,6	48,9	143,3	97,2	60,7	48,4	25,4	33,9
Costa Rica	14,2	18,4	24,8	120,8	107,0	56,1	41,5	24,3	18,4
Ecuador	25,0	17,8	20,9	77,4	115,2	114,5	33,0	39,8	32,2
Kolumbien	38,6	36,9	38,8	42,6	45,2	43,5	41,9	41,6	35,1
Mexiko	39,2	30,3	45,2	55,2	61,4	36,9	51,5	48,0	30,9
Peru	18,2	10,2	13,9	85,3	103,0	42,8	28,0	9,3	27,4
Uruguay	27,5	28,8	33,7	89,7	52,5	45,3	42,7	38,3	38,2
Venezuela	37,3	32,1	38,6	59,1	59,6	65,3	25,0	43,7	18,7
Asien									
China, VR	68,3	60,5	56,3	5,7	11,2	16,4	8,3	9,7	12,0
Indien	46,3	47,9	38,6	19,3	21,7	29,2	22,7	30,3	30,6
Indonesien	49,6	45,3	51,1	41,0	64,3	66,4	28,8	40,4	33,0
Korea, Rep.	57,3	67,6	68,6	52,5	20,7	14,4	27,3	14,8	nv
Malaysia	64,5	57,4	63,9	71,1	61,6	47,6	30,6	24,7	8,4
Taiwan	71,4	77,9	78,5	nv	nv	nv	nv	nv	nv
Thailand	52,0	59,8	60,0	47,8	37,0	39,0	31,9	20,2	13,1

^aDie Angaben rangieren zwischen 0 (schlechtester Wert) und 100 (bester Wert). — ^bZinsen und Amortisation in vH der gesamten Exporteinnahmen. — ^cMärz 1993.

Quelle: Institutional Investor [versch. Jgg.]; World Bank [a; b].

rückständen zurückzuführen. Daher sind diese Quoten mit Vorsicht zu interpretieren. Solange keine Regelung für rückständige Zinsverpflichtungen gefunden ist, bleiben die Souveränitätsrisiken auf relativ hohem Niveau bestehen. Es verwundert deshalb nicht, daß Länder wie Brasilien und Peru, die eine kooperative Lösung dieses Problems dauerhaft verweigerten, am jüngsten Boom der ausländischen Direktinvestitionen kaum partizipierten [Nunnenkamp, 1993, S. 20].

Insbesondere *Chile* und *Mexiko* — zwei Länder mit vergleichsweise hohen bzw. stark steigenden Zuflüssen von Direktinvestitionen — heben sich positiv vom Gesamtbild der Schuldensituation Lateinamerikas ab. Chiles Bonität ist seit Mitte der achtziger Jahre rasant angestiegen; das Land steht heute an der Spitze der lateinamerikanischen Länder (Tabelle 11). Mexiko hat seit Ende der achtziger Jahre wesentli-

che Fortschritte beim Länderrating gemacht. Im Vergleich zu Chile ist auch hinsichtlich der vorteilhaften Entwicklung der Schuldendienstquote ein zeitliches Nachhinken Mexikos zu beobachten. Der Zusammenhang zwischen den heimischen Wirtschaftsreformen dieser Länder (und den damit einhergehenden Schuldenkonzessionen der Gläubiger) sowie der Entwicklung der Direktinvestitionen ist evident.

Das Bild für *Costa Rica* und *Venezuela* ist weniger eindeutig. Diese Länder weisen unter den lateinamerikanischen Ländern die niedrigsten Schuldendienstquoten (1991: 18,4 vH bzw. 18,7 vH) auf. Costa Rica hat zudem seine Auslandsschulden im Verhältnis zum Bruttosozialprodukt drastisch reduzieren können, verbleibt an der Bonität gemessen aber trotz des verbesserten Ratings vergleichsweise unattraktiv. Venezuelas Schulden haben sich im Verhältnis zum Bruttosozialprodukt eher erhöht. Politische

Unsicherheiten dürften mitverantwortlich dafür sein, daß die gegenwärtige Bonität gegenüber 1985 kaum verändert ist. Mit 34 Mrd. US-\$ ist Venezuela das am vierthöchsten verschuldete Land in Lateinamerika nach Brasilien, Mexiko und Argentinien [IADB, 1993, S. 112].

Argentinien hat seine Position auf den internationalen Finanzmärkten merklich verbessert. Dabei ist zu bedenken, daß die Indikatoren in Tabelle 11 diese Entwicklung nur zum kleineren Teil widerspiegeln können, weil die wirtschaftspolitische Umkehr erst 1991 erfolgte. Im Jahre 1992 wurden — hauptsächlich durch private Firmen — Anleihen und Aktien im Werte von 8 Mrd. US-\$ im Ausland abgesetzt. Im laufenden Jahr wird Argentinien wieder einen ähnlichen Betrag auf den internationalen Kapitalmärkten aufnehmen [Barham, 1993].³¹

Negative Abweichungen vom Gesamtbild der lateinamerikanischen Schuldensituation ergeben sich vor allem für *Brasilien* und *Peru*. Das letztgenannte Land genießt bei weitem das schlechteste Länderrating. Brasiliens Schuldenberg (mit 116 Mrd. US-\$ im Jahre 1991 der absolut höchste in Lateinamerika) erweist sich zwar im Verhältnis zum Bruttosozialprodukt als vergleichsweise gering. Dessenungeachtet bleibt die Risikoeinschätzung des Landes durch die ausländischen Kapitalgeber aber extrem ungünstig. Unter den größeren lateinamerikanischen Schuldnerländern ist Brasilien das einzige Land, dessen Bonität 1993 noch geringer als im Jahre 1985 bewertet wurde (Tabelle 11). Auch die Notierungen der brasilianischen Schuldentitel auf dem Sekundärmarkt haben

sich im Vergleich zu Ländern wie Argentinien, Mexiko oder Venezuela weit weniger erholt [Nunnenkamp, 1993, S. 20 ff.].

Im Vergleich zu Asien sind die Auslandsschulden in Lateinamerika immer noch mit höheren Risiken behaftet. Auf der Bonitätsskala des Institutional Investor stehen die lateinamerikanischen Länder im Durchschnitt nur halb so gut da wie wichtige Konkurrenzländer in Asien. Auch ihre Schulden — bzw. Schuldendienstquoten — sind im Durchschnitt noch höher als in Asien, wobei allerdings auch diese Region erhebliche länderspezifische Unterschiede aufweist (Tabelle 11). Wenn es dennoch vielen lateinamerikanischen Ländern gelungen ist, in den vergangenen Jahren den Zufluß von Risikokapital zu steigern, so läßt sich dies in erster Linie darauf zurückführen, daß die Welle wirtschaftspolitischer Reformen in dieser Region zu einer günstigeren Risikoeinschätzung und positiven Zukunftserwartungen geführt hat. Die Analyse der Schuldensituation in Lateinamerika steht insoweit im Einklang mit den Ergebnissen der Untersuchungen über wirtschaftliche Leistungs- und Politikindikatoren, als Brasilien und Peru sich durchgängig als die wesentlichen Problemfälle im Hinblick auf die Attraktivität für ausländisches Risikokapital erweisen. Ebenso durchgängig ist es, daß Chile sich für den internationalen Standortwettbewerb am besten gerüstet zeigt. Insgesamt gesehen kommt Mexiko dem chilenischen Vorbild am nächsten.

IV. Das Investitionsverhalten deutscher Investoren in Lateinamerika: Ein Vergleich mit den globalen Investitionen

Die deutschen Unternehmen haben den Wachstumspol Ostasien als Investitionsstandort lange Zeit vernachlässigt und statt dessen wenige lateinamerikanische Länder bevorzugt (Abschnitt II). Die traditionell präferierten Standorte verloren jedoch im Verlauf der achtziger Jahre erheblich an Attraktivität, bevor es verschiedenen

lateinamerikanischen Ländern gelang, im weltweiten Wettbewerb um ausländisches Risikokapital mit durchgreifenden wirtschaftspolitischen Reformen wieder Boden gutzumachen (Abschnitt III). Die starke Konzentration der deutschen Direktinvestitionen in Lateinamerika dürfte es erschwert haben, auf Veränderungen

der jeweiligen Standortbedingungen flexibel zu reagieren.

Dieser Vermutung soll im folgenden nachgegangen werden, indem die Verhaltensweisen deutscher Investoren mit einem "Normalmuster" verglichen werden, das sich aus der Entwicklung der globalen Direktinvestitionsströme ableiten läßt. Die Untersuchung erfolgt in zwei Schritten. Im ersten Schritt werden die wichtigsten Ergebnisse einer Regressionsanalyse für die achtziger Jahre im Überblick präsentiert.³² In diesem Analyseschritt werden die bereits erwähnten Anhaltspunkte für unterschiedliche Reaktionsmuster auf die mit Ausbruch der Schuldenkrise drastisch verschlechterten Investitionsbedingungen in vielen Entwicklungsländern untermauert und wesentliche Gründe für Besonderheiten im deutschen Investitionsverhalten herausgearbeitet. Im zweiten Schritt wird der Vergleich zwischen den deutschen und den globalen Investitionsströmen auf die späten achtziger und frühen neunziger Jahre ausgedehnt. Auf diese Weise läßt sich prüfen, ob unterschiedliche Strategien der Auslandsinvestoren fortbestanden, nachdem viele lateinamerikanische Regierungen eine grundlegende wirtschaftspolitische Umorientierung vorgenommen oder zumindest initiiert hatten. Wie bereits in den Abschnitten II und III werden auch im folgenden einige Entwicklungsländer außerhalb Lateinamerikas als Referenzgruppe wichtiger Konkurrenten im Wettbewerb um ausländische Direktinvestitionen in die Analyse einbezogen.

1. Reaktionsmuster deutscher Investoren in Entwicklungsländern nach Ausbruch der Schuldenkrise

Der im Vergleich zum drastischen Einbruch der Kreditvergabe an überschuldete Entwicklungsländer geringere Rückgang der Direktinvestitionen nach 1982 deutet darauf hin, daß ausländische Investoren von den wirtschaftlichen Problemen ihrer Gastländer weniger abgeschreckt worden sind als die westlichen Geschäftsbanken [Nunnenkamp, 1991, S. 3]. Der Abschreckungseffekt evident gewordener Risiken scheint insbesondere für die deutschen Investoren rela-

tiv schwach gewesen zu sein. Gemessen an den Investitionsströmen war deren Engagement in den Entwicklungsländern im Durchschnitt der Jahre 1983–88 weniger als 10 vH niedriger als in den Vergleichsjahren 1981–82 [UNIDO, 1990]. Die Zahlen für die USA, von denen die Entwicklungsländer 1982 nach Angaben der UNIDO [ibid.] noch die meisten Direktinvestitionen erhielten, verweisen dagegen auf einen erheblich stärkeren Rückgang in der Folgezeit (minus 45 vH im Durchschnitt für 1983–88).³³

Regressionsanalysen erhärten die Vermutung, daß die Beharrungstendenz im deutschen Investitionsverhalten in den achtziger Jahren darauf zurückzuführen ist, daß die seit langem bestehende Konzentration auf wenige überschuldete Problemländer in Lateinamerika eine flexible Anpassung an geänderte Investitionsbedingungen erschwerte. Ein erstes Indiz hierfür bietet Schätzgleichung [1], die den Einfluß von Lohn- und Produktivitätsentwicklungen in den Gastländern sowie in der Bundesrepublik Deutschland auf das deutsche Investitionsverhalten (gemessen an der jährlichen Veränderung des Bestands an Direktinvestitionen in der Verarbeitenden Industrie (*dSM*)) anzeigt:³⁴

$$\begin{aligned}
 [1] \quad dSM = & -0,07* SM_{t-1} - 0,19* dW + 0,05* GNP \\
 & (-2,0) \quad \quad (-2,9) \quad \quad (2,3) \\
 & +0,46 LD + 0,15* LG - 0,12 APD \\
 & (1,1) \quad \quad (2,0) \quad \quad (-1,2) \\
 & +0,04 APG1 - 0,11 APG2 - 0,25* UCC \\
 & (0,6) \quad \quad (-1,2) \quad \quad (-1,9)
 \end{aligned}$$

$$\bar{R}^2 = 0,46;$$

Anzahl der Beobachtungen: 90

Im Gegensatz zur landläufigen Argumentation, daß Direktinvestitionen durch Lohnkostenvorteile der Entwicklungsländer angelockt werden,³⁵ übten die Lohn- und Produktivitätsvariablen Stundenlöhne in der Bundesrepublik Deutschland (*LD*) sowie Arbeitsproduktivitäten in den jeweiligen Gastländern (*APG1* bzw. *APG2*) und in der Bundesrepublik Deutschland (*APD*) keinen signifikanten Einfluß aus. Um so mehr überrascht es zunächst, daß steigende Arbeitskosten in den Gastländern (*LG*) mit einem Anstieg des deutschen Engagements einhergin-

gen. Dieses Ergebnis legt den Schluß nahe, daß die deutschen Auslandsinvestoren zu Gefangenen früherer Entscheidungen geworden waren. Die Binnenmarktorientierung, die deren Engagement in Lateinamerika dominierte, ließ bei steigenden Lohnkosten nur eine defensive Anpassungsstrategie zu. Angesichts der hohen gebundenen Altinvestitionen bestand ein Anreiz, Arbeit durch kapitalintensive Folgeinvestitionen zu substituieren. Hierzu gab es vor allem dann kaum eine Alternative, wenn Gewinntransfers und Desinvestitionen — wie in Lateinamerika oftmals geschehen — durch Kapitalverkehrskontrollen beschränkt wurden.

Die Abschätzung des Einflusses politischer und wirtschaftlicher Instabilität bietet weitere Evidenz dafür, daß insbesondere deutsche Auslandsinvestoren nach Ausbruch der Schuldenkrise in einer "Lateinamerika-Falle" steckten. Darauf deutet zunächst eine einfache Regression für den Zeitraum 1980–87 hin, die die Direktinvestitionsströme in Abhängigkeit von den politischen und wirtschaftlichen Investitionsbedingungen darstellt, wie sie sich im Länderrating (*II*) des Institutional Investor [versch. Jgg.] widerspiegeln.³⁶ Schätzgleichung [2] gilt für die Direktinvestitionen aus allen Herkunftsländern (*DITOT*) und Schätzgleichung [3] für die Direktinvestitionen aus der Bundesrepublik Deutschland (*DIBRD*):

$$[2] \quad DITOT = -243,3* + 8,87* II + 0,07* STTOT$$

(-4,41) (4,71) (6,82)

$$\bar{R}^2 = 0,65; \text{Freiheitsgrade: } 171$$

$$[3] \quad DIBRD = -0,22 + 0,36 II + 0,11* STBRD$$

(-0,01) (1,24) (12,89)

$$\bar{R}^2 = 0,89; \text{Freiheitsgrade: } 96$$

Der signifikante Koeffizient von *II* in Gleichung [2] zeigt, daß das durchschnittliche Verhalten aller Auslandsinvestoren von einem vorteilhaften Länderrating und dessen Verbesserung im Zeitablauf — wie erwartet — günstig beeinflusst wurde. Gemessen an den globalen Investitionsströmen (*DITOT*) hatten Gastländer mit verschlechtertem Rating größere Schwierigkeiten, neue Direktinvestitionen anzuziehen. Eine vergleichbare Reaktion deutscher Investo-

ren blieb dagegen aus, wie sich am völlig insignifikanten Koeffizienten von *II* in Gleichung [3] erweist.

Genauere Aufschlüsse über das unterschiedliche Verhalten der deutschen Auslandsinvestoren im Vergleich zum "durchschnittlichen" Auslandsinvestor bieten Regressionsschätzungen, in denen spezifische Indikatoren zur politischen und wirtschaftlichen Instabilität getrennt als erklärende Variable herangezogen wurden. Die wichtigsten Schätzergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen:³⁷

Instabile politische Rahmenbedingungen, die an der Häufigkeit von politischen Machtwechseln, Militärcoups, politischem Aufruhr und Grenzkonflikten im Gastland abgelesen wurden, hatten einen deutlichen Abschreckungseffekt auf der Ebene der gesamten Direktinvestitionen aus allen Herkunftsländern. Im Entscheidungskalkül deutscher Auslandsinvestoren erwies sich politische Instabilität dagegen als völlig insignifikant.

Ähnliche Unterschiede existierten im Hinblick auf *arbeitsmarktpolitische Konflikte*. Die globalen Direktinvestitionen gingen — wie erwartet — mit zunehmender Verbreitung von Streiks und Aussperrungen zurück. Für die deutschen Investitionen war dieser Zusammenhang jedoch vergleichsweise schwach. Im Bereich der Verarbeitenden Industrie ergab sich sogar ein positiver Zusammenhang zwischen Arbeitsmarktkonflikten und dem deutschen Engagement [vgl. auch Moore, 1993]. Dieses zunächst recht unplausible Ergebnis läßt sich mit Folgeinvestitionen erklären, die getätigt wurden, um die früher aufgebauten Produktionskapazitäten in Gastländern mit erheblichen Wirtschafts- und Zahlungsproblemen "abzusichern".³⁸ Durch zusätzliche Direktinvestitionen könnte der Drohung von Gastländern mit souveränen Maßnahmen gegenüber den im Land ansässigen Auslandsunternehmen entgegengewirkt worden sein. Schließlich dürften streikinduzierte Lohnerhöhungen den Anreiz verstärkt haben, Arbeit durch Kapital zu substituieren.

Der Einfluß von Indikatoren zum Ausmaß *wirtschaftlicher Instabilität* blieb weitgehend

insignifikant. Hier bestanden kaum Unterschiede zwischen den globalen und den deutschen Direktinvestitionen. Allerdings hätte für die deutschen Investoren wegen der extrem starken Konzentration auf wirtschaftlich instabile Gastländer, die sich vor allem durch hohe und heftig schwankende Inflationsraten auszeichneten, ein besonders akuter Anpassungsbedarf bestanden. Eine Korrektur erfolgte dennoch nicht, vielmehr verstärkte sich die positive Korrelation zwischen hoher Inflation in den Gastländern und den dortigen deutschen Investitionsbeständen noch.

Gemessen am "Normalmuster" der globalen Investitionsströme reagierten die deutschen Investoren in Entwicklungsländern auch auf evident gewordene Souveränitätsrisiken und einen erkennbaren Schuldenüberhang atypisch.³⁹ Vorher bestehende Risikoillusionen westlicher Kreditgeber und Auslandsinvestoren im Hinblick auf die Zahlungsfähigkeit und -bereitschaft hochverschuldeter Entwicklungsländer wurden spätestens mit Ausbruch der Schuldenkrise zerstört. Es war zu erwarten, daß die Auslandsinvestoren ähnlich wie die Geschäftsbanken auf offensichtliche Risiken mit einer Kürzung ihres Engagements reagieren würden. Als Indikatoren für Zahlungsrisiken können die Sekundärmarkt-Notierungen für Kreditforderungen (*SMN*) sowie die Veränderung des Länderratings gegenüber 1980 (*DII*) herangezogen werden.⁴⁰ Da höhere Risiken sich in niedrigen Werten von *SMN* und negativen Werten von *DII* widerspiegeln, impliziert die obige Hypothese, daß die Direktinvestitionen in Entwicklungsländern mit beiden Variablen positiv korreliert sind.

Der vermutete Zusammenhang ist im Falle von *SMN* weder für die globalen noch für die deutschen Direktinvestitionen nachzuweisen [Agarwal et al., 1991, S. 67 ff.]. Die Korrelationskoeffizienten waren durchgängig insignifikant, was angesichts der Tatsache, daß Sekundärmarkt-Notierungen erst seit 1986 verfügbar sind, kaum überrascht. Dagegen zeigt sich für *DII* erneut die Diskrepanz zwischen den deutschen Auslandsinvestoren und dem "durchschnittlichen" Auslandsinvestor. Während sich

die erwartete positive Korrelation zwischen *DII* und den globalen Investitionen einstellte, blieb das deutsche Engagement von höheren Risiken unberührt. Dies bestätigt auch die folgende einfache Regression für die globalen Investitionsströme (Schätzgleichung [4] für *DITOT*) einerseits und die deutschen Investitionsströme (Schätzgleichung [5] für *DIBRD*) andererseits:⁴¹

$$[4] \quad DITOT = 209,5* + 9,65* DII + 5,75* GDP$$

(3,23) (2,84) (5,61)

$$\bar{R}^2 = 0,42; \text{ Freiheitsgrade: } 143$$

$$[5] \quad DIBRD = -61,2* - 1,80 DII + 0,84* GDP$$

(-2,08) (-1,27) (3,62)

$$\bar{R}^2 = 0,36; \text{ Freiheitsgrade: } 103$$

Ein Abschreckungseffekt eines hohen Schuldenüberhangs, der insbesondere in den lateinamerikanischen Gastländern zu konstatieren war, stellte sich auch nicht in ergänzenden Schätzungen ein, die für die deutschen Investitionen in der Verarbeitenden Industrie vorgenommen wurden. Ferner erwiesen sich spezifische Indikatoren zum Souveränitätsrisiko auf der Ebene aller untersuchten Gastländer durchweg als insignifikant.⁴² Dieses Ergebnis verwundert kaum noch angesichts der mehrfach festgestellten Inflexibilität der deutschen Direktinvestitionen nach Ausbruch der Schuldenkrise in Lateinamerika.

2. Reaktionen auf wirtschaftspolitische Reformen in Lateinamerika

Die für die Zeit nach Ausbruch der Schuldenkrise aufgezeigten Unterschiede zwischen dem Investitionsverhalten deutscher Auslandsinvestoren und dem "Normalmuster" der Unternehmen aus allen Herkunftsländern bestanden weitgehend fort, nachdem in vielen lateinamerikanischen Gastländern wirtschaftspolitische Reformen eingeleitet worden waren. Dies verdeutlicht die folgende Analyse für den Zeitraum 1988–92.⁴³ Während bis 1987 kaum signifikante Abschreckungseffekte evident gewordener Risiken auf die deutschen Direktinvestitionen

in Entwicklungsländern zu erkennen waren, wurden später Reformprogramme allenfalls schwach und verzögert mit erhöhten Zuflüssen honoriert, was erneut im Gegensatz zum Verhalten des "durchschnittlichen" Auslandsinvestors stand.

Nun könnte man argumentieren, daß für die deutschen Auslandsinvestoren weniger Bedarf bestand, auf verbesserte Investitionsbedingungen mit erhöhten Direktinvestitionen zu reagieren, als für andere Investoren, die sich zwischenzeitlich aus Lateinamerika zurückgezogen hatten. Danach hätte sich die frühere Beharrungstendenz möglicherweise sogar ausgezahlt. Die deutschen Investoren hätten die "Durststrecke" erhöhter Risiken durchgestanden und

mit dem beibehaltenen starken Engagement in Lateinamerika sofort von der Reformwelle profitieren können.

Es spricht jedoch einiges gegen eine derartige Argumentation. Mit den Gleichungen [2] und [3] vergleichbare Schätzungen zum Einfluß des Länderratings auf die deutschen und die globalen Direktinvestitionen im Zeitraum 1988–92 offenbaren, daß das deutsche Engagement gerade in Ländern mit einem günstigen und/oder verbesserten Rating zurückging (Tabelle 12).⁴⁴ Der positive Einfluß des Länderratings (*II*) auf die globalen Direktinvestitionsströme dauerte dagegen an. Diese Diskrepanz im Investitionsverhalten ist nicht nur auf der

Tabelle 12 — Der Einfluß des Länderratings auf die deutschen und globalen Direktinvestitionen 1988–1992 (Regressionsergebnisse)^a

Länderstichprobe/ abhängige Variable	Konstante	Länder-rating	Kontrollvariable ^b			\bar{R}^2 F-Wert	Freiheitsgrade
		<i>II</i>	<i>GNPPC</i>	<i>POP</i>	<i>GDP</i>		
Alle 18 Untersuchungsländer ^c							
Deutsche Direktinvestitionen (<i>DIBRD</i>)	50,7** (3,14)	-0,96* (-1,96)	0,014* (2,57)	0,05 (1,64)		0,04 2,27	81
	36,5** (2,73)	-0,81* (-2,40)			0,30** (5,70)	0,34 16,25	57
Globale Direktinvestitionen (<i>DITOT</i>)	304,6 (1,41)	7,54 (1,10)	0,076 (0,93)	2,24** (4,90)		0,36 14,47	68
	-58,9 (-0,44)	7,77* (2,28)			5,66** (9,72)	0,71 71,98	55
10 lateinamerikanische Untersuchungsländer ^d							
Deutsche Direktinvestitionen (<i>DIBRD</i>)	-31,7 (-1,50)	-1,33* (-1,82)	0,040** (4,13)	1,33** (10,26)		0,75 49,99	46
	2,6 (0,12)	0,06 (0,08)			0,56** (8,85)	0,70 40,33	32
Globale Direktinvestitionen (<i>DITOT</i>)	-662,0 (-1,47)	13,13 (0,88)	0,353 (1,66)	9,62** (3,41)		0,34 8,40	40
	-154,1 (-1,14)	10,06* (2,01)			4,69** (11,32)	0,82 72,82	29

^aFür alle (abhängigen und unabhängigen) Variablen wurden gleitende Dreijahresdurchschnitte verwendet. In Klammern: *t*-Werte; mit * (**) gekennzeichnete Koeffizienten sind bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 10 (1) vH statistisch signifikant. — ^b*GNPPC*: Pro-Kopf-Einkommen der Gastländer; *POP*: Bevölkerung der Gastländer; *GDP*: Brutto sozialprodukt der Gastländer. — ^cZusätzlich zu den zehn lateinamerikanischen Untersuchungsländern wurden folgende Gastländer berücksichtigt: Ägypten, Indien, Indonesien, Malaysia, Südkorea, Taiwan, Thailand und die Volksrepublik China. — ^dArgentinien, Brasilien, Chile, Costa Rica, Ecuador, Kolumbien, Mexiko, Peru, Uruguay und Venezuela.

Quelle: Eigene Berechnungen auf der Basis der statistischen Informationen in Abschnitt III.

Ebene der gesamten Stichprobe zu beobachten, sondern auch, wenn man die Schätzungen auf die zehn lateinamerikanischen Untersuchungsländer beschränkt. Der signifikant negative Koeffizient von // im Falle der deutschen Direktinvestitionen deutet darauf hin, daß im Gegensatz zu den globalen Direktinvestitionen auch innerhalb Lateinamerikas keine wesentliche Umschichtung zugunsten der Gastländer mit einem verbesserten Rating stattgefunden hat. Vielmehr scheint sich die Konzentration auf Gastländer mit einem vergleichsweise ungünstigen Rating in jüngster Vergangenheit verstärkt zu haben.⁴⁵

Der auf der Basis des summarischen Länderratings gewonnene Eindruck bestätigt sich weitgehend, wenn man den Zusammenhang zwischen den Investitionszuflüssen und spezifischen Indikatoren zur wirtschaftlichen Entwicklung und Stabilität in Lateinamerika näher beleuchtet (Tabelle 13):

- Während eine vorteilhafte Performance, die insbesondere an der gesamtwirtschaftlichen Wachstumsrate abgelesen werden kann, vom "durchschnittlichen" Auslandsinvestor mit einem verstärkten

Engagement honoriert worden ist, gilt für die deutschen Investoren in Lateinamerika eher das Gegenteil.

- Auch für die wirtschaftlichen Stabilitätsindikatoren Inflation und Budgetsaldo zeigen sich für die globalen Direktinvestitionen tendenziell die erwarteten Vorzeichen der Korrelationskoeffizienten, nicht jedoch für die deutschen Direktinvestitionen. Allerdings sind die Koeffizienten statistisch insignifikant. Insbesondere im Falle des Budgetsaldos leidet die Analyse unter der erheblichen Anzahl fehlender (vergleichbarer) Werte in den frühen neunziger Jahren.⁴⁶
- Außenwirtschaftliche Liberalisierungsmaßnahmen, die ihren Niederschlag in höheren Importquoten und steigenden Anteilen an den Weltexporten gefunden haben, scheinen kaum mit höheren Zuflüssen deutscher Direktinvestitionen einhergegangen zu sein.⁴⁷

Die wirtschaftspolitischen Reformen in vielen lateinamerikanischen Ländern hatten nicht zuletzt eine Trendwende in der Risikoeinschätzung durch die internationalen Kapitalmärkte

Tabelle 13 — Wirtschaftliche Indikatoren und ausländische Direktinvestitionen: Korrelationen für die deutschen und globalen Direktinvestitionen 1988–1992^a

	Deutsche Direktinvestitionen ^b		Globale Direktinvestitionen ^b	
	Koeffizient	Beobachtungen	Koeffizient	Beobachtungen
Wachstumsrate des BSP	-0,11	50	0,40**	44
Private Investitionsquote ^c	-0,49**	34	0,02	31
Inflationsrate	0,15	40	-0,09	37
Budgetsaldo ^d	-0,09	27	0,10	25
Importquote ^e	-0,29*	33	0,50**	30
Weltmarktanteil ^f	0,16	49	0,01	43

^aDie Korrelationen beziehen sich auf die zehn lateinamerikanischen Länder Argentinien, Brasilien, Chile, Costa Rica, Ecuador, Kolumbien, Mexiko, Peru, Uruguay und Venezuela. Für alle Variablen wurden gleitende Dreijahresdurchschnitte verwendet (gepoolter Länderquerschnitt). Mit * (**) gekennzeichnete Koeffizienten sind bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 10 (1) vH statistisch signifikant. — ^bPro Kopf der Bevölkerung der Gastländer. — ^cPrivate Investitionen in vH des Bruttosozialprodukts. — ^dIn vH des Bruttosozialprodukts; negative Werte im Falle eines Defizits. — ^eImporte in vH des Bruttosozialprodukts. — ^fExporte in vH der Weltexporte.

Quelle: Eigene Berechnungen.

Tabelle 14 — Korrelationen zwischen Indikatoren zum Investitionsrisiko und den deutschen bzw. globalen Direktinvestitionen 1988–1992^a

	Deutsche Direktinvestitionen ^b	Globale Direktinvestitionen ^b	Veränderung des Länderratings ^c
Veränderung des Länderratings ^d alle 18 Untersuchungsländer ^e	0,14 (85)	0,28* (72)	—
10 lateinamerikanische Untersuchungsländer	0,02 (50)	0,38* (44)	—
Sekundärmarkt-Notierung	0,01 (49)	0,34* (43)	0,62** (49)
Veränderung der Sekundärmarkt-Notierung ^f	-0,16 (49)	0,52** (43)	0,72** (49)
Deutsche Direktinvestitionen ^b	—	0,29* (44)	—

^aWenn nicht anders angegeben, beziehen sich die Korrelationen auf die Jahreswerte der entsprechenden Variablen für die zehn lateinamerikanischen Untersuchungsländer Argentinien, Brasilien, Chile, Costa Rica, Ecuador, Kolumbien, Mexiko, Peru, Uruguay und Venezuela (gepoolter Länderquerschnitt). In Klammern: Anzahl der Beobachtungen. Mit * (***) gekennzeichnete Koeffizienten sind bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 10 (1) vH statistisch signifikant. — ^bPro Kopf der Bevölkerung der Gastländer. — ^cJährliches Rating gegenüber dem niedrigsten Jahreswert im Zeitraum 1985–87. — ^dGleitender Dreijahresdurchschnitt gegenüber dem Durchschnitt der drei niedrigsten Werte im Zeitraum 1983–87. In diesen Fällen wurden auch für die deutschen und globalen Direktinvestitionen gleitende Dreijahresdurchschnitte benutzt. — ^eZusätzlich zu den zehn lateinamerikanischen Untersuchungsländern wurden folgende Gastländer berücksichtigt: Ägypten, Indien, Indonesien, Malaysia, Südkorea, Taiwan, Thailand und die Volksrepublik China. — ^fGegenüber dem niedrigsten Wert der Jahre 1986/87.

Quelle: Eigene Berechnungen.

zur Folge (vgl. auch Abschnitt III). Verbesserte Länderratings gegenüber dem Tiefpunkt in der Mitte der achtziger Jahre und die Annäherung der Sekundärmarkt-Notierungen an den Nominalwert der ausländischen Forderungen spiegelten wider, daß das Risiko einer unzureichenden Zahlungsfähigkeit und -bereitschaft vielerorts wieder gesunken war. Die globalen Direktinvestitionen reagierten — wie zuvor auf steigende Risiken — erwartungsgemäß. Unabhängig von der Länderstichprobe und von den betrachteten Indikatoren gingen verminderte Investitionsrisiken mit höheren Gesamtzuflüssen an ausländischen Direktinvestitionen einher (Tabelle 14).⁴⁸ Die fortbestehende Beharrungstendenz der deutschen Investoren äußert sich demgegenüber in völlig insignifikanten Korrelationskoeffizienten.⁴⁹

Auch die Schätzungen zum Zusammenhang zwischen veränderten Investitionsrisiken und den ausländischen Direktinvestitionen lassen nicht den Schluß zu, daß die deutschen Auslandsinvestoren im Gegensatz zu ihren Konkurrenten aus anderen Herkunftsländern lediglich die Phase drastisch verschlechterter Risikoeinschätzungen nach Ausbruch der Schuldenkrise

in Lateinamerika überbrückt hätten. Die Korrelationskoeffizienten sowie ergänzende Regressionsanalysen (Tabelle 15) unterstreichen vielmehr die Erkenntnisse aus der obigen Untersuchung des Einflusses der wirtschaftlichen Entwicklung in den lateinamerikanischen Gastländern auf die deutschen Direktinvestitionen. Eine signifikante Umschichtung des Engagements blieb nicht nur zwischen Lateinamerika einerseits und wichtigen Konkurrenzländern (vorwiegend in Ost- und Südostasien) andererseits aus. Selbst innerhalb Lateinamerikas erwiesen sich die deutschen Direktinvestitionen als vergleichsweise stabil. Unterschiedliche Erfolge der lateinamerikanischen Gastländer bei der Wiedergewinnung ihrer Attraktivität für ausländisches Risikokapital hatten kaum einen Effekt auf die Standortentscheidungen der deutschen Auslandsinvestoren innerhalb der Region. Dort, wo ein signifikanter Einfluß ermittelt werden konnte (wie im Falle der Sekundärmarkt-Notierungen in Tabelle 15), stellte sich ein unerwartetes Vorzeichen ein. Dies verweist darauf, daß positive Reformwirkungen nicht nachhaltig honoriert und weiteres "Durchwur-

Tabelle 15 — Der Einfluß veränderter Investitionsrisiken auf die deutschen und globalen Direktinvestitionen 1988–1992 (Regressionsergebnisse)^a

Abhängige Variable	Konstante	Indikatoren zum Investitionsrisiko ^b			Kontrollvariable ^c		\bar{R}^2 F-Wert	Freiheitsgrade
		<i>DII</i>	<i>SMN</i>	<i>DSMN</i>	<i>GNPPC</i>	<i>POP</i>		
Deutsche Direktinvestitionen (<i>DIBRD</i>)	-53,3* (-1,83)	-0,69 (-0,46)			0,034* (2,15)	1,24** (5,59)	0,51 17,72	46
	-41,1* (-2,20)		-0,56* (-1,98)		0,039** (4,08)	1,27** (9,72)	0,75 49,62	45
	-50,2* (-1,71)			-0,49 (-0,77)	0,032* (2,12)	1,20** (5,17)	0,51 17,50	45
Globale Direktinvestitionen (<i>DITOT</i>)	-500,4 (-0,95)	67,34* (2,55)			0,437 (1,48)	11,12** (2,71)	0,33 8,02	40
	-559,1 (-1,36)		4,60 (0,78)		0,381* (1,81)	9,97** (3,49)	0,34 8,08	39
	-662,9 (-1,22)			29,87* (2,38)	0,604* (2,09)	11,72** (2,73)	0,32 7,46	39

^aSchätzungen für den gepoolten Länderquerschnitt aus folgenden Ländern: Argentinien, Brasilien, Chile, Costa Rica, Ecuador, Kolumbien, Mexiko, Peru, Uruguay und Venezuela. Die Schätzungen wurden sowohl mit Jahreswerten für die abhängigen und unabhängigen Variablen als auch mit gleitenden Dreijahresdurchschnitten durchgeführt. Die Koeffizienten erwiesen sich unabhängig vom gewählten Verfahren als weitgehend stabil. In der Tabelle werden die Schätzungen auf Jahresbasis (auf Basis gleitender Dreijahresdurchschnitte) präsentiert, wenn *DII* oder *DSMN* (*SMN*) als unabhängige Variable betrachtet werden. In Klammern: *t*-Werte; mit * (**) gekennzeichnete Koeffizienten sind bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 10 (1) vH statistisch signifikant. — ^b*DII*: Veränderung des Länderratings gegenüber dem niedrigsten Wert im Zeitraum 1985–87; *SMN*: Sekundärmarkt-Notierung; *DSMN*: Veränderung der Sekundärmarkt-Notierung gegenüber dem niedrigsten Wert der Jahre 1986/87. — ^c*GNPPC*: Pro-Kopf-Einkommen der Gastländer; *POP*: Bevölkerung der Gastländer.

Quelle: Eigene Berechnungen.

steln" wie in Brasilien nicht nachhaltig sanktioniert worden sind.

Insgesamt gesehen bestätigt sich für die jüngste Vergangenheit der schon für die achtziger Jahre gewonnene Eindruck, daß das Investitionsverhalten der deutschen Auslandsinvestoren im Vergleich zu den Konkurrenten aus anderen Herkunftsländern recht stabil war.⁵⁰ Reformbereite Gastländer können kaum darauf

vertrauen, daß die deutschen Direktinvestitionen ähnlich flexibel reagieren wie die globalen Direktinvestitionen, indem die Ströme zu ihren Gunsten umgelenkt werden. Auf der anderen Seite müssen reformunwillige Empfängerstaaten zwar mit deutlich reduzierten globalen Risikokapitalzuflüssen, weniger jedoch mit einem drastisch gekürzten deutschen Engagement rechnen.

V. Zukunftsperspektiven deutscher Investitionen in Lateinamerika

1. Die Einschätzung von Investoren und Verbänden⁵¹

Angesichts der jüngsten Welle wirtschaftspolitischer Reformen in Lateinamerika (vgl. Ab-

schnitt III) überrascht es nicht, daß die Zukunftsperspektiven der deutschen Direktinvestitionen in der Region von den befragten Institutionen überwiegend positiv beurteilt werden. Gleichzeitig wird eine differenzierte Einschät-

zung der verschiedenen Standorte innerhalb der Region vorgenommen, die wegen unterschiedlicher Reformbereitschaft und Reformeffekte in der Tat nahe liegt. So verlagere sich das Schwergewicht der deutschen Wirtschaftsinteressen von Brasilien nach Mexiko, und Argentinien und Chile genossen heute eine höhere Attraktivität als noch vor zwei Jahren. Die Beurteilung der Standortbedingungen und das tatsächliche Investitionsverhalten können jedoch auseinanderklaffen. Die Bestandsaufnahme der Investitionsströme in der jüngsten Vergangenheit (Abschnitt II) sowie die augenfälligen Besonderheiten im deutschen Investitionsverhalten (Abschnitt IV) legen es nahe, die gegenwärtig vorherrschenden positiven Einschätzungen Lateinamerikas nicht automatisch mit höheren Zuflüssen von deutschen Direktinvestitionen gleichzusetzen.

Für die positive Grundeinschätzung werden folgende Gründe angeführt:

Wirtschaftliche Erholung. Die meisten Länder Lateinamerikas haben sich von den internen sowie externen Schocks der achtziger Jahre erholt und haben positive Wachstumsraten aufzuweisen. Dies gilt vor allem für Argentinien, Chile, Mexiko und Venezuela. Brasilien bildet die Ausnahme. Da dieses Land zwei Fünftel zum Bruttosozialprodukt des Kontinents beiträgt, wird durch seine schwache Leistung das Gesamtergebnis Lateinamerikas verringert.

Das neue Investitionsklima. Die meisten Länder Lateinamerikas versuchen, marktwirtschaftliche Prinzipien in der Wirtschaftspolitik umzusetzen. Dazu gehören Marktöffnung, Liberalisierung, Privatisierung von Staatsbetrieben, Inflationsbekämpfung sowie der Abbau von Haushaltsdefiziten (vgl. auch Abschnitt III). In vielen Fällen wurden restriktive Bestimmungen im Bereich der Auslandsinvestitionsgesetzgebung bereits weitgehend abgeschafft, oder es sind entsprechende Liberalisierungsmaßnahmen vorgesehen. Die Zahl der bilateralen Doppelbesteuerungs- und Investitionsschutzabkommen ist gewachsen. Die Investitionsschutzverträge mit Argentinien, Chile, Guyana und Jamaika müssen allerdings noch ratifiziert werden. Als Problem, das fortbesteht,

wird aus Sicht der deutschen Industrie der mangelnde Patentschutz in Argentinien angesehen. Im Falle Brasiliens wird beklagt, daß das ausländische Engagement trotz des Auslaufens der restriktiven Informatikgesetzgebung im Oktober 1992 immer noch durch Auflagen erschwert wird. Die Diskriminierung der Auslandsinvestoren auf der Grundlage der Verfassung von 1988 soll demnächst durch eine Verfassungsänderung beseitigt werden. Im Hinblick auf die brasilianische Wirtschaftspolitik seit 1990 wird von deutscher Seite auf Positives und Negatives verwiesen. Als Indizien für die Leistungsfähigkeit und Eigendynamik der brasilianischen Privatwirtschaft werden außenwirtschaftliche Erfolge angeführt. Erwähnt werden zudem Fortschritte bei der Privatisierung von Staatsunternehmen.⁵² Vor dem Hintergrund der Analyse in Abschnitt III ist es erstaunlich, daß die Grundlagen der brasilianischen Wirtschaftspolitik teilweise als angemessen beurteilt werden, obwohl extrem hohe Inflationsraten beklagt werden und skeptische Einschätzungen nach dem Präsidentenwechsel an Gewicht gewonnen haben. Die deutsche Wirtschaftsdelegation, die das Land im März 1993 bereist hat, forderte günstigere Rahmenbedingungen für Auslandsinvestoren und vor allem eine nachhaltige Steuerreform.

Zugzwang. Die deutschen Unternehmen besitzen bestimmende Marktanteile in einzelnen Industriebereichen Lateinamerikas. Zur Absicherung und Vergrößerung dieser Schlüsselpositionen werden zusätzliche Investitionen für notwendig gehalten. Dieses Motiv kommt dem in Abschnitt IV beobachteten defensiven Investitionsverhalten nahe. Allerdings spielt der Zufluß neuer Mittel aus der Bundesrepublik Deutschland für zukünftige Folgeinvestitionen eine geringere Rolle als früher. Die neuen Investitionsvorhaben können aus den örtlich erzielten Gewinnen finanziert werden. Es wird darauf verwiesen, daß die Produktion deutscher Tochterunternehmen auf dem Subkontinent mit 20 Mrd. US-\$ jährlich den gesamten deutschen Export nach Lateinamerika bei weitem übersteigt. Der Wert der Direktinvestitionsbestände in dieser Region wird teilweise viel höher geschätzt als in den veröffentlichten Statistiken.

Dadurch entsteht ein relativ großer Finanzierungsspielraum aus lokalen Quellen für deutsche Unternehmensfilialen in Lateinamerika.

Integrationseffekt. Die Erweiterung und Vertiefung der Märkte durch Integrationsbemühungen der lateinamerikanischen Länder werden als belebende Faktoren für die deutschen Direktinvestitionen in der Region angeführt.⁵³ Erwähnt werden in diesem Zusammenhang häufig die NAFTA (Kanada, Mexiko und die USA), der Mercosur (Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay) sowie der neue Andenpakt (Bolivien, Ecuador, Kolumbien, Peru und Venezuela), obwohl letzterer noch in einer Krise steckt. Besonders bedeutsam ist, daß man durch Investitionen in Mexiko auch den nordamerikanischen Markt beliefern können wird. Die Integrationsansätze werden von der deutschen Industrie begrüßt, weil sie damit die Erwartung höherer Exporte und Direktinvestitionen verbindet. Selbst restriktive "local content"-Auflagen (62,5 vH in der NAFTA und 70 vH im Mercosur) könnten sich anregend auf die deutschen Direktinvestitionen auswirken. In Mexiko errichtet beispielsweise Volkswagen einen eigenen Industriepark in der Nähe des Werkes in Puebla. Erste Investitionsentscheidungen deutscher Zulieferfirmen wurden bereits umgesetzt. Weitere Zusagen deutscher Unternehmen liegen vor.

Die positive Grundeinschätzung des Standorts Lateinamerika wird einerseits teilweise durch den Verweis auf fortbestehende soziale Mißstände in dieser Region relativiert [vgl. auch Williamson, 1993, S. 40 f.]. Risiken werden insbesondere darin gesehen, daß mehr als zwei Fünftel der Bevölkerung in Armut leben und die Einkommensverteilung äußerst unausgewogen ist. Eine Rückkehr populistischer Politiker an die Macht könnte dadurch begünstigt werden. Andererseits vertraut man darauf, daß die heutigen internationalen Rahmenbedingungen keinen Raum für eine radikale Abkehr von dem marktwirtschaftlichen Kurs der wichtigen lateinamerikanischen Länder zulassen. Erwähnt werden in diesem Zusammenhang die von den USA gestartete Lateinamerika-Initiative "Enterprise for the Americas" sowie der weltweite

Verfall sozialistischer Regime. Somit sei mit einer ernstesten Gefährdung des positiven Investitionsklimas in nächster Zukunft nicht zu rechnen, ganz abgesehen davon, daß die Investitionen durch die zunehmende Anzahl internationaler Verträge abgesichert seien.⁵⁴

Wie bereits erwähnt, bedeutet die grundsätzlich vorteilhafte Einschätzung der Investitionsbedingungen in Lateinamerika nicht notwendigerweise, daß hohe Erwartungen an die zukünftigen Investitionsströme aus der Bundesrepublik Deutschland geknüpft werden können. Die positive Grundeinschätzung und das tatsächliche Investitionsverhalten in der Zukunft können aus verschiedenen Gründen auseinanderfallen. *Erstens* weist die Analyse in Abschnitt IV darauf hin, daß deutsche Auslandsinvestoren allenfalls verzögert auf veränderte Rahmenbedingungen reagieren. Hoenig [1993] bestärkt diese Erkenntnis wie folgt: "Angesprochen auf die letzten Jahre, geben Sprecher mehrerer Branchenverbände freimütig zu verstehen, daß die Unternehmen ihrer Branchen die jüngste Entwicklung in Lateinamerika verschlafen haben". Ein Beispiel bietet Chile, wo das deutsche Engagement trotz der liberalen Investitionsgesetzgebung und der wachstums- und stabilitätsorientierten Wirtschaftspolitik mit 56 Mill. US-\$ denkbar gering ist.

Zweitens steht Lateinamerika nicht mehr im Vordergrund des Interesses deutscher Investoren, so ein weit verbreitetes Urteil. Die dortige Verbesserung des Investitionsklimas verhindert nicht, daß den neuen Bundesländern, Ost- und Mitteleuropa sowie Asien größere Aufmerksamkeit gewidmet wird [ibid.]. Die folgenden Einschätzungen und Beobachtungen unterstreichen die dieser Arbeit zugrundeliegende Überlegung, daß die Attraktivität Lateinamerikas für ausländisches Risikokapital nur im Vergleich mit anderen Investitionsstandorten zu beurteilen ist:

(1) Als Grund für höhere deutsche Direktinvestitionen in Lateinamerika wird manchmal der Zwang zur Verlagerung lohn- und rohstoffintensiver Industrien ins Ausland angeführt. Gleichzeitig wird erwartet, daß in erster Linie andere Regionen (Asien sowie Mittel- und

Osteuropa) von einer derartigen Verlagerung profitieren könnten. Im Falle der neuen Demokratien in Europa spielen nicht nur Lohnkostenvorteile eine Rolle, sondern auch die geographische Nähe zur Bundesrepublik Deutschland, die zu Kostenersparnissen bei der Belieferung der dort errichteten Betriebe und bei den Lieferungen dieser Betriebe führt [Moore, 1993, S. 134 f.]. Als erstes Indiz für eine Verlagerung des deutschen Engagements nach Ost- und Mitteleuropa kann die erhöhte Nachfrage nach Bundesgarantien für Kapitalanlagen in dieser Region (einschließlich der GUS-Republiken) gewertet werden [C&L Treuarbeit, 1993].⁵⁵

(2) Es wird darauf verwiesen, daß das Pro-Kopf-Einkommen der sechs Schlüsseländer Lateinamerikas (Argentinien, Brasilien, Kolumbien, Mexiko, Peru und Venezuela) mit durchschnittlich 2 650 US-\$ (1991) immer noch ein Vielfaches des Einkommens in den sechs größten asiatischen Entwicklungsländern beträgt (Bangladesh, China, Indien, Indonesien, Pakistan und Vietnam). Dieser Entwicklungsvorsprung dürfte jedoch als Investitionsmotiv in Zukunft an Bedeutung verlieren. Die wirtschaftlich stabileren Verhältnisse in den erfolgreichen asiatischen Ländern und ihre höheren Wachstumsaussichten begründen einen größeren Vertrauensvorschuß der deutschen Auslandsinvestoren.

(3) Auch der diagnostizierte Nachholbedarf an deutschen Investitionen in Asien läßt eine zukünftige Ausweitung des Engagements insbesondere in dieser Region erwarten. In dieses Bild paßt es, daß die Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft im Jahre 1992 für Asien den höchsten Anteil am Neugeschäft verzeichnete [DEG, 1993]. In Lateinamerika und der Karibik verlief das Neugeschäft zwar weiterhin auf einem relativ hohen Niveau, es sank jedoch unter das der Vorjahre.

Drittens gilt es bei der Einschätzung der Zukunftsperspektiven der deutschen Investitionen in Lateinamerika globale Trends im Entscheidungskalkül von Auslandsinvestoren zu bedenken.⁵⁶ Diese zeichnen ein ambivalentes Bild für den Standort Lateinamerika. Einerseits könnten die wichtigsten Länder dieser Region (neben

den großen asiatischen Märkten) begünstigt werden, wenn sich die "Spekulation" bestätigt, "daß die Unternehmen wenige größere Entwicklungsländer als Hauptregionen eines künftigen Unternehmenswachstums im Vergleich zu Industriegebieten bevorzugen" [Miller, 1993, S. 16]. Andererseits deuten Unternehmensbefragungen in den USA darauf hin, daß das Tempo von Produkt- und Prozeßinnovationen es den Entwicklungsländern erschweren könnte, zusätzliche Direktinvestitionen zu attrahieren. Der Trend geht dahin, die Vorleistungs- und die Endfertigungsbetriebe in enger Nachbarschaft anzusiedeln. Dies erfordert es, der Entwicklung wetbewerbsfähiger Zulieferer stärkere Beachtung zu widmen. Vor allem solche lateinamerikanischen Länder, die die lokale Produktion hinter hohen Schutzmauern entwickeln wollten und die handelspolitische Liberalisierung lange Zeit verzögert haben, dürften in dieser Hinsicht vergleichsweise ungünstige Ausgangsbedingungen im internationalen Standortwettbewerb haben. Neue Fertigungsstrategien erhöhen zudem die Arbeitsproduktivität in einem Maße, daß Standortvorteile, die Entwicklungsländer hinsichtlich der Lohnkosten für unqualifizierte Arbeit haben, an Bedeutung verlieren. Es wird in Zukunft zunehmend darauf ankommen, daß die Gastländer von Direktinvestitionen hinreichend mit Humankapital ausgestattet sind, so daß man dort auch neue Technologien handhaben und höheren Qualitätsanforderungen gerecht werden kann. Zumindest für einige Standorte in Lateinamerika, wie z.B. für Brasilien, ist es zweifelhaft, ob die Humankapitalbasis ausreichend ist (vgl. Abschnitt III.3). Die Qualifizierung der verfügbaren Arbeitskräfte stellt deshalb eine zentrale wirtschaftspolitische Herausforderung dar (vgl. auch Abschnitt VI.1).

2. Regionale Integration und Direktinvestitionen

Die Tendenz von Unternehmen und Investoren, enge und nachbarschaftliche Zulieferer-Abnehmer-Beziehungen aufzubauen und marktnah zu produzieren, führt zu der Erwartung, daß regionale Märkte in Zukunft stärkere Beachtung fin-

den werden [Miller, 1993, S. 18]. Dies mag die weltweite Wiederbelebung regionaler Integrationsbestrebungen zusätzlich genährt haben. Das Ziel, auf diese Weise ausländische Investitionen anzulocken, scheint gegenüber der Ausweitung des intra-regionalen Handels, die früher eindeutig Priorität genoß, an Bedeutung zu gewinnen. Immer noch wird der EG vielerorts ein Vorbildcharakter zugeschrieben.⁵⁷ Es bleibt allerdings höchst fraglich, ob die Beobachtung, daß die EG mit der Erweiterung und Vertiefung der europäischen Integration als Investitionsstandort erheblich an Attraktivität gewonnen hat, auf Entwicklungsländer und speziell auf Lateinamerika übertragbar ist.⁵⁸

Zwar hätte man erwarten können, daß ausländische Investoren wegen ihrer Fähigkeit, Transaktionskosten im internationalen Güter- und Kapitalverkehr nachhaltig zu senken und Marktchancen zu nutzen, zu den ersten gehört hätten, die sich im intra-regionalen Handel Lateinamerikas engagierten. Das Gegenteil war aber der Fall. Empirische Untersuchungen zum Verhalten von amerikanischen Unternehmen in Lateinamerika zeigen, daß Marktsegmentierung innerhalb der regionalen Gemeinschaften die Regel war. Die Unternehmen erschlossen nationale Märkte und grenzten sie voneinander ab [Vaitsos, 1978, S. 732]. So entstanden Parallelproduktionen verschiedener Töchter eines multinationalen Unternehmens in einzelnen lateinamerikanischen Ländern, die nicht in Wettbewerb zueinander traten. Auf der Exportseite wurde dies dadurch untermauert, daß Verträge zwischen Mutter- und Tochtergesellschaften Klauseln über Exportverbote enthielten [Mytelka, 1992, S. 11]. Auf der Importseite waren regionale Märkte ebenfalls von geringer Bedeutung, da die Tochtergesellschaften ihre Käufe in erster Linie von der Muttergesellschaft tätigten und nicht von anderen Töchtern in der Region. Offensichtlich überwogen die einzelwirtschaftlichen Vorteile der Marktsegmentierung (wie Preiserhöhungsspielräume und Transferpreisoptionen) die Nachteile in Gestalt von Allokationsineffizienzen.

Es ist bemerkenswert, daß sich diese Tendenzen nicht nur in den handelsorientierten Integra-

tionsansätzen wie der LAFTA (Latin American Free Trade Association) zeigten, sondern auch in einer Gemeinschaft wie dem Andenpakt, die den (untauglichen) Versuch unternahm, eine regionale Industrialisierungsplanung zu betreiben. Bei dem Versuch, Verteilungskonflikte sowohl zwischen den Staaten über Nutzen und Kosten der Planung als auch zwischen privaten und staatlichen Akteuren zu minimieren, wurde der zwischenstaatliche Handel nicht etwa liberalisiert, sondern "administriert" [ibid., S. 13].

Die Integrationsansätze der jüngsten Vergangenheit vollziehen sich in Lateinamerika auf verschiedenen — sich teilweise überlappenden — Ebenen.⁵⁹ Sie werden vermutlich, was die Glaubwürdigkeit der Politiken und das Marktpotential angeht, von den ausländischen Investoren sehr unterschiedlich eingestuft. Die nachhaltigsten Effekte auf die Direktinvestitionsströme sind von der NAFTA zu erwarten. Schon die Absicht, Mexiko in eine Freihandelszone mit den USA und Kanada aufzunehmen, hat zur Belebung der ausländischen Direktinvestitionen beigetragen.⁶⁰ Bisher wurde der Boom vorwiegend durch US-Investitionen gespeist. Dagegen deuteten die volatilen Investitionsströme aus der Bundesrepublik Deutschland nach Mexiko trotz zunehmender Bestandswerte auf zunächst nur schwache Reaktionen hin (vgl. Abschnitt II). Das stark US-lastige Muster der Direktinvestitionen in Mexiko dürfte jedoch nicht von Dauer sein. Auch nach dem Beitritt Portugals und Spaniens zur EG zeigte sich, daß zusätzliche Direktinvestitionen zunächst zum größten Teil aus den alten EG-Mitgliedsländern kamen, bevor extra-regionale Investoren eine zunehmende Bedeutung gewannen [Langhammer, 1992, S. 18]. Auf die NAFTA übertragen läßt dieses Muster zukünftig ein stärkeres Engagement nicht-amerikanischer Investoren, einschließlich deutscher Unternehmen, in Mexiko erwarten.⁶¹

Für vermehrte deutsche Investitionen in Mexiko sprechen auch die folgenden Überlegungen. Angesichts der traditionellen Binnenmarktorientierung deutscher Auslandsinvestitionen gewinnt Mexiko als Teil eines besonders absorptionsfähigen regionalen Marktes erheb-

lich an Attraktivität.⁶² Ein weiteres Charakteristikum des deutschen Auslandsengagements deutet in die gleiche Richtung. Direktinvestitionen werden typischerweise durch hohe deutsche Exporte in die Gastländer stimuliert.⁶³ Schon Mexiko allein gehörte 1990 mit Lieferungen aus der Bundesrepublik Deutschland in Höhe von 1,8 Mrd. US-\$ [UN, 1992] zu den wichtigsten Entwicklungsländermärkten und entwickelte sich mit Abstand zum wichtigsten Einzelmarkt für deutsche Exporte nach Lateinamerika. Rechnet man die USA und Kanada hinzu, die von Mexiko aus unter Freihandelsbedingungen beliefert werden können, belief sich der Anteil an den deutschen Exporten in Nicht-EG-Länder auf fast 20 vH.

Das Streben, auf dem großen und entwicklungsfähigen Markt mit eigenen Produktionsstätten innerhalb der NAFTA präsent zu sein, dürfte auch den Abschreckungseffekt restriktiver "local content"-Vorschriften in Grenzen halten.⁶⁴ Selbst wenn Neuinvestitionen hierdurch entmutigt werden sollten, so dürfte doch der positive Effekt auf Folgeinvestitionen der bereits im Lande ansässigen deutschen Unternehmen und auf von diesen angeregte Investitionen in vorgelagerten Sektoren überwiegen.⁶⁵ Schließlich kann man im Falle der NAFTA darauf vertrauen, daß die Freihandelsvereinbarungen glaubwürdig sind und zu einer engeren Verflechtung der Mitgliedsländer führen werden. Wesentliche Probleme, die regionale Integrationsbestrebungen sonst häufig scheitern lassen, sind in diesem Fall weitgehend ausgeschaltet.⁶⁶ Einer effektiven Integration förderlich sind z.B. die kleine Mitgliederzahl, die Koordinationsprobleme verringert, weitgehend konsistente Wirtschaftspolitiken der Mitgliedsländer, enge Handelsbeziehungen bereits vor der NAFTA-Vereinbarung sowie die Einschätzung, daß es sich bei den Mitgliedern angesichts der unterschiedlichen Faktorausstattungen und Spezialisierungen um "natürliche Handelspartner" handelt.⁶⁷

Die Voraussetzungen für eine erfolgreiche und dauerhafte Integration — und damit für ein verstärktes Engagement von Auslandsinvestoren in der Zukunft — sind bei den meisten an-

deren Regionalisierungsabkommen in Lateinamerika weit weniger gegeben. Aus deutscher Sicht wäre eine erfolgreiche Entwicklung des Mercosur, der im April 1991 vereinbart wurde, bedeutsam. Die potentielle Attraktivität für deutsche Investoren beruht wie im Falle der NAFTA auf der Größe eines integrierten Marktes und der Tatsache, daß mit Argentinien und Brasilien bereits ausgeprägte Handels- und Investitionsbeziehungen bestehen.⁶⁸

Die mehrfache Senkung der Binnenzölle der vier Mitgliedstaaten seit 1991 sowie die Ausweitung des Handels zwischen Argentinien und Brasilien können jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, daß die anspruchsvollen Mercosur-Vereinbarungen, bis 1995 einen gemeinsamen Markt zu verwirklichen und die nationalen Wirtschaftspolitiken zu koordinieren, gegenwärtig kaum realisierbar erscheinen. Zum einen belegen vielfältige Erfahrungen, daß institutionalisierte Integrationsversuche von sehr heterogenen Volkswirtschaften typischerweise an grundsätzlichen wirtschaftlichen und politökonomischen Konflikten (z.B. wachsende Handelsungleichgewichte und Verteilungskonflikte) zu scheitern drohen [Langhammer, Hiemenz, 1990].⁶⁹ Hinzu kommt, daß koordinierte Wirtschaftspolitiken illusorisch erscheinen, solange Brasilien nicht auf den Stabilisierungs- und Liberalisierungskurs Argentinien einschwenkt. Politische Unsicherheiten und wirtschaftspolitische Wechselbäder in Brasilien lassen erwarten, daß die zukünftigen deutschen Direktinvestitionen vom Mercosur-Vorhaben wenig beeinflusst werden und sich statt dessen länderspezifische Trends in den einzelnen Mitgliedstaaten durchsetzen werden. Es wäre denkbar, daß ohne einen Kurswechsel in Brasilien dieser traditionell bevorzugte Standort nicht nur gegenüber Mexiko an Attraktivität verliert, sondern auch im Vergleich zu Argentinien.

Die erwähnten Charakteristika der deutschen Direktinvestitionen in Lateinamerika lassen schließlich vermuten, daß regionale Integrationsbemühungen vorwiegend kleinerer Volkswirtschaften nur marginale Effekte auf die Verteilung des zukünftigen Engagements haben werden. Unsichere Erfolgsaussichten der regio-

nenal Marktentwicklung und -erweiterung verstärken die Plausibilität dieser Einschätzung. Krisen- und Zerfallserscheinungen im Andenpakt haben Tradition [Langhammer, Hiemenz, 1990, S. 27 ff.]. Wesentliche Gründe hierfür lagen in schwach ausgeprägten intra-regionalen Handelsbeziehungen und konfliktträchtigen regionalen Industrialisierungsprogrammen. In einem neuen Anlauf unterzeichneten Bolivien, Kolumbien, Ecuador, Peru und Venezuela im Jahre 1991 ein Freihandelsabkommen (Mercado Común Andino). Sie haben Anfang 1992 sämtliche Binnenzölle untereinander abgeschafft und zudem angekündigt, bis 1995 einen gemeinsamen Außenzoll einzuführen [Institut der deutschen Wirtschaft, 1992].⁷⁰ Es bleibt allerdings fraglich, ob hierdurch der intra-regionale Handel signifikant ausgeweitet werden kann. Selbst wenn dies der Fall wäre, kann man kaum darauf hoffen, daß deutsche Investoren dies zum Anlaß nehmen würden, ihr Engagement erheblich auszuweiten. Die Handels- und Investitionsbeziehungen mit Bolivien, Ecuador und Peru sind nur schwach ausgeprägt.⁷¹ Für Kolumbien und Venezuela gilt ähnlich wie im Fall des Mercosur, daß sich länderspezifische Erwägungen durchsetzen dürften. Diese skeptische Einschätzung wird auch dadurch nicht in Frage gestellt, daß einzelne Mitglieder bilaterale Abkommen mit den USA bzw. der NAFTA anstreben. Ohne drastische wirtschaftspolitische Vorleistungen, wie sie Mexiko nach 1985 erbrachte, sind derartige Abkommen noch in weiter Ferne.

Vergleichsweise günstige Voraussetzungen für die regionale Integration bestehen für den zentralamerikanischen gemeinsamen Markt (MCCA, bestehend aus Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras und Nicaragua).⁷² Die Mitgliedsländer zeichnen sich durch einen höheren Grad an Homogenität, vergleichsweise intensive gegenseitige Handelsbeziehungen und (mit Ausnahme Nicaraguas) wirtschaftliche

Aufschwungtendenzen aus. Dennoch ließen sich in der Vergangenheit wachsende Handelsbilanzungleichgewichte und Verteilungskonflikte nicht vermeiden [Langhammer, Hiemenz, 1990, S. 29 ff.]. Selbst wenn derartige Probleme in Zukunft überwunden werden können, ist angesichts der geringen Bedeutung des zentralamerikanischen Marktes für deutsche Unternehmen kaum mit signifikanten Investitionsverlagerungen zu rechnen. Für diese Einschätzung spricht nicht nur der marginale Anteil der Region an den deutschen Investitionsbeständen in Lateinamerika (1990: ca. 1 vH), sondern auch der geringe Exportanteil (1992: 2,9 vH).

Insgesamt gesehen zeichnen sich mit Ausnahme der NAFTA allenfalls geringe Auswirkungen der wiederbelebten Integrationsbestrebungen in Lateinamerika auf die dortigen deutschen Direktinvestitionen ab. Wirtschaftsverbände wie der Bundesverband der Deutschen Industrie begrüßen zwar die Versuche zur regionalen Marktentwicklung und -erweiterung und betonen, daß man diese Märkte nicht der amerikanischen und japanischen Konkurrenz überlassen werde.⁷³ Gleichzeitig wird jedoch die realistische Auffassung vertreten, daß die verschiedenen Gemeinschaften typischerweise noch einen weiten Weg zu einer effektiven wirtschaftlichen Integration zurückzulegen haben. Wenn in Lateinamerika häufig der Modellcharakter der EG betont wird, so scheint man zu verkennen, daß es zunächst die Unterauslastung der vorhandenen Ressourcen abzubauen gilt, bevor man einen signifikanten Zufluß neuen Risikokapitals aus dem Ausland erwarten kann. Auslandsinvestoren aus der Bundesrepublik Deutschland und aus anderen Herkunftsländern werden sich aller Voraussicht nach in ihrem Investitionskalkül in erster Linie an den länderspezifischen wirtschaftlichen Perspektiven der wichtigsten Gastländer in Lateinamerika orientieren.

VI. Wirtschaftspolitischer Handlungsbedarf und externe Rahmenbedingungen

1. Heimische Wirtschaftspolitik und Attraktivität für ausländische Direktinvestitionen

Die vorangegangene Analyse hat verdeutlicht, daß regionale Integrationsbemühungen in keinem Fall ein Ersatz für nationale Maßnahmen zur Verbesserung des Investitionsklimas sind, um die Attraktivität für ausländisches Risikokapital zu erhalten und zu steigern. Vielmehr gilt umgekehrt, daß erst durch heimische Wirtschaftsreformen die Aussichten für eine erfolgreiche Marktentwicklung und -vertiefung auf regionaler Ebene sowie für damit einhergehende ausländische Direktinvestitionen verbessert werden können. Mexiko ist das beste Beispiel für ein derartiges Muster von Ursache und Wirkung.

Der grundlegende Zusammenhang zwischen der Wirtschaftspolitik der Gastländer und dem Zufluß von Direktinvestitionen dürfte in zunehmendem Maße auch für die zukünftigen Investitionsentscheidungen deutscher Unternehmen gelten. Diese haben zwar in der Vergangenheit vergleichsweise schwach und verzögert auf veränderte wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen in Lateinamerika reagiert. Die Gastländer in der Region wären aber schlecht beraten, sich auf die traditionellen Beharrungstendenzen im deutschen Engagement zu verlassen. Im Zeitablauf verringern sich die Anreize zu einem "defensiven" Investitionsverhalten, weil früher aufgebaute Investitionsbestände durch Abschreibungen und Umbewertungen allmählich an Gewicht verlieren. In dieser Hinsicht läßt sich beispielhaft auf Brasilien verweisen (Tabelle 3).

Länderspezifische Faktoren sind sowohl für den Einbruch der Direktinvestitionen in Lateinamerika in den achtziger Jahren als auch für die jüngste Wiederbelebung von vorrangiger Bedeutung gewesen [vgl. auch Jungnickel, 1993]. Diese Diagnose zeigt einen wirtschaftspolitischen Handlungsbedarf insbesondere für solche Länder auf, die wegen bisher unterlassener Re-

formen im Standortwettbewerb zurückgefallen sind. Auch hier ist in erster Linie Brasilien zu nennen. In den anderen Ländern gilt es, die wiedergewonnene Attraktivität dauerhaft abzusichern. Nur wenn der Reformkurs beibehalten wird und die Wirtschaftspolitik glaubwürdig bleibt, werden sich die verbreiteten Befürchtungen als grundlos erweisen, daß es sich bei den hohen Kapitalzuflüssen der letzten Jahre nur um einen zeitlich begrenzten Boom handelt, der mit der wirtschaftlichen Erholung in den USA zu Ende zu gehen droht.⁷⁴

Die Analyse untermauert weitestgehend die Ergebnisse früherer Untersuchungen, was die wesentlichen Bereiche anbelangt, in denen wirtschaftspolitisch über die Attraktivität eines Standorts für ausländisches Risikokapital entschieden wird. Die besten Chancen im internationalen Standortwettbewerb liegen dort, wo Auslandsinvestoren die begründete Aussicht geboten wird, daß ein großes — nationales oder regionales — Marktpotential effektiv genutzt und zudem international wettbewerbsfähig produziert werden kann. In diesem Zusammenhang sind die folgenden Faktoren von vordringlicher Bedeutung:

Verhalten gegenüber Auslandsinvestoren. Angesichts globalisierter Produktionsmuster und der weltweiten Liberalisierung von ausländischen Direktinvestitionen bleibt Lateinamerika keine andere Wahl, als sich diesem Trend anzuschließen, soweit dies noch nicht geschehen ist. Verbliebene Beschränkungen der Aktivitäten von Auslandsinvestoren sollten soweit wie möglich abgeschafft werden. In einzelnen Fällen (wie z.B. in Kolumbien) betrifft dies vergleichsweise restriktive Beteiligungsvorschriften für Auslandsinvestoren [ERT, 1993, S. 58]. Generell könnten zusätzliche Zuflüsse von Risikokapital angelockt werden, wenn traditionell für Inländer reservierte Sektoren auch Ausländern zugänglich gemacht würden. Im Industriebereich ist in diesem Zusammenhang hauptsächlich der Petro- und Petrochemiesektor zu nennen. So haben Argentinien, Mexiko und

Venezuela zwar die frühere Monopolpolitik erheblich gelockert, teilweise wollen sie jedoch das Öl- und Gasgeschäft in nationalen Händen halten.⁷⁵ In Brasilien kommt die Privatisierung des staatlichen Ölkonzerns Petrobras nur stotternd voran. Zudem wäre ein komplementäres Engagement ausländischer Unternehmen in Dienstleistungssektoren (so etwa im Rahmen von Privatisierungen im Bank- und Versicherungswesen; vgl. Abschnitt II.3) vermehrt zuzulassen. In Argentinien müßte der Patentschutz verbessert werden (vgl. Abschnitt V.1). Dies gilt verstärkt für Brasilien und kleinere Länder wie Guatemala, wo geistige Eigentumsrechte bisher nur unzureichend geschützt werden [ERT, 1993]. Im auffälligen Gegensatz zu der allgemeinen Liberalisierungstendenz im Verhalten gegenüber Auslandsinvestoren steht die verbreitete Anwendung von "local content"-Vorschriften, insbesondere auf regionaler Ebene. Bruchstückhafte Evidenz für die EG und die NAFTA deutet darauf hin, daß der Nettoeffekt derartiger Regulierungen auf die Zuflüsse von Direktinvestitionen im Falle sehr großer Märkte positiv sein kann. Das Gegenteil dürfte jedoch zutreffen, wenn restriktive "local content"-Vorschriften auf vergleichsweise kleinen — nationalen oder regionalen — Märkten verhängt werden. Die Absicht, auf diese Weise Auslandsinvestitionen in Zulieferindustrien anzulocken, ist dort wenig erfolgversprechend. Insbesondere kleinere Gastländer sind deshalb gut beraten, dieses Instrument nicht einzusetzen.

Makroökonomische Stabilität. Die zentrale Bedeutung stabiler gesamtwirtschaftlicher Rahmenbedingungen im internationalen Standortwettbewerb steht außer Frage, auch wenn sich dieser Zusammenhang für die deutschen Direktinvestitionen in Entwicklungsländern in der Vergangenheit nicht nachweisen ließ, weil die Auslandsinvestoren zu Gefangenen früherer Entscheidungen geworden waren (Abschnitt IV).⁷⁶ Abgesehen von direkten Abschreckungseffekten makroökonomischer Instabilität ist diese gerade in Lateinamerika (z.B. in Brasilien) oftmals zum Anlaß für staatliche Interventionen in die Preis- und Produktionsentscheidungen von Auslandsinvestoren genommen worden.

Die Erfahrungen in Lateinamerika verdeutlichen, daß eine stabilitätsorientierte Wirtschaftspolitik es vorrangig erfordert, exzessive Budgetdefizite als wesentliche Ursache hoher und volatiler Inflationsraten zu bekämpfen, statt eine interventionistische Symptomtherapie durch periodische Preis- und Lohnstopps zu verfolgen [vgl. auch Williamson, 1993]. Die erfolgreiche Stabilisierung in Chile und später auch in Mexiko und Argentinien bestätigt, daß nur eine dauerhafte Ursachentherapie die Reputation und Glaubwürdigkeit der jeweiligen Regierungen — und damit die Attraktivität des jeweiligen Standorts — wiederherstellen kann.

Gütermarktbedingungen. Selbst für solche Staaten Lateinamerikas, die große nationale Märkte bieten oder Teil eines integrierten Regionalmarktes sind, wird es in Zukunft in verstärktem Maße darauf ankommen, international wettbewerbsfähig zu produzieren. Schon in der Vergangenheit war zu beobachten, daß die ausländischen Direktinvestitionen sich dort vergleichsweise ungünstig entwickelten, wo diese ausschließlich binnenmarktorientiert waren und von ausländischer Konkurrenz abgeschirmt wurden [Jungnickel, 1993, S. 124; UNIDO, 1990]. Der Trend zur weltweiten Globalisierung der Produktion wird den Zwang zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit weiter verstärken [Miller, 1993]. Außenhandelspolitische Schutzmauern sind auch im Hinblick auf die zukünftigen Investitionsbeziehungen mit der Bundesrepublik Deutschland kein geeignetes Mittel, Auslandsinvestoren nach Lateinamerika zu locken, obwohl frühere Unternehmensbefragungen auf das Gegenteil hindeuten [Kayser et al., 1981]. Schon für die achtziger Jahre belegen empirische Schätzungen, daß tarifäre und nichttarifäre Handelsbarrieren durchweg eher ein Hindernis als ein Anreiz für deutsche Direktinvestitionen waren [Agarwal et al., 1991, S. 52 ff.; vgl. auch Moore, 1993]. Da sich dieser Zusammenhang tendenziell noch verstärken dürfte, sich Protektionismus also immer weniger auszahlen wird, gilt es für Länder, die bereits erhebliche Liberalisierungsfortschritte gemacht haben, den außenhandelspolitischen Regimewechsel auch durchzuhalten. Nachzügler

sollten sich dem Liberalisierungstrend unverzüglich anschließen, um im internationalen Standortwettbewerb nicht weiter zurückzufallen.

Faktormarktbedingungen. Die weltweiten Globalisierungstendenzen haben schließlich wichtige Konsequenzen für die Schaffung wettbewerbsfähiger Faktormärkte in den lateinamerikanischen Gastländern von Auslandsinvestitionen. Es ist unstrittig, daß die wesentliche wirtschaftspolitische Herausforderung darin besteht, die Ausstattung mit Humankapital zu verbessern [Miller, 1993; Hiemenz, Nunnenkamp et al., 1991; UNIDO, 1990]. Die verfügbare empirische Evidenz deutet darauf hin, daß im Vergleich zu wichtigen asiatischen Konkurrenzländern sowie gegenüber lateinamerikanischen Nachbarstaaten insbesondere in Brasilien, aber auch in kleineren Ländern wie Costa Rica und Guatemala, ein Mangel an Humankapital vorherrscht (Abschnitt III.3). Gerade weil der Abbau derartiger Defizite zeitaufwendig ist, besteht dringender wirtschaftspolitischer Handlungsbedarf. Dem Staat kommt dabei eine doppelte Rolle zu. Zum einen gilt es, durch eine Verbesserung der schulischen Ausbildung die grundlegenden Voraussetzungen dafür zu schaffen, daß die Arbeitskräfte humankapitalintensivere Produktionsverfahren handhaben können. Zum anderen muß die Wirtschaftspolitik daraufhin überprüft werden, inwieweit betriebliche Ausbildungsaktivitäten bisher eher entmutigt worden sind.

2. Handlungsbedarf der Industrieländer

Aus der zentralen Bedeutung der heimischen Wirtschaftspolitik für die Attraktivität der verschiedenen Standorte für ausländisches Risikokapital läßt sich folgern, daß die Gastländer es weitgehend selbst in der Hand haben, ob und in welchem Maße es zu einer Intensivierung der Wirtschaftsbeziehungen mit der Bundesrepublik Deutschland — aber auch mit anderen Herkunftsländern — im Bereich der Direktinvestitionen kommt. Dies bedeutet jedoch nicht, daß die Bundesrepublik Deutschland für die Errei-

chung dieses Ziels keine Verantwortung trägt. Sie kann und sollte einen wesentlichen Beitrag dazu leisten, daß sich der jüngste Boom der Direktinvestitionen in Lateinamerika als dauerhaft erweist und deutsche Unternehmen hieran stärker als in der Vergangenheit partizipieren.

Die stimulierenden Effekte von Wirtschaftsreformen auf die Direktinvestitionen bieten ein zusätzliches Argument dafür, daß von seiten der Bundesrepublik Deutschland und anderer Industrieländer alles getan wird, den Reformkurs dort abzusichern, wo er bereits fortgeschritten ist, und weiterreichende wirtschaftspolitische Korrekturen der Nachzügler in Lateinamerika zu ermutigen. Die Dauerhaftigkeit und Intensivierung von Wirtschaftsreformen in Lateinamerika kann auf verschiedene Weise unterstützt werden.

Erstens ist eine weitergehende Öffnung der Industrieländermärkte für die lateinamerikanischen Exporte gefragt. Insbesondere auf EG-Ebene besteht ein Liberalisierungsbedarf, und zwar nicht nur im Agrarsektor, wo mit der jüngsten Vereinbarung zum Bananenimport aus Lateinamerika ein falsches Signal gesetzt worden ist. Die ausgeprägten Unterschiede in der Struktur der lateinamerikanischen Exporte in die USA einerseits und die EG andererseits bieten Anhaltspunkte dafür, daß eine volle Ausnutzung komparativer Produktionsvorteile gegenüber der EG bisher nicht möglich war. Besonders auffällig ist es, daß der Anteil verarbeiteter Industrieprodukte an den Gesamtexporten in die EG mit 20 vH (1990) nur wenig mehr als halb so hoch war wie der entsprechende Anteil der Exporte in die USA [Langhammer, 1993, S. 2]. Beispiele für protektionistische Maßnahmen der EG im Industriebereich, von denen lateinamerikanische Länder in den frühen neunziger Jahren betroffen waren, finden sich in der Stahlindustrie (z.B. Exportselbstbeschränkungsabkommen mit Brasilien und Antidumpingklagen gegen Mexiko) sowie im Textilsektor, wo es über die Regelungen des Multifaserabkommens hinaus mit zehn Ländern der Region zu einem sogenannten "exchange of letters" kam [Gundlach et al., 1993, S. 189 ff.]. Die Erfahrungen der achtziger Jahre zeigen über-

dies, daß neben Japan und den asiatischen NICs (newly industrializing countries) auch Länder wie Argentinien, Brasilien, Mexiko und Venezuela der Drohung mit Antidumpingverfahren unterliegen.

Ein Abbau fortbestehender Handelsschranken könnte einen unmittelbar positiven Effekt auf die deutschen Direktinvestitionen haben, insofern diese exportorientiert sind und in Bereichen getätigt werden, wo bisher kein freier Zugang zu den EG-Märkten besteht. Eine Marktöffnung würde die Investitionsbeziehungen zudem indirekt stärken. Den lateinamerikanischen Gastländern würde es erleichtert, ihre komparativen Produktionsvorteile besser auszunutzen und sich stärker in die weltweite Arbeitsteilung einzubinden. Eine verbesserte internationale Wettbewerbsfähigkeit der Produktion in Lateinamerika wiederum würde die Anreize der Auslandsinvestoren stärken, sich in dieser Region vermehrt zu engagieren. Ermutigt würden nicht nur exportorientierte Direktinvestitionen, sondern auch eher binnenmarktorientierte Projekte, weil es angesichts der Globalisierung von Produktion und Märkten bei beiden Investitionsmotiven in Zukunft zunehmend darauf ankommt, daß international wettbewerbsfähig produziert werden kann.

Zur Absicherung der Reformen in Lateinamerika kommt es *zweitens* darauf an, daß die Bundesrepublik Deutschland sich dem Trend zur Diskriminierung zwischen verschiedenen Regionen widersetzt. Hierbei geht es nicht nur darum, die ausgeprägte Neigung der EG zur handelspolitischen Diskriminierung zu bekämpfen.⁷⁷ Auch im Bereich der technischen und finanziellen Zusammenarbeit gilt es, Chancengleichheit zwischen den verschiedenen Regionen zu gewährleisten. Diesem Erfordernis ist insbesondere dann Rechnung zu tragen, wenn — wie augenblicklich — öffentliche Gelder knapp sind und ein Mangel an weltweiten Ersparnissen droht. Es besteht kein Anlaß, Lateinamerika präferentielle Bedingungen im Handel, im Hinblick auf finanzielle Transfers oder gar bei der direkten staatlichen Förderung deutscher Direktinvestitionen einzuräumen. Es muß jedoch vermieden werden, daß Lateinamerika in-

direkt benachteiligt wird, weil anderen Konkurrenten im Wettbewerb um ausländisches Risikokapital günstigere Startbedingungen gewährt werden. In diesem Zusammenhang ist der deutlich erkennbare Trend, den ost- und mitteleuropäischen Staaten im Rahmen ihrer Systemtransformation Sonderkonditionen im Handel und in der entwicklungspolitischen Zusammenarbeit einzuräumen, zu kritisieren. Bereits gemachte Zugeständnisse (etwa im Rahmen der sogenannten Europa-Abkommen) sowie zukünftige Konzessionen müssen auf Lateinamerika und andere Entwicklungsländer ausgedehnt werden, um dem Gebot der Nichtdiskriminierung gerecht zu werden.

Drittens können die Wirtschaftsbeziehungen im Bereich der Direktinvestitionen intensiviert werden, wenn die Bundesrepublik Deutschland zusammen mit anderen Industrieländern dazu beiträgt, wesentliche Hemmnisse eines dauerhaft verstärkten Stroms von Risikokapital nach Lateinamerika abzubauen. Die Analyse derartiger Hemmnisse legt insbesondere zwei Ansatzpunkte nahe. Zum einen sollte ein wesentlicher Schwerpunkt in der entwicklungspolitischen Zusammenarbeit auf die Förderung der Humankapitalbildung in Lateinamerika gelegt werden, da die Ausstattung mit Humankapital im internationalen Standortwettbewerb von zunehmender Bedeutung sein wird.⁷⁸ Zum anderen bietet insbesondere das Beispiel Mexikos Anlaß dafür, Konzessionen bei der Bedienung von Alt-schulden gegenüber dem Ausland dann ernsthaft in Betracht zu ziehen, wenn die Schuldnerländer ihrerseits durch umfassende Wirtschaftsreformen begründete Aussicht geben, daß die zukünftige Zahlungsfähigkeit und -bereitschaft gewährleistet ist. Derartig bedingte Schuldenkonzessionen tragen wirksam zum Abbau eines Schuldenüberhanges bei. Dieser hat sich in der Vergangenheit häufig als nachhaltiges Hemmnis für ausländische Direktinvestitionen erwiesen, auch wenn deutsche Investoren hierdurch bisher weniger abgeschreckt worden sind als Unternehmen aus anderen Herkunftsländern [vgl. auch Jaspersen, Ginarte, 1993, S. 62 f.; Massad, 1993, S. 110].

Obwohl von den genannten Maßnahmen vorwiegend indirekte Effekte auf die künftigen Investitionsbeziehungen zwischen Industrie- und Entwicklungsländern ausgehen, sind sie direkten Fördermaßnahmen in zweierlei Hinsicht überlegen. Zum einen steht ihre ordnungspolitische Unbedenklichkeit außer Frage. Wirtschaftspolitisch induzierte Verzerrungen und Diskriminierungen würden abgebaut, wohingegen direkte Fördermaßnahmen häufig verzerrend in das Investitionskalkül der Auslandsinvestoren eingreifen. Zum anderen ist die Wirksamkeit einer Unterstützung von Wirtschaftsreformen der Gastländer aller Voraussicht nach höher als der Effekt spezifischer Anreize für Auslandsinvestitionen in Entwicklungsländern, da für letztere Mitnahmeeffekte typisch sind.

Angesichts häufiger Zielkonflikte zwischen Wirksamkeit und ordnungspolitischer Unbedenklichkeit ist generell davon abzuraten, verstärkt zu direkten Fördermaßnahmen zu greifen, um die Investitionsbeziehungen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und Lateinamerika auszubauen. So hat sich die staatliche Übernahme nichtkommerzieller Investitionsrisiken in Entwicklungsländern durch das Garantiesystem der Bundesrepublik Deutschland zwar als wirksam erwiesen; empirische Schätzungen deuten darauf hin, daß die Garantien in den achtziger Jahren einen positiven Effekt auf die deutschen Direktinvestitionen hatten.⁷⁹ Ordnungspolitische Bedenken sprechen jedoch dagegen, dieses Instrument verstärkt anzuwenden. Die dem System zugrundeliegenden Annahmen, daß deutsche Unternehmen die Investitionsrisiken in Entwicklungsländern systematisch zu hoch einschätzen und eine privatwirtschaftliche Risikoabdeckung keine effiziente Alternative darstellt, sind nicht plausibel. Selbst wenn sie es wären, würde dies nicht die impliziten Subventionen rechtfertigen, die für das deutsche Garantiesystem kennzeichnend sind. Statt dessen wären kostendeckende Versicherungsgebühren und nach verschiedenen Risikoklassen differenzierte Gebühren gefragt.

Für andere direkte Fördermaßnahmen gilt überwiegend, daß ihre Wirksamkeit, zusätzliche

Direktinvestitionen zu induzieren, zweifelhaft ist.⁸⁰

- Trotz vielfältiger Informationsdienste wird oftmals ein Mangel an aktuellen Informationen beklagt.⁸¹
- Von den staatlichen Agenturen organisierte Reisen potentieller Investoren in einzelne Gastländer haben sich wegen unklarer Zielsetzungen und einer unzureichenden Selektion von Teilnehmern als wenig nützlich erwiesen.
- Auch erwies es sich als wenig erfolgreich, potentielle Investoren für im vorhinein von staatlicher Seite identifizierte und konzipierte Investitionsprojekte zu interessieren (Matchmaking). Der allenfalls begrenzte Erfolg bei typischerweise hohen Kosten derartiger Programme deutet darauf hin, daß die zugrundeliegende Annahme eines Marktversagens kaum zutreffend ist.
- Sektorale Förderprogramme litten typischerweise unter einer unzureichenden Einbindung der potentiellen Gastländer.
- Die staatliche Finanzierung von Durchführungsstudien induziert kaum zusätzliche Direktinvestitionen. Die Wahrscheinlichkeit von Mitnahmeeffekten ist hier besonders hoch.

Sicherlich könnten die staatlichen Förderprogramme und ihre Wirksamkeit in verschiedener Weise verbessert werden [vgl. auch Bélot, Weigel, 1991, S. 61 ff.]. In organisatorischer Hinsicht käme es darauf an, Förderprogramme übersichtlich zu gestalten, den verschiedenen Institutionen eindeutige Verantwortlichkeiten zuzuordnen, institutionelle Komplexität zu reduzieren sowie die Programme durch eine verbesserte Publizität allgemein zugänglich zu machen. Der Schwerpunkt der Förderprogramme sollte auf der Bereitstellung aktueller Informationen über die Gastländer und deren Wirtschaftssektoren, nicht dagegen auf der staatlichen Identifizierung von Investitionsprojekten und deren finanzieller Förderung liegen. Die Beteiligung der Investoren an den Kosten der Förderprogramme durch Gebühren für staatli-

che Dienste sollte verstärkt werden, obwohl die Bundesrepublik Deutschland in dieser Hinsicht schon weiter vorangeschritten ist als andere Industrieländer. Schließlich gilt es, die Förderaktivitäten der Bundesrepublik Deutschland und anderer Industrieländer besser auf die Zielsetzungen der Direktinvestitionsprogramme in den Gastländern abzustimmen. Auf der Grundlage der Prioritäten der Entwicklungsländer können die Agenturen der Industrieländer im Informationsbereich eine intermediäre Funktion wahrnehmen und Kontaktmöglichkeiten mit potentiellen Auslandsinvestoren bieten.

Insgesamt gesehen kann jedoch allenfalls ein begrenzter Beitrag direkter Förderinstrumente zur Intensivierung der Investitionsbeziehungen zwischen Industrieländern wie der Bundesre-

publik Deutschland und lateinamerikanischen und anderen Entwicklungsländern erwartet werden. Die Frage, wie die Förderprogramme effizienter und zielgerichteter ausgestaltet werden können, darf nicht von der vorrangigen Aufgabe ablenken, die den Industrieländern zukommt. Diese liegt darin, die wirtschaftspolitischen Reformen in Lateinamerika abzusichern und zu unterstützen. Obwohl die Direktinvestitionen hierdurch nur indirekt beeinflußt werden, ist dieser Ansatz am ehesten geeignet, die Investitionsbeziehungen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und Lateinamerika auf der Basis von Nichtdiskriminierung zu stärken und zu verstetigen.

Fußnoten

- 1 Die länderspezifische Betrachtung bezieht sich in der gesamten Studie durchweg auf die folgenden zehn lateinamerikanischen Länder: Argentinien, Brasilien, Chile, Costa Rica, Ecuador, Kolumbien, Mexiko, Peru, Uruguay und Venezuela. Diese Länderauswahl schließt alle wichtigen Standorte der deutschen Direktinvestitionen in der Region ein (mit der Ausnahme von Offshore-Bankzentren, die für diese Studie kaum von Interesse sind). Zugleich werden neben den traditionellen Hauptempfängerländern deutscher Direktinvestitionen einige kleinere Gastländer betrachtet, die in Zukunft möglicherweise vermehrt ausländisches Risikokapital attrahieren könnten (etwa im Rahmen regionaler Integrationsbestrebungen). Die Länderauswahl berücksichtigt schließlich die erheblichen Unterschiede innerhalb Lateinamerikas im Hinblick auf wirtschaftspolitische Reformmaßnahmen, um deren Einfluß auf die Attraktivität für ausländisches Risikokapital abschätzen zu können.
- 2 Die Referenzgruppe umfaßt durchweg die folgenden Länder: Indien, Indonesien, Malaysia, Südkorea, Taiwan, Thailand und die Volksrepublik China. Hierbei handelt es sich um die wichtigsten Standorte deutscher Direktinvestitionen in Entwicklungsländern außerhalb Lateinamerikas (außer den Stadtstaaten Hongkong und Singapur sowie den OPEC-Staaten wie Libyen, die kaum Vergleichsmöglichkeiten mit den lateinamerikanischen Untersuchungsländern bieten).
- 3 Der Rückgang des EG-Anteils von 49,1 vH (1990) auf 43,5 vH (1991) ist ausschließlich auf die erwähnten Investitionen in Saudi-Arabien zurückzuführen. Ohne diesen Sonderfaktor ergäbe sich für 1991 ein gestiegener EG-Anteil an den globalen Direktinvestitionen von 52 vH.
- 4 Der Verkauf des Telekommunikationmonopols ENTEL (Empresa Nacional de Telecomunicaciones), an dem sich französische und spanische Firmen maßgeblich beteiligten, brachte 5 Mrd. US-\$ in die Staatskasse [IADB, IRELA, 1993, S. 11]. Die beabsichtigte Privatisierung des staatlichen Erdölmonopols YPF (Yacimientos Petroliferos Fiscales) im Sommer 1993 soll in der ersten Runde einen Erlös von 3–4 Mrd. US-\$ mit sich bringen [Handelsblatt, 26.4.1993, S. 14].
- 5 Eine wesentliche Inkonsistenz bestand in der Wechselkursfixierung bei gleichzeitiger Indexierung der Löhne an die vergangene Inflation [vgl. z.B. Corbo, 1985].
- 6 Die Daten aus dieser Quelle sind mit denen in Tabelle 2 nicht strikt vergleichbar.
- 7 Die deutschen und US-amerikanischen Investitionsbestände werden von den beiden Ländern unterschiedlich bewertet. Daher ist bei einem Vergleich Vorsicht geboten. Die Wachstumsraten wurden mit Hilfe der Zahlen der Deutschen Bundesbank [c] und des US Department of Commerce [Scholl et al., 1992] berechnet.
- 8 Die Ausfuhr von Beteiligungskapital aus der Bundesrepublik Deutschland in die USA betrug 1990 und 1991: 10 Mrd. DM. Dagegen wird die Zunahme der Bestände an Direktinvestitionen im gleichen Zeitraum auf lediglich 1 Mrd. DM beziffert [Deutsche Bundesbank, a, S. 42]. Diese Diskrepanz zeigt, daß die Veränderung von Investitionsbeständen eine unvollkommene Näherungsvariable für die Investitionsströme darstellt [vgl. auch Agarwal et al., 1991, S. 19 ff.]. Bei den Investitionen in spezifischen Wirtschaftszweigen muß auf Bestandsgrößen zurückgegriffen werden, weil Stromgrößen nicht verfügbar sind. Die Stromgrößen zeichnen sich teilweise durch starke jährliche Schwankungen aus, so daß Trendaussagen nur begrenzt möglich sind.
- 9 Gemessen an den Investitionsbeständen gegen Ende der achtziger Jahre bildete Lateinamerika auch den Schwerpunkt des US-amerikanischen Engagements in Entwicklungsländern, wenn diese Konzentration auch weniger stark ausgeprägt war und eine gleichmäßigere Verteilung des US-Engagements unter den lateinamerikanischen Gastländern zu beobachten war [Langhammer, 1991, S. 395 f.]. Den Gegenpol dazu bildete Japan; für dieses Land lag der Investitionsschwerpunkt eindeutig im asiatisch-pazifischen Raum. Für die Direktinvestitionen des Vereinigten Königreichs zeigte sich im Vergleich zum Ende der siebziger Jahre eine signifikante Verlagerung von Lateinamerika nach Asien.

- 10 Die unterschiedlichen Reaktionsmuster der globalen und der deutschen Direktinvestitionen werden in Abschnitt IV genauer analysiert.
- 11 Dies kommt vor allem dann zum Ausdruck, wenn die Direktinvestitionen nach den Wirtschaftszweigen klassifiziert werden, denen die deutschen Investoren zugeordnet sind (Industrieanteil am Gesamtbestand der Investitionen 1991: 52 vH) [Deutsche Bundesbank, c]. Die im folgenden erwähnten Daten basieren auf einer alternativen Klassifizierung der deutschen Direktinvestitionen, die für die Zwecke dieser Arbeit aufschlußreicher ist [Deutsche Bundesbank, a, S. 45]. Diese Zuordnung bezieht sich auf die Wirtschaftsbranchen der Empfängerländer, in denen die deutschen Investitionsobjekte angesiedelt sind. Danach ist die Bedeutung der Investitionen im Industriesektor im Zeitablauf von 44 vH (1983) auf 42 vH (1991) geringfügig zurückgegangen (Tabelle 5).
- 12 Es ist allerdings eine unterschiedliche Veränderung in diesen beiden Ländergruppen zu beobachten. Der Anteil der drei genannten Industrien ist im Falle der Industrieländer von 70 vH (1983) auf 68 vH (1990) zurückgegangen, während er in den Entwicklungsländern von 71 vH (1983) auf 77 vH (1991) gestiegen ist (Tabelle 5).
- 13 Der Dienstleistungssektor ist hier anders definiert als in den Bundesbankstatistiken, die den Berechnungen zugrunde liegen. Er schließt alle Investitionen außer im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe ein. Eine genauere Abgrenzung des Dienstleistungssektors ist nicht möglich, wenn eine regionale und länderspezifische Disaggregation der Daten angestrebt wird, wie es für diese Arbeit erforderlich ist.
- 14 Eine ausführliche Einschätzung der bis zum Ende der achtziger Jahre erfolgten Reformen bietet Williamson [1990]. Zur jüngsten Entwicklung vgl. auch Nunnenkamp [1992; 1993].
- 15 Die theoretischen Zusammenhänge werden zusammen mit umfangreichen empirischen Schätzungen in Hiemenz, Nunnenkamp et al. [1991] und Agarwal et al. [1991] dargelegt. Die letztgenannte Studie bietet zudem eine Übersicht über die frühere Literatur zu den Determinanten ausländischer Direktinvestitionen.
- 16 Der interregionale Vergleich leidet darunter, daß in Tabelle 6 nicht für alle in dieser Arbeit untersuchten Länder vergleichbare Angaben gemacht werden können.
- 17 Von einzelnen Institutionen, die im Rahmen dieser Arbeit befragt wurden, wurde Mexiko weiterhin als vergleichsweise restriktiv eingestuft. Dagegen wird Mexiko (zusammen mit Argentinien) vom ERT [1993, S. 9] als Beispiel für außergewöhnlich starke Liberalisierungsmaßnahmen im Zeitraum 1987–92 bezeichnet, die zur Folge hatten, daß die verbliebenen Investitionshemmnisse unterdurchschnittlich restriktiv sind. Letzteres gilt nach dieser Quelle auch für Ecuador und Kolumbien.
- 18 Brasilien rangiert sowohl im Hinblick auf die erfolgte Liberalisierung als auch auf die verbliebenen Restriktionen im Mittelfeld einer Gruppe von 25 Entwicklungsländern [ERT, 1993, S. 9].
- 19 Da die Direktinvestitionen in Lateinamerika vorwiegend binnenmarktorientiert sind, spielt die Entwicklung der inländischen Nachfrage hier eine besonders starke Rolle.
- 20 Zu den Zukunftsperspektiven ausländischer Direktinvestitionen in Lateinamerika vgl. auch Abschnitt V.
- 21 Die Prognose des Pro-Kopf-Einkommenswachstums für Lateinamerika (2,9 vH im Zeitraum 1994–97) und Asien (4,7 vH) akzentuiert die fortbestehenden interregionalen Unterschiede.
- 22 Im Falle von Venezuela war der Sprung von einem Haushaltsüberschuß in ein Defizit von 7,5 vH des Bruttosozialprodukts im Jahre 1992 hauptsächlich auf den Rückgang der Erdölexporte zurückzuführen [ECLAC, 1992, S. 13].
- 23 Eine eindeutige Beziehung zwischen Wechselkursschwankungen und ausländischen Direktinvestitionen läßt sich allerdings nicht herstellen [vgl. auch Agarwal et al., 1991]. Zwei Beispiele aus Asien verdeutlichen dies. Die Volksrepublik China hat die höchsten Wechselkursschwankungen in der asiatischen Referenzgruppe, konnte 1990 und 1991 aber trotzdem hohe Zuwächse der ausländischen Investitionen verzeichnen. Indien bekam dagegen trotz geringerer Wechselkursschwankungen sehr wenig Risikokapital aus dem Ausland. Andere Faktoren wie das unterschiedliche Wachstum der beiden Volkswirtschaften waren offensichtlich weitaus bedeutsamer als die Wechselkursentwicklung.

- 24 Zu einer ausführlichen Diskussion der argentinischen Wechselkurspolitik und der damit verbundenen Risiken vgl. Schweickert [1993].
- 25 Nach Presseberichten [Frankfurter Rundschau, "Lateinamerika muß Reformen anpacken". 30.3.1993] ist der Anteil der Armen an der Gesamtbevölkerung in Lateinamerika in den achtziger Jahren von 41 vH auf 47 vH gestiegen.
- 26 Die Stärken und Schwächen dieser Näherungsvariablen werden in Hiemenz, Nunnenkamp et al. [1991] ausführlicher diskutiert.
- 27 Ein Vergleich dieses Indikators zwischen verschiedenen Ländern und Regionen ist wenig sinnvoll, weil größere Volkswirtschaften typischerweise kleinere Importquoten aufweisen.
- 28 Dieser Indikator kann allerdings die nichttarifäre Protektion nicht erfassen, die in vielen Fällen bedeutsamer ist als die Protektion durch Zölle.
- 29 Die Heraufsetzung des sogenannten statistischen Importzolls von 3 vH auf 10 vH im November 1992 ist als eine temporäre Maßnahme zur Reduzierung des Handelsbilanzdefizits gedacht.
- 30 Vgl. ausführlicher Agarwal et al. [1991, S. 78 ff.]. Zu den Besonderheiten im Verhalten deutscher Auslandsinvestoren vgl. Abschnitt IV.
- 31 Die Platzierung von Aktien und Schuldtiteln durch private Firmen ist durch die Privatisierung sowie Deregulierung möglich geworden. Hinzu kommt, daß die Zinsen auf den internationalen Finanzmärkten geringer sind als auf dem argentinischen Kapitalmarkt.
- 32 Die Schätzungen beziehen sich in der Regel auf die Zeit bis 1987. Zu den Schätzverfahren und Datenfragen sowie zu Details der Ergebnisse, die hier aus Platzgründen nicht im einzelnen dargestellt werden können, vgl. Agarwal et al. [1991]; eine Zusammenfassung der Ergebnisse bietet Nunnenkamp [1991].
- 33 Obwohl die Angaben einzelner Herkunftsländer nur begrenzt vergleichbar sind, läßt sich doch feststellen, daß Japan im Verlauf der achtziger Jahre zum wichtigsten Investor in den Entwicklungsländern avancierte [UNIDO, 1990, S. 57]. Die japanische Sonderentwicklung ging vor allem auf hohe Investitionen im Dienstleistungsbereich der Gastländer zurück [ibid., S. 16].
- 34 Datenprobleme erzwangen es, die gepoolte Schätzung für einen Länderquerschnitt von nur zehn Ländern und den Zeitraum 1977–85 vorzunehmen. Die Stichprobe wird von den großen lateinamerikanischen Gastländern dominiert. Als Lohn- und Produktivitätsvariable wurden die Stundenlöhne in der Bundesrepublik Deutschland (*LD*) und in den Gastländern (*LG*) sowie die Arbeitsproduktivitäten in der Bundesrepublik Deutschland (*APD*) und in den jeweiligen Gastländern (*APG1* bzw. *APG2*) berücksichtigt; als Kontrollvariable wurden die verzögerte Bestandsgröße der abhängigen Variablen (*SM*), die Änderung des bilateralen Wechselkurses (*dW*), das Bruttoinlandsprodukt des Gastlandes (*GNP*) und die Kosten des Kapitaleinsatzes (*UCC*) hinzugefügt. Die *t*-Werte werden (wie auch im folgenden) in Klammern angegeben, wobei mit * gekennzeichnete Koeffizienten bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 10 vH statistisch signifikant sind.
- 35 Dieser Zusammenhang ist schon aus theoretischer Sicht nur für exportorientierte Direktinvestitionen, nicht jedoch für binnenmarkt- und rohstofforientierte Engagements zwingend.
- 36 Die Stromgrößen der Direktinvestitionen aus allen Herkunftsländern (*DITOT*) und aus der Bundesrepublik Deutschland (*DIBRD*) gingen jeweils als gleitende Dreijahresdurchschnitte ein, um jährliche Schwankungen zu glätten. Auch für das Länderrating (*II*) wurden gleitende Dreijahresdurchschnitte verwendet. Die gelagten jeweiligen Bestände an Direktinvestitionen wurden als Kontrollvariable hinzugefügt (*STITOT* bzw. *STBRD*). Zur Ermittlung der *t*-Werte wurden korrigierte Standardfehler verwandt, weil die *CHI*²-Statistik signifikante Werte aufwies.
- 37 Die vollständigen Regressionsergebnisse werden in Agarwal et al. [1991, S. 67 ff.] dargelegt.
- 38 Derartige Folgeinvestitionen lassen sich mit der sogenannten defensiven Kreditvergabe durch westliche Geschäftsbanken bei einem Schuldenüberhang vergleichen [Krugman, 1988].

- 39 Zur Relevanz von Souveränitätsrisiken vgl. etwa Eaton et al. [1986]; zur Diskussion des Schuldenüberhangs vgl. Krugman [1988] und Sachs [1989].
- 40 Das Jahr 1980 dient als Referenzperiode für die Zeit vor Ausbruch der Schuldenkrise. Die Berechnung von *DII* basiert auf dem Rating des Institutional Investor [versch. Jgg.]. Die Analyse beschränkt sich auf Entwicklungsländer, die 1980 mindestens ein Rating von 40 erreicht hatten; damit wurden Länder ausgeschlossen, die kaum in den internationalen Kapitalmarkt eingebunden waren.
- 41 Die angegebenen *t*-Werte beruhen auf korrigierten Standardfehlern der geschätzten Koeffizienten. Das Bruttosozialprodukt der Gastländer (*GDP*) wurde als Kontrollvariable berücksichtigt.
- 42 Betrachtet wurden z.B. das Ausmaß des Ressourcenabflusses, den Entwicklungsländer durch Gewinn- und Kapitalrepatriierung erlitten, und der Eintritt in Umschuldungsverhandlungen als Anzeichen von Schuldendienstproblemen. Die Indikatoren dienen als Näherungsvariable für die Anreize von Entwicklungsländern, souveräne Maßnahmen gegen Auslandsinvestoren zu ergreifen (wie z.B. Beschränkungen des Gewinn- und Kapitaltransfers). Zu den Ergebnissen im einzelnen vgl. Agarwal et al. [1991, S. 84 ff.].
- 43 Die Schätzungen in diesem Abschnitt konzentrieren sich auf Variable, für die aktuelle Werte verfügbar sind. Die Aussagen in Abschnitt IV.1 zum Einfluß von politischer Instabilität und arbeitsmarktpolitischen Konflikten sowie von Lohn- und Produktivitätsentwicklungen können für die jüngste Vergangenheit nicht überprüft werden, weil neuere statistische Informationen für diese Variablen kaum vorhanden sind.
- 44 Es handelt sich im folgenden um gepoolte Länderquerschnitt-Schätzungen. Die benutzten Kontrollvariablen werden in Tabelle 12 erläutert. Sie weichen von den Gleichungen [2] und [3] ab, weil aktuelle Daten zu den Direktinvestitionsbeständen nicht vollständig verfügbar waren. Die Anzahl fehlender Beobachtungen wird in den Schätzungen mit den Kontrollvariablen Pro-Kopf-Einkommen (*GNPPC*) und Bevölkerung (*POP*) auf ein Minimum reduziert. Wenn dagegen das Bruttosozialprodukt der Gastländer (*GDP*) als Kontrollvariable benutzt wird, reduziert sich der Schätzzeitraum auf 1988–91. Zusätzlich wird die Anzahl der Freiheitsgrade durch einige fehlende Werte von *GDP* im Falle von Argentinien, Brasilien und Mexiko reduziert. Alle Kontrollvariablen haben — wie zu erwarten war — durchweg einen positiven Einfluß auf die Direktinvestitionsströme.
- 45 Zu einer positiveren Einschätzung durch deutsche Verbände und Institutionen vgl. Abschnitt V.1.
- 46 Während sich der Betrachtungszeitraum im Falle der Inflationsrate wegen fehlender Werte auf 1988–91 reduziert (ähnliches gilt für die private Investitionsquote), sind die statistischen Informationen im Falle des Budgetsaldos auch für frühere Jahre sehr lückenhaft.
- 47 Die Anzahl der Beobachtungen für die Importquote ist allerdings vergleichsweise gering. Zudem leidet dieser Indikator im Länderquerschnitt darunter, daß er für große Länder typischerweise kleine Werte aufweist. Es ist also nicht eindeutig zu klären, ob der signifikante Unterschied zwischen den deutschen und den globalen Direktinvestitionen auf eine schwächere Konzentration der globalen Direktinvestitionen auf die großen lateinamerikanischen Gastländer oder vielmehr darauf zurückzuführen ist, daß die globalen Ströme stärker auf einen wirtschaftspolitisch induzierten Anstieg der Importquote im Zeitablauf reagiert haben. Hohe und steigende Weltmarktanteile waren weder mit den deutschen noch mit den globalen Investitionen signifikant positiv korreliert. Dies deutet darauf hin, daß das Engagement aller Auslandsinvestoren in Lateinamerika überwiegend binnenmarktorientiert war.
- 48 Tabelle 14 verdeutlicht ergänzend, daß die verschiedenen Indikatoren zum Investitionsrisiko (Veränderung des Länderratings sowie das Niveau und die Veränderung der Sekundärmarkt-Notierungen) stark positiv korreliert waren.
- 49 Hinzu kommt, daß die Korrelation zwischen den deutschen und den globalen Direktinvestitionen zwar signifikant positiv war, der auf der Basis von Jahresdaten errechnete Koeffizient aber mit 0,29 recht niedrig blieb (Tabelle 14).
- 50 Für die achtziger Jahre vgl. auch Agarwal et al. [1991, S. 107 ff.].

- 51 Die folgenden Einschätzungen basieren auf ausführlichen Diskussionen mit Vertretern der am Anfang der Arbeit genannten Institutionen. Für deren Kooperationsbereitschaft möchten wir uns an dieser Stelle nochmals bedanken. Die zusammenfassende Darstellung der verschiedenen Beurteilungen hat naturgemäß zur Folge, daß nicht alle Gesprächspartner jeder Aussage uneingeschränkt zustimmen können. Zur Abrundung der unternehmerischen Einschätzung der Zukunftsperspektiven des Standorts Lateinamerika werden ergänzend einige Sekundärquellen ausgewertet. Eine ausführliche Unternehmensbefragung war im Rahmen dieser Arbeit nicht möglich.
- 52 Das jüngste Beispiel dafür ist die Privatisierung der Stahlwerke in Volta Redonda. Probleme bei der Privatisierung zeichnen sich dagegen im Transportwesen ab (Eisenbahn, Stadttransport).
- 53 Zu einer kritischen Einschätzung vgl. ausführlicher Abschnitt V.2.
- 54 Zur Eindämmung der befürchteten sozialen Probleme wird es teilweise begrüßt, daß Präsident Clinton soziale und umweltpolitische Vereinbarungen in den NAFTA-Vertrag einbauen will.
- 55 Die Bundesrepublik Deutschland nahm 1991 und 1992 einen Spitzenplatz als Investor in Ost- und Mitteleuropa ein [Jungnickel, 1993, S. 123; Alter, Wehrlé, 1993, S. 130]. Allerdings werden die Chancen dieser Region, in Zukunft Auslandsinvestitionen in erheblich ausgeweitetem Umfang attrahieren zu können, angesichts der verbliebenen Investitionsrisiken weiterhin eher skeptisch beurteilt.
- 56 Vgl. hierzu den Überblick von Miller [1993].
- 57 Zu der "fallacy of transposition", die angesichts unterschiedlicher Startbedingungen in den meisten Fällen gegeben ist, vgl. ausführlich Langhammer und Hiemenz [1990].
- 58 Zur Entwicklung der Direktinvestitionen in der EG vgl. Abschnitt II sowie ausführlicher Gundlach et al. [1993, S. 177 ff.].
- 59 Neben den folgenden multilateralen Vereinbarungen gibt es auch bilaterale Bemühungen, die Märkte zu erweitern. So haben Kolumbien und Venezuela schon eine Zollunion gegründet. Mexiko ist dabei, Freihandelsarrangements mit Kolumbien sowie Venezuela zu treffen [IIC, 1993, S. 10]. Chile hat ein solches Abkommen mit Mexiko bereits unterschrieben. Darüber hinaus sollen Verhandlungen über seine Aufnahme in die NAFTA bald beginnen. Insgesamt wurden bisher über ein Dutzend Freihandelsabkommen vereinbart, und weitere sind in Verhandlung.
- 60 Der NAFTA-Effekt ist allerdings kaum zu isolieren. Insbesondere bleibt offen, ob ein ähnlich starker Anstieg der Direktinvestitionen in Mexiko allein durch die wirtschaftspolitischen Reformen im Lande selbst zustande gekommen wäre.
- 61 Dies dürfte auch für japanische Direktinvestitionen gelten. Der NAFTA-Prozeß hat nach Angaben von Gyohten [1993, S. 34] bereits für ein verstärktes Engagement japanischer Unternehmen in Mexiko gesorgt. Hierbei handelt es sich größtenteils um exportorientierte Projekte, im Gegensatz zum vorwiegend binnenmarktorientierten Engagement Japans in den anderen lateinamerikanischen Ländern.
- 62 Die NAFTA vereint nicht nur eine Bevölkerung von mehr als 360 Millionen und ein jährliches Produktionsvolumen von 6 000 Mrd. US-\$, sondern hält auch einen Anteil von ca. 20 vH an den weltweiten Importen verarbeiteter Güter [Langhammer, 1992, S. 3].
- 63 Zu einer empirischen Untersuchung dieses Zusammenhangs vgl. Agarwal et al. [1991, S. 52 ff.].
- 64 Besonders bedeutsam für deutsche Investoren in Mexiko ist die vereinbarte 62,5-vH-Regel für Automobile [Hufbauer, Schott, 1993, S. 262 f.].
- 65 Auf ein solches Verhaltensmuster deutet z.B. auch die Entwicklung der japanischen Direktinvestitionen in der EG während der Implementierung des Binnenmarktprogramms hin [Gundlach et al., 1993].
- 66 Eine umfassende Analyse der Gründe für das Scheitern von regionaler Integration in Entwicklungsländern und einen empirischen Überblick bieten Langhammer und Hiemenz [1990].
- 67 Vgl. Langhammer [1992, S. 18] und die dort angegebene Literatur.

- 68 Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes entfielen 1992 auf die beiden Länder 32 vH des deutschen Exports nach Lateinamerika. Ihr Anteil an den deutschen Direktinvestitionsbeständen in der Region belief sich 1991 auf 60 vH (Tabelle 3).
- 69 Abgesehen von dem extrem unterschiedlichen ökonomischen Gewicht der Mitgliedstaaten spiegeln sich erhebliche Entwicklungsunterschiede in Indikatoren wie dem Einkommensniveau (1990: 1 110 US-\$ in Paraguay gegenüber 2 680 US-\$ in Brasilien) und dem Industrialisierungsgrad wider (Anteil der Industrie am Bruttosozialprodukt: 23 vH in Paraguay gegenüber 41 vH in Argentinien) [World Bank, c, 1992].
- 70 Der karibische gemeinsame Markt (CARICOM) hat sich mit der Gründung einer Währungsunion noch anspruchsvollere Ziele gesetzt [IADB, IRELA, 1993, S. 7]. Die folgende Einschätzung dürfte jedoch auch für diese Gemeinschaft Gültigkeit beanspruchen können. Abgesehen von Offshore-Bankaktivitäten sind die deutschen Direktinvestitionen in dieser Region vernachlässigbar gering [Deutsche Bundesbank, b]. Ähnliches gilt nach Angaben des Statistischen Bundesamtes für die deutschen Exporte, die 1992 unter 5 vH der Exporte nach Lateinamerika lagen.
- 71 Die Anteile der drei Staaten an den deutschen Investitionsbeständen in und den Exporten nach Lateinamerika beliefen sich am Anfang der neunziger Jahre auf 0,8 vH bzw. 4,6 vH.
- 72 Das Endziel besteht in einer wirtschaftlichen und politischen Union. Ein engerer politischer Schulterschluss wird nicht zuletzt wegen der Abschottung des EG-Marktes gegenüber den Bananenlieferungen aus Zentralamerika angestrebt.
- 73 Zu einer positiven Einschätzung der regionalen Integrationsbestrebungen in Lateinamerika aus japanischer Sicht vgl. Gyohten [1993, S. 34].
- 74 Zur Diskussion über die "sustainability" der jüngsten Kapitalzuflüsse in Lateinamerika vgl. die gegensätzlichen Einschätzungen von Calvo et al. [1993] und Nunnenkamp [1993].
- 75 Zum aktuellen Stand der Liberalisierung in diesem Sektor und in anderen Sektoren ausgewählter lateinamerikanischer Länder vgl. Hoening [1993].
- 76 Aus japanischer Sicht wird die Kontrolle der Inflation in Lateinamerika als "by far the most important factor" [Gyohten, 1993, S. 34] bezeichnet.
- 77 Vgl. hierzu ausführlich Gundlach et al. [1993]. Das jüngste Beispiel für eine Benachteiligung lateinamerikanischer Exporteure bietet die Bevorzugung des EG-Bananenimports aus Afrika (ganz abgesehen von der Diskriminierung gegenüber dem EG-internen Angebot von Bananen).
- 78 Detaillierte Vorschläge zur Förderung der Humankapitalbildung in Entwicklungsländern durch eine entsprechende Umorientierung von Entwicklungshilfe finden sich in Hiemenz [1989].
- 79 Eine genauere Darstellung des Garantiesystems der Bundesrepublik Deutschland und eine empirische Abschätzung des Einflusses auf die deutschen Direktinvestitionen in Entwicklungsländern finden sich in Agarwal et al. [1991, S. 96 ff.]. Zur Inanspruchnahme des Garantiesystems vgl. C&L Treuarbeit [1993].
- 80 Die von der Bundesrepublik Deutschland angewandten Instrumente werden von Gubitz [1990] ausführlich gewürdigt. Einen umfassenden Vergleich der Förderprogramme von 14 Industrieländern bieten Bélot und Weigel [1991].
- 81 Bélot und Weigel [1991, S. 54] berichten, daß Auslandsinvestoren von den Förderorganisationen ihres Landes keine umfassende und aktuelle Übersicht über die kodifizierten Regelungen für Direktinvestitionen in Entwicklungsländern erhalten konnten.

Literaturverzeichnis

- AGARWAL, Jamuna P., "Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey". *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 116, 1980, S. 739–773.
- , Andrea GUBITZ, Peter NUNNENKAMP, *Foreign Direct Investment in Developing Countries. The Case of Germany*. Kieler Studien, 238, Tübingen 1991.
- ALTER, Rolf, Frédéric WEHRLE, "Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe: An Assessment of the Current Situation". *Intereconomics*, Vol. 28, 1993, S. 126–131.
- AMERICAN EXPRESS BANK (AMEX), "LDC Flows: Liberalisation and Growth". *The AMEX Bank Review*, Vol. 20, 1993, Nr. 4, S. 1–11.
- ASIAN DEVELOPMENT BANK (ADB), *Asian Development Outlook*. Manila, versch. Jgg.
- BARHAM, John, "Argentina Looks for up to \$11 bn". *Financial Times*, 27. April 1993, S. 23.
- BEETZ, Caroline, Willy van RYCKEGHEM, *Trade and Investment Flows between Europe and Latin America and the Caribbean*. Paper prepared for the Seminar "Latin America's Competitive Position in the Enlarged European Market", Hamburg, 24.–25. März 1993, mimeo.
- BELOT, Thérèse J., Dale R. WEIGEL, *Programs in Industrial Countries to Promote Foreign Direct Investment in Developing Countries*. World Bank, Technical Paper, No. 155, Washington 1991.
- BRADFORD, Colin I., Jr. (Ed.), *Mobilising International Investment for Latin America*. OECD Development Centre, Inter-American Development Bank (IADB), Paris 1993.
- CALVO, Guillermo A., Leonardo LEIDERMAN, Carmen M. REINHART, *Capital Inflows to Latin America with Reference to the Asian Experience*. Washington, Januar 1993, mimeo.
- CORBO, Vittorio, "Reforms and Macroeconomic Adjustments in Chile during 1974–84". *World Development*, Vol. 13, 1985, S. 893–916.
- , "Economic Transformation in Latin America: Lessons for Eastern Europe". *European Economic Review*, Vol. 36, 1992, S. 407–416.
- C&L Treuarbeit Deutsche Revision AG, *Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland 1960–1992*. Hamburg 1993.
- DEUTSCHE BUNDESBANK [a], "Die Entwicklung der Kapitalverflechtung der Unternehmen mit dem Ausland von Ende 1989 bis Ende 1991". *Monatsbericht*, Vol. 45, 1993, Nr. 1, S. 33–49.
- [b], *Statistische Beihefte zu den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank, Reihe 3: Zahlungsbilanzstatistik*. Frankfurt/M., versch. Jgg.
- [c], *Statistische Beihefte zu den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank, Reihe 3: Zahlungsbilanzstatistik, Beilage: "Die Kapitalverflechtung der Unternehmen mit dem Ausland nach Ländern und Wirtschaftszweigen"*. Frankfurt/M., versch. Jgg.
- DEUTSCHE INVESTITIONS- UND ENTWICKLUNGSGESELLSCHAFT mbH (DEG), *Geschäftsbericht 1992*. Köln 1993.
- EATON, Jonathan, Mark GERSOVITZ, Joseph E. STIGLITZ, "The Pure Theory of Country Risk". *European Economic Review*, Vol. 30, 1986, S. 481–513.
- ECONOMIC COMMISSION FOR LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN (ECLAC), *Economic Panorama of Latin America 1991*. Santiago 1991.
- , *Preliminary Overview of the Economy of Latin America and the Caribbean*. Santiago 1992.

- EUROPEAN ROUND TABLE OF INDUSTRIALISTS (ERT), Survey on Improvements of Conditions for Investment in the Developing World. Brüssel 1993.
- FROST & SULLIVAN INC., Measurement of the Investment Climate for International Business. Special Report prepared for the United States Agency for International Development. Washington 1988, mimeo.
- FUNKE, Norbert, Peter NUNNENKAMP, Rainer SCHWEICKERT, Brazil: Another Lost Decade? Domestic Policies and Attractiveness for Foreign Capital. Institut für Weltwirtschaft, Kieler Diskussionsbeiträge, 188, Juli 1992.
- GUBITZ, Andrea, Review of the Policies of Industrialized Countries Affecting the Outflow of Private Direct Investment to Developing Countries: The Case of the Federal Republic of Germany. Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA), Internal Working Paper, Washington 1990, mimeo.
- GUNDLACH, Erich, Ulrich HIEMENZ, Rolf J. LANGHAMMER, Peter NUNNENKAMP, "Regional Integration in Europe and Its Impact on Developing Countries". In: Koichi OHNO (Ed.), Regional Integration and Its Impact on Developing Countries. Institute of Developing Economies, Tokio 1993, S. 129–256.
- GYOHTEN, Toyoo, "Constraints and Incentives for Japanese Investment in Latin America". In: Colin I. BRADFORD, Jr. (Ed.), Mobilising International Investment for Latin America. OECD Development Centre, Inter-American Development Bank (IADB), Paris 1993, S. 33–35.
- HIEMENZ, Ulrich, Development Strategies and Foreign Aid Policies for Low Income Countries in the 1990s. Institut für Weltwirtschaft, Kieler Diskussionsbeiträge, 152, August 1989.
- , Rolf J. LANGHAMMER et al., The Competitive Strength of European, Japanese and US Suppliers on ASEAN Markets. Kieler Studien, 211, Tübingen 1987.
- , Peter NUNNENKAMP et al., The International Competitiveness of Developing Countries for Risk Capital. Kieler Studien, 242, Tübingen 1991.
- HOENIG, Joachim, "Ausländische Investoren reagieren auf Veränderungen in Lateinamerika". Handelsblatt, 25.3.1993.
- HUFBAUER, Gary C., Jeffrey J. SCHOTT, "Regionalism in North America". In: Koichi OHNO (Ed.), Regional Integration and Its Impact on Developing Countries. Institute of Developing Economies, Tokio 1993, S. 257–302.
- INSTITUT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT, "Lateinamerika: Kontinent im Aufbruch". Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft (iwd), Vol. 18, 1992, Nr. 25, S. 4–5.
- INSTITUTIONAL INVESTOR INC., Institutional Investor. New York, versch. Jgg.
- INTER-AMERICAN DEVELOPMENT BANK (IADB), Economic Survey of Latin America and the Caribbean, 1990, Vol. I. Santiago 1992.
- , 1992 Annual Report. New York 1993.
- , INSTITUTE FOR EUROPEAN–LATIN AMERICAN RELATIONS (IRELA), Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean: An Overview of Flows from Europe, Japan and the United States, 1979–1990. Madrid 1993.
- INTER-AMERICAN INVESTMENT CORPORATION (IIC), Annual Report 1992. New York 1993.
- INTERNATIONAL LABOUR OFFICE (ILO), Yearbook of Labour Statistics. Genf, versch. Jgg.
- INTERNATIONAL MONETARY FUND (IMF) [a], Balance-of-Payments Yearbook. Washington, versch. Jgg.

- INTERNATIONAL MONETARY FUND (IMF) [b], *Government Finance Statistics Yearbook*. Washington, versch. Jgg.
- [c], *International Financial Statistics Yearbook*. Washington, versch. Jgg.
- [d], *World Economic Outlook*. Washington, Oktober 1992.
- JASPERSEN, Fred Z., Juan Carlos GINARTE, *Capital Flows to Latin America 1982–92: Trends and Prospects*. Paper prepared for the Seminar “Latin America’s Competitive Position in the Enlarged European Market”, Hamburg, 24.–25. März 1993, mimeo.
- JUNGNICKEL, Rolf, “Recent Trends in Foreign Direct Investment”. *Intereconomics*, Vol. 28, 1993, S. 118–125.
- KAYSER, Gunther, Bernd H.-J. KITTERER, Wilfried NAUJOKS, Uwe SCHWARTING, Karl V. ULLRICH, *Deutsche Auslandsinvestitionen in Entwicklungsländern. Erfahrungen deutscher Unternehmen in Brasilien, Indien, Indonesien, Kolumbien, Mexiko und Tunesien*. München 1981.
- KRUGMAN, Paul, *Financing versus Forgiving a Debt Overhang*. National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper Series, 2486, Cambridge, Mass., 1988.
- LANGHAMMER, Rolf J., “Competition Among Developing Countries for Foreign Investment in the Eighties — Whom Did OECD Investors Prefer?”. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 127, 1991, S. 390–403.
- , *The NAFTA: Another Futile Trade Area (AFTA) or a Serious Approach Towards Regionalism?* Institut für Weltwirtschaft, Kieler Diskussionsbeiträge, 195, November 1992.
- , *EC Imports from Central and Eastern Europe and Latin America: Determinants of Potential Substitutiveness or Complementarity*. Commentary prepared for the Seminar “Latin America’s Competitive Position in the Enlarged European Market”, Hamburg, 24.–25. März 1993, mimeo.
- , Ulrich HIEMENZ, *Regional Integration among Developing Countries: Opportunities, Obstacles and Options*. Kieler Studien, 232, Tübingen 1990.
- MASSAD, Carlos, “Portfolio Management and Foreign Investment in Latin America”. In: Colin I. BRADFORD, Jr. (Ed.), *Mobilising International Investment for Latin America*. OECD Development Centre, Inter-American Development Bank (IADB), Paris 1993, S. 103–127.
- MILLER, Robert R., “Determinanten der Auslandsinvestitionen der US-Industrie”. *Finanzierung und Entwicklung*, Vol. 30, 1993, Nr. 1, S. 16–18.
- MOORE, Michael O., “Determinants of German Manufacturing Direct Investment: 1980–1988”. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 129, 1993, S. 120–138.
- MYTELKA, Lynn K., *South-South Cooperation in a Global Perspective*. OECD Development Centre, Paris, Februar 1992, mimeo.
- NUNNENKAMP, Peter, *Deutsche Auslandsinvestoren in der Entwicklungsländer-Falle?* Institut für Weltwirtschaft, Kieler Diskussionsbeiträge, 164, Januar 1991.
- , *Economic Policies and Attractiveness for Foreign Capital: The Experience of Highly Indebted Latin American Countries*. Institut für Weltwirtschaft, Kieler Arbeitspapiere, 539, Oktober 1992.
- , *The Return of Foreign Capital to Latin America: Good News from the Reform Front or a Case for Policy Intervention?* Institut für Weltwirtschaft, Kieler Arbeitspapiere, 574, April 1993.
- ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD), *Development Cooperation. Efforts and Policies of the Members of the Development Assistance Committee*, 1992 Report. Paris 1992.

- PASTOR, Manuel, Jr., Eric HILT, "Private Investment and Democracy in Latin America". *World Development*, Vol. 21, 1993, S. 489–507.
- REPUBLIC OF CHINA, Council of Economic Planning and Development, *Taiwan Statistical Data Book*. Taipeh, versch. Jgg.
- SACHS, Jeffrey, "The Debt Overhang of Developing Countries". In: Jeffrey SACHS (Ed.), *Developing Country Debt and Economic Performance*. Vol. I: *The International Financial System*. Chicago 1989, S. 80–102.
- SAUTTER, Hermann, *Economic and Political Instability in Latin America*. Paper presented at the Conference "Capital Flight from Latin America", Christian-Albrechts-Universität Kiel, 22.–24. Januar 1993, mimeo.
- SCHOLL, Russel B., Raymond J. MATALONI, Jr., Steve D. BEZIRGANIAN, "The International Investment Position of the United States in 1991". *Survey of Current Business*, Vol. 72, 1992, Nr. 6, S. 46–59.
- SCHWEICKERT, Rainer, *Lessons from Exchange Rate Based Stabilization in Argentina*. Institut für Weltwirtschaft, Kieler Arbeitspapiere, 567, März 1993.
- UNITED NATIONS (UN), *International Trade Statistics Yearbook*. New York 1992.
- UNITED NATIONS CENTRE ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS (UNCTC) [a], *National Legislation and Regulations Relating to Transnational Corporations*. New York, versch. Jgg.
- [b], *Transnational Corporations as Engines of Growth*. *World Investment Report 1992*. New York 1992.
- UNITED NATIONS EDUCATIONAL, SCIENTIFIC AND CULTURAL ORGANIZATION (UNESCO), *Statistical Yearbook*. Paris, versch. Jgg.
- UNITED NATIONS INDUSTRIAL DEVELOPMENT ORGANIZATION (UNIDO), *Foreign Direct Investment Flows to Developing Countries: Recent Trends, Major Determinants and Policy Implications*. PPD. 167, Wien, 10. Juli 1990.
- VAITSOS, Constantine, "Crisis in Regional Economic Cooperation (Integration) among Developing Countries: A Survey". *World Development*, Vol. 6, 1978, S. 719–769.
- WILLIAMSON, John (Ed.), *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* Institute for International Economics, Washington 1990.
- , "Threats to Continued Progress in Economic Policy Reform". In: Colin I. BRADFORD, Jr. (Ed.), *Mobilising International Investment for Latin America*. OECD Development Centre, Inter-American Development Bank (IADB), Paris 1993, S. 37–41.
- WORLD BANK [a], *Financial Flows to Developing Countries: Current Developments*. *Quarterly Review*. Washington, versch. Jgg.
- [b], *World Debt Tables*. Washington, versch. Jgg.
- [c], *World Development Report*. New York, versch. Jgg.
- [d], *World Tables*. Washington/Baltimore, versch. Jgg.