

Deutsche Direktinvestitionen in Lateinamerika

Rösler, Peter

Veröffentlichungsversion / Published Version

Arbeitspapier / working paper

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:

GIGA German Institute of Global and Area Studies

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Rösler, P. (2000). *Deutsche Direktinvestitionen in Lateinamerika* (Brennpunkt Lateinamerika, 16). Hamburg: Institut für Iberoamerika-Kunde. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-443914>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY-NC Lizenz (Namensnennung-Nicht-kommerziell) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY-NC Licence (Attribution-NonCommercial). For more information see:
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0>



BRENNPUNKT LATEINAMERIKA

POLITIK · WIRTSCHAFT · GESELLSCHAFT

INSTITUT FÜR IBEROAMERIKA-KUNDE HAMBURG

Nummer 16

31. August 2000

ISSN 1437-6148

Deutsche Direktinvestitionen in Lateinamerika

Peter Rösler

Noch bis weit in die neunziger Jahre waren deutsche Unternehmen nach den US-Firmen zweitwichtigster Investitionspartner Lateinamerikas. Seitdem nutzen vor allem US-amerikanische, spanische, niederländische, britische und französische Unternehmen die Chancen von Wirtschaftsliberalisierung und Privatisierung in dieser Region, um ihr Engagement kräftig auszubauen. Besonders spanische Unternehmen haben in der jüngsten Zeit in starkem Maße in Lateinamerika investiert, so dass das Schlagwort von der Rückeroberung (reconquista) die Runde macht. Dagegen setzten die deutschen Unternehmen in den letzten zehn Jahren andere regionale Schwerpunkte. Prioritäre Investitionsziele waren für sie die EU, die USA und Osteuropa. Lateinamerika kam dagegen kurz hinter Asien nur noch auf den fünften Platz. Wie die nachfolgenden Ausführungen belegen, ist ein Vergleich von Zahlen zu den deutschen Direktinvestitionen im Ausland, die aus unterschiedlichen Quellen stammen, wegen stark voneinander abweichender Erfassungskriterien äußerst problematisch. Trotzdem ist nicht daran zu zweifeln, dass der gegenwärtige Trend die Position Deutschlands als Investitionspartner Lateinamerikas schwächt.

1. Wohin flossen die deutschen Auslandsinvestitionen in den neunziger Jahren?

Seit dem Zerfall des sozialistischen Weltsystems und der Schaffung der Europäischen Union haben die deutschen Direktinvestitionen in West- und Osteuropa rapide zugenommen: In Osteuropa stiegen sie sogar um mehr als das Hundertfache. Zwar erhöhte sich das deutsche Direktengagement in der Europäischen Union nur um das Dreieinhalbfache; in absoluten Zahlen nahm diese Region aber die Spitzenposition unter den deutschen Investitionszielen im Ausland ein. Auch die USA verzeichneten in den neunziger Jahren einen weiteren kräftigen Anstieg des ohnehin schon hohen deutschen Direktinvestitionsbestands in diesem Land um fast das Dreifache.

Tabelle 1

Zielregion/-land	Mrd. DM	Zuwachs
1. EU	203,002	+ 226%
2. USA	115,957	+ 199%
3. Osteuropa	31,098	+ 10.230%
4. Asien/Nahost	24,574	+ 255%
5. Lateinamerika	23,151	+ 150%
6. Afrika	1,502	+ 39%

Auf den vierten Platz kam mit leichtem Vorsprung vor Lateinamerika die Großregion Asien/Nahost. Angesichts der derzeitigen Dynamik der deutschen Asien-Investitionen wird sich aber der Abstand dieser Region zu Lateinamerika wahrscheinlich schon bald vergrößern. Lateinamerika nahm dagegen im Zehnjahreszeitraum 1989-1998 als Ziel deutscher Direktinvestitionen im Ausland nur noch den fünften Platz ein. An Mit-

ten für Investitionen mangelte es nicht, denn die Gesamtsumme der deutschen Investitionen im

Ausland hatte sich in diesem Zeitraum auf fast DM 620 Mrd. verdreifacht.

Tabelle 2

Jahresbestände der deutschen Direktinvestitionen in den wichtigsten Ländern und Weltregionen¹

Land/Mio. DM:	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Lateinamerika/Karibik	15.418	13.647	16.024	18.131	22.009	25.708	24.647	27.160	35.869	38.569
Asien/Nahost	5.299	5.757	6.623	8.249	8.921	9.939	12.185	16.666	19.785	24.120
Osteuropa/GUS	304	475	1.398	3.183	5.558	8.380	11.988	18.577	24.595	31.402
Afrika	3.856	3.572	3.702	3.670	3.996	3.867	4.351	4.315	5.236	5.358
Industrieländer	180.685	203.011	234.923	254.630	280.926	301.725	331.608	385.476	467.986	520.082
davon: EG/EU	89.893	111.704	133.891	144.702	153.982	169.408	211.207	238.126	271.070	292.895
davon: USA	58.322	53.693	59.890	66.531	77.232	79.957	83.438	106.222	148.579	174.279
davon: Japan	4.332	4.562	5.312	5.986	8.031	7.724	7.665	9.517	9.380	10.085
Gesamt/DM	205.562	226.462	262.670	287.863	321.410	349.619	384.779	452.194	553.471	619.531

(1) = laut Statistischer Sonderveröffentlichung Nr. 10 der Bundesbank vom Mai 2000 und vorherigen Ausgaben.

2. Wirtschafts- und Wachstumspotential Lateinamerikas nicht erkannt

Die großen Chancen Lateinamerikas wurden von den deutschen Unternehmen offensichtlich nicht ausreichend wahrgenommen. Dies ist wenig verständlich, denn parallel zum Zusammenbruch des sozialistischen Weltsystems hatte Ende der achtziger und Anfang der neunziger Jahre auch in Lateinamerika ein tiefgreifender Umstrukturierungsprozess eingesetzt. Jahrzehntlang war diese Region von außenwirtschaftlicher Abschottung und staatsdirigistischen Eingriffen in die Wirtschaft geprägt gewesen. Diese Politik wurde in den meisten Ländern durch eine Neuorientierung auf Liberalisierung der Wirtschaft, Privatisierung des Staatssektors, regionale Integration und außenwirtschaftliche Öffnung ersetzt. Geradezu beeindruckend ist die Privatisierungsbilanz Lateinamerikas: In den letzten zehn Jahren brachte der Verkauf von über tausend Staatsunternehmen Erlöse von insgesamt ca. US\$ 150 Mrd. Fast überall konsolidierten sich demokratische Strukturen. Aus unserer eigenen leidvollen Geschichte wissen wir allerdings auch, dass kein Entwicklungsprozess geradlinig verläuft.

Lateinamerika ist reich an humanen Ressourcen, vielfältigen Bodenschätzen und fruchtbarem Agrarland. In dieser Region von der kombinierten Größe Europas und Chinas lebt eine halbe Milliarde Menschen. Sie erwirtschaften ein Bruttoinlandsprodukt, das das von China, Indien, Indonesien und Russland zusammengenommen übersteigt. Insgesamt überwiegen in Lateinamerika Schwellenländer mit mittlerem Einkom-

mensniveau: Argentinien, Brasilien, Chile und Mexiko, die sich in einem zunehmenden Industrialisierungsprozess befinden, vereinigen 80% des Bruttoinlandsprodukts und 66% der Bevölkerung Lateinamerikas auf sich.

Brasilien gehört neben China, Indien und Russland zur Gruppe der strategisch wichtigen Partnerstaaten der Industrieländer. Das BIP dieses Landes ist größer, als das von Russland und Indien zusammengenommen. Von der Zahl der Einwohner her steht Brasilien mit 170 Mio. weltweit an fünfter Stelle und damit noch vor Russland. Darüber hinaus ist Brasilien ein Staat mit demokratischen Institutionen und einer funktionierenden Marktwirtschaft, was man nicht von allen Staaten dieser Gruppe sagen kann. Im Gegensatz zu China, Indien oder Russland hat Brasilien auf die Produktion eigener Atombomben verzichtet und bedroht keine Nachbarstaaten. Dieses Land ist wirtschaftlich und außenpolitisch ein Kooperationspartner allergrößter Bedeutung für Deutschland, zumal rund 4-5 Mio. Brasilianer deutscher Abstammung sind. Brasilien ist ein unverzichtbarer Markt für jedes weltweit tätige Unternehmen. Wer in diesem Land nicht präsent ist, kann sich nicht als *global player* bezeichnen.

Auch auf Mexiko treffen viele dieser Aussagen zu. Mit einer Bevölkerung von 100 Mio. Menschen erwirtschaftet dieses Land ein Bruttoinlandsprodukt, das über dem von Indien oder Russland liegt. Nach Abschluss des Global-Abkommens über wirtschaftliche Partnerschaft, politische Koordinierung und Zusammenarbeit sowie der Unterzeichnung des Freihandelsab-

kommens zwischen Mexiko und der Europäischen Union nimmt dieses Land als überseeischer Partner eine erstrangige Bedeutung ein. Außerdem spielt Mexiko durch die gleichzeitige Mitgliedschaft in der nordamerikanischen Freihandelszone NAFTA die Rolle eines zollfreien Zugangstors zum größten Markt der Welt, den USA.

Abgesehen vom beeindruckenden Entwicklungspotential seiner natürlichen und humanen Ressourcen bietet Lateinamerika einen zusätzlichen, nicht zu unterschätzenden Standortvorteil. Die Mentalitätsunterschiede zu Europa und damit auch mögliche Reibungsverluste sind gering: Zwischen Lateinamerikanern und Europäern gibt es viele Gemeinsamkeiten, die von den Sprachen bis zu den gesellschaftlichen Grundwerten reichen und die das Ergebnis einer massiven Einwanderung aus Europa sind. Allein der Anteil Deutschstämmiger an der Bevölkerung Lateinamerikas wird auf etwa 7-8 Mio. Menschen geschätzt. Mit dem Know-how, das diese Menschen aus ihrer Heimat mitbrachten, leisteten sie einen beachtlichen Beitrag zur Wirtschaftsentwicklung zahlreicher Länder der Region. Nicht zuletzt auch deshalb stößt man in den Direktionsetagen vieler lateinamerikanischer Firmen auf zahlreiche deutsche Namen.

Das Argument, dass spanische und auch portugiesische Unternehmen aus kulturellen Gründen in Lateinamerika einen „Heimvorteil“ hätten, gilt nur in eingeschränktem Maße. Diese Unternehmen haben vielmehr anhand systematischer und gezielter Marktanalysen rechtzeitig erkannt, welches enorme Potential besonders die größeren Märkte Lateinamerikas bieten. So haben sie gezielt die umfangreichen Privatisierungskampagnen genutzt, um ihr Engagement in den Bereichen Telekommunikation, Verkehrsinfrastruktur, Energieversorgung und Banken auszubauen. Das gleiche gilt im übrigen auch für die Mitbewerber aus den USA und aus EU-Ländern, wie Großbritannien, die Niederlande und Frankreich, deren Bedingungen sich von denen Deutschlands nicht wesentlich unterscheiden.

3. Deutschland nur noch auf Platz 5 als Investitionspartner Lateinamerikas?

Obwohl sich deutsche Unternehmen kaum an den umfangreichen Privatisierungen Lateinamerikas in den neunziger Jahren beteiligt haben, verteidigten sie noch bis weit in das vergangene Jahrzehnt ihren Platz als zweitwichtigster Investitionspartner der Region nach den US-Firmen. In den letzten drei Jahren konnte Spanien Deutschland durch umfangreiche Neuinvestitionen im

Energie-, Telekommunikations- und Finanzsektor vom traditionellen zweiten Platz in Lateinamerika verdrängen. Diese spanischen Neuinvestitionen werden nach ihrer endgültigen Realisierung einen Gesamtwert von US\$ 30 Mrd. haben. Darüber hinaus haben unter anderem auch niederländische, britische und französische Unternehmen die Wirtschaftsliberalisierung und die Privatisierungen in Lateinamerika genutzt, um ihr Engagement zu verstärken.

Die brasilianische „Gesellschaft für die Erforschung transnationaler Unternehmen und der wirtschaftlichen Globalisierung“ (Sobeet) ermittelte bis Dezember 1999 einen ausländischen Direktinvestitionsbestand von fast US\$ 117 Mrd. Für die wichtigsten Herkunftsländer ergab sich beim Gesamtbestand der Direktinvestitionen ausländischer Unternehmen in Brasilien folgende Rangliste: USA 27,2%, Spanien 8,91%, Niederlande 8,01%, Frankreich 6,21%, Deutschland 5,97%, Japan 5,24%, Portugal 4%, Schweiz 3,77%, Großbritannien 3,67% und Italien 2,46%. Deutschland rutschte damit nach der Sobeet-Untersuchung, die auf Zahlen der brasilianischen Zentralbank beruht, vom traditionellen zweiten auf den fünften Platz ab. Allerdings berücksichtigt diese Analyse nicht die Reinvestitionen, die im Falle der deutschen Unternehmen aufgrund ihres jahrzehntelangen Engagements deutlich höher sein dürften, als zum Beispiel die der meisten spanischen Firmen, die ihr Brasilien-Engagement erst in den letzten Jahren massiv ausgebaut haben.

Tabelle 3

Ausländische Direktinvestitionen in Brasilien (Dezember 1999)

Land	Mrd. US\$
USA	31,8
Spanien	10,4
Niederlande	9,4
Frankreich	7,3
Deutschland	7,0
Japan	6,1
Portugal	4,7
Schweiz	4,4
Großbritannien	4,3
Italien	2,9
Steuerparadiese	11,9
andere Länder	16,7
gesamt	116,9

In Mexiko belief sich der Gesamtbestand der ausländischen Direktinvestitionen nach Angaben

des mexikanischen Ministeriums für Handel und Wirtschaftsförderung (Secofi) bis September 1999 auf rund US\$ 107 Mrd. In den prozentualen Anteilen der Herkunftsländer spiegeln sich die NAFTA-Bindungen und die geographische Nähe zu den USA wider. Mit 64,8% der gesamten ausländischen Direktinvestitionen lagen die USA weit an der Spitze. Die nächsten Plätze nahmen ein: Großbritannien 5,2%, Niederlande 4,2%, Japan 4%, Deutschland 3,7%, Schweiz 2,1%, Frankreich 2% und Spanien 1,6%.

Tabelle 4

Ausländische Direktinvestitionen in Mexiko (September 1999)

Land	Mrd. US\$
USA	69,5
Großbritannien	5,6
Niederlande	4,5
Japan	4,3
Deutschland	4,0
Schweiz	2,2
Frankreich	2,1
Spanien	1,7
andere Länder	13,4
gesamt	107,3

Deutschland belegt also auch in diesem Falle nur die fünfte Position. Das liegt unter anderem daran, dass in der offiziellen mexikanischen Statistik die Reinvestitionen nicht berücksichtigt werden. Außerdem wurden zahlreiche deutsche Investitionen, die über die USA oder Kanada flossen, diesen Ländern zugerechnet. Im Falle Japans schlagen – ebenso wie bei den USA – die hohen Investitionen im Lohnveredelungssektor (*maquiladora*) zu Buche. Trotzdem muss man sehen, dass Deutschland auch nach Secofi-Zahlen in Mexiko noch vor wenigen Jahren auf dem zweiten Platz nach den USA stand. Sobald Spaniens Banken und Stahl-, Telekommunikations- und Energieunternehmen ihre bereits beschlossenen oder angekündigten Investitionen realisiert haben, könnte Deutschland in Mexiko sogar auf den sechsten Platz zurückfallen.

In der gesamten lateinamerikanischen Region (ohne *Off-Shore*-Finanzzentren der Karibik) liegt der Bestand ausländischer Direktinvestitionen nach zum Teil unvollständigen oder nicht aktualisierten Zahlen aus den einzelnen Ländern bei ca. US\$ 300 Mrd. Brasilien und Mexiko vereinigen also gut drei Viertel dieser Investitionssumme auf sich. Wie bereits erwähnt, berücksichti-

gen die meisten offiziellen Statistiken lateinamerikanischer und karibischer Regierungen weder die Reinvestitionen noch die wahre Herkunft ausländischer Direktinvestitionen. Darüber hinaus sind im Falle einiger kleinerer Länder keine verlässlichen Angaben zu diesem Thema verfügbar. Aus diesem Grund sind die folgenden Prozentzahlen nur als Richtwerte für den Anteil der einzelnen Herkunftsländer am Gesamtbestand der ausländischen Direktinvestitionen zu verstehen. Die USA führen mit einem Anteil von etwa 43% des Gesamtbetrage. Auf den nächsten Plätzen folgen Spanien und die Niederlande mit jeweils rund 5%, Großbritannien mit 4%, Deutschland und Frankreich mit jeweils rund 3,5%, Japan mit 3,2% und die Schweiz mit 2%. Hier teilen sich also Deutschland und Frankreich den 5. Platz.

4. Der Bestand deutscher Direktinvestitionen in Lateinamerika nach Zahlen der Bundesbank

Die von der Bundesbank erfassten Bestände unterliegen der Abschreibung und insbesondere bei Investitionen in Übersee zum Teil erheblichen Wechselkursschwankungen, da sie auf den Bilanzwerten der deutschen Tochterunternehmen vor Ort basieren. Das bedeutet, dass Zu- oder Abnahmen der Bestandszahlen unabhängig von echten Kapitalbewegungen auch als Folge von Änderungen in den Wechselkursparitäten registriert werden. Bei der Erstellung der Bilanzen und der Höhe der Abwertungssätze spielen oft unternehmensinterne und steuerliche Gesichtspunkte eine Rolle. Einige deutsche Investitionen, die über Drittländer (zum Beispiel USA, Spanien, Schweiz, karibische Steueroasen) abgewickelt werden, und ein Teil der Reinvestitionen sind nicht erfasst. Indirekte Beteiligungen werden nur über abhängige Holdinggesellschaften berücksichtigt.

Ein besonders extremes Beispiel für den Einfluss von Wechselkursschwankungen auf die Bundesbank-Bestände bietet die Statistische Sonderveröffentlichung Nr. 10 der Bundesbank vom Mai 1997. Danach entsteht der Eindruck, als habe 1995 ein massiver deutscher Kapitalabzug aus Mexiko stattgefunden. Der Gesamtbestand der deutschen Direktinvestitionen in diesem Land verringerte sich anscheinend von DM 14,404 Mrd. im Vorjahr auf nur noch DM 12,134 Mrd. In Wirklichkeit war für diesen Schwund eine Neubewertung des Bestandes als Folge des starken Wertverlustes des mexikanischen Peso gegenüber dem US\$ um ca. 40% verantwortlich, der durch die Wirtschaftskrise vom Dezember

1994 ausgelöst worden war. Dies wirkte sich deshalb in so drastischer Weise aus, da die Bilanzen der deutschen Tochterunternehmen in der Regel in örtlicher Währung erstellt sind. Bei der Umrechnung dieser Fremdwährungsbeträge durch die Bundesbank zum Wechselkurs am Bilanzstichtag verringerte sich als Folge des Peso-Wertverlustes zwangsläufig der Direktinvestitionsbestand in DM, ohne dass das Engagement tatsächlich abgenommen hatte.

Dies hätte außerdem im Widerspruch zu einer Meldung der Bundesbank vom August 1996 gestanden. Danach waren 1995 deutsche Direktinvestitionen von mindestens DM 648 Mio. nach Mexiko geflossen. Diese Zahl enthielt aber weder die umfangreichen Reinvestitionen im Bereich der Kfz-Industrie und der Chemie, noch die ebenfalls beträchtlichen Investitionen, die wegen der NAFTA-Bestimmungen über US-amerikanische oder kanadische Niederlassungen abgewickelt worden waren. Somit kann davon ausgegangen werden, dass das tatsächliche Gesamtvolumen der

deutschen Direktinvestitionen in Mexiko 1995 noch über diesem Betrag gelegen hatte. Ein Netto-Abzug von deutschen Direktinvestitionen hatte trotz der Wirtschaftskrise auf keinen Fall stattgefunden.

Im Gegensatz zu den Erfassungs- und Bewertungsmethoden der Bundesbank wird im Ausland oft nur der kumulierte Wert der Neuinvestitionen in US-Dollar abzüglich des erfolgten Kapitalrücktransfers festgehalten. Viele ausländische Zentralbanken erfassen Reinvestitionen überhaupt nicht. In den meisten Fällen wird ausschließlich das direkte Herkunftsland ermittelt. Auch direkte Auskünfte deutscher Unternehmenstochter im Ausland unterliegen unternehmensinternen Kriterien, wenngleich sie meist sowohl die Reinvestitionen als auch die indirekten Investitionen in voller Höhe berücksichtigen. Infolgedessen sind Vergleiche der Angaben der Bundesbank mit Zahlen aus anderen Quellen nur eingeschränkt möglich.

Tabelle 5

Bestand der mittelbaren und unmittelbaren deutschen Direktinvestitionen in Lateinamerika nach Angaben der Bundesbank¹

Land / Mio. DM	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Argentinien	1054	1.697	1.717	1.780	1.983	2.456	2.107	2.561	3.717	3.831
Bolivien	9	7	11	12	8	8	4	6	7	7
Brasilien	9.670	6.638	7.734	9.217	10.586	14.404	12.365	13.855	15.577	14.926
Chile	203	202	231	255	323	497	754	881	1.159	1.146
Costa Rica	35	35	26	22	26	28	30	37	56	51
Dominikan. Rep.	-	5	-	10	13	9	8	12	13	17
Ecuador	35	36	46	54	63	57	56	63	84	72
El Salvador	28	25	27	35	43	41	65	76	91	91
Guatemala	53	45	53	69	69	82	85	87	149	150
Honduras	-	-	-	-	-	-	6	3	11	6
Kolumbien	207	243	241	296	365	527	549	730	939	906
Mexiko	2.376	2.682	3.130	3.379	4.118	3.089	2.993	3.905	6.663	8.564
Panama	112	112	116	131	72	90	93	86	167	177
Paraguay	13	8	-	10	11	14	52	63	63	38
Peru	98	72	65	47	44	40	41	54	66	83
Uruguay	52	58	54	55	68	80	86	104	145	168
Venezuela	123	126	174	212	244	145	190	332	445	775
sonstige ²	1.350	1.656	2.399	2.547	3.973	4.141	5.163	4.305	6.517	7.561
Gesamt/Mio DM	15.418	13.647	16.024	18.131	22.009	25.708	24.647	27.160	35.869	38.569

(1) = laut. Statistischer Sonderveröffentlichung Nr. 10 der Bundesbank vom Mai 2000 und vorherige Ausgaben.
(2) = einschließlich *Off-Shore*-Finanzzentren der Karibik.

5. Wie hoch ist der Bestand deutscher Direktinvestitionen in Lateinamerika wirklich?

Aufgrund der vorgenannten Erfassungs- und Bewertungskriterien der Bundesbank erscheint mir wichtig, alternativ andere Quellen zu nutzen, um ein abgerundetes Bild von der Situation der deutschen Direktinvestitionen in Lateinamerika zu erhalten. Nach einer Umfrage des Ibero-Amerika Vereins Hamburg unter den deutschen Auslandshandelskammern in Lateinamerika hatten 1998 die deutschen Direktinvestitionen in der

Region einen Bestand von umgerechnet fast DM 52 Mrd. erreicht. Dieser Betrag überstieg die von der Deutschen Bundesbank ermittelte Gesamtsumme um fast ein Drittel. Die Angaben der Auslandshandelskammern beruhen in den größeren Ländern auf Befragungen der deutschen Unternehmenstöchter vor Ort. Grundsätzlich handelt es sich bei diesen Zahlen um kumulierte Investitionsbeträge plus indirekte Investitionen über andere Länder plus Reinvestitionen minus Kapitalrücktransfer:

Tabelle 6

Bestand der deutschen Direktinvestitionen in Lateinamerika lt. Umfragen unter den deutschen Auslandshandelskammern der Region:

Land	dpa-Umfrage ¹ Bestand März 1989/Mio. US\$	IAV-Umfrage Bestand Dezember 1998/Mio. US\$
Argentinien	1.000	2.200
Bolivien	7	20
Brasilien	12.000	13.500
Chile	400	664
Costa Rica	90	30
Dominikanische Rep.	-	6
Ecuador	450	180
El Salvador	27	53
Guatemala	59	85
Honduras	-	6
Kolumbien	56	525
Mexiko	1.580	7.500
Nicaragua	12	15
Panama	3	56
Paraguay	8	14
Peru	65	60
Uruguay	30	110
Venezuela	200	300
Sonstige ²	-	4.000
Gesamt/Mio. US\$	15.987	29.324
entspricht		DM 51.587 Mrd. ³

(1) = dpa-Umfrage unter den deutschen Auslandshandelskammern in Lateinamerika (Blick durch die Wirtschaft vom 14.3.1989).

(2) = einschl. *Off-Shore*-Finanzzentren der Karibik.

(3) = durchschnittlicher Umrechnungskurs für das Jahr 1998: 1,7592.

Dies bedeutet, dass die deutschen Direktinvestitionen in Lateinamerika eine wichtigere Rolle spielen, als anhand der Zahlen der Deutschen Bundesbank oder der Zentralbanken und Fachministerien in Lateinamerika erkennbar ist.

Unabhängig von der Frage, wie hoch die deutschen Direktinvestitionen in Lateinamerika nun tatsächlich sind, bleibt diese Region von strategischer Wichtigkeit für die deutsche Wirtschaft. Außerhalb Westeuropas ist Lateinamerika die einzige Weltregion, in der deutsche Unternehmen Schlüsselpositionen in bestimmten Branchen innehaben. Beispiele hierfür sind die Sektoren Kfz, Chemie, Pharmazie, Elektrotechnik und Maschinenbau. Beim Ausbau dieses Engagements spielt der Zufluss neuer Mittel aus Deutschland nur noch eine relativ geringe Rolle. Viele Lateinamerika-Töchter deut-

scher Unternehmen finanzieren die als notwendig erachteten Ersatz- oder Neuinvestitionen weitgehend aus dem eigenen *Cash-flow*. In Brasilien und Mexiko ist der Gesamtwert der Reinvestitionen inzwischen deutlich höher, als der kumulierte Direktinvestitionszufluss aus Deutschland.

Insgesamt sind etwa 2.000 deutsche Unternehmen mit Direktinvestitionen in Lateinamerika vertreten. Die Bedeutung des deutschen Lateinamerika-Engagements wird auch daraus ersichtlich, dass das Produktionsvolumen der deutschen Tochterunternehmen in Lateinamerika mit US\$ 55-60 Mrd. den gesamten deutschen Export in die Region um mehr als das dreifache übersteigt. Vom Gesamtwert der deutschen Produktion in Lateinamerika entfallen US\$ 30-35 Mrd. auf Brasilien. In Mexiko und Brasilien schaffen deutsche Unternehmen jeweils etwa 4% des BIP. An der Wertschöpfung des brasilianischen Industriesektors sind sie mit 12-13% beteiligt. Der Großraum São Paulo ist mit ca. 800 deutschen Unternehmenstöchtern weltweit wichtigster deutscher Industriestandort.

Autorennotiz: Peter Rösler, Dipl. Betriebswirt, stellvertretender Geschäftsführer des Ibero-Amerika Vereins Hamburg, E-Mail: Ibero_Amerikaverein@csi.com

INSTITUT FÜR IBEROAMERIKA-KUNDE Instituto de Estudios Iberoamericanos

Schriftenreihe Band 52:

Peter Thiery

Transformation in Chile

Institutioneller Wandel, Entwicklung und Demokratie 1973-1996

Frankfurt/M.: Vervuert 2000, 349 Seiten

ISBN 3-89354-252-3

DM 56,00

Autorinnennotiz: Mechthild Minkner-Bünjer, Dipl.Kfm. Dipl. Hdl., ist ehemalige Mitarbeiterin am Institut für Iberoamerika-Kunde. Regionale Schwerpunkte: Andenländer und Zentralamerika. Thematische Schwerpunkte: Wirtschaft und Wirtschaftspolitik, Entwicklungspolitik der Länder, Dezentralisierung, Beschäftigungspolitik und Armutsbekämpfung. E-Mail: minkner@public.uni-hamburg.de

Impressum: BRENNPUNKT LATEINAMERIKA erscheint zweimal im Monat und wird vom Institut für Iberoamerika-Kunde (IHK) in Hamburg herausgegeben. Das IHK bildet zusammen mit dem Institut für Allgemeine Überseeforschung, dem Institut für Asienkunde, dem Institut für Afrika-Kunde und dem Deutschen Orient-Institut den Verbund der Stiftung Deutsches Übersee-Institut. Aufgabe des IHK ist die gegenwartsbezogene Beobachtung und wissenschaftliche Untersuchung der politischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklungen in Lateinamerika. Das Institut ist bemüht, in seinen Publikationen verschiedene Meinungen zu Wort kommen zu lassen, die jedoch grundsätzlich die Auffassung des/der jeweiligen Autors/Autorin und nicht unbedingt die des Instituts darstellen.

Redaktion: Detlef Nolte; Textverarbeitung: Ilse Heinbokel und Jens Urban.

Bezugsbedingungen: DM 120,- p.a. (für Unternehmen und öffentliche Institutionen); DM 90,- (für Privatpersonen und Nichtregierungsorganisationen); DM 60,- (für Studierende und Erwerbslose). Für den Postversand wird ein zusätzlicher Betrag von DM 30,- erhoben. Einzelausgaben kosten DM 6,00 (für Studierende DM 4,00). BRENNPUNKT LATEINAMERIKA kann auch zum Abopreis per E-Mail bezogen werden.

INSTITUT FÜR IBEROAMERIKA-KUNDE

Alsterglaciis 8 · D-20354 Hamburg · Tel: 040 / 41 47 82 01 · Fax: 040 / 41 47 82 41

E-mail: iikh@uni-hamburg.de · Internet: <http://www.rrz.uni-hamburg.de/IHK>

Band 3

Georg Bukes

**Der Zusammenhang von
wirtschaftlicher Entwicklung und
Demokratisierung
Das Beispiel Bolivien**

Hamburg, Januar 2000, 177 Seiten, ISBN 3-926446-24-2

Ein flüchtiger Blick über den Globus scheint die Sichtweise zu bestätigen, nach der die Demokratie ein Wohlstandsprodukt ist. Wohlhabende Staaten werden demnach demokratisch regiert, arme Länder mehr oder weniger autoritär. Doch seit ein paar Jahren gibt es einige Ausnahmen, die dieser Sichtweise widersprechen. Dazu gehört Bolivien, das ärmste Land Südamerikas, das durch zahlreiche Putsche zu zweifelhaftem Ruhm gelangte. Seit 1982 erlebt der Andenstaat trotz großer Armut eine vergleichsweise stabile demokratische Herrschaft. Diese Entwicklung wirft zahlreiche Fragen auf: Geklärt werden muß beispielsweise, ob die klassische Modernisierungstheorie noch gültig ist, nach der sich Staats- und Wirtschaftssystem nicht gleichzeitig modernisieren lassen und die wirtschaftliche Entwicklung eine Voraussetzung der Demokratisierung darstellt. Inwieweit ist also Demokratie Ziel oder Weg wirtschaftlicher Entwicklung? Sollte sich ein Staat auch unter Armutbedingungen demokratisieren können, dann stellt sich auch die Frage, wie es um die Chancen einer Konsolidierung dieser jungen Demokratie steht und welche Rolle dabei die wirtschaftliche Entwicklung spielt. Kann also eine Demokratie unter Armutbedingungen auch eine wirtschaftliche Entwicklung einleiten, die ihr wiederum die überlebensnotwendige Legitimierung garantiert? Genau diese Wechselwirkung von Demokratisierung und wirtschaftlicher Entwicklung versucht der Autor zu analysieren. Er faßt die neuesten Erkenntnisse der politikwissenschaftlichen Diskussion zusammen, wertet die empirisch-quantitativen Untersuchungen zu diesem Zusammenhang aus und vergleicht deren Ergebnisse mit der aktuellen Entwicklung in Bolivien. Mit großer Detailkenntnis der bolivianischen Eigenheiten gelangt der Autor zu überaus interessanten Ergebnissen.

Institut für Iberoamerika-Kunde,

Alsterglaci 8, 20354 Hamburg

Tel. 040 / 41 47 82 01 - Fax 040 / 41 47 82 41 - E-mail: iikhh@uni-hamburg.de