

Lateinamerika in der globalisierten Wirtschaftswelt: lateinamerikanische Unternehmen sind weltweit tätig, aber Lateinamerika verliert an internationaler Wettbewerbsfähigkeit

Sangmeister, Hartmut

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:

Sangmeister, H. (2004). *Lateinamerika in der globalisierten Wirtschaftswelt: lateinamerikanische Unternehmen sind weltweit tätig, aber Lateinamerika verliert an internationaler Wettbewerbsfähigkeit*. (Brennpunkt Lateinamerika, 10). Hamburg: Institut für Iberoamerika-Kunde. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-444481>

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 10

28. Mai 2004

ISSN 1437-6091

Lateinamerika in der globalisierten Wirtschaftswelt

Lateinamerikanische Unternehmen sind weltweit tätig, aber Lateinamerika verliert an internationaler Wettbewerbsfähigkeit

Hartmut Sangmeister

Lateinamerikas weltwirtschaftliche Bedeutung ist rückläufig, während die Einbindung der Region in den Weltmarkt steigt. Lateinamerikanische Unternehmen exportieren weltweit, sie sind als global players und als Direktinvestoren im Ausland tätig. Aber nur einige wenige lateinamerikanische Volkswirtschaften gehören zu den führenden Exportnationen der Welt. Die Chancen des Süd-Süd-Handels hat Lateinamerika bislang kaum genutzt. In der Rangliste der internationalen Wettbewerbsfähigkeit nehmen die meisten lateinamerikanischen Länder lediglich hintere Plätze ein. Lateinamerika droht ein weiterer Bedeutungsverlust in der globalisierten Wirtschaftswelt, wenn in der Region nicht die Voraussetzungen zukunftsfähiger Wirtschaftsentwicklung geschaffen werden.

1. Lateinamerikas Einbindung in den Weltmarkt

Im Zeitalter der Globalisierung zu leben gehört auch in Lateinamerika zu den gebetsmühlenhaft wiederholten Feststellungen des politischen Diskurses. Ob jedoch Globalisierung Fluch oder Segen für die Region bedeutet, ist in den Urteilen der öffentlichen Debatte nicht eindeutig erkennbar. Überzeugte Globalisierungsbefürworter und vehemente Globalisierungskritiker melden sich gleichermaßen zu Wort. Unstrittig ist, dass Lateinamerikas Wirtschaft auf dem ökonomischen Prüfstand der Globalisierungstauglichkeit steht.

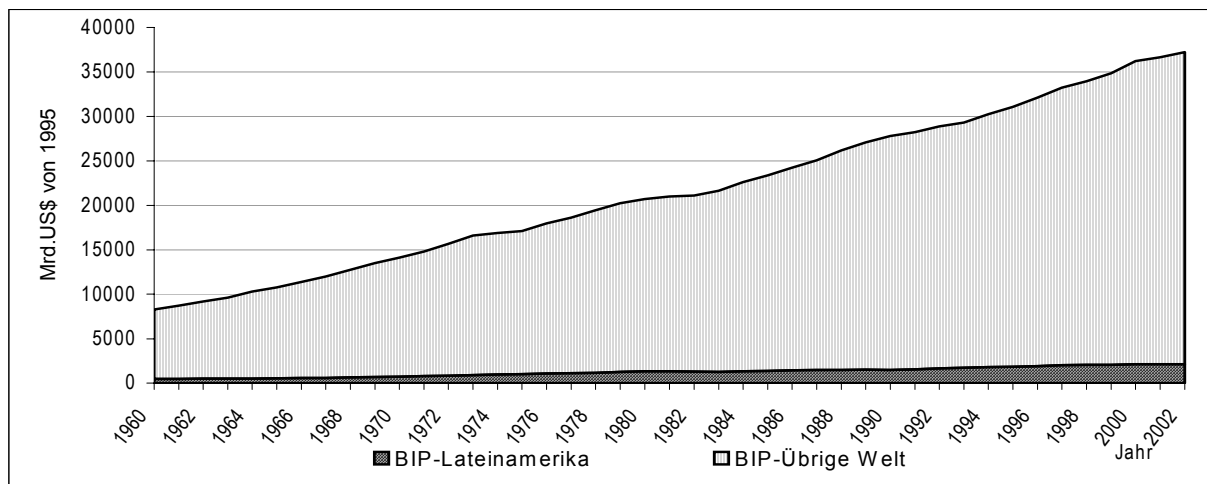
Vor dem Hintergrund der Herausforderungen des Globalisierungsprozesses, denen sich die lateinamerikanischen Volkswirtschaften stellen müssen, sind zwei gegenläufige Entwicklungstendenzen zu beobachten: Einerseits ist Lateinamerikas weltwirtschaftliche Bedeutung – gemessen am Beitrag der Region zum globalen Bruttoinlandsprodukt – relativ gering und zudem

rückläufig, andererseits steigt die Einbindung Lateinamerikas in den Weltmarkt. Hatten die lateinamerikanischen Volkswirtschaften zu Beginn der 80er Jahre des 20. Jahrhundert noch fast 7% der weltweiten Wertschöpfung erwirtschaftet, so ist dieser Anteil inzwischen auf rund 6% gesunken (vgl. Abbildung 1). Lateinamerikas Außenhandel wuchs jedoch im Zuge der wirtschaftspolitischen Reformprozesse und der außenwirtschaftlichen Liberalisierung während der zurückliegenden Dekade jährlich um 10,5%, und damit deutlich stärker als der Welthandel, der in dieser Periode um 6% pro Jahr anstieg. Nach Angaben der *World Trade Organization* (WTO) entfielen im Jahr 2002 auf Lateinamerika 5,6% der weltweiten Warenexporte und -importe, während dieser Anteil zu Beginn der 90er Jahre des 20. Jahrhunderts lediglich 3,4% betragen hatte. Innerhalb von zehn Jahren haben sich die Exporterlöse der Region verdoppelt, von US\$ 185 Mrd. im Jahr 1994, auf rund US\$ 372 Mrd. 2003.

Lateinamerikanische Unternehmen sind auf dem Weltmarkt präsent. So exportierten beispielsweise brasilianische Unternehmen im Jahr 2001 Waren im Gesamtwert von ca. US\$ 53 Mrd. in mehr als 180 Länder rund um den Globus, nach Australien (US\$ 224 Mio.) ebenso wie nach Zimbabwe (US\$ 3 Mio.). Auch aus einer relativ kleinen Volkswirtschaft wie Nicaragua wurden 2001 Ausfuhren für ca. US\$ 532 Mio. in mehr als 70 Länder getätigt. Allerdings relativieren sich diese Zahlen im globalen Maßstab: Nur zwei lateinamerikanische Länder – Mexiko und Brasilien – tauchten 2002 auf der WTO-Liste der 30 führenden Exportnationen der Welt auf; dabei rangierte Mexiko mit einem Anteil von 2,5% an den globalen Ausfuhrerlösen auf Platz 13, Brasilien mit einem Anteil von lediglich 0,9% auf Platz 26.

In der Liste der 100 größten transnational agierenden Unternehmen, die von der *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD) erstellt wird, ist für das Berichtsjahr 2001 aus Lateinamerika lediglich das mexikanische Bauunternehmen *Cemex S.A.* als *global player* aufgeführt. Unter den 50 größten transnational agierenden Konzernen aus Entwicklungsländern wurden von UNCTAD immerhin zwölf Unternehmen aus Lateinamerika gezählt (vgl. Tabelle 1). Dazu gehört zum Beispiel auch das mexikanische Unternehmen *América Móvil*, das mit über 40 Mio. Mobilfunkkunden in ganz Lateinamerika Marktführer noch vor dem spanischen Erzrivalen *Telefónica* ist.

Abbildung 1: Lateinamerikas Beitrag zum globalen Bruttoinlandsprodukt 1960-2002 (in Mrd. US-Dollar zu konstanten Preisen von 1995)



Quelle: World Bank: World Development Indicators Online.

Tabelle 1: Lateinamerikanische *global players* 2001

Unternehmen/Land	Beschäftigte [davon im Ausland]	Umsatz (Mio.US\$) [davon im Ausland]
Cemex S.A./Mexiko	25.519 [17.449]	4.054 [1.362]
Petróleos de Venezuela	46.425 [5.480]	46.250 [19.801]
América Móvil/Mexiko	14.786 [7.142]	4.385 [919]
Perez Companc/Argentinien	3.427 [1.182]	1.655 [471]
Petrobras S.A./Brasilien	38.483 [1.790]	24.549 [848]
Panamco/Mexiko	26.000 [14.955]	2.651 [1.362]
Metalúrica Gerdau/Brasilien	16.000 [3.774]	2.495 [988]
Gruma S.A./Mexiko	15.585 [8.664]	1.889 [1.205]
Copec/Chile	8.367 [754]	3.577 [1.118]
Savia S.A./Mexiko	8.085 [5.983]	683 [635]
Grupo Imsa/Mexiko	16.373 [4.457]	2.233 [824]
Grupo Bimbo S.A./Mexiko	71.000 [21.448]	3.588 [883]

Quelle: UNCTAD (2003): World Investment Report 2003, New York and Geneva.

Während der Boom ausländischer Direktinvestitionen in Lateinamerika, der 1999 mit US\$ 79 Mrd. einen vorläufigen Höhepunkt erreicht hatte, zwischenzeitlich deutlich abgeflaut ist, engagieren sich zunehmend Unternehmen aus Lateinamerika als Direktinvestoren im Ausland. Hatten die *outflows* von Direktinvestitionen aus Lateinamerika im Durchschnitt der Periode 1991-1996 jährlich US\$ 5,9 Mrd. betragen, so steigerte sich dieser Betrag im Zeitraum 1997-2001 auf durchschnittlich US\$ 16,8 Mrd. p.a.; lateinamerikanische Direktinvestitionen machten allerdings weniger als 3% der weltweit getätigten ausländischen Direktinvestitionen aus, während auf asiatische Direktinvestoren ein Anteil von über 9% entfiel. Von den insgesamt über US\$ 100 Mrd., die Direktinvestoren aus Lateinamerika in den Jahren 1997-2002 im Ausland anlegten, kam fast ein Drittel aus nur vier Ländern der Region: rund 11% aus Chile und jeweils ca. 7% aus Brasilien,

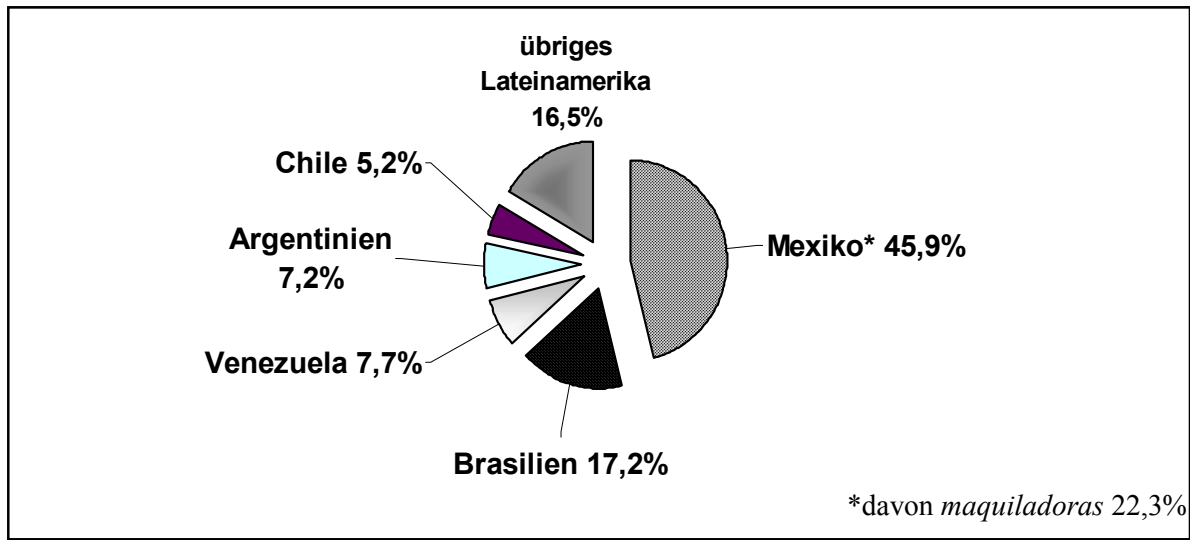
Argentinien und Mexiko. Bei diesen Direktinvestitionen im Ausland geht es den Kapitaleignern aus Lateinamerika allerdings keineswegs nur um die Internationalisierung ihrer wirtschaftlichen Aktivitäten, sondern auch um die Optimierung ihrer steuerlichen Belastung durch Steuerumgehung und -vermeidung. So entfielen beispielsweise im Jahr 2002 vom Bestand an brasilianischen Direktinvestitionen im Ausland in Höhe von US\$ 43,4 Mrd. rund zwei Drittel auf die drei karibischen „Steuerparadiese“ Bahamas, Cayman-Inseln und Britische Jungferninseln; auch bei anderen Zielländern brasilianischer Direktinvestitionen spielen steuerliche Aspekte eine wichtige Rolle (vgl. Tabelle 2). Über 90% der brasilianischen Direktinvestitionen im Ausland entfallen auf Dienstleistungsbranchen, vor allem in den Bereich der Finanzdienstleistungen (ca. 35%).

Tabelle 2: Bestand an brasilianischen Direktinvestitionen im Ausland 2002

Land	Mio. US\$	in %
Cayman-Inseln	16.465	37,9
Bahamas	6.958	16,0
Britische Jungferninseln	5.416	12,5
Spanien	2.953	6,8
USA	1.830	4,2
Uruguay	1.547	3,6
Argentinien	1.503	3,5
Portugal	1.186	2,7
Bermudas	1.103	2,5
Madeira	691	1,6
Panama	681	1,6
Gibraltar	444	1,0
Luxemburg	402	0,9
Niederlande	247	0,6
Kanada	222	0,5
Chile	168	0,4
Niederländische Antillen	156	0,4
Liberia	134	0,3
Mexiko	99	0,2
Ekuador	96	0,2
Deutschland	93	0,2
Großbritannien	91	0,2
Italien	77	0,2
Frankreich	59	0,1
Bolivien	53	0,1
Japan	52	0,1
Peru	47	0,1
Paraguay	29	0,1
Kolumbien	26	0,1
Sonstige Länder	568	1,3
Summe	43.397	100,0

Quelle: Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização Econômica (2004): Investimento direto brasileiro no exterior, Carta da SOBEET, 4, Nr. 29, São Paulo.

Abbildung 2: Länderanteile an der lateinamerikanischen Warenausfuhr 2002 (in Prozent)



Quelle: World Trade Organization (2003): World Trade Report 2003, Geneva.

Ähnlich wie bei den lateinamerikanischen Direktinvestitionen im Ausland zeigt sich auch bei der Warenausfuhr aus Lateinamerika eine starke Konzentration auf einige wenige exportstarke Länder: Über 80% der regionalen Warenausfuhr entfallen auf nur fünf lateinamerikanische Exportnationen (vgl. Abbildung 2). Zudem zeigen die Abnehmerbeziehungen der lateinamerikanischen Exporteure nach wie vor das traditionelle Muster. Von den lateinamerikanischen Ausfuhren des Jahres 2002 gingen 61,3% nach Nordamerika (USA und Kanada), 12,6% nach Westeuropa, 6,7% nach Asien. In der Region blieben 12,6% der lateinamerikanischen Exporte, und jeweils etwa 1% gingen in den Mittleren Osten, nach Afrika sowie nach Osteuropa und in die Nachfolgestaaten der Sowjetunion.

Am grenzüberschreitenden Handel mit kommerziellen Dienstleistungen, der während der zurückliegenden Dekade weltweit mit jährlichen Zuwachsraten von 7% noch stärker gewachsen ist als der globale Warenhandel, erreichte Lateinamerika 2002 lediglich einen Anteil von 3,6%. Die aggregierte Dienstleistungsbilanz der Region weist traditionell ein Defizit auf, da fast alle lateinamerikanischen Länder mehr Devisen für den Import von Dienstleistungen aufwenden, als sie durch den Export solcher Dienstleistungen Erlösen können. Nach Angaben der UN-Wirtschaftskommission für Lateinamerika und die Karibik (*Comisión Económica para América Latina y el Caribe/CEPAL*) wies Lateinamerika während der Zehnjahresperiode 1992-2001 im Außenhandel mit kommerziellen Dienstleistungen einen Passivsaldo von US\$ 149 Mrd. auf, der damit fast zwei Drittel des chronischen Defizits in der ag-

gregierten Leistungsbilanz ausmachte, das die Region in diesem Zeitraum kumulierte. Lateinamerikanische Anbieter sind auf den dynamisch wachsenden globalen Dienstleistungsmärkten bislang nicht sonderlich erfolgreich, zumal sie auf ihren jeweiligen Binnenmärkten durch nationale Markteintrittsbarrieren und sektorspezifische Regulierungen kaum Wettbewerb ausgesetzt sind, und mithin Anreize für Produkt- und Prozessinnovationen fehlen. Die relativ schwache Exportperformance lateinamerikanischer Dienstleistungsbranchen hängt aber auch mit der Industriestruktur dieser Länder und mit der daraus resultierenden unzureichenden Verflechtung von Industrie- und Dienstleistungssektoren zusammen. So zeigen die Erfahrungen aus Ländern, die im Dienstleistungsexport besonders erfolgreich sind, dass wesentliche Impulse dieser positiven Entwicklung von exportstarken Industriezweigen ausgegangen sind, die unternehmensnahe Dienstleistungen nachfragen und diese indirekt mit exportieren; direkt im Ausland absetzbar sind ohnehin zahlreiche Dienstleistungen nur in Kombination mit Industrieprodukten.

Lateinamerika hat es bislang auch nicht verstanden, Chancen des Süd-Süd-Handels wahrzunehmen, die sich während der zurückliegenden Dekade insbesondere durch die dynamische Wirtschaftsentwicklung asiatischer Schwellenländer ergeben haben. Der Handel zwischen Entwicklungsländern ist in den Jahren 1990-2001 mit jährlich 10% fast doppelt so schnell gewachsen wie der Welthandel. Von dem extra-regionalen Süd-Süd-Handel entfallen auf asiatische Länder mehr als 50%, auf Lateinamerika hingegen weniger als 10%. Selbst von intra-regionalem

Süd-Süd-Handel profitieren lateinamerikanische Exporteure hauptsächlich nur innerhalb subregionaler Präferenzbündnisse wie MERCOSUR und *Comunidad Andina*, die Handelsumlenkungen begünstigen. Zwar entspricht das außenwirtschaftliche Profil der meisten Volkswirtschaften Lateinamerikas keineswegs mehr dem Exportmodell des Kolonialzeityps, aber der Abschied von der tradierten Rolle weitgehend passiver Weltmarktintegration geht nur langsam voran. Lateinamerika ist in der globalisierten Wirtschaftswelt nur begrenzt wettbewerbsfähig.

2. Lateinamerikas internationale Wettbewerbsfähigkeit

In der Rangliste der internationalen Wettbewerbsfähigkeit nehmen die meisten lateinamerikanischen Länder hintere Plätze ein (vgl. Tabelle 3). In dem jährlichen *Ranking* des *World Economic Forum* (WEF) der gesamtwirtschaftlichen Wachstumschancen und der Wettbewerbsfähigkeit von 102 Staaten rangierten 2003 in der Gruppe der 20 Letztplatzierten sieben Länder Lateinamerikas und der Karibik – neben Ländern wie Äthiopien und Bangladesch; und selbst Chile, das seit Jahren in der WEF-Rangliste bestplatzierte lateinamerikanische Land, erreichte 2003 nur Platz 28, nachdem es ein Jahr zuvor noch auf Platz 20 eingestuft worden war. Auch andere Volkswirtschaften der Region – wie Argentinien, Brasilien, Jamaika, Uruguay, Venezuela – nehmen in dem WEF-Ranking 2003 gegenüber dem Vorjahr teilweise deutlich schlechtere Plätze ein. Lediglich El Salvador und Mexiko konnte in der WEF-Rangliste eine Verbesserung ihrer Wettbewerbsfähigkeit bescheinigt werden, jedoch mit einem nach wie vor erheblichen Abstand gegenüber Chile, dem marktwirtschaftlichen „Musterschüler“ Lateinamerikas.

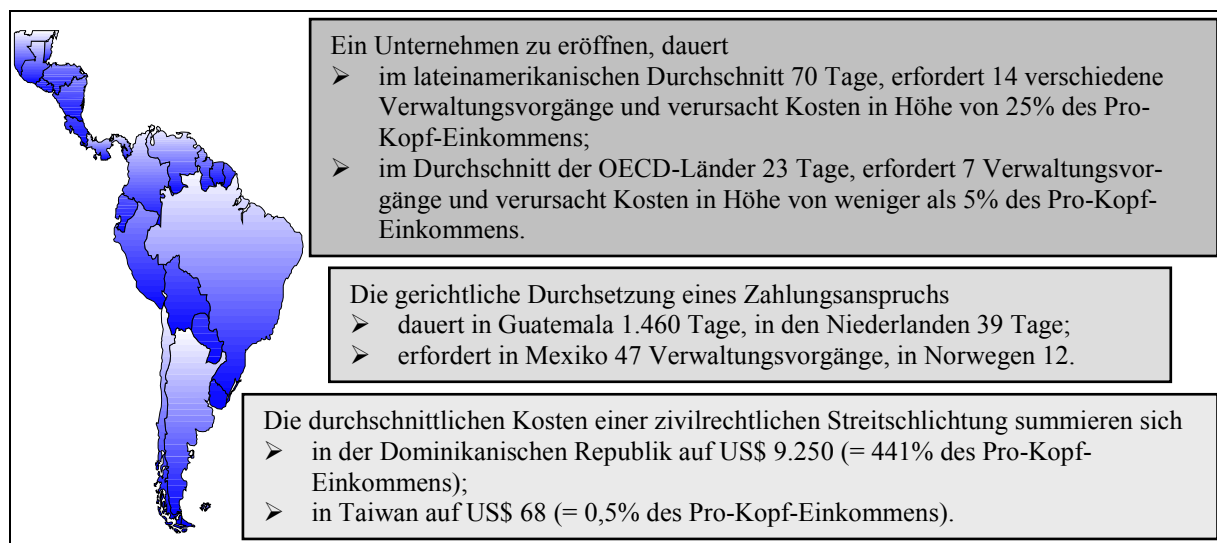
Unzureichender technologischer Fortschritt und begrenzt funktionsfähige Innovationssysteme beschränkten nicht nur das gesamtwirtschaftliche Wachstumspotenzial lateinamerikanischer Volkswirtschaften, sondern auch deren internationale Wettbewerbsfähigkeit (vgl. Brennpunkt Lateinamerika Nr. 2/2002). Zudem wirkt sich die in Lateinamerika traditionell starke Regulierung formaler Märkte und ökonomischer Aktivitäten nachteilig auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Region aus. Nach einer vergleichenden Untersuchung der Weltbank zu Folge ist *doing business* in Lateinamerika häufig schwieriger als anderswo in der Welt (vgl. Abbildung 3). Die im internationalen Vergleich hohe Regulierungsdichte in Lateinamerika begünstigt Korruption, verursacht Produktivitätseinbußen und Ar-

beitslosigkeit. Im lateinamerikanischen Durchschnitt sind die Werte des *Employment-laws-Index* (der die Regulierung des Arbeitsmarktes misst) fast doppelt so hoch wie der entsprechende Medianwert für die zehn *bench-mark*-Länder mit der weltweit geringsten Regulierungsdichte (Australien, Kanada, Dänemark, Niederlande, Neuseeland, Norwegen, Singapur, Schweden, Großbritannien und die USA). Noch ungünstiger für Lateinamerika fällt dieser Vergleich bei dem *Court-powers-in-insolvency-Index* aus, der die Schwierigkeit der Durchsetzung von Gläubigeransprüchen auf dem Gerichtsweg im Falle von Insolvenzen misst; er beträgt im lateinamerikanischen Durchschnitt mehr als das Doppelte des *bench-mark*-Medianwertes.

Zwischen internationaler Wettbewerbsfähigkeit und dem Entwicklungsstand eines Landes besteht ein Zusammenhang. Zumindest gilt dies für den Zusammenhang zwischen Entwicklung, soweit diese durch den *Human Development Index* (HDI) erfasst wird, und der Wettbewerbsfähigkeit, wie sie mit dem *Growth Competitiveness Index* (GCI) gemessen wird.¹ Zwar besteht zwischen Entwicklungsstand und internationaler Wettbewerbsfähigkeit keine eindeutige Beziehung im Sinne des strengen Kausalprinzips, sondern nur im Sinne des Ätialprinzips, d.h. ein bestimmter Entwicklungsstand geht mit unterschiedlichen Ausprägungen der internationalen Wettbewerbsfähigkeit einher (und *vice versa*), wobei tendenziell Länder mit höheren HDI-Werten auch eine bessere internationale Wettbewerbsfähigkeit aufweisen. Dieser Zusammenhang zeigt sich auch in Lateinamerika (vgl. Abbildung 4).

¹ Der HDI berücksichtigt Bildungsstandard, Lebenserwartung und Einkommensniveau eines Landes, der GCI setzt sich zusammen aus Indizes der makroökonomischen Rahmenbedingungen, der Qualität der öffentlichen Institutionen und der Fähigkeit eines Landes, Technologien zu entwickeln und anzuwenden.

Abbildung 3: Doing business ist in Lateinamerika schwieriger als anderswo



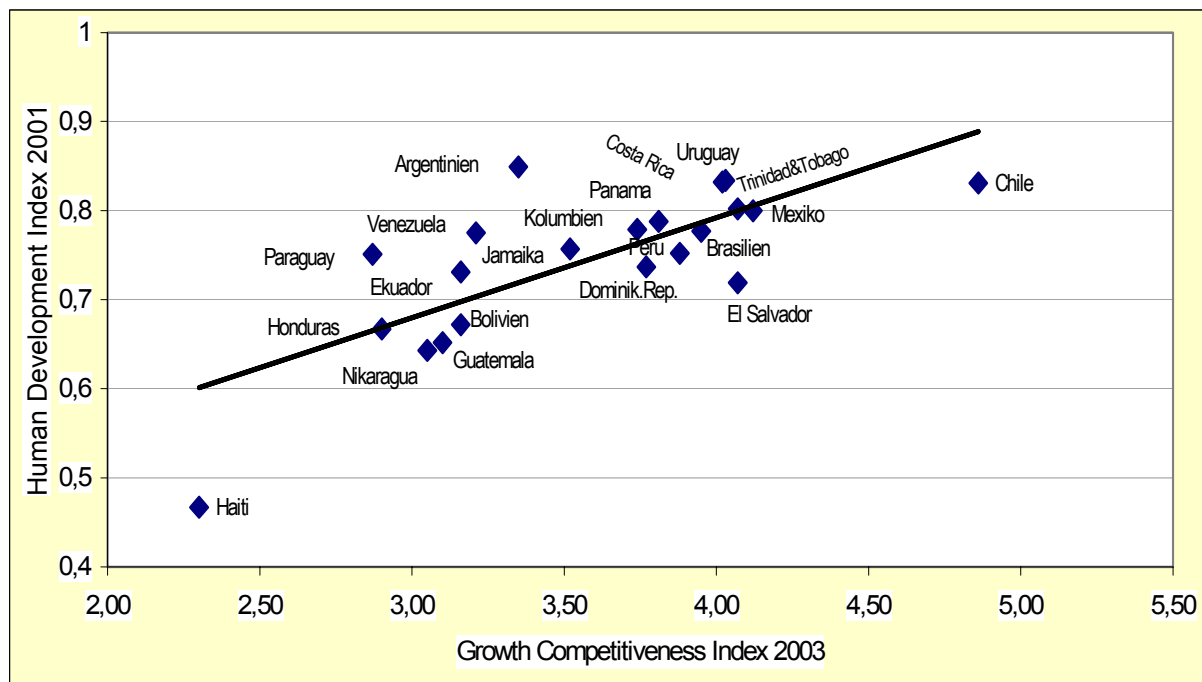
Quelle: World Bank (2004): Doing Business in 2004: Understanding Regulation, Washington, D.C.

Tabelle 3: Wettbewerbsfähigkeit lateinamerikanischer Volkswirtschaften im internationalen Vergleich 2003

Land	WEF Growth Competitiveness Index 2003		Macroeconomic Environment Index 2003		Business Competitiveness Index 2003
	Rangplatz (von 102)	Indexwert	Rangplatz (von 102)	Indexwert	Rangplatz (von 95)
<i>Zum Vergleich: Finnland</i>	1	6,01	2	5,54	1
USA	2	5,81	14	4,94	2
Deutschland	13	5,24	21	4,78	5
Chile	28	4,86	35	4,36	32
Mexiko	47	4,12	54	3,74	48
El Salvador	48	4,07	48	3,84	63
Trinidad und Tobago	49	4,07	47	3,85	53
Uruguay	50	4,03	89	2,75	69
Costa Rica	51	4,02	63	3,38	45
Brasilien	54	3,95	75	3,16	35
Peru	57	3,88	58	3,61	78
Panama	59	3,81	59	3,59	59
Dominikanische Republik	62	3,77	69	3,27	61
Kolumbien	63	3,74	66	3,33	51
Jamaika	67	3,52	86	2,83	56
Argentinien	78	3,35	93	2,61	68
Venezuela	82	3,21	94	2,59	80
Bolivien	85	3,16	83	2,90	92
Ekuador	86	3,16	90	2,72	84
Guatemala	89	3,10	85	2,85	81
Nikaragua	90	3,05	100	2,45	88
Honduras	94	2,90	88	2,77	89
Paraguay	95	2,87	92	2,65	91
Haiti	102	2,30	99	2,45	94

Quelle: World Economic Forum (2003) The Global Competitiveness Report 2003-2004, Geneva.

Abbildung 3: Entwicklungsstand und internationale Wettbewerbsfähigkeit in Lateinamerika



Quelle: United Nations Development Programme (2003): Human Development Report 2003, New York 2003; World Economic Forum: Global Competitiveness Report 2003-2004, Geneva.

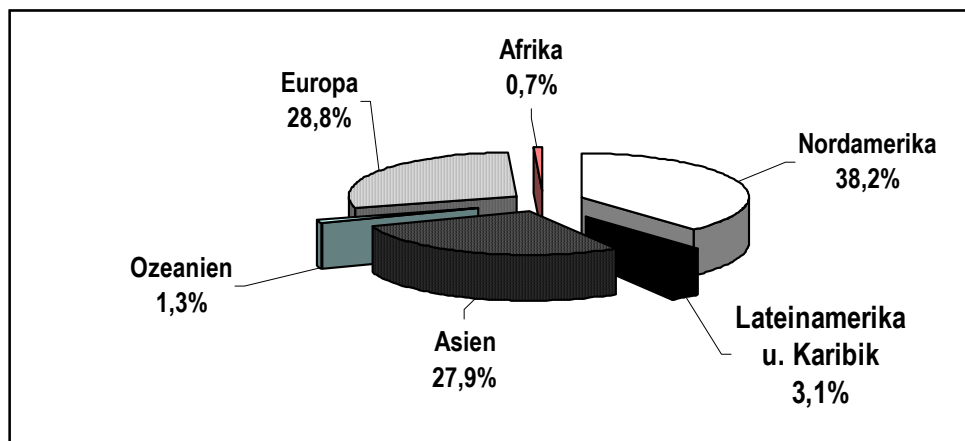
3. Voraussetzungen zukunftsfähiger Wirtschaftsentwicklung

Lateinamerika als Wirtschaftsregion läuft Gefahr, weiter an weltwirtschaftlicher Bedeutung einzu- büßen, wenn wesentliche Voraussetzungen zu- kunftsfähiger Wirtschaftsentwicklung nicht ge- geben sind. Die erkennbaren negativen Trends und der erhöhte Druck weltweiter Konkurrenz machen wirtschaftspolitische Reformen für mehr Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit umso drin- gender. Internationale Wettbewerbsfähigkeit lässt sich jedoch nicht allein durch Deregulierung und Liberalisierung von Märkten steigern; dies sind notwendige, aber keine hinreichenden Bedingun- gen. Zudem bleibt staatlicher Regulierungsbedarf für unvollkommene und nicht funktionierende Märkte bestehen, und ohne staatliche Regulie- rungskompetenz in diesen Bereichen drohen sich die negativen Auswirkungen von Marktversagen und Staatsversagen zu kumulieren.

Lateinamerikas Einbindung in den Weltmarkt kann auch nicht allein auf die reichlich verfügba- ren natürlichen Ressourcen bauen, für deren öko- nomische Inwertsetzung Auslandskapital in An- spruch genommen wird. Wettbewerbsfähigkeit in der globalisierten Wirtschaftswelt, deren Produk- tions- und Wertschöpfungsprozesse immer stär- ker auf Wissen basieren, erfordert entsprechendes Humankapital, d.h. auf dem Arbeitsmarkt ver- wertbares fachliches Qualifikationsniveau der

Bevölkerung, sowie Innovationskapital, d.h. per- sonen- und organisationsgebundenes Wissen für unternehmerische Innovationsprozesse. Um im internationalen Wettbewerb bestehen zu können, sind die lateinamerikanischen Gesellschaften auf die Fähigkeiten für neue technologische Entwick- lungen, für Innovationen und für die Assimilation neuer Technologien angewiesen. Eigenständige, innovative Forschungs- und Entwicklungsleis- tungen hängen allerdings auch von hinreichenden Vorleistungen für die Schaffung von Humanres- sourcen ab. Die mittelfristigen Entwicklungs- chancen bleiben daher begrenzt, wenn die latein- amerikanischen Gesellschaften für die Qualifika- tion ihrer Bevölkerungen, für Forschung und Entwicklung, für Investitionen in technologische Innovationen nur relativ geringe Mittel aufwen- den. In den meisten Ländern Lateinamerikas und der Karibik betragen die Aufwendungen für Wis- senschaft und Technologie deutlich weniger als 1% des Bruttoinlandsprodukts – lediglich Brasi- lien, Costa Rica und Kuba wenden prozentual mehr Mittel für Wissenschaft und Technologie auf. Anders als in den westlichen Industrielän- dern, in denen hauptsächlich der private Sektor Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten finan- ziert, ist es in Lateinamerika nach wie vor der Staat, der die meisten finanziellen Mittel für For- schung und Entwicklung (F&E) bereitstellt.

Abbildung 5: Globale Aufwendungen für Forschung und Entwicklung 1996/97 (in Prozent)



Quelle: CEPAL (2002): Globalización y Desarrollo, Santiago de Chile.

Von den weltweiten F&E-Aufwendungen entfielen Ende der 90er Jahre des 20. Jahrhunderts nur ca. 3% auf Lateinamerika und die Karibik (vgl. Abbildung 5). In den vergleichsweise geringen F&E-Aufwendungen Lateinamerikas spiegeln sich die dortigen Produktionsstrukturen wider, die überwiegend durch die Erstellung von Produkten mit relativ schwacher Wissensbasierung und nur niedriger bis mittlerer technologischer Komplexität in den Weltmarkt eingebunden sind. Diese strukturelle Schwäche konnte mit der Wissenschafts- und Technologiepolitik der meisten lateinamerikanischen Staaten bislang nicht wirkungsvoll gemindert werden. Für eine Erhöhung der F&E-Quote bietet sich daher im lateinamerikanischen Kontext eher eine *Pull*-Strategie als eine *Push*-Strategie an, d.h. die gezielte Förderung des Strukturwandels in Richtung auf forschungsintensivere Sektoren, anstatt bestehenden Sektoren und Unternehmen durch stärkere Förderung Anreize zu höheren F&E-Aufwendungen zu geben.

Eine Erhöhung der F&E-Quote erfordert allerdings auch komplementäre Humanressourcen. Folglich müssen in den tertiären Bildungssystemen Lateinamerikas die wissenschaftlichen Prioritäten den veränderten Anforderungen des 21. Jahrhunderts entsprechend gesetzt werden. Dies betrifft vor allem die überragende und noch zunehmende Bedeutung der Lebenswissenschaften (*life sciences*) sowie der Informations- und Kommunikationswissenschaften und der zugehörigen Technologien. Folglich muss die Attraktivität von naturwissenschaftlichen Studiengängen gegenüber einem Studium in den Human- und Sozialwissenschaften deutlich gesteigert werden, die an lateinamerikanischen Universitäten traditionell eine starke Rolle spielen. Große Bedeutung für die internationale Wettbewerbsfähigkeit La-

teinamerikas kommt zudem einer breitenwirksamen Ausweitung der institutionell gründlich reformierten Sekundarschulbildung zu, die den sich rasant ändernden Qualifikationsprofilen von Arbeit im Zuge der dynamischen Globalisierung der Märkte und der Internationalisierung wirtschaftlicher Aktivitäten Rechnung trägt.

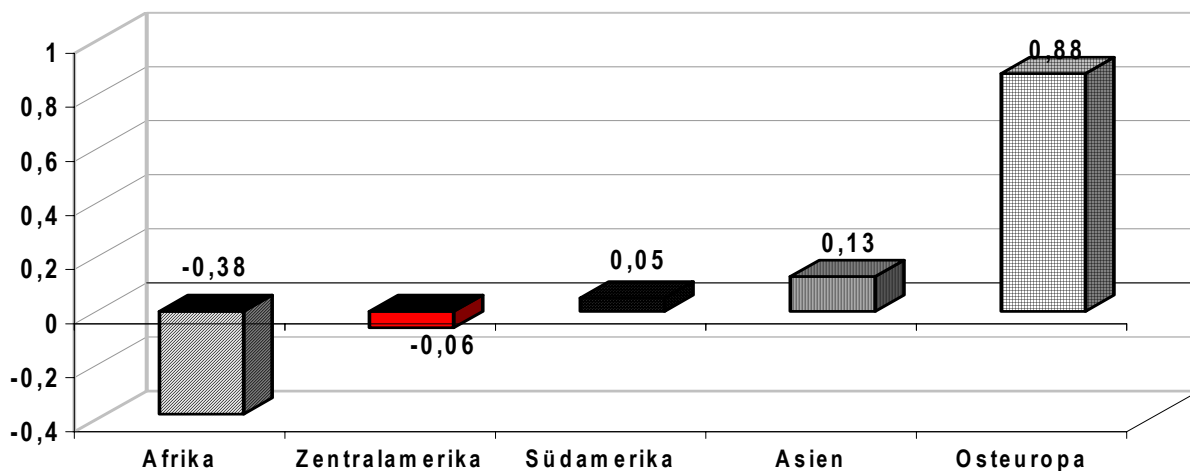
Zukunftsfähige Wirtschaftsentwicklung baut aber auch auf Sozialkapital in Form von Vertrauen, Verantwortungsbewusstsein, Gemeinsinn und sozialer Gerechtigkeit auf. Sozialkapital als institutionelle Umgebung von Wirtschaftsprozessen bestimmt wesentlich das Ausmaß der gesellschaftlichen Integration. Sozialkapital ermöglicht den Mitgliedern einer Gesellschaft durch auf Gegenseitigkeit beruhende Werthaltungen und Netzwerke zivilen Engagements Aktionen, durch die für sie selbst oder die Gemeinschaft positive Externalitäten erzeugt werden. Sozialkapital ist zudem einer der Bausteine des Fundaments, auf dem individuell erworbenes Humankapital Entwicklung befördern kann. Durch die fortschreitende Erosion des Sozialkapitals droht Lateinamerika eine Beeinträchtigung seiner ökonomischen Leistungsfähigkeit und damit ein weiteres Zurückfallen im globalen Wettbewerb.

Meinungsumfragen im Auftrag des WEF haben ergeben, dass zum Jahreswechsel 2003/04 in Argentinien mehr als 30% der Befragten angaben, kein Vertrauen in die Regierung zu haben, in Brasilien waren es 40%, in Mexiko 62%. Im lateinamerikanischen Durchschnitt glaubten zwei Drittel der Befragten, dass ihr Land wirtschaftlich schlechter dastehe als zehn Jahre zuvor, fast drei Viertel der Befragten bezeichneten ihre eigene wirtschaftliche Situation als schlecht (in Ecuador sogar 82%). 38% der Befragten befürchteten, dass sich ihre wirtschaftliche Situation in den kommenden zehn Jahren weiter verschlechtern

werde. Lateinamerikanische Gesellschaften dulden institutionelle Arrangements, deren exkludierende Funktionsweise Millionen ihrer Mitglieder begründeten Anlass gibt, sich gedemütigt und in ihrer Selbstachtung verletzt zu fühlen. Lateinamerika hat ein Defizit an sozialer Gerechtigkeit, auch im Vergleich zu asiatischen und osteuropäischen Volkswirtschaften, mit denen die Region auf dem Weltmarkt in Wettbewerb steht (vgl. Abbildung 6). Der „Index der sozialen Gerechtigkeit“ (ISG), der für eine Gesellschaft Dimensionen sozialer Gerechtigkeit wie Armutsvermeidung,

Bildungsbereitstellung, Marktintegration, Geschlechtergleichstellung und soziale Sicherung misst, erreicht beispielsweise für Taiwan den Wert 1,21, für Estland 1,18 und Südkorea 0,96; die höchsten ISG-Werte für lateinamerikanische Länder liegen mit 0,55 für Kuba und 0,54 für Costa Rica deutlich unter dem Niveau der genannten ostasiatischen und osteuropäischen Vergleichsländer. Für sehr viele lateinamerikanische Staaten nimmt der ISG sogar negative Werte an, beispielsweise für Brasilien -0,06, für Mexiko -0,07, für Paraguay -0,41 und für Guatemala -0,64.

Abbildung 6: Der Index der sozialen Gerechtigkeit im internationalen Vergleich



Quelle: Merkel, Wolfgang/Krück, Mirko (2003): Soziale Gerechtigkeit und Demokratie: Auf der Suche nach dem Zusammenhang, Bonn.

Mit konsequenten wirtschafts- und sozialpolitischen Reformen können die lateinamerikanischen Volkswirtschaften ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit verbessern, aber selbst dann bleiben die Möglichkeiten zur Mobilisierung zusätzlicher Export- und Wachstumspotenziale in Folge des offenen und verdeckten Protektionismus in den USA und in der Europäischen Union – den beiden für Lateinamerika wichtigsten Absatzmärkten – begrenzt. Das Projekt einer gesamt-amerikanischen Freihandelszone, einer *Area de Libre Comercio de las Américas* (ALCA), ist inzwischen zu einem ALCA-light-Projekt geschrumpft, und die USA tendieren ohnehin dazu, sich von Freihandel unter dem Dach der WTO zu verabschieden (vgl. Brennpunkt Lateinamerika, Nr. 23/2003). Von den USA ist daher derzeit kaum ein Entgegenkommen auf lateinamerikanische Forderungen nach weiteren Marktöffnungen und Abbau von Exportsubventionen zu erwarten.

Und was kann Lateinamerika von Europa erwarten? Wenn die Staats- und Regierungschefs der Europäischen Union am 28. Mai 2004 im

mexikanischen Guadalajara mit den Repräsentanten der Staaten Lateinamerikas und der Karibik zu ihrem III. Gipfeltreffen zusammenkommen, dann sollte nicht nur zum wiederholten Male die biregionale Wertegemeinschaft beschworen werden, das gemeinsame Bekenntnis zu Demokratie, sozialstaatlicher Gerechtigkeit und Marktwirtschaft. „Soziale Kohäsion“ als eines der zentralen Themen auf der Agenda des europäisch-lateinamerikanischen Gipfeltreffens in Guadalajara weist auf die dringende Notwendigkeit der Durchsetzung sozialer Reformen in den lateinamerikanischen Gesellschaften hin, um Armut und Ungleichheit abzubauen, sowie auf die Bereitschaft der Europäer, die lateinamerikanischen Partner dabei zu unterstützen.

Allerdings bedarf es konkreter gemeinsamer Projekte und Vereinbarungen, die auch in Taten umgesetzt werden, soll die „strategische Partnerschaft“ als Leitbild des biregionalen Verhältnisses zwischen Europa und Lateinamerika mit Inhalten gefüllt werden. Für die Europäische Union als zweitwichtigstem Handelspartner und Investitions-

tor Lateinamerikas ist ein wirtschaftlich leistungsfähiges, gesellschaftlich stabiles und politisch handlungsfähiges Lateinamerika durchaus von Interesse. Diesem Interesse können die Europäer auch insofern Rechnung tragen, als sie den Forderungen Lateinamerikas nach einem Abbau der Subventionierung von Agrarexporten sowie von Marktzugangsbeschränkungen in den für lateinamerikanische Produzenten relevanten Sektoren entgegenkommen. Die Europäische Union kann durch Zugeständnisse in den Verhandlungen mit dem MERCOSUR, mit der Andengemeinschaft und mit Zentralamerika den Beweis erbringen, dass sie bereit ist, lateinamerikanische Anstrengungen zur Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit zu unterstützen und den Globalisierungsprozess partnerschaftlich zu gestalten. Gefragt sind dabei – mehr noch als

gute Ratschläge – insbesondere die Förderung des Technologietransfers von Europa nach Lateinamerika, die Einbindung lateinamerikanischer Institutionen und Unternehmen in transatlantische Netzwerke im Bereich der neuen Technologien sowie die Intensivierung der Wissenschaftskooperation.

Nützliche Internet-Adressen zum Thema:

<http://www.cepal.org>
<http://www.sobeet.com.br>
<http://www.unctad.org>
<http://www.undp.org>
<http://www.weforum.org>
<http://www.worldbank.org>
<http://www.wto.org>

Autorennotiz:

Prof. Dr. rer. pol. Hartmut Sangmeister lehrt Entwicklungsökonomie an der Fakultät für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften der Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg. Forschungsschwerpunkte der letzten Jahre: Probleme der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung Lateinamerikas; wirtschaftspolitische Reformprozesse und regionale Integration im südlichen Lateinamerika.

E-Mail: hartmut.sangmeister@urz.uni-heidelberg.de.

Impressum: BRENNPUNKT LATEINAMERIKA erscheint zweimal im Monat und wird vom Institut für Iberoamerika-Kunde (IIK) in Hamburg herausgegeben. Das IIK 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 IIK 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: Wolfgang Bauchhenß und Ditta Kloth.

Bezugsbedingungen: € 61,50 p.a. (für Unternehmen und öffentliche Institutionen); € 46,- (für Privatpersonen und Nichtregierungsorganisationen); € 31,- (für Studierende und Erwerbslose). Für den Postversand wird ein zusätzlicher Betrag von € 15,30 erhoben. Einzelausgaben kosten € 3,10 (für Studierende € 2,10). 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.duei.de/iik>

Institut für Iberoamerika-Kunde – Hamburg

LATEINAMERIKA ANALYSEN

ISSN 1619-1684

Nr. 8, Juni 2004 (im Erscheinen)

Themenschwerpunkt:

Verteidigungspolitik im südlichen Lateinamerika: *institutions matter!*

(Daniel Flemes / Michael Radseck)

Arbeitspapiere

ISSN 1611-0196 (für die digitale Fassung)
ISSN 1611-0188 (für die gedruckte Fassung)

Nr. 16

Michael Radseck:

**Südamerikas sicherheitspolitische Transparenz auf dem Prüfstand (III)
Die undurchsichtigen Verteidigungshaushalte des Cono Sur**

Hamburg: Institut für Iberoamerika-Kunde, Juni 2004, ca. 50 S. (in Vorbereitung)

Nr. 15

Daniel Flandes:

**Südamerikas sicherheitspolitische Transparenz auf dem Prüfstand (II)
Brasilens Verteidigungsdoktrin – Regionalmacht ohne Militärweißbuch**

Hamburg: Institut für Iberoamerika-Kunde, April 2004, 44 S.

Nr. 14

Daniel Flandes:

**Militär und Parlament in Lateinamerika. Eine kritische Betrachtung der
Kontrolltätigkeit der brasilianischen Verteidigungsausschüsse**

Hamburg: Institut für Iberoamerika-Kunde, Januar 2004, 32 S.

Nr. 13

Hans-Jürgen Burchardt:

**Poverty Reduction Strategy Papers und internationale Sozialfonds.
Neue Impulse für die globale Armutsbekämpfung?**

Hamburg: Institut für Iberoamerika-Kunde, September 2003, 52 S.

Nr. 12

Michael Radseck:

**Südamerikas sicherheitspolitische Transparenz auf dem Prüfstand (I)
Meldeverhalten und Berichterstattungspolitik des Subkontinents gegenüber
dem UN-Register für konventionelle Waffen.**

Hamburg: Institut für Iberoamerika-Kunde, August 2003, 53 S.

Nr. 11

Daniel Flandes:

**Entsteht im südlichen Lateinamerika eine Sicherheitsgemeinschaft?
Ausgangslage, Stand und Perspektiven sicherheitspolitischer Kooperation**

Hamburg: Institut für Iberoamerika-Kunde, Juni 2003, 44 S.

Nr. 10

Mariana Llanos:

Los Senadores y el Senado en Argentina y Brasil: Informe de una encuesta

Hamburg: Institut für Iberoamerika-Kunde, Februar 2003, 40 S.

**Kostenloser Download unter:
www.duei.de/iik/shop/arbeitspapiere**

Institut für Iberoamerika-Kunde, Alsterglaciis 8, 20354 Hamburg
Tel. 040 / 41 47 82 01 – Fax 040 / 41 47 82 41

Institut für Iberoamerika-Kunde – Hamburg

Anika Oettler

Erinnerungsarbeit und Vergangenheitspolitik in Guatemala

Frankfurt/M.: Vervuert 2004 (in Vorbereitung)
Schriftenreihe des Instituts für Iberoamerika-Kunde, Band 60

Nach dem Ende des Kalten Krieges wurde die Wahrheitskommission zu einer konventionellen Form des gesellschaftlichen Umgangs mit Diktaturen und Bürgerkriegen. Die bislang in der wissenschaftlichen Auseinandersetzung nur unzureichend beachtete guatemaltekische Erfahrung ist Gegenstand dieser Analyse, die die Bedeutung der institutionalisierten Wahrheitsfindung für Individuen, *comunidades*, Regionen und die (imaginierte) Nation aufspürt. Im Zentrum steht die Frage, wie sich der guatemaltekische Aufarbeitungsprozess auf das Geschichtsbewusstsein, das sowohl in der Alltagskommunikation als auch durch spezialisierte Träger der kulturellen Erinnerung gebildet wird, ausgewirkt hat. Während das kirchliche „Projekt zur Wiederaneignung der historischen Erinnerung“ einen sozialen Raum zur gemeinschaftlichen Bearbeitung des Erлittenen schuf, lag die Bedeutung der offiziellen „Kommission zur historischen Aufklärung“ in der Einflussnahme auf die staatliche Vergangenheitspolitik und in der Erarbeitung einer offiziellen Geschichtsschreibung: Mit ihrem Abschlussbericht wurde ein historisches Narrativ vorgelegt, das das Projekt einer multikulturellen Nation historiographisch untermauert. Anika Oettler öffnet mit ihrem Buch eine Perspektive auf die Institution der Wahrheitskommission, die über das guatemaltekische Beispiel hinausweist und sowohl Mythen über deren Wirkungsweise dekonstruiert als auch ihr spezifisches Potential aufzeigt.

Ruth Fuchs

Staatliche Aufarbeitung von Diktatur und Menschenrechtsverbrechen in Argentinien: Die Vergangenheitspolitik der Regierungen Alfonsín (1983-1989) und Menem (1989-1999) im Vergleich

Beiträge zur Lateinamerikaforschung, Band 14, Hamburg 2003

Während der späten 1970er Jahre wurden in Argentinien Tausende von Menschen entführt, gefoltert und ermordet. Das bisher furchtbarste und folgenreichste Militärregime des Landes rechtfertigte diese terroristischen Methoden mit der Notwendigkeit, „christliche Moral und nationale Sicherheit“ wiederherzustellen. Im Krieg gegen Oppositionelle verloren rechtliche Normen und Standards jede Gültigkeit, das Vorgehen der Militärs sollte in eine „Wolke des Schweigens“ gehüllt werden. Nach dem endgültigen Kollaps der Militärdiktatur 1983 spricht man im Land von der größten und grausamsten Tragödie argentinischer Geschichte.

Die Studie analysiert den politisch-justiziellen Umgang der Regierungen Alfonsín (1983-1989) und Menem (1989-1999) mit den Hinterlassenschaften der jüngsten argentinischen Diktatur. Sie stellt die Vergangenheitspolitik beider Präsidentschaften gegenüber und fasst dabei besonders die langfristigen Veränderungen und Kontinuitätslinien ins Auge. Das Interesse gilt den spezifischen Rahmenbedingungen, die bestimmte Maßnahmen der Aufklärung, Strafverfolgung und Wiedergutmachung ermöglichten, und den institutionellen, gesellschaftlichen und politischen Faktoren, die deren Durchsetzung behinderten. Darüber hinaus wird der Frage nachgegangen, welche Bedeutung den vergangenheitspolitischen Entscheidungen beider Regierungen für die Konsolidierung der argentinischen Demokratie zukam.

Institut für Iberoamerika-Kunde, Alsterglaci 8, 20354 Hamburg

Tel. 040 / 41 47 82 01 – Fax 040 / 41 47 82 41

E-Mail: publications@iik.duei.de – <http://www.duei.de/iik>