

Nunnenkamp, Peter

Article — Manuscript Version (Preprint)

Ausländische Direktinvestitionen in Lateinamerika: Enttäuschte Hoffnungen trotz attraktiver Standortbedingungen?

Lateinamerika-Analysen

Provided in Cooperation with:

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

Suggested Citation: Nunnenkamp, Peter (2003) : Ausländische Direktinvestitionen in Lateinamerika: Enttäuschte Hoffnungen trotz attraktiver Standortbedingungen?, Lateinamerika-Analysen, ISSN 1619-1684, GIGA, Institut für Lateinamerika-Studien, Hamburg, Iss. 5, pp. 25-60

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/3104>

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.

revidiert Mai 2003

Ausländische Direktinvestitionen in Lateinamerika:

Enttäuschte Hoffnungen trotz attraktiver Standortbedingungen?

Peter Nunnenkamp
(Institut für Weltwirtschaft)

Inhaltsverzeichnis

I. Einleitung.....	1
II. Ausländische Direktinvestitionen in Lateinamerika: Stylisierte Fakten.....	2
III. Gut gerüstet für den Wettbewerb um Direktinvestitionen?.....	6
IV. Direktinvestitionen und Wachstum: Enttäuschte Hoffnungen?	23
V. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen.....	32
Bibliographie.....	35
Anhang	35

Tabellen

Tabelle 1 —	Verteilung der Direktinvestitionen in Lateinamerika nach Ländergröße und Entwicklungsstand, 1990 und 2001 (vH)	8
Tabelle 2 —	Standortstärken und –schwächen Lateinamerikas im Vergleich zu Asien	12

Schaubilder

Schaubild 1 —	Zustrom ausländischer Direktinvestitionen in Lateinamerika, 1990–2001.....	3
Schaubild 2 —	Anteil Lateinamerikas an den Direktinvestitionsbeständen in allen Entwicklungsländern, 1980–2001.....	4
Schaubild 3 —	Anteile Europas und der Vereinigten Staaten an den ausländischen Direktinvestitionen in Lateinamerika, 1980–1999	5
Schaubild 4 —	Zustrom von Direktinvestitionen in 20 lateinamerikanischen Ländern, 1996–2001	7
Schaubild 5 —	Standortfaktoren und Direktinvestitionen in 20 lateinamerikanischen Ländern	18
Schaubild 6 —	Standortattraktivität von 20 lateinamerikanischen Ländern	21
Schaubild 7 —	Direktinvestitionen und Pro-Kopf-Einkommenswachstum in Lateinamerika, 1980–2001.....	25
Schaubild 8—	Direktinvestitionen und Pro-Kopf-Einkommenswachstum in 20 lateinamerikanischen Ländern	28

ABSTRACT

Trotz des Booms ausländischer Direktinvestitionen in Lateinamerika klafft zwischen Wunsch und Wirklichkeit immer noch eine erhebliche Lücke. Bei vielen Standortfaktoren fällt die Region weiterhin hinter die Attraktivität asiatischer Konkurrenten zurück. Auch innerhalb Lateinamerikas variiert die Anziehungskraft für Direktinvestitionen erheblich. Die Hoffnungen lateinamerikanischer Gastländer, durch Direktinvestitionen von starken gesamtwirtschaftlichen Wachstumsimpulsen zu profitieren, haben sich kaum erfüllt. Die zentrale wirtschaftspolitische Herausforderung besteht in einer weltmarktgerechten Spezialisierung der lateinamerikanischen Gastländer, da diese nicht nur als unternehmerisches Investitionsmotiv wichtiger werden dürfte, sondern auch als Faktor, der die Wachstumseffekte von Direktinvestitionen prägt. Die Standortdebatte in Lateinamerika sollte aber über spezifisch wirtschaftspolitische Maßnahmen hinaus auch politische und institutionelle Faktoren ins Kalkül ziehen.

JEL-Klassifizierung: F21

Schlüsselbegriffe: Determinanten von Direktinvestitionen, Wachstumseffekte, Standortfaktoren, Lateinamerika im Vergleich mit Asien.

I. EINLEITUNG

Für viele Globalisierungsgegner sind multinationale Unternehmen und ausländische Direktinvestitionen eine beliebte Zielscheibe, weil sie die vermeintliche Ausbeutung von Entwicklungsländern kennzeichnen. Hingegen sind ausländische Direktinvestitionen für die meisten wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger in Lateinamerika (und auch anderswo) zum Objekt der Begierde geworden. Dies zeigt sich schon in der weltweiten Liberalisierung der für Direktinvestitionen relevanten nationalen Regelwerke seit Anfang der neunziger Jahre (UNCTAD 2002: 7).

Auch Lateinamerika hat sich in den internationalen Wettbewerb um Direktinvestitionen gestürzt. Bereits die von John Williamson skizzierte Reformkonzeption des so genannten Washington Konsens betrachtete eine restriktive Haltung gegenüber ausländischen Direktinvestitionen als „foolish“ (Williamson 1990: 15). Nach den Finanzkrisen in einer Reihe aufstrebender Volkswirtschaften ist den Entwicklungsländern verstärkt empfohlen worden, in erster Linie auf ausländische Direktinvestitionen zurückzugreifen, weil Direktinvestitionen anderen Formen des Kapitalimports deutlich überlegen und am besten geeignet seien, die wirtschaftliche Entwicklung in den Gastländern voranzutreiben.¹ Lateinamerika hat sich nicht nur an diesen Ratschlägen ausgerichtet, sondern scheint den Wettbewerb um Direktinvestitionen auch erfolgreich gemeistert zu haben. Eine neuere Studie der Interamerikanischen Entwicklungsbank kommt zu folgendem Schluss (Vodusek 2001: Buchrücken):

„In the 1990s, the economic environment in Latin America and the Caribbean changed markedly. The countries of the region underwent a process of stabilization and economic reform that encompassed fiscal consolidation and the privatization of state-owned enterprises, as well as market deregulation and

¹ Vgl. Nunnenkamp (2001; 2002a) zu dieser Argumentation und zu den häufig vernachlässigten Einschränkungen.

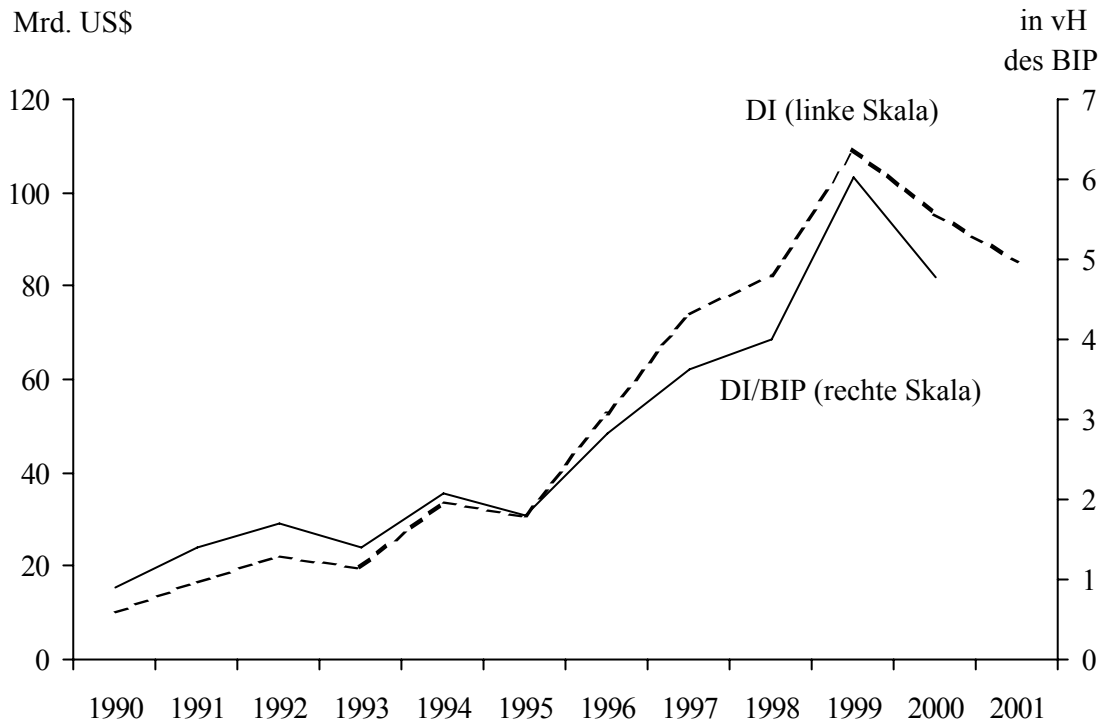
trade liberalization. These developments increased the region's attractiveness for foreign direct investment (FDI), which rose to unprecedented levels towards the end of the last decade.”

Der deutliche Anstieg ausländischer Direktinvestitionen in Lateinamerika kann mit einigen stylisierten Fakten leicht nachgewiesen werden (Abschnitt II). Dennoch scheint zwischen Wunsch und Wirklichkeit immer noch eine erhebliche Lücke zu klaffen. Die Entwicklung der Direktinvestitionen für Lateinamerika als Ganzes verdeckt signifikante Unterschiede zwischen den Ländern der Region. Diese Unterschiede wiederum lassen bezweifeln, dass die strukturellen Bedingungen für Direktinvestitionen durchgängig vorteilhaft sind (Abschnitt III). Das obige Zitat lässt es zudem offen, ob sich die Hoffnungen, die die lateinamerikanischen Gastländer an Direktinvestitionen knüpfen, erfüllt haben. In Abschnitt IV wird diskutiert, ob ausländische Direktinvestitionen – wie allgemein erwartet – positive gesamtwirtschaftliche Wachstumseffekte gezeitigt haben. Abschnitt V fasst zusammen und bietet einige wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen.

II. AUSLÄNDISCHE DIREKTINVESTITIONEN IN LATEIN-AMERIKA: STYLISIERTE FAKTEN

Lateinamerika hat in den neunziger Jahren einen Boom ausländischer Direktinvestitionen erlebt. Der jährliche Zustrom von Direktinvestitionen war am Ende dieses Jahrzehnts etwa zehnmal so hoch wie am Beginn, ging in den letzten beiden Jahren, für die Daten verfügbar sind, allerdings wieder etwas zurück (Schaubild 1). Selbst in relativer Betrachtung gewannen ausländische Direktinvestitionen erheblich an Bedeutung. Sie machten in jüngerer Vergangenheit 4–6 vH des Bruttoinlandsprodukts Lateinamerikas aus, während diese Kennziffer im Zeitraum 1980–1990 kaum jemals 1 vH erreicht hatte. Gleichzeitig zeigt Schaubild 1, dass sich der Boom ausländischer Direktinvestitionen in Lateinamerika auf die zweite Hälfte der neunziger Jahre konzentrierte.

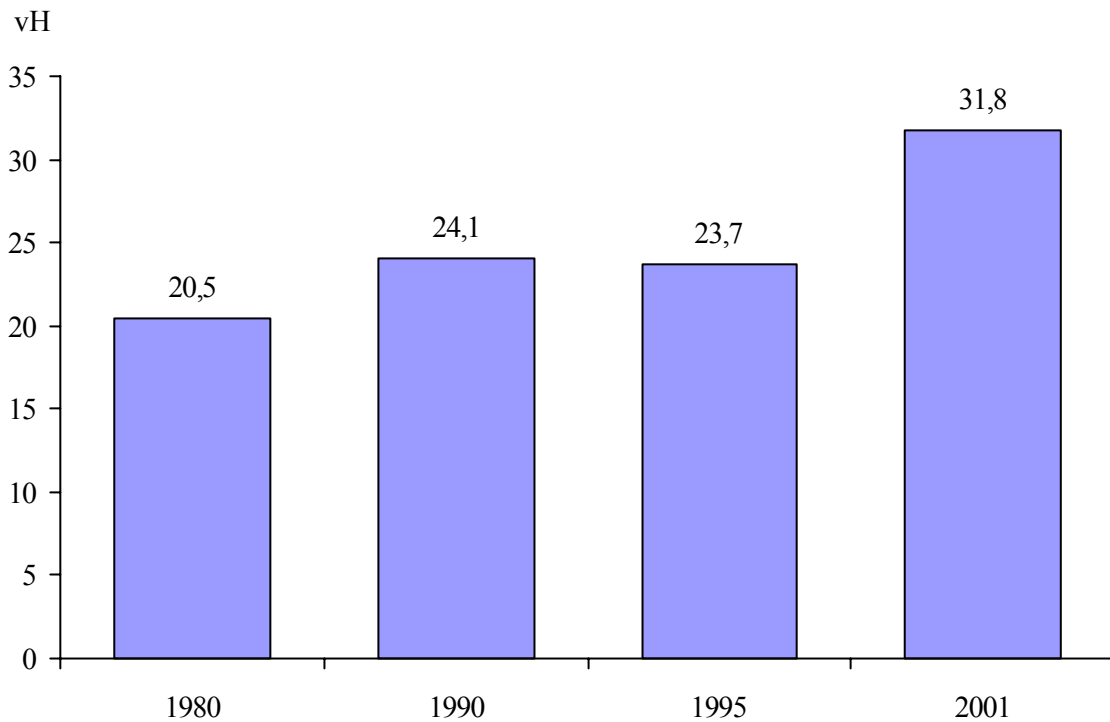
Schaubild 1 — Zustrom ausländischer Direktinvestitionen in Lateinamerika, 1990–2001



Quelle: UNCTAD (online Datenbank); World Bank (2002).

Schaubild 2 verweist auf die gestärkte Position Lateinamerikas im internationalen Wettbewerb um ausländische Direktinvestitionen. Auch hier zeigt sich, dass die Region als Ganzes gesehen vor allem seit 1995 an Attraktivität als Investitionsstandort gewonnen hat. Am Bestand der ausländischen Direktinvestitionen in allen Entwicklungsländern gemessen erreichte Lateinamerika Ende 2001 einen Anteil von knapp einem Drittel.

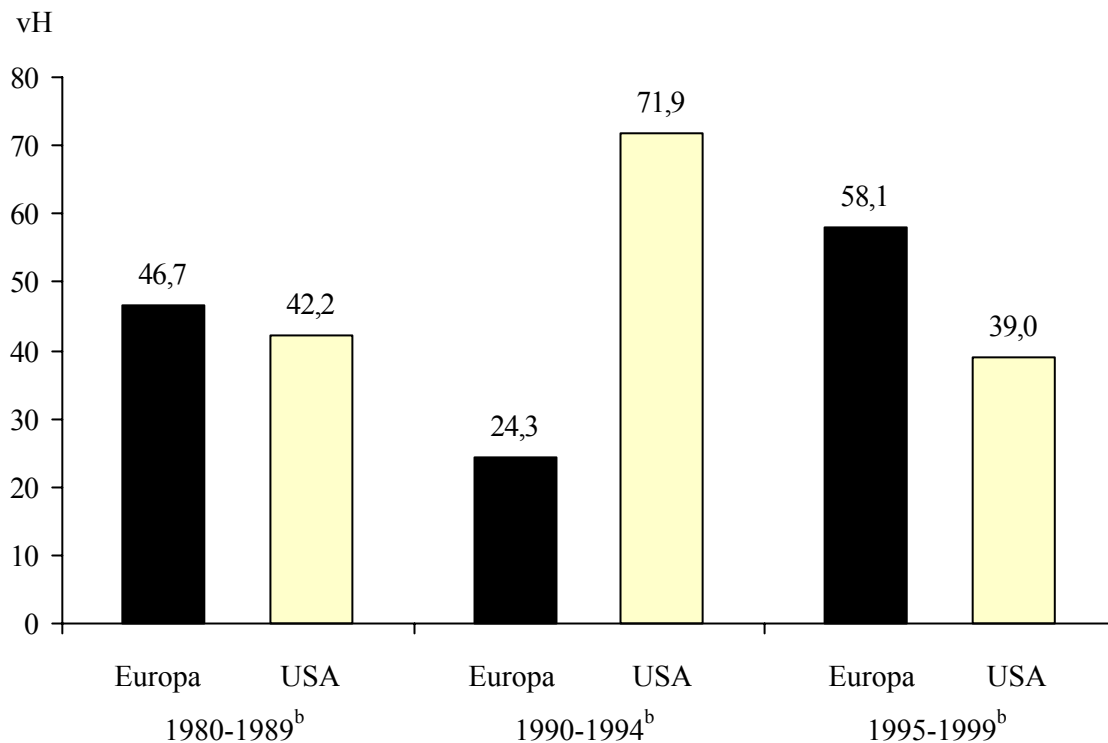
Schaubild 2 — Anteil Lateinamerikas an den Direktinvestitionsbeständen in allen Entwicklungsländern, 1980–2001



Quelle: UNCTAD (online Datenbank).

Lateinamerika scheint in jüngerer Vergangenheit insbesondere im Wettbewerb um europäische Direktinvestitionen erfolgreich gewesen zu sein. Die Herkunftsstruktur der Direktinvestitionen in Lateinamerika hat sich seit den achtziger Jahren mehrfach verschoben (Schaubild 3). Während sich der Zustrom im Zeitraum 1980–1989 in ähnlich hohem Maße aus europäischen und US-amerikanischen Direktinvestitionen speiste, dominierte in den frühen neunziger Jahren eindeutig das Neuengagement von in den Vereinigten Staaten beheimateten Investoren. In der zweiten Hälfte der neunziger Jahre kam dagegen den europäischen Investoren die Vorreiterrolle zu.

Schaubild 3 — Anteile Europas und der Vereinigten Staaten an den ausländischen Direktinvestitionen in Lateinamerika^a, 1980–1999



^aZustrom von Direktinvestitionen (in US\$) aus Europa, Nordamerika und Japan nach Lateinamerika (ohne Finanzzentren) = 100. – ^bPeriodendurchschnitt.

Quelle: Vodusek (2001: Statistical Annex, Table 34).

Der markante Anstieg des Anteils europäischer Herkunftsländer ist in erster Linie auf spanische Direktinvestitionen in Lateinamerika zurückzuführen (Vodusek 2001: 336). Der jahresdurchschnittliche Zustrom europäischer Direktinvestitionen im Zeitraum 1995–1999 (von insgesamt 20,5 Mrd. US\$) stammte zu 43 vH aus Spanien; im Zeitraum 1990–1994 hatte der spanische Anteil erst 23 vH betragen. Frankreich, die Niederlande und das Vereinigte Königreich folgten mit jeweils gut 2 Mrd. US\$. Deutschland rangierte hinter diesen Ländern nur auf Platz 5 (1,7 Mrd. US\$).

III. GUT GERÜSTET FÜR DEN WETTBEWERB UM DIREKTINVESTITIONEN?

Im Folgenden werden die Unterschiede in der Attraktivität für Direktinvestitionen und den Standortbedingungen in 20 lateinamerikanischen Gastländern herausgearbeitet.² Diese Gruppe beherbergte Ende 2001 mehr als vier Fünftel der gesamten in Lateinamerika gehaltenen ausländischen Direktinvestitionsbestände (UNCTAD 2002: Annex table B.3).³ Obwohl wir uns auf die 20 wesentlichen Gastländer von Direktinvestitionen beschränken, zeigen sich innerhalb dieses Samples markante Unterschiede. Wenn man die Länder – wie in der oberen Hälfte von Schaubild 4 – nach dem absoluten Zustrom von Direktinvestitionen (in Mrd. US-Dollar) im Zeitraum 1996–2001 gruppiert, wird die Rangfolge erwartungsgemäß von den großen lateinamerikanischen Gastländern angeführt (vgl. auch Calderón 2001: 19). Es mag schon eher überraschen, dass es den zehn kleineren Ländern des Samples seit 1990 nicht gelungen ist, ihren Anteil an den Direktinvestitionen zu steigern; vielmehr ist ihr Anteil an den in allen 20 Ländern gehaltenen Direktinvestitionsbeständen trotz des niedrigen Ausgangsniveaus weiter gesunken (Tabelle 1).

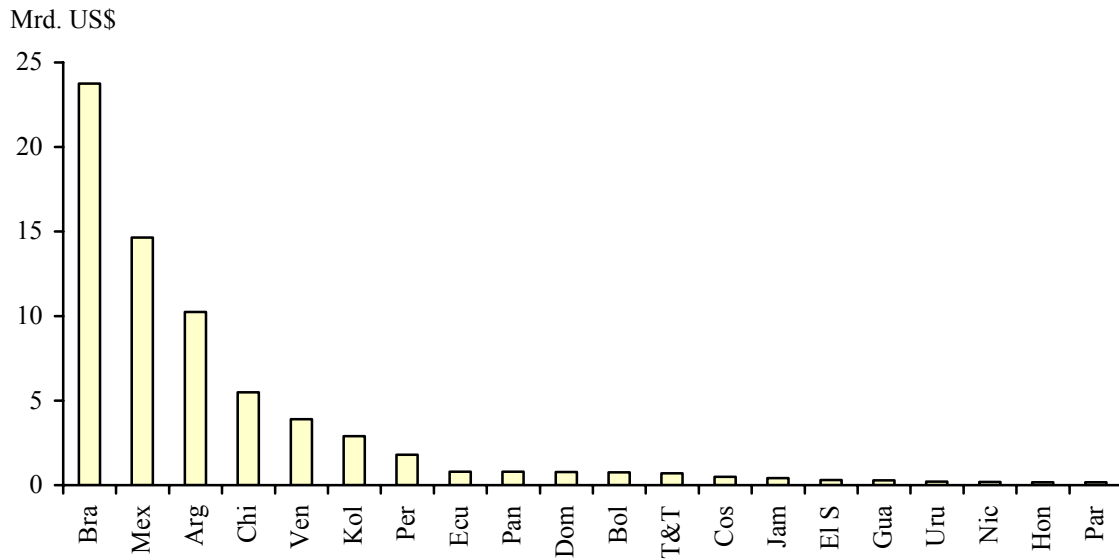
Wenn man das Sample in Länder mit relativ hohem Pro-Kopf-Einkommen und solche mit niedrigerem Pro-Kopf-Einkommen unterteilt, zeigt sich bei den Direktinvestitionsbeständen eine leichte Verschiebung zugunsten der ärmeren Länder (Tabelle 1). Aber auch beim Kriterium Entwicklungsstand wird die Verteilung der Direktinvestitionen klar von einer Untergruppe des Samples dominiert. Die Persistenz

² Vgl. die Liste der Länder in Anhang 1.

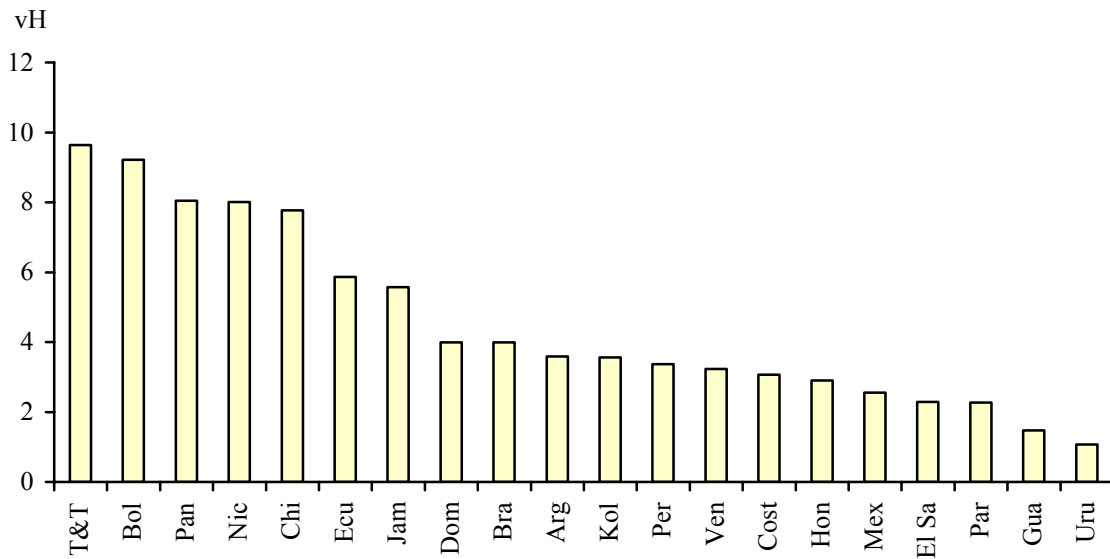
³ Das restliche Fünftel entfiel zum weitaus größten Teil auf vier Offshore-Finanzzentren, die für die Analyse der Rahmenbedingungen für Direktinvestitionen nicht von Interesse sind.

Schaubild 4 — Zustrom von Direktinvestitionen in 20 lateinamerikanischen Ländern, 1996–2001^a

a) Direktinvestitionen in Mrd. US\$



b) Direktinvestitionen in vH des Bruttoinlandsprodukts



^aPeriodendurchschnitt.

Quelle: UNCTAD (2002); World Bank (2002).

Tabelle 1 — Verteilung der Direktinvestitionen^a in Lateinamerika nach Ländergröße und Entwicklungsstand, 1990 und 2001 (vH)

	Ländergröße ^b		Entwicklungsstand ^c	
	groß	klein	reich	arm
1990	90,3	9,7	90,1	9,9
2001	93,1	6,9	87,8	12,2

^a Anteile an den Bestandsgrößen in US-Dollar für das gesamte Sample von 20 lateinamerikanischen Ländern. – ^b Bevölkerung im Jahr 2000; der Median des Samples von 8,35 Millionen dient als Trennlinie zwischen großen und kleinen Ländern. – ^c Pro-Kopf-Einkommen nach Kaufkraftparität in US-Dollar im Jahr 2000; der Median des Samples von 5897 US-Dollar dient als Trennlinie zwischen reichen und armen Ländern.

Quelle: UNCTAD (2002); World Bank (2002).

des Einflusses von Marktgröße und Entwicklungsstand der lateinamerikanischen Gastländer deutet darauf hin, dass die Verteilung von Direktinvestitionen auch für das hier betrachtete Sample nachhaltig durch traditionelle marktbezogene Determinanten geprägt wird.⁴

Gleichwohl ist es einigen kleineren und ärmeren Gastländern in Lateinamerika gelungen, Direktinvestitionen zu attrahieren. Dies zeigt sich, wenn man die Rangfolge um den Faktor der Ländergröße korrigiert.⁵ In der unteren Hälfte von Schaubild 4 wird versucht, die länderspezifische Attraktivität für Direktinvestitionen weniger verzerrt abzubilden, indem die Relation von Direktinvestitionen und

⁴ Die Unterscheidung zwischen traditionellen und nichttraditionellen Determinanten von Direktinvestitionen in Entwicklungsländern basiert im Wesentlichen auf der Argumentation der UNCTAD, wonach im Verlauf der wirtschaftlichen Globalisierung „one of the most traditional FDI determinants, the size of national markets, has decreased in importance. At the same time, cost differences between locations, the quality of infrastructure, the ease of doing business and the availability of skills have become more important“ (UNCTAD 1996: 97). Demgemäß betrachten zum Beispiel Jost und Nunnenkamp (2003) sowie Nunnenkamp und Spatz (2003) vor allem marktbezogene Determinanten wie die Größe und das Wachstum der Märkte in den Gastländern sowie deren Entwicklungsstand als „traditionell“.

⁵ Vgl. auch UNCTAD (2002: 23): „It is more interesting to assess how successful an economy is in attracting FDI after taking size into account.“

Bruttoinlandsprodukt der Gastländer (statt des absoluten Zustroms) verglichen wird. Nach diesem Kriterium attrahierten mehrere kleine lateinamerikanische Gastländer mehr ausländische Direktinvestitionen als die großen Drei (Argentinien, Brasilien und Mexiko).

Es wird nun analysiert, ob und in welchem Maße die Unterschiede in der Relation von Direktinvestitionen und Bruttoinlandsprodukt durch Standortfaktoren erklärt werden können, die politisch möglicherweise leichter und kürzerfristig zu gestalten sind als Determinanten wie die Größe lokaler Märkte und der gesamtwirtschaftliche Entwicklungsstand.⁶ Die betrachteten Indikatoren, die in Anhang 2 im Einzelnen erläutert werden, umspannen verschiedenste Bereiche der Standort- und Investitionsbedingungen: das institutionelle und politische Umfeld,⁷ administrative Faktoren,⁸ Aspekte der Infrastruktur,⁹ Bildung und Qualifizierung der Arbeitskräfte,¹⁰ die Arbeitsmarktbedingungen,¹¹ die Ausstattung des Gastlandes mit komplementären

⁶ Zur Analyse von Standortfaktoren vgl. auch UNCTAD (2002: 23-32) und Dunning (2001: 63-65). Das *Benchmarking* der UNCTAD beschränkt sich auf acht „structural economic factors“. Die von Dunning präsentierten Ergebnisse eines *Business Environment Rankings* beziehen sich auf eine vergleichsweise kleine Gruppe von acht lateinamerikanischen Ländern; es werden zudem keine Aussagen über die Signifikanz der Unterschiede zwischen Lateinamerika und den Vergleichsregionen getroffen.

⁷ Beispiele hierfür bieten die folgenden Indikatoren: Meinungsfreiheit/Verantwortlichkeit (Voice), politische Stabilität (Polstab), Gesetzmäßigkeit (Law) und effektive Regierungsführung (Goveff).

⁸ Zum Beispiel staatliche Regulierungen (Regu, Regqu) und Korruption (Coco, Corr).

⁹ Zum Beispiel die generelle Qualität der Infrastruktur (Infra) und die Finanzmarktentwicklung (Fin).

¹⁰ Zum Beispiel Dauer der Schulbildung (Schul), Qualität staatlicher Schulen (Qusch), IT-Kenntnisse (It) und betriebliche Fortbildung (Train).

¹¹ Zum Beispiel Einstellungs-/Kündigungsbedingungen (Hir), das Verhältnis zwischen den Tarifparteien (Gew) und die produktivitätsgerechte Entlohnung (Pay).

Produktionsfaktoren,¹² den wirtschaftspolitischen Rahmen im engeren Sinne¹³ sowie die handelspolitische Ausrichtung des Gastlandes.¹⁴

Die meisten Indikatoren beziehen sich auf Survey-Ergebnisse des World Economic Forum (2002). Ergänzende Angaben zum institutionellen und politischen Umfeld stammen von Kaufmann et al. (2002). Wie in Anhang 2 genauer spezifiziert werden die Untersuchungsländer vom World Economic Forum zumeist auf einer Skala von 1 bis 7 als Gastländer mit besonders ungünstigen bzw. günstigen Standortbedingungen eingestuft. Der starke Rückgriff auf Survey-Ergebnisse bedeutet, dass ein hohes Maß an Subjektivität in den folgenden Vergleich der Standortbedingungen eingeht. Es ist überdies unklar, ob die Einstufungen immer auf repräsentativen Befragungsergebnissen beruhen. Diese Nachteile werden in Kauf genommen, weil zu vielen der betrachteten Aspekte keine objektiven Daten für größere Ländergruppen existieren. Das Problem subjektiver Einschätzungen wird zudem dadurch gemildert, dass in Unternehmensbefragungen die Standortbewertungen von Entscheidungsträgern einfließen, die zugleich über die Direktinvestitionen befinden.

Die Indikatoren werden in einem ersten Schritt dazu benutzt, die Standortbedingungen für ausländische Direktinvestitionen zwischen dem Sample von 20 lateinamerikanischen Gastländern und einer Kontrollgruppe von acht wichtigen Gastländern in Asien zu vergleichen.¹⁵ Für beide Ländergruppen werden die Mittelwerte der jeweiligen Indikatoren in Tabelle 2 angegeben; ferner wird mit einem

¹² Zum Beispiel die Anzahl und Qualität lokaler Zulieferer (Suppqt, Suppql) und den technologischen Entwicklungsstand des Gastlandes (Tech).

¹³ Zum Beispiel die gesamtwirtschaftliche Stabilität (CPI) und die Körperschaftssteuer (Tax).

¹⁴ Zum Beispiel regionale Exporte (Region), die Weltmarktorientierung (WMA), der durchschnittliche Importzoll (Tar) und verdeckte Handelsbarrieren (Hidd).

¹⁵ Die asiatische Kontrollgruppe setzt sich wie folgt zusammen: VR China, Hongkong, Indonesien, Korea, Malaysia, Singapur, Thailand und Vietnam.

T-Test geprüft, ob diese Mittelwerte sich in signifikanter Weise voneinander unterscheiden.¹⁶

¹⁶ Ich danke meinem Kollegen Julius Spatz für seine Unterstützung bei der Auswahl und Durchführung des Tests.

Tabelle 2 — Standortstärken und –schwächen Lateinamerikas im Vergleich zu Asien

Indikator ^a (Kürzel)	Mittelwerte		T-Test für Mittelwertgleichheit (Signifikanzniveau)
	20 lateinamerikanische Länder	8 asiatische Länder	
Signifikante Standortstärken Lateinamerikas			
Meinungsfreiheit/Verantwortlichkeit (Voice)	0,24	-0,34	1,80 (0,10)
Insignifikante Unterschiede zwischen Lateinamerika und Asien			
Qualität staatl. Regulierung (Regqu)	0,58	0,37	0,93 (0,38)
Körperschaftsteuer (Tax) ^b	28,1	28,4	-0,11 (0,92)
durchschnittl. Importzoll (Tar) ^b	8,1	8,3	-0,09 (0,93)
Forschungs-/Ausbildungsdienste (Rts)	4,0	4,0	-0,19 (0,85)
Einstellungs-/Kündigungsbedingungen (Hir)	4,0	4,1	-0,34 (0,74)
Finanzmarktentwicklung (Fin)	3,5	3,9	-0,72 (0,49)
Regulierungsdichte (Regu)	3,1	3,6	-0,98 (0,36)
verdeckte Handelsbarrieren (Hidd)	4,0	4,5	-0,97 (0,35)
Bürokratie (Bür) ^b	2,6	2,3	1,04 (0,32)
Dauer der Schulbildung (Schul)	6,2	7,4	-1,46 (0,18)
Verhältnis zwischen Tarifparteien (Gew)	4,4	5,0	-1,67 (0,13)
Korruptionsbekämpfung (Corr)	-0,29	0,31	-1,71 (0,12)
Eigentumsrechte (Prop)	4,3	5,0	-1,69 (0,12)
IT-Kenntnisse (It)	3,6	4,3	-1,74 (0,12)
effektive Regierungsführung (Goveff)	-0,13	0,46	-1,76 (0,11)
Signifikante Standortschwächen Lateinamerikas			
intern. Kosten durch Korruption (Coco)	4,0	4,6	-1,79 (0,10)
politische Stabilität (Polstab)	-0,15	0,39	-1,82 (0,10)
Verfügbarkeit von Ingenieuren (Ing)	4,3	4,8	-1,84 (0,09)
technologischer Entwicklungsstand (Tech)	3,1	4,1	-2,02 (0,07)
gesamtwirtschaftliche Stabilität (CPI) ^b	200,5	128,6	1,92 (0,07)
Länderrisiko-Rating (CCR)	38,3	54,6	-2,14 (0,06)
betriebliche Fortbildung (Train)	3,5	4,2	-2,17 (0,06)
Infrastruktur (Infr)	3,1	4,5	-2,24 (0,06)
Gesetzmäßigkeit (Law)	-0,29	0,51	-2,22 (0,05)
Effizienz von Produktionsprozessen (Prod)	3,9	4,6	-2,23 (0,05)
regionale Exporte (Region)	4,6	5,2	-2,29 (0,03)
Qualität lokaler Zulieferer (Suppql)	4,1	4,6	-2,45 (0,03)
handelspolitische Offenheit (Open)	5,6	12,9	-3,18 (0,01)
Wettbewerbsintensität (Wett)	4,7	5,2	-2,71 (0,01)
Qualität staatlicher Schulen (Qusch)	2,7	4,2	-3,20 (0,01)
produktivitätsgerechte Entlohnung (Pay)	3,5	4,7	-3,46 (0,01)
Weltmarktorientierung (WMA)	3,3	4,7	-3,97 (0,00)
Anzahl lokaler Zulieferer (Suppqt)	4,6	5,1	-4,02 (0,00)
<p>^a Vgl. Anhang 2 zur Erläuterung und zu den Quellen der Indikatoren. Wenn nicht anders gekennzeichnet, bedeuten höhere Mittelwerte der Indikatoren <u>bessere</u> Standortbedingungen. – ^b Die Definition dieser Indikatoren (vgl. Anhang 2) hat zur Folge, dass höhere Mittelwerte hier <u>schlechtere</u> Standortbedingungen kennzeichnen.</p>			

Quelle: wie in Anhang 2 für die einzelnen Indikatoren angegeben.

Hieraus resultiert ein für Lateinamerika sehr unvorteilhaftes Bild. Von den 34 aufgeführten Standortfaktoren weist Lateinamerika lediglich in vier Fällen (Voice, Regqu, Tax und Tar) günstigere Standortbedingungen auf als Asien. Eine statistisch signifikante Standortstärke Lateinamerikas ist nur für den Faktor Meinungsfreiheit/Verantwortlichkeit (Voice) zu beobachten. Hingegen verweist Tabelle 2 für die Hälfte der Indikatoren auf signifikante Standortnachteile Lateinamerikas gegenüber der asiatischen Kontrollgruppe. Besonders markante Unterschiede (gemessen am Signifikanzniveau des T-Tests auf Mittelwertgleichheit) sind für Indikatoren aus mehreren Bereichen der Standort- und Investitionsbedingungen zu konstatieren:

- Der erwähnten relativen Stärke Lateinamerikas bei Voice im institutionellen und politischen Umfeld steht eine signifikante Schwäche bei der Durchsetzung von Recht und Gesetz (Law) gegenüber.
- Hinsichtlich der Bildung und Qualifizierung der Arbeitskräfte fällt Lateinamerika vor allem bei der Qualität staatlicher Schulen (Qusch) hinter Asien zurück.¹⁷
- Unter den Indikatoren, die die Arbeitsmarktbedingungen kennzeichnen, sticht hervor, dass die Entlohnung in Lateinamerika als weniger produktivitätsgerecht eingestuft wird (Pay).
- Eine relativ schlechte Ausstattung mit komplementären Produktionsfaktoren wird sowohl für die Anzahl als auch für die Qualität lokaler Zulieferer (Suppqt, Suppql) beklagt.
- Die Produktionsprozesse in Lateinamerika richten sich weniger stark am technologischen Fortschritt aus als in Asien (Prod), und die Wettbewerbsintensität auf den lateinamerikanischen Märkten ist vergleichsweise schwach (Wett).

¹⁷ Eine vergleichsweise schlechte Ausstattung Lateinamerikas mit qualifizierten Arbeitskräften wird auch von Dunning (2001: 66) als Schwachpunkt notiert. Hingegen werden die Arbeitsmarktbedingungen in Lateinamerika als Standortstärke eingeschätzt.

- Obwohl sich für die handelspolitische Ausrichtung keine signifikanten Unterschiede zeigen, wenn diese am Importzoll (Tar) und an verdeckten Handelsbarrieren (Hidd) abgelesen wird, erweist sich Lateinamerika im Vergleich zu Asien als weniger offen. Die spätere handelspolitische Öffnung in Lateinamerika, die sich in Open widerspiegelt, dürfte dafür mitverantwortlich sein, dass die Weltmarktorientierung (WMA) immer noch schwächer ausgeprägt ist.
- Asien ist auch durch eine stärkere regionale Exporttätigkeit (Region) gekennzeichnet, obwohl gerade Lateinamerika auf Regionalisierung gesetzt hat; dies deutet darauf hin, dass ein institutionalisierter Regionalismus weniger wirksam für die Stärkung regionaler Handelsbeziehungen ist als eine marktgerechte Arbeitsteilung zwischen benachbarten Ländern.

Angesichts dieses Vergleichs der Standortbedingungen mag es verwundern, dass Lateinamerika seinen Anteil an den Direktinvestitionen in allen Entwicklungsländern in den neunziger Jahren steigern konnte (vgl. Abschnitt II). Zu berücksichtigen ist aber, dass der Anteil Asiens trotz eines Rückgangs von 67 vH in 1995 auf 61 vH in 2001 (UNCTAD 2002: Annex table B.3) weiterhin fast doppelt so hoch ist wie der lateinamerikanische Anteil. Das in Tabelle 2 gezeichnete Bild dürfte diesen Niveauunterschied zumindest teilweise erklären. Zugleich könnten die Anteilsverschiebungen auf im Zeitablauf verbesserte Standortbedingungen in Lateinamerika hindeuten – auch wenn die Verbesserungen nicht ausreichten, um die Standortstärken Asiens zu kompensieren.¹⁸ Zweierlei kommt hinzu:

- Zum einen dürften Sonderfaktoren zu den Anteilsgewinnen beigetragen haben. So wird die Privatisierungswelle in vielen lateinamerikanischen Ländern mit den hier diskutierten Standortfaktoren kaum eingefangen.¹⁹ In Argentinien zum Beispiel

¹⁸ Dieser Vermutung kann mit den hier benutzten Indikatoren nicht nachgegangen werden, weil deren zeitliche Entwicklung nicht zu beobachten ist.

¹⁹ Vgl. IADB (2002: 226) zu einer ähnlichen Argumentation im Kontext der regionalen Integration als Bestimmungsfaktor für ausländische Direktinvestitionen: „The impact ... on FDI in non-tradables, such as the privatization of public utilities, is less clear.“

war nach Angaben von IADB und IRELA (1996: 48) der Zustrom ausländischer Direktinvestitionen im Zeitraum 1988–1995 zu 80 vH auf Privatisierungen und die Konversion von Schuldtiteln zurückzuführen. Eine neuere Studie der Interamerikanischen Entwicklungsbank schreibt es den Privatisierungen im Bereich der Telekommunikation und anderer staatlicher Dienste zu, dass der Anteil des tertiären Sektors an den gesamten ausländischen Direktinvestitionen in Lateinamerika deutlich stärker gestiegen ist als in anderen Regionen (IADB 2002: 225 f.); in Brasilien flossen in den neunziger Jahren vier Fünftel aller Direktinvestitionen in den Dienstleistungsbereich (ebenda: 230). Selbst wenn der Aufkauf staatlicher Dienstleistungsunternehmen häufig zusätzliche Folgeinvestitionen induziert, dürften umfassende Privatisierungsprogramme für einen zeitlich begrenzten Boom ausländischer Direktinvestitionen gesorgt haben. Es ist also offen, ob sich die Anteilsgewinne Lateinamerikas als dauerhaft erweisen werden (Nunnenkamp 1997: 72–75).

- Zum anderen könnten die in Tabelle 2 betrachteten Standortfaktoren in ihrer Bedeutung für den Zustrom von Direktinvestitionen von den am Beginn dieses Abschnitts angesprochenen Determinanten Marktgröße und Entwicklungsstand dominiert werden.²⁰

Vor diesem Hintergrund wird im Weiteren die Relevanz einzelner Standortfaktoren für den Zustrom von Direktinvestitionen in die 20 lateinamerikanischen Gastländer untersucht. Zu diesem Zweck wird das Sample für jeden Indikator in zwei gleich große Untergruppen aufgeteilt, wobei der Median des jeweiligen Indikators als Trennlinie zwischen den zehn Ländern mit relativ günstigen Standortbedingungen und den zehn Ländern mit relativ ungünstigen Standortbedingungen dient. Für beide Untergruppen wird dann der Durchschnittswert des Zustroms von Direktinvestitionen im Zeitraum 1996–2001 in Prozent des Bruttoinlandsprodukts ermittelt. Die Relevanz

²⁰ Für diese Vermutung sprechen die Analysen, die Jost und Nunnenkamp (2003) sowie Nunnenkamp und Spatz (2003) für Entwicklungsländer aus verschiedenen Regionen durchgeführt haben.

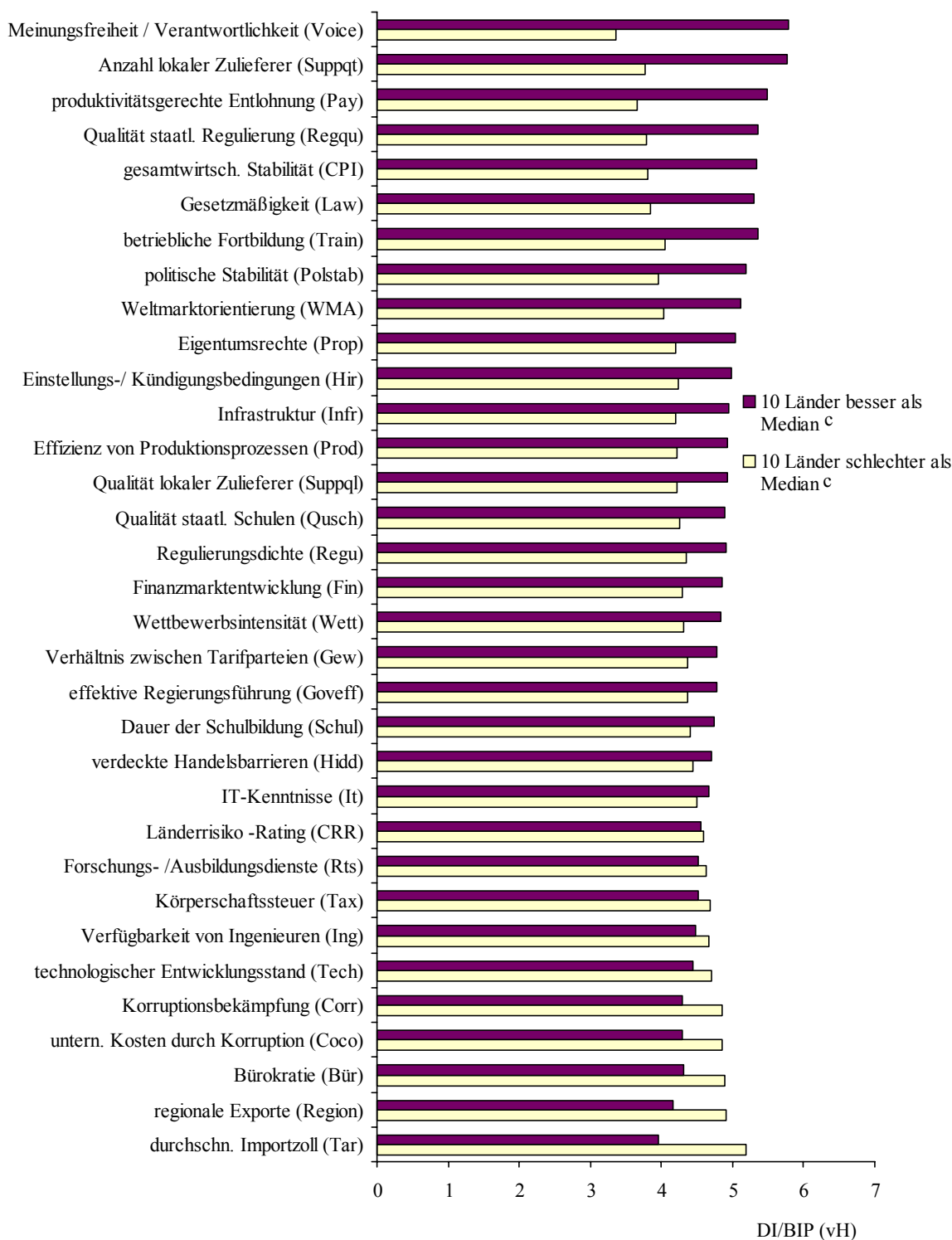
des jeweiligen Indikators bestimmt sich aus der Differenz der beiden Durchschnittswerte: Wichtige Standortfaktoren zeichnen sich dadurch aus, dass die zehn Länder mit relativ günstigen Indikatorwerten (besser als Median) ein deutlich höheres Verhältnis von Direktinvestitionen und Bruttoinlandsprodukt aufweisen als die zehn Länder mit ungünstigen Indikatorwerten (schlechter als Median). In der Anhangtabelle werden alle Indikatoren nach ihrer Wichtigkeit eingestuft; Schaubild 5 dokumentiert das durchschnittliche Verhältnis von Direktinvestitionen und Bruttoinlandsprodukt für die zwei Untergruppen des Ländersamples.²¹

Bei den meisten Indikatoren zeigt sich das zu erwartende Muster eines höheren DI/BIP-Verhältnisses für die Länder mit günstigen Indikatorwerten. Einige Ausnahmen verdienen gleichwohl Beachtung: Erstens scheinen einige Faktoren, die in Standortdebatten häufig hervorgehoben werden, für Standortentscheidungen ausländischer Investoren in Lateinamerika irrelevant gewesen zu sein. Dies gilt sowohl für den Spitzensatz der Körperschaftssteuer (Tax) als auch für unternehmerische Kosten, die durch Bürokratie (Bür) und Korruption (Coco) verursacht wurden. Derartige Kosten dürften wegen übergeordneter Investitionsmotive wie des Zugangs zu relevanten Märkten und Rohstoffen in Kauf genommen worden sein.

Zweitens ist die Ausrichtung der Exporte auf benachbarte Märkte (Region) eher hinderlich als förderlich für die Attraktivität lateinamerikanischer Gastländer für Direktinvestitionen. Dieses Ergebnis weckt Zweifel an der von vielen Wirtschaftspolitikern gehegten Hoffnung, durch regionale Integration ausländische Direktinvestitionen anlocken zu können. Amann und Vodusek (2001: 11) kommen zu

²¹ Die hier gewählte Darstellung beschränkt sich aus Platzgründen auf den *Zustrom* von Direktinvestitionen im Zeitraum 1986–2001. Das gleiche Verfahren wurde auch auf der Basis des *Bestands* ausländischer Direktinvestitionen im Jahr 2001 (in vH des Bruttoinlandsprodukts) angewandt. Die Ergebnisse für die Strom- und Bestandsgrößen weichen kaum voneinander ab. Der Korrelationskoeffizient zwischen der in der Anhangtabelle dokumentierten Differenz DI/BIP für die Stromgrößen und der entsprechenden Differenz für die Bestandsgrößen beläuft sich auf 0,96.

Schaubild 5 — Standortfaktoren^a und Direktinvestitionen^b in 20 lateinamerikanischen Ländern



^aVgl. Anhang 2 zur Erläuterung und zu den Quellen der Indikatoren. Die Rangfolge der Indikatoren richtet sich nach der in der Anhangtabelle angegebenen Wichtigkeit, die sich in der Differenz zwischen schwarzen und weißen Balken widerspiegelt. – ^bZustrom von Direktinvestitionen in 1996-2001 in vH des Bruttoinlandsprodukts der Gastländer. – ^cDie 20 Länder werden für jeden Indikator in zwei Untergruppen eingeordnet, wobei der Median des jeweiligen Indikators als Trennlinie dient.

Quelle: UNCTAD (2002); World Bank (2002); Kaufmann et al. (2002); World Economic Forum (2002).

einer ähnlich skeptischen Schlussfolgerung, wohingegen eine ökonometrische Panel-Schätzung²² in IADB (2002) insbesondere dann stark positive Effekte auf die Direktinvestitionen erwarten lässt, wenn das Gastland mit dem Heimatland der Direktinvestoren in einer Freihandelszone verbunden ist. Ein gegenläufiger Effekt ergibt sich allerdings dann, wenn das Heimatland der Direktinvestoren auch mit anderen Gastländern Freihandelsabkommen vereinbart. In Fallstudien findet zudem auch die Interamerikanische Entwicklungsbank kaum überzeugende Evidenz dafür, dass steigende Direktinvestitionen in erster Linie auf regionale Integration zurückzuführen sind.

Drittens sticht hervor, dass eine höhere tarifäre Importprotektion (Tar) mit einem *höheren* DI/BIP-Verhältnis einhergeht. Dies könnte darauf hindeuten, dass in Lateinamerika immer noch viele Direktinvestitionen getätigt werden, um Importbarrieren zu überspringen. Dieses Muster findet sich für verdeckte Handelsbarrieren (Hidd) aber nicht bestätigt, und die Stärke der Weltmarktorientierung (WMA) gehört sogar zu jenen Faktoren, die als sehr wichtig für höhere Direktinvestitionen einzustufen sind (vgl. Anhangtabelle). Hierzu passt es, dass die ökonometrischen Schätzungen in IADB (2002: 241) nur dann signifikant positive Direktinvestitionseffekte einer Freihandelszone zwischen Gast- und Herkunftsland ergeben, wenn das Gastland als handelspolitisch offen eingestuft wird.²³ Zusammengefasst dürften die wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger in Lateinamerika also schlecht beraten sein, auf Handelsprotektion als Anreiz für Direktinvestitionen zu setzen.

Die Faktoren, für die die Anhangtabelle das erwartete positive Vorzeichen der Differenz des DI/BIP-Verhältnisses ausweist, haben gleichwohl eine höchst

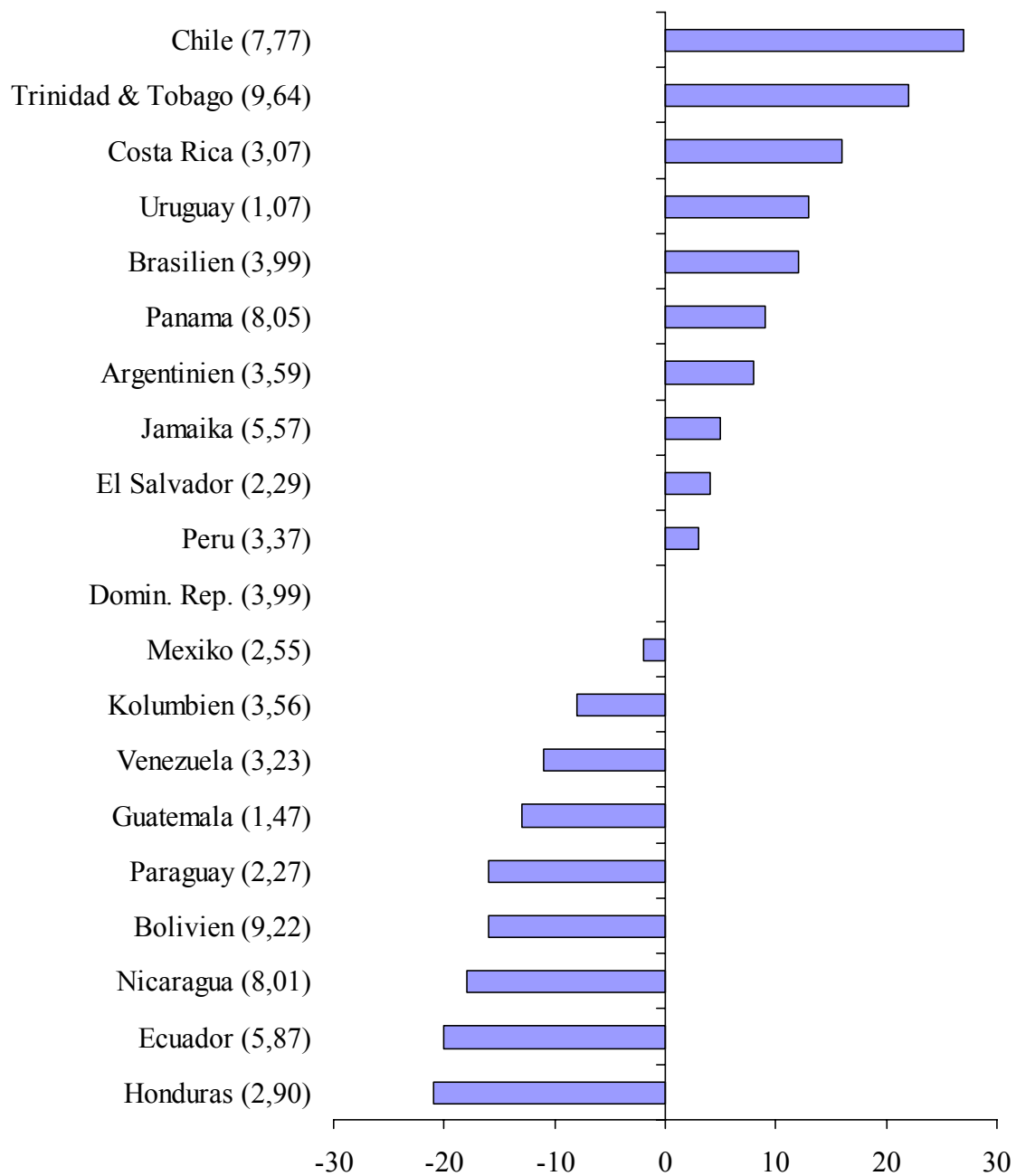
²² Die Schätzung benutzt bilaterale Direktinvestitionsbestände von 20 Herkunftsländern in 60 Gastländern im Zeitraum 1982–1998.

²³ In der erweiterten Schätzung zeigt sich zwar ein signifikant positiver Koeffizient für die Verknüpfung von Freihandelszone und handelspolitischer Offenheit des Gastlandes, der Koeffizient für die bloße Existenz einer Freihandelszone zwischen Gast- und Herkunftsland bleibt dagegen insignifikant (IADB 2002: 241, Schätzung 4).

unterschiedliche Relevanz für die Standortentscheidungen ausländischer Direktinvestoren in Lateinamerika. Wie schon beim Vergleich zwischen Lateinamerika und Asien ragt der Faktor Meinungsfreiheit/Verantwortlichkeit (Voice) heraus. Die Beobachtung, dass lateinamerikanische Gastländer mit hohen Werten für Voice ein weit überdurchschnittliches DI/BIP-Verhältnis aufweisen (Schaubild 5), widerspricht dem verbreiteten Vorurteil, wonach multinationale Unternehmen eher repressive und autoritäre politische Regime bevorzugen. Die Bedeutung des politischen und institutionellen Umfeldes zeigt sich auch darin, dass politisch stabile Länder (Polstab), in denen Recht und Gesetz Geltung verschafft wird (Law), im Durchschnitt als erheblich attraktiver für Direktinvestitionen eingestuft werden können.

Im Bereich der wirtschaftlichen Determinanten sind Direktinvestitionen in Lateinamerika in erster Linie durch gute Rückgriffsmöglichkeiten auf lokale Zulieferer (Suppqt), gesamtwirtschaftliche Stabilität (CPI) und eine produktivitätsgerechte Entlohnung (Pay) induziert worden. Der letztgenannte Faktor ist deutlich relevanter als spezifische Aspekte der Arbeitsmarktbedingungen in den Gastländern (z.B. Hir und Gew). Auch zwischen administrativen Faktoren sowie zwischen einzelnen Aspekten der Bildungs- und Ausbildungssituation in den lateinamerikanischen Gastländern sind deutliche Unterschiede in der Relevanz festzuhalten. So hat die *Qualität* staatlicher Regulierung (Regqu) einen stärkeren Einfluss auf die Direktinvestitionen als die Regulierungsdichte (Regu), obwohl sich Standortdebatten häufig eher auf den zweiten Aspekt konzentrieren. Der betrieblichen Fortbildung (Train) kommt eine höhere Bedeutung zu als schulischen Indikatoren (Schul, Qusch).

In der Anhangtabelle werden die fünf lateinamerikanischen Gastländer aufgelistet, die für die einzelnen Indikatoren jeweils durch die besten bzw. schlechtesten Standortbedingungen gekennzeichnet sind. In Schaubild 6 werden diese Angaben in

Schaubild 6 — Standortattraktivität^a von 20 lateinamerikanischen Ländern

^aZur Ermittlung vgl. Erläuterungen im Text. In Klammern: Zustrom von Direktinvestitionen in 1996–2001 in vH des Bruttoinlandsprodukts.

Quelle: Anhangtabelle.

der Weise zusammengefasst, dass für jede Platzierung unter den fünf besten Ländern ein Pluspunkt und für jede Platzierung unter den fünf schlechtesten Ländern ein Minuspunkt vergeben wird. Der Saldo zwischen Plus- und Minuspunkten weist Chile als lateinamerikanisches Gastland mit der höchsten Standortattraktivität aus, wohingegen Honduras den stärksten Negativsaldo hat.

Von den – an der Bevölkerung gemessen – größten Gastländern²⁴ rangiert nur Brasilien unter den fünf lateinamerikanischen Ländern mit der höchsten Standortattraktivität gemäß Schaubild 6. Dies könnte darauf hindeuten, dass es kleineren Gastländern gelungen ist, den Nachteil bei der Marktgröße durch Stärken bei anderen Standortfaktoren aufzuwiegen. So nehmen Chile und Trinidad & Tobago nicht nur die Spitzenpositionen bei der Standortattraktivität ein, sondern verzeichneten zugleich ein weit überdurchschnittliches DI/BIP-Verhältnis. Für das gesamte Ländersample ergibt sich aber nur ein schwacher Zusammenhang zwischen der Standortattraktivität gemäß Schaubild 6 und dem DI/BIP-Verhältnis. Das durchschnittliche DI/BIP-Verhältnis ist zwar für die zehn Länder mit relativ guten Standortbedingungen höher als für die zehn Länder mit relativ schlechten Standortbedingungen (4,8 vH gegenüber 4,3 vH). Die Korrelation zwischen länderspezifischer Standortattraktivität und DI/BIP-Verhältnis bleibt aber insignifikant.²⁵

Dieses Korrelationsergebnis verstärkt zum einen den obigen Eindruck eines weiterhin starken Einflusses traditioneller Determinanten wie der Marktgröße auf die Verteilung der Direktinvestitionen in Lateinamerika.²⁶ Zum anderen wird der statistische Zusammenhang zwischen Standortattraktivität und DI/BIP-Verhältnis durch die Dominanz rohstofforientierter Direktinvestitionen in einigen lateinamerikanischen

²⁴ In Brasilien, Mexiko, Kolumbien, Argentinien, Peru und Venezuela überschritt die Bevölkerung 20 Millionen (in 2000).

²⁵ Es ergibt sich ein (Spearman-)Rankkorrelationskoeffizient von 0,14.

²⁶ Hierauf deuten auch Unternehmensbefragungen, die in UNCTAD (2002: 62–65) berichtet werden.

Ländern geschwächt. Bolivien bietet hierfür das beste Beispiel: Dass dieses Land trotz sehr schlechter Standortbedingungen das zweithöchste DI/BIP-Verhältnis (9,2 vH) aufweist, ist überwiegend auf Direktinvestitionen im Bergbau und in der Öl- und Gasindustrie zurückzuführen (Antelo 2000: 62). Ähnliches dürfte für Ecuador gelten.²⁷ Die Direktinvestitionen in diesen Ländern werden also weniger durch die hier diskutierten Standortfaktoren als vielmehr durch die Verfügbarkeit natürlicher Ressourcen bestimmt (UNCTAD 1998: 91).

IV. DIREKTINVESTITIONEN UND WACHSTUM: ENTTÄUSCHTE HOFFNUNGEN?

Die Rahmenbedingungen für Direktinvestitionen in Lateinamerika sind in Abschnitt III unter dem Blickwinkel diskutiert worden, ob und wo die Standortfaktoren Aussicht auf einen dauerhaft hohen Zustrom von Direktinvestitionen gewähren. Für die lateinamerikanischen Gastländer ist die Frage nach den *Determinanten* von Direktinvestitionen aber möglicherweise zweitrangig. Den Gastländern müsste in erster Linie daran gelegen sein, dass von Direktinvestitionen positive *Effekte* auf die heimische Wirtschaft ausgehen.

Wenn in Standortdebatten dennoch seltener nach den Effekten als nach den Determinanten von Direktinvestitionen gefragt wird, so dürfte das der vorherrschenden Zuversicht zuzuschreiben sein, dass die Gastländer von Direktinvestitionen durchweg und quasi automatisch profitieren. Genährt wird diese Zuversicht durch Verweise auf empirische Studien: „A vast majority of existing empirical studies indicate that FDI does make a positive contribution to both income growth and factor productivity in host economies“ (JBIC Institute 2002: viii).²⁸

²⁷ Im Jahr 1994 beherbergte der Primärsektor mehr als die Hälfte aller Direktinvestitionsbestände in Ecuador (IADB und IRELA 1996: 138). Im Jahr 2001 absorbierte die Ölindustrie Ecuadors 85 vH des gesamten Zustroms von Direktinvestitionen (UNCTAD 2002: 68).

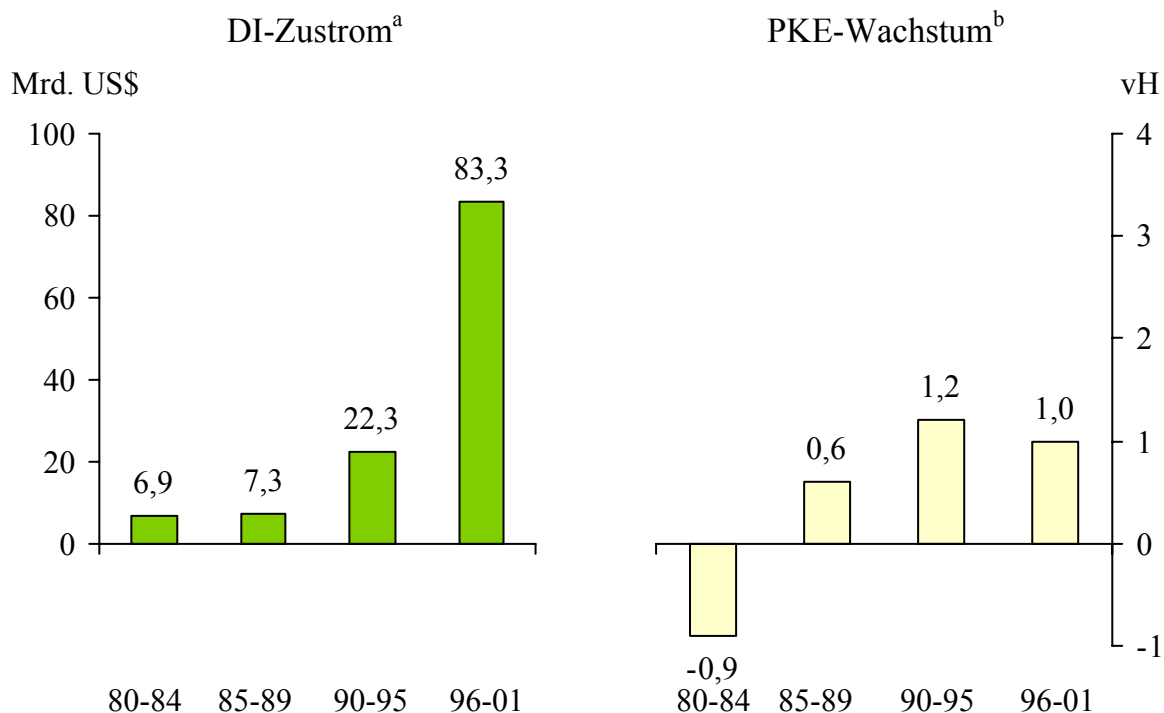
²⁸ Ähnliche Aussagen finden sich in Lim (2001: 9) und OECD (2002: 13).

Derartige Zusammenfassungen der relevanten Literatur unterschlagen jedoch das “Kleingedruckte” vieler Studien, auf die Bezug genommen wird. Zumeist findet sich dort die Einschränkung, dass die Gastländer ein Mindestmaß an wirtschaftlicher und institutioneller Entwicklung bereits erreicht haben müssen, bevor sie positive gesamtwirtschaftliche Wachstumseffekte von Direktinvestitionen erwarten können.²⁹

Lateinamerikanische Wünsche und die dortige Wirklichkeit könnten also auch hinsichtlich der Wachstumseffekte auseinanderklaffen. Einen ersten Anhaltspunkt dafür bietet Schaubild 7. Ein stringenter zeitlicher Zusammenhang zwischen dem Zustrom ausländischer Direktinvestitionen (in Mrd. US\$) und dem Wachstum des realen Pro-Kopf-Einkommens ist dort kaum zu erkennen. Zwar könnte man darauf verweisen, dass die Einkommensentwicklung in den neunziger Jahren günstiger verlief als im vorherigen Jahrzehnt, als der Zustrom von Direktinvestitionen noch gering war. Trotz des folgenden Booms von Direktinvestitionen nahm das Pro-Kopf-Einkommen aber auch nach 1990 nur sehr mäßig zu. Es ist nicht auszuschließen, dass die Vervierfachung der Direktinvestitionen im Zeitraum 1996–2001 (gegenüber 1990–1995) sich in der in Schaubild 7 gezeigten Einkommensentwicklung noch nicht widerspiegelt, weil positive Wachstumseffekte erst verzögert zu beobachten sein mögen. Diese Argumentation impliziert jedoch zugleich, dass die Verdreifachung der Direktinvestitionen im Zeitraum 1990–1995 (gegenüber 1985–1989) keinerlei positive Wachstumseffekte in der folgenden Fünfjahresperiode (1996–2001) gezeitigt hat.

²⁹ Nunnenkamp (2002a: 34) fasst die Ergebnisse neuerer Studien wie folgt zusammen: „In one way or another, these studies echo an earlier finding of Blomström et al. (1994), namely that the positive impact of FDI on economic growth is confined to higher-income developing countries“. Caves (1999) argumentiert, dass die für die Wachstumswirkungen von Direktinvestitionen zentralen *Spillovers* auf die Produktivität der Unternehmen des Gastlandes keineswegs überall zu finden sind und die Fähigkeit von Entwicklungsländern, die höherwertigen Technologien der ausländischen Direktinvestoren zu absorbieren, durch verschiedene Engpässe begrenzt wird (vgl. ähnlich auch IADB 2002: 238).

Schaubild 7 — Direktinvestitionen und Pro-Kopf-Einkommenswachstum in Lateinamerika, 1980–2001



^aJahresdurchschnittlicher Zustrom von ausländischen Direktinvestitionen in Mrd US\$. –
^bJahresdurchschnittliche Veränderung des Pro-Kopf-Einkommens (in lokaler Währung zu konstanten Preisen) in vH; für 2001: vorläufige Angaben der ECLAC.

Quelle: UNCTAD online Datenbasis; World Bank (2002).

Wie bei der Attraktivität für Direktinvestitionen dürften sich hinter dem Bild für Lateinamerika als Ganzes auch bei den Effekten von Direktinvestitionen unterschiedliche Ländererfahrungen verbergen. Eine frühere Zeitreihenanalyse zum Zusammenhang zwischen dem Zustrom von Direktinvestitionen (in vH des Bruttoinlandsprodukts der Gastländer) und dem Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens stützt diese Vermutung (Nunnenkamp 2002b: Table 1). Über den Zeitraum 1970–1999 betrachtet ergab sich kein statistisch signifikanter Zusammenhang zwischen diesen beiden Variablen für Lateinamerika als Ganzes.³⁰

³⁰ Allerdings war die Korrelation für Afrika und Asien noch schwächer als für Lateinamerika. Zudem wurde der Korrelationskoeffizient für Lateinamerika bei einem auf 1970–1997 verkürzten Beobachtungszeitraum signifikant positiv (Nunnenkamp 2002b: Table 1).

Für einzelne lateinamerikanische Gastländer zeigte sich dagegen eine signifikant positive Korrelation. Hierbei handelte es sich um eher kleine und vergleichsweise weltmarktorientierte Gastländer, wohingegen das Einkommenswachstum der großen lateinamerikanischen Gastländer mit dem Zustrom von Direktinvestitionen nicht zusammenhing. Letzteres wurde der Tatsache zugeschrieben, dass Länder wie Brasilien erst spät ihre importsubstituierende Entwicklungsstrategie aufgaben und weltmarktorientierte Direktinvestitionen damit lange Zeit entmutigt wurden (Nunnenkamp 2002b: 606). Diese Argumentation wird von Caves (1999: 16) gestützt, der im Fall einer importsubstituierenden Wirtschaftspolitik schwächere *Spillovers* und damit geringere gesamtwirtschaftliche Produktivitätseffekte von ausländischen Direktinvestitionen vermutet. Calderón (2001: 22) verweist allerdings darauf, dass die Wachstumseffekte von Direktinvestitionen auch in einigen kleinen, offenen Gastländern begrenzt blieben, weil die so genannten *Maquiladoras* mit anderen Unternehmen der Gastländer kaum vernetzt waren.

Die Analyse des Zusammenhangs zwischen Direktinvestitionen und Wachstum wird dadurch kompliziert, dass Ursache und Wirkung nur schwer voneinander zu unterscheiden sind (Simultanitätsproblem).³¹ In Schaubild 8 wird dieses Problem dadurch zu umgehen versucht, dass die Direktinvestitionen in 20 lateinamerikanischen Ländern dem Einkommenswachstum dieser Länder *in den Folgejahren* gegenübergestellt werden.³² Im Länderquerschnitt wird geprüft, ob ein höherer Direktinvestitionsbestand im Jahr 1990 mit einem höheren Einkommenswachstum im Zeitraum 1990–2000 einherging und ob ein höheres Einkommenswachstum im Zeitraum 1996–2000 auf einen höheren Zustrom von Direktinvestitionen im Zeitraum 1990–1995 folgte.

³¹ In der Literatur wird das Wirtschaftswachstum typischerweise auch als Determinante von Direktinvestitionen betrachtet.

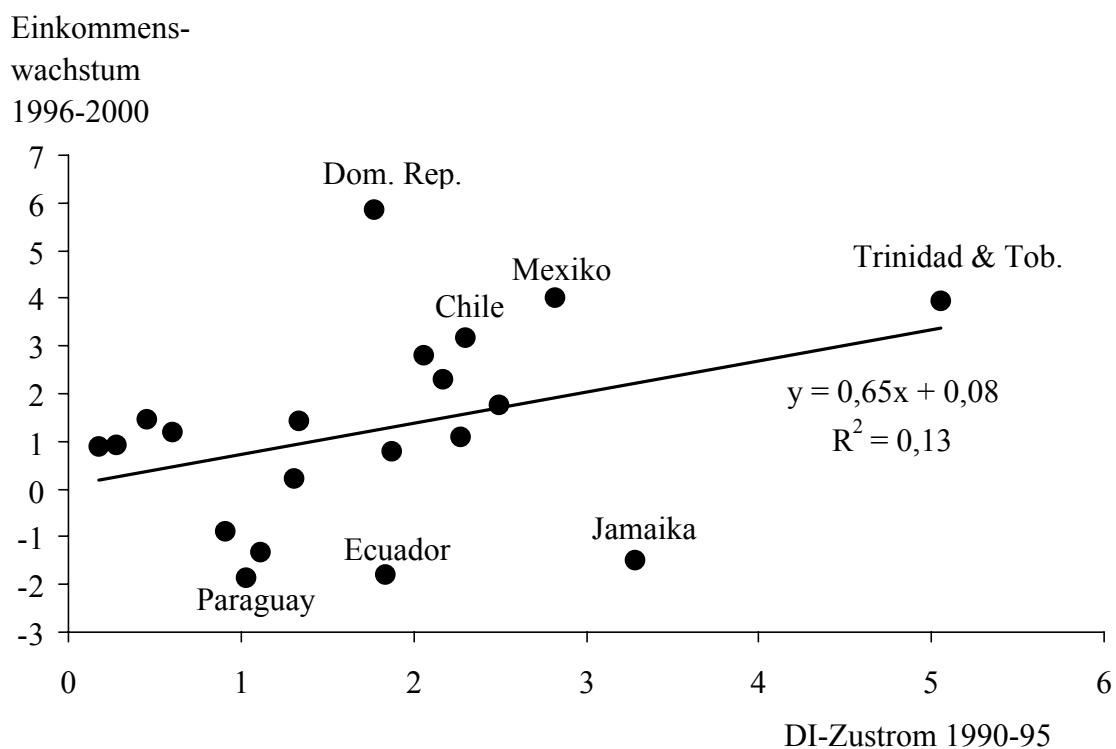
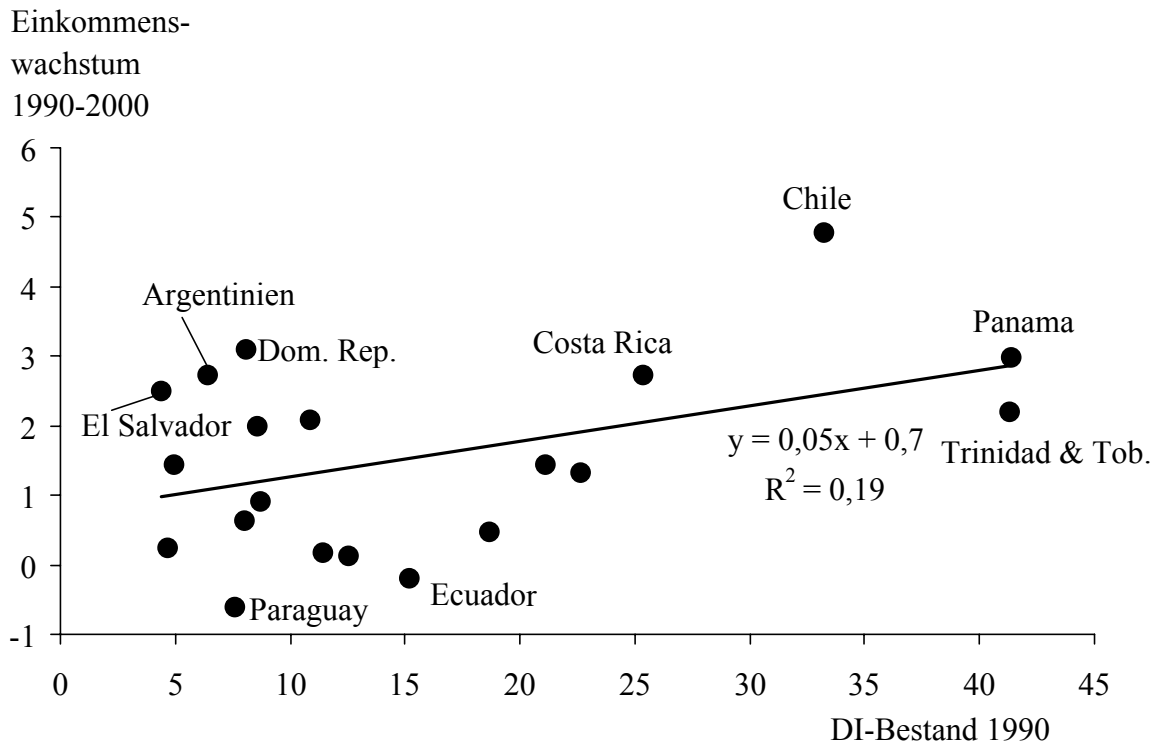
³² Es handelt sich um jene 20 Länder, die bereits in Abschnitt III betrachtet wurden.

In beiden Fällen deutet der Anstieg der Regressionsgeraden auf einen positiven Zusammenhang hin.³³ Gleichwohl rechtfertigt Schaubild 8 kaum die verbreitete Hoffnung auf durchgängig starke Wachstumseffekte von Direktinvestitionen in Lateinamerika; vielmehr sticht die Spannweite unterschiedlicher Ländererfahrungen hervor:

- Argentinien und El Salvador haben im Zeitraum 1990–2000 ein höheres Einkommenswachstum verzeichnet als Trinidad und Tobago, obwohl das Verhältnis von Direktinvestitionsbestand und Bruttoinlandsprodukt im Jahr 1990 in Trinidad und Tobago um ein Vielfaches höher war als in den beiden Vergleichsländern.
- In Paraguay und der Dominikanischen Republik belief sich der Direktinvestitionsbestand 1990 jeweils nur auf etwa 8 vH des Bruttoinlandsprodukts. Gleichwohl gehörte die Dominikanische Republik zu den Ländern mit der besten Wachstumsperformance, während Paraguay in dieser Hinsicht das Schlusslicht des Samples bildete.
- Der Anstieg der Regressionsgeraden in der oberen Hälfte von Schaubild 8 ist nur schwach ausgeprägt. Der Koeffizient von 0,05 würde bedeuten, dass eine um 10 Prozentpunkte höhere Relation zwischen Direktinvestitionsbestand und Bruttoinlandsprodukt mit einem Wachstumsgewinn einhergeht, der sich auf einen halben Prozentpunkt beschränkt. Selbst dieser Effekt ist alles andere als robust. Wenn man den Ausreißer Chile aus der Berechnung ausschließt, ist kein (signifikant) positiver Zusammenhang mehr zu beobachten.

³³ Ein ähnliches Ergebnis bot eine frühere (gepoolte) Korrelationsanalyse für 21 lateinamerikanische Länder und sechs Fünfjahresperioden (ab 1970), in der der Zustrom von Direktinvestitionen dem Einkommenswachstum in der folgenden Fünfjahresperiode gegenübergestellt wurde (Nunnenkamp 2002b: Table 3).

Schaubild 8 — Direktinvestitionen^a und Pro-Kopf-Einkommenswachstum^b in 20 lateinamerikanischen Ländern



^aDI-Bestand in 1990 und DI-Zustrom in 1990–1995 jeweils in vH des Bruttoinlandsprodukts der Gastländer. – ^bJahresdurchschnittliche Veränderung des Pro-Kopf-Einkommens in lokaler Währung zu konstanten Preisen (vH).

Quelle: UNCTAD (2002); World Bank (2002).

- Der Zusammenhang zwischen dem Zustrom von Direktinvestitionen im Zeitraum 1990–1995 und dem Einkommenswachstum im Zeitraum 1996–2000 ist noch lockerer. Der Koeffizient, der die Steigung der Regressionsgeraden in der unteren Hälfte von Schaubild 8 angibt, bleibt selbst bei 10 vH Irrtumswahrscheinlichkeit insignifikant.

Es kann an dieser Stelle nur spekuliert werden, warum die Wachstumseffekte von ausländischen Direktinvestitionen in Lateinamerika die erhoffte Eindeutigkeit vermissen lassen. Ein Vergleich zwischen Lateinamerika und Asien bietet mehrere Ansatzpunkte einer Erklärung. Auffällig ist zunächst, dass der Anteil ausländischer Direktinvestitionen an den gesamten (Brutto-) Anlageinvestitionen in Lateinamerika in den Jahren 1996–2000 mit knapp 19 vH fast doppelt so hoch war wie im asiatisch-pazifischen Raum (UNCTAD 2002: Annex table B.5). Dieser Unterschied legt den Verdacht nahe, dass heimische Investitionen in Lateinamerika häufiger durch ausländische Direktinvestitionen verdrängt worden sind. In einer Untersuchung von Agosin und Mayer (2000) findet dieser Verdacht empirische Unterstützung: „The results indicate that in Asia ... there has been strong crowding in of domestic investment by FDI; by contrast, strong crowding out has been the norm in Latin America.“

Die Verdrängung heimischer Investitionen könnte dadurch begünstigt worden sein, dass Direktinvestitionen in Lateinamerika größtenteils in Form von Unternehmensaufkäufen und -zusammenschlüssen (so genannte M&As) erfolgten.³⁴ M&As, die in vielen lateinamerikanischen Ländern durch die Privatisierung von Staatsunternehmen angeregt wurden, beliefen sich im Zeitraum 1996–2001 auf etwa die Hälfte des gesamten Zustroms ausländischer Direktinvestitionen (UNCTAD 2002); in Asien betrug der entsprechende Anteil lediglich gut ein Fünftel. Zwar können auch M&As positive Wachstumseffekte haben, vor allem wenn die frei

³⁴ Die Interamerikanische Entwicklungsbank verweist am Beispiel des Mercosur darauf, dass M&As als dominante Form ausländischer Direktinvestitionen mit einer Verdrängung heimischer Investitionen einhergingen (IADB 2002: 230).

werdenden heimischen Ressourcen produktiv verwendet werden. Eine einfache Korrelationsanalyse deutet jedoch darauf hin, dass der statistische Zusammenhang mit dem gesamtwirtschaftlichen Wachstum im Fall von M&As schwächer ist als im Fall so genannter „greenfield investments“ (Nunnenkamp 2002b: 609 f.).

Die Struktur der Direktinvestitionen dürfte in einer weiteren Hinsicht von Bedeutung für die Wachstumseffekte sein. Vor der Privatisierungswelle und den damit einhergehenden Direktinvestitionen im Dienstleistungssektor waren die Direktinvestitionen in den wichtigsten lateinamerikanischen Gastländern auf kapital- und technologieintensive Industriebranchen wie Transportausrüstungen, den Maschinenbau und die chemische Industrie konzentriert (Nunnenkamp 1997). In diese Bereiche waren Auslandsinvestoren mit einem Bündel wirtschaftspolitischer Maßnahmen gelockt worden, das positive Wachstumseffekte vermutlich eher beeinträchtigt als gefördert hat. Problematische Bestandteile dieses Bündels waren: handelspolitische Protektion; so genannte „performance requirements“, die die unternehmerischen Bezugs- und Absatzentscheidungen einschränkten; sowie staatliche Subventionen.

Die Auslandsinvestoren wurden durch Handelsbarrieren vor der Konkurrenz durch Importe geschützt. Zugleich waren die Auslandsinvestoren häufig gezwungen, auf Vorleistungen zurückzugreifen, die im Gastland hergestellt wurden, auch wenn diese den üblichen Weltmarktstandards nicht genügten und eine international wettbewerbsfähige Produktion deshalb kaum möglich war. Moran (1999: 45) fällt ein vernichtendes Urteil über diese Ansiedlungspolitik: „Insisting that foreign investors meet high domestic content requirements in tightly protected markets ... has a demonstrably negative impact on the hosts' prospects for development.“

Vor der – späten – handelspolitischen Öffnung von Ländern wie Brasilien wurden Direktinvestitionen vor allem getätigt, um die lokalen Märkte zu bedienen. Die in Lateinamerika angesiedelten Tochterunternehmen waren kaum in die globalen Beschaffungs- und Absatznetze der multinationalen Unternehmen eingebunden. Die fehlende internationale Wettbewerbsfähigkeit dieser Tochterunternehmen war solange

kein *unternehmerisches* Problem, wie geschützte lateinamerikanische Märkte hohe Renditen gewährleisteten (UNCTAD 1998: 253). Zudem profitierten multinationale Unternehmen häufig von hohen Subventionen für Direktinvestitionen. So gehörte Brasilien zu den Gastländern, die in den neunziger Jahren für einen in der Automobilindustrie durch ausländische Direktinvestitionen geschaffenen Arbeitsplatz Subventionen von teilweise mehr als 300 000 US-Dollar gewährten (Oman 2001: 81).

Hohe staatliche Subventionen mögen dazu beigetragen haben, dass Eingriffe in die unternehmerische Entscheidungsfreiheit mittels „performance requirements“ den Zustrom ausländischer Direktinvestitionen kaum beeinträchtigt zu haben scheinen. Subventionen und „performance requirements“, deren Kombination laut Hoekman und Saggi (2000: 630) den schizophrenen Charakter der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen für Direktinvestitionen kennzeichnet, können aber die gesamtwirtschaftlichen Effekte von Direktinvestitionen beeinträchtigen. Abgesehen von der fiskalischen Belastung des Staatshaushalts durch Subventionen drohen sowohl diese als auch „performance requirements“ allokativen Verzerrungen zu verursachen. Durch die Fehlallokation knapper Ressourcen wiederum sind Wachstumseinbußen möglich. Dies gilt vor allem, wenn Direktinvestitionen in Bereiche gelenkt werden, in denen es den Gastländern an komparativen Vorteilen mangelt. Die UNCTAD (1998: 253) konstatiert genau diesen Mangel für die chemische Industrie und den Fahrzeugbau in Lateinamerika. In diesen relativ wissens- und technologieintensiven Industrien dürfte es zumindest in der Vergangenheit für lateinamerikanische Gastländer ohne eine hinreichende Ausstattung mit komplementären Produktionsfaktoren schwierig gewesen sein, von wachstumsfördernden Übertragungseffekten („spillovers“) auf die heimische Wirtschaft zu profitieren.

V. ZUSAMMENFASSUNG UND SCHLUSSFOLGERUNGEN

Es ist nicht zu bezweifeln, dass sich das wirtschaftliche Umfeld in Lateinamerika in den neunziger Jahren markant verändert hat und dass diese Veränderung maßgeblich zu dem Boom ausländischer Direktinvestitionen in der Region beigetragen hat (vgl. das Zitat aus Vodusek 2001 in Abschnitt I). Gleichwohl klaffen Wunsch und Wirklichkeit in mehrerer Hinsicht auseinander:

- Lateinamerikanische Gastländer haben in höchst unterschiedlichem Maße an dem Boom ausländischer Direktinvestitionen partizipiert.
- Die Verteilung der Direktinvestitionen in Lateinamerika wird weiterhin durch marktbezogene Determinanten geprägt, die kurzfristig kaum politisch zu gestalten sind.
- Es bleibt offen, ob sich der jüngste Boom von Direktinvestitionen als dauerhaft erweisen wird, sobald Sonderfaktoren wie die Welle von Privatisierungen entfallen.
- Trotz verbesserter Rahmenbedingungen für Direktinvestitionen fällt Lateinamerika immer noch hinter die Standortattraktivität asiatischer Wettbewerber zurück.
- Innerhalb Lateinamerikas zeigt sich eine erhebliche Spannbreite bei den Standortbedingungen. Sowohl Standortstärken als auch Standortschwächen treten jeweils gehäuft in wenigen Ländern auf.
- Ein enger Zusammenhang zwischen dem Zustrom ausländischer Direktinvestitionen und dem gesamtwirtschaftlichen Wachstum der lateinamerikanischen Gastländer ist nicht zu erkennen. Die Hoffnung, durch Direktinvestitionen starke Wachstumsimpulse auszulösen, scheint sich vielerorts als illusorisch erwiesen zu haben.

Vor diesem Hintergrund besteht die Herausforderung vieler lateinamerikanischer Länder darin, dauerhaft hohe Direktinvestitionen anzulocken und zugleich bessere Aussichten dafür zu schaffen, dass Direktinvestitionen positive Wachstumseffekte

entfalten. Die Möglichkeiten, attraktive Standortbedingungen zu schaffen, bestimmen sich zum einen aus dem Vergleich zwischen Lateinamerika und Asien und zum anderen aus der Relevanz der verschiedenen Standortfaktoren für Direktinvestitionen. Beide Aspekte deuten darauf hin, dass die Standortdebatte nicht auf spezifisch wirtschaftspolitische Maßnahmen verengt werden sollte (vgl. ähnlich Dunning 2001: 69). Die Standortattraktivität wird maßgeblich durch politische und institutionelle Faktoren wie Meinungsfreiheit, politische Stabilität und Durchsetzung von Recht und Gesetz geprägt. Dagegen scheint Faktoren wie dem Steuerwettbewerb und dem Streben nach regionaler Integration eine geringere Bedeutung zuzukommen, als es in Standortdebatten häufig suggeriert wird.

Wirtschaftspolitische Maßnahmen sollten in erster Linie an solchen Faktoren ansetzen, die ausländische Direktinvestitionen induzieren und die gleichzeitig positive Wachstumseffekte wahrscheinlicher machen. Die Ausstattung lateinamerikanischer Länder mit komplementären Produktionsfaktoren, die Qualifizierung von Arbeitskräften sowie eine weltmarktorientierte Außenhandelspolitik verdienen deshalb besondere Aufmerksamkeit.

Die Verfügbarkeit und Wettbewerbsfähigkeit lokaler Zulieferer ermutigt Direktinvestitionen ausländischer Unternehmen, die danach trachten, Lateinamerika enger in globale Beschaffungs- und Absatznetze einzubinden, und begünstigt Übertragungseffekte (spillovers) auf die Unternehmen in den Gastländern, die für die gesamtwirtschaftlichen Wachstumswirkungen eine erhebliche Rolle spielen. Eine höhere Qualifizierung von Arbeitskräften könnte nicht nur dabei helfen, die Produktivität von Arbeit an die Entlohnung anzupassen und damit ein Investitionshemmnis abzubauen, sondern würde auch Lernprozesse – eine weitere Form von Übertragungseffekten auf die heimische Wirtschaft – verstärken.

Eine stärkere Weltmarktausrichtung mag den Anreiz für rein (binnen-)marktorientierte Direktinvestitionen schwächen, die in vielen lateinamerikanischen Ländern lange Zeit dominierten. Schon in der Vergangenheit scheinen aber die Wachstumseffekte von Direktinvestitionen dadurch beeinträchtigt worden zu sein, dass Direktinvestitionen

von lateinamerikanischen Gastländern in Bereiche gelockt worden sind, in denen es an komparativen Vorteilen mangelte. Mit fortschreitender Globalisierung und den daran ausgerichteten Strategien multinationaler Unternehmen dürfte eine weltmarktgerechte Spezialisierung von Gastländern in Zukunft nicht nur als unternehmerisches Motiv für Direktinvestitionen wichtiger werden, sondern auch als Faktor, der die gesamtwirtschaftlichen Wachstumseffekte von Direktinvestitionen prägt.

BIBLIOGRAPHIE

- Agosin, Manuel R., Ricardo Mayer (2000). Foreign Investment in Developing Countries: Does it Crowd in Domestic Investment? UNCTAD Discussion Paper 146. Geneva.
- Amann, Edmund, Ziga Vodusek (2001). Overview: Trends and Main Findings. In: Ziga Vodusek (Hrsg.), *Foreign Direct Investment in Latin America: The Role of European Investors*. Inter-American Development Bank, Washington, D.C.: 1–16.
- Antelo, Eduardo (2000). Políticas de Estabilización y de Reformas Estructurales en Bolivia a partir de 1985. In : Luis Carlos Jemio, Eduardo Antelo (Hrsg.), *Quince Años de Reformas Estructurales en Bolivia: Sus Impactos sobre Inversión, Crecimiento y Equidad*. La Paz : 15–98.
- Blomström, Magnus, Robert E. Lipsey, Mario Zejan (1994). What Explains Developing Country Growth? National Bureau of Economic Research, NBER Working Papers 4132. Cambridge, Mass.
- Calderón Hoffmann, Alvaro (2001). Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean: An Assessment at the Start of the New Millennium. In: Ziga Vodusek (Hrsg.), *Foreign Direct Investment in Latin America: The Role of European Investors*. Inter-American Development Bank, Washington, D.C.: 17–41.
- Caves, Richard E. (1999). Spillovers from Multinationals in Developing Countries : The Mechanisms at Work. The Davidson Institute, Working Paper 247. Ann Arbor.
- Dunning, John H. (2001). European Foreign Direct Investment in Latin America. In: Ziga Vodusek (Hrsg.), *Foreign Direct Investment in Latin America: The Role of European Investors*. Inter-American Development Bank, Washington, D.C.: 43–89.
- Hoekman, Bernard, Kamal Saggi (2000). Assessing the Case for Extending WTO Disciplines on Investment-Related Policies. *Journal of Economic Integration* 15 (4): 629–653.
- IADB (Inter-American Development Bank)(2002). Beyond Borders: The New Regionalism in Latin America. Economic and Social Progress in Latin America. 2002 Report. Washington, D.C.
- IADB und IRELA (Inter-American Development Bank und Institute for European-Latin American Relations)(1996). *Foreign Direct Investment in Latin America in the 1990s*. Madrid.

- JBIC Institute (2002). *Foreign Direct Investment and Development: Where Do We Stand?* Japan Bank for International Cooperation, JBICI Research Paper 15. Tokyo.
- Jost, Thomas, Peter Nunnenkamp (2003). Deutsche Direktinvestitionen in Entwicklungs- und Reformländern: Haben sich die Motive gewandelt? *Die Weltwirtschaft* 1/2003: 107–130.
- Kaufmann Daniel, Aart Kraay, Pablo Zoido-Lobaton (2002). Governance Matters, II: Updated Indicators for 2001–02. World Bank, Washington, D.C. (<http://www.worldbank.org/wbi/governance/govdata2001.htm>).
- Lim, Ewe-Ghee (2001). Determinants of, and the Relation Between, Foreign Direct Investment and Growth: A Summary of the Recent Literature. International Monetary Fund, IMF Working Papers WP/01/175. Washington, D.C.
- Moran, Theodore H. (1999). Foreign Direct Investment and Development: A Reassessment of the Evidence and Policy Implications. In: OECD (Hrsg.), *Foreign Direct Investment, Development and Corporate Responsibility*. Paris: 41–55.
- Nunnenkamp, Peter (1997). Foreign Direct Investment in Latin America in the Era of Globalized Production. *Transnational Corporations* 6 (1): 51–81.
- Nunnenkamp, Peter (2001). Foreign Direct Investment in Developing Countries: What Policymakers Should Not Do and What Economists Don't Know. Institute for World Economics, Kiel Discussion Papers 380. Kiel.
- Nunnenkamp, Peter (2002a). To What Extent Can Foreign Direct Investment Help Achieve International Development Goals? Institute for World Economics, Kiel Working Papers 1128. Kiel.
- Nunnenkamp, Peter (2002b). FDI and Economic Growth in Developing Countries. *Journal of World Investment* 3 (2002) 4: 595–613.
- Nunnenkamp, Peter, Julius Spatz (2003). Determinants of FDI in Developing Countries: Has Globalization Changed the Rules of the Game? *Transnational Corporations* 11 (2): 1–34.
- OECD (2002). *Foreign Direct Investment for Development: Maximising Benefits, Minimising Costs*. Paris.
- Oman, Charles P. (2001). The Perils of Competition for Foreign Direct Investment. In: Jorge Braga de Macedo, Enrique V. Iglesias (Hrsg.), *Foreign Direct Investment Versus Other Flows to Latin America*. OECD Development Centre Seminars. Paris: 63–84.

- PRS Group (2001). *International Country Risk Guide*, Vol. XXI (September). East Syracuse (<http://www.prsgroup.com>).
- Sachs, Jeffrey D., Andrew M. Warner (1995). Economic Reform and the Process of Global Integration. *Brookings Papers on Economic Activity 1/1995*: 1–95.
- UNCTAD (1996). *World Investment Report*. United Nations, New York.
- UNCTAD (1998). *World Investment Report*. United Nations, New York.
- UNCTAD (2002). *World Investment Report*. United Nations, New York.
- Vodusek, Ziga (Hrsg.) (2001). *Foreign Direct Investment in Latin America: The Role of European Investors*. Inter-American Development Bank, Washington, D.C.
- Williamson, John (1990). What Washington Means by Policy Reform. In: John Williamson (Hrsg.), *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* Institute for International Economics, Washington, D.C.
- World Bank (2002). *World Development Indicators 2002*, CD-ROM. World Bank, Washington, D.C.
- World Economic Forum (2002). *The Global Competitiveness Report 2001–2002*. New York (Oxford University Press).

Anhang 1: Länderliste

Kürzel	Land
Arg	Argentinien
Bol	Bolivien
Bra	Brasilien
Chi	Chile
Cos	Costa Rica
Dom	Dominikanische Republik
Ecu	Ecuador
ELS	El Salvador
Gua	Guatemala
Hon	Honduras
Jam	Jamaika
Kol	Kolumbien
Mex	Mexiko
Nic	Nicaragua
Pan	Panama
Par	Paraguay
Per	Peru
T&T	Trinidad & Tobago
Uru	Uruguay
Ven	Venezuela

Anhang 2: Indikatoren zur Standortattraktivität

Kürzel	Definition/Quelle ^a
Bür	Bürokratie: Survey-Angaben zum Zeitaufwand für das Management, wobei hohe Indikatorwerte einen hohen Zeitaufwand widerspiegeln; Quelle: World Economic Forum (2002).
Coco	unternehmerische Kosten durch Korruption; hohe Kosten bei <u>niedrigen</u> Indikatorwerten; Quelle: World Economic Forum (2002).
Corr	Korruptionsbekämpfung; Quelle: Kaufmann et al. (2002).
CPI	gesamtwirtschaftliche Stabilität gemessen an den Preissteigerungen für Konsumgüter in 1995–2000; Quelle: World Bank (2002).
CRR	Länderrisiko-Rating; Skala von 0 (höchstes Risiko) bis 100; Quelle: PRS Group (2001).
Fin	Finanzmarktentwicklung; Quelle: World Economic Forum (2002).
Gew	Verhältnis zwischen den Tarifparteien (Kooperation bzw. Konfrontation); Quelle: World Economic Forum (2002).
Goveff	effektive Regierungsführung; Quelle: Kaufmann et al. (2002).
Hidd	verdeckte Handelsbarrieren; Quelle: World Economic Forum (2002).
Hir	Einstellungs-/Kündigungsbedingungen (unternehmerische Entscheidungsfreiheit); Quelle: World Economic Forum (2002).
Infr	Infrastruktur (generelle Qualität); Quelle: World Economic Forum (2002).
Ing	Verfügbarkeit von Ingenieuren und Wissenschaftlern; Quelle: World Economic Forum (2002).
It	IT-Kenntnisse: Qualität der Bildung und Ausbildung im Bereich der Informationstechnologie; Quelle: World Economic Forum (2002).
Law	Gesetzmäßigkeit („rule of law“); Quelle: Kaufmann et al. (2002).
Open	handelspolitische Offenheit: Anzahl der Jahre, in der die Länder als offen eingestuft werden; Quelle: Sachs und Warner (1995).
Pay	produktivitätsgerechte Entlohnung; Quelle: World Economic Forum (2002).
Polstab	politische Stabilität; Quelle: Kaufmann et al. (2002).
Prod	Effizienz von Produktionsprozessen (Ausrichtung am technologischen Fortschritt); Quelle: World Economic Forum (2002).
Prop	Eigentumsrechte (Definition und Schutz); Quelle: World Economic Forum (2002).
Qusch	Qualität staatlicher Schulen; Quelle: World Economic Forum (2002).
Region	regionale Exporte: Intensität der Exporttätigkeit auf benachbarten Märkten; Quelle: World Economic Forum (2002).

Fortsetzung Anhang 2

Kürzel	Definition/Quelle ^a
Regu	administrative Regulierungsdichte; Quelle: World Economic Forum (2002).
Regqu	Qualität staatlicher Regulierung; Quelle: Kaufmann et al. (2002).
Rts	Forschungs-/Ausbildungsdienste (Verfügbarkeit lokaler Dienste im Gastland); Quelle: World Economic Forum (2002).
Schul	Dauer der Schulbildung in Jahren (der Bevölkerung im Alter von mindestens 15 Jahren); Quelle: World Economic Forum (2002).
Suppql	Qualität lokaler Zulieferer (Effizienz und internationale Wettbewerbsfähigkeit); Quelle: World Economic Forum (2002).
Suppqt	Anzahl der verfügbaren lokalen Zulieferer; Quelle: World Economic Forum (2002).
Tar	durchschnittlicher Importzollsatz in vH; Quelle: World Economic Forum (2002).
Tax	Körperschaftssteuer (Spitzensatz in vH); Quelle: World Economic Forum (2002).
Tech	technologischer Entwicklungsstand des Gastlandes; Quelle: World Economic Forum (2002).
Train	betriebliche Fortbildung: Intensität unternehmerischer Aktivitäten bei Fortbildung und Personalentwicklung; Quelle: World Economic Forum (2002).
Voice	Meinungsfreiheit und Verantwortlichkeit („voice and accountability“); Quelle: Kaufmann et al. (2002).
Wett	Wettbewerbsintensität auf den heimischen Märkten des Gastlandes; Quelle: World Economic Forum (2002).
WMA	Weltmarktorientierung: Breite und Ausdehnung der Exporttätigkeit von Unternehmen des Gastlandes hinsichtlich der Anzahl der Handelspartner; Quelle: World Economic Forum (2002).

^a Bei den Indikatoren aus World Economic Forum (2002) handelt es sich – wenn nicht anders angegeben – um Survey-Ergebnisse auf einer Skala von 1 (besonders ungünstige Standortbedingungen) bis 7 (besonders günstige Standortbedingungen). Die Indikatoren aus Kaufmann et al. (2002) variieren zwischen –2,5 (besonders ungünstige Standortbedingungen) und 2,5 (besonders günstige Standortbedingungen).

Anhangtabelle — Relevanz von Standortfaktoren in 20 lateinamerikanischen Ländern

Wichtig- keit ^a	Indikatoren (Kürzel) ^b	Differenz DI/BIP ^c	5 beste Länder ^d	5 schlechteste Länder ^d
<i>Hoch</i>	Meinungsfreiheit/Verantwortlichkeit (Voice)	2,4	Cos, T&T, Uru, Jam, Pan	Per, Gua, Par, Kol, Mex
	Anzahl lokaler Zulieferer (Suppqt)	2,0	Bra, Chi, Pan, Dom, T&T	Par, Bol, Hon, Ecu, Nic
	produktivitätsgerechte Entlohnung (Pay)	1,8	Chi, EIS, T&T, Cos, Pan	Ecu, Ven, Kol, Hon, Par
	Qualität staatlicher Regulierung (Regqu)	1,6	EIS, Pan, Uru, Cos, Chi	Nic, Hon, Ven, Bra, Kol
	gesamtwirtsch. Stabilität (CPI)	1,5	Arg, Pan, EIS, T&T, Chi	Ecu, Ven, Mex, Kol, Uru
	Gesetzmäßigkeit (Law)	1,4	Chi, Cos, T&T, Dom, Arg	Gua, Hon, Kol, Jam, Nic
	betriebl. Fortbildung (Train)	1,3	T&T, Cos, Chi, Bra, Jam	Bol, Hon, Ecu ^e
	politische Stabilität (Polstab)	1,2	Cos, Arg, Chi, Uru, T&T	Kol, Gua, Par, Per, Mex
	Weltmarktorientierung (WMA)	1,1	Chi, T&T, Bra, Pan, Jam	Bol, Nic, Hon, Ven, EIS
<i>Mittel</i>	Eigentumsrechte (Prop)	0,8	Uru, Chi, Cos, Arg, Bra	Par, Nic, Ecu, Hon, Gua
	Einstellungs-/Kündigungsbedingungen (Hir)	0,8	Per, Nic, T&T, Chi ^e	Ecu, Kol, Mex, Uru, Pan
	Infrastruktur (Infr)	0,7	T&T, Uru, Bra, Chi ^e	Bol, Nic, Ecu, Hon, Par
	Effizienz von Produktionsprozessen (Prod)	0,7	Chi, Bra, T&T ^e	Nic, Bol, Gua, Par, Hon
	Qualität lokaler Zulieferer (Suppql)	0,7	Chi, Bra, T&T, Pan, Dom	Bol, Hon, Ecu, Ven ^e
	Qualität staatlicher Schulen (Qusch)	0,6	T&T, Cos, Uru, Jam, Arg	Bol, Nic, Gua ^e
	Regulierungsdichte (Regu)	0,6	T&T, EIS, Per, Pan ^e	Mex, Ven, Bra, Ecu, Bol
	Finanzmarktentwicklung (Fin)	0,6	Bra, Chi, Arg, Pan, T&T	Hon, Bol, Ecu, Gua, Nic
	Wettbewerbsintensität (Wett)	0,5	Chi, Per, Cos, Bra, Arg	Par, Hon, Ecu, Bol ^e
<i>Gering</i>	Verhältnis zwischen Tarifparteien (Gew)	0,4	Cos, EIS, Dom ^e	Ven, Uru, Par, Jam, Bol
	effektive Regierungsführung (Goveff)	0,4	Chi, Uru, Cos, T&T, Arg	Par, Ven, Dom, Ecu, Nic
	Dauer der Schulbildung (Schul)	0,3	Arg, Pan, T&T, Uru, Per	Gua, Nic, Hon, Dom, Bra
	verdeckte Handelsbarrieren (Hidd)	0,2	Chi, Per, Mex ^e	Par, Ecu, Dom, Hon, Nic
	IT-Kenntnisse (It)	0,2	Cos, Chi, Uru, Bra, Jam	Hon, Bol, Ecu, Nic, Gua
<i>Negativ</i>	Länderkredit-Rating (CRR)	-0,0	Chi, Mex, T&T, Uru, Pan	Nic, Ecu, Hon, Jam, Bol
	Forschungs-/Ausbildungsdienste (Rts)	-0,1	Bra, Chi, Cos, Pan, Uru	Ecu, Bol, Hon, Nic, Per
	Körperschaftsteuer (Tax)	-0,2	Chi, Bra ^e	Arg, Kol, Mex, T&T, Ven
	Verfügbarkeit von Ingenieuren (Ing)	-0,2	Chi, Uru, Cos ^e	Par, Gua, EIS, Hon ^e
	technologischer Entwicklungsstand (Tech)	-0,3	Chi, T&T, Cos, Bra, Jam	Bol, Hon, Ecu, Nic ^e
	Korruptionsbekämpfung (Corr)	-0,6	Chi, Cos, T&T, Uru, Bra	Par, Hon, Nic, Ecu, Gua
	unternehmerische Kosten durch Korruption (Coco)	-0,6	T&T, Chi, Uru, Jam ^e	Gua, Par, Nic, Ecu, Arg
	Bürokratie (Bür)	-0,6	Chi, T&T, Arg, Per, Bra	Bol, Pan, Gua, Hon, Par
	regionale Exporte (Region)	-0,7	T&T, Mex, Chi, Uru, Bra	Nic, Hon, Ven, Par ^e
	durchschn. Importzoll (Tar)	-1,2	Mex, Uru, EIS, Jam, Hon	Bra, Ecu, Dom, Pan, Ven

^a *Hoch*: Länder mit günstigen Standortbedingungen (besser als der Median des jeweiligen Indikators) haben ein Verhältnis von Direktinvestitionen (Zustrom in 1996–2001) zum Bruttoinlandsprodukt, das mindestens einen Prozentpunkt über dem Vergleichswert für Länder mit ungünstigen Standortbedingungen liegt; *mittel*: Differenz wie beschrieben von 0,5–0,9 Prozentpunkten; *gering*: Differenz wie beschrieben von 0–0,4 Prozentpunkten; *negativ*: Länder mit günstigen Standortbedingungen haben ein geringeres Verhältnis von Direktinvestitionen zum Bruttoinlandsprodukt als Länder mit ungünstigen Standortbedingungen. – ^b Vgl. Anhang 2 für genauere Erläuterungen und Quellen. – ^c Differenz (in Prozentpunkten) des Verhältnisses von Direktinvestitionen (Zustrom in 1996–2001) zum Bruttoinlandsprodukt zwischen Ländern mit günstigen Standortbedingungen (besser als der Median des jeweiligen Indikators) und Ländern mit ungünstigen Standortbedingungen. – ^d Kürzel wie in Länderliste in Anhang 1 angegeben; Länder mit den besten bzw. schlechtesten Standortbedingungen gemäß des jeweiligen Indikators. – ^e Weniger als fünf Länder angegeben, weil mehrere Länder mit gleichem Indikatorwert folgen.

Quelle: UNCTAD (2002); World Bank (2002); Kaufmann et al. (2002); World Economic Forum (2002).