

DEUTSCHES INSTITUT FÜR ENTWICKLUNGSPOLITIK

**Globalisierung, Regionalisierung und
interregionale Beziehungen**
Anforderungen an den MERCOSUR und eine
EU-MERCOSUR Partnerschaft

Klaus Eßer

Berichte und Gutachten 12/2000

Bonn 2000

©
Deutsches Institut für Entwicklungspolitik
Tulpenfeld 4 · D-53113 Bonn
Telefon (0228) 9 49 27-0 · Telefax (0228) 9 49 27-130
DIE@die-gdi.de
<http://www.die-gdi.de>
ISBN 3-88985-241-6

Inhalt

Abkürzungsverzeichnis

Zusammenfassung	I
1 Globalisierung und regionale Integration der Industrieländer	1
2 Regionale Integration in den technisch-industriell rückständigen Weltregionen	1
3 Regionale Integration zwischen armen Ländern: geringe Ergebnisse	2
4 Regionale Integration über Schwellenländer: große Vorteile - das Beispiel MERCOSUR	3
4.1 Schaffung großer Märkte (Marktgrößeneffekte)	3
4.2 Wachstum des intraregionalen Handels	4
4.3 Verringerung der Transaktions-, Transport-, Kommunikations- und Energiekosten durch den MERCOSUR (<i>physische Integration</i>)	5
4.4 Demonstrations- und Mitzieheffekte zugunsten besonders rückständiger Mitgliedsländer	5
4.5 Stärkung der interregionalen und internationalen Verhandlungsmacht	6
5 Wirtschaftliche Integrationsprobleme des MERCOSUR	6
5.1 Zentrales Hemmnis dynamischer regionaler Integration: unterschiedliche Währungspolitiken	7
5.2 Schwäche der intraregionalen industriellen Arbeitsteilung	8
5.3 Entwicklungsinstrument <i>Gemeinsamer Außenzolltarif?</i>	8
5.4 Handelsschaffende und handelsumlenkende Effekte: Integrationstheorien im politischen Spiel	9
6 Die politische Dimension des MERCOSUR	10
6.1 Die Integrationsinstitutionen	10
6.2 Kombination von Vertiefung und Erweiterung	11
6.3 Die demokratische Dimension und die Sicherheitspolitik	12
6.4 Gemeinsame Gestaltung der Außen- und Außenwirtschaftsbeziehungen	13
7 Regionale Integration technisch-industriell rückständiger Länder - der MERCOSUR als Beispiel	14
7.1 Regionale Integration von Industrie- und von rückständigen Ländern	14
7.2 Schwache Integrationslokomotive - Brasilien in den 90er Jahren	15

7.3	Argentinien: „ <i>import-led de-sophistication</i> “ – ein gefährdetes <i>Schwellenland</i>	18
7.4	Regionale Integration bei Binnen- und Weltmarktorientierung	18
7.5	Vom politischen Integrationswillen zum ökonomischen Integrationsprojekt	20
7.6	Optionen des MERCOSUR: Aufgehen in einer Südamerikanischen Freihandelszone oder Gemeinsamer Markt und Währungsunion	21
8	Der Weg zu selbstgeneriertem Wandel: Kombination exportorientierter nationaler Wachstumsstrategien und <i>mesoökonomischer regionaler Integration</i>	22
8.1	Endogene Konstellation: Bedingungen der Auslösung dynamischer Entwicklung	22
8.2	Wirtschaftspolitisches <i>laissez faire</i> plus schmale soziale Flankierung oder Mobilisierung gesellschaftlicher Kräfte für eine aktive Regional- und Weltmarktorientierung	24
8.3	Von der Stabilitäts- und Standortpolitik zu einer exportorientierten Wachstumsstrategie	25
8.4	Vom exportgetriebenen Wachstum zum wachstumsgetriebenen Export - der Weg zu einem komplexen Wachstumsmuster	28
8.5	Aufbau eines starken und effektiven Nationalstaats	28
8.6	Heranwachsen einer großen Zahl wettbewerbs- und innovationsorientierter Unternehmen	30
8.7	Der MERCOSUR als Treibmittel regionaler Unternehmensverflechtung und globalen Handels: regionale Raumstruktur und regional abgestimmte oder gemeinschaftliche Mesopolitiken	31
8.8	Der MERCOSUR als Motor des technischen Fortschritts (<i>technologische Integration</i>)	34
8.9	Der MERCOSUR angesichts der Globalisierung unter Modernisierungs- und Lerndruck: ein Motor regionalen und globalen Lernens	38
9	Anforderung einer EU-MERCOSUR Partnerschaft an die EU und ihre Mitgliedsländer	41
9.1	Neue Partnerschaft von Industrie- und technisch-industriell rückständigen Ländern	41
9.2	Interesse der Industrieländer an biregionalen Freihandelsabkommen	41
9.3	Europäisch- lateinamerikanische Partnerschaft: <i>Strategische Partnerschaft</i> als Zielperspektive oder erneutes Zudecken von Problemen durch ambitionöse Begrifflichkeit?	42
9.4	Unterstützung der regionalen Integration	44
9.5	Wirtschaftliche Zusammenarbeit	44
9.6	Wissenschaftlich-technische Zusammenarbeit	46
9.7	Entwicklungspolitische Zusammenarbeit	47
9.8	Ordnungspolitische Zusammenarbeit	49
	Anmerkungen	51

Schaubilder	57
Schaubild 1	57
Schaubild 2	57
Schaubild 3	57
Schaubild 4	58
Schaubild 5	58
Schaubild 6	59
Schaubild 7	59
Schaubild 8	60
Schaubild 9	60
Schaubild 10	61
Schaubild 11	62
Schaubild 12	63
Schaubild 13	64
Schaubild 14	65
Schaubild 15	66
Schaubild 16	67
Schaubild 17	68
Schaubild 18	69
Schaubild 19	70
Schaubild 20	71
Schaubild 21	71
Schaubild 22	72
Schaubild 23	72
Schaubild 24	73
Schaubild 25	73
Schaubild 26	74
Schaubild 27	75
Schaubild 28	78
Schaubild 29	80
Schaubild 30	81
Literaturverzeichnis	83

Abkürzungsverzeichnis

AA	Auswärtiges Amt
AEC	Arancel Externo Común
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas
ALCSA	Área de Libre Comercio Sudamericana
ANTEL	Staatliches Telekommunikationsunternehmen, Uruguay
ASEAN	Association of South East Asian Nations
BID / IDB	Interamerikanische Entwicklungsbank, Washington, D.C.
BMBF	Bundesministerium für Bildung und Forschung
BMWi	Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
BMZ	Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
CAF	Corporación Andina de Fomento, Caracas
CAN	Comunidad Andina
CARICOM	Caribbean Community Market
CBI	Caribbean Basin Initiative
CCM	Comisión de Comercio, MERCOSUR
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile
ECLAC	= CEPAL
EZ	Entwicklungszusammenarbeit
FHZ	Freihandelszone
FuE	Forschung und Entwicklung
FZ	Finanzielle Zusammenarbeit
GRAN	Grupo Andino (CAN)
GUS	Gemeinschaft Unabhängiger Staaten
INTAL	Instituto para la Integración de América Latina
IRELA	Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas
KMU	Klein- und Mittelunternehmen
MCCA	Mercado Común Centroamericano
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
NAFTA	North-American Free Trade Agreement
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development
SADC	South African Development Community
SAM	Secretaría Administrativa del MERCOSUR, Montevideo
TZ	Technische Zusammenarbeit
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
USAID	US Agency for International Development
WTO	World Trade Organization
ZU	Zollunion

Zusammenfassung: handelspolitische und mesoökonomische Integration

Weltweit werden Handelshemmnisse abgebaut. Die Bemühungen um globalen Freihandel werden durch bilaterale und biregionale Freihandelsabkommen ergänzt. Zugleich aber verstärken die Anforderungen und Risiken der Globalisierung den Druck zu regionaler Integration. Dies gilt für regionale Freihandelszonen, z.B. NAFTA; viele regionale Freihandelszonen, etwa ASEAN und SADC, befinden sich im Aufbau. Dies gilt auch für regionale Integrationsgruppen mit anspruchsvolleren Zielsetzungen, z.B. EU und MERCOSUR.

In den regionalen Integrationsgruppen - wie in den Nationalstaaten - werden die trotz Liberalisierung verbleibenden Differenzen für die Standortqualität und die internationale Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Unternehmen um so wichtiger. Bei Freihandelsabkommen geht es um verbleibende handelspolitische Unterschiede zwischen den Partnerländern. Diese Abkommen beseitigen die gegenseitigen Handelshemmnisse, berühren jedoch nicht die handelspolitische Souveränität gegenüber Drittländern. Allerdings liegt die Attraktivität von Freihandelsabkommen häufig auch in begleitenden Kooperationsabkommen oder politischen Absprachen; ein Beispiel für solche *non-trade gains* ist das Freihandelsabkommen zwischen den USA und Israel.

Bei den anspruchsvolleren Prozessen regionaler Integration (Zollunion, Gemeinsamer Markt, Währungsunion, politische Union) wachsen die Möglichkeiten, die verbleibenden Differenzen gegenüber Drittländern gemeinsam zu nutzen und sogar zu verstärken. Dies gilt für die handelspolitische Integration nach innen und nach außen, außerdem für eine gemeinsame Verbesserung der Angebotsbedingungen, z.B. durch eine abgestimmte oder gemeinschaftliche Forschungs- und Technologiepolitik, sowie für die gemeinsame Gestaltung der Außen- und Außenwirtschaftsbeziehungen. Es stellt freilich hohe Anforderungen an Akteure und Institutionen, in immer mehr Bereichen gemeinsame Entscheidungen zu treffen. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn - wie vor allem in den technisch-indu-

striell rückständigen Ländern - manche Akteure und Institutionen schwach sind, die verbleibenden Differenzen sehr unterschiedlich ausfallen und die Zukunftsorientierung eine geringe Rolle spielt.

Die Industrieländer schaffen große regionale Wirtschaftsräume, um ihr wirtschaftliches und politisches Gewicht weltweit zu erhöhen. In ihre Integrationsgruppen beziehen sie auch technisch-industriell rückständige Länder der eigenen Region ein. Die wirtschaftsstärksten rückständigen Länder (*Schwellenländer*) besitzen eine regionale Lokomotivfunktion. Die Prozesse regionaler Integration, die sie anstoßen und prägen, sind erfolversprechend, jedoch in der Regel fragiler und risikoanfälliger als die in den Industrieländerregionen. Integrationsprobleme ergeben sich vor allem aus der mangelnden Festigkeit des Entwicklungspfad des der Mitgliedsländer, einer geringen Standortqualität sowie Wettbewerbsmängeln der Unternehmen. Dürftige Ergebnisse weisen die Ansätze regionaler Integration zwischen den besonders rückständigen Ländern auf; sie vermögen die fehlende nationale Dynamik der Mitgliedsländer nicht zu ersetzen (Teile 1-3).

Ein zentrales Ziel des MERCOSUR - wie der EU - ist die *Wohlfahrtssteigerung durch Vergrößerung des Marktes*. Marktgrößeneffekte erhöhen bereits das Investitionsinteresse der Industrie- und Dienstleistungsunternehmen. In- und ausländische Großunternehmen sind Motoren der Regionalisierung im MERCOSUR und auch der zunehmenden Einbindung Südamerikas in den Regionalisierungs- und Globalisierungsprozeß. Im Vordergrund des MERCOSUR steht bisher die handelspolitische Integration nach innen und außen. Die Ausweitung des intraregionalen Handels erklärt sich aus der allgemeinen Handelsliberalisierung, der Stärkung des intraregionalen Freihandels, restriktiven Vereinbarungen, z.B. Kontingenten, und dem gemeinsamen Außenzoll. Teils wurde auch der Handelseinbruch der 80er Jahre wettgemacht.

Eine Liberalisierung des Handels mit Dienstleistungen hat eingesetzt. Vom politischen Willen der Regierungen hängt es ab, wann das handelspolitische Integrationsprojekt (Freihan-

delszone, Zollunion) abgeschlossen ist. Der gemeinsame Außenzoll soll 2006 für alle Mitgliedsländer und Produkte gelten. Abzubauen sind die Sonderregelungen (Kontingente u.ä.), die *nicht-automatischen Einfuhrgenehmigungen* und die verbleibenden nicht-tarifären Hemmnisse. Vorgesehen ist kurzfristig eine Verringerung des Außenzolls.

Der MERCOSUR hat den Ausbau der regionalen physischen Infrastruktur stark belebt; die Transaktions-, Transport-, Kommunikations- und Energiekosten nehmen ab. Er löst Demonstrations- und Mitzieheffekte der fortgeschrittenen Mitgliedsländer (Brasilien, Argentinien) zugunsten der übrigen Mitgliedsländer (Uruguay, Paraguay) aus. Darüber hinaus erweist er sich für andere Länder der Region als attraktiv (Beitrittswunsch Chiles, Assoziierung Boliviens, Aufbau einer Südamerikanischen Freihandelszone). Schließlich stärkt er die interregionale Verhandlungsmacht der Mitgliedsländer und ermöglicht eine aktivere Rolle Südamerikas in der Weltwirtschaft und -politik (Teil 4).

Weitaus schwieriger als die handelspolitische und die physische Integration ist der Aufbau eines Gemeinsamen Marktes, der bei Gründung des MERCOSUR 1991 ebenfalls vereinbart wurde. Erst seit 2000 kommt es zu Bemühungen um makroökonomische Konvergenz. Die unterschiedliche Währungspolitik Brasiliens und Argentiniens erweist sich als das zentrale Hemmnis des regionalen Integrationsprojektes. Eine Währungsunion wurde vereinbart, ist aber wahrscheinlich ein langfristiges Projekt.

Hinzu kommt die Schwäche der intraregionalen Arbeitsteilung. Diese zielt nicht - wie in Ost- und Südostasien - auf einen stark exportorientierten industriellen Produktionsverbund in der Region. Während Brasilien hauptsächlich Industriegüter eines mittleren technischen Niveaus in die übrige Region ausführt, exportieren die übrigen Mitgliedsländer vor allem Bergbau- und Agrarprodukte sowie Nahrungsgüter.

Ein weiteres Problem ist der Gemeinsame Außenzolltarif, der insbesondere von Brasilien für

Investitions- und spitzentechnologische Güter verlangt wird. Die Frage stellt sich, ob nicht weitaus eher als ein relativ hoher Importtarif die gemeinsame Verbesserung der Angebotsbedingungen technisch-industrielles Aufholen begünstigen würde. Darüber hinaus wird Chile dem MERCOSUR nur bei Senkung von dessen Importtarif beitreten (Teil 5).

Die politische und institutionelle Gestaltung des MERCOSUR steht am Anfang. Die Integrationsinstitutionen sind schwach; Brasilien lehnt die Übertragung von nationalen Souveränitätsrechten auf die MERCOSUR-Institutionen ab. Interessenunterschiede ergeben sich aus der Frage nach der Kombination von Vertiefung und Erweiterung des MERCOSUR. Im Hinblick auf die Vertiefung zeichnen sich zwei Positionen ab: Aus orthodoxer Sicht steht die weitere Liberalisierung des Handels nach innen und außen im Vordergrund. Neostrukturalistische Ökonomen fordern dagegen den Ausbau des MERCOSUR zu einem "proyecto estratégico", und zwar über "políticas industrializantes".¹ Brasilien besitzt großes Interesse an der Erweiterung des MERCOSUR, am Aufbau einer Südamerikanischen Freihandelszone sowie am Ausbau der südamerikanischen physischen Infrastruktur, um sein wirtschaftliches und politisches Gewicht in der Region und weltweit zu verstärken (Teil 6).

Die regionale Integration technisch-industriell rückständiger Länder besitzt andere Voraussetzungen als die der Industrieländer. Die MERCOSUR-Länder schlagen mit der Durchsetzung des neoklassischen Marktmodells eine grundsätzlich erfolversprechende Richtung ein. Brasilien besitzt das komplexeste Wachstumsmuster, war aber während der 90er Jahre eine schwache Wachstumslokomotive. Argentinien ist aufgrund seiner einseitigen makroökonomischen Stabilisierung seit Anfang der 90er Jahre in eine tiefe Krise geraten; es führt zunehmend Rohstoffe und rohstoffnahe Indust-

1 D. Chudnovsky / A. Lopéz / S. Melitsko, ¿Ha contribuido el MERCOSUR al desarrollo económico argentino?; in: INTAL/BID, Integración & Comercio, Bd. 4, Nr. 10, Buenos Aires, Jan. – April 2000, S. 35 - 67, S. 59.

riegüter aus, während seine industrielle und gesellschaftliche Dynamik abfällt.

Für die Beurteilung des MERCOSUR sind weniger die Integrationsmodelle und -theorien der Industrieländer wichtig als die Beantwortung der Frage, ob die zwei, mit Chile drei Kernländer einen selbstgenerierten Wandel auszulösen vermögen. Ist dies nicht der Fall, könnte sich die Tendenz verstärken, daß der MERCOSUR in einer südamerikanischen und anschließend gesamtamerikanischen Freihandelszone aufgeht (Teil 7).

Für einen selbstgenerierten Wandel, der auf einen festen Entwicklungspfad gerichtet ist, gibt es vor allem in Chile und Brasilien Anzeichen. Beide Länder sind bemüht, das Potential zu rohstoffnaher Spezialisierung auszuspielen, zugleich aber das exportorientierte Wachstum durch einen wachstumsgetriebenen Export, der auf dynamischen unternehmens- und institutionengebundenen Vorteilen beruht, zu ergänzen. Hierdurch verbessern sich die Möglichkeiten, einen technisch-industriellen Aufholprozeß in Gang zu setzen; allerdings fehlen für einen solchen noch viele Voraussetzungen. Die wichtigsten dieser Voraussetzungen sind eine politische und institutionelle Entwicklung, die auf den Aufbau eines starken und effektiven Nationalstaates gerichtet ist, sowie das Heranwachsen einer großen Zahl wettbewerbs- und innovationsorientierter Unternehmen.

Um die Voraussetzungen für einen selbstgenerierten Wandel zu verbessern, scheint die Kombination nationaler exportorientierter Wachstumsstrategien mit einer handelspolitischen und mesoökonomischen regionalen Integration geeignet zu sein. Eine Strategie, die zunächst hauptsächlich auf die Ausschöpfung des gegebenen komparativen Vorteils - einschließlich der Diversifizierung der Exportprodukte und der Absatzmärkte - gerichtet ist, löst dynamische Modernisierungs- und Lernprozesse vieler Unternehmen, eine intensive Verflechtung zwischen Groß-, Mittel- und Kleinunternehmen sowie ein Zusammenwachsen des Agrar-, Industrie- und Dienstleistungssektors aus.

Die Umsetzung solcher nationaler Strategien und auch die Bemühungen um eine institutionelle Entfaltung in den Mitgliedsländern des MERCOSUR kann durch die mesoökonomische Integration verstärkt werden. Sie ist für technisch-industriell rückständige Länder sogar eine unverzichtbare Ergänzung der handelspolitischen Integration. Wichtige Ziele einer abgestimmten oder gemeinschaftlichen weltmarktorientierten Verbesserung der Angebotsbedingungen sind:

- zusätzliche mesoökonomische Anreize und Anstöße für die marktgetriebene Integration, insbesondere zur Unternehmensverflechtung und zur Erhöhung der Zahl stabiler Exporteure,
- gemeinsame gesellschaftliche Vorleistungen für die Wirtschaft, vor allem über Elemente einer regionalen Bildungs-, Technologie-, Forschungs- und Innovationspolitik, wobei die nationalstaatlichen Politiken ergänzt und verstärkt werden, und
- eine Bündelung der Anstrengungen zum Ausbau des wissensintensiven Industrie- und Dienstleistungssektors, von dem die internationale Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Unternehmen und die Dynamik des technisch-industriellen Aufholens zunehmend bestimmt werden.

Die mesoökonomische Integration formt die regionale Handelsgruppe in eine regional und global lernende Entwicklungsgemeinschaft um. Angesichts der neuen technologischen und weltwirtschaftlichen Anforderungen stehen die MERCOSUR-Länder unter hohem Modernisierungs- und Lerndruck. Der MERCOSUR kann, um auf diesen zu reagieren, zu einem Motor regionalen und globalen Lernens, vor allem auch in den besonders rückständigen Regionen der fortgeschrittenen Länder und in den besonders rückständigen Mitgliedsländern, ausgebaut werden. Weitaus wichtiger als die direkte finanzielle Kompensation im Rahmen eines interregionalen und zwischenstaatlichen Interessenausgleichs, die nicht selten der Strukturkonservierung dient, sind die regionale und internationale Orientierung und Verbesserung der Lernfähigkeit von Individuen, Unternehmen sowie privaten und öffentlichen Insti-

tutionen. Auf ihre Unterstützung sollte die mesoökonomische Integration eines zukunftsorientierten MERCOSUR zugeschnitten werden.

In diese Richtung zielen einige der neuen Initiativen der Regierung Brasiliens zur Vertiefung und Erweiterung des MERCOSUR. Freilich stehen die mesoökonomische Integration wie auch die Vergrößerung der internationalen Verhandlungsmacht erst am Anfang. Bei Kombination der nationalen exportorientierten Wachstumsstrategien und der mesoökonomischen Integration, welche die handelspolitische Integration ergänzt, erscheinen die erwähnten wirtschaftspolitischen Standpunkte vereinbar; eine stärkere Zukunftsorientierung des MERCOSUR wird möglich (Teil 8).

Die fortgeschrittenen Länder (*Schwellenländer*) und die um sie herum entstehenden regionalen Integrationsgruppen gewinnen für die Stabilität und Dynamik der Weltwirtschaft und für Fortschritte bei der internationalen wirtschaftlichen, sozialen und ökologischen Regulierung an Bedeutung. Sie sind unverzichtbare Partner der Industrieländer, um eine Trendwende beim Weltproblem *Armut* und eine Umkehr im globalen Umweltverbrauch zu erzielen. Ihre technisch-industrielle und gesellschaftliche Dynamik sowie die von ihnen ausgehende regionale Integrationspolitik tragen dazu bei, auch viele andere Länder in die regionale und globale Dynamik und Zukunftssicherung einzubeziehen. Aus diesem Grunde sollten die fortgeschrittenen Länder, die regionale Integrationsgruppen repräsentieren, in die Bemühungen um eine effektive globale Steuerung einbezogen werden.

Die regionalen Industrieländergruppen besitzen Interesse an der Entwicklung biregionaler Beziehungen zu den übrigen regionalen Integrationsprojekten. So streben NAFTA und EU den Aufbau von Freihandelszonen mit dem MERCOSUR an, NAFTA sogar ein gesamt-amerikanisches Freihandelsabkommen. Die EU sollte - über die Unterstützung der handelspolitischen Integration hinaus - die mesoökonomische Integration im MERCOSUR unterstützen. In dieser Sicht sollte die wirtschaftliche, wissenschaftlich-technologische und

entwicklungspolitische Zusammenarbeit zwischen EU und MERCOSUR entfaltet werden. Dies liegt auch im eigenen Interesse der EU und ihrer Mitgliedsländer. Ihr Kernproblem in ganz Lateinamerika besteht darin, daß die Präsenz europäischer Unternehmen im wissensintensiven Industrie- und Dienstleistungssektor schwach ist. Zentrales Kooperationsziel der EU sollte daher ein spitzentechnologischer Verbund mit dem MERCOSUR sein, der auch für diesen und seine Mitgliedsländer von großer Bedeutung ist. Kommen die EU und ihre Mitgliedsländer dieser Anforderung nach, wachsen die Chancen, im MERCOSUR auch einen starken Partner im Hinblick auf die internationale Regulierung zu gewinnen (Teil 9).

Bonn, November 2000

1 Globalisierung und regionale Integration der Industrieländer

Die Globalisierungstendenz erhöht weltweit den Druck zu regionaler Integration (Schaubild 1). Die Chancen der Globalisierung können vor allem bei regionaler Integration genutzt werden. Den Risiken, die die Globalisierung mit sich bringt, ist am ehesten im Falle regionaler Integration¹, und zwar eines *offenen Regionalismus*, zu begegnen.

Insbesondere die Industrieländer bilden daher regionale Integrationsgruppen. Vor allem sie sind dafür verantwortlich, daß etwa 55 % des Weltexports intraregionaler Export sind. Ihr intraregionaler Export wächst schneller als der Weltexport (Schaubild 2). Ihr *Regionalismus* beruht auf zwei ökonomischen Tendenzen:

- der horizontalen, intraindustriellen Arbeitsteilung; es werden untereinander ähnliche, im Detail unterschiedliche Industriegüter, z.B. Automobile, ausgetauscht, sowie
- der vertikalen, interindustriellen Arbeitsteilung in der eigenen Region und mit benachbarten Ländern; z.B. bauen Unternehmen der EU-Länder Produktionsstätten in Ländern mit anderer Faktorausstattung, z.B. Tschechien, auf.

Im Bereich des Handels und der Investitionen besteht außerdem eine starke Tendenz zu einer *OECDisierung* oder *Triadisierung*. Auf die Triade-Regionen (Westeuropa, Nordamerika, Japan) entfallen 80,1 % des Weltgüterexports und 72 % der ausländischen Direktinvestitionen (1998).²

Schließlich verstärkt sich in den drei regionalen Integrationsgruppen der Industrieländer die Tendenz, auch technisch-industriell rückständige Länder einzugliedern:

- Wichtigstes Beispiel ist das regionale Produktionsnetzwerk um Japan. Diesem gehören drei *Neue Industrieländer* (Republik Korea, Taiwan, Singapur) und zwei Länder in dynamischer industrieller Entwicklung (Thailand, Malaysia) an, die bereits ebenfalls in rückständigeren Ländern der Region, Indonesien oder Vietnam, investieren. Dieser regio-

nale Industrieverbund ist sehr stark exportorientiert.

- Auch die EU gliedert industriell rückständige Länder ein, früher Portugal oder Griechenland, demnächst Polen oder Ungarn. Die starke technisch-industrielle Dynamik in Irland verdeutlicht, in welchem Maße die Mitgliedschaft in einer von Industrieländern dominierten Integrationsgruppe bei hoher politisch-administrativer Steuerungsfähigkeit, soliden makroökonomischen Rahmenbedingungen und effektiven öffentlichen Institutionen genutzt werden kann.³
- Die Mitgliedschaft in der von Industrieländern geprägten Nordamerikanischen Freihandelszone (North American Free Trade Agreement/NAFTA) erhöht die Wachstums- und Exportdynamik Mexikos. Außerdem ist dieses Land – wie auch die Republik Korea – OECD-Mitglied. Mexikos Anteil am NAFTA-Bruttoinlandsprodukt ist gering (1997: 4,5 %),⁴ Washingtons Einfluß auf die Wirtschafts-, Investitions- und Handelspolitik Mexikos groß. NAFTA erhöht den externen Modernisierungsdruck auf Mexiko; allerdings verläuft die institutionelle und gesellschaftliche Entwicklung in diesem Land langsam.

2 Regionale Integration in den technisch-industriell rückständigen Weltregionen

Angesichts der Globalisierung und der regionalen Integrationsgruppen der Industrieländer besteht ein starker Druck auf die technisch-industriell rückständigen Länder, ebenfalls regionale Integrationsgruppen zu schaffen, um ihre Entwicklungspotentiale zu mobilisieren und schließlich *globale Spieler* zu werden. Deutlich ist jedoch, daß die Prozesse regionaler Integration in den rückständigen Regionen weniger fortgeschritten, fragiler und risikoanfälliger als die in den Industrieländerregionen sind (Schaubild 3). Drei Tendenzen zeichnen sich ab:

- Viele regionale Integrationsgruppen besitzen kein klares und festes Profil. Dies hängt vor allem mit traditionellem Souveränitätsdenken, Charakteristika der Wirtschaftspolitik und bilateralen politischen Problemen der Mitgliedsländer zusammen.
- Der intraregionale Export ist weitaus geringer als in den Industrieländerregionen. Dies ist wegen der traditionellen Spezialisierung auf die Industrieländer hin und der schwächeren Ausprägung der Arbeitsteilung im Bereich der Industriegüter der Fall. Aber: Industriegüter machten 1995 49,8 % des intraregionalen Handels Lateinamerikas (ohne Mexiko) aus, jedoch nur 35,1 % der extraregionalen Exporte.⁵ Der intraregionale Industriegüterexport stellt in technologisch komplexen Branchen nicht selten - wie auch in den Industrieländerregionen - eine Vorstufe des Exports in Drittländer dar.
- Aufgrund der Liberalisierung nach innen und außen in fast allen Ländern werden wegen der nun großen Bedeutung des Exports zahlreiche Freihandelsabkommen abgeschlossen (Schaubild 4). Die benachbarten Märkte werden auch deswegen durch bilaterale und subregionale Freihandelsabkommen erschlossen, weil es wegen Preis und Qualität der Produktion schwierig ist, in Industrieländer zu exportieren.

3 Regionale Integration zwischen armen Ländern: geringe Ergebnisse

Der Erfolg der regionalen Integration zwischen armen kleinen und mittelgroßen Ländern ist in der Regel gering, weil die politischen und wirtschaftlichen Akteursgruppen der einzelnen Nationalstaaten zu schwach oder sogar uninteressiert sind, dynamische Prozesse nationaler Entwicklung in Gang zu setzen. Außerdem ist das Interesse weltweit ausgreifender Konzerne gering, solche Länder in ein Netz strategischer Standorte einzubetten.

In den aufgesplitterten Regionen der Welt – Zentralamerika, Karibik, Afrika, Naher Osten – besteht durchaus Übereinstimmung darüber, daß die regionale Integration aus politischen und ökonomischen Gründen unverzichtbar ist. Dies ist um so mehr der Fall, als viele der 175 technisch-industriell rückständigen Länder Klein- und Kleinststaaten sind; 55 weisen weniger als eine Million, weitere 14 weniger als zwei Millionen Einwohner auf.⁶

Nationalstaatliches Souveränitätsdenken ist nicht die wichtigste Ursache mangelnder Integrationsdynamik zwischen diesen Ländern. Drei andere Aspekte sind wichtiger:

- Traditionale Macht- und Wirtschaftsstrukturen und andere vorindustrielle Charakteristika bestehen fort; sie führten z.B. im 19. Jahrhundert zum Zerfall Zentralamerikas in sechs Kleinstaaten.⁷ Das auf solchen Strukturen basierende staatliche Denken steht bis heute starken endogenen Entwicklungsimpulsen und einem Erfolg des Zentralamerikanischen Gemeinsamen Markts/MCCA im Wege. In diesen Regionen liegen viele Krisenländer von heute und morgen.
- Das Wachstumsmuster armer Länder, das durch Agrar- und Bergbauexport sowie Tourismus geprägt wird, ist zu einfach, um eine wirtschaftliche Integration unverzichtbar zu machen. Ihre Attraktivität für Industrieunternehmen ist wegen der engen Nachfrage gering. Der nationale Importtarif ist bereits liberalisiert; eine subregionale Freihandelszone reduziert ihn meist nur geringfügig. Wegen des geringen Arbeitsteilungspotentials wird auch der intraregionale Handel kaum stimuliert.
- Einige kleine Länder sind wirtschaftlich und politisch fortgeschrittener als andere; deswegen lehnt z.B. Costa Rica die Vertiefung der regionalen Integration mit den Nachbarstaaten ab.

Solange in diesen Ländern die Kernprobleme der Entwicklung, der Aufbau eines starken und effek-

tiven Nationalstaats, wettbewerbsorientierter Unternehmen und einer nationalen Gesellschaft nicht entschieden angegangen werden, wird auch die regionale Integration kaum vorankommen.

Wegen schwacher nationaler Zukunftsorientierung sind z.B. drei bereits alte regionale Integrationsprojekte in Lateinamerika erfolglos: der MCCA, die Karibische Gemeinschaft/CARICOM und die Andengemeinschaft/CAN (Schaubild 5).

Außerdem ist die regionale Integration im Falle der kleinen Länder des zentralamerikanisch-karibischen Raums keinesfalls hinreichend:

- Häufig ist es für solche Länder interessanter, Freihandelszonen mit benachbarten fortgeschritteneren Ländern abzuschließen (Beispiel: Zentralamerika mit Mexiko, Venezuela und Kolumbien).⁸
- Es kommt auch auf die wirtschaftliche Einbindung in größere Integrationsgruppen sowie auf handelspolitische Erleichterungen an, wie sie die USA den Kleinstaaten Zentralamerikas und der Karibik mit der Caribbean Basin Initiative/CBI einräumen. Die US-Regierung muß ihre grundsätzliche Zusage, diesen Ländern handelspolitisch *NAFTA-Konditionen* einzuräumen, noch einlösen. Sie hat kürzlich einen wichtigen Schritt in diese Richtung – einer „paridad NAFTA“ – getan.⁹

4 Regionale Integration über Schwellenländer: große Vorteile - das Beispiel MERCOSUR

Die elf wirtschaftsstärksten technisch-industriell rückständigen Länder (Bruttosozialprodukt ab ca. 100 Mrd. US \$, 1997), die sich aufgrund ihrer wirtschaftlichen Dynamik der Schwelle zu den Industrieländern annähern (*Schwellenländer*¹⁰), sind entscheidend für die Integration der rückständigen Regionen in die globalen Kapital-, Güter- und Dienstleistungsmärkte und gewinnen für die Dynamik der Weltwirtschaft an Bedeutung (Schaubild 6). Zugleich entwickeln sie, indem ihre

Dynamik zunimmt, eine regionale Lokomotivfunktion (Schaubild 7), lösen Demonstrations- und Mitzieheffekte für die übrigen Länder ihrer Region aus und übernehmen Aufgaben regionaler Krisenprävention und Krisenlösung.

Der am 29. November 1991 durch den Tratado de Ascunción geschaffene MERCOSUR mit etwa 215 Millionen potentiellen Konsumenten ist ein Beispiel für die positiven Wirkungen der regionalen Integration über fortgeschrittene Länder. Im MERCOSUR schließen sich zwei der drei fortgeschrittenen Länder Lateinamerikas, Brasilien und Argentinien, zusammen. Auf Uruguay und Paraguay zusammen entfallen weniger als 3 % des Bruttoinlandsprodukts der Gruppe.

Ziele des MERCOSUR sind der Aufbau einer *Zollunion*, die zu einem *Gemeinsamen Markt* vertieft werden soll, sowie die Erweiterung um Länder Südamerikas; assoziiert sind Chile und Bolivien, das auch Mitgliedsland der Andengruppe ist.

Eine Freihandelszone pflegt in ihrer ersten Phase einen Expansionsschub des gegenseitigen Handels auszulösen; dies war auch im MERCOSUR der Fall. Die vereinbarte Zollunion soll eine stabile, interessante und sichere Basis für in- und ausländische Investoren schaffen. Dies wird jedoch nur dann möglich, wenn der gemeinsame Außenzoll den Rahmen eines *offenen Regionalismus* nicht stark und dauerhaft überschreitet.

Vor allem die folgenden fünf Faktoren stellen im Falle des MERCOSUR Integrationsvorteile dar (4.1 - 4.5).

4.1 Schaffung großer Märkte (Marktgrößeneffekte)

Wie bei der EU ist das Hauptziel *Wohlfahrtssteigerung durch Vergrößerung des Markts*. Die neue Größenordnung der Nachfrage nach Industrieprodukten erhöht das Investitionsinteresse in- und ausländischer Unternehmen an der Konsumgüter- und Investitionsgüterindustrie.

- Die ausländischen Netto-Direktinvestitionen in Lateinamerika (1999 61,4 Mrd. US \$) konzentrieren sich auf Brasilien, Mexiko, Argentinien (79 %).¹¹ Im Falle Brasiliens erreichen sie im Durchschnitt der Jahre 1998 – 2001 22,8 Mrd. US \$, in Argentinien 5,6 Mrd. US \$ (2000 und 2001 Prognosen). Für Investitionen von multinationalen Konzernen gibt die erhöhte Nachfrage im MERCOSUR, auch wenn sie die Nachfrage Brasiliens nur um etwa 20 % übersteigt, manchmal sogar den Ausschlag. Ausländische Konzerne, Parmalat/Italien oder Telefónica de España, bauen regionale Produktions-, Handels- und Kommunikationsnetzwerke auf, um die kostengünstigsten Produktionsfaktoren in den einzelnen Ländern nutzen zu können.
- Auch die regionalen Direktinvestitionen heimischer Unternehmen nehmen zu. Mehr als 350 brasilianische Unternehmen engagieren sich in Argentinien, mehr als 150 argentinische Unternehmen in Brasilien.¹² Schaubild 8 gibt einen Überblick über die ausländischen Direktinvestitionen der elf größten Unternehmen Argentiniens; Produktionsbetriebe in Brasilien besitzen acht dieser Unternehmen, Vertriebsbüros zwei weitere Unternehmen.

Die Privatisierung von Staatsunternehmen trug erheblich zum Wachstum der in- und ausländischen Großunternehmen in Argentinien und Brasilien¹³ bei. Sie sind nun Motoren der Regionalisierung im MERCOSUR und der Einbindung Südamerikas in den Regionalisierungs- und den Globalisierungsprozeß.

4.2 Wachstum des intraregionalen Handels

Der intraregionale Handel im MERCOSUR wuchs insbesondere in der Anfangsphase stark. Sein Anteil am gesamten Außenhandel der MERCOSUR-Länder nahm von 8,9 % 1990 auf 24,5 % 1997 (~ 20 Mrd. US \$, ¼ des Gesamtexports)¹⁴ zu. Allerdings machte der Anteil des

intraregionalen Handels am gesamten Außenhandel in Argentinien 1997 erst 28,9 %, in Brasilien nur 15,4 % aus, dagegen z.B. in Spanien 68,4 % (Schaubild 9). Aufgrund der Abwertung in Brasilien ist der Handel im MERCOSUR von Januar bis September 1999 um 25 % eingebrochen;¹⁵ 2000 wird er wieder um 10 % bis 15 % wachsen.

Brasilien exportiert in die übrigen MERCOSUR-Länder sowie nach Chile und Bolivien vor allem Industriegüter. Dies verdeutlichen die Schaubilder 10 – 14, welche die jeweils wichtigsten 20 Importprodukte der übrigen Mitgliedsländer sowie Chiles und Boliviens aus Brasilien aufzeigen.

Diese Länder spielen im Export nach Brasilien mangels geschaffener nationaler Wettbewerbsvorteile vor allem ihren gegebenen komparativen Vorteil aus (Schaubilder 15 – 19). Vieles spricht dafür, daß die drei Kleinstaaten (Uruguay, Paraguay, Bolivien) auch langfristig ihre ortsspezifische Faktorausstattung für eine ressourcen-nahe Spezialisierung nutzen werden.

Paraguay führt (außer Elektrizität aus dem binationalen Wasserkraftwerk Itaipú) vor allem Soja, Baumwolle und Mais nach Brasilien aus (Exportanteil Brasiliens, 1996, 49,9 %), Uruguay Reis, Milch und andere Agrarprodukte (Exportanteil Brasiliens, 1996, 34,7 %). Der Exportanteil Brasiliens im Falle Boliviens wird in den nächsten Jahren aufgrund der Gasleitung nach São Paulo stark zunehmen.

Chile exportiert nach Brasilien vor allem Bergbau- und Agrarprodukte (Exportanteil Brasiliens, 1996, 6,3 %). Argentiniens Export nach Brasilien (Anteil, 1996, 27,8 %) ist – von den Produkten der Automobilindustrie abgesehen – hauptsächlich durch Erdöl, Agrarprodukte und Nahrungsgüter geprägt.

Auf absehbare Zeit wird die Dynamik des intraregionalen Handels hauptsächlich durch die Wachstumsdynamik Brasiliens bestimmt. Der intraregionale Handel kann durch die Beschleunigung der internen handelspolitischen Integration, die Koordination der makroökonomischen Politiken¹⁶ sowie die Regionalisierung der physischen Infra-

struktur (vgl. 4.3) weiter belebt werden. Der Vertrag von Asunción sah eine Koordination der Geld-, Fiskal- und Währungspolitik bis zum 1. Mai 1995 vor; diese blieb aber bis 2000 aus (vgl. 5.1).

Der intraregionale Handel wird erst dann die in den Industrieländergruppen üblichen Anteile am gesamten Außenhandel (von 40 % bis über 70 %) erreichen, wenn die intraindustrielle Arbeitsteilung an Bedeutung gewonnen hat. Eine Intensivierung ist mittelfristig zwischen Brasilien, Argentinien und Chile zu erwarten. Bisher spielen für die Dynamik des Industriegüterexports Argentiniens hauptsächlich die Sonderbedingungen zugunsten der Automobilindustrie eine Rolle (vgl. 5.2).

4.3 Verringerung der Transaktions-, Transport-, Kommunikations- und Energiekosten durch den MERCOSUR (*physische Integration*)

Vor allem die fortgeschrittenen Länder des MERCOSUR drängen auf die Verringerung der intraregionalen Transaktionskosten, z.B. wegen verbleibender bürokratischer Verfahren,¹⁷ sowie der Transportkosten, die teilweise auch wegen Oligopolen im Transportsektor hoch sind. Indem die intraregionalen Exportkosten auf oder unter die international üblichen Kosten gesenkt werden, verbessern sich die intraregionalen Arbeitsteilungs- und Handelschancen.

Von den fortgeschrittenen Ländern gehen auch Maßnahmen zum Ausbau der regionalen Infrastruktur aus, vor allem zur regionalen Integration der Verkehrs-, Kommunikations- und Energiesysteme:

- Ein Beispiel ist die große Zahl von Öl- und Gasleitungen im MERCOSUR. Die Gasleitungen von Argentinien nach Chile und Uruguay, demnächst auch Brasilien, sowie von Bolivien nach Brasilien und demnächst Paraguay tragen zur Verringerung der regionalen Energiekosten und der Umweltbelastung bei.
- Ein weiteres Beispiel ist der Ausbau von Eisenbahnen und Straßen entlang der wirt-

schaftlichen Integrationsachse des MERCOSUR von São Paulo bis Buenos Aires.

- Hinzu kommen die Flußschifffahrt (Hidrovia Paraná – Paraguay, Hidrovia Paraná – Tieté), die wachsende Zahl binationaler Staudämme und Kraftwerke (wie z.B. Itaipú, Brasilien-Paraguay, und Yacyretá, Argentinien-Paraguay) sowie die neuen regionalen, teils gesamtamerikanischen Informations- und Kommunikationssysteme.

Deutlich wird, daß in Entwicklungsregionen die physischen Voraussetzungen eines „*natural bloc*“ – für die „*natural*“ lines dictated by proximity“¹⁸ - erst geschaffen werden müssen. Der MERCOSUR hat den Prozeß der Schaffung von konkreten *Nähe-Vorteilen* durch die Regionalisierung der physischen Infrastruktur außerordentlich belebt.

4.4 Demonstrations- und Mitzieheffekte zugunsten besonders rückständiger Mitgliedsländer

Eine regionale Integration, die von industriell dynamischen Ländern ausgeht, ist für die übrigen Mitgliedsländer vorteilhaft. Diese gewinnen im MERCOSUR als Rohstoff- und Energielieferanten (insbesondere Bolivien) oder Lieferanten von Agrarprodukten und Nahrungsmitteln (Uruguay) an Bedeutung. Uruguays Ausfuhr entfällt zu fast 55 % (1998) auf den MERCOSUR.¹⁹

Vorteilhaft für die kleinen Mitgliedsländer sind auch: die Senkung der Transaktionskosten, die physische Integration sowie Leitbild-, Demonstrations- und Mitzieheffekte. Die Unternehmen realisieren Skalenerträge und Lerneffekte. Allerdings hängt die Wirkung solcher Vorteile in starkem Maße von den Eigenanstrengungen dieser Länder, ihre Standort- und Wettbewerbsbedingungen zu verbessern, ab.

Vieles deutet darauf hin, daß die Kleinstaaten des MERCOSUR in absehbarer Zeit – mangels hierzu geeigneter endogener politischer Konstellationen – eine starke Weltmarktverflechtung aus eige-

ner Kraft nicht erreichen werden. Um so wichtiger ist für sie die Möglichkeit, ihren komparativen Vorteil im regionalen Rahmen auszuspielen.

Es gibt durchaus Anzeichen für *regionales Lernen*. Auf der nationalen Ebene ist vor allem Chile ein Vorbild. In verschiedenen Ländern nimmt die Zahl der Unternehmen mit Vorbildfunktion zu. Bisher war die prägende Kraft Brasiliens wegen unabgeschlossener politischer und institutioneller Reformen gering; heute deutet manches darauf hin, daß sie schnell zunimmt. Es fehlen in der Region überzeugende sozial- und umweltpolitische Vorbilder.

Wegen der in den Kleinstaaten geringen Eigenanstrengungen, z.B. die Bedingungen für das Heranwachsen heimischer Unternehmen durch gesellschaftliche Vorleistungen für die Wirtschaft zu verbessern, sowie des in einer längerfristigen Perspektive höheren wirtschaftlichen Wachstums in den fortgeschrittenen Ländern, ist weiterhin mit einer starken Tendenz zur Differenzierung des wirtschaftlichen Niveaus im MERCOSUR und in ganz Südamerika zu rechnen.

4.5 Stärkung der interregionalen und internationalen Verhandlungsmacht

Ein hohes Verhandlungspotential wird durch „*continental trading blocs*“²⁰ geschaffen. Für industriell rückständige Länder gilt es, im Rahmen der Einbindung in die von Industrieländern dominierte Weltwirtschaft politisches Potential zu mobilisieren, um den eigenen Interessen Geltung zu verschaffen. Ein wichtiges Ziel der MERCOSUR-Länder ist es, die Agrarexporte auszuweiten. Eine Marktöffnung der Industrieländergruppen, die dort Strukturreformen zur Folge hätte, kann allerdings bisher nicht erreicht werden.

Die MERCOSUR-Länder bemühen sich darum, die Beziehungen zu den Industrieländergruppen und sonstigen Regionalgruppen der Welt gemeinsam zu gestalten und vertreten auch im Hinblick auf die internationale Regulierung ihre Interessen gemeinsam. Sie betrachten die Regionalisierung

als eine Bedingung erfolgreicher Multilateralisierung.²¹

Die Regionalisierung ist in der Tat keine Vorstufe, sondern ein konstituierendes Element der Weltwirtschaft. Dies ist auch wegen der wesentlichen Unterschiede zwischen den Nationalstaaten der Welt der Fall: China oder den USA einerseits, der großen Zahl von kleinen und mittelgroßen Ländern, viele mit kaum zu bewältigenden Problemen der Nationwerdung, andererseits. In einer Welt, die durch wenige große Staaten und Regionalgruppen sowie eine große Zahl von multinationalen Unternehmen dominiert wird, ist Regionalisierung eine unverzichtbare Ergänzung der Globalisierung - und in mancher, insbesondere in entwicklungspolitischer Hinsicht für viele technisch-industriell rückständige Länder noch wichtiger als letztere.

Der designierte Präsident Mexikos, Vicente Fox (Amtsantritt am 1. Dezember 2000), betont die Notwendigkeit einer engen Zusammenarbeit von Brasilien, Argentinien, Chile und seinem Land.²² Es ist durchaus möglich, daß die kulturelle Gemeinschaft *Lateinamerika* – trotz NAFTA, MERCOSUR, Amerikanischer Freihandelszone (Área de Libre Comercio de las Américas/ALCA) und Freihandelsabkommen der EU mit Mexiko und dem MERCOSUR – künftig auch zu Formen einer politischen und wirtschaftlichen Gemeinschaft führt. Die Rio-Gruppe, so schwach sie ist, weist in diese Richtung. Insbesondere das Handelspotential zwischen Brasilien und Mexiko ist unausgeschöpft (Exportanteil Brasiliens am Gesamtexport Mexikos, 1996, 0,9 %).²³

5 Wirtschaftliche Integrationsprobleme des MERCOSUR

Bei genauerem Blick auf den MERCOSUR zeichnen sich allerdings drei zusammenhängende wirtschaftliche Integrationsprobleme ab.

5.1 Zentrales Hemmnis dynamischer regionaler Integration: unterschiedliche Währungspolitiken

Die strategische Variable, die über Qualität und Dynamik des Weltmarkteinbindung eines Landes entscheidet, ist der Wechselkurs. Argentinien hat den Peso, um eine Stabilisierung der Währung zu erreichen, im März 1991 gesetzlich an den US \$ gebunden (*currency-board-System, convertibilidad*); dies und die Aufwertungstendenz des US \$ schränken die Exportchancen des Landes ein. Am wenigsten betroffen sind in- und ausländische Großunternehmen im Rohstoffsektor, die sich überwiegend im Ausland finanzieren.

Brasilien war wegen seines relativ langsamen Reformprozesses, u.a. wegen hoher Haushalts- und Leistungsbilanzdefizite, auf hohen Kapitalzufluß angewiesen, vermochte jedoch wegen des stabilitätsorientiert überhöhten Wechselkurses seine Ausfuhr kaum auszuweiten. Die Folge war Anfang 1999 eine drastische Abwertung um fast 40 %, die jedoch angesichts der Exportschwäche seiner Unternehmen zunächst keine hohe Exportsteigerung auslöste. Es kam aber zu einem starken Einbruch des intraregionalen Handels. Heute verfügt Brasilien über eine starke Währung; Zinssenkungen werden möglich.

Die Wirtschaft Brasiliens muß, will sie dynamisch bleiben, den Industriegüterexport wesentlich ausweiten. Daher überzeugen Empfehlungen an Brasilien, wie z.B. des Instituts für Weltwirtschaft, Kiel, auf den Stabilisierungskurs Argentiniens einzuschwenken, nicht.²⁴ Ein Land, das sich industrialisieren will, benötigt einen den Export begünstigenden, z.B. – wie lange Zeit in Japan und Deutschland – leicht unterbewerteten Wechselkurs. Im Hinblick auf die Währungspolitik tickt in Argentinien und im MERCOSUR eine Bombe. Diskutiert wird in Argentinien über einen Währungskorb, eine vollständige Dollarisierung oder eine starke Abwertung.

- Eine Übernahme des US \$ als Zahlungsmittel (*Dollarisierung*), damit vermutlich eine noch stärkere Spezialisierung auf den Export von Rohstoffen und rohstoffnahen Industriegütern, würde die Dynamik Argentiniens im

Bereich technologie- und forschungsintensiver Produkte weiter reduzieren und die zentrifugalen Kräfte im MERCOSUR verstärken. Dieser würde vielleicht eine Zollunion bleiben; ein weiterführendes Integrationsprojekt wäre jedoch unwahrscheinlich.

- Der Übergang zu einem flexiblen Wechselkurs würde die makroökonomische Koordination im MERCOSUR erleichtern; eine Abwertung wäre jedoch für Argentinien und für den MERCOSUR insgesamt kurz- bis mittelfristig ungünstig. Immer neue Sparpakete Argentiniens, so wichtig sie im Rahmen der gewählten Stabilisierungspolitik sind, weisen aber auch keinen Ausweg.²⁵

Dieses Kernproblem der Integration wird in Brasilien und Argentinien durchaus gesehen; es bleibt bestehen, obwohl sich die Wechselkursdifferenz zwischen Argentinien und Brasilien zurückgebildet hat und das wirtschaftliche Wachstum in Brasilien die argentinische Ausfuhr belebt. Daher setzen 2000 Bemühungen um *makroökonomische Konvergenz* (ab März 2001) ein – z.B. im Hinblick auf Eckwerte (Defizit - Zielwerte) für Haushalt, Inflation und Verschuldung, also bei ähnlichem Vorgehen wie im Maastricht-Vertrag der EU.²⁶ Zugleich wird versucht, die regionale Integration nach innen zu dynamisieren (vgl. 7.2). Auf dem Gipfeltreffen im Juli 1998 wurde die Weiterentwicklung des MERCOSUR bis hin zu einer Währungsunion grundsätzlich vereinbart; sie ist jedoch ein „langfristiges Projekt“²⁷. Zunächst gilt es z.B., die Statistiken der Mitgliedsländer zu vereinheitlichen...

Der Erfolg einer Währungsunion, eventuell mit dem Real als Gemeinschaftswährung, hängt von der Koordination der Wirtschaftspolitiken (Geld-, Finanz-, Wirtschafts-, Arbeitsmarkt- und Technologiepolitik), also von einem „*mercado verdaderamente único e integrado*“²⁸, ab. Eine Währungsunion könnte im Falle drohender Finanzkrisen eine gemeinsame Abwehr mobilisieren. Wegen des unkontrollierten Zuflusses von Spekulationsgeldern werden auch Möglichkeiten zur Einrichtung von Kapitalverkehrskontrollen geprüft.

5.2 Schwäche der intraregionalen industriellen Arbeitsteilung

Damit zum zweiten ökonomischen Integrationsproblem, das sich teilweise aus dem ersten ergibt: zur intraregionalen Arbeitsteilung. Insgesamt gesehen, ist diese schwach ausgeprägt; von einem regionalen Produktionsverbund, einem regional arbeitsteiligen Netzwerk des ost- und südostasiatischen Typs, ist der MERCOSUR weit entfernt. Vor allem Formen traditioneller Arbeitsteilung – wie zwischen Industrie- und rückständigen Ländern – zeichnen sich ab. Den kleinen Mitgliedsländern wurden für bestimmte Zeiträume besondere Schutzmechanismen im Bereich der Industriegüter zugestanden. Eine Integration mit zwei Geschwindigkeiten zeichnet sich zumindest bis 2006 ab (vgl. 5.3).

Auf Ausgleichsfonds soll verzichtet werden, zumal die fortgeschrittenen Länder große arme Regionen aufweisen. Vor allem die direkte finanzielle Kompensation im Rahmen eines zwischenstaatlichen Interessenausgleichs dient tatsächlich nicht selten der Strukturkonservierung. In Brasilien sollen allerdings interregionale Finanztransfers und Kreditprogramme der Zentralregierung zum Abbau der Entwicklungsunterschiede zwischen den Regionen beitragen.

Wirksamer dürfte es sein, die Probleme des zwischenstaatlichen und des intranationalen Ausgleichs durch die Verbesserung der Bedingungen für die Privatwirtschaft sowie die Einbeziehung in Bildungs-, Technologie- und sonstige mesopolitische Reformen anzugehen. Für die kleinen Mitgliedsländer des MERCOSUR und für die armen Regionen Brasiliens ist die Unterstützung von Eigenanstrengungen zur Mobilisierung des endogenen Potentials wichtig. Es geht um ihre Einbindung in ein entwicklungspolitisches *Projekt MERCOSUR* (vgl. 8).

Die intraregionale Arbeitsteilung wird durch wirtschaftspolitische Maßnahmen und Unterschiede belastet.

- Kontingente beschränken die intraregionale Liberalisierung. Wichtigstes Beispiel ist der Kfz-Handel, der 1/5 des Intra-MERCOSUR-

Handels ausmacht. Ohne ein Kfz-Abkommen, das 2000 für sechs Jahre erneuert werden soll,²⁹ würden sich die Investitionen in die Endfertigung einseitig auf Brasilien konzentrieren; ohnehin besteht ein Verhältnis von 4 : 1 zwischen Brasilien und Argentinien. Hier handelt es sich also um ein Zugeständnis Brasiliens an ausländische Konzerne und an Argentinien. Weitere handelspolitische Problemfelder sind Zucker, Schuhe, Geflügel, Waschmaschinen³⁰ Hinzu kommt viel Unklarheit bei der Anwendung der *nicht-automatischen Einfuhrgenehmigungen*. Bei unterschiedlichen Währungspolitiken löst der Aufbau komplementärer Produktionsstrukturen ein Gezänk um Miniabsprachen aus, wie es während der traditionellen Integrationsprojekte üblich war. Heute werden manche Streitpunkte allerdings durch Vereinbarungen auf privatwirtschaftlicher Ebene beigelegt.

- Die brasilianische Wirtschaftsförderung verschärft die Situation. Sie sieht z.B. Sondermaßnahmen zugunsten der Ansiedlung von Kfz-Betrieben im armen Nordosten des Landes vor. Die Tendenz zu einem Subventionswettbewerb zwischen Standorten in den einzelnen Bundesländern Brasiliens ist stark ausgeprägt.
- Aufgrund der Standortvorteile im Süden und Südosten Brasiliens, ferner von Produktionskosten, die bei manchen Produkten 30 % bis 60 % (durchschnittlich bei vielleicht 20 %, 1999) unter denen Argentinien liegen, wandern seit 1999 nicht wenige ausländische und auch einige argentinische Unternehmen nach Brasilien ab.³¹

5.3 Entwicklungsinstrument *Gemeinsamer Außenzolltarif?*

Am 1. Januar 1995 trat der Gemeinsame Außenzoll (Arancel Externo Común/AEC) in Kraft. Der durchschnittliche Importtarif betrug 1996 11,3 % (Tarifspektrum 0 %-20 %, neun unterschiedliche Niveaus, gültig für 85 % der Produktgruppen, Rest: Übergangsregelungen). Die Ausnahmen betreffen Investitionsgüter, Telekommunikation

und Informatik. Für Investitionsgüter wird der maximale Außenzoll ab 2001 14 % betragen, für Produkte der Telekommunikation, EDV und Informatik ab 2006 16 %. Brasilien senkte die Abgaben für Investitionsgüter von 20 % bis 30 % auf 14 % ab.³² Bis 2002 gibt es *listas nacionales de excepción*, ist also für durchschnittlich 300 Produkte pro Land ein zeitweiser Ausschluß aus dem Außenzoll möglich. Der Zucker- und der Automobilsektor behalten ihre Sonderregelungen mindestens bis 2006. Ab 2006 soll der AEC für alle Güter und Mitgliedsländer gelten, sollen also auch die Sonderbedingungen für Paraguay und Uruguay entfallen. Nach einem Beschluß von 2000 soll der AEC kurzfristig um 3 % verringert werden.

Brasilien setzte den im lateinamerikanischen Vergleich hohen Außenzoll für Investitionsgüter und spitzentechnologische Produkte durch, weil es davon ausgeht, bei diesen Produkten, die alle vier Mitgliedsländer aus den Industrieländern einführen, mittelfristig wettbewerbsfähig werden zu können. Für die übrigen drei Mitgliedsländer wäre ein niedriger Außenzoll günstiger, zumal der politische Wille und die Fähigkeit der heimischen Unternehmen, in spitzentechnologischen Bereichen vorzustoßen, gering sind. Man verläßt sich auf ausländische Direktinvestitionen, für die freilich – im Bereich der Industriegüter- und Spitzentechnologie – diese Länder nicht sehr attraktiv sind.

Mit dem hohen Gemeinschaftlichen Außenzoll ist Brasilien eine Verpflichtung eingegangen, die es erst einmal einlösen muß. Eine differenzierte nationale Technologiepolitik und Wirtschaftsförderung sowie die *mesoökonomische Integration* (vgl. 8) würden geeignetere Instrumente darstellen als ein hoher Schutzzoll, um im Bereich der Investitionsgüter und Spitzentechnologie voranzukommen.

5.4 Handelsschaffende und handelsumlenkende Effekte: Integrations-theorien im politischen Spiel

Die Diskussion zu den handelsschaffenden und handelsumlenkenden Effekten der regionalen Integration muß vorsichtig geführt werden. Zwar wächst in den relativ offenen Volkswirtschaften des MERCOSUR, die regionale Handelshemmnisse abbauen, der extraregionale Handel, der handelsschaffende Effekte bewirkt, stark. Die Importe aus Drittländern nahmen 1990 bis 1999 um 175 %, die Exporte nur um 39 % zu. Angesichts seines geringeren Ausgangsniveaus nahm zeitweise der intraregionale Handel jedoch noch stärker zu; inwieweit dies auf handelsumlenkende Effekte weist, die intraregionale Nachfrager und Exporte aus Drittländern benachteiligen, steht nicht fest.

Mit dem Argument, Wohlfahrtseinbußen ergäben sich aus Nutzeneinbußen wegen des Kaufs regionaler Güter zu Preisen, welche über denen externer Anbieter liegen würden, prangerten die Weltbank und die USA 1996 *protektionistische Tendenzen* des MERCOSUR, vor allem im Bereich der Kfz-Industrie, an. Brasilien wies daraufhin auf die nicht-tarifären Handelshemmnisse der USA für viele seiner wichtigen Exportprodukte, z.B. Zucker, Soja, Tabak, Orangensaft, Schuhe und Stahl, hin.³³

- Langfristig wird der intraregionale Export wahrscheinlich überproportional zunehmen und mit der Zeit ähnliche Größenordnungen wie in den Industrieländerregionen – zwischen 40 % und 70 %, statt wie 1998 in Lateinamerika etwa 20,6 % (Schaubild 1) – erreichen. Einerseits wird, sofern die Dynamik des Gesamtexports hoch ausfällt, auch der intraregionale Export dynamisch wachsen. Andererseits ist es nicht realistisch, davon auszugehen, daß langfristig hohe Zuwachsraten des Exports allein durch Ausfuhr in die Industrieländer zu erreichen seien, zumal viele von deren Direktinvestoren im MERCOSUR am Industriegüterexport in Industrieländer ein begrenztes Interesse besitzen.

- Die handelspolitische Debatte zur regionalen Integration erfaßt nicht einmal deren wichtigste Komponenten. Außer auf die statischen Reallokationseffekte kommt es auf die dynamischen Integrationseffekte an: die intraregionale industrielle Spezialisierung³⁴, die wissenschaftlich-technische Ergänzung und Kräftebündelung, den Aufbau einer regionalen Infrastruktur, die intraregionale Konfliktregulierung und die Vergrößerung des internationalen Verhandlungspotentials. Solche dynamischen Effekte sind für die Mitgliedsländer und für die Dynamik der regionalen Integration wichtiger als die statischen Effekte. Dies gilt nicht nur, aber ganz besonders für technisch-industriell rückständige Länder.

6 Die politische Dimension des MERCOSUR

Im Hinblick auf die politische Gestaltung des MERCOSUR zeichnet sich ein vorsichtiger Suchprozeß ab. Auf keinen Fall soll die Integrationsbürokratie der EU nachgeahmt werden. Hohe Anforderungen stellt die Kombination von Vertiefung und Erweiterung. Schwierig ist auch die gemeinsame Gestaltung der Außen- und Außenwirtschaftsbeziehungen.

6.1 Die Integrationsinstitutionen

Die intraregionale Interaktion im MERCOSUR hängt bisher in starkem Maße von der politischen Stellung der führenden Politiker, der Präsidenten Cardoso und de la Rúa, in ihren eigenen Ländern und von ihren persönlichen Beziehungen zueinander ab. Unter Präsident de la Rúa scheint – nach dem wahlorientierten *Nationalismus* Präsident Menems – die integrationsbezogene Kompromißbereitschaft wieder zuzunehmen.

Es wäre voreilig, regionalen Integrationsgruppen in Lateinamerika in einer frühen Phase eine ähnlich intensive Entwicklung der Integrationsinstitutionen wie im Falle der EU zu empfehlen. Wichti-

ge Institutionen des MERCOSUR sind der *Consejo Mercado Común* der Außen- und Wirtschaftsminister, das Exekutivorgan *Grupo Mercado Común*, die *Comisión de Comercio* (CCM), die insbesondere für die Außenhandelspolitik zuständig ist, und das Sekretariat (*Secretaría Administrativa del MERCOSUR/SAM*) in Montevideo (Schaubild 20). Aufgrund der Erfahrungen mit vielen gescheiterten Integrationsansätzen besteht Furcht vor erneuter institutioneller Perversion.

Allerdings reichen die intergouvernementalen Verhandlungsmechanismen (das "modelo intergubernamental"), die vor allem auf ad-hoc-Lösungen gerichtet sind, immer weniger aus, um die Integrationsprobleme zu bewältigen. Die Integrationsinstitutionen sollen daher in den nächsten Jahren schrittweise ausgebaut ("gradualismo"). Manche Abkommen werden bisher nicht in die nationale Gesetzgebung umgesetzt.

Der Transfer nationaler Souveränität auf supranationale Institutionen (zugunsten einer "*supranacionalidad*"³⁵ des MERCOSUR) ist zunächst nicht wahrscheinlich. Insbesondere Brasilien lehnt die Übertragung von Souveränitätsrechten auf MERCOSUR-Institutionen ab. Solche, etwa ein MERCOSUR-Gerichtshof, werden von den schwächeren Mitgliedsländern gefordert. Die *Comisión Parlamentaria Conjunta del MERCOSUR* besitzt zu wenig Kompetenz, um den Integrationsprozeß mitzugestalten. Private Akteure, z.B. die Industrieverbände, tragen vor allem zum Interessenausgleich auf der Branchenebene bei.

Für das Verhältnis von staatlicher und MERCOSUR-Bürokratie einerseits, gemeinsamen Netzwerken andererseits, auch für die Zusammenarbeit von Bürokratien und Netzwerken ist es schwierig, Empfehlungen abzugeben. Netzwerke, die ihr Lern- und Aktionsniveau stetig verbessern, vermögen die Bürokratie nicht zu ersetzen, jedoch wahrscheinlich *große Bürokratien* – wie die des traditionellen Interventionsstaats der Industrieländer und die der EU – überflüssig machen.

6.2 Kombination von Vertiefung und Erweiterung

Zunächst gilt es, die Krise zwischen Argentinien und Brasilien, die sich aus der unterschiedlichen Währungspolitik ergibt, zu überwinden. Anschließend wäre eine Erweiterung um Chile und Bolivien ins Auge zu fassen. Chile will, wenn möglich, bis Ende 2000 Mitglied des MERCOSUR werden. Das Land wird jedoch den ab 2001 gemeinsamen Importtarif des MERCOSUR von durchschnittlich 14 % kaum akzeptieren. Es will seinen einheitlichen Außenzoll von 9 % bis 2003 auf 6 % senken.

Ein Verhandlungs- und Übergangszeitraum von fünf bis zehn Jahren zeichnet sich ab. Insbesondere Brasilien müßte sich im Hinblick auf eine Verringerung des Gemeinsamen Außenzolls kompromißbereit zeigen, zumindest eine sukzessive Annäherung des Importtarifs des MERCOSUR an den chilenischen Einheitszoll akzeptieren. Schwer wird dies insbesondere im Bereich der Investitionsgüter fallen.³⁶ Druckmittel Chiles sind die Weiterführung der Politik bilateraler Handelsabkommen und der Verhandlungen mit den NAFTA-Ländern zur Schaffung einer Freihandelszone; immerhin entfallen etwa 20 % des chilenischen Exports auf die USA.

Der Fall Chile verdeutlicht, daß Eigenanstrengungen entscheidend für die Auslösung von Wachstumsdynamik sind, jedoch die Entfaltung eines komplexen Wachstumsmusters, das auf geschaffenen Wettbewerbsvorteilen beruht, angesichts der neuen technologischen und weltwirtschaftlichen Anforderungen die Eingliederung in eine regionale Integrationsgruppe erfordert.

Chile führt in die Industrieländer erfolgreich Rohstoffe und rohstoffbasierte Industriegüter aus, in den MERCOSUR auch Produkte des Industrie- und Dienstleistungssektors. Das Land tätigt hohe, durch die Kanalisierung ausländischen Kapitals noch vergrößerte Direktinvestitionen im Dienstleistungssektor der Nachbarländer (Schaubild 21). Auf den MERCOSUR entfallen etwa 75 % der ausländischen Direktinvestitionen Chiles.

Die Mitgliedschaft im MERCOSUR kann die Qualität Chiles als Industrie- und Dienstleistungsstandort deutlich verbessern. Der Vorteil des Landes liegt künftig – wie der Finnlands in der EU – im Bereich rohstoffnaher Industriegüter sowie – wie der Finnlands und Irlands in der EU – bei technologieintensiven Produkten, z.B. *software* und Umwelttechnik. Chile vermag seinen Standortvorteil aus eigener Kraft zu verbessern, um die Ansiedlung einer wachsenden Zahl ausländischer und dann wahrscheinlich auch inländischer Hochtechnologieunternehmen zu stimulieren, die zunächst hauptsächlich in die eigene Region, dann auch auf den Weltmarkt exportieren.³⁷ Aus der arbeitsteiligen Spezialisierung der chilenischen Volkswirtschaft können alle MERCOSUR-Länder Nutzen ziehen.

Chile kann trotz der geringeren Größe seiner Volkswirtschaft ein drittes Kernland des MERCOSUR werden. Das Land verfügt über eine leistungsfähige Wirtschaft sowie über Politiker und Experten, die – gerade wegen ihres am nationalstaatlichen Interesse geprägten Denkens und ihrer technokratischen Qualifikation – auf die weitere Gestaltung des MERCOSUR wichtigen Einfluß nehmen könnten.

Ein Beitritt Boliviens zum MERCOSUR wäre unproblematisch, zumal sich zwischen diesem Land und Chile - Bolivien brach 1978 die diplomatischen Beziehungen zu Chile ab - eine Annäherung in der alten Auseinandersetzung um einen Zugang Boliviens zum Meer andeutet (über einen Landstreifen, der mittels einer Privatkonzession zur Verfügung gestellt wird). Dies gilt auch für einen Beitritt Perus, das die regionale Integration in den 90er Jahren zu seinen Ungunsten vernachlässigt hat.

Sollten aber Venezuela und vielleicht sogar die Krisenländer Kolumbien und Ecuador dem MERCOSUR beitreten? Der Einbindungseffekt für diese Länder wäre wünschenswert, der Überdehnungs- und Belastungseffekt für den MERCOSUR jedoch negativ. Die drei Länder werden ihre kreativen Potentiale aus eigener Kraft wahrscheinlich nur langsam erschließen.

Brasiliens Handel mit den Ländern der Andengemeinschaft ist gering. Seine Direktinvestitionen dort wachsen allmählich. Um seinen Export in diesen Raum auszuweiten, schloß das Land 1998 ein bilaterales Freihandelsabkommen mit der Andengruppe ab³⁸; in diesem Jahr wurde auch ein Rahmenabkommen MERCOSUR-CAN vereinbart (vgl. Schaubild 23). Argentinien steht vor der Vereinbarung eines ähnlichen Abkommens mit der Gruppe. Paraguay und Uruguay wollen folgen. Der Aufbau einer Südamerikanischen Freihandelszone (Área de Libre Comercio Sudamericana/ALCSA) einschließlich Surinams und Guyanas, ist auf dem Gipfeltreffen MERCOSUR-CAN in Brasilia vom 31. August bis 1. September 2000 bis Januar 2002 vereinbart worden.

Brasilien wird sich sicherlich bemühen, sein ökonomisches und politisches Gewicht in den Ländern Südamerikas zu erhöhen, um als Stabilitätsfaktor und regionale Führungsmacht an Bedeutung zu gewinnen. Die ordnungspolitische Dimension und das Institutionengefüge des Landes sind jedoch zu schwach, um kurzfristig eine Regionalmacht zu werden. Negativ ist auch das Fehlen einer weltweit erfolgreichen exportorientierten Wachstumsstrategie.

Es ist schwierig, die Frage nach der Erweiterung zu beantworten. Argentinien setzt eher auf eine Vertiefung des MERCOSUR. Brasilien stand lange einer Erweiterung um Chile skeptisch gegenüber, da diese eine deutliche Verringerung des Außenzolls des MERCOSUR erforderlich machen würde. Eine weitere Zuspitzung der Dauerkrise in Kolumbien ist nur durch die USA zu verhindern; das Engagement der EU ist bisher gering; das Krisenmanagement Brasiliens trägt im Falle Paraguays, wohl aber kaum dem Kolumbiens.

Ein Beitrittsantrag Venezuelas ist denkbar; zum einen aber besitzen die USA ein starkes Interesse an einer langfristig sicheren Erdölversorgung aus diesem Land; zum andern sind die inneren politischen und wirtschaftlichen Probleme Venezuelas ungelöst. Die demokratischen Institutionen der Andenländer (außer Chiles) sind schwach, teils sogar gefährdet.

Ist ein Land unattraktiv für ausländische Direktinvestoren, ist sein Zugang zu den internationalen Kapitalmärkten stark eingeschränkt und sind die heimischen Unternehmen zu schwach, um auch nur den komparativen Vorteil im Rohstoffexport auszuspielen, bleiben soziale und politische Krisen nicht aus: "Many of Latin America's smaller economies seem to specialise in delivering upsets."³⁹

Das nationalstaatliche Handlungspotential, der Logik der Liberalisierung und des Weltmarkts auszuweichen, ist gering; Kapitalflucht würde entsprechende Experimente beenden. Einen Ausweg bieten allein hohe Eigenanstrengungen, um die heimischen Unternehmen zu stärken, den Standortvorteil zu verbessern und die strukturelle Exportschwäche zu überwinden.

Grundsätzlich sollte der Vertiefung des MERCOSUR größere Bedeutung als seiner Erweiterung eingeräumt werden. Allerdings sollte der Beitritt Chiles so schnell wie möglich erfolgen, da dieses Land aufgrund seiner hohen Eigendynamik die weitere Gestaltung des MERCOSUR stark zu beeinflussen vermag. Ein schneller Aufbau von ALCSA ist wegen ALCA wichtig.

6.3 Die demokratische Dimension und die Sicherheitspolitik

Im Hinblick auf die politischen und sicherheitspolitischen Einbindungseffekte des MERCOSUR ist es wichtig, daß die Mitgliedschaft demokratisch gewählte Regierungen voraussetzt (*Demokratie-Klausel, 1996*). Der MERCOSUR ist eine politisch stabile Region; die Regierungen der Mitgliedsländer sind demokratisch gewählt.

Brasilien beendete mehrfach Putschversuche in Paraguay; politische Interventionen, etwa der USA, im Süden Südamerikas verlieren an Gewicht. Der MERCOSUR bemüht sich, die *Demokratie-Klausel* in ganz Südamerika durchzusetzen; sie wurde z.B. in die gemeinsame Erklärung der MERCOSUR-CAN-Konferenz, 2000, aufgenommen.

Politisch-militärisches Souveränitätsdenken, das während der Militärdiktaturen bis Anfang der 80er Jahre zwischen Argentinien und Brasilien vorherrschte, z.B. im Hinblick auf den Aufbau der nationalen Rüstungs- und Nuklearindustrie, ist kein Integrationshemmnis mehr. Globalisierung, Markt- und Weltmarktorientierung und der technologische Rückstand der Industrie beider Länder lassen heute ein einseitiges und enges Souveränitätsdenken - wie das in den Nationalstaaten Europas während deren Industrialisierungsprozeß - als wenig realistisch erscheinen.

Ein regionales Sicherheitssystem deutet sich an; ein Beispiel ist die Rüstungskooperation im MERCOSUR; ein weiteres Beispiel sind gemeinsame Manöver von MERCOSUR-Ländern.

6.4 Gemeinsame Gestaltung der Außen- und Außenwirtschaftsbeziehungen

Gemeinsame Positionen ergeben sich aus der weltwirtschaftlichen Marginalisierungstendenz und der regionalen Erfahrung großer Verwundbarkeit von außen her. Traditionelle Hemmnisse, z.B. der Import subventionierter Produkte (Weizen, Fleisch, Milch) aus der EU nach Brasilien, haben an Bedeutung verloren.

Präsident Menem unterstützte vor allem die 1994 von 34 Ländern Amerikas beschlossene ALCA, die bis 2005 aufgebaut werden soll, und ging ein bilaterales Freihandelsabkommen mit Mexiko ein. Heute nähert sich Argentinien dem brasilianischen Standpunkt an, vor einem ALCA-Vertrag das südamerikanische Verhandlungspotential durch den Aufbau von ALCSA zu stärken.

Die Anforderungen an eine Gemeinsame Außen- und Außenwirtschaftspolitik sind hoch:

- Der starke Druck zur Exportdiversifizierung verlangt den Abschluß von Freihandelsabkommen mit NAFTA (ALCA), der EU, ASEAN und anderen Regionen, den Ausbau der Handelsbeziehungen mit Ländern Asiens, Südafrika, Kanada u.a. sowie gemeinsame Maßnahmen zur Mitgestaltung der WTO.

Nur exportorientierte Wachstumsstrategien (vgl. 8) und ein *offener Regionalismus* können das Gewicht der regionalen Integrationsgruppe in der Weltwirtschaft und -politik deutlich erhöhen.

- Zugleich besteht im Hinblick auf die Gestaltung der intra-lateinamerikanischen Beziehungen ein hoher Handlungsbedarf. Dies gilt für die große Zahl bilateraler Freihandelsabkommen, ALCSA sowie die Gestaltung der Asociación Latinoamericana de Integración/ALADI, damit auch der Beziehungen des MERCOSUR zu Mexiko. Brasilien bemüht sich um die Verbesserung der bilateralen Beziehungen zu den CAN-Ländern, insbesondere Venezuela, und zugleich um ALCSA. Das Land nimmt zur neuen Initiative der USA gegen den Drogenhandel und die politisch-militärische Zuspitzung der Auseinandersetzungen in Kolumbien (*Plan Colombia*) eine abwartende Haltung ein; es versucht jedoch mit politischen und militärischen Mitteln, ein Übergreifen der Auseinandersetzungen in Kolumbien auf Nachbarländer zu verhindern.
- Die Integrationsgruppe kann die heimischen Unternehmen im internationalen Wettbewerb durch Kooperationsgewinne unterstützen: Nur starke Nationalstaaten wie die USA und starke Regionalgruppen wie die EU besitzen das Potential, im Hinblick auf bestimmte Länder, z.B. Japan, oder Integrationsgruppen, etwa ASEAN und MERCOSUR, eine Öffnung der Märkte zu erreichen. Die Länder Lateinamerikas haben zwar ihre eigenen Handelsschranken stark verringert (*unilaterale Handelsliberalisierung*); sie verfügen jedoch allenfalls bei regionaler Integration über ausreichend Potential, um mit Erfolg auf den Abbau der Handelsbarrieren der Industrieländer, z.B. der EU im Agrarhandel, zu drängen, die für sie hohe Einnahmeverluste zur Folge haben.

Die Entwicklung solider gemeinsamer auswärtiger Politiken erfordert Zeit. Zu bedenken ist, daß auch die Gemeinsame Außen- und Sicherheitspolitik der EU erst infolge eines langen regionalen Integrationsprozesses möglich wurde.

7 Regionale Integration technisch-industriell rückständiger Länder - der MERCOSUR als Beispiel

7.1 Regionale Integration von Industrie- und von rückständigen Ländern

Zwischen den funktionell komplexen Gesellschaften - mit einem funktionsfähigen, reformerprobten Gesamtsystem, einem auf selbstgeneriertem Wandel beruhenden festen Entwicklungspfad und einer arbeitsteiligen, international erfahrenen Wirtschaft - bestehen seit langem starke wirtschaftliche, politische und kulturelle Interdependenzen. Beispiele sind die gegenseitige Durchdringung mit Direktinvestitionen und Interessengruppen mit einer starken regionalen Dimension.

Im Falle dieser Länder mit hochdifferenzierten nationalen Strukturen, die angesichts ihrer Offenheit stetem internationalen Vergleich und Wettbewerb ausgesetzt sind, zugleich aber international expandieren, bestehen günstige Bedingungen und starke Tendenzen, die regionale Standortqualität und die internationale Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Unternehmen durch regionale Kooperation und Integration zu verbessern. Der nationale wird durch den regionalen Wettbewerbsvorteil ergänzt.

In den Industrieländergruppen reicht die politische und wirtschaftliche Interessenkonvergenz aus, um die regionale Integration voranzutreiben. Diese fällt je nach Charakteristika und Zielen der beteiligten Länder unterschiedlich aus: Die USA besitzen Interesse an einer großen, vielleicht sogar gesamtamerikanischen Freihandelszone. Japan setzt auf einen regionalen Wirtschaftsverbund, der die internationale Wettbewerbsfähigkeit seiner Unternehmen stärkt. Die mittelgroßen Länder Westeuropas sind an einem anspruchsvolleren regionalen Integrationsprozeß interessiert, um ihr Innovations- und Wettbewerbspotential zu stärken, Marktgrößeneffekte zugunsten der heimischen Unternehmen auszulösen, deren Weltmarktchancen zu verbessern und das Gewicht der EU in Weltwirtschaft und -politik zu vergrößern.

Die regionale Integration technisch-industriell rückständiger Länder besitzt ganz andere Voraussetzungen:

- Ein fester Entwicklungspfad auf der Basis selbstgenerierten Wandels ist allenfalls im Ausnahmefall gegeben. Der Aufbau eines modernen Institutionengefüges geht meist langsam vor sich.
- Zwar wird mit der Durchsetzung des neoklassischen Marktmodells in fast allen dieser Länder eine grundsätzlich erfolgversprechende Richtung eingeschlagen; die neuen makroökonomischen Rahmenbedingungen allein lösen jedoch kein hohes wirtschaftliches Wachstum und schon gar keine technisch-industrielle Aufholdynamik aus. Sie führen auch nicht zu einem unter sozialen Gesichtspunkten breitenwirksamen Wachstumsmuster (vgl. 8).
- Ganz besonders in diesen Ländern ist die Binnennachfrage kein ausreichender, bei vielen kleinen Ländern überhaupt kein Wachstumsmotor. Defensiv wird kein Land und keine regionale Integrationsgruppe stärker. Der Weltmarkterfolg bestimmt die Dynamik der regionalen Binnennachfrage und den Integrationserfolg. Nur ein exportorientiertes Wachstum beschleunigt die Lernprozesse der Unternehmen bis zu internationaler Wettbewerbsfähigkeit; es erzwingt Unternehmenskooperation.

Die technisch-industriell rückständigen Länder schätzen den Vorteil regionaler Integration hoch ein; diese stößt jedoch auf weit mehr Probleme als in den Industrieländerregionen. Im Kern steht das gemeinsame Entwicklungshemmnis. Bleibt die Kraft der Mitgliedsländer zu selbstgeneriertem Wandel unzureichend, wird die handelspolitische Integration kaum gelingen. Wird aber in wichtigen Mitgliedsländern ein selbstgenerierter Wandel ausgelöst, vermag die regionale Integration wichtige Beiträge zur Dynamisierung der nationalen Entwicklungsprozesse zu leisten. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn sie nicht nur auf die handelspolitische Liberalisierung im Integrationsraum gerichtet ist, sondern darüber hinaus auf abgestimmte oder gemeinschaftliche Mesopoliti-

ken mit drei Zielen: wirtschaftspolitische Anreize und Anstöße für die marktgetriebene Integration (der Privatwirtschaft), gesellschaftliche Vorleistungen für die Wirtschaft, insbesondere der Bildungs- und Technologiepolitik, sowie ein *globales Lernen* zwecks Ausbau des wissensintensiven Industrie- und Dienstleistungssektors (*mesoökonomische Integration*) (vgl. 8).

Außer der Frage nach dem *Wie* der handels- und investitionspolitischen Integration stellen sich also die Fragen *Wer integriert sich? Vermögen wichtige Mitgliedsländer einen selbstgenerierten Wandel auszulösen?* In dieser Sicht sind wichtig: die Charakteristika der Mitgliedsländer (Orientierung und Fähigkeiten der politischen Akteure, Zahl wettbewerbsstarker Unternehmen, Wachstumsmuster und -dynamik, Verflechtung mit Drittländern) sowie ihrer Beziehungen zueinander (politische und wirtschaftspolitische Differenzen, Transaktions- und Transportkosten, Potential intraregionaler Arbeitsteilung und Unternehmenskooperation). Von besonders großer Bedeutung ist, ob ein fortgeschrittenes Land als Wachstumsmotor zur Verfügung steht.

Weitaus mehr als bei Industrieländern verlangt die regionale Integration bei rückständigen Ländern ein politisches Projekt: eine Vision der nationalen und regionalen Entwicklung, die Entschlossenheit, diese nach innen und außen umzusetzen, sowie ein Gespür für die unterschiedlichen Entwicklungs- und Integrationssequenzen. Es kommt darauf an, das integrationsfördernde institutionelle Design entwicklungsorientiert zu gestalten; ein Beispiel ist eine enge wissenschaftlich-technische Kooperation, welche nationale Innovationssysteme vorbereitet, ein weiteres der Aufbau eines einheitlichen Rechtsraums im nationalen und regionalen Rahmen.

7.2 Schwache Integrationslokomotive - Brasilien in den 90er Jahren

In rückständigen Regionen, in denen die *Schwel lenländer* schwach sind oder sogar fehlen, sind der regionalen Integration Grenzen gesetzt. Die beiden *Schwellenländer*, die den MERCOSUR

vorantreiben, besitzen unternehmerisch, institutionell und technologisch erhebliche Mängel. Ihr wirtschaftliches Wachstum fällt seit Einsetzen ihrer wirtschaftspolitischen Neuorientierung niedrig aus:

- Brasilien stellt bisher eine schwache Wachstumslokomotive für Südamerika dar; das Wachstum lag 1991 – 1999 bei durchschnittlich 2,5 % (Lateinamerika 3,2 %); es soll 2000 3,8 % und 2001 4,0 % erreichen.⁴⁰ In Argentinien verläuft die Modernisierung in den rohstoffnahen Industrien und in der Automobilindustrie dynamisch, in anderen Industriebranchen langsam.
- Brasiliens Wachstumsmuster ist stark binnenorientiert, von einem defensiven Stil, daher auch von einem im Vergleich mit Argentinien und Chile langsamen wirtschaftspolitischen Reformprozeß geprägt. Anders als diese beiden Länder bemüht sich Brasilien um die Erhaltung und Modernisierung der während der industriellen Importsubstitution entstandenen Industrien. Längerfristig wirkt sich dies für die technisch-industrielle Entwicklung dieses Landes wahrscheinlich positiv aus.
- Der Staat fördert in Brasilien heimische Großunternehmen (Begünstigung bei der Privatisierung von Staatsunternehmen, auch von Fusionen und Übernahmen) und bemüht sich, in- und ausländischen Großunternehmen Marktgrößeneffekte einzuräumen; auch daher sein Interesse an MERCOSUR und ALCSA.
- Das Land vertraut weitaus stärker als früher auf seine Attraktivität als Investitionsstandort – auf seine „*ability to attract*“⁴¹. Die ausländischen Netto-Direktinvestitionen fließen heute zu etwa 80 % in den Dienstleistungssektor (Telekommunikation, Energieversorgung, Finanzdienstleistungen). Der Nettozufluß an ausländischen Direktinvestitionen belief sich im Zeitraum 1980 - 1994 auf 1 Mrd. US \$ p.a; er erreichte 1995 3, 1996 10, 1997 16, 1998 23 und 1999 28 Mrd. US \$. Nach Prognosen ist weiterhin mit einem jährlichen Nettozufluß in der Größen-

ordnung von 3 % des Bruttoinlandsprodukts zu rechnen.⁴²

- Argentinien und Brasilien unterstützen bisher den Umstrukturierungsprozeß der heimischen Klein- und Mittelunternehmen, also von über 95 % der Unternehmen, wenig. Erst die Finanz- und Währungskrise 1999 weckte die Regierungen beider Länder aus ihrem stabilitätsorientierten Schlummer. Heute wird wieder nach geeigneten Wirtschaftsförderungs-, Technologie- und auch Industriepolitiken gefragt.⁴³ Die Stabilisierungspolitik Brasiliens hat offenbar „*the country's external dependence*“⁴⁴ weiter vertieft.
- Die in- und ausländischen Großunternehmen Brasiliens modernisieren sich; erstere bleiben jedoch exportschwach; letztere zeigen zum Teil wenig Exportinteresse. Nachdem mangelndes Vertrauen in den Reformwillen der Regierung und das import- und verschuldungsintensive Wachstum 1999 eine starke Abwertung der nationalen Währung erzwangen, wird die Ausfuhr künftig wahrscheinlich stärker wachsen; vom Regierungsziel, bis 2002 Exporte in der Größenordnung von 100 Mrd. US \$ zu erreichen, ist das Land jedoch weit entfernt. Angesichts der geringen Fähigkeit, die eigenen Produkte auf ausländischen Märkten zu verkaufen („*ability to sell*“), auch wegen des Fehlens des in den Industrieländern üblichen differenzierten Instrumentariums der Exportförderung erweisen sich hohe finanzielle Exportsubventionen als erforderlich.
- Brasilien ist der zentrale Träger des politischen Projekts MERCOSUR und wird von dessen übrigen Mitgliedsländern als „*país ,definitorio' en la región*“⁴⁵ anerkannt. Das Land ist jedoch eine Regionalmacht mit ökonomisch tönernem Fuß und schwachen wirtschaftlichen Interdependenzen in der Region. Aber: Brasilien besitzt eine südamerikanische Vision, die *Südamerikas* als einer *geostrategischen Einheit*; die letzte regionale Vision, die der Akteure der politischen Unabhängigkeit im ersten Drittel des 19. Jahrhunderts, wurde aufgrund mediokrer ökonomischer Interessen lokaler Oligarchien verspielt. Wie-

derum kann das politische Projekt *südamerikanische Integration*, kommt Brasilien nicht entschieden voran, in defensiver Rhetorik hängenbleiben. Zunächst ist Brasilien jedoch kaum mehr als der *Erste unter Schwachen*.

Allerdings gewinnt Brasilien nach dem Ende der Finanz- und Währungskrise an Kraft. Ausdruck ist die neue Außen- und Außenwirtschaftspolitik, die von der Regierung Cardoso zusammen mit in- und ausländischen Großunternehmen gestaltet wird. Ein Kern der Südamerika-Politik ist die sichere Energieversorgung. Viele Länder der Region weisen einen Energieüberschuß (bei Erdgas, Erdöl und Elektrizität) auf, Brasilien angesichts eines prognostizierten wirtschaftlichen Wachstums von 4,5 % p.a. in den nächsten Jahren einen schnell wachsenden Importbedarf:

- Brasilien - Argentinien: Petrobrás und Repsol-YPF arbeiten in immer mehr Feldern, insbesondere bei der Versorgung Brasiliens mit Erdöl, zusammen.
- Brasilien - Bolivien: Petrobrás plant ein zweites Gasodukt; der Anteil von Erdgas am Energiekonsum des Landes soll von 3 % auf mehr als 9 % (2010) zunehmen.
- Brasilien - Venezuela: Petrobrás und PDVSA streben eine Partnerschaft (*Petroamérica*) an, die politisch gewollt ist, jedoch auf erhebliche technische Probleme stößt. Die wirtschaftliche Annäherung beider Länder kommt voran. Venezuela exportiert zu 75 % Erdöl, Brasilien vor allem Industriegüter. Mittelfristig wird der Anteil Brasiliens am Erdölexport Venezuelas wahrscheinlich zunehmen; bisher beträgt der Anteil der USA 90 %.

Hinzu kommt das brasilianische Interesse am Aufbau eines *Südamerikanischen Wirtschaftsraums*, zunächst einer regionalen physischen Infrastruktur (Wasserwege, Eisenbahnen, Stromleitungen u.ä.).

Außerdem bemüht sich Brasilien um intensivere wirtschaftliche und politische Beziehungen zu Mexiko (z.B. die anstehende Neuregelung der im ALADI-Rahmen gewährten Zollpräferenzen mit Mexiko), um gute Kontakte zu Washington, das

vor Schaffung von ALCA die Bildung von ALCSA akzeptiert, sowie zu Südafrika (Freihandelsabkommen MERCOSUR - Republik Südafrika).

Schließlich setzt sich Brasilien in der WTO aktiv für eine stärkere Berücksichtigung von Interessen der rückständigen Länder ein und strebt einen Sitz im Sicherheitsrat der UN an.

Vor allem aber gewinnt der MEROSUR aufgrund von Initiativen der Regierung Cardoso zu seiner Vertiefung und Erweiterung eine neue Dynamik:

Maßnahmen zur Vertiefung des MERCOSUR, 2000

- Schnellere Handelsliberalisierung
 - Fahrplan für eine schnelle Vollendung von Freihandelszone und Zollunion
 - weiterer Abbau nicht-tarifärer Hemmnisse
 - schnellere Liberalisierung des Dienstleistungssektors als im Dezember 1997 (zehn Jahre) beschlossen
 - Verringerung der Außenzölle und der Zollkategorien, vor allem anlässlich der Beitrittsverhandlungen mit Chile
- Günstigere Bedingungen für in- und ausländische Unternehmen
 - Abbau bürokratischer Prozeduren
 - Vereinheitlichung von Statistiken, Normen und technischen Standards
 - Vereinbarungen gegen Subventionswettbewerb
 - gemeinsamer Ausbau der exportorientierten Wirtschaftsförderung, insbesondere zugunsten von KMU und von *joint marketing*
 - uneingeschränkter Transfer der Gewinne und (nach drei Jahren) des Kapitals (wie Chile)
- Ausbau der regionalen physischen Infrastruktur

- Verbesserung der Verkehrswege (Programm *Avanza MERCOSUR*)
- Senkung der Energiekosten (z.B. bereits fünf Gasprodukte)
- regionale Informations- und Kommunikationssysteme
- Aufbau eines gemeinsamen Innovationsraums
 - Gemeinsame Hochtechnologie- und Raumfahrtspolitik (Vorschlag von Präsident F.H. Cardoso, Januar 2000)
 - Gemeinsame Wissenschafts- und Technologiepolitik.

Maßnahmen zur Erweiterung des MERCOSUR, 2000

- Beitritt Chiles
- Vertiefung der Beziehung zum ebenfalls assoziierten Bolivien
- Schaffung einer Freihandelszone mit der Andengruppe, eventuell Erweiterung des MERCOSUR um Andenländer
- Aktionsplan zum Ausbau der südamerikanischen physischen Infrastruktur (Energie, Verkehr, Telekommunikation).

Die Umsetzung des Aktionsplans liegt hauptsächlich im Interesse der brasilianischen Regierung, der Großunternehmen des Landes und auch der Großunternehmen der übrigen Länder Südamerikas. Er soll bis Ende 2000 konkretisiert werden. An ihm arbeiten u.a. die Interamerikanische Entwicklungsbank/BID und die Corporación Andina de Fomento/CAF, die Anden-Entwicklungsbank, mit. Ziel ist die *physische Integration* in Südamerika, welche erstens die Bedingungen für den intraregionalen Handel verbessert, zweitens, z.B. über Verkehrsachsen zwischen den beiden Ozeanen, den Export nach Asien erleichtert, drittens die regionalen Standort- und Wettbewerbsvorteile, z.B. durch regional vernetzte nationale Stromnetze, erhöht. Die Projekte der *physischen Integration* sollen durch private Großunternehmen durchgeführt werden.

7.3 Argentinien: „import-led de-sophistication“⁴⁶ – ein gefährdetes Schwellenland

Argentinien setzt seit Beginn der 90er Jahre einseitig auf makroökonomische Stabilisierung, kaum aber auf Überwindung der traditionellen „inestabilidad institucional“ und auf technisch-industrielle Lernprozesse. In diesem Rahmen kommt es zu einem import- und verschuldungsintensiven Wachstum und einem Exportanstieg im Bereich der Rohstoffe und rohstoffnahen Industriegüter.⁴⁷ Hoffnung auf Dynamik ergibt sich vor allem aus hohen *geplanten* ausländischen Direktinvestitionen, z.B. durch Repsol/Spanien von 8 Mrd. US \$ sowie durch die neuen Lizenznehmer der Telekommunikation von bis zu 5 Mrd. US \$. Das *currency-board*-System (Verzicht auf Wechselkurspolitik, starke Einschränkung der Geldpolitik) beseitigte die chronische Inflation, hat jedoch eine Reihe ungünstiger Wirkungen, die seine Fortführung zunehmend in Frage stellen:

- Die Annahme, die Stabilisierungspolitik löse eine deutliche Produktivitätssteigerung bei den Unternehmen aus, erweist sich im Hinblick auf rohstoffnahe Großunternehmen, eine Reihe exportierender mittelgroßer Unternehmen und von Banken als richtig. Der größte Teil der Klein- und Mittelunternehmen, insbesondere im Industriesektor, der während der industriellen Importsubstitution heranwuchs, reagiert mit defensiven oder Überlebensstrategien.⁴⁸
- Wegen des Wechselkurses und hoher Realzinsen sind hauptsächlich Branchen mit besonders hohen Produktivitätssteigerungen, ausländischer Finanzierung und niedrigem Lohnanteil exportfähig. Hohe Investitionen der in- und ausländischen Großunternehmen richten sich daher auf den Rohstoffsektor und rohstoffverarbeitende Industrieunternehmen.
- Der Export, dessen Anteil am Bruttoinlandsprodukt bei nur 9 % liegt, soll in vier Jahren um 50 % (bis 2001 auf 28 Mrd. US \$) wachsen. Hierzu wird die Exportförderung verbessert (Steuerrückerstattung für alle Produktgruppen und Unternehmen, Abbau bürokrati-

scher Exporthemmnisse durch Standardisierung und Digitalisierung der Exportdokumente u.ä.). Fünf Faktoren erschweren jedoch eine Exportsteigerung:

- Die erneute Kürzung der öffentlichen Ausgaben (um 1.4 Mrd. US \$) macht es noch schwieriger, den Klein- und Mittelunternehmen die in Industrieländern übliche Wirtschaftsförderung (einschließlich Exportförderung) zur Verfügung zu stellen.
- Die erneute Steuererhöhung beeinträchtigt das Investitionsklima.
- Der Staat verdrängt aufgrund seiner hohen Verschuldung die Privatwirtschaft bei der Kreditvergabe.
- Bei diesem schlichten Spezialisierungsprofil ist immer wieder ein Preisverfall bei den exportierten Rohstoffen zu erwarten - wie in der ersten Hälfte 2000 bei Weizen, Soja und Mais.
- Da die Dynamik der Außenverschuldung die des Exports, auch wenn dieser stärker als bisher wächst, zumindest kurz- bis mittelfristig übertrifft, schwindet das Vertrauen in diesen Typ von Stabilisierungspolitik. Der Schuldendienst nimmt von 43 % des Exportwerts 1997 auf 77 % 2000 und 81 % 2001 zu. Er beläuft sich 2001 auf 32,3 Mrd. US\$.⁴⁹
- Das Land ist den Tendenzen zur Aufwertung des US \$ und zur Zinserhöhung in den USA hilflos ausgesetzt. Eben dies gilt für die Abwertung in Nachbarländern, 1999 in Brasilien. Diese Art der *Stabilisierung auf Dauer*, die nicht zuletzt von US-Experten empfohlen wurde, führt das Land in eine *US \$-Falle* und eine tiefe wirtschaftliche und soziale Krise.

7.4 Regionale Integration bei Binnen- und Weltmarktorientierung

Im Rahmen der Politik industrieller Importsubstitution kam es trotz des fehlorientierten Anreizsystems und wirtschaftspolitischer Unzulänglichkei-

ten anfangs zu einem hohen wirtschaftlichen Wachstum; mit dessen Nachlassen jedoch türmte sich die Außenverschuldung auf. Vor allem in die Phase der Erschöpfung des Substitutionspotentials fielen zahlreiche Ansätze regionaler Integration teils wechselnder Ländergruppen, die in rhetorisch-bürokratischem Bemühen steckenblieben.

Eine regionale Integration erwies sich nicht als möglich: Die politischen Akteure verfügten über kein erfolversprechendes Aufholprojekt; viele von ihnen gingen partikularen Interessen nach. Die Unternehmen, deren Expansionsneigung im nationalen Rahmen schutzzollgebremst war, wurden selten zu wettbewerbsorientierten Akteuren. Häufig überblickten Regierungen und Unternehmen nicht mehr den nationalen Interventions- und Schutzzollwust, der sich seit den 30er Jahren angesammelt hatte.

Das viel propagierte Projekt *lateinamerikanischer Integration*⁵⁰ konnte im Rahmen des einseitig binnenorientierten Kapitalismus nicht konkretisiert werden. Es kam zu einem Gestrüpp von Miniabsprachen. Aufgebaut wurden mindestens 175 regionale und subregionale Institutionen und Organisationen; viele von ihnen wurden additiv, nacheinander und sich überlappend, geschaffen. Einige leben, nachdem sie ihre regionale Bedeutung eingebüßt haben, als nationale Institutionen bzw. Organisationen weiter. Andere widmen sich subregionalen Fragen. Wenige besitzen eine wichtige regionale Rolle (Schaubild 23), keine sieht eine gesamtlateinamerikanische Integration als konkretisierbares Projekt an.

Die neue regionale Integration hat völlig andere Voraussetzungen; sie geht von Ländern mit Markt- und Weltmarktorientierung aus:

- Der Kalte Krieg ist vorbei. *Politische Stabilität* ist nicht mehr der einzige zentrale Kalkül der Industrie- gegenüber den rückständigen Ländern. Erstere sehen nun wieder den akkumulierten Reformstau, insbesondere das Fortbestehen vorindustrieller Macht- und Wirtschaftsstrukturen, als Entwicklungshemmnis an. Ein Beispiel ist die neue Diskussion über die Notwendigkeit von Agrarreformen in Lateinamerika in den USA und

der Weltbank, ein weiteres die Diskussion zur gehemmten gesellschaftlichen Entfaltung, vor allem wegen des ineffektiven Bildungswesens. Freilich führen die Diskussionen dieser Art noch selten zu politischen Entscheidungen, die zum Abbau solcher Entwicklungshemmnisse beitragen könnten.

- Die industrielle Importsubstitution auf Dauer verlangsamte den unternehmerischen, sozialen und politischen Lernprozeß. Sie führte ins Abseits der Weltwirtschaft und -politik. Unfruchtbar war es, auf alternative Systemlösungen zu setzen, zugleich aber auf ein bürokratisches Aushandeln von Entwicklungsvorteilen seitens der Industrieländer zu hoffen. Die selbstverursachte *Dependenz* erhöhte die Angewiesenheit auf ausländisches Kapital und Know-how.
- Im Rahmen der Marktorientierung sind regionale Integration und weltwirtschaftliche Integration miteinander kommunizierende Mechanismen. Erstere ist der letzteren nicht *vorgeschaltet*, obwohl insbesondere die Unternehmen in technologisch komplexen Branchen manchmal erst nach einem nationalen und regionalen Lernprozeß in der Lage sind, auf dem Weltmarkt Fuß zu fassen. Letztere ist in den heute vorherrschenden rohstoffnahen Exportsektoren nicht auf eine solche Zwischenstufe auf dem Weg zu globalen Märkten angewiesen.

Die Liberalisierung nach innen und außen verdeutlicht den nationalstaatlichen Akteuren den technisch-industriellen Rückstand ihrer Länder zu den Industrieländern, der aufgrund der Nutzung neuer Technologien in den Industrieländern weiter zunimmt. Die Globalisierung ist kein *win-win*-Projekt; Länder, die zu einem technisch-industriellen Aufhol- und Anpassungsprozeß in der Lage sind, gewinnen. Wer gewinnt, hängt keineswegs von "orthodox free-trade and growth-based solutions"⁵¹ ab.

Zwar sind markt- und weltmarktorientierte makroökonomische Rahmenbedingungen, wie die sozialistische und die binnenorientiert-kapitalistische Gegenexpansion zum liberalen Industrieländer-

kapitalismus im 20. Jahrhundert verdeutlichen, für ein produktivitätsorientiertes wirtschaftliches Wachstum und eine dynamische gesellschaftliche Entwicklung unverzichtbar; da aber die makroökonomischen Rahmenbedingungen allein nicht zu internationaler Wettbewerbsfähigkeit einer großen Zahl heimischer Unternehmen führen und darüber hinaus Wissen der Schlüsselproduktionsfaktor ist, erweist sich das neoklassische Marktmodell in seinen *laissez-faire*-Ausprägungen als unterkomplex.

- Verlierer der Liberalisierung und Globalisierung sind Länder, die ihr endogenes Entwicklungspotential nicht auszuschöpfen bemüht sind und sich darüber hinaus - im Unterschied zu den Industrieländern - mit unzureichenden Mitteln um die Verstärkung ihrer weltwirtschaftlichen und -politischen Position durch regionale Integration bemühen.
- Gewinner der Globalisierung sind u.a. technisch-industriell rückständige Länder, die ein tragfähiges Wachstumsmuster schaffen, das anfangs durchaus recht einfach ausfallen kann, und sich über dieses in den internationalen Wettbewerb und globalen Lernprozeß einschalten. Durch ein dynamisches weltmarktorientiertes Wachstumsmuster werden, wie der Fall Chile verdeutlicht, eine Reihe von Bedingungen für einen technisch-industriellen Aufholprozeß geschaffen. Dieser selbst verlangt freilich sehr hohe Eigenanstrengungen⁵² und die Eingliederung in eine regionale Integrationsgruppe.

7.5 Vom politischen Integrationswillen zum ökonomischen Integrationsprojekt

Vor allem in technisch-industriell rückständigen Regionen setzt die regionale Integration über den Markt die Existenz eines politischen Integrationswillens, ein anhaltend starkes Integrationsinteresse der Beteiligten sowie ein politisches Integrationsprojekt voraus. Letzteres ist eine zentrale, allerdings keineswegs hinreichende Bedingung der regionalen Integration über die Privatwirtschaft. Eine weitere zentrale Bedingung ist die Auslösung selbstgenerierten Wandels in wichtigen Mitgliedsländern.

Der MERCOSUR stellt als politische Vision die *Antizipation eines Besseren* dar. Der Integrationsrahmen ist noch auszufüllen. Das politische Projekt stellt eine Reaktion auf die Schwierigkeiten dar, die sich im nationalen Rahmen der fortgeschrittenen Mitgliedsländer abzeichnen. Es wird unverzichtbar, wenn dort ein selbstgenerierter Wandel ausgelöst ist.

Bisher handelt es sich um ein Integrationsprojekt weltwirtschaftlich schwacher Länder. Im nationalen Rahmen ist das wirtschaftliche Wachstum niedrig, die Exportdynamik unzureichend, der technische Lernprozeß langsam; die Armut schreitet voran. Die Frage ist, inwieweit sich in den fortgeschrittenen Ländern Kräfte durchzusetzen vermögen, die auf nationaler und regionaler Ebene die Standortqualität verbessern und den Wettbewerbsvorteil ausbauen. Hierzu kann die regionale Integration beitragen, indem sie die Bündelung der unternehmerischen sowie technisch-wissenschaftlichen Kräfte ermöglicht und internationales Verhandlungspotential schafft, um Drittlandermärkte zu öffnen.

Das politische Integrationsprojekt MERCOSUR erwächst aus dem Bewußtsein ökonomischer Rückständigkeit, dem geringen internationalen Verhandlungspotential und dem drohenden Verlust an Attraktivität gegenüber dem NAFTA-Land Mexiko. Es gibt also ähnliche politische und ökonomische Interessen und eine Interessengruppe, deren Mitglieder sich gegenseitig Vorteile bei

Handel und Investitionen einräumen. Es scheint ein ökonomisches regionales Integrationsprojekt auf, dessen Ziele, Politiken, Institutionen und Instrumente allerdings noch kaum definiert sind.

Das ökonomische Integrationsprojekt verlangt die nationalstaatliche und eine gemeinsame regionale Mobilisierung des endogenen Entwicklungspotentials. Bisher ist der Zusammenhang zwischen den Schwächen der Wirtschaftspolitik auf der nationalen und regionalen Ebene offensichtlich. Die unterschiedlichen Makropolitiken sind weitaus hemmender als die Heterogenität der Volkswirtschaften, die manchmal als wichtiges Integrationshemmnis angesehen wird. Diese Heterogenität schafft jedoch Integrationspotential.

Vorhandene wirtschaftliche Interdependenzen rechtfertigen die regionale Integration nicht. Das Integrationspotential kann in dem Maße genutzt werden, in dem intraregionales Spezialisierungspotential *geschaffen* wird und eine regionalbezogene physische Infrastruktur die intraregionalen Handelskosten auf oder sogar unter die international üblichen Handelskosten fallen läßt. Hinzu kommen erleichternd die grenzüberschreitende Unternehmenskooperation sowie hohe Direktinvestitionen in den Partnerländern. All dies verlangt offene Volkswirtschaften und wettbewerbsstarke heimische Unternehmen. Es erfordert Vertrauen der in- und ausländischen Unternehmen in den Aufbau eines regionalen Rechts-, Handels-, Investitions- und Innovationsraums sowie in eine fortschreitende wirtschaftspolitische Koordination der Mitgliedsländer.

Der MERCOSUR steht am Anfang eines langen und ziemlich steinigen Weges; noch ist sein politisches und wirtschaftliches Profil unscharf. Trotz vieler Schwächen des politischen und ökonomischen Projekts ist Optimismus angebracht: Eine neue Generation von Politikern und Unternehmen setzt sich in Brasilien und auch in Argentinien durch. Vieles hängt davon ab, ob wettbewerbsorientierte Unternehmer und neue gesellschaftliche Gruppen ihren politischen Einfluß weiter ausweiten können.

Viele Probleme der Mitgliedsländer würden auch, gäbe es den MERCOSUR nicht, auftreten; manche verlieren wahrscheinlich mit dem Ende der Wirtschaftskrise in Brasilien an Bedeutung.

7.6 Optionen des MERCOSUR: Aufgehen in einer Südamerikanischen Freihandelszone oder Gemeinsamer Markt und Währungsunion

- Die Option, in der Freihandelszone der Andengemeinschaft aufzugehen, die z.B. J.A. Ocampo, der Generalsekretär der CEPAL, für realistisch hält,⁵³ wäre für die technisch-industrielle Dynamik im MERCOSUR wenig ergiebig. Das Wachstumspotential der Mitgliedsländer der Andengruppe ist – auch wegen politischer Krisen – mittelfristig gering. Die Andengruppe ist schwach: Bolivien und auch Peru können aus einer Mitgliedschaft im MERCOSUR größeren Nutzen ziehen. Venezuela, Kolumbien und Mexiko bilden die Freihandelszone G 3.
- In den Jahren 1998 und 1999 hat der MERCOSUR an Integrationsdynamik verloren. Wegen der wirtschaftspolitischen Unterschiede, der Finanz- und Währungskrise in Brasilien 1999 und wachsender außenwirtschaftlicher Probleme könnte – nach einem Einbruch in Argentinien – die Tendenz zur Bildung eines sich abschottenden regionalen Blocks stärker werden. Beispiele einer *defensiven regionalen Integration* sind das Kfz-Abkommen und das einflußreiche "sector or industry lobbying",⁵⁴ insbesondere in Brasilien, das gerade in starken Wirtschaftssektoren auf Steuervorteile, Subventionen und Außenschutz gerichtet ist. Die Industrieunternehmen mit starker Exportorientierung sind noch zu schwach, um den Integrationsprozeß prägend zu beeinflussen. Um so wichtiger sind Entscheidungen der Regierungen für exportorientierte Wachstumsstrategien.
- Nur das wirtschaftliche und politische Gewicht Brasiliens reicht aus, die Option eines *offenen Regionalismus* durchzusetzen. Regie-

rung und Großunternehmen dieses Landes besitzen Interesse daran, den industriellen Agglomerationskern im Südosten zu einem weltwirtschaftlich interessanten Industrie- und Dienstleistungsstandort auszubauen sowie die Wirtschaft kostengünstig mit Rohstoffen und rohstoffnahen Industrieprodukten und die Konsumenten mit relativ billigen Agrarprodukten und Nahrungsgütern aus benachbarten Ländern zu versorgen. Zugleich besitzt Brasilien Interesse an einer regionalen Handelsgruppe, die Marktgrößeneffekte für seine Großunternehmen, von denen einige bereits MERCOSUR-Konzerne werden, schafft und außerdem sein politisches Gewicht international vergrößert.

Die Konkretisierung dieser dritten Option kombinierter Vertiefung und Erweiterung des MERCOSUR hängt von Faktoren wie den folgenden ab:

- Brasilien, Argentinien und Chile können u.U. einen selbstgenerierten Wandel auslösen und vorantreiben. Die Konsum- und Kapitalgüterindustrie Brasiliens setzt auf den Export nach Südamerika. Für die Wirtschaft in Argentinien und Chile ist die Kombination von Weltmarkteinbindung sowie Exporten nach Brasilien und Direktinvestitionen in diesem Land wichtig.
- Die kleinen Mitgliedsländer führen Rohstoffe und Agrarprodukte nach Brasilien aus. Ihre regionsbezogene Anpassungsschwäche ist allerdings kaum geringer als ihr Unvermögen zur Weltmarktintegration.
- Die übrigen Länder Südamerikas müssen Lösungen finden, die es ermöglichen, differenzierte politische und ökonomische Ansätze umzusetzen. Kolumbien und Ecuador stehen vor der schwierigen Aufgabe, politische Stabilität durchzusetzen und sicherzustellen. Kolumbien und Venezuela können - unter anderen Regierungen - wieder starke Tendenzen entwickeln, eventuell zusammen mit Mexiko als G 3-Freizone, die traditionelle wirtschaftliche Ausrichtung auf die USA hin zu verstärken. Dafür spricht, daß wahrscheinlich nur die USA die Krisen im Andenraum anzugehen vermögen.

8 Der Weg zu selbstgeneriertem Wandel: Kombination exportorientierter nationaler Wachstumsstrategien und meso-ökonomischer regionaler Integration

8.1 Endogene Konstellation: Bedingungen der Auslösung dynamischer Entwicklung

Selbstgenerierter Wandel ist systemisch bedingt. Er ergibt sich aus einer spezifischen endogenen Konstellation, in der nationalstaatliche Akteure dem Staat, der Wirtschaft und der Gesellschaft insgesamt eine bestimmte Richtung geben und diese dauerhaft sichern. Die jeweilige endogene Konstellation, d.h. die politischen Akteure sowie die Institutionen, die von diesen geschaffen und genutzt werden, entscheidet darüber, ob die makroökonomische Neuorientierung steckenbleibt oder eine neue Dynamik auslöst.

Erfahrungsgemäß ermöglichen es nur wenige endogene Konstellationen, die Pfadabhängigkeit einer Gesellschaft insoweit zu durchbrechen, daß bei Orientierung am Grobmuster des Kapitalismus der Industrieländer (oder eines bestimmten Industrielandes, z.B. im Falle ostasiatischer Gesellschaften an Japan) ein spezifisches Profil technisch-industriellen Aufholens entfaltet werden kann.

Die zentralen Bedingungen hierfür haben sich - im Vergleich zu früheren Aufholprozessen - nicht verändert; die Anforderungen sind allerdings gewachsen und wachsen weiter. Zugleich gibt es eine Reihe neuer Faktoren, welche Aufholprozesse begünstigen, insbesondere die Dynamik der Weltwirtschaft und die Möglichkeit, sich in den Prozeß weltweiter Wissensakkumulation einzuklinken.

Im 20. Jahrhundert vermochten sich in Lateinamerika proindustrielle Akteursgruppen macht- und wirtschaftspolitisch nicht dauerhaft durchzusetzen. Gelang es ihnen jedoch, Politik zu gestalten, orientierten sie sich nicht an der Politik und der technisch-industriellen Dynamik in den Industrieländern, sondern setzten auf hochinterventionistische und einseitig binnenorientierte Konzepte

industrieller Entwicklung, die das Heranwachsen moderner Unternehmen blockierten. Die Folgen waren: das Fortbestehen starker vor- und nicht-industrieller Interessengruppen, z.B. im Agrarsektor, ineffektive, häufig in partikularen Interessen eingebundene Staatsbürokratien sowie wettbewerbsunerfahrene Industrieunternehmen, die weit hinter denen der Industrieländer herhinkten. Wettbewerbs- und innovationsorientierte Unternehmer waren häufig Einwanderer.

Dieses Wachstumsmuster entsprach aufgrund stagnativer Tendenzen und vielfältiger Verwerfungen immer weniger den Interessen der traditionellen und der proindustriellen Akteursgruppen. Sie waren unter dem wachsenden Druck reformorientierter und revolutionärer Gruppierungen zusammengewachsen. Außerdem nahm der auf Liberalisierung und Marktöffnung gerichtete Außendruck zu; der Hebel unaufhaltsam wachsender Außenverschuldung spielte hierbei ab den 80er Jahren eine wichtige Rolle.

Im letzten Viertel des 20. Jahrhunderts lösten politische Akteure eines neuen Typs einen radikalen Umbruch der makroökonomischen Rahmenbedingungen aus. Sie setzten auf Deregulierung, Privatisierung, Außenöffnung und einen Minimalstaat; die Stabilisierung der makroökonomischen Rahmenbedingungen trat in den Vordergrund. Die Frage stellt sich, ob der marktorientierte Umbruch nach verschiedenen Lernschritten zu einer endogenen Konstellation führt, in der günstige Bedingungen für die Auslösung eines selbstgenerierten Wandels geschaffen werden. In Chile und Brasilien mehren sich die Anzeichen hierfür.

Die Kritik am gegenwärtigen rohstoffnahen Wachstumsmuster hat zu beachten, daß Gesellschaften ihren Entwicklungspfad nicht ohne Berücksichtigung der eigenen Strukturen, vor allem ihrer Modernisierungshemmnisse, und der jeweiligen weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen wählen können. Sie kann das Scheitern der einseitig binnenorientierten Gegenexpansion zum Industrieländerkapitalismus über sozialistische und staatskapitalistische Ansätze und deren verheerende soziale und ökologische Wirkungen nicht ausklammern, also erneut *Binnenorientierung*

vorschlagen. Sie hat, um zur Gestaltung von Entwicklungspfaden beizutragen, die Ursachen der Dynamik in den Industrieländern sowie die neuen technologischen und weltwirtschaftlichen Anforderungen an alle Länder der Welt zu berücksichtigen.

Ein rohstoffnahes Wachstums- und Spezialisierungsmuster ist in Lateinamerika angesichts der ungünstigen gesellschaftlichen Voraussetzungen für einen technisch-industriellen Aufholprozeß unvermeidbar. Im Unterschied zu den Aufholländern Asiens sind wichtige Voraussetzungen für Engagements in den technisch anspruchsvollen Wachstumsindustrien der Weltwirtschaft, damit für ein Hineinwachsen in den internationalen Handel mit wissensintensiven Industriegütern und Dienstleistungen, nicht gegeben. Hemmnisse sind insbesondere: die Schwäche der proindustriellen Akteure in Politik und Wirtschaft, enorme institutionelle Mängel, die geringe Humankapitalbildung und die dürftigen Aufwendungen für Forschung und Entwicklung. Lateinamerika bleibt zunächst nur der Weg, über seine differenzierte Rohstoffbasis und durch *Größe* der Unternehmen sowie von Marktgrößeneffekten aufgrund regionaler Integration zu wachsen.

Das von in- und ausländischen Großunternehmen getragene Wachstumsmuster prägt die Macht- und Wirtschaftsstruktur, die Beschäftigung, die gesellschaftliche Entwicklung und auch die regionale Integration. Allerdings tritt die Oberschicht nun für eine liberale Marktwirtschaft ein und akzeptiert demokratische Institutionen. Aus dieser Schicht, die traditionell auf *weiche Gewinnoptionen* setzt, gehen bei anhaltend starker Exportorientierung - wie in Chile - moderne Unternehmer und Manager hervor. Hinzu kommen die mittelständischen Unternehmer aus der Importsubstitutionsphase und einige neue Unternehmer, z.B. frühere Staatsangestellte.

8.2 Wirtschaftspolitisches *laissez faire* plus schmale soziale Flankierung oder Mobilisierung gesellschaftlicher Kräfte für eine aktive Regional- und Weltmarktorientierung

Die marktorientierte Politik zieht in Lateinamerika einen "profundo proceso de transformación estructural en materia económica, tecnológica e institucional"⁵⁵ nach sich. Die Stabilisierungsprogramme führten vorübergehend zu einer Ausweitung der Binnennachfrage, zum Zufluß ausländischen Kapitals und in einigen Ländern auch zu einem hohen wirtschaftlichen Wachstum.

Im Rahmen der Stabilisierung der Geld- und Fiskalpolitik setzte sich in den 90er Jahren in den meisten Ländern die wirtschaftliche Binnenorientierung fort. Das geringe wirtschaftliche Wachstum (1991-1999: 3,2 % p.a.) erklärt sich aus der nach kurzer Zeit abgefallenen Binnennachfrage. Die Ausfuhr wuchs stärker als während der letzten Phase der Importsubstitution, jedoch erneut weniger dynamisch als die Einfuhr.⁵⁶

Stabilität, Wachstum und die Finanzierung des Leistungsbilanzdefizits hängen heute weitaus stärker als während der Importsubstitution von einem hohen Kapitalzufluß ab. Der Kapitalzufluß im Rahmen der Privatisierung staatlicher Unternehmen verhinderte den Einbruch der Stabilisierungsprogramme.

Ausländische Direktinvestitionen besitzen einen rationalisierenden Effekt auf die Volkswirtschaft und stoßen technisch-organisatorische Lernprozesse der heimischen Unternehmen an. Ihre Dynamik wird durch die regionale Integration, also Marktgrößeneffekte, insbesondere im Bereich der klassischen Industrien erhöht.

Eine *industrialization by invitation* stößt jedoch an Grenzen. Binnenorientierte ausländische Direktinvestitionen belasten in einem Land, das - wie z.B. bis 1999 Brasilien - eine hauptsächlich binnenorientierte Wachstumspolitik betreibt, aufgrund hoher und wachsender Gewinn- und Technologietransfers die Leistungsbilanz. Während der

industriellen Importsubstitution führte dies zu wirtschaftspolitischen Forderungen zur Eindämmung der Gewinn- und Technologietransfers oder zum Ausgleich der Importe durch Exporte. Heute kann die risikoreiche Angewiesenheit auf einen höheren Kapitalzufluß nur durch ein weitaus stärkeres Wachstum der Ausfuhr von Gütern und Dienstleistungen verringert werden; z.B. beläuft sich Brasiliens Leistungsbilanzdefizit auf über 20 Mrd. US \$ p.a. (1998 33,6 Mrd. US \$) (vgl. 8.3).

Im Verlaufe der 90er Jahre wurden die Unzulänglichkeiten der makroökonomischen Neuorientierung deutlich: Die kleine Zahl von in- und ausländischen Großunternehmen, die aus der Deregulierung, deren Folge häufig eine "regulación de rienda suelta"⁵⁷ (*des losen Zügels*) und eine unzureichende Reregulierung war, und der Privatisierung großen Nutzen zogen, ermöglichte lediglich das geringe wirtschaftliche Wachstum. Seit Mitte der 90er Jahre kam ein Prozeß institutioneller Reform und Entwicklung in Gang, der angesichts nationalstaatlicher Handlungsschwäche jedoch langsam verläuft. Die soziale Lage eines wachsenden Teils der Bevölkerung verschlechtert sich aufgrund des geringen wirtschaftlichen Wachstums und der Vernachlässigung von Bildung, Gesundheit und sozialer Sicherung.

Lateinamerika steht weiterhin am Scheideweg: Die *laissez-faire*-Ökonomen verlangen *mehr Zeit*; neostrukturalistische Ökonomen decken Marktversagen auf und fordern ein "Reforming the Reforms"⁵⁸, z.B. eine adäquate Reregulierung, etwa eine Antioligopol- und Antidumpingpolitik.

Die Anforderungen sind jedoch komplexer:

- *Governance* verlangt nicht nur eine Staatsreform, sondern eine nationalstaatliche Steuerung, die hierarchische und netzwerkgetragene Steuerungsleistungen miteinander kombiniert und die neuen Konzepte der Staatlichkeit in den Industrieländern (Kooperationsstaat als Impulsgeber, Mobilisator, Moderator u.ä.)⁵⁹ berücksichtigt. Dies erfordert eine Klärung des Verhältnisses zwischen Nationalstaat und Wirtschaft, vor allem den Großunternehmen, die dem ersteren ausreichend

politische Autorität und technokratische Kompetenz für eine stärkere Zukunftsorientierung einräumt. Eine solche Klärung setzt politische Akteure voraus, die technisch-industrielle und gesellschaftliche Dynamik wollen (vgl. 8.5).

- Marktorientierung macht Weltmarktorientierung unverzichtbar. Der zentralen Schwäche Lateinamerikas, einer bisher überwiegend passiven Weltmarktorientierung, kann nur durch eine exportorientierte Wachstumsstrategie begegnet werden, wie sie Chile seit 1985 erfolgreich umsetzt. Diese Strategie sollte, um die Entwicklungschancen der nicht-rohstoffnahen Industrien und des Dienstleistungssektors zu verbessern und das binnenorientierte Wirtschaftspotential stärker zu nutzen, durch die regionale Integration ergänzt werden.
- Die übliche Forderung nach einer sozialen und ökologischen Flankierung des Marktmechanismus, etwa auch von Weltbank und Interamerikanischer Entwicklungsbank, stellt Wachstum und Verteilung in traditioneller Weise gegenüber. Es kommt aber, um durch den Abbau der Chancenasymmetrie großer Gruppen der Gesellschaft den technisch-industriellen Aufholprozeß zu dynamisieren, auf eine Inbezugsetzung der Wirtschafts- und Sozialpolitik an.
 - Selbstgenerierter Wandel erfordert ein Bildungswesen, das die Leistungsorientierung und -fähigkeit sowie den sozialen Zusammenhalt der Gesellschaft stärkt. In einer wirtschaftlich erfolgreichen Gesellschaft wird sich die Tendenz zu einer gerechten Gesellschaft verstärken; zwischen wirtschaftlichem Wachstum, Humankapitalbildung und Armutsabbau besteht ein enger Zusammenhang.
 - Zur Verringerung der extremen Armut in Ländern mit geringem Distributionspotential erweisen sich spezifische Maßnahmen zur Eingliederung in das Erwerbsleben und den gesellschaftlichen Lernprozeß als wirksam. Die extreme Armut kann in den meisten Ländern Lateinamerikas bei hö-

herem wirtschaftlichem Wachstum, damit einem schneller wachsenden Steueraufkommen, und einem entsprechenden politischen Willen, für den es allerdings manchmal kaum Anzeichen gibt, beseitigt werden. Die Industrieländer sollten deswegen auf höhere sozialpolitische staatliche Leistungen und außerdem auf Landverteilung und Programme zur Modernisierung der Bauernbetriebe drängen.

8.3 Von der Stabilitäts- und Standortpolitik zu einer exportorientierten Wachstumsstrategie

Lateinamerikas Kernproblem, ein hohes wirtschaftliches Wachstum auszulösen, ist nur durch eine exportorientierte Wachstumsstrategie anzugehen. Stabilitätsorientierte makroökonomische Rahmenbedingungen reichen hierzu nicht aus. Wichtige industrielle Wachstumsimpulse in den 90er Jahren ergaben sich aus Mexikos NAFTA-Beitritt und der Schaffung des MERCOSUR. Beide Integrationsvorhaben stimulieren die Modernisierung im Industriesektor, vor allem die Annäherung der Arbeitsproduktivität der Automobilindustrie an die in entsprechenden US-Industrien.⁶⁰ Auch die hoch subventionierte Flugzeugindustrie Brasiliens modernisiert sich und weitet die Ausfuhr aus.⁶¹

Die Marktorientierung stärkt die in- und ausländischen Großunternehmen. Vor allem gilt dies für Unternehmen, die Bergbau- und Agrarprodukte, *commodities industriales* rohstoffnaher Industrien (Zellulose/Papier, Eisen/Stahl, petrochemische Produkte, Sojaprodukte) sowie Nahrungsmittel exportieren. Auch die Arbeitsproduktivität im Bereich der *commodities industriales* nähert sich derjenigen in entsprechenden US-Unternehmen an.⁶²

In den rohstoffnahen Industrien wachsen heimische *global players* heran, die in ihrem Sektor zu den größten Unternehmen der Welt gehören. Beispiele sind Staatsunternehmen wie Codelco S.A./Chile (Kupfer) und PDVSA/Venezuela (Erdöl) sowie Privatunternehmen wie Techint S.A./ Ar-

gentinien (Stahl, nahtlose Röhren), Grupo México (Kupfer) und Cementos México/ CEMEX.⁶³ Sie erproben Strategien weltweiter Planung und Durchführung ihrer Aktivitäten. Hinzu kommen als wichtige Exporteure ausländische Konzerne, insbesondere im Erdölsektor und der Nahrungsmittelindustrie. Im Raum südlich der USA (Mexiko, Zentralamerika, einige Karibik-Länder) tragen arbeitsintensive *maquiladora*-Industrien (Lohnveredelung) in- und ausländischer Großunternehmen zum Export bei.

Die privaten Großunternehmen ziehen aus der Privatisierung von Staatsunternehmen in vielen Wirtschaftssektoren (Erdöl, Erdgas, Bergbau, Stromproduktion und -vertrieb, Kommunikation, Banken u.a.) großen Nutzen und setzen heute auf weitere Privatisierungen (z.B. in Chile: Flughäfen, Häfen, Straßen; in Brasilien: Energie/Strom, Aktienpakete von Petrobrás, C.V.R.D., Rückversicherungsinstitute, Finanzsektor) sowie auf eine Regionalisierung der physischen Infrastruktur in Südamerika (Energie, Verkehr, Kommunikation). Privatisierung und Deregulierung begünstigen die Modernisierung im Dienstleistungssektor (Banken, Versicherungen, Supermärkte u.a.).

Infolge der neuen Privatisierungen, z.B. in Brasilien seit 1997, sowie der Finanz- und Währungskrise in Brasilien 1999 zeichnet sich eine noch stärkere Unternehmenskonzentration ab. Ausländische Konzerne kaufen erfolgreiche heimische Großunternehmen auf, z.B. in Chile Banken und Unternehmen im Bereich der physischen Infrastruktur. Dominanz und Wettbewerbsfähigkeit der Großunternehmen legen exportorientierte Wachstumsstrategien nahe. Mexiko bemüht sich seit der Finanzkrise Ende 1994 um eine Ausweitung der Ausfuhr, Brasilien seit der Abwertung 1999.

Brasilien und Argentinien haben in Lateinamerika besonders lange auf ausländischen Kapitalzufluß gesetzt, ohne die Bedingungen für die Ausfuhr entschieden zu verbessern. Die Entwicklung der Handels- und Leistungsbilanz in den 90er Jahren verdeutlicht jedoch, daß eine hohe Exportsteigerung unverzichtbar ist. Wegen der einseitigen Stabilisierungsansätze fallen die außenwirtschaftlichen Indikatoren von Jahr zu Jahr kritischer aus.

Die ausländischen Netto-Direktinvestitionen und die zeitweise hohen Portfolioinvestitionen verhindern lediglich den Zusammenbruch.

- Brasiliens Export von Gütern und Dienstleistungen nahm von 59,2 Mrd. US \$ 1997 auf 54,4 Mrd. US \$ 1999 ab. Der Güterexport lag 1997 unter dem Irlands (52,5 vs. 53,3 Mrd. US \$). Prognosen gehen von einem Güterexport von 55 Mrd. US \$ 2000 und 60 Mrd. US \$ 2001 aus. Der Schuldendienst (2000 53,8 Mrd. US \$) beläuft sich 2000 auf 79 %, 2001 auf etwa 70 % der Ausfuhr.
- Argentinien's Export von Gütern und Dienstleistungen nahm von 30,9 Mrd. US \$ 1997 auf 27,3 Mrd. US \$ 1999 ab. Im Jahre 2000 werden nach einer Prognose 25,8 Mrd., 2001 27,8 Mrd. US \$ erreicht.
- Die Ausfuhr der MERCOSUR-Länder (einschließlich Chile) von 98,9 Mrd. US \$ lag 1997 unter der Spaniens (101,2 Mrd. US \$). Der Schuldendienst Brasiliens und Argentinien's in % der Exporte liegt weit über dem Lateinamerikas (2000 36 %, 146 Mrd. US \$) und vor allem Chiles (2000 20 %, 2001 19 %).⁶⁴

Wegen der Bruttoauslandsverschuldung (Brasilien 2000 245,8 Mrd., Argentinien 161 Mrd. US \$) und negativer Leistungsbilanzsaldos, auch in Chile und Bolivien, ferner wegen des Umstands, daß bei höherem wirtschaftlichen Wachstum der Importbedarf an Maschinen, Ausrüstungen und Technologie in die Höhe zu schnellen pflegt (wie z.B. 2000 in Brasilien), schließlich, weil die Privatisierung von Staatsunternehmen, welche den Zufluß von Auslandskapital belebte, ihrem Ende zugeht, müssen die MERCOSUR-Länder - ähnlich wie Chile und viele EU-Länder - eine *exportorientierte Wachstumsstrategie* umsetzen. Dies ist auch der Fall, weil weltweit vor allem exportstarke Standorte an Attraktivität gewinnen.

Bei geeigneten makroökonomischen Anreizsystemen, insbesondere einem Wechselkurs, der die Ausfuhr nicht hemmt, vielleicht sogar stimuliert, läßt sich eine bedeutende Exportsteigerung und -diversifizierung im Bereich des ressourcennahen Spezialisierungspotentials erzielen. Nachfrage ist,

etwa auf den wachsenden asiatischen Märkten, durchaus vorhanden. In allen Fällen, in denen sich Staat und Unternehmen in Lateinamerika um eine Diversifizierung der Exportprodukte und der Absatzmärkte bemühen, z.B. die Unternehmen ihre Marketingkompetenz deutlich verbessern, wird eine hohe Ausfuhrdynamik möglich. Dies ist der Fall, obwohl die Exportpalette anfangs schmal ist, die Rohstoffpreise instabil sind und die Region in den hochtechnologischen Wachstumsfeldern der Weltwirtschaft kaum präsent ist.

Zwar setzt die Liberalisierung nach außen die Wirtschaft unter Rationalisierungsdruck; sie schafft jedoch keinen ausreichenden Lerndruck. Viele Großunternehmen versuchen, dem Rationalisierungsdruck teils nachzukommen, teils auszuweichen. Sie verstärken im Rahmen der Privatisierung von Staatsunternehmen ihre horizontale Diffusionierung. Hierzu tragen auch Fusionen und Übernahmen bei. In- und ausländische industrielle Großunternehmen setzen insbesondere auf Marktgrößeneffekte, weniger auf den Export in Drittländer.⁶⁵ Im Rahmen der regionalen Integration fordern die Großunternehmen mancher Branchen, auch Tochtergesellschaften ausländischer Konzerne in den klassischen Industrien, eine Sonderbehandlung, z.B. Kontingente.

In dieser Sicht stellt sich die Frage, inwieweit das Interesse der ausländischen Direktinvestoren, insbesondere in den klassischen Industrien, an der Ausfuhr in Drittländer stimuliert werden kann. Ein Beispiel: 650 der Tochtergesellschaften multinationaler Konzerne in Argentinien weisen höhere Einfuhren als Ausfuhren auf. Das Defizit beläuft sich nach Angaben der argentinischen Regierung z.B. bei Renault auf 510, Monsanto auf 251, Hewlett Packard auf 195, Mercedes Benz auf 173 und IBM auf 117 Mio. US \$; 90 % der Exporte entfallen auf die 500 größten Unternehmen. Die Regierung fordert die Konzerne zur Exportsteigerung auf⁶⁶; eine solche ist jedoch wegen des ungünstigen Wechselkurses wenig wahrscheinlich.

Erst eine exportorientierte Wachstumsstrategie erzwingt eine Konzentration der Großunternehmen auf ihr Kerngeschäft. Sie führt zum Abbau der während der industriellen Importsubstitution

entstandenen starken Vertikalisierung und zugleich - außer bei den wenigen erfolgreichen Mischkonzernen - der horizontalen Diffusion. Die Entwicklungschancen der Klein- und Mittelunternehmen verbessern sich, indem der internationale Wettbewerb Muster intensiver Verflechtung zwischen Groß-, Mittel- und Kleinunternehmen stimuliert, wie sie in den Industrieländern üblich sind. Eine anhaltend starke Exportorientierung setzt außerdem die Oberschichten einem Veränderungsdruck aus, moderne Unternehmer hervorzu bringen.

Die Feststellung, über eine exportorientierte Wachstumsstrategie spezialisieren sich Lateinamerika noch stärker in Wirtschaftssektoren, deren Anteil am internationalen Handel abnimmt (vgl. Schaubilder 24 und 25), trifft nicht uneingeschränkt zu:

- Einige Produkte mit relativ geringer Wertschöpfungsintensität weisen wachsende Anteile am internationalen Handel auf.
- Die Diversifizierung der Exportprodukte, z.B. in Chile bei Obst, Gemüse, Fleisch, Holz und Nahrungsmitteln, schafft ein schnell wachsendes *upgrading*-Potential, etwa für den Export von Holzprodukten, Möbeln sowie Druck- und Graphikerzeugnissen. Ein interessantes Beispiel ist die Milchwirtschaft: Die Einfuhr subventionierter EU-Milchprodukte nach Brasilien wurde durch Importe aus Argentinien und Uruguay ersetzt. Ausländische Konzerne nutzen die regionalen Exportchancen; heimische Kooperativen ziehen nach; einige gehen *joint ventures* ein, z.B. CONAPROLE/Uruguay mit Bongrain. Der Druck der Milchwirtschaft, verbleibende nicht-tarifäre Hemmnisse im MERCOSUR abzubauen und die Zollunion zu vollenden, nimmt zu. Gefordert werden auch günstigere Kreditkonditionen sowie die Mobilisierung von Verhandlungspotential, um die Märkte der Industrieländer zu öffnen und deren subventionierten Export in Drittländer zu unterbinden. Exportkampagnen zur Gewinnung asiatischer Märkte setzen ein.⁶⁷

8.4 Vom exportgetriebenen Wachstum zum wachstumsgetriebenen Export - der Weg zu einem komplexen Wachstumsmuster

Die Ausfuhr kann vor allem auf Drittländermärkten gesteigert und diversifiziert werden. Nur durch Exporte in Drittländer und die Erhöhung des Anteils technologieintensiver Industriegüter am Gesamtexport vermag Brasilien seine technisch-industrielle Dynamik zu erhöhen und darüber hinaus Arbeitsteilungspotential für die regionale Integrationsgruppe zu schaffen.

Argentinien kann nur durch den Export in Drittländer seine Gesamtausfuhr so stark ausweiten, daß sich ein Weg aus der selbstverschuldeten Währungs- und Außenverschuldungsfalle eröffnet. Auch in diesem Land, das bisher immer neue *soft options* wählte, wozu auch die außenfinanzierte Stabilisierung zu rechnen ist, begünstigt das Ressourcenpotential ein exportgetriebenes Wachstum. In- und ausländische Großunternehmen stehen durchaus zur Verfügung, um ein solches umzusetzen. Insbesondere die asiatischen Märkte sind noch kaum erschlossen.

Wichtig ist die Frage, wie das *exportgetriebene Wachstum* durch einen *wachstumsgetriebenen Export* ergänzt und schließlich abgelöst werden kann. Letzterer beruht auf dynamischen unternehmens- und institutionengebundenen Vorteilen,⁶⁸ die geschaffen (*man-made*), im wachstumsträchtigen wissensintensiven Industrie- und Dienstleistungssektor sogar systemisch verursacht sind. Um dynamische nationale Wettbewerbsvorteile - bis hin zu "systemischer Wettbewerbsfähigkeit"⁶⁹ der heimischen Unternehmen - zu nutzen, muß die Pfadabhängigkeit der MERCOSUR-Länder soweit durchbrochen werden, daß dynamische Entwicklungsprozesse ausgelöst und dauerhaft verfolgt werden können.

Für einen Kontinuitätsbruch dieser Art sind die beiden Basisinstitutionen entscheidend, auf denen die technisch-industrielle Dynamik und die weltweite Expansion der Industrieländer beruhen: ein starker und effektiver Nationalstaat sowie eine "systematische kapitalistische Produktion"⁷⁰. Erst

im Zusammenspiel dieser beiden Institutionen, zunehmend auch beider mit intermediären Organisationen der Gesellschaft, kann das Ziel *systemische Wettbewerbsfähigkeit* aussichtsreich verfolgt werden.

8.5 Aufbau eines starken und effektiven Nationalstaats

Die schwierige Umbruchssituation, die scheinbare Effizienz des *schlanken Staats* - ein "ebenso empirisch fehlorientiertes wie normativ irreführendes Leitbild"⁷¹, und zwar ganz besonders in technisch-industriell rückständigen Ländern -, das Verharren einiger Länder, ganz besonders der Kleinstaaten Paraguay und Guatemala, bei einem partikularen Interessen dienenden *Staat ohne Nation* sowie die Erosion der Staatlichkeit in Kolumbien und Ecuador, schließlich auch die Meinung, die Globalisierung der Kapital- und Gütermärkte erodiere das makroökonomische Steuerungspotential und den Sozialstaat⁷², beherrschten in den 90er Jahren die Diskussion zur entwicklungsorientierten Handlungsfähigkeit des Nationalstaats in Lateinamerika.

Diese Diskussion klammerte wichtige Veränderungen in der Region aus: Zwischen dem traditionell relativ starken und effektiven Nationalstaat in Chile sowie in- und ausländischen Großunternehmen entsteht im Rahmen der exportorientierten Wachstumsstrategie ein Interaktionsgefüge, das die Akteure mit strategischem Potential stärkt und die institutionelle Entfaltung vorantreibt. Zwischen Staat und Großunternehmen bilden sich korporative Beziehungsmuster heraus, die sich teils mit den neoliberalen Politiken verquicken, diese teils sogar ablösen.

Hält die Wachstums- und Exportdynamik an, werden negative Effekte des rohstoffbasierten Wachstumsmusters (geringe Beschäftigungseffekte, niedrige Löhne, kritische Armut, niedrige Wertschöpfungsintensität, starke Gegenwartsorientierung) abgebaut. Akteursgruppen im Bereich der intermediären Organisationen gewinnen an politischem und wirtschaftspolitischem Einfluß: zunächst Wirtschaftsverbände, dann politische Par-

teien, zunehmend auch Gewerkschaften und Genossenschaften. Die beiden Basisinstitutionen bringen, indem sie eine wettbewerbsorientierte Wirtschaft stärken, auch eine differenzierte Gesellschaft mit Partizipationschancen in Wirtschaft, Bildung und Demokratie hervor.

Die neue Diskussion zum Nationalstaat im MERCOSUR richtet sich auf ganz andere Fragen als *Stabilität*: Sie betont die Kernelemente der neuen Wachstumstheorie (Bildung, Technologie, Innovation) und ein Lernen durch Eingliederung in den weltweiten Prozeß der Wissensakkumulation. In den Ländern mit schwächerer Steuerungs- und Reformfähigkeit des Staats, Mexiko, Brasilien und Argentinien, deutet sich ein ähnlicher Prozeß wie in Chile an. In vielen kleinen und mittelgroßen Ländern der Region ist dies angesichts endogener Reformschwäche und ungeeigneter Wirtschaftspolitiken bisher nicht der Fall. Dort setzt sich auch das traditionale Schielen nach dem *starken Mann* fort, der freilich die Basisinstitutionen der Moderne nicht zu ersetzen vermag.

Ein Kernproblem der makroökonomischen Empfehlungen im Rahmen des Washington Consensus liegt darin, daß die Frage nach der nationalstaatlichen Durchsetzungs- und Reformfähigkeit ausgeklammert wird. Der Schwächung des Staats sollte ab Mitte der 90er Jahre durch die Forderung nach einem *effektiven Staat* begegnet werden.⁷³ Erneut wurde die machtpolitische Frage nach einem starken Nationalstaat, damit nach dem Durchsetzungsvermögen von Politik, nicht gestellt.⁷⁴

Wirtschaftspolitische Neuorientierung, institutionelle Entwicklung und Mobilisierung des endogenen Potentials, auch die Globalisierungstendenz verlangen jedoch einen starken und effektiven Nationalstaat. Dieser ist unverzichtbar, um Stabilitäts- und wachstumsorientierte makroökonomische Rahmenbedingungen zu sichern, die schwierigen institutionellen Reformen (Recht, Bildung, Finanzsektor u.a.) umzusetzen und Entwicklungshemmnisse, z.B. durch Strukturreformen im Agrarsektor, abzubauen.

Natürlich sind weder der klassische Nationalstaat noch das klassische Industriesystem *nachholbar*.

Nationalstaat und Wirtschaftssystem, die Schlüsselfaktoren dynamischer Entwicklung bleiben, müssen jedoch, um neue Formen zu finden, den Suchprozeß in den Industrieländern berücksichtigen:

- Der Interventionsstaat, der auf die Wachstumszyklen der Wirtschaft und die Verteilung der Wirtschaftsergebnisse einwirkte, wird abgelöst durch einen "Kooperationsstaat"⁷⁵, der die Eigenverantwortung und -dynamik des Bürgers sowie die Marktkräfte anstößt, teils auch unterstützt. Dieser Staat hebt Beschränkungen der Eigeninitiative und der Marktkräfte, die sich aus seiner Intervention ergaben, möglichst auf, ohne seine Integrationsleistungen als Rechts-, Verwaltungs-, Steuer- und Sozialstaat in Frage zu stellen. Seine makro- und mesoökonomischen hierarchischen Entscheidungen ergänzt er durch kooperative Interaktionsmuster, um günstige Bedingungen für *systemische Wettbewerbsfähigkeit* zu schaffen.
- In den MERCOSUR-Ländern besteht gegenwärtig die wichtigste Aufgabe darin, einen handlungsfähigen Nationalstaat aufzubauen. Es kommt zunächst auf ein modernes Institutionengefüge und eine qualifizierte, professionelle Bürokratie an. Erst dann können Staat, Wirtschaft und intermediäre Organisationen miteinander in Bezug gesetzt und der Raum zwischen Staat und Markt (Formen der Selbstorganisation, Netzwerkstrukturen) ausgefüllt werden. Dies erfordert es auch, die Nutzung des endogenen Entwicklungspotentials in Gemeinden und Regionen anzustoßen.

Die Zukunft des Staats ist nur jenseits der Dichotomie *Markt vs. Staat* zu finden. Nationalstaatliche Definitions- und Konsensmacht verlangen wachsende staatliche Steuerungsfähigkeit eines neuen Typs - mit "Komplementaritäten ... zwischen hierarchischer Koordination und nicht-hierarchischen Formen der horizontalen Selbstkoordination".⁷⁶ Erforderlich wird ein Interdependenzmanagement, das auf die gemeinsame Festlegung des jeweiligen nationalstaatlichen Interesses nach innen und außen gerichtet ist.

Im Hinblick auf einen geeigneten Mix der verschiedenen Steuerungs- und Koordinierungsmodi, also die *public governance*-Strukturen, gibt es kein einheitliches Konzept. Vielmehr werden diese Modi durch die spezifischen Bedingungen in einem jeden Land und die jeweiligen weltwirtschaftlichen Anforderungen geprägt. In den asiatischen Aufholländern zeigt sich, daß sie - wie auch die Wirtschaftspolitik - in den verschiedenen Sequenzen technisch-industriellen Aufholens unterschiedlich ausfallen. Ein jedes Land muß auf einer jeden Entwicklungsstufe seinen institutionellen Modernisierungskontext selbst finden. Hierfür zeichnen sich in Lateinamerika nur wenige Ansätze ab. Deutlich wird, wie schlicht die im Umbruchprozeß zunächst von den Regierungen übernommenen neoliberalen Politikansätze waren.

8.6 Heranwachsen einer großen Zahl wettbewerbs- und innovationsorientierter Unternehmen

Ein zentrales Problem der Länder Lateinamerikas besteht darin, daß der Anteil der Unternehmen, die auf die marktorientierten makroökonomischen Rahmenbedingungen durch Modernisierungsanstrengungen reagieren, mit bestenfalls 20 % bis 30 % bescheiden ausfällt.

Die Deregulierung, die Privatisierung der meisten Staatsunternehmen und manche Sonderbedingungen ließen in Brasilien, Mexiko, Argentinien und Chile große heimische Konglomerate entstehen und zogen zugleich ausländische Direktinvestoren an. Die 100 größten heimischen Industrieunternehmen der Region wuchsen in den 90er Jahren schnell, allerdings langsamer als die ausländischen Tochtergesellschaften. Der Anteil am Umsatz, der auf die privaten heimischen Unternehmen entfiel, verringerte sich von 45,9 % 1990 auf 40,2 % 1996 (ausländische Direktinvestitionen: 45,9 % vs. 57,3 %; Staat: 8,2 % vs. 2,5 %).⁷⁷

Eine zentrale Ursache der starken Position der ausländischen Direktinvestitionen ist die Schwäche vieler heimischer Großunternehmen. Unter Wettbewerbsdruck verkauften z.B. fast alle heimischen Nahrungsmittelgroßunternehmen Argenti-

niens ihre Firmen an ausländische Konzerne. Oder: Die argentinische Fleischindustrie - der Höhepunkt des Rindfleischexports lag in der zweiten Hälfte der 20er Jahre des 20. Jahrhunderts - hat es bis heute nicht geschafft, ein leistungsfähiges Marketing hervorzubringen.⁷⁸ Vor allem mangels geschaffener nationaler Wettbewerbsvorteile bleibt den Ländern Lateinamerikas nur der Weg, zunächst die gegebene Faktorausstattung am Weltmarkt auszuschöpfen.

Die makroökonomischen Rahmenbedingungen begünstigen neben den Automobilkonzernen insbesondere rohstoffnahe Großunternehmen; beide modernisieren sich rasch und stellen heute die stärksten privaten Interessengruppen dar. Zu beider Heranwachsen hat der Nationalstaat deutlich beigetragen. Die Beziehungen zwischen Staat, heimischen Konglomeraten und ausländischen Konzernen prägen auf absehbare Zeit die Wirtschaftspolitik⁷⁹ und die regionale Integration.

Im Falle günstiger Exportbedingungen, z.B. in Chile, wachsen auch viele wettbewerbsstarke mittelgroße Unternehmen heran. Die Tendenz zur Bildung von Oligopolen, die insbesondere in den kleinen Ländern stark ist, wird geschwächt. Weitere Klein- und Mittelunternehmen werden, z.B. über Außenhandelshäuser, zu indirekten Exporteuren, die sich ebenfalls rasch modernisieren. Eine Wirtschaftsförderung, um kurz- bis mittelfristig die Ausfuhr hauptsächlich über Klein- und Mittelunternehmen zu erhöhen, wäre verfehlt.⁸⁰

Der Markt allein führt nicht zu einem dauerhaft hohen wirtschaftlichen Wachstum, differenzierten Exporten, innovativen Unternehmen, die weltweit lernen, hoher Beschäftigung und einer weniger stark zunehmenden Einkommenskonzentration; insofern stellt er kein hinreichendes Instrument effizienter Ressourcenallokation dar. Es ist eine zentrale Aufgabe des Nationalstaats, dafür Sorge zu tragen, daß die Devisenerlöse und Steuereinnahmen tatsächlich für ein *upgrading* der Exportprodukte und die Schaffung günstiger Bedingungen für ein komplexes Wachstumsmuster genutzt werden.

Eine große Zahl wettbewerbs- und innovationsorientierter Unternehmen wächst erst über eine klar und dauerhaft exportorientierte Wachstumsstrategie heran, die das stabilitäts-, wachstums- und exportorientierte makroökonomische Anreizsystem durch mesoökonomische Anreize ergänzt, welche das Umfeld der exportwilligen und -fähigen Unternehmen verbessern. Eine moderne Wirtschaftsförderung wird insbesondere den Export von Klein- und Mittelunternehmen und den technisch-organisatorischen Modernisierungsprozeß unterstützen, um die Zahl wettbewerbs- und innovationsstarker Unternehmen zu erhöhen und die soziale Breitenwirkung des Wachstumsmusters zu verstärken.

Entscheidend für die Modernisierung der Klein- und Mittelunternehmen ist eine langfristig sichere und günstige Entwicklungsperspektive. Hierzu gehören sinkende Realzinsen, Kreditzugang sowie die üblichen mesoökonomischen Förderinstrumente. In Ländern wie Argentinien allerdings behindern seit Anfang der 90er Jahre der überhöhte Wechselkurs und hohe Realzinsen, die beide dem wirtschaftspolitischen Stabilitätskalkül entspringen, sowie mangelhafte Mesopolitiken⁸¹ die Exportorientierung der Industrie und die Modernisierung der Klein- und Mittelunternehmen.

Wettbewerbsorientierte Unternehmen verlangen außerdem moderne Meta-Bedingungen, vor allem ein modernes Rechtswesen und staatlich garantierte Rechtssicherheit. Darüber hinaus kommt es auf moderne Werte und Verhaltensweisen an, zu denen öffentliche Institutionen und private Organisationen beitragen. Es geht um öffentliche und private Anstöße für ein unternehmensfreundliches Klima, das zugleich zum gesellschaftlichen Wandel beiträgt (Neugier, Aufgeschlossenheit, Kreativität, Geduld, Eigeninitiative, technologische Kompetenz, Wettbewerbsbejahung, Bildung, soziale Gerechtigkeit u.ä.).

Hier liegen Aufgaben für Bildungswesen und Medien; entscheidend für den Wertewandel ist, wie sich z.B. im Chile der 80er Jahre deutlich zeigte, beginnender wirtschaftlicher Erfolg. Weit aus komplexere Anforderungen stellen technologische Kompetenz und Innovationsverständnis;

sie setzen über den wirtschaftlichen Erfolg hinaus ein wirtschaftsnahes Technologiemanagement und Fortschritte beim Aufbau eines nationalen Innovationssystems voraus.

8.7 Der MERCOSUR als Treibmittel regionaler Unternehmensverflechtung und globalen Handels: regionale Raumstruktur und regional abgestimmte oder gemeinschaftliche Mesopolitiken

Die Auslösung selbstgenerierten Wandels ist eine nationalstaatliche Aufgabe. Setzen die Mitgliedsländer des MERCOSUR exportorientierte Wachstumsstrategien um, kann die *mesoökonomische Integration* zu festen Entwicklungspfaden beitragen. Drei Beispiele (8.7 - 8.9) verdeutlichen dies.

Der MERCOSUR würde als Treibmittel globaler Integration seiner Mitgliedsländer eine neue Qualität gewinnen und darüber hinaus zum Motor einer strategischen Wechselwirkung zwischen Regional- und Weltmarktintegration werden. Außerdem ist er als politischer Hebel in der Konkurrenz um Weltmärkte unentbehrlich. Hieraus ergeben sich günstige Impulse für die *mesoökonomische Integration*.

Die einseitige Binnenorientierung führte zu fragmentierten Volkswirtschaften. Das Wachstumsmuster der MERCOSUR-Länder begünstigt nicht den Aufbau nationalstaatlicher Wirtschafts- und Industriesysteme des klassischen Typs. Allerdings zeichnen sich in den industriellen Kernen, vor allem denen im Südosten Brasiliens, in den klassischen Industriesektoren Industriecluster ab. Auch in Exportsektoren und -regionen der übrigen Mitglieds- und Beitrittsländer gibt es Anzeichen für cluster-Bildung.⁸² Im Rahmen des MERCOSUR kann, ausgehend von den Industriekernen und Exportregionen, ein regionales Wirtschaftssystem heranwachsen.

Zwei Politiken wirken in diese Richtung:

- Die Integrationspolitik stößt die arbeitsteilige Spezialisierung der Unternehmen sowie die

gemeinsame Entwicklung von Grenzregionen, damit die Herausbildung einer regionalen Raumstruktur, an. Ein Beispiel für die gemeinsame Entwicklung grenznaher Gebiete ist das neue chilenisch-argentinische Bergbauabkommen, das die Ausbeutung von Kupfer-, Gold- und Silberminen im Grenzgebiet beider Länder intensivieren soll.

- Regional abgestimmte oder gemeinsame Mesopolitiken verbessern die Qualität der Region als Wirtschaftsstandort und den regionalen Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Regionen.

Nationale und regionale Mesopolitiken tragen dazu bei, die nationalen Wachstums- und Entwicklungsmuster und das regionale Integrationsmuster zu *festen Projekten* zu machen.

Die intraregionale Arbeitsteilung geht von den in- und ausländischen Großunternehmen der fortgeschrittenen Länder aus, die zugleich die dichtesten internationalen Verflechtungen besitzen. Insbesondere in den industriellen Agglomerationskernen wird intraregionales Arbeitsteilungspotential geschaffen. Der Industriekern im Südosten Brasiliens, in dem ein bedeutender, weiter wachsender Teil der nationalen und südamerikanischen Industrie konzentriert ist, bestimmt die Dynamik im MERCOSUR und die seiner Binnen- und Außenverflechtung. Er ist aufgrund seiner Agglomerations- und Führungsvorteile der stärkste regionale Wachstumspol und entscheidend im weltweiten Standortwettbewerb Südamerikas.

Die übrigen Kerne (Buenos Aires, Santiago de Chile, Recife u.a.) besitzen einen zweiten oder dritten Rang. Die wirtschaftliche Raumstruktur des MERCOSUR und Südamerikas einschließlich der Bildung von Randzonen und Peripherien wird heute eindeutig von den Kernen zweiter und dritter Ordnung, künftig jedoch wahrscheinlich vom Industriekern Brasiliens geprägt. Dieser schafft, indem er seine Weltmarktverflechtung verstärkt, Potential für die intraregionale Arbeitsteilung.

Zwischen dem Agglomerationskern im Südosten Brasiliens und dem Großraum Buenos Aires zeichnet sich eine wirtschaftliche Achse ab, auf

die ein großer, weiter wachsender Teil der Wirtschaft Südamerikas entfällt. Auch zwischen Buenos Aires - Rosario - Santa Fé - Córdoba - Mendoza - Santiago de Chile gibt es Anzeichen für eine Wirtschaftsachse; allerdings ist diese weitaus schwächer. Künftig kann sich ein wirtschaftliches Integrationsdreieck São Paulo - Buenos Aires - Santiago de Chile mit einer schwachen Nordseite herausbilden, das auf ein polyzentrisches regionales Wirtschaftssystem weist.

In Uruguay, Paraguay und Bolivien gibt es wenig Anzeichen dafür, daß diese Länder zum einen ihren komparativen Vorteil ausschöpfen, um im Export Lernprozesse der heimischen Unternehmen zu befördern, zum anderen aber, vor allem durch institutionelle Modernisierung, einen *geschaffenen Vorteil* entfalten. Vor allem dieser verbessert das Image der fortgeschrittenen Länder Südamerikas in der Welt und zieht ausländische Direktinvestitionen im Industrie- und modernen Dienstleistungssektor an.

Die Wirtschaftsförderung an wettbewerbsorientierte Klein- und Mittelunternehmen ist in fast allen Ländern Lateinamerikas unentwickelt. Um die Verringerung der externen Ungleichgewichte der Mitgliedsländer zu einem Kernziel zu machen und die Zahl stabiler Exporteure deutlich zu vergrößern, ist insbesondere die Schaffung eines modernen Instrumentariums der Exportförderung unverzichtbar.⁸³ Dies gilt für die direkte und die indirekte Exportförderung (Exportfinanzierung, Steuererleichterungen, Ausfuhrgewährleistungen, Förderung der Entwicklung und Nutzung kommerzieller Dienstleistungen, Verbesserung des Zugangs zu leistungsfähigen Informations- und Kommunikationssystemen, geschäftsanbahnende Maßnahmen (Schaubild 26).

Die mesoökonomischen Institutionen, die in den meisten Ländern Lateinamerikas schwach sind, sollten vor allem das *joint marketing*, das Präsident Cardoso 1999 für den Export regionaler Produkte in Drittländer vorschlug, unterstützen. Zu Modernisierung und Ausfuhr von Klein- und Mittelunternehmen tragen u.a. Außenhandelshäuser, Exportkonsortien, Exportpools und exportorientierte *joint ventures* bei. Bei anhaltender Export-

orientierung und Ausbau der Mesoinstitutionen wächst, wie sich in Chile zeigt, eine große Zahl wettbewerbsstarker Unternehmen heran. In Chile ist die Exportförderung gut entwickelt, weniger aber die Technologieförderung. Eine Stärke mancher Industrieländer liegt in einer kombinierten Export- und Technologieförderung, über die eine große Zahl von Unternehmen zu *stabilen Exporteuren* werden.

In Arbeit sind in den Mitgliedsländern Studien zum überwiegend privat finanzierten Aufbau von Handels- und Kulturzentren des MERCOSUR in wichtigen europäischen Hauptstädten und den USA.⁸⁴ Sie können zur Exportberatung beitragen, als exportbezogene Informationsdienste dienen, Produkte des MERCOSUR bekanntmachen und dessen Image verbessern. Sie sollten Exportpools und anderen Exportorganisationen aus den Mitgliedsländern Büros anbieten. U.U. können sie auch den globalen Lernprozeß in ihren Heimatländern, z.B. den technisch-organisatorischen Suchprozeß der Klein- und Mittelunternehmen, anstoßen.

Die Wirtschaftsförderung sollte ganz besonders exportorientierte nationale und regionale Produktions- und Vertriebsnetzwerke stärken. Exporterfolg verlangt Unternehmenskonkurrenz und -kooperation. Beispiele für eine exportorientierte Unternehmenskooperation, die zum Ausgleich der bedeutenden Größennachteile der heimischen Unternehmen im internationalen Vergleich beiträgt, sind:

- der Aufbau von Zuliefernetzwerken durch Großunternehmen, die sich unter Wettbewerbsdruck auf ihre Kernkompetenz konzentrieren; dies verlangt freilich auch eine stärkere Modernisierungstendenz von Klein- und Mittelunternehmen,
- die Zusammenfassung der Produktion zahlreicher Klein- und Mittelunternehmen durch Außenhandelshäuser und exportorientierte Verarbeitungsfirmen,
- die Exportkooperation von Klein- und Mittelunternehmen (Firmenpools zur Erschließung eines neuen Markts,⁸⁵ Exportkonsortien

des italienischen Typs, exportorientierte Gemeinschaftsunternehmen),

- Wertschöpfungsketten, regionalmarktorientierte *cluster*, wie z.B. die Milchwirtschaft in Argentinien und Uruguay sowie weltmarktbezogene *cluster*, wie z.B. die Obst-, Fisch- und Holzwirtschaft in Chile und der Weinssektor in Chile und Argentinien,
- ein regional- und weltmarktbezogenes *outsourcing*; dieses, überhaupt die Intensivierung der grenzüberschreitenden Zuliefer- und Abnehmerbeziehungen, damit die Ergänzung der Größen- durch Verbundvorteile, verstärkt die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Großunternehmen; der regionale Produktionsverbund kann, indem moderne Klein- und Mittelunternehmen heranwachsen, durch weltweites *outsourcing* ergänzt werden.

Die nationale Wirtschaftsförderung oder gar die Privatwirtschaftsförderung der Entwicklungszusammenarbeit können nicht dürftige Eigenanstrengungen von Unternehmen substituieren. Die Wirtschaftsförderung sollte ausschließlich Unternehmen mit ausgewiesenen hohen Eigenanstrengungen sowie die *privatwirtschaftliche Integration* unterstützen. Hier liegen die zentralen Mängel der traditionellen Förderung der Klein- und Mittelunternehmen in Lateinamerika, durch die hohe finanzielle Mittel vergeudet wurden, sowie der undurchdachten Förderung von Quasiunternehmen des informellen Sektors durch eine Entwicklungszusammenarbeit, für die Effektivität und Nachhaltigkeit de facto kaum eine Rolle spielen.

Die Wirtschaftsförderung sollte transparent, straff und möglichst zeitlich begrenzt sein. Effektive Förderung setzt Selektivität voraus; private Auditoren sollten die jeweils zu fördernden, z.B. *exportfähigen* Unternehmen, bestimmen. In Lateinamerika ist insbesondere die Evaluierung der Fördermaßnahmen unentwickelt. Gefördert werden sollten insbesondere *neue Klein- und Mittelunternehmen*, z.B. junge Technologieunternehmen und unternehmensorientierte Dienstleister. Eingeworben werden sollten auch ausländische Beratungs-, Forschungs- und Förderinstitutionen (Fraunhofer, Steinbeis u.ä.).

Die regionale Kooperation, um den MERCOSUR zu einem Treibmittel regionaler und globaler Unternehmensverflechtung zu machen, sollte sich zunächst auf drei Maßnahmen konzentrieren:

- In jedem Mitgliedsland sollte eine Agencia Nacional de Competitividad e Innovación aufgebaut werden⁸⁶. Die Agencias sollten die Politiken, Institutionen und Instrumente der Wirtschaftsförderung untereinander abstimmen.
- Das 1997 geschaffene Red PYMES MERCOSUR, in dem Forscher und Experten zusammenarbeiten, sollte jährlich Vorschläge für öffentliche und private Maßnahmen zur Wirtschaftsförderung vorlegen. Diese sollten auch auf eine entwicklungspolitische Zusammenarbeit zwischen den fortgeschrittenen und den kleinen Mitgliedsländern gerichtet sein, um dort exportfähige und innovative Klein- und Mittelunternehmen zu unterstützen.
- Sehr wichtig sind geschäftsanbahnende Maßnahmen. Ein Beispiel ist das Global Technology Network ("Creating linkages for sustainable development") der U.S. Agency for International Development/USAID. Es handelt sich um eine exportorientierte Börse per Internet, die dem Transfer von Technologie und Dienstleistungen dient (weltweite Kontaktanbahnung über eine ständig aktualisierte Datenbank, Unterstützung von Anbahnungsreisen, Vermittlung des Zugangs zu U.S. Export Assistance Centers u.ä.). Sie steht auch registrierten Unternehmen rückständiger Länder zur Verfügung⁸⁷.

8.8 Der MERCOSUR als Motor des technischen Fortschritts (*technologische Integration*)

"The *digital gap* between industrialized and developing countries is wider than the gap between them in terms of productivity and socioeconomic well-being."⁸⁸

Aufgrund der einseitigen Binnenorientierung hochgeschützter und -subventionierter Unternehmen von 1930 bis 1990 blieb der Druck zu technischer Modernisierung in Lateinamerika gering. Vereinzelt kam es durchaus, etwa in Argentinien, zu technologischen Eigenanstrengungen von Unternehmen, auch zu eigenständigen Innovationen. In der Regel wurde jedoch die jeweils neue Maschinengeneration der Industrieländer mit Verspätung übernommen.

Der schwache Wettbewerbsdruck machte keinen systematischen technologischen Lernprozeß der Unternehmen erforderlich. Deren Nachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften fiel schmal aus; ihr Druck zur Einrichtung eines nationalen Innovationssystems blieb gering. Seit den 80er Jahren ist der substanzlose Ruf nach *technischer Autonomie* in Lateinamerika verstummt. Obwohl aber die neuen Technologien der Industrieländer hohe nationale Eigenanstrengungen und weltweite Lernprozesse erforderlich machen, fallen diese weiterhin dürftig aus.

Die rohstoffnahe Spezialisierungsstrategie verschärft, wie sich in Chile zeigt, den Wettbewerbs-, damit den Spezialisierungs- und Lerndruck auf die Unternehmen. Auch das Auspielen des gegebenen komparativen Vorteils verlangt heute eine hohe und schnell wachsende technisch-organisatorische Kompetenz der Unternehmen, damit anhaltenden Wissenstransfer (Technologie, Marketing, Logistik, Werbung u.ä.).

Die Großunternehmen, die stabile Exporteure und Lokomotiven der weltweiten wirtschaftlichen Verflechtung sind, besitzen die Schlüsselrolle bei der marktlichen Durchsetzung technischer Neuerungen. Sie übernehmen Maschinen, Technologien und Organisationsmuster aus den Industrieländern und passen sie, soweit erforderlich, häufig, wie ihre geringen Ausgaben für Forschung und Entwicklung andeuten,⁸⁹ wohl eher oberflächlich, an ihren Bedarf und die spezifischen lokalen Gegebenheiten an.

In dem Maße, wie das *upgrading*-Potential in rohstoffnahen Spezialisierungsfeldern, z.B. der Holzwirtschaft⁹⁰, genutzt wird, wachsen, zumal

nun Klein- und Mittelunternehmen an Bedeutung gewinnen, die Anforderungen an unternehmens-externe Ressourcen. Insbesondere die Technologie- und Exportkompetenz der Klein- und Mittelunternehmen verlangt nationale oder subnationale regionale Förderprogramme. Die absorptiven Fähigkeiten der Klein- und Mittelunternehmen, ihr spezielles Know-how durch Technologietransfer zu verbessern, sowie ihr Vordringen auf Auslandsmärkte müssen mindestens ein bis drei Jahre unterstützt werden.

Nehmen die Anforderungen an Flexibilität, technologische Kompetenz und Steuerungsfähigkeit der exportierenden Unternehmen weiter zu und werden ihre Absatzmärkte schwieriger, gewinnen komplexere Eigenanstrengungen der Unternehmen und die unternehmensexternen Ressourcen weiter an Bedeutung. Die Großunternehmen bauen ihre Forschungs- und Entwicklungsabteilungen aus. Heimische Unternehmen bemühen sich um eine gemeinsame Vermarktung ihrer Produkte sowie um *joint ventures* oder strategische Allianzen mit ausländischen Konzernen. Ihre Unternehmenskooperation erstreckt sich auch auf den Aufbau von Zuliefernetzwerken. Ein neuer Typ von Klein- und Mittelunternehmen (unternehmensorientierte Dienstleister in Bereichen wie Design, Werbung, Marktinformation, Finanzdienstleistungen, Software, Internet und *e-commerce*) ist gefragt. Manche Tochtergesellschaften ausländischer Konzerne ziehen allerdings viele Zulieferer aus ihren Heimatländern nach.

Insbesondere in den nationalen industriellen Agglomerationskernen, aber auch in den exportorientierten Industrieclustern werden die gesellschaftlichen Vorleistungen für die Wirtschaft zu einem wichtigen Hebel technisch-industrieller Dynamik.

- Dies gilt hauptsächlich für den industriellen Agglomerationskern in Südostbrasilien. Aufgrund der differenzierten Nachfrage und des starken Wettbewerbs nehmen dort die Anforderungen an die Humanressourcen sowie eine öffentliche Förderung von Forschung und Technologietransfer schnell zu. Industrie- und Dienstleistungssektor wachsen zusammen.

- Ähnliches gilt für die Großräume Buenos Aires (Qualifikation der Arbeitskräfte, Internetfirmen mit supranationalen regionalen Angeboten, biotechnologische Forschung) und Santiago de Chile, wo die Fähigkeit ausgeprägt ist, das endogene Wachstum durch die Verfolgung strategischer Ziele und den Transfer speziellen Wissens voranzutreiben.

Der Weg zu einer forschungsintensiven Wissenskultur in Lateinamerika ist weit. Im Hinblick auf die Entfaltung internationaler Orientierungs- und Handlungsfähigkeit der Individuen, Unternehmen sowie privaten und öffentlichen Institutionen besteht ein großer Nachholbedarf. Dem Nationalstaat fällt - wie in den Industrieländern - eine wichtige Rolle dabei zu, die gesellschaftlichen Vorleistungen für die Wirtschaft zu verbessern, insbesondere ihre Qualität zu erhöhen.

Vor allem diese Vorleistungen geben neuen Klein- und Mittelunternehmen, z.B. jungen Technologieunternehmen, Entwicklungsmöglichkeiten und verbessern die Chancen bestehender Klein- und Mittelunternehmen, sich zu modernisieren und in den Export hineinzuwachsen. Sie tragen dadurch zur Verbreitung des Wachstumsmusters und zur Ausweitung der Beschäftigung bei. Darüber hinaus sind ganz besonders gesellschaftliche Vorleistungen für die Wirtschaft geeignet, das Bevölkerungswachstum und die Armut zu verringern. Sie schaffen auch Voraussetzungen für eine tatsächliche Gleichstellung der Frau in der Gesellschaft.

Die Entfaltung einer forschungsintensiven Wissenskultur verlangt eine revolutionäre Sicht, welche die gesellschaftliche Pfadabhängigkeit durchbricht, hohe Eigenanstrengungen und einen langen Atem. Eine forschungsintensive Wissenskultur, die ein Hineinwachsen von Unternehmen in den wissensintensiven Industrie- und Dienstleistungssektor stimuliert, macht es erforderlich, die Bedingungen für kumulative Lernprozesse und die Akkumulation von Wissen wesentlich zu verbessern. Solches Wissen ist im Kapitalstock der Unternehmen sowie in öffentlichen und privaten Institutionen gebunden; auch die lokal verfügbaren Arbeitskräfte besitzen es. Zur Dynamisierung

der lokalen Wissensakkumulation können, wie sich etwa in Irland zeigt, ausländische Direktinvestitionen einen wichtigen Beitrag leisten. Allerdings wird es nur dann zu hohen Direktinvestitionen kommen, wenn die gesellschaftlichen Vorleistungen für die Wirtschaft die Attraktivität eines regionalen Standorts erhöhen. In Irland werden Wirtschafts-, Bildungs-, Technologie- und Forschungspolitik eng miteinander in bezug gesetzt, um das Heranwachsen heimischer exportierender Unternehmen zu unterstützen.

- Ein Kernproblem ist die Ausschöpfung des regionalen gesellschaftlichen Begabungspotentials. Die traditionelle Bildungssektion in Lateinamerika wirkt sich so aus, daß der private Bildungssektor die Nachfrage der Wirtschaft nach Humankapital, solange das Wachstumsmuster schlicht ausfällt, weitgehend deckt, die Qualität des öffentlichen Bildungssektors, der in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts quantitativ expandierte, jedoch äußerst gering bleibt.⁹¹ Dies gilt ganz besonders für das Niveau in den Grundschulen, aber auch für die geringe Nähe der Sekundarschulen zu Berufsleben und Wirtschaft und die fehlende Konzentration der Hochschulen auf die Natur- und Ingenieurwissenschaften und unternehmensnahe Forschung. Eine grundlegende Reform des öffentlichen Bildungssektors hat nur in Chile eingesetzt. Auch in diesem Land ist jedoch der Weg zu einer breiten *Kultur technischen Lernens* lang.
- In Lateinamerika nehmen die Anzeichen dafür zu, daß im Kern der Interaktion von Wissenschaft und Wirtschaft die Zusammenarbeit zwischen Hochschulen und exportierenden Unternehmen stehen wird. Im Hochschulsektor Chiles sind z.B. zwei Drittel aller Forscher des Landes tätig.⁹² Besondere Bedeutung kommt Ingenieurwissenschaften, Informatik und Biotechnologie zu. Der Staat sollte seine Hochschulförderung an eine Konzentration auf diese Bereiche und an eine wirtschaftsnahe Forschung, die zur Eigenfinanzierung der Hochschulen beiträgt, koppeln. Die außeruniversitären Forschungsinsti-

tutionen sind in der Regel schwach; ihre Zahl ist gering.

- Unternehmen in technologisch komplexen Branchen stellen hohe Anforderungen an das unterstützende Umfeld. Zu diesem zählen u.a. öffentliche und private spezialisierte Mesoinstitutionen, die Existenzgründer schulen und beraten, den Aufbau von Risikokapitalmärkten unterstützen sowie den Zugang zum Internet und ganz besonders Ansätze zu eigenständiger Innovation stimulieren und fördern. Wird das Wachstumsmuster komplexer, verlangen die Unternehmen ein dichtes mesoökonomisches Umfeld, z.B. von Informations-, Beratungs- und Serviceinstitutionen. Auch kommunale und subnationale regionale Standortpolitiken, die zur Vernetzung des Standortangebots an Humankapital, Wissen und Unternehmenskooperation beitragen, werden wichtig.

Hohe Anforderungen stellt ein breiter und tiefer technologischer Lernprozeß, der die Fähigkeit zu einem *globalen Lernen* stärkt, das auf die Eingliederung der Gesellschaft in den weltweiten Prozeß der Akkumulation von Wissen gerichtet ist.

- Technisches Lernen setzt soziales Lernen voraus; beides zusammen stimuliert die nationale Integration einer Gesellschaft.⁹³
- Technologie ist keine *commodity*; sie kann nicht ohne eigene technologische Kompetenz transferiert und genutzt werden. Sie bedarf eines spezifischen gesellschaftlichen Umfeldes, das die technologische Lern- und Innovationsfähigkeit stimuliert, und, wenn das Wachstumsmuster komplexer wird, eines nationalen Innovationssystems, das den Prozeß der Akkumulation von Wissen anregt und, insbesondere im Bereich der neuen Technologien, vorantreibt.
- Die Entwicklung einer nationalen Forschungs- und Technologiepolitik verlangt eine technisch-industrielle Vision. Erst diese ermöglicht die Inbezugsetzung der Wirtschafts-, Bildungs-, Technologie- und Forschungspolitik sowie ein enges Zusammenspiel von Staat, Privatwirtschaft und inter-

mediären Organisationen, um nationale Potentiale zugunsten der Systemrationalisierung und -integration sowie des *globalen Lernens* zu mobilisieren und zu bündeln. Insbesondere der Transfer neuer Technologien setzt eine moderne unternehmerisch-wissenschaftlich-technische Struktur voraus, die sie absorbieren, nutzen und in den Prozeß nationaler Wissensakkumulation einbeziehen kann.

Technisch-industrielle Dynamik ergibt sich nicht einfach aus der Existenz von physischem oder Humankapital, sondern vielmehr aus einer wachsenden Fähigkeit, die Produktivität zu steigern, international wettbewerbsfähig zu werden, neue Technologien zu nutzen und Wissen national zu akkumulieren. Argentinien ist ein negatives Beispiel: Die Wirtschaftspolitik bietet keinen Anreiz für technologieintensive Industrie- und Dienstleistungsunternehmen; der nationale "anaemic scientific and technological complex"⁹⁴ unterstützt die verbleibenden Unternehmen dieses Typs nicht. In allen Ländern der Region ist offen, wie die Gesellschaft zu *globalem Lernen* stimuliert werden kann.

In dieser Sicht stellt sich die Frage nach der "*technologischen Integration*"⁹⁵. Bisher gibt es punktuelle Ansätze wissenschaftlich-technischer Zusammenarbeit zwischen Brasilien und Argentinien (Informatik, Biotechnologie, Raumfahrt u.a.) und zwischen Argentinien und Chile. Erfahrungsgemäß, z.B. in der EU, ist die regionale Zusammenarbeit in den Bereichen Bildung, Forschung und Technologie besonders schwierig. Sie verlangt Anstöße von oben her und zugleich eine "integración desde abajo"⁹⁶. Insbesondere wegen des enormen technischen Rückstandes der MERCOSUR-Länder sind regionale Anstrengungen, welche die nationalen ergänzen, unverzichtbar.

- Ein mutiger entwicklungs- und integrationsfördernder Schritt bestünde in einer Selbstverpflichtung der Regierungen der Mitgliedsländer, ein regionales Programm zur Erhöhung der Qualität des öffentlichen Grundschulwesens in konkreten Schritten umzusetzen. Eine öffentlich-private regionale Expertenkommission sollte die Fortschritte in den Mitgliedsländern evaluieren und das weitere

Vorgehen mit Staat und Wirtschaft abstimmen. Ein solches Programm ist insbesondere in den kleinen Mitgliedsländern wohl nur bei kräftigen MERCOSUR-Anstößen zu erwarten. Die starken Mitgliedsländer sollten dort seine Umsetzung personell unterstützen. Das Programm würde dem MERCOSUR eine breite gesellschaftliche Basis verschaffen und wäre ein wirksames Instrument seiner Aussen-darstellung.

- Dies gilt auch für ein weiteres Regionalprogramm, das den vielfältigen Fördermaßnahmen zugunsten des Internet in den Mitgliedsländern (z.B. freier Zugang zum Internet durch brasilianische Banken wie Bradesco und Unibanco, 1.000 Telezentren für entlegene, arme Gemeinden in Argentinien, *Pro Tercer Milenio* von ANTEL, dem staatlichen Telekommunikationsunternehmen Uruguays, Fondo para el Desarrollo de las Telecomunicaciones zur Einrichtung von Telezentren in einer jeden Gemeinde Chiles bis 2006)⁹⁷ ein regionales Dach gibt, einen Erfahrungsaustausch initiiert und die Maßnahmen zugunsten der armen Gemeinden auch durch finanzielle Mittel und Know-how der Entwicklungszusammenarbeit der OECD-Länder verstärkt. Ein solches Programm kann die Zahl der Internet-Nutzer (2003 ca. 20 Millionen in Lateinamerika) weiter erhöhen.
- Ein drittes regionales Programm sollte die Kräfte der nationalen Forschungs- und Technologieinstitutionen in ausgewählten hochtechnologischen Schlüsselsektoren bündeln. Es sollte die Forschung und Entwicklung in den Unternehmen anstoßen. Die Mitgliedsländer sollten sich verpflichten, die wissenschaftlich-technische Infrastruktur in ausgewählten Feldern auszubauen. Dies ist u.a. deswegen möglich, weil große Teile der physischen Infrastruktur privatisiert und künftig durch den Privatsektor ausgebaut und Teile der wissenschaftlich-technischen Infrastruktur durch den Privatsektor aufgebaut werden.
- Weil die divergierenden Raten technischen Fortschritts und die Innovationspotentiale der Wirtschaft weltweit zu treibenden Kräften

unterschiedlicher Entwicklungsdynamik werden⁹⁸ und in der Innovationskonkurrenz Zeitpunkt und Schnelligkeit der Produktinnovationen, nicht aber Wettläufe um Lohnkostensenkungen, die entscheidende Rolle spielen, kommt einer regionalen Technologie- und Innovationspolitik Bedeutung zu. Sie sollte das endogene Potential wettbewerbsorientiert mobilisieren und regionale Kompetenznetzwerke aufbauen, die insbesondere den dynamischen *Exportclusters*, z.B. einer exportorientierten regionalen Holzwirtschaft, dienen. Zugleich sollte sie den Ausbau der industrie- und innovationsökonomischen Institutionen, welche den Aufbau wissensintensiver Industrien und Dienstleistungen unterstützen, vorantreiben. Die evolutionäre Ökonomik gewinnt bereits im gegenwärtig schlichten Wachstumsmuster an Bedeutung, da die Ausprägung technologischer und innovativer Kompetenz viel Zeit erfordert.

- Auf der MERCOSUR-CAN-Konferenz in Brasilia kündigte die brasilianische Regierung ein "Programm für Informations- und Biotechnologie" an; zu dessen Umsetzung wird ein "Südamerikanischer Fonds zur Förderung der wissenschaftlich-technischen Kooperation in der Region" eingerichtet. Entscheidend ist freilich, ob die nationalen wissenschaftlich-technischen Eigenanstrengungen in Brasilien selbst wesentlich verstärkt werden.

Im Rahmen der Globalisierung kommt es im MERCOSUR - wie in der EU - darauf an, "weltweit Innovationspotentiale durch kooperatives und simultanes Forschen, Entwickeln, Produzieren und Vermarkten zu erschließen, mit dem Ziel, die Umsetzungszeit für Forschungsergebnisse zu verkürzen".⁹⁹ Wahrscheinlich wird jedoch der MERCOSUR allenfalls langfristig ein technologiepolitischer Akteur sein, der die *high-tech*-Entwicklungspfade regionalbezogen vorzeichnet und anstößt.

8.9 Der MERCOSUR angesichts der Globalisierung unter Modernisierungs- und Lerndruck: ein Motor regionalen und globalen Lernens

Die Gesellschaften Lateinamerikas setzten sich lange Zeit mit der Moderne wenig auseinander. Während der einseitigen Binnenorientierung dominierten kritisch-ablehnende Positionen. Der Transfer von speziellem Wissen in Unternehmen, öffentlichen Institutionen und Wissenschaft blieb schmal; häufig erfolgte er seitens der Industrieländer. Mit der Liberalisierung nach innen und außen wurde das Ausmaß der Know-how-Rückständigkeit deutlich. Lediglich bei einer kleinen Zahl von Unternehmen gab es Nähe zu den international üblichen Standards und Praktiken. Lateinamerika war eine der unmodernsten Regionen der Welt.

Die Etablierung des neoklassischen Marktmodells im letzten Viertel des 20. Jahrhunderts machte einen umfassenden Know-how-Transfer zur Gestaltung der makroökonomischen Rahmenbedingungen erforderlich. Diese überforderten anfangs Ökonomen und Technokraten; theoretische Ansätze aus US-Universitäten wurden unkritisch umgesetzt; ein Beispiel ist die Bekämpfung der Inflation über einen festen Wechselkurs, die Anfang der 80er Jahre in Argentinien, Chile und Uruguay Währungskrisen auslöste.

Die Globalisierung, insbesondere der Kapitalmärkte, stellt die Regierungen vor weitgehende Herausforderungen. Es kam, z.B. in Mexiko und Brasilien, zu Finanz- und Währungskrisen. Die institutionellen Reformen, die wegen des schlichten Washington-Consensus erst Mitte der 90er Jahre einsetzten, erweisen sich als schwierig und langwierig. Die Reaktion auf den Paradigmenwechsel in den Industrieländern von der Industrie zur Informationsökonomie fällt wegen der unzureichenden institutionellen, technologischen und innovativen Kompetenz schwach aus.

Die marktorientierten makroökonomischen Rahmenbedingungen verschärfen das Mißverhältnis zwischen Wirtschaft und Gesellschaft, solange sie nicht in einen neuen gesellschaftlichen Zu-

sammenhang eingebettet sind. Erst ein hohes wirtschaftliches Wachstum über viele Jahre und noch mehr ein technologieintensives Wachstumsmuster ermöglichen die Eingliederung einer großen Zahl von Erwerbsfähigen in den Produktions- und Vertriebsprozeß. Vor allem die neuen Informations- und Kommunikationstechnologien verbessern die Möglichkeiten, weltweit entstandenes Wissen zu absorbieren und zumindest durchschnittsweise eine Annäherung an die Wissensgesellschaft zu erreichen. Kooperative Netzwerkarangements würden dazu beitragen, diesen Prozeß zu dynamisieren und zugleich den Zugang zu den neuen Technologien zu verbreitern.

Wichtige Voraussetzung für eine dynamische technisch-industrielle Entwicklung ist ein grundsätzlicher Wandel in der Beurteilung des Außeneinflusses auf die eigene Kultur. In Lateinamerika wurde lange Zeit, vor allem während der unfruchtbaren *Dependenz*-Debatten,¹⁰⁰ angenommen, Außeneinfluß blockiere die eigene gesellschaftliche Entwicklung.

Während der Binnenorientierung wurden die Ursachen der weitaus höheren Dynamik in den Industrieländern sowie deren gegenseitige Aneignung kultureller Produkte unzureichend wahrgenommen. Der Blick fiel auf die Konsumgüter dieser Länder und auf deren Einflußnahme, die negativ eingeschätzt wurde. Heute ist die Notwendigkeit der Orientierung am Grobmuster der Industrieländer fast unbestritten, ist der Know-how-Transfer aus diesen intensiver als je zuvor. Indem der Lernprozeß öffentlicher und privater Akteure global ausgerichtet wird, erweist sich die Globalisierung als vorteilhaft.

Es mehren sich die Anzeichen, daß vor allem in Chile der Nationalstaat, die modernen Unternehmen und die Bürgergesellschaft im Aufbau dem Kulturtransfer eine Richtung zu geben vermögen. Immer mehr Akteure gehen zu einem gezielten, selektiven, auf spezielles Know-how gerichteten *globalen Lernen* über. Entscheidend sind lernerfahrene Akteure, welche sich nicht nur einer Informationsüberflutung im Internet aussetzen, sondern sich in den Diskussions- und Forschungsprozeß der Industrieländer und in deren

Kompetenzzentren eingliedern, um eine Strategie schnellen Aufholens in neuen Marktfeldern vorzubereiten.

Ein Schlüsselbegriff für *globales Lernen* in Organisationsentwicklung und Management ist *benchmarking*, die Orientierung an den jeweils *besten Praktiken* in Unternehmen und öffentlichen Institutionen, um die eigene Leistungsfähigkeit an diesen zu messen und auszurichten. Eine schnell wachsende Zahl chilenischer Unternehmen und Institutionen nutzt heute den internationalen Vergleich als eine Quelle des eigenen Lernprozesses.

Der Fall Chile macht deutlich, daß die weltweite Modernisierungstendenz aufgrund der Globalisierung zu Ähnlichkeiten in der allgemeinen Entwicklungsrichtung, keineswegs aber zu Nivellierung und Vereinheitlichung führt. Die Entfaltung des institutionellen, einschließlich des marktwirtschaftlichen Profils ist ein spezifischer Prozeß, der bei Kopie und Nachvollzug scheitert, also eine *neue kulturelle Synthese*¹⁰¹ anstreben muß.

Ein jeder Prozeß technisch-industrieller Entfaltung vermehrt die Vielfalt der Wachstumsmuster. Auch für die Industrieländer wurde festgestellt: „Je ähnlicher die nationalen Volkswirtschaften werden, um so wichtiger werden die verbleibenden Differenzen für die Entwicklung von Wachstum und Wohlstand.“¹⁰² Die gesellschaftlichen Formen und Lebensverhältnisse bleiben singular ereignishaft; die verbleibenden Unterschiede gewinnen an Bedeutung. Sie resultieren nicht zuletzt aus einem geeigneten kommunalen, regionalen, nationalen und supranational regionalen mesoökonomischen Rahmen für interaktives Lernen.

Die Entfaltung einer neuen kulturellen Synthese aus Eigenem und Fremden, also eines tragfähigen Verhältnisses von Ähnlichkeit und Unterschiedlichkeit, stellt hohe Anforderungen an öffentliche und private Akteursgruppen sowie an die Eigenleistung einer jeden Gesellschaft. Eigenständige unternehmerische und nationalstaatliche Profile sind Kernbedingungen der Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit, des nationalen Standort- und Wettbewerbsvorteils sowie einer dynamischen gesellschaftlichen Entwicklung.

Chile unternimmt Schritte zur Entfaltung eines spezifischen Profils; vor allem deswegen stellt das Land ein Vorbild für das übrige Lateinamerika dar. An seinem Beispiel wird eine zentrale Anforderung, die des *globalen Lernens*, deutlich, das z.B. den Nutzen einer europäisch-lateinamerikanischen Partnerschaft für die Länder Lateinamerikas wesentlich erhöhen kann. Die Gestaltung und der Erfolg dieser Partnerschaft hängen auch von der lateinamerikanischen Seite ab.

Regionale Lernprozesse der offenen Volkswirtschaften ergeben sich aus dem intraregionalen Handel, den Direktinvestitionen in Nachbarländern, dem regionalen Ausbau der physischen Infrastruktur sowie den intra- und interregionalen Verhandlungen. Auch in den kleinen Mitgliedsländern wachsen Gruppen mit technokratischer Kompetenz heran. Das nationale und regionale Interesse nach innen und außen, das in der Umbruchphase kaum eine Rolle spielte, tritt deutlicher hervor. Auch deswegen rücken Diskurs und Politik vom *laissez-faire-Liberalismus* ab und stellen die Frage nach einer entwicklungsadäquaten Arbeitsteilung zwischen Staat und Markt.

Eine aktivere Rolle des Nationalstaats wird nun in vielen Ländern der Region für unverzichtbar gehalten, um das wirtschaftliche Wachstum und die gesellschaftliche Entwicklung zu dynamisieren. Zum einen soll das "Reforming the Reforms" die Regulierung und Förderung der Wirtschaft verbessern, zum andern soll eine neue Sozialpolitik zumindest die weitere Zunahme der Armut verhindern. Hinzu kommen die neuen Initiativen Brasiliens zur Vertiefung und Erweiterung des MERCOSUR (vgl. 7.2).

In dieser Situation erscheinen einige heroische Anstrengungen im Rahmen des MERCOSUR angebracht zu sein, die dem Entwicklungsprozeß aller Mitgliedsländer eine Richtung geben. Solche Anstrengungen sollten möglichst nicht die regionale "sobrecarga institucional"¹⁰³ erhöhen, sondern vielmehr zur Lernbereitschaft öffentlicher und privater Akteursgruppen sowie zu Suchprozessen nach Lösungen für Zukunftsfragen in gemeinsamen Netzwerken beitragen. Einige Beispiele:

- Die Mitgliedsländer des MERCOSUR sollten übereinkommen, eine moderne Förderung zugunsten junger sowie exportfähiger Klein- und Mittelunternehmen aufzubauen. Insbesondere junge Unternehmen, z.B. unternehmerorientierte Dienstleister, tragen zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der Großunternehmen und zu technologischen Lernprozessen bei. Die neuen stabilen Exporteure leisten wichtige Beiträge zur Beschäftigung und zur Abschwächung der bisher starken Tendenz zur Einkommenskonzentration. Potentiell stabile Exporteure sind in allen Mitgliedsländern des MERCOSUR in bedeutender Zahl vorhanden.¹⁰⁴ Argentinien und Brasilien haben bereits ein Abkommen zu spezifischen Maßnahmen gemeinsamer Förderung von Klein- und Mittelunternehmen vereinbart.
- Der Dienstleistungssektor sollte weitaus schneller als vorgesehen liberalisiert werden. Damit wäre ein starkes Engagement in- und ausländischer Software- und Internetfirmen, Finanzdienstleister, technischer Beratungsunternehmen und Risikokapitalfirmen wahrscheinlich. Die Einwerbung von ausländischen Unternehmen und Kompetenzzentren regt ein Heranwachsen wettbewerbsorientierter heimischer Unternehmen an. Wachsende Investitionen im wissensintensiven Dienstleistungssektor, die wegen Marktversagen auch vom Staat ausgehen müssen, sind für die internationale Wettbewerbsfähigkeit der heimischen technologisch komplexen Unternehmen unentbehrlich.
- Die Bemühungen um die Schaffung moderner Rechtssysteme, die gegenwärtig nicht selten in einem Zusammenklauen von Elementen aus verschiedenen Industrieländern bestehen, sollten durch eine regionale Anstrengung voneinander lernender Partner ergänzt und gerichtet werden, die auf die Systematisierung und zugleich die regionale Harmonisierung des Rechts gerichtet ist. Ein solcher Ansatz eröffnet den Weg zu einem einheitlichen Rechtsraum. Wichtig sind gemeinsame Programme zum Wissenschaftler austausch

mit Industrieländern und zum Transfer von speziellem Know-how.

9 Anforderung einer EU-MERCOSUR Partnerschaft an die EU und ihre Mitgliedsländer

9.1 Neue Partnerschaft von Industrie- und technisch-industriell rückständigen Ländern

Die technisch-industrielle Entwicklung in den rückständigen Ländern erfolgt, wie z.B. die deutsche Ausfuhr von Investitionsgütern verdeutlicht, nicht auf Kosten der Industrieländer. Zwar setzt sie die Industrieländer unter zusätzlichen Druck, zu Erhalt und Ausbau ihres Wettbewerbsvorteils permanent Wissen zu generieren; zugleich aber eröffnet sie ein großes Potential für Direktinvestitionen und Export.

Allerdings verschärft sich der Wettbewerb der Industrieländer um Positionen in den fortgeschrittenen Ländern. An ihm beteiligen sich zunehmend auch – hauptsächlich in der jeweils eigenen Region – Unternehmen der fortgeschrittenen Länder selbst, z.B. Brasiliens oder Chiles im MERCOSUR. Die Erfolge im Wettbewerb der Investoren in den einzelnen Weltregionen prägen die Entwicklung der Handelsströme.

Vor allem die fortgeschrittenen Länder können wichtige Partner der Industrieländer werden. Sie gewinnen für Stabilität und Dynamik der Weltwirtschaft an Bedeutung. Sie übernehmen Aufgaben der regionalen Krisenprävention und Krisenlösung. Sie sind unverzichtbar als Partner der Industrieländer, um eine Trendwende beim Weltproblem *Armut* sowie eine Umkehr im globalen Umweltverbrauch und einen effektiven Schutz des globalen Ökosystems zu erzielen. Die regionale Integration in den rückständigen Regionen und eine solche Partnerschaft können dazu beitragen, viele andere Länder in die globale Dynamik und Zukunftssicherung einzubeziehen.

Die Industrieländer sollten aus diesen Gründen in den rückständigen Regionen einen *offenen Regionalismus* unterstützen, der die regionale und die weltwirtschaftliche Integration vorantreibt. Ein solcher Regionalismus stimuliert Investitionen in industriellen Schlüsselbranchen sowie regional orientierte Produktionsnetzwerke; manchmal stärkt er auch reformorientierte Regierungen.

Für europäische Unternehmen ist die Größenordnung der intraregionalen Nachfrage nach Industriegütern, damit die Regionalisierung des Produktionsverbands, in anderen Weltregionen wichtiger als die Orientierung an Fertigungsstufen, also *outsourcing*. Um Marktgrößeneffekte zu nutzen und marktnah zu agieren, kommt es auf die Erhöhung der Produkt- und Prozeßqualität sowie der Produktivität, Qualität und Logistik der europäischen Unternehmen im MERCOSUR an.

Die engere Zusammenarbeit der wachsenden Gruppe starker und handlungsfähiger Nationalstaaten im Norden und Süden, die jeweils auch Interessen ihrer Regionalgruppen artikulieren, ermöglicht Schritte zur Verbesserung der internationalen Finanz- und Wirtschaftsarchitektur. Sie schafft geeignete Interaktionsmuster für Konfliktlösungen sowie eine tragfähige institutionelle Basis für internationale Regulierung und *global governance*.

Ein effektives globales Steuerungsinstrument kann bei schrittweiser Einbeziehung von fortgeschrittenen Ländern in die G 7 entstehen. Eine *G 7 plus x* (zunächst eine G 12, mit China, Rußland, Brasilien, Indien und Mexiko) kann zum politischen, sicherheitspolitischen, ökonomischen, sozialen und ökologischen Steuerungsinstrument des UN-Systems werden. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn die Mitgliedsländer regionale Integrationsgruppen repräsentieren.

9.2 Interesse der Industrieländer an bi-regionalen Freihandelsabkommen

Die Stärkung eines *offenen Regionalismus* ist Ausgangspunkt für eine Intensivierung der bi-regionalen Beziehungen, z.B. der EU mit Latein-

amerika, den Mittelmeerländern, dem südlichem Afrika (SADC), ASEAN oder GUS. Diese Beziehungen besitzen über die ökonomischen Fragen hinaus eine politische, wissenschaftlich-technische, sozial- und umweltpolitische und kulturelle, teils auch eine sicherheitspolitische Dimension.

Wegen der regionalen Integration in Lateinamerika (NAFTA, MERCOSUR) hat das Interesse der Industrieländer an biregionalen Freihandelszonen zugenommen. Wichtigste Beispiele sind der Aufbau von ALCA (bis 2005) und der biregionalen Freihandelszone EU-MERCOSUR; beide Vorhaben stoßen auf erhebliche Widerstände und Hemmnisse:

- Ungewiß ist, inwieweit die Zollunion MERCOSUR – unter wirtschaftlichen und politischen Gesichtspunkten – mit ALCA kompatibel ist.¹⁰⁵
- Im Falle der EU verlangen die großen Agrar- und Nahrungsgüterexporteure in Brasilien und Argentinien, das sind übrigens zu einem bedeutenden Teil europäische und nordamerikanische Konzerne, eine Öffnung der Agrarmärkte der EU. Ein Kooperationsabkommen EU-MERCOSUR gibt es seit 1995; eine Freihandelszone wird wahrscheinlich nicht vor 2005 vereinbart werden.

Fiele das Abkommen EU-MERCOSUR (Termin: angesteuert 2002; spätestens 2005) aufgrund des Agrarprotektionismus zeitlich hinter ALCA zurück, würden sich – wie bereits im Falle des NAFTA-Landes Mexiko – ungünstige Wirkungen für die EU-Exporte ergeben. Im Falle Mexikos kann das Freihandelsabkommen mit der EU, das am 1. Juli 2000 in Kraft trat, wahrscheinlich zumindest einer weiteren Abnahme der gegenseitigen Handelsanteile vorbeugen.¹⁰⁶

Biregionale Beziehungen verstärken die Tendenz zu einer *regionalbasierten Weltwirtschaft*. Eine europäisch-lateinamerikanische Partnerschaft, die das Heranwachsen eines eigenständigen wirtschaftlichen und politischen Funktionsraums mit einem effektiven Steuerungsmuster und hoher internationaler Attraktivität im MERCOSUR unterstützt, würde auch die Bedingungen für ein

gemeinsames Vorgehen von Industrie- und technisch-industriell rückständigen Ländern bei der Gestaltung des weltwirtschaftlichen und weltpolitischen Rahmens verbessern. Die intraregionale Klärung von Problemen begünstigt die internationale Regulierung, z.B. im Hinblick auf eine Sozialklausel der WTO. Die auf dem Gipfeltreffen des MERCOSUR von Buenos Aires, 2000, beschlossene *Sozialcharta* weist in die richtige Richtung.

9.3 Europäisch- lateinamerikanische Partnerschaft: *Strategische Partnerschaft als Zielperspektive oder erneutes Zudecken von Problemen durch ambitionöse Begrifflichkeit?*

"Strategische Partnerschaft", wie sie die Gipfeltagung *Europäische Union - Lateinamerika und die Karibik* der 15 EU- und 33 Länder Lateinamerikas und der Karibik am 28./29. Juni 1999 in Rio de Janeiro beschloß,¹⁰⁷ oder Fortsetzung der "Politik der Vernachlässigung" Lateinamerikas durch Europa, vor der E. Iglesias, Präsident der Interamerikanischen Entwicklungsbank/BID, kürzlich in Hannover erneut warnte?¹⁰⁸ Der MERCOSUR ist kein strategisch relevanter Partner der EU; er kann es jedoch werden. Dies läge im Interesse beider Seiten.

- Im Unterschied zu Mexiko gehören Brasilien, Argentinien und Chile keiner starken regionalen Handelsgruppe an; mit der Zeit können sie jedoch, sofern es ihnen gelingt, eine selbstgenerierte Entwicklung auszulösen und die technisch-industriellen Beziehungen zu den verschiedenen Industrieländergruppen zu intensivieren, selbst eine solche Gruppe aufbauen.
- Die EU besitzt Interesse an einer starken Integrations- und Handelsgruppe MERCOSUR und auch an ALCSA, und zwar wegen
 - der Investitionschancen für europäische Industrieunternehmen, für die Marktgrößeneffekte wesentlich sind,
 - des hohen Exportinteresses und -potentials der EU-Länder sowie

- der Möglichkeit, im Hinblick auf die internationale Regulierung einen stabilen und starken Regionalpartner zu gewinnen.

Begriffe wie *strategische Partnerschaft*, von der EU inflationär benutzt, sind ambitiös, jedoch bisher inhaltsarm. Sie verdecken, daß ein Neuanfang – eine europäisch-lateinamerikanische Partnerschaft – auf beiden Seiten große Anstrengungen verlangt, die sich bisher kaum abzeichnen.

- Lateinamerika besitzt für die EU keine Priorität; die Beziehungen zu den übrigen Industrieregionen, Osteuropa, Asien und den südlichen Anrainern des Mittelmeers werden für wichtiger gehalten. Nur 5 % des Außenhandels der EU entfallen auf Lateinamerika; allerdings wurde 1997 ein Handelsbilanzüberschuß von 10,5 Mrd. US \$ mit der Region insgesamt, von 8 Mrd. US \$ mit dem MERCOSUR, erzielt.
- Die einzelnen Mitgliedsländer der EU und des MERCOSUR sind im Alleingang nur eng begrenzt international handlungs- und durchsetzungsfähig. Beide Integrationsgruppen konstituieren sich – mit verschiedenem Eingangsniveau und unterschiedlicher Geschwindigkeit – als *globale politische Spieler*. Biregionale Gipfelkonferenzen sind hierbei von Nutzen, sofern sie signifikante Ergebnisse erzielen. Einige der 55 *Aktionsprioritäten*, die auf der erwähnten Rio-Tagung beschlossen wurden, können u.U. *Signifikanz* erlangen.
- Die schwierigen politischen und institutionellen Probleme, die sich angesichts des Ziels, global handlungs- und durchsetzungsfähig zu werden, der EU und dem MERCOSUR sowie den Mitgliedsländern beider Integrationsgruppen stellen, werden in diesem Zusammenhang nur gestreift. Soviel: Die Intensivierung der grenzüberschreitenden Dimension der meisten Politiken, z.B. der Finanz-, Verkehrs-, Wissenschafts- und Forschungspolitik, wirft auf der nationalstaatlichen Ebene, auch in Deutschland, und auf der Ebene einer jeden Integrationsgruppe vor allem die Frage nach dem Bedarf an politischer Steuerung auf. Institutioneller Pluralismus ist dann

effektiv, wenn er mit wachsender Steuerungskompetenz einhergeht. Nur durch diese kann das Kohärenz-, Komplementaritäts- und Kooperationspotential der deutschen, der europäischen oder der brasilianischen auswärtigen Politiken genutzt werden.

Ein Beispiel für unzureichende Inbezugsetzung von nationalen Politiken bieten die deutschen *Lateinamerika-Konzepte*, die ab 2000 erarbeitet werden:

- Das AA strebt Konzepte für fünf Subregionen Lateinamerikas an. Zum einen wird das politische Ziel des MERCOSUR und auch der EU, den Aufbau von ALCSA voranzutreiben, durch die Aufteilung Südamerikas in zwei Regionen weniger deutlich. Zum andern werden die CBI-Länder wirtschaftlich immer stärker an NAFTA angebunden (dynamische Entwicklung der *maquila*-Industrien, verbesserte Zugangsbedingungen zum US-Markt, Freihandelsabkommen Mexikos mit Ländern Zentralamerikas u.a.). Es böte sich also eher eine Einteilung Lateinamerikas in zwei Regionen an. Dies schlosse es nicht aus, in länderspezifischen Kooperationskonzepten Mexiko und Kuba besonders hervorzuheben.
- Zwischen den beteiligten Ministerien (AA, BMWi, BMZ) bestehen Abstimmungsprobleme.¹⁰⁹ Das BMBF ist trotz der Bedeutung der wissenschaftlich-technischen Zusammenarbeit mit den fortgeschrittenen Ländern Lateinamerikas, insbesondere Brasilien und Mexiko, eher passiv an den Lateinamerika betreffenden Konzepten beteiligt. Deutschland muß jedoch vor allem das Politikfeld *Technologietransfer und gemeinsame Technologiemaßnahmen*, das in den 60er und 70er Jahren heranwuchs, dann aber wegen Kompetenzkonflikten der Ressorts an Bedeutung verlor,¹¹⁰ als ein zentrales Feld auswärtiger Politik wiedergewinnen.

Eine EU-MERCOSUR Partnerschaft stellt hohe Anforderungen an beide Seiten. Die fünf zentralen Kooperationsfelder werden skizziert (9.4 - 9.8).

9.4 Unterstützung der regionalen Integration

Die EU und ihre Mitgliedsländer sollten die regionale Integration überall dort unterstützen, wo diese dynamische Entwicklung begünstigt und starke Partner heranwachsen. Dies ist insbesondere im Falle der regionalen Integration, die von fortgeschrittenen Ländern vorangetrieben wird, der Fall. Mit dem MERCOSUR sollte eine *systematische Kooperation* entfaltet werden, die dem Transfer von Integrations-Know-how und entwicklungsrelevantem Wissen dient.

Für eine solche EU-MERCOSUR-Kooperation sprechen die folgenden Überlegungen:

- Die Außenpolitik der Industrieländer löst sich aus ihrer sicherheitspolitischen Prägung im Kalten Krieg. Wegen der Marktorientierung in fast allen technisch-industriell rückständige Ländern wird es möglich und vordringlich, fortbestehende Entwicklungshemmnisse, z.B. in den Agrarstrukturen, und den institutionellen Reformstau abzubauen. Eine schweigende Akzeptanz von Regierungen ohne Entwicklungsinteresse, insbesondere an der Beseitigung der extremen Armut, die Hinnahme entwicklungshemmender Strukturen sowie des in den rückständigen Ländern verbreiteten *libertären Liberalismus* schwächen die ordnungspolitische Position Europas in der Welt und machen "globale Strukturpolitik"¹¹¹ zu einem entwicklungspolitischen Traum.
- Die Marktorientierung und Außenöffnung in den rückständigen Ländern bietet den Unternehmen der Industrieländer Chancen zu weltweiter Expansion. Die Regierungen der Industrieländer versuchen, diese Expansionschancen durch biregionale Freihandelsabkommen zu vergrößern. Auch ein Bemühen um eine neue Partnerschaft mit einzelnen rückständigen Regionen hat eingesetzt. Allerdings ist die Bereitschaft, die eigenen Hemmnisse für eine solche Partnerschaft, etwa durch Liberalisierung der Agrarmärkte, abzubauen, gering. Das Verhandlungspotential der rückständigen Länder reicht nicht aus, um die Industrieländer unter Reformdruck zu setzen.
- Aufgrund der Erfahrung mit einseitig stabilitätsorientierten makroökonomischen Rahmenbedingungen ist das Interesse in Lateinamerika, vor allem im MERCOSUR, an einer Partnerschaft mit Europa groß. Allerdings ist die europäische Präsenz in ordnungs- und wirtschaftspolitischen Fragen in der Region gering. Die wissenschaftlich-technische und die entwicklungspolitische Zusammenarbeit Europas verzettelt sich in zahlreichen Einzelmaßnahmen. Ergebnis ist ein flaches und aufgesplittertes Profil, das keine günstige Basis für eine *substantielle Partnerschaft* darstellt.
- Im Rahmen der biregionalen Kooperationspolitik wird jedoch eine solche Partnerschaft angestrebt. Im europäischen Interesse liegt es, ein breites Engagement der eigenen Unternehmen im Bereich der wissensintensiven Industrien und Dienstleistungen zu erreichen. Hierzu kann die wirtschaftliche und die wissenschaftlich-technische Zusammenarbeit weitaus mehr als bisher beitragen. Die entwicklungspolitische Zusammenarbeit sollte vor allem hohe Eigenanstrengungen der Partnerländer, Entwicklungshemmnisse auszuräumen und moderne Institutionen aufzubauen, unterstützen. Die Konzentration der europäischen Kooperation auf den MERCOSUR würde in Südamerika zusätzliche Anreize für Länder schaffen, sich dem regionalen Integrationsprojekt anzuschließen. Die EU sollte in dieser Sicht auch die *Südamerika-Initiative* des MERCOSUR, die von Brasilien ausgeht, unterstützen.

9.5 Wirtschaftliche Zusammenarbeit

- Der Aufbau einer Freihandelszone mit dem MERCOSUR verlangt Reformen der europäischen Agrarpolitik; diese Politik, auf Dauer protektionistisch angelegt, schränkt den Handlungsspielraum auch gegenüber anderen Weltregionen ein. Die MERCOSUR-Länder

erwarten im Hinblick auf die Agrarpolitik zumindest ein Entgegenkommen der EU.

- In den 90er Jahren haben vor allem US-Unternehmen aus der Liberalisierung in Lateinamerika Nutzen gezogen. Besonders stark sind sie im wissensintensiven Industrie- und Dienstleistungssektor, z.B. Telekom und Energie, vertreten. Kernproblem der EU ist die schwache Präsenz der europäischen, vor allem der deutschen Großunternehmen in diesem Sektor:
 - In den Sektoren *electronics*, *telecom*, *electricity* finden sich unter den 100 größten multinationalen Konzernen in Lateinamerika besonders viele US-Unternehmen (Schaubild 27), aber auch mehrere Unternehmen Spaniens und Frankreichs. Nur sieben der 100 größten Unternehmen Lateinamerikas sind in deutscher Hand (2 *automotive*, 3 *chemicals*, 1 *electronics*, 1 *beverages*).
 - Von den 50 größten Unternehmen Brasiliens, die sich 1998 ganz oder teilweise in ausländischer Hand befanden, waren nur drei deutsch (2 *automotive*, 1 *chemicals*); allerdings war der größte Teil europäisch (Schaubild 28). Neuerdings (1999 - 2000) engagieren sich pro Jahr zusätzlich 15 bis 20 deutsche Unternehmen in Brasilien.
- Die Beteiligung an der Privatisierung von Staatsunternehmen und der Konzessionsvergabe von Anlagen der öffentlichen physischen Infrastruktur verlangt Risikobereitschaft; diese ist bei Unternehmen der USA, Frankreichs, Großbritanniens, Italiens und Spaniens ausgeprägt. Insbesondere Spanien baut, z.B. im Banken- und Telekommunikationssektor, starke regionalorientierte Positionen auf.
 - An den 64 Privatisierungen und Konzessionen (je mehr als 100 Mio. US \$ 1998/99), an denen sich ausländische Investoren beteiligten, nahm kein deutsches Unternehmen teil.¹¹²
 - Ausländische Investoren kauften 1998/99 69 lokale Privatunternehmen (für je mehr

als 100 Mio. US \$); unter den Investoren befand sich ein deutsches Unternehmen.¹¹³

- Von den 20 größten ausländischen Banken in Lateinamerika befanden sich 1998 12 in europäischer, acht in nordamerikanischer Hand; keine war deutsch (Schaubild 29). Letzteres gilt auch für die zehn größten Banken Brasiliens (Schaubild 30).
- Nach den Übergangs- und Finanzkrisen der 90er Jahre nimmt der Bedarf vor allem der fortgeschrittenen Länder Lateinamerikas an Produkten und Verfahren der Fertigungs-, Energie- und Umwelttechnik wieder zu. Da sich die Tendenz verstärkt, langlebige Konsum- sowie Investitionsgüterindustrien aufzubauen, sind diese Länder ganz besonders für die starken deutschen Wirtschaftssektoren, also Maschinenbau, Chemie, Elektrotechnik und Automobilindustrie, von wachsendem Interesse. Dies gilt für Direktinvestitionen und Export.

Es liegt im beiderseitigen Interesse, die europäischen Positionen im wissensintensiven Industrie- und Dienstleistungssektor des MERCOSUR auszubauen:

- Die neuen Informations- und Kommunikationstechnologien verändern auch in Lateinamerika die Rahmenbedingungen des Wirtschaftens grundlegend und lösen einen Strukturwandel in der gesamten Wirtschaft aus. Die Region muß, will sie nicht auf Dauer Exporteur von Rohstoffen und rohstoffnahen Industriegütern bleiben, diesen Strukturwandel weitaus stärker aus eigener Kraft vorantreiben.
- Die Mitwirkung an der Gestaltung wissenschaftlich-technischer Institutionen sowie Wissenstransfer begünstigen den Ausbau der Positionen der europäischen Wirtschaft und auch das Image Europas in spitzentechnologischen Feldern.

In den 90er Jahren hat die wirtschaftliche Zusammenarbeit der europäischen Industrieländer mit den fortgeschrittenen Ländern Lateinamerikas diese Gesichtspunkte durchaus berücksichtigt

(z.B. im Falle Deutschlands über bilaterale Wirtschaftskommissionen und Lateinamerika-Konferenzen). So unterstützt die Wirtschaftsförderung der Länder Europas neue Engagements der eigenen Wirtschaft in diesen Ländern (MERCOSUR/EUROPEAN Business Forum und EU-Programme).

Zentrales Kooperationsziel muß künftig ein spitzentechnologischer EU-MERCOSUR-Verband sein. Ein solcher stellt hohe Anforderungen an die verschiedenen Kooperationspolitiken. Wichtig sind:

- eine entsprechende Schwerpunktbildung der wirtschaftlichen, wissenschaftlich-technischen und entwicklungspolitischen Zusammenarbeit zwischen der EU/Deutschland und dem MERCOSUR, insbesondere dessen fortgeschrittenen Mitgliedsländern, ferner
- die Ausrichtung des Instrumentariums der Wirtschaftsförderung der EU und ihrer Mitgliedsländer auf geschäftsanbahnende Maßnahmen; *Information* wird z.B. von den deutschen Unternehmen nicht als Engpaß bezeichnet; dies gilt auch für Kooperationsbörsen, sektorielle Unternehmenstreffen u.ä.
- Ein wichtiges Hemmnis für Direktinvestitionen von Klein- und Mittelunternehmen ist der Mangel an kurzfristiger Finanzierung, vor allem in der Phase der Vorstudien und Angebotserstellung. Ein europäischer (deutscher) Garantiefonds könnte diese unterstützen, damit auch zu einem stärkeren Engagement europäischer (deutscher) Beratungsunternehmen beitragen.

9.6 Wissenschaftlich-technische Zusammenarbeit

Europa sollte die insbesondere in den fortgeschrittenen MERCOSUR-Ländern wachsenden Bemühungen, weltweit vorhandenes Wissen zu erschließen, unterstützen, indem es die vielfältigen eigenen Erfahrungen mit wirtschaftsnahem Technologiemanagement nutzbar macht. Akteure dieser Länder sollten gefördert werden, in europäi-

schen Unternehmen und Forschungseinrichtungen zu lernen, europäische Unternehmen und Filialen führender Forschungs- und Beratungszentren in ihr Land zu ziehen und das erworbene Wissen in einer großen Zahl heimischer Unternehmen schnell zu nutzen.

Neben der wirtschaftlichen Zusammenarbeit ist eine regional gebündelte wissenschaftlich-technische Zusammenarbeit ein zentrales Partnerschaftsinstrument. Sie verbessert die Bedingungen für die wirtschaftliche Verflechtung mit dem MERCOSUR und ein wissensintensives Wachstum dort.

- Große Bedeutung kommt der Beratung der MERCOSUR-Länder bei der Gestaltung der nationalen und regionalen Bildungs-, Forschungs- und Technologiepolitiken und der Restrukturierung von Technologieinstitutionen in Richtung auf nationale Innovationssysteme zu. Besonders wichtig ist es, die Konzentration auf eine begrenzte Zahl von Leitthemen und außerdem Leistungsanreize in der Wissenschaft, anwendungsnahe FuE-Institutionen, eine marktnahe Auftragsforschung sowie einen nachfrageorientierten Technologietransfer anzulegen.
- Die wissenschaftlich-technische und auch die entwicklungspolitische Zusammenarbeit sollten auf gemeinsame Forschungs- und Technologieprojekte konzentriert werden, wobei jede Seite die eigenen Maßnahmen finanziert; ein solches Programm hat die traditionelle Entwicklungszusammenarbeit der USA mit China abgelöst.
- Kerne einer breiten Zusammenarbeit mit den fortgeschrittenen Ländern des MERCOSUR sollten einige auf Multiplikatoreffekte gerichtete Institute, wie z.B. das in den 90er Jahren aufgebaute Deutsch-Brasilianische Technologieinstitut in São Paulo, sein. Letzteres dient dem Abbau des Mangels an Fachhochschulingenieuren und qualifizierten Facharbeitern, der Weiterbildung, als Technologietransferzentrum (Informations- und Technologiebörse), Modellfabrik (Demonstrationslabor) sowie Ausstellungs- und Zertifizierungsinstrument.

Solche Institute sollten auch Ausgangspunkt einer entwicklungspolitischen Systemberatung werden, die auf Bildungsreformen, ein wirtschaftsnahes Technologiemanagement sowie den Aufbau einer regionalen Wirtschaftsförderung, vor allem zugunsten junger Technologieunternehmen und unternehmensorientierter Dienstleister, gerichtet ist. Mit ihnen können auch Stipendien für die Fortbildung in technologieorientierten Studiengängen in Europa abgestimmt werden.

Im Rahmen der deutschen wirtschaftlichen, wissenschaftlich-technischen und entwicklungspolitischen Zusammenarbeit sollte ein Umwelttechnologieinstitut in Chile, das in diesem Bereich Eigenanstrengungen aufweist, aufgebaut werden (gemeinsame Finanzierung, gemeinsame Forschungsvorhaben in Lateinamerika, Anstöße für Gemeinschaftsunternehmen und für deutsche Unternehmen der Umwelttechnik, die in die Region exportieren).

Von großem Interesse für beide Seiten sind der Ausbau einer Informatik-Fakultät in Brasilien mit regionaler Ausstrahlung und weltweitem Ansehen, und zwar ebenfalls zur Verbesserung des Image Europas in spitzentechnologischen Bereichen, sowie die Fortsetzung der Internationalisierung der europäischen Hochschulen (Angleichung der Abschlüsse, englischsprachige Fortbildung, Konzentration der Stipendien auf spitzentechnologische Felder, z.B. für Wissenschaftler und Experten aus dem MERCOSUR).

Wahrscheinlich wird ein biregionaler spitzentechnologischer Verbund, der die Wachstumsdynamik auf beiden Seiten erhöht, künftig im Kern der auswärtigen Politik der Industrie- und der Industrialisierungsländer stehen. Der Diplomat wird dann auch zum technisch-industriellen Verbundmanager im nationalen, regionalen und globalen Interesse.

9.7 Entwicklungspolitische Zusammenarbeit

Im Prozeß zu marktorientierten makroökonomischen Rahmenbedingungen in Lateinamerika hat die Entwicklungszusammenarbeit der EU und ihrer Mitgliedsländer keine Rolle gespielt. Zwar hat ein Umdenken eingesetzt; jedoch werden die Möglichkeiten, die nach dem Ende des Kalten Kriegs und aufgrund der Marktorientierung in Lateinamerika für Beiträge zu Reform und Entwicklung gegeben sind, kaum genutzt.

Bisher besteht zwischen der Entwicklungsdynamik in den technisch-industriell rückständigen Ländern und der Entwicklungszusammenarbeit kein erkennbarer Zusammenhang. Vor allem die Verfolgung der unterschiedlichsten Ziele und Ansätze - und dies trotz abnehmender finanzieller Mittel - unterläuft die Ausrichtung der Entwicklungszusammenarbeit auf signifikante Maßnahmen.

Signifikanz als zentrales Kriterium der Entwicklungspolitik meint: strategische Relevanz, vor allem durch Beiträge zu politisch-institutioneller, ökonomischer und gesellschaftlicher Systemintegration, Breitenwirksamkeit und Nachhaltigkeit unter technischen, sozialen und ökologischen Gesichtspunkten sowie Sichtbarkeit auf der subnationalen regionalen, nationalen und supranationalen regionalen Ebene aufgrund eines eindeutigen, unverwechselbaren, an den eigenen Angebotsstärken orientierten Profils.

Wie kann *Signifikanz* erreicht werden?

- Gefordert wird, die Entwicklungszusammenarbeit noch stärker als bisher auf die arme Bevölkerung sowie auf die besonders armen kleinen und mittelgroßen Länder zu konzentrieren, in Lateinamerika auf Bolivien, El Salvador, Honduras, Nicaragua und Peru (Schwerpunktländer des BMZ, 2000)¹¹⁴. In diesen Ländern werden häufig "small-is-beautiful"-Projekte¹¹⁵ umgesetzt.
- Die Subventionsverteilung an arme kleine Länder, Hinterlandregionen und Bevölkerungsgruppen einschließlich der zahlreichen

verstreuten lokalen Interventionen ist bestenfalls karitativ wirksam, besitzt jedoch im Hinblick auf die Auslösung einer Entwicklungsdynamik, die Armut wesentlich und nachhaltig verringert, und auf die wachsenden sozialen und ökologischen Weltprobleme kaum Wirksamkeit.

- Die Verschärfung der Armut in diesen Ländern, deren Eigenanstrengungen häufig gering sind, konnte durch diesen Typ der Zusammenarbeit, also trotz zahlloser Einzelmaßnahmen über Jahrzehnte, nicht verhindert werden. Nicht wenige dieser Länder sind Krisen- und Katastrophenländer geworden.
- Hinzu kommt, daß ungefähr 73 % der Armen der Welt (bis zu 1 US\$ pro Kopf und Tag) und 21 % der globalen CO₂-Emissionen (Entwicklungsländer insgesamt: etwa 25 %) auf die elf fortgeschrittenen Länder (*Schwellenländer*) entfallen und in einigen von diesen, vor allem in China und Brasilien, der Umweltverbrauch besorgniserregend zunimmt.
- Insbesondere zur Zusammenarbeit mit den fortgeschrittenen Ländern besteht keine Einigkeit. Ein Rückzug der Entwicklungszusammenarbeit aus ihnen deutet sich an. Er ist, da sie die wichtigsten Bewegungskräfte ganzer rückständiger Regionen sind, nicht sachdienlich. Die Dynamik der kleinen und mittelgroßen Länder hängt in starkem Maße von ihrer Lokomotivfunktion ab. Hinzu kommt, daß gerade in diesen Ländern wegen starker, weiter zunehmender wirtschaftlicher Ungleichgewichte, die das wirtschaftliche Wachstum wahrscheinlich begünstigen, soziale und ökologische Verwerfungen absehbar sind, die in einzelnen Fällen vielleicht sogar die politische Stabilität gefährden werden. Zugleich sind in diesen Ländern die Möglichkeiten besonders groß, zur Verringerung der wirtschaftlichen, sozialen und ökologischen Probleme beizutragen. Erst eine Partnerschaft zwischen Industrie- und Industrialisierungsländern kann günstige Bedingungen für die globale Zukunftssicherung schaffen.

- Die Mitgestaltung der *globalen Strukturpolitik* durch die Entwicklungspolitik hat drei zentrale Voraussetzungen: erstens fachlich ausgewiesene, signifikante Beiträge zur Verstärkung von Entwicklungsdynamik dort, wo hohe Eigenanstrengungen ergänzt werden, zweitens die Fähigkeit, weltweit den Aufbau demokratischer Bürgergesellschaften zu unterstützen, und drittens fachliche und politische Kompetenz im Hinblick auf die Schaffung einer Weltfinanz-, -handels- und -investitionsordnung sowie weltweiter Sozial- und Umweltstandards.

Eine biregionale entwicklungspolitische Partnerschaft verlangt ein neues Profil:

- In allen Kooperationsbereichen, z.B. auch des BMBF (220 Projekte im MERCOSUR plus Chile), vor allem aber der EU (z.B. 150 neue Projekte in Argentinien),¹¹⁶ sollte der anhaltende Trend zu mehr Einzelmaßnahmen gestoppt werden. Diese überfordern die Administration auf beiden Seiten, verringern Effizienz und Effektivität der fachlichen Zusammenarbeit und sind schon wegen ihrer Zahl im Hinblick auf ihren Entwicklungsbeitrag kaum zu evaluieren. Einige substituieren sogar Eigenleistungen, statt solche anzuregen.
- Die EZ mit den MERCOSUR-Ländern sollte auf wenige, jedoch möglichst alle Mitgliedsländer betreffende Schwerpunkte konzentriert werden. Die EU bemüht sich bereits darum, das Know-how für den subregionalen und auch den südamerikanischen Integrationsprozeß zu stärken. Von den möglichen EZ-Schwerpunkten, z.B. *Bildung und Forschung*, *KMU-orientierte Wirtschaftsförderung* und *städtisch-industrieller Umweltschutz*, sollten Anstöße für wirksame Technologie-, Sozial- und Umweltpolitiken ausgehen. Schwerpunktprogramme sollten regionale, nationale und möglichst auch globale Wirkungen besitzen. Sie sollten zur bisher schwachen Inbezugsetzung der eigenen Politiken der EU/Deutschlands sowie der Wirtschafts-, Bildungs-, Forschungs- und Technologiepolitik der MERCOSUR-Länder und auf beiden Sei-

ten zu einer öffentlich-privaten Partnerschaft beitragen.

- Signifikant sind ganz besonders fachlich ausgewiesene Beiträge zu Orientierung und Funktionsfähigkeit der beiden Basisinstitutionen, Nationalstaat und Wirtschaftssystem. Hierzu zählen vor allem Maßnahmen zur Entfaltung der gesellschaftlichen Vorleistungen für die Wirtschaft. Sie verlangen Wissenstransfer sowie die Verbesserung der Nutzung von Wissen. Ohne die Akkumulation von speziellem Wissen laufen Staats- und Unternehmensreform sowie der soziale Wandel ins Leere. Dies stellt hohe Anforderungen an die fachliche Kompetenz der EZ-Akteure. FZ und TZ sollten primär dem Wissenstransfer dienen und miteinander eng verzahnt sein. Bei der FZ mit den fortgeschrittenen Ländern bietet sich eine flexible Konditionengestaltung bei weitgehendem Verzicht auf eine Finanzierung zu weichen Konditionen an.
- Politische Stabilität sollte eines unter verschiedenen Kriterien der Zusammenarbeit sein. Insbesondere die Entwicklungspolitik sollte den Abbau struktureller Entwicklungshemmnisse, z.B. der vorindustriellen Macht- und Wirtschaftsstrukturen im Hinterland Brasiliens und in Paraguay durch Agrarreformen, fördern und unterstützen. Die OECD-Länder sollten zur Vergrößerung der politischen Freiräume für solche Reformen beitragen und deren ausreichende Unterstützung, auch durch Weltbank und Interamerikanische Entwicklungsbank, sicherstellen.

9.8 Ordnungspolitische Zusammenarbeit

Unter den Bedingungen der Globalisierung spielen vier Modernisierungsziele weltweit eine Rolle: *wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit, soziale Gerechtigkeit, ökologische Nachhaltigkeit* und *rechtsstaatliche Demokratie*¹¹⁷. Im Hinblick auf die Gewichtung dieser Ziele ist das ordnungspolitische Angebot der Moderne vielfältig. Dies gilt insbesondere für die Ausgestaltung ihrer Basisinstitutionen. Beispiele sind ein *libertärer Liberalismus* (der Markt ist effizient, daher auch tenden-

ziell verteilungsgerecht) und ein *egalitärer Liberalismus* (der Markt behandelt Ungleiche gleich, kann daher nicht als einziges Verteilungssystem materieller Güter akzeptiert werden). Im *libertären Liberalismus* besteht die Gefahr, daß das *soziale Kapital* einer Gesellschaft verzehrt wird, ohne daß es reproduziert werden kann.¹¹⁸ Die Erfahrungen der Gesellschaften Lateinamerikas mit diesem Liberalismus (Minimalstaatsprinzip, effizienter Markt) sind für den größten Teil der Bevölkerung ungünstig.

Europa sollte den Suchprozeß im MERCOSUR nach tragfähigen Entwicklungskonzepten und -strategien sowie nach einem eigenständigen Pfad zwischen staatlich organisierter Solidarität und individueller Verantwortung unterstützen, zugleich jedoch die Probleme des eigenen ordnungs-, wirtschafts-, sozial- und umweltpolitischen Suchprozesses verdeutlichen. Es geht um das Kennenlernen der regulativen Konzepte und Institutionen Europas, nicht um die Übertragung der *Sozialen Marktwirtschaft*. Zum einen stellt die wissensintensive Wirtschaft (*Internet-Wirtschaft, Informationsökonomie*) auch dieses Ordnungsmodell vor noch kaum übersehbare Herausforderungen. Zum andern kann der Sozialstaat nur das verteilen, was auf dem Markt erwirtschaftet worden ist;¹¹⁹ in armen Ländern sind hohe Bildungsinvestitionen und der Abbau der extremen Armut vorrangig.

Wichtiger als Elemente von *Politikdialog* und *Konditionalität* sind ein offener Dialog sowie eine wirtschaftliche und fachliche Partnerschaft zu gegenseitigem Nutzen. Besonders wenig effektiv ist eine *Politik des erhobenen Zeigefingers* bei geringer ordnungspolitischer Ausstrahlungs- und Überzeugungskraft und rückläufiger technisch-industrieller Präsenz in den Schlüsselsektoren der Weltwirtschaft.

Für Lateinamerika ist die Einbindung in einen Suchprozeß von großem Interesse, der auf neue Formen systemischer Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit bei rechtsstaatlicher Demokratie, Chancengleichheit und sozialer Sicherung gerichtet ist. Elemente sind: die Inbezugsetzung der Wirtschafts- und Technologiepolitik und auch der

Wirtschafts- und Sozialpolitik sowie die Integration der Umwelt- in die Wirtschaftspolitik.¹²⁰ Freilich ist die Entfaltung des spezifischen Profils ein nationales und regionales Problem. Ein interkultureller Diskurs dieser Art vermag die Asymmetrie in den europäisch-lateinamerikanischen Beziehungen zugunsten einer neuen Partnerschaft abzubauen. Eine solche erhöht die Gemeinsamkeiten im Hinblick auf die Gestaltung einer neuen Ordnung von Weltwirtschaft und Weltpolitik.

Anmerkungen

- 1 A. Daher, Las transnacionales chilenas y la integración regional, in: Nueva Sociedad, Nr. 162, Caracas Juli / Aug. 1999, S. 124 – 135, S. 133 f. (Drei Instrumente, intraregionaler Handel, intraregionale Direktinvestitionen und koordinierte Makropolitiken, verringern das Länder- und Regional-Risiko im Falle weltwirtschaftlicher Krisen).
- 2 Weltbank, World Development Indicators, 1999, Washington, D.C., 1999, S. 204 ff., T. 4.5.; UNCTAD, World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development, New York/ Genf 1999, S. XXI.
- 3 Irland warb etwa 1.000 ausländische Direktinvestitionen ein, die für 80 % der Exporte der verarbeitenden Industrie verantwortlich sind. Ergänzend zur ausländischen Informationstechnologie wachsen wettbewerbsorientierte lokale Unternehmen heran, auf die etwa 30 % der Gesamtausfuhr entfallen. Ein am Bedarf der Unternehmen orientiertes Bildungswesen von hoher Qualität wurde aufgebaut (vgl. J. Travers, Case Study: Dublin, Ireland, The Role of Information Technology in Attracting Foreign Investment, Creating Industrial Zones and Developing Human Resources, World Bank, World Competitive Cities Congress, 19.-21.5.1999, Dublin 1999, S. 13 und S. 17); vgl. H. Werner, Die Erfolgsgeschichte der Wirtschafts- und Arbeitsmarktentwicklung Irlands, in: Wirtschaftsdienst, Nr. 5, 2000, S. 301 - 306.
- 4 The World Bank, World Development Indicators, 1999...
- 5 R. Devlin / R. Ffrench-Davis, Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s, in: World Economy, Bd. 22, Nr. 2, 1999, S. 261 – 290, vgl. S. 284 ff., The Composition and Technological Content of Intra-regional Trade (Angaben für 14 Länder Lateinamerikas).
- 6 OECD, Entwicklungszusammenarbeit, Paris 1998.
- 7 Hinzu kommt die frühere britische Kolonie Belize.
- 8 Mexiko, Guatemala, El Salvador und Honduras vereinbarten im Mai 2000 den Aufbau einer Freihandelszone (120 Millionen Verbraucher, davon 94 Millionen in Mexiko). Zwischen Mexiko und Costa Rica existiert bereits ein Freihandelsabkommen, das einen Anstieg des gegenseitigen Handels auslöste; vgl. K. Eßer, Lateinamerika. Welt- und Regionalmarktorientierung. Empfehlungen zur regionalen Kooperation und Integration, Schriften des Deutschen Instituts für Entwicklungspolitik/DIE, Bd. 98, Berlin 1990; ders., Lateinamerika. Wettbewerbsorientierung und Integrationsdynamik, Berichte und Gutachten 9, DIE, Berlin 1994; ders., MERCOSUR – Sprungbrett zum Weltmarkt?, in: R. Sevilla / R. Zimmerling (Hg.), Argentinien: Land der Peripherie?, Unkel/Bad Honnef 1997, S. 227 – 237.
- 9 Region erwartet starken Aufschwung, NfA (S.C.), 4.7. 2000.
- 10 Vgl. K. Eßer, Partnerschaft mit Schwellenländern - Aufgaben der Entwicklungspolitik, DIE, Berichte und Gutachten 11, Berlin 1999.
- 11 Vom Zufluß von 56 Mrd. US \$ nach Lateinamerika 1997, das waren 38 % des gesamten Zuflusses in Entwicklungsländer, entfielen 45 Mrd. US \$ auf Brasilien, Mexiko, Argentinien, Chile und Venezuela.
- 12 Vgl. R. Bouzas et al., El Mercado Común del Sur: análisis de su situación actual y evolución reciente, MS., Buenos Aires, Febr. 1997, S. 18 - 20.
- 13 Z.B. W. Peres (Hrsg.), Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos, Mexiko 1998; D. Chudnovsky / B. Kosacoff / A. López: Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado, Buenos Aires 1999.
- 14 CEPAL, Latin America and the Caribbean in the World Economy, 1998, Santiago de Chile, April 1999, S. 121.
- 15 CEPAL. Preliminary Overview of the Economies of Latin America and the Caribbean, 1999, Santiago de Chile, April 1999, S. 14; vgl. IRELA, EL MERCOSUR en la encrucijada: dimensiones y perspectivas de la crisis, Madrid, 30.9.1999; A. Castro Escudero, MERCOSUR: ¿nuevo fracaso intergacionista de América Latina? in: comercio exterior. Mexiko, Bd. 49, Nr. 10, Okt. 1999, S. 898-907.
- 16 So schon 1992: CEPAL, Ensayos sobre la coordinación de políticas macroeconómicas. Inferencias para la integración latinoamericana, Santiago de Chile.
- 17 „Bürokratie“ wurde von brasilianischen Unternehmen 1998 in einer Meinungsumfrage als wichtigstes Hemmnis im MERCOSUR bezeichnet (CEPAL, Latin America ..., 1998, ..., S. 122).
- 18 J.A. Frankel, Regional Trading Blocs in the World Economic System. Washington, D.C., Okt. 1997, S. 152 (Kommentar zu P. Krugman).
- 19 1990 36.1 %, 1998 54.3 % (bei stagnierendem Export) WTO, Annual Report 1999. International Trade Statistics, Genf 1999, S. 34, Tab. III.24).
- 20 J.A. Frankel, Regional Trading Blocs..., S. 241 ff. (Die USA stehen hier an der Spitze einer "three-bloc-world").
- 21 D. Lorenz, Regionale Entwicklungslinien in der Weltwirtschaft - Tendenzen zur Bildung von regionalen Wachstumspolen, in: E. Kantzenbach / O.G. Mayer (Hg.), Perspektiven der weltwirtschaftlichen Entwicklung und ihre Konsequenzen für die Bundesrepublik Deutschland, Hamburg 1990, S. 11 - 31, S. 27 (These: Regionalisierung schließt ein Zusammengehen mit dem Multilateralismus nicht aus); vgl. J. Bhagwati, Regionalism versus Multilateralism, in: The World Economy, Bd. 15, Nr. 5, Sept. 1992, S. 535-555, S. 554 ("... the revival of regionalism is unfortunate."); vgl. M. Sánchez, Efectos económicos de acuerdos regionales de comercio:

- una revisión de argumentos, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, März 1999, S. 11 ff.
- 22 Mexiko bleibt auf dem liberalen Kurs, in: Süddeutsche Zeitung, Nr. 153, 6.7.2000, S. 24 (NAFTA sei kein Hindernis für eine engere Verbindung der vier großen Volkswirtschaften Lateinamerikas, Brasilien, Argentinien, Chile und Mexiko).
- 23 Inter-American Development Bank, Integration and Trade in the Americas, Special Report, The International Financial Crisis: Implications for Latin America and Caribbean Trade and Integration, Washington, D.C., Febr. 1999, S. 35, Tab. 17.
- 24 P. Nunnenkamp / J.P. Agarwal, Lateinamerika im internationalen Wettbewerb um deutsche Direktinvestitionen, Kieler Diskussionsbeiträge, Nr. 215, Kiel, Aug. 1993, S. 37.
- 25 Z.B. Argentinische Regierung setzt Sparpaket durch, Handelsblatt, Nr. 125, 3.7.2000, S.13.
- 26 Vgl. D. Heymann / F. Navajas, Coordinación de políticas macroeconómicas en MERCOSUR: algunas reflexiones, in: CEPAL, Oficina de Buenos Aires, Ensayos sobre la inserción regional de la Argentina, Documento de Trabajo, Nr. 81, Buenos Aires, Juli 1998, S. 7 - 39.
- 27 Vgl. z.B.: F. Giambiagi, MERCOSUR: ¿Porqué la unificación monetaria tiene sentido a largo plazo? in: INTAL/BID, Integración & Comercio, Bd. 3, Nr. 9, Buenos Aires; Sept. - Dez. 1999, S. 63 - 88, S. 71 ff.; wegen interner Probleme und eines geringeren Kapitalzuflusses als zu Beginn der 90er Jahre sind Argentinien und Brasilien weniger bereit, Defizite im gegenseitigen Handel hinzunehmen. Dies ist auch eine Ursache der gegenseitigen Importbeschränkungen von 1999, die teilweise wieder beseitigt sind.
- 28 B. Eichengreen, 1998, zit. nach: F. Giambiagi, MERCOSUR..., S. 64; die gemeinsame Regulierung im MERCOSUR schreitet fort; allerdings setzt sie im öffentlichen Beschaffungswesen ("Ad-hoc-Gruppe") und im Dienstleistungssektor erst ein. Freizügigkeit der Arbeitskräfte ist angesichts der unterschiedlichen Lohnniveaus in den Mitgliedsländern des MERCOSUR, vor allem wegen des relativ hohen Lohnniveaus in Argentinien, in absehbarer Zeit kaum durchsetzbar. Nicht selten, etwa in der Wettbewerbspolitik, werden regionale Lösungen gesucht, obwohl solche auf der nationalen Ebene von Mitgliedsländern fehlen (vgl. zur inzipienten "política de competencia comunitaria" des MERCOSUR: J.B.M. Machado / C.M. Salazar Pessoa, Política de competencia: marcos teóricos, gestión en espacios económicos integrados y desafíos para el MERCOSUR, in: INTAL/BID, Integración & Comercio, Bd. 4, Nr. 10, Buenos Aires 2000, S. 91-112).
- 29 Brasilien und Argentinien einigten sich grundsätzlich auf ein neues Abkommen für den Handel mit Autoteilen und fertigen Kraftfahrzeuge (bis zum 1.1.2006): Die Unternehmen müssen ihre *Handelsbilanz* zwischen Argentinien und Brasilien ausgleichen. Allerdings kann die Abweichung anfangs 6,2 %, ab 2003 22,2 % betragen. Der Außenzoll beläuft sich auf 35 %, das bisherige brasilianische Niveau (Lastwagen 25 %, landwirtschaftliche Maschinen 14 %). 35 % der Teile eines Kfz müssen aus MERCOSUR-Ländern stammen (Lastwagen 25 %). Import von Zubehörteilen aus Drittländern: 6,5 %, ab 6. Jahr 14,5 %. Kernfrage ist, ob die argentinische Kfz-Industrie in den kommenden Jahren konkurrenzfähig wird. Dem Regelwerk steht ein neues Dekret der argentinischen Regierung entgegen, das den lokalen Fertigungsanteil erhöht. Es dient dem Schutz der lokalen Zulieferer vor dem hohen Wettbewerbsdruck der Zulieferer in Brasilien (Handelsblatt, Nr. 157, 16.8. 2000, S. 11).
- 30 Argentinien ging z.B. 1999 unter dem Druck seiner Unternehmen zu Importhemmnissen für Schuhe, Textil/Bekleidung, Stahl und Papier über, Brasilien reagierte mit der Streichung von Importlizenzen für verschiedene argentinische Produkte; neue Abkommen gibt es z.B. für Reis und Textilien.
- 31 Unterschiedliche Angaben argentinischer Experten, Febr. 2000; besonders betroffen waren die Textil- und die Schuhindustrie; vgl. Immer mehr argentinische Industrie wandert nach Brasilien ab, Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 19, 24.1.2000, S. 20.
- 32 Vgl. R. Bouzas et al., El Mercado Común del Sur: Análisis de su situación actual y evolución reciente, MS., Buenos Aires, Feb. 1997, S. 43 ff.
- 33 Zur Studie von A. Yeats und zur brasilianischen Reaktion: Weltbank - Ökonom kritisiert die Zollschränken des MERCOSUR, Handelsblatt, Nr. 208, 28.10.1996, S. 11; Weltbank prangert Protektionismus an, Handelsblatt, Nr. 230, 27.11.1996, S. 12.
- 34 Der MERCOSUR sicherte zwar das Überleben der argentinischen Werkzeugmaschinenindustrie; er stellt jedoch keine „ausreichend solide Plattform“ für deren Wachstum dar (D. Chudnovsky / F.S. Erber, Impacto del MERCOSUR sobre la dinámica del sector de máquinas y herramientas, in: INTAL/BID, Integración & Comercio, Nr. 7/8, Jan.-Aug. 1999, S. 213 - 255, S. 240).
- 35 F.F. González, MERCOSUR: incompatibilidad de sus instituciones con la necesidad de perfeccionar la Unión Aduanera. Propuesta de cambio, in: INTAL/ BID, Integración & Comercio, Bd. 3, Nr. 9, Buenos Aires, Sept. - Dez. 1999, S. 89 - 112, S. 91 ff., S. 99.
- 36 Außenzoll Chiles: 9 %, Reduzierung auf 6 % bis 2003 vorgesehen; Exporte Chiles, nach Regionen, 1999, in US \$,:
- | | |
|----------|---------|
| Asien | 4,321.9 |
| EU | 4,123.9 |
| NAFTA | 3,088.8 |
| MERCOSUR | 1,520.2 |
- Auf dem Gipfeltreffen von Buenos Aires, 2000, gelang es nicht, einen Erweiterungsfahrplan für Chile zu verabschieden.

- 37 Vgl. K. Eßer, Nationalstaat und Marktwirtschaft in Lateinamerika – Chile als Vorbild? in: *Internationale Politik und Gesellschaft* 2/2000, S. 189 – 202.
- 38 1998 wurde ein Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica mit dem Ziel, eine Freihandelszone ab 2000 aufzubauen, vereinbart; zu den Beziehungen zwischen Grupo Andino/GRAN (heute CAN) und MERCOSUR um 1995: Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas/IRELA et. al., *Las relaciones entre el GRAN y el MERCOSUR: ¿Hacia un espacio económico integrado en América del Sur?* Informe de Conferencia, Nr. 3, Madrid 1995.
- 39 A Mixed Harvest, *Financial Times*, 23.8.2000, S. 12.
- 40 CEPAL, *Preliminary Overview...1999, ...* S. 83, Tab. A-1; *Prognose der CEPAL*.
- 41 M.R. Krätke, *Globalisierung und Standortkonkurrenz*, in: *Leviathan*, Bd. 25, Nr. 2, Juni 1997, S. 202 - 232, S. 210 f.
- 42 A. Averbug / F. Giambiagi, *The Brazilian Crisis of 1998 - 1999: Origins and Consequences*, BNDES/UNDP, Rio de Janeiro, Mai 2000, S. 37.
- 43 Vgl. z.B. B. Kosacoff (Hrsg.), *El desempeño industrial argentino. Más allá de la sustitución de importaciones*, Buenos Aires, März 2000; B. Kosacoff / A. Ramos, *El debate sobre política industrial*, in: *Revista de la CEPAL*, Nr. 68, Santiago de Chile, Aug. 1999, S. 35 - 60; D. Chudnovsky / A. López / S. Melitsko, *¿Ha contribuido el MERCOSUR al desarrollo económico argentino?* in: *INTAL/BID, Integración & Comercio*, Bd. 4, Nr. 10, Buenos Aires, Jan.-April 2000, S. 35 - 67, S. 59 f.; zu den Rahmenbedingungen: A.J. Piaggi, *Relaciones interempresarias en el MERCOSUR*, in: *Konrad-Adenauer-Stiftung, Contribuciones*, Nr. 1, Buenos Aires, 1999, S. 65 - 77.
- 44 M.A.M. Cintra, *Brazilian Structural Adjustment in the Nineties: Dependence without Development*, in: *Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung*, 69. Bd., H. 1, Berlin 2000, S. 53 - 68.
- 45 B. Kosacoff / C. Ferraro, *La Iniciativa para las Américas desde una perspectiva argentina*, Buenos Aires, Dez. 1991, S. 20.
- 46 R.A. Bielschowsky / G. Stumpo, *Transnational Corporations and Structural Changes in Industry in Argentina, Brazil, Chile and Mexico*, in: *CEPAL Review*, Nr. 55, Santiago de Chile, April 1995, S. 143 - 169, S. 167.
- 47 Z.B. B. Kosacoff / C. Bonvecchi / G. Yoguel, *Argentina: La economía en los años noventa. Contexto macroeconómico, desempeño industrial e inserción externa*, in: L.J. Garay (Hrsg.), *Argentina, Brasil, México, Venezuela: apertura y reestructuración productiva*, Bogotá 1998, S. 15 – 136.
- 48 B. Kosacoff (Hrsg.), *Estrategia de desarrollo empresarial*, CEPAL, Buenos Aires 1997.
- 49 *Dresdner Bank Lateinamerika AG, Perspektiven Lateinamerika*, Nr. 7, Hamburg, Juli 2000, S. 4.
- 50 Z.B. F. Herrera, *América Latina integrada*, Buenos Aires 1964; M.S. Wionczek (Hrsg.), *Integración de la América Latina. Experiencias y perspectivas*, Mexiko 1964; J.A. Mayobre et al., *Hacia la integración acelerada de América Latina*, Mexiko 1965; A. Fuentes / J. Villanueva, *Economía mundial e integración de América Latina*, Buenos Aires 1989.
- 51 *World Bank Stages Intellectual Battle over Globalisation*, in: *Financial Times*, 30.6.2000, S. 8.
- 52 K. Eßer, *Institutioneller Wandel unter Globalisierungsdruck. Überlegungen zu Aufbau und Koppelung von Nationalstaat und Marktwirtschaft in Chile*, DIE, *Berichte und Gutachten* 4, Berlin 1999.
- 53 J.A. Ocampo, *Der MERCOSUR kann im Andenpakt aufgehen*, *Handelsblatt*, Nr. 31, 14.2.2000, S. 15.
- 54 M. Olarreaga / I. Soloaga, *Endogenous Tariff Formation: The Case of MERCOSUR*, in: *The World Bank Economic Review*, Bd. 12, Nr. 2, S. 297 - 320, ("lobbying" als eine wichtige Ursache des Außenzolls und der Abweichungen der Mitgliedsländer von diesem).
- 55 J. Katz, *Pasado y presente del comportamiento tecnológico de América Latina*, CEPAL, *Desarrollo Productivo*, Nr. 75, Santiago de Chile, März 2000, S. 11.
- 56 CEPAL, *Preliminary Overview...., 1999,* S. 83, Tab. A-1.
- 57 Vgl. J. Katz, *Pasado y presente....*, S. 68.
- 58 R. French-Davis, *Reforming the Reforms in Latin America. Macroeconomics, Trade, Finance*, New York 2000.
- 59 Vgl. K. Eßer, *Von der Industrie- zur Informationsgesellschaft. Nationalstaatliches Handeln im Übergang*, in: *Ibero-Amerikanisches Archiv. Zeitschrift für Sozialwissenschaften und Geschichte*, Neue Folge, Bd. 25, Nr. 1 - 2, 1999, S. 33 - 75, S. 42 f.
- 60 J. Katz, *Pasado y presente*, S. 34 ff., S. 47 - 52.
- 61 *WTO erlaubt Kanada Strafzölle gegen Brasilien*, *Handelsblatt*, Nr. 167, 30.8.2000, S. 11 (Brasiliens Subventionsprogramm für die Luftfahrtindustrie wird als illegal bezeichnet).
- 62 J. Katz, *Pasado y presente*, S. 45 ff.
- 63 *Zu Techint und den übrigen argentinischen Großunternehmen*: B. Kosacoff, *El caso argentino*, in: D. Chudnovsky / B. Kosacoff / A. López, *Las Multinacionales....*, S. 65 - 164, S. 107 ff.; *Latam Copper Giants Want Place on Global Stage*, *Financial Times*, 24.8.2000, S. 20.
- 64 *Dresdner Bank Lateinamerika AG, Perspektiven*, S. 4 - 11; *ECLAC, The New Multilateral*, S. 21 ff.

- 65 Vgl. A. Castelar Pinheiro / M. Mesquita Moreira, The Profile of Brazil's Manufacturing Exporters in the Nineties: What are the Main Policy Issues? BNDES, Rio de Janeiro, Juni 2000, S. 44.
- 66 M. Kanenguiser, Instan a las multinacionales a aumentar las exportaciones, La Nación, Buenos Aires, 14.8.2000.
- 67 M.B. Nottfal / J. Wilkinson, La producción y el comercio de productos lácteos en el MERCOSUR, in: INTAL/BID, Integración & Comercio, Bd. 3, Nr. 7/8, Buenos Aires, Jan.-Aug. 1999, S. 157 - 181.
- 68 Vgl. M. Kuwayama, Proceedings of the Seminar *Trade Policy in East Asia and Latin America under the New Trading System*, ECLAC, Santiago, 5.11.1998, S.10 f.
- 69 K. Eßer, / W. Hillebrand / D. Messner / J. Meyer-Stamer, Systemische Wettbewerbsfähigkeit. Internationale Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen und Anforderungen an die Politik, DIE, Berichte und Gutachten 11, Berlin 1994.
- 70 A. Giddens, Konsequenzen der Moderne, Frankfurt a.M. 1996, S. 214.
- 71 F. Naschold, Ökonomische Leistungsfähigkeit und institutionelle Innovation. Das deutsche Produktions- und Politikregime im globalen Wettbewerb, in: ders. et al., Ökonomische Leistungsfähigkeit und institutionelle Innovation, WZB-Jahrbuch 1997, Berlin 1997, S. 19 - 62, S. 54.
- 72 Vgl. K. Eßer, Nationaler Handlungsspielraum durch systemische Wettbewerbsfähigkeit. Einleitung, in: ders. (Hrsg.). Globaler Wettbewerb und Nationaler Handlungsspielraum. Neue Anforderungen an Wirtschaft, Staat und Gesellschaft, Schriftenreihe des Deutschen Instituts für Entwicklungspolitik, Bd. 112, Köln 1996, S. 1 - 27, S. 1.
- 73 Z.B. Weltbank, The State in a Changing World, World Development Report 1997, Washington, D.C., 1997.
- 74 Zu Chile: K. Eßer, Nationalstaat und Marktwirtschaft..., S. 5 ff.
- 75 J. Huber, Politische Wertesynthese und sozialstaatliches Differenzprinzip, in: M. Dierkes / K. Zimmermann, Sozialstaat in der Krise. Hat die Soziale Marktwirtschaft noch eine Chance? Frankfurt a.M., 1996, S. 193 - 209, S. 208.
- 76 F.W. Scharpf, Die Handlungsfähigkeit des Staats am Ende des 20. Jahrhunderts, in: Politische Vierteljahresschrift, Bd. 32, Nr. 4, Dez. 1991, S. 621 - 634, S. 621.
- 77 CEPAL, Large Latin American Industrial Companies and Groups in the 1990s, Notas sobre la Economía y el Desarrollo, Nr. 618, Aug. 1998, S. 3.
- 78 Argentinisches Rindfleisch wird nicht gut vermarktet, Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 163, 17.7.2000, S. 18.
- 79 B. R. Schneider, Las relaciones entre el Estado y las empresas y sus consecuencias para el desarrollo: una revisión de la literatura reciente, in: Desarrollo Económico, Bd. 39, Nr. 153, Buenos Aires, April-Juni 1999, S. 45 - 75.
- 80 Vgl. A. Castelar Pinheiro / M. Mesquita Moreira, The Profile ..., S. 44.
- 81 P. Sirlin, El Régimen de Especialización Industrial argentino: ¿política industrial de nueva generación o mera transferencia de recursos? in: CEPAL Review, Nr. 68, Santiago de Chile, Aug. 1998, S. 101 - 114.
- 82 Vgl. Industrial Clusters in Developing Countries, World Development, Special Issue, Bd. 27, Nr. 9, Sept. 1999.
- 83 Z.B. K. Eßer et al., Neue Tendenzen der Exportförderung. Anforderungen an Konzept und Instrumente. Beispiel Uruguay, DIE, Berichte und Gutachten 11, Berlin 1995.
- 84 Regierung fördert MERCOSUR-Center, NfA (A.S.), 7.8. 2000; zu den Anforderungen des MERCOSUR an kleine und mittlere Industrieunternehmen: F. Gatto, MERCOSUR: Its Challenges to Small and Medium-Sized Industrial Enterprises in Terms of Competition, in: CEPAL Review, Nr. 68, Santiago de Chile, Aug. 1999, S. 61 - 77.
- 85 Z.B. Globalisierung / Weltweit bislang 45 Initiativen - Neue Projekte in Chile, Indien und Korea. Firmenpools erleichtern Einstieg in neue Märkte, in: Handelsblatt, Nr. 146, 1./2.8.1997, S. 10.
- 86 J. Katz, Pasado y presente..., S. 74.
- 87 USAID, Global Technology Network, Washington D.C., 2000.
- 88 J. Katz / V. Ventura-Dias, The Transition Toward a Knowledge-Based Society, ECLAC Notes, Nr. 11, Santiago de Chile, Juli 2000, S. 2.
- 89 Vgl. J.M. Benavente H., A Characterization of the Chilean National System of Innovation, Tokio 1997; Red Iberoamericana de Indicadores de Ciencia y Tecnología/RICYT et al., Principales indicadores de ciencia y tecnología iberoamericanos/interamericanos, 1990 - 1997, Buenos Aires, Juni 1999, S. 20, Schaubild 2; vgl. M. Paladino / H. Rodríguez Larreta / D. Ambasz, Tecnología y competitividad en el MERCOSUR, Buenos Aires 1999; S. Stephenson / D. Ivascanu, El comercio electrónico en las Américas, INTAL/BID, Integración & Comercio, Bd. 3, Nr. 9 Buenos Aires, Sept.-Dez. 1999, S. 113 - 128.
- 90 Z.B. zur Möbelindustrie Chiles: K. Eßer, Institutioneller Wandel unter Globalisierungsdruck..., S. 49.
- 91 S. Edwards, Latin America's Underperformance, in: Foreign Affairs, März-April 1997, S. 93 - 103, S. 100.
- 92 E. Bitran / P. Serra, Commentary, in: N. Birdsall / F. Jaspersen (Hg.), Pathways to Growth: Comparing East Asia

- and Latin America, Inter-American Development Bank, Washington, D.C., 1997, S. 252 - 261, S. 261.
- 93 Zur Verankerung der Technologie in der nationalen Kultur: K. Eßer, Modernisierungshemmnisse der lateinamerikanischen Regionalkultur, DIE, Berichte und Gutachten 4, Berlin 1998, S. 74.
- 94 D. Chudnovsky, Science and Technology Policy and the National Innovation System in Argentina, in: CEPAL Review, Nr. 67, Santiago de Chile, April 1999, S. 157 - 176, S. 173.
- 95 K. Eßer, Nationaler Wettbewerbsvorteil und regionale Integration in Lateinamerika, in: ders. (Hrsg.), Globaler Wettbewerb..., S. 289 - 314, S. 300.
- 96 P. Bianchi, Tecnología y recursos humanos en Europa después de Maastricht: algunas reflexiones para América Latina, in: IDES, Desarrollo Económico, Bd. 34, Nr. 135, Buenos Aires, Okt.-Dez. 1994, S. 419 - 435, S. 434; zur "integración educacional" liegen zwei Protokolle (Fortaleza, Dez. 1996) vor: zur gegenseitigen Anerkennung von Hochschulabschlüssen anerkannter Universitäten und zur Postgraduierten-Ausbildung einschließlich der Schaffung einer Comisión Técnica Regional Ad-Hoc de Posgrado (R. Bouzas et al., El Mercado..., S. 50); zum Programa Vinculación Tecnológica: J.C. Carullo, Las micro, pequeñas y medianas empresas en el MERCOSUR, in: comercio exterior, Bd. 48, Nr. 7, Mexiko, Juli 1998, S. 569 - 581, S. 581.
- 97 J. Katz / V. Ventura-Dias, The Transition...
- 98 H. Legler, Industrieforschung in Deutschlands Regionen, in: Wirtschaftsdienst, Nr. 5, 2000, S. 289 - 296, S. 289; vgl. OECD, Science, Technology and Industry Outlook 1998, Paris 1998, S. 60 ff. (The Globalization of the Innovation Process).
- 99 G. Spur, Technologietransfer zwischen Wissenschaft und Politik, in: TU International, Nr. 40/41, Berlin, Juli 1998, S. 7 ff., S. 9.
- 100 Unentwegt: D. Senghaas, Seltene Erfolge, viele Fehlschläge und aufhaltsame Fortschritte. Reflexionen zu David Landes' opus magnum *Wohlstand und Armut der Nationen*, in: Leviathan, Nr. 1, 2000, S. 142 - 153, S. 148 ff.
- 101 Zur Syntheschwäche in Lateinamerika: K. Eßer, Modernisierungshemmnisse..., S. 61, S. 102 f.
- 102 Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim, et al., Zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands. Zusammenfassender Endbericht 1998, Mannheim 1999, S. 36 f.; vgl. T. Straubhaar, Internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft - was ist das? in: Wirtschaftsdienst, Nr. 10, 1994, S. 534 - 540, S. 540 ("Wenn sich Produktionsfaktoren international immer leichter verschieben lassen, dann treten die nationalen Unterschiede des politisch-rechtlichen Rahmens um so deutlicher hervor. Die relative Attraktivität einer Volkswirtschaft hat dann nicht mehr viel mit natürlicher Faktorausstattung zu tun, wie in der neoklassischen Außenwirtschaftstheorie von Heckscher-Ohlin-Samuelson. Sie ist ganz eindeutig *man-made*, d.h. politikbestimmt").
- 103 R. Bouzas, La agenda económica del MERCOSUR: desafíos de política a corto y mediano plazo, in: INTAL/BID, Integración & Comercio, Bd. 1, Buenos Aires; Jan.-Apr. 1996, S. 64 - 87, S. 75.
- 104 Z.B. K. Eßer et al., Neue Tendenzen der Exportförderung..., S. 3 ff., S. 45 f. (In Uruguay gibt es etwa 800 gelegentliche Exporteure, außerdem neue Exporteure und exportfähige Unternehmen in den neuen Spezialisierungsfeldern (z.B. dem Agrarsektor und der Nahrungsgüterindustrie.).
- 105 Vgl. J.J. Schott / G.C. Hufbauer Whither the Free Trade Area of the Americas, in: The World Economy, Bd. 22, Nr. 6, Aug. 1999, S. 765 - 782; J.M. Salazar-Xirinachs / J. Tavares de Araujo Jr., The Free Trade Area of the Americas: A Latin American Perspective, ebenda, S. 783 - 797.
- 106 Der EU-Anteil am mexikanischen Außenhandel belief sich 1990 auf 11,4 %, 1998 auf 7 %. Die mexikanischen Exporte entfielen 1993 zu 5,4 % auf Europa, 1998 zu 3,7 % (USA: 86 % vs. 89 %, 1999).
- 107 EU, Gipfeltagung *Europäische Union - Lateinamerika und die Karibik*, Rio de Janeiro, 29.6.1999, Brüssel, 9666/99 (Presse 211 - G), S. 9 - 15.
- 108 IDB-Chef kritisiert Brüsseler Lateinamerika-Politik. MERCOSUR will NAFTA Paroli bieten, Handelsblatt, Nr. 128, 6.7.2000, S.12.
- 109 Vgl. K. Eßer, Anregungen zum Lateinamerika-Konzept der Bundesregierung, DIE, Berlin, 7.3.2000, S. 1 f.; ders., Partnerschaft mit Schwellenländern - Anforderungen an die deutsche Politik, DIE, Analysen und Stellungnahmen, Nr. 2, 2000.
- 110 Z.B. H. Trischler / R. vom Bruch, Forschung für den Markt. Geschichte der Fraunhofer-Gesellschaft, München 1999, S. 271 - 292 (Die Internationalisierung der Fraunhofer-Gesellschaft), S. 292.
- 111 Z.B. E. Hillebrand / G. Maihold, Von der Entwicklungspolitik zur globalen Strukturpolitik. Zur Notwendigkeit der Reform eines Politikfeldes, in: Friedrich-Ebert-Stiftung, Internationale Politik und Gesellschaft, Nr. 4, S. 339 - 351.
- 112 CEPAL, Foreign Investment in Latin America and the Caribbean, 1999, Santiago de Chile 1999, s. 68 - 71, T.I.16.
- 113 Ebenda, S. 72 - 74, T. I.17; vgl. P. Rösler, Deutsche Direktinvestitionen in Lateinamerika, Institut für Iberoamerika-Kunde Hamburg, Brennpunkt Lateinamerika, Nr. 16, 31.8.2000.
- 114 Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, AWZ-Informationsvermerk, Berlin, 16.6. 2000.

-
- 115 Vgl. hierzu: E.J. Hobsbawn, *The Future of the State*, in: *Development and Change*, Bd. 27, 1996, S. 267 - 278, S. 267 ("Two popular visions of alternative arrangements, associated with free-market ultra-liberalism and the philosophy of *small is beautiful*, are rejected ...").
- 116 International Bureau North and South America / BMBF, Bonn 1999; Information durch EUROLAT.
- 117 Vgl. J. Fischer, Rede des Bundesministers bei der Eröffnung des Forums Globale Fragen am 28.4.1999 in Berlin, in: *Forum Globale Fragen, Globalisierung - Neue Wege der Zusammenarbeit zwischen Staat und Gesellschaft in der Außenpolitik*, Berlin 1999, S. 7 - 12, S. 12.
- 118 Vgl. K. Eßer, *Von der Industrie- zur Informationsgesellschaft...*, S. 55.
- 119 M. Dierkes / K.W. Zimmermann, *Der Sozialstaat: Change it, Love it, or Leave it*, in: dies. (Hg.), *Sozialstaat in der Krise*,, S. 261 - 289, S. 15.
- 120 K. Eßer, *Von der Industrie- zur Informationsgesellschaft...*, S. 50 ff.

Schaubilder

(Nrn. 9-19, 21, 24+25, 27-30 leider nicht in elektronischer Form vorhanden, nur als Druckfassung zu beziehen)

1 Stufen regionaler Integration
Freihandelszone / FHZ (Güter) Freihandelszone (Güter, Dienstleistungen) Zollunion / ZU Gemeinsamer Markt Währungsunion Politische Union

2 Anteil des intraregionalen Exports am Gesamtexport (%)	1985	1994	1998 ^a
EU	54	62	
Westeuropa		68	68.8
Osteuropa			30.9
Japan, China, Rep. Korea, Taiwan, Hongkong, Malaysia, Singapur	29	37 (1992)	
Asien			44.6
Nordamerika (ohne Mexiko)		37	37.6
Lateinamerika		20	20.6
Naher Osten		9	9.8
Afrika		10	9.5

a WTO, Annual Report 1999, International Trade Statistics, Genf 1999, S. 20, T.III.3

3 Wichtige regionale Integrationsprojekte in den Entwicklungsregionen
<ul style="list-style-type: none"> • Die Association of South East Asian Nations/ASEAN ist eine Freihandels- und Diskussionsgruppe; in Ost- und Südostasien werden regionale Produktionsnetzwerke - die <i>faktische Integration</i> durch die Privatwirtschaft - für wichtiger als eine formale regionale Integration gehalten (intraregionaler Exportanteil am Gesamtexport 1997: 22,2 %). • Die Gemeinschaft unabhängiger Staaten/GUS bemüht sich darum, Reste der früheren intraregionalen industriellen Arbeitsteilung zu sichern, verfügt aber über kein wettbewerbsorientiertes regionales Produktionsnetzwerk (intraregionaler Handelsanteil 32 %). • Der Mercado Común del Sur/MERCOSUR, eine FHZ und ZU im Aufbau, durchlief in den letzten Jahren eine kritische Phase (intraregionaler Exportanteil: 25,4 %; 1999: - 25 %). • Die South African Development Community/SADC unterstützt die regionale Kooperation (intraregionaler Exportanteil: 11,4 %); der Aufbau einer FHZ ist geplant. • Auch die Kooperationsgruppe South Asian Association for Regional Cooperation/SAARC will als South Asian Free Trade Area/SAFTA eine FHZ aufbauen (intraregionaler Exportanteil: 3,9 %).

4 Freihandelsabkommen in den 90er Jahren in Lateinamerika (Beispiele)	
1. Bilaterale Freihandelsabkommen Chile – Mexiko Chile – Kolumbien Chile – Venezuela Kolumbien – Venezuela Costa Rica – Mexiko	
2. Freihandelsabkommen eines Landes mit einer Subregion Mexiko – MCCA Venezuela – MCCA Kolumbien – MCCA Kolumbien – CARICOM Venezuela – CARICOM	
3. Subregionale Freihandelsabkommen El Grupo de los TRES/G 3 (<i>MERCONORTE</i>) (Venezuela, Kolumbien, Mexiko)	1993

5 Regionale Integrationsgruppen in Lateinamerika			
1. MERCOSUR Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay; assoziiert: Chile, Bolivien	ZU (im Aufbau)	1991	
2. CAN / Comunidad Andina Venezuela, Kolumbien, Ecuador, Bolivien, Peru	FHZ	1973	Chile: ausgetreten; Peru: eingeschränkte Mitgliedschaft
3. MCCA / Mercado Común Centroamericano Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nikaragua	FHZ ?	1960	SICA, 1991
4. CARICOM / Caribbean Community Market Antigua and Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Grenada, Jamaika, Montserrat, St. Kitts and Nevis, St. Lucia, St. Vincent and the Grenadines, Trinidad and Tobago	FHZ ?	1973	CARIFTA, 1968-1972
5. ALADI / Asociación Latinoamericana de Integración	FHZ ?	1980	ALALC, 1960 - 1980

Während der langen einseitigen Binnenorientierung – in Lateinamerika, Südasien oder Südafrika über die Politik *industrieller Imports substitution* – stießen die Integration in den Weltmarkt und die regionale Integration ganz besonders in den kleinen Ländern auf unlösbare Hemmnisse. Erfolgreiche Integrationsprojekte in Lateinamerika sind:

- Der MCCA von 1961 ist nicht einmal als FHZ vollendet; 2000 beschlossen Mexiko, Guatemala, El Salvador und Honduras den Aufbau einer FHZ.
- Auch das Integrationsprojekt CARICOM von 1973 schafft keinen für in- und ausländische Großunternehmen interessanten Wirtschaftsraum.
- Im MCCA, CARICOM und CAN, 1969, fehlt ein industrieller Agglomerationskern, um von diesem aus den Prozeß regionaler Integration anzustoßen. Es gibt keine *dominanten Ökonomien* – die in der Regel Motoren der regionalen Integration sind, z.B. wie Deutschland und Frankreich im Falle der EU. Im Kern besteht die CAN heute aus der bilateralen Kooperation der mittelgroßen Länder, Kolumbien und Venezuela, die in den 90er Jahren zeitweise stark gewachsen ist. Beide Länder bilden zusammen mit Mexiko die FHZ G-3 ein verwirrendes Bild.

Wegen des Fehlens eines politischen Integrationsprojektes, einer dauerhaft integrationsbejahenden politischen Willensbildung, kommt es z.B. in Zentralamerika zu immer neuen Überlagerungen von Integrationsprojekten: FHZ, 1961; Ocatepeque-FHZ (El Salvador, Guatemala, Honduras), 1992; Zollunion von Guatemala und El Salvador (vom September 1996); MCCA – FHZ mit Kolumbien und Venezuela; FHZ Mexiko - Costa Rica; FHZ El Salvador, Guatemala, Honduras, Mexiko, 2000; CBI mit den USA; Amerikanische FHZ (?); dazu kommt noch die Millennium-Runde der Welthandelsorganisation WTO.

6 Industriell fortgeschrittene Länder (Schwellenländer)					
	Bevölkerung ^b	Größenordnung der Volkswirtschaft ^c	Export ^d	Ausländische Direktinvestitionen ^e	
				Bestand	Zufluß
1. China	1.234	1.219	332	224	48
2. Brasilien	164	773	47	126	16
3. Rußland	147	404	81	13	6
4. Indien	961	374	32	12	3
5. Mexiko	95	349	95	87	12
6. Argentinien	36	306	27	36	6
7. Indonesien	200	222	50	62	10
8. Türkei	64	200	45	2	1
9. Thailand	61	170	71	23	4
10. Südafrika	38	130	18	14	2
11. Malaysia	21	98	78	45	5
	3.021	4.245	876	644	113
Entwicklungsländer	4.903	6.124	1.349	1.044	149
Welt	5.829	29.926	5.398	3.455	400

a Iran gehört zu dieser Gruppe, wird aber – wie durch die Weltbank – mangels verlässlicher Daten ausgeklammert; Saudi-Arabien wird wegen der geringen Bevölkerung und der Einseitigkeit der Volkswirtschaft ausgeklammert
b Mio., 1997; c Bruttosozialprodukt, Mrd., 1997; d Mrd. US \$, 1996, e Mrd. US \$, 1997

7 Grenzen der regionalen Integration angesichts schwacher Schwellenländer
<ul style="list-style-type: none"> • Im südlichen Afrika ist die wirtschaftliche Lokomotivfunktion der Republik Südafrika schwach, dennoch aber für den Erfolg einer südafrikanischen Regionalgruppe entscheidend. Vor allem die besonders rückständigen Partnerländer sehen häufig nur die kurzfristigen Nachteile der regionalen Integration. • In Westafrika nimmt Nigeria als Mitgliedsland der Economic Community of West African States/ ECOWAS allenfalls politische und militärische Funktionen wahr; der intraregionale Handel wächst kaum.^a <p>Auch in Afrika verlangt die Nutzung des regionalen Arbeitsteilungspotentials dynamische industrielle Agglomerationskerne sowie mutige politische Integrationsentscheidungen. Ansonsten bleibt die Nachfrage nach Industrieprodukten schwach, sind die Möglichkeiten, ausländische Direktinvestitionen einzuwerben, weiterhin gering und können auch kaum funktionsfähige Kapitalmärkte aufgebaut werden.</p>
<p>a D.M. Hanink / J.H. Owusu, Has ECOWAS Promoted Trade among Its Members?, in: Journal of African Economies, Bd. 7, 1998, Nr. 3, S. 363 – 383.</p>

10 Argentinien: wichtige Importe aus Brasilien, 1996 (1.000 US \$, %)

Quelle: IDB, DATAINTAL and Statistics and Quantitative Analysis Unit of the Integration and Regional Programs Department;

Tab. 10 - 19: Inter-American Development Bank, Integration and Trade in the Americas. "Special Report. The International Financial Crisis: Implications for Latin American and Caribbean Trade and Integration, Washington, D.C., Febr. 1999, S. 38 - 47, Tab. 18 - 27

11 Paraguay: wichtige Importe aus Brasilien, 1996 (1.000 US \$, %)

Quelle: IDB, DATAINTAL and Statistics and Quantitative Analysis Unit of the Integration and Regional Programs Department

12 Uruguay: wichtige Importe aus Brasilien, 1996 (1.000 US \$, %)

Quelle: IDB, DATAINTAL and Statistics and Quantitative Analysis Unit of the Integration and Regional Programs Department

13 Chile: wichtige Importe aus Brasilien, 1996 (1.000 US \$, %)

Quelle: IDB, DATAINTAL and Statistics and Quantitative Analysis Unit of the Integration and Regional Programs Department

14 Bolivien: wichtige Importe aus Brasilien, 1996 (1.000 US \$, %)



Quelle: IDB, DATAINTAL and Statistics and Quantitative Analysis Unit of the Integration and Regional Programs Department

15 Argentinien: wichtige Exporte nach Brasilien, 1996 (1.000 US \$, %)

Quelle: IDB, DATAINTAL and Statistics and Quantitative Analysis Unit of the Integration and Regional Programs Department

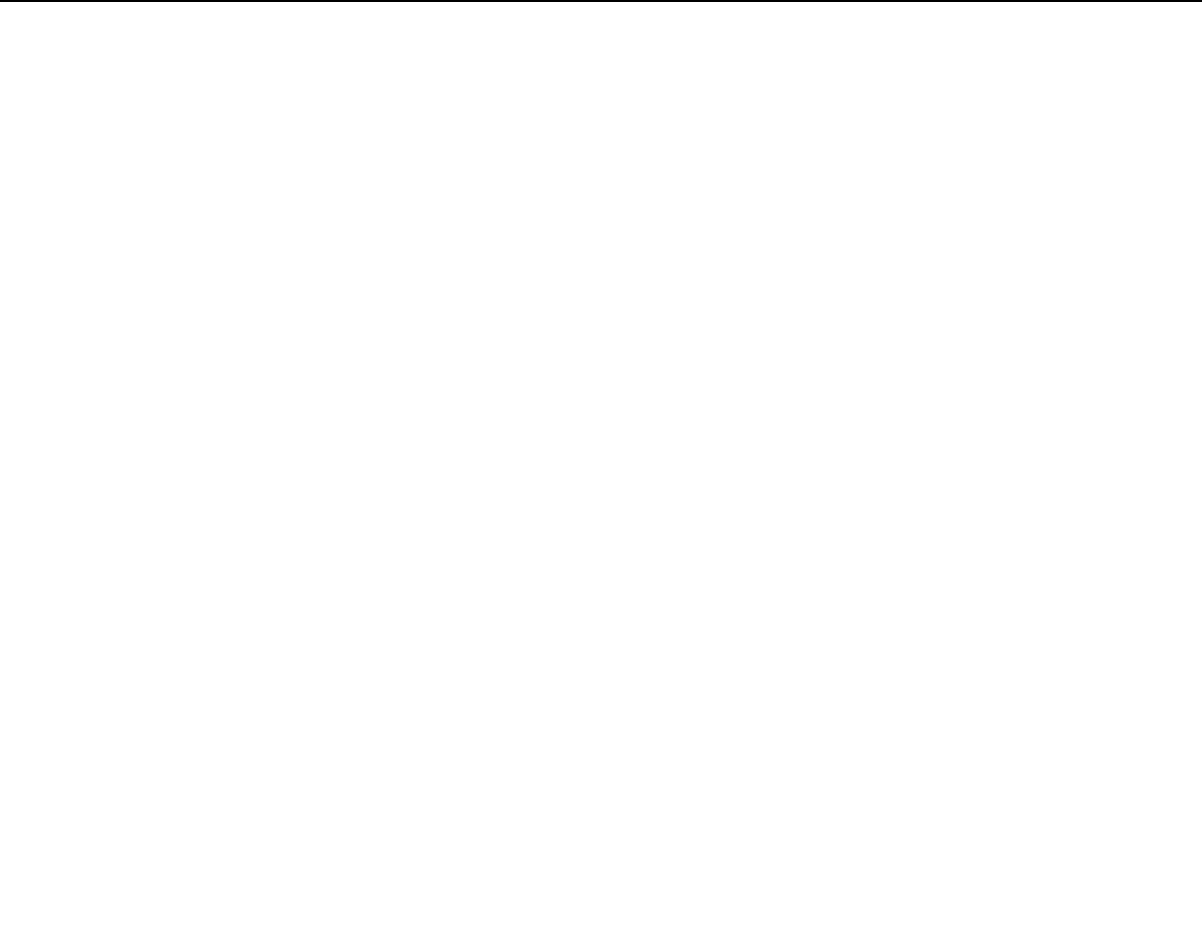
16 Paraguay: wichtige Exporte nach Brasilien, 1996 (1.000 US \$, %)

Quelle: IDB, DATAINTAL and Statistics and Quantitative Analysis Unit of the Integration and Regional Programs Department

17 Uruguay: wichtige Exporte nach Brasilien, 1996 (1.000 US \$, %)

Quelle: IDB, DATAINTAL and Statistics and Quantitative Analysis Unit of the Integration and Regional Programs Department

18 Chile: wichtige Exporte nach Brasilien, 1996 (1.000 US \$, %)



Quelle: IDB, DATAINTAL and Statistics and Quantitative Analysis Unit of the Integration and Regional Programs Department

19 Bolivien: wichtige Exporte nach Brasilien, 1996 (1.000 US \$, %)

Quelle: IDB, DATAINTAL and Statistics and Quantitative Analysis Unit of the Integration and Regional Programs Department

20 Regionale Institutionen und Organisationen (Beispiele)	
1. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile	1948
2. Regionale Finanzinstitute	
Banco Interamericano de Desarrollo/BID, Washington, D.C.	1959
Banco Centroamericano de Integración Económica/BCIE	1960
Caribbean Development Bank/CDB	1969
Corporación Andina de Fomento/CAF	1970
3. Sonstige Kooperations- und Integrationsinstitutionen	
Organization of American States/OAS, Washington, D.C.	1948
Organización Latinoamericana de Energía/OLADE, Quito	1973
Sistema Económico Latinoamericano/SELA, Caracas	1975
Rio-Gruppe (Verhandlungen mit anderen Regionen)	1986
Comisión Latinoamericana de Ciencia y Tecnología	1989

21 Institutionelle Struktur des MERCOSUR

22 Ausländische Direktinvestitionen Chiles, 1999 (Mio. US \$)	
Argentinien	12.109,6
Peru	3.223,7
Brasilien	3.216,2
Kolumbien	1.286,7
Venezuela	771,5
Bolivien	346,7
USA	185,0
Paraguay	92,5
Mexiko	86,2
Kuba	84,0
Ecuador	82,7
Panama	60,9
Uruguay	51,4
Kanalinseln	50,2
Großbritannien	50,2
Lettland	50,0
China	30,0
Andere	138,8
Gesamt	21.196,3
MERCOSUR (einschl. Bolivien)	74,7 %
Quelle: Cámara de Comercio de Santiago; El Diario, 17.5.1999	

23 MERCOSUR + CAN (Andengemeinschaft)			
	BIP / Mio. US \$	Bevölkerung / 1.000	BIP pro Kopf / US \$
MERCOSUR	882.834	201.899	4.370
Argentinien	278.431	34.665	8.030
Brasilien	579.787	159.222	3.640
Paraguay	8.158	4.828	1.690
Uruguay	16.458	3.184	5.170
Chile	59.151	14.225	4.160
CAN	212.566	101.164	2.100
Bolivien	5.905	7.414	800
Kolumbien	70.263	36.813	1.910
Ecuador	15.997	11.447	1.390
Peru	55.019	23.819	2.310
Venezuela	65.382	21.671	3.020
Gesamt	1.154.551	317.288	3.640
Quelle: Weltbank, 1997			

24 Weltexport nach Produkten, 1998 (Mrd. US \$, %)

--

25 Export Lateinamerikas nach Produkten, 1998 (Mrd. US \$, %)

--

Quelle: WTO, Annual Report 1999. International Trade Statistics, Genf 1999, S. 73, T. IV.1, S. 32, T. III.21

26 Elf Instrumente der Exportförderung

- 1 Vereinfachung und Dezentralisierung der Ausfuhrverfahren
- 2 Exportfinanzierung zu präferentiellen Konditionen (möglichst nur für Klein- und Mittelunternehmen)
- 3 Fiskalische Exportanreize (Rückerstattung der Mehrwertsteuer, sonstige Steuerrückvergütungen für Exporte, auch Zollbefreiungen für die Einfuhr von Investitionsgütern^a)
- 4 Exportkreditversicherung
- 5 Förderung der Präsenz auf Absatzmärkten
- 6 Exportbezogene Informationsdienste
- 7 Exportberatung
- 8 Förderung des Qualitätsmanagements / ISO 9000
- 9 Förderung der Entwicklung und Nutzung privater exportbezogener Dienstleistungsanbieter
- 10 Exportbezogene Aus- und Fortbildung (*export training*)
- 11 Förderung der Organisation für den Export (zwischenbetriebliche Kooperation von Klein- und Mittelunternehmen, z.B. über *consorcios de exportación* oder Exportpools)

a Z.B. wurden die Steuerrückvergütungen und Zollbefreiungen in Argentinien 2000 erneut erhöht; ein ausgeprägtes Instrumentarium der Export- und KMU-Förderung würde dazu beitragen, daß die Exportsubventionen in Grenzen gehalten werden können.

Quelle: K. Eßer, Neue Instrumente der Exportförderung – das Beispiel Uruguay, in: ders. (Hrsg.), Globaler Wettbewerb und nationaler Handlungsspielraum. Neue Anforderungen an Wirtschaft, Staat und Gesellschaft, Schriften des DIE, Bd. 112, Köln 1996, S. 197 - 223

27 The 100 largest transnational corporations operating in Latin America, by consolidated sales, 1998a (Mio. US \$)

--

27 Fortsetzung

27 Fortsetzung

zit. nach: CEPAL, Foreign Investment in Latin America and the Caribbean, Santiago de Chile 1999, S. 59-61, T.I.14

28 Fortsetzung

zit. nach: CEPAL, Foreign Investment in Latin America and the Caribbean, Santiago de Chile 1999, S. 40-41, T.I.3

29 The 20 largest foreign banks operating in Latin America, by combined assets, 1998 (Mio. US \$)

zit. nach: CEPAL, Foreign Investment in Latin America and the Caribbean, Santiago de Chile 1999, S. 62, T.I.15

30 Brazil: Foreign participation in the banking system, december 1998 (Mio. US \$, %)

zit. nach: CEPAL, Foreign Investment in Latin America and the Caribbean, Santiago de Chile 1999, S. 48, T.I.7

Literaturverzeichnis

- Averbug, A. / F. Giambiagi** (2000): *The Brazilian Crisis of 1998 - 1999: Origins and Consequences*, BNDES/ UNDP, Rio de Janeiro
- Benavente H., J.M.** (1997): *A Characterization of the Chilean National System of Innovation*, Tokio
- Bhagwati, J.** (1992): *Regionalism versus Multilateralism*, in: *The World Economy*, Bd. 15, Nr. 5, S. 535 - 555
- Bianchi, P.** (1994): *Tecnología y recursos humanos en Europa después de Maastricht: algunas reflexiones para América Latina*, in: IDES, *Desarrollo Económico*, Bd. 34, Nr. 135, Buenos Aires, S. 419 - 435
- Bielschowsky, R.A. / G. Stumpo** (1995): *Transnational Corporations and Structural Changes in Industry in Argentina, Brazil, Chile and Mexico*, in: *CEPAL Review*, Nr. 55, Santiago de Chile, S. 143 - 169
- Bitran, E. / P. Serra** (1997): *Commentary*, in: N. Birdsall / F. Jaspersen (Hg.), *Pathways to Growth: Comparing East Asia and Latin America*, Inter-American Development Bank, Washington, D.C., S. 252 - 261
- Bouzas, R.** (1996): *La agenda económica del MERCOSUR: desafíos de política a corto y mediano plazo*, in: *INTAL/BID, Integración & Comercio*, Bd. 1, Buenos Aires; S. 64 - 87
- Bouzas, R. et al.** (1997): *El Mercado Común del Sur: análisis de su situación actual y evolución reciente*, MS., Buenos Aires
- Carullo, J.C.** (1998): *Las micro, pequeñas y medianas empresas en el MERCOSUR*, in: *comercio exterior*, Bd. 48, Nr. 7, Mexiko, S. 569 - 581
- Castelar Pinheiro, A. / M. Mesquita Moreira** (2000): *The Profile of Brazil's Manufacturing Exporters in the Nineties: What are the Main Policy Issues?* BNDES, Rio de Janeiro
- Castro Escudero, A.** (1999): *MERCOSUR: ¿nuevo fracaso intergracionista de América Latina?* in: *comercio exterior*. Mexiko, Bd. 49, Nr. 10, S. 898 - 907.
- CEPAL** (1992): *Ensayos sobre la coordinación de políticas macroeconómicas. Inferencias para la integración latinoamericana*, Santiago de Chile
- (1998): *Large Latin American Industrial Companies and Groups in the 1990s*, *Notas sobre la Economía y el Desarrollo*, Nr. 618
- (1999): *Latin America and the Caribbean in the World Economy, 1998*, Santiago de Chile
- (1999): *Preliminary Overview of the Economies of Latin America and the Caribbean*, Santiago de Chile
- Chudnovsky, D.** (1999): *Science and Technology Policy and the National Innovation System in Argentina*, in: *CEPAL Review*, Nr. 67, Santiago de Chile, S. 157 - 176
- Chudnovsky D. / F.S. Erber** (1999): *Impacto del MERCOSUR sobre la dinámica del sector de máquinas y herramientas*, in: *INTAL, Integración & Comercio*, Nr. 7/8, S. 213 - 255
- Chudnovsky, D. / B. Kosacoff / A. López** (1999): *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*, Buenos Aires
- Chudnovsky, D./ A. López / S. Melitsko** (2000): *¿Ha contribuido el MERCOSUR al desarrollo económico argentino?* in: *INTAL/ BID, Integración & Comercio*, Bd. 4, Nr. 10, Buenos Aires, Jan. - April, S. 35 - 67
- Cintra, M.A.M.** (2000): *Brazilian Structural Adjustment in the Nineties: Dependence without Development*, in: *Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung*, 69. Bd., H. 1, Berlin, S. 53 - 68
- Daher, A.** (1999): *Las trasnacionales chilenas y la integración regional*, in: *Nueva Sociedad*, Nr. 162, Caracas Juli / Aug., S. 124 - 135
- Devlin, R. / R. French-Davis** (1999): *Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s*, in: *World Economy*, Bd. 22, Nr. 2, , S. 261 - 290
- Dierkes, M. / K.W. Zimmermann** (1996): *Sozialstaat in der Krise. Hat die Soziale Marktwirtschaft noch eine Chance?* Frankfurt a.M., S. 193 - 209
- Edwards, S.** (1997): *Latin America's Underperformance*, in: *Foreign Affairs*, März - April, S. 93 - 103
- Eßer, K.** (1990): *Lateinamerika. Welt- und Regionalmarktorientierung. Empfehlungen zur regionalen Kooperation und Integration*, Schriften des DIE, Bd. 98, Berlin
- (1994): *Lateinamerika. Wettbewerbsorientierung und Integrationsdynamik*, *Berichte und Gutachten 9*, DIE, Berlin

- (1996): Nationaler Handlungsspielraum durch systemische Wettbewerbsfähigkeit, Einleitung, in: ders. (Hrsg.). Globaler Wettbewerb und Nationaler Handlungsspielraum. Neue Anforderungen an Wirtschaft, Staat und Gesellschaft, Schriftenreihe des DIE, Bd. 112, Köln, S. 1 - 27
- (1996) Nationaler Wettbewerbsvorteil und regionale Integration in Lateinamerika, in: ders. (Hrsg.), Globaler Wettbewerb..., S. 289 - 314
- (1997): MERCOSUR – Sprungbrett zum Weltmarkt?, in: R. Sevilla / R. Zimmerling (Hg.), Argentinien: Land der Peripherie?, Unkel/Bad Honnef, S.227 – 237
- (1998): Modernisierungshemmnisse der lateinamerikanischen Regionalkultur, DIE, Berichte und Gutachten 4, Berlin
- (1999): Institutioneller Wandel unter Globalisierungsdruck. Überlegungen zu Aufbau und Koppelung von Nationalstaat und Marktwirtschaft in Chile, DIE, Berichte und Gutachten 4, Berlin
- (1999): Von der Industrie- zur Informationsgesellschaft. Nationalstaatliches Handeln im Übergang, in: Ibero-Amerikanisches Archiv. Zeitschrift für Sozialwissenschaften und Geschichte, Neue Folge, Bd. 25, Nr. 1 - 2, S. 33 - 75
- (1999): Partnerschaft mit Schwellenländern - Aufgaben der Entwicklungspolitik, DIE, Berichte und Gutachten 11, Berlin
- (2000): Anregungen zum Lateinamerika-Konzept der Bundesregierung, DIE, Berlin
- (2000): Nationalstaat und Marktwirtschaft in Lateinamerika – Chile als Vorbild? in: Internationale Politik und Gesellschaft 2/2000, S. 189 – 202
- (2000) Partnerschaft mit Schwellenländern - Anforderungen an die deutsche Politik, DIE, Analysen und Stellungnahmen, Nr. 2
- Eßer, K. et al.** (1995): Neue Tendenzen der Exportförderung. Anforderungen an Konzept und Instrumente. Beispiel Uruguay, DIE, Berichte und Gutachten 11, Berlin
- Eßer, K., / W. Hillebrand, / D. Messner, / J. Meyer-Stamer** (1994): Systemische Wettbewerbsfähigkeit. Internationale Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen und Anforderungen an die Politik, DIE, Berichte und Gutachten 11, Berlin
- Frankel, J.A.** (1997):, Regional Trading Blocs in the World Economic System. Washington, D.C.
- Ffrench-Davis, R.** (2000): Reforming the Reforms in Latin America. Macroeconomics, Trade, Finance, New York
- Fuentes, A. / J. Villanueva** (1989): Economía mundial e integración de América Latina, Buenos Aires
- Gatto, F.** (1999): MERCOSUR: Its Challenges to Small and Medium-Sized Industrial Enterprises in Terms of Competition, in: CEPAL Review, Nr. 68, Santiago de Chile, Aug. 1999, S. 61-77
- Giambiagi, F.** (1999): MERCOSUR: ¿Porqué la unificación monetaria tiene sentido a largo plazo? in INTAL/BID, Integración & Comercio, Bd. 3, Nr. 9, Buenos Aires, S. 63 – 88
- Giddens, A.** (1996): Konsequenzen der Moderne, Frankfurt a.M.
- González F.F.** (1999): MERCOSUR: incompatibilidad de sus instituciones con la necesidad de perfeccionar la Unión Aduanera. Propuesta de cambio, in: BID/INTAL, Integración & Comercio, Bd. 3, Nr. 9, Buenos Aires, S. 89 - 112
- Herrera, F.** (1964): América Latina integrada, Buenos Aires
- Heymann, D. / F. Navajas** (1998): Coordinación de políticas macroeconómicas en MERCOSUR: algunas reflexiones, in: CEPAL, Oficina de Buenos Aires, Ensayos sobre la inserción regional de la Argentina, Documento de Trabajo, Nr. 81, Buenos Aires, S. 7 - 39
- Hillebrand, E. / G. Maihold:** Von der Entwicklungspolitik zur globalen Strukturpolitik. Zur Notwendigkeit der Reform eines Politikfeldes, in: Friedrich-Ebert-Stiftung, Internationale Politik und Gesellschaft, Nr. 4, S. 339 - 351
- Hobsbawn, E.J.** (1996): The Future of the State, in: Development and Change, Bd. 27, S. 267
- Huber, J.** (1996): Politische Wertesynthese und sozialstaatliches Differenzprinzip, in: M. Dierkes / K. Zimmermann, Sozialstaat in der Krise. Hat die Soziale Marktwirtschaft noch eine Chance? Frankfurt a.M., S. 193 - 209
- Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas/IRELA et. al.** (1995): Las relaciones entre el GRAN y el MERCOSUR: ¿Hacia un espacio económico integrado en América del Sur? Informe de Conferencia Nr. 3, Madrid
- Inter-American Development Bank** (1999): Integration and Trade in the Americas, Special Report, The International Financial Crisis: Implications for Latin America and Caribbean Trade and Integration, Washington, D.C., Febr.
- IRELA** (1999): EL MERCOSUR en la encrucijada: Dimensiones y perspectivas de la crisis, Madrid
- Kanenguiser, M.** (2000): Instan a las multinacionales a aumentar las exportaciones, La Nación, Buenos Aires

- Katz, J.** (2000): Pasado y presente del comportamiento tecnológico de América Latina, CEPAL, Desarrollo Productivo, Nr. 75, Santiago de Chile
- Katz, J. / V. Ventura-Dias** (2000): The Transition Toward a Knowledge-Based Society, ECLAC Notes, Nr. 11, Santiago de Chile
- Kosacoff, B.** (1997) (Hrsg.): Estrategia de desarrollo empresarial, CEPAL, Buenos Aires
- Kosacoff, B.** (2000) (Hrsg.): El desempeño industrial argentino. Más allá de la sustitución de importaciones, Buenos Aires
- Kosacoff, B. / C. Ferraro** (1991): La Iniciativa para las Américas desde una perspectiva argentina, Buenos Aires
- Kosacoff, B. / A. Ramos** (1999): El debate sobre política industrial, in: Revista de la CEPAL, Nr. 68, Santiago de Chile, S. 35 - 60
- Kosacoff, B. / C. Bonvecchi / G. Yoguel** (1998): Argentina: La economía en los años noventa. Contexto macroeconómico, desempeño industrial e inserción externa, in: L.J. Garay (Hrsg.), Argentina, Brasil, México, Venezuela: apertura y reestructuración productiva, Bogotá, S. 15 - 136
- Krätke, M.R.** (1997): Globalisierung und Standortkonkurrenz, in: Leviathan, Bd. 25, Nr. 2, S. 202 - 232
- Kuwayama, M.** (1998): Proceedings of the Seminar *Trade Policy in East Asia and Latin America under the New Trading System*, ECLAC, Santiago, 5.11.1998
- Legler, H.** (2000): Industrieforschung in Deutschlands Regionen, in: Wirtschaftsdienst, Nr. 5, S. 289 - 296
- Lorenz, D.** (1990): Regionale Entwicklungslinien in der Weltwirtschaft - Tendenzen zur Bildung von regionalen Wachstumspolen, in: E. Kantzenbach / O.G. Mayer (Hg.), Perspektiven der weltwirtschaftlichen Entwicklung und ihre Konsequenzen für die Bundesrepublik Deutschland, Hamburg, S. 11 - 31
- Machado, J.B.M. / C.M. Salazar Pessoa** (2000): Política de competencia: marcos teóricos, gestión en espacios económicos integrados y desafíos para el MERCOSUR, in: INTAL/BID, Integración & Comercio, Bd. 4, Nr. 10, Buenos Aires 2000, S. 91 - 112
- Mayobre, J.A. et al.** (1965): Hacia la integración acelerada de América Latina, Mexiko
- Naschold, F.** (1997): Ökonomische Leistungsfähigkeit und institutionelle Innovation. Das deutsche Produktions- und Politikregime im globalen Wettbewerb, in: ders. et al., Ökonomische Leistungsfähigkeit und institutionelle Innovation, WZB-Jahrbuch 1997, Berlin, S. 19 - 62
- Notfal, M.B. / J. Wilkinson** (1999): La producción y el comercio de productos lácteos en el MERCOSUR, in: INTAL/ BID, Integración & Comercio, Bd. 3, Nr. 7/8, Buenos Aires, S. 157 - 181
- Nunnenkamp, P. / J.P. Agarwal** (1993): Lateinamerika im internationalen Wettbewerb um deutsche Direktinvestitionen, Kieler Diskussionsbeiträge, Nr. 215, Kiel
- OECD** (1998): Entwicklungszusammenarbeit, Paris
- (1998): Science, Technology and Industry Outlook 1998, Paris
- Olarreaga, M. / I. Soloaga**: Endogenous Tariff Formation: The Case of MERCOSUR, in: The World Bank Economic Review, Bd. 12, Nr. 2, S. 297 - 320
- Paladino, M. / H. Rodríguez Larreta / D. Ambasz** (1999): Tecnología y competitividad en el MERCOSUR, Buenos Aires 1999
- Peres, W.** (1998) (Hrsg.): Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos, Mexiko
- Piaggi, A.J.** (1999): Relaciones interempresarias en el MERCOSUR, in: Konrad-Adenauer-Stiftung, Contribuciones, Nr. 1, Buenos Aires, S. 65 - 77
- Red Iberoamericana de Indicadores de Ciencia y Tecnología/RICYT et al.** (1999): Principales indicadores de ciencia y tecnología iberoamericanos/interamericanos, 1990 - 1997, Buenos Aires, Juni
- Rösler P.** (2000): Deutsche Direktinvestitionen in Lateinamerika, Institut für Iberoamerika-Kunde Hamburg, Brennpunkt Lateinamerika, Nr. 16, 31.8.2000
- Salazar-Xirinachs, J.M. / J. Tavares de Araujo Jr.** (1999): The Free Trade Area of the Americas: A Latin American Perspective, in: The World Economy, Bd. 22, Nr. 6, S. 783 - 797
- Sánchez, M.** (1999): Efectos económicos de acuerdos regionales de comercio: una revisión de argumentos, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, S. 11 ff.
- Scharpf, F.W.** (1991): Die Handlungsfähigkeit des Staates am Ende des 20. Jahrhunderts, in: Politische Vierteljahresschrift, Bd. 32, Nr. 4, Dez. 1991, S. 621 - 634

- Schneider, B.R.** (1999): Las relaciones entre el Estado y las empresas y sus consecuencias para el desarrollo: una revisión de la literatura reciente, in: *Desarrollo Económico*, Bd. 39, Nr. 153, Buenos Aires, S. 45 - 75
- Schott, J.J. / G.C. Hufbauer** (1999): Whither the Free Trade Area of the Americas, in: *The World Economy*, Bd. 22, H. 6, S. 765 - 782
- Senghaas, D.** (2000): Seltene Erfolge, viele Fehlschläge und aufhaltsame Fortschritte. Reflexionen zu David Landes' opus magnum *Wohlstand und Armut der Nationen*, in: *Leviathan*, Nr. 1, S. 142 – 153
- Sirlin, P.** (1998): El Régimen de Especialización Industrial argentino: ¿política industrial de nueva generación o mera transferencia de recursos? in: *CEPAL Review*, Nr. 68, Santiago de Chile, S. 101 - 114
- Stephenson, S. / D. Ivascanu** (1999): El comercio electrónico en las Américas, INTAL/BID, Integración & Comercio, Bd. 3, H. 9 Buenos Aires, S. 113 - 128
- Straubhaar, Th.** (1994): Internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft - was ist das? in: *Wirtschaftsdienst*, H. 10, 1994, S. 534 - 540
- Travers, J.** (1999): Case Study: Dublin, Ireland, The Role of Information Technology in Attracting Foreign Investment, Creating Industrial Zones and Developing Human Resources, World Bank, World Competitive Cities Congress, 19.-21.5.1999, Dublin
- Trischler, H. / R. vom Bruch** (1999): Forschung für den Markt. Geschichte der Fraunhofer-Gesellschaft, München, S. 271 – 292
- UNCTAD** (1999): World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development, New York/Genf
- Weltbank** (1999): World Development Indicators, Washington, D.C.
- (1997): The State in a Changing World, World Development Report 1997, Washington, D.C.
- Werner, H.** (2000): Die Erfolgsgeschichte der Wirtschafts- und Arbeitsmarktentwicklung Irlands, in: *Wirtschaftsdienst*, Nr. 5, S. 301 - 306.
- Wionczek, M.S.** (1964) (Hrsg.): Integración de la América Latina. Experiencias y perspectivas, Mexiko
- World Development**, Special Issue (1999): Industrial Clusters in Developing Countries, Bd. 27, Nr. 9, Sept.
- WTO** (1999): Annual Report 1999. International Trade Statistics, Genf
- Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim, et al.** (1999): Zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands. Zusammenfassender Endbericht 1998, Mannheim