

Produzieren in Argentinien, Brasilien und Chile – Chancen und Risiken

INDUSTRIAL MARKETS

Inhalt

Produzieren in Argentinien, Brasilien und Chile – Chancen und Risiken	1
Südamerika wächst wieder	2
Argentinien	4
Brasilien	7
Chile	11
Schlussfolgerung	15

Produzieren in Argentinien, Brasilien und Chile – Chancen und Risiken

Neue, überraschende Entwicklungen sind derzeit in Südamerika zu verfolgen: In der einst von Krisen, Ungewissheit und hohem Risiko geschüttelten Region wächst rasch das Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten.

Das gilt auch für das Wirtschaftsleben der Region. Hier stehen die Zeichen klar auf Aufschwung. Die Gesamtwachstumsraten und Währungskurse steigen – und das bei relativ niedriger Inflation und fallenden Risikobewertungen der einzelnen Länder. In Anbetracht des Ausmaßes der Krise von 2001 – damals wurde die Wirtschaft der ganzen Region erschüttert; die argentinische Wirtschaft ging in die Knie; Brasilien, Chile und andere Länder mussten herbe Einbußen bei Vertrauen, Wachstum und Währungskursen hinnehmen – ist diese Wiederbelebung umso überraschender.

Ein treibender Faktor dieses Aufschwungs ist die weltweite Nachfrage nach landwirtschaftlichen Erzeugnissen und Rohstoffen. In vielen Ländern der Region sorgen zudem gestiegene Privateinkünfte für eine starke Inlandsnachfrage. Die Unternehmen reagieren mit hohen neuen Direktinvestitionen. Und: Die Investitionen erfolgen verstärkt im Produktionssektor. Nach gut einem Jahrzehnt, in dem die meisten Direktinvestitionen der Region in die Privatisierung des Dienstleistungssektors flossen, kehren sie damit nun verstärkt in die Produktion zurück. Dies verbessert die Wertschöpfung und schafft neue Arbeitsplätze.

In einer kürzlich durchgeführten Erhebung befragte KPMG International eine Reihe führender Produktionsunternehmen nach den Ursachen dieser Konjunkturerholung. Dazu wurden in 27 Länderinterviews führende Unternehmensstrategen und CFOs ausführlich in persönlichen Gesprächen zu den politischen und wirtschaftlichen Ursachen des regionalen Aufschwungs in drei Ökonomien mit Schlüsselfunktion – Argentinien, Brasilien und Chile – befragt. Der vorliegende Bericht umfasst eine Auswahl von Antworten aus diesen Interviews. Zwar kann in diesem Rahmen nur ein kleiner Querschnitt aus den Ansichten der Unternehmen wiedergegeben werden, wir hoffen jedoch, dass die Auswahl aufschlussreich ist.

Eine ausführliche Studie zu diesem Thema ist in englischer Sprache bei KPMG erhältlich.

Südamerika wächst wieder

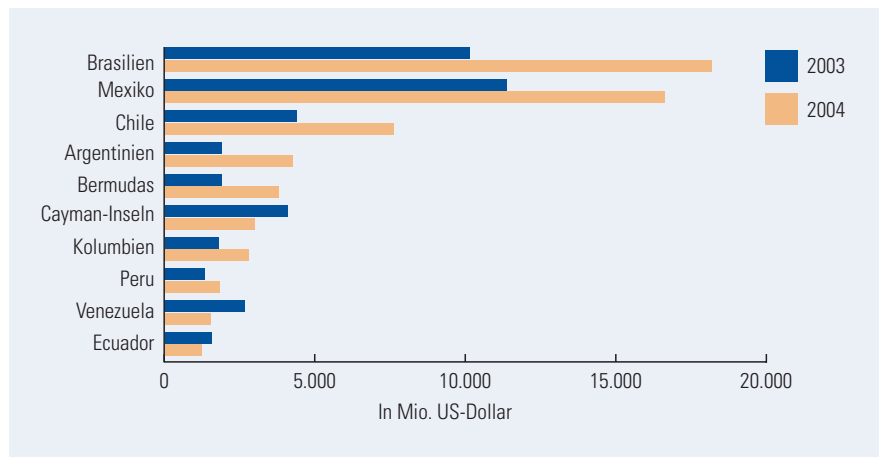


Die so genannten ABC-Ökonomien (Argentinien, Brasilien und Chile) erleben derzeit einen Aufschwung: Sie ziehen die höchsten ausländischen Direktinvestitionen in ganz Südamerika an. Im Jahr 2004 flossen 125 Prozent mehr ausländische Direktinvestitionen nach Argentinien als noch im Vorjahr, nach Brasilien 79 Prozent und nach Chile 73 Prozent mehr.¹ Ein Grund für diesen Aufschwung sind sicher die äußerst konkurrenzfähigen, von den ABC-Ländern exportierten Rohstoffe.

Auch die Politik schlägt neue Töne an: Statt auf Importersatz und Industriesubventionierung setzt man nun auf offenere Konzepte bei Inlandsinvestitionen.

Das folgende Diagramm zeigt, dass der Anteil an ausländischen Direktinvestitionen in den Ländern, die weiter auf offenen Handel und die Gleichstellung ausländischen Kapitals setzen, stark angestiegen ist. Demgegenüber sank der Anteil an ausländischen Direktinvestitionen in Ländern wie Venezuela, die sich wieder verstärkt auf die eigene Wirtschaft statt auf einen positiven Effekt der Globalisierung verlassen.

Investitionen in den TopTen-Ökonomien der Region (2003–2004)



Quelle: UNCTAD/IMF, 2005

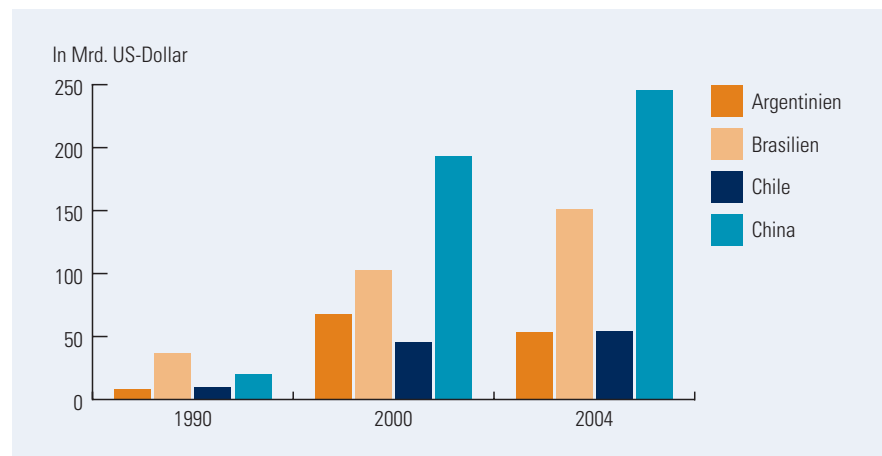
¹ UNCTAD World Investment Report, 2005

„Viele Unternehmen werden beim Gedanken China euphorisch – nachdem sie erste Erfahrungen auf dem chinesischen Markt gesammelt haben, müssen sie aber feststellen, dass es nicht ganz so einfach ist, Profite dort zu erwirtschaften und kommen zu dem Schluss, dass es wahrscheinlich doch nicht so schlecht ist, in Südamerika zu investieren.“

Im globalen Vergleich registrieren die ABC-Staaten mit einer Bevölkerung von rund 230 Millionen Einwohnern einen etwas höheren, kumulierten Investitionsbestand als China mit über einer Milliarde Menschen. Der kumulierte Investitionsbestand der drei Länder belief sich auf 259,126 Milliarden US-Dollar.

Sten Sorenson, von Siemens VDO in Brasilien, beschreibt die Situation folgendermaßen: „Viele Unternehmen werden beim Gedanken China euphorisch – nachdem sie erste Erfahrungen auf dem chinesischen Markt gesammelt haben, müssen sie aber feststellen, dass es nicht ganz so einfach ist, Profite dort zu erwirtschaften und kommen zu dem Schluss, dass es wahrscheinlich doch nicht so schlecht ist, in Südamerika zu investieren.“

Kumulierte ausländische Direktinvestitionen: Südamerika im Vergleich zu China



Quelle: UNCTAD World Investment Report, 2005

In der Vergangenheit floss die Mehrzahl ausländischer Direktinvestitionen in den ABC-Ländern in Serviceunternehmen. Alle drei Länder hatten schnell wirkende Privatisierungsprogramme für die öffentlichen Versorger aufgelegt. Inzwischen scheinen sich die Unternehmen umstrukturiert und dem Wettbewerb angepasst zu haben. Für die Zukunft haben zahlreiche Unternehmen im produzierenden Gewerbe beträchtliche Investitionen in der Region angekündigt. Betrachtet man alleine den Sektor der Automobilindustrie in Argentinien und Brasilien, so planten Fiat, GM, VW, Hyundai, Bridgestone, Continental, Michelin und Pirelli im Zeitraum von Januar 2004 bis Mai 2005 Investitionen von über 100 Millionen US-Dollar.



Argentinien

Die mittelgroße argentinische Wirtschaft erholt sich allmählich von der Schulden- und Währungskrise, die das Land im Jahr 2001 erschüttert hat. Und doch prägt die rasante Talfahrt des argentinischen Peso (2002) nach wie vor das Wirtschaftsleben nach der Krise. Die Beziehungen ausländischer Direktinvestoren, vor allem der Investoren in Infrastruktur- und Versorgungsunternehmen, zur Regierung sind stark angespannt. Der Grund: Die Regierung zwang ihnen die Umrechnung bestehender Verträge und finanzieller Investments in Peso-Beträgen einfach auf – und zwar zum niedrigeren Wechselkurs der Zeit nach der Krise.

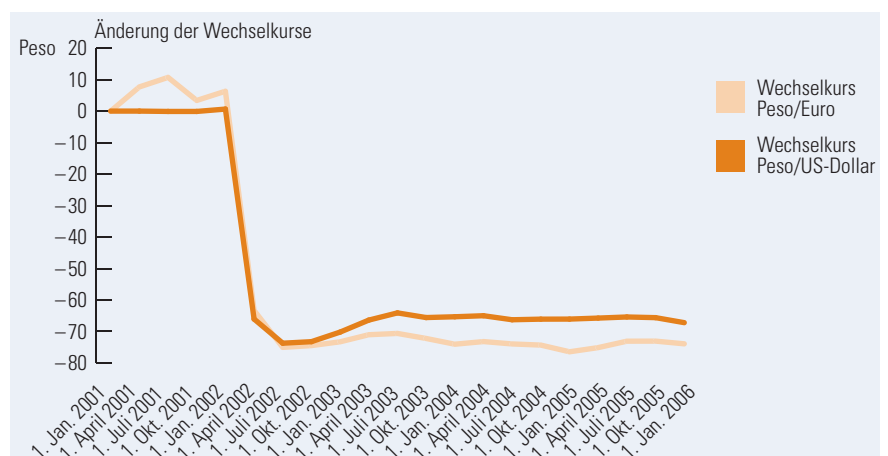
Mehrere der für diesen Bericht befragten Unternehmen betrachten Argentinien in mancher Hinsicht als Testfall für die Fähigkeit der südamerikanischen Wirtschaften zu Reformen und Normalisierung. Einige der befragten Unternehmen empfinden die populistische Rhetorik der argentinischen Regierung bedrohlicher als die Wirklichkeit. Und doch wollen viele in der Region tätige Großunternehmen erst wieder in Argentinien investieren, wenn die Regierung einen wirtschaftsfreundlicheren Kurs einschlägt.

In Argentinien führen viele der herkömmlichen Maßstäbe für Wachstum, Wohlstand und Entwicklung zu falschen Schlussfolgerungen. Die Abkoppelung vom Dollar Anfang 2002 und die darauf folgende steile Talfahrt der Währung sowie der Verlust der gewohnten Beschäftigungsstrukturen vieler Argentinier ließ laut Weltbank 55 Prozent der Bevölkerung unter die nationale Armutsgrenze fallen. Dies geschah trotz der Tatsache, dass Argentinien in vielerlei Hinsicht eine hoch entwickelte Wirtschaft mit ausgereiften Institutionen ist und eine diversifizierte Industrie hat. Nicht nur die Bevölkerung, auch Großunternehmen wurden von den turbulenten Ereignissen in Mitleidenschaft gezogen.

„Aus Investorensicht ging es nicht darum, ob die Lage in Argentinien besser wird. Die Frage war eher: Kann es eigentlich noch schlimmer kommen?“

Eine internationale Produktions-Serviceunternehmen-Gruppe beschreibt die Situation folgendermaßen: „Aus Investorensicht ging es nicht darum, ob die Lage in Argentinien besser wird. Die Frage war eher: Kann es eigentlich noch schlimmer kommen?“

Der Zusammenbruch des argentinischen Peso



Quelle: OANDA, 2006

Regierung und Politik

An der Spitze der argentinischen Regierung steht derzeit Nestor Kirchner vom Partido Justicialista (PJ, Peronisten). Sein Regierungsauftrag gilt bis zu den nächsten Präsidentschaftswahlen im Jahr 2007. Kirchner ist ein erklärter „populistischer“ Politiker, der gerne auf seine linken Wurzeln und seine Bereitschaft hinweist, den Staat noch stärker am Wirtschaftsleben mitwirken zu lassen. Dennoch machen es das hohe Wirtschaftswachstum von etwa sieben Prozent im Jahr 2005² und ein ausländischer Investitionsboom infolge der massiven Rückkehr von Investoren im produzierenden Gewerbe nach Argentinien dem Präsidenten möglich, populistische Rhetorik mit einer Wirtschaftspolitik zu verknüpfen, die eher der politischen Mitte als der Linken entspricht.

Investieren in Argentinien: Bestimmungen und Anreize

Manche Unternehmen sind der Ansicht, das Risiko von Aktivitäten in Argentinien müsse man auf sich nehmen, um ein diversifiziertes Portfolio im produzierenden Gewerbe in der gesamten Region beizubehalten.

„In Argentinien gibt es viele Nischen, in denen man recht wettbewerbsfähig sein kann und das trotz der vielen Probleme mit der Regierungspolitik, antiunternehmerischer Haltung, Gewerkschaften und Steuern.“

„Es ist sehr wichtig, in Südamerika diversifiziert zu bleiben“, so Ronald Degen von GrupoNueva. „Man muss sowohl Krisen als auch Aufschwünge meistern.“ Charles Kimber von Arauco fügt hinzu: „In Argentinien gibt es viele Nischen, in denen man recht wettbewerbsfähig sein kann und das trotz der vielen Probleme mit der Regierungspolitik, antiunternehmerischer Haltung, Gewerkschaften und Steuern.“

Die befragten Unternehmen weisen darauf hin, dass Investoren sich über die im Hintergrund wirkenden industriellen Lobby-Kräfte und Handelstarife im Klaren sein müssen, bevor sie entscheiden, in die Inlandsproduktion zu investieren oder eher Produkte anderer Regionen nach Argentinien zu exportieren. Der Elektronikhersteller Philips: „In den letzten 20 Jahren sind die Importzölle in Südamerika stark gesunken. Gewisse Branchen haben aber noch immer eine sehr starke Lobby bei der Regierung. Hierzu gehören Verbraucherelektronik, Autos sowie einige Produktionsbranchen für Hightech-Equipment. Deswegen sind die Zölle in diesen Branchen noch immer sehr hoch. Andererseits gibt es in den neuen Technologiesektoren wie der Mobilkommunikation keine etablierte Lobby, die Schutz einfordert. Die Folge sind niedrigere Zölle. Wer neu am Markt ist, kommt oft nicht in den Genuss derselben Zoll- und Anreizstruktur wie die Etablierten. Das macht den Wettbewerb für neue Unternehmen schwerer.“

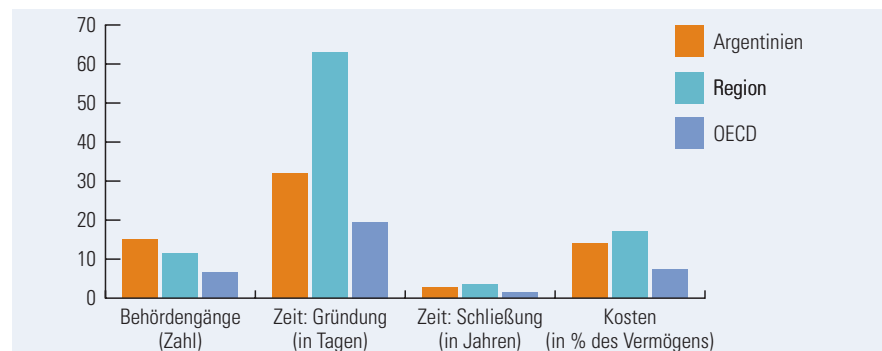
Unternehmenstätigkeit in Argentinien – Bürokratie und geltende Bestimmungen

Viele Unternehmen halten eine kapitalintensive Fertigungstätigkeit in Argentinien für riskant. Der Grund liegt in der Natur der argentinischen Wirtschaft: Wenn sie weiterhin Aufschwungs- und Rezessionszyklen erlebt, so die Befragten, dann ist das langfristige finanzielle Engagement der Produktion höchstwahrscheinlich nicht mit den kürzeren Zyklen der argentinischen Wirtschaft in Einklang zu bringen.

² The Economist, 2006

„Nirgendwo ist das Investieren schwieriger als in Argentinien – immer wieder bricht die Wirtschaft zusammen und erholt sich dann wieder“, so GrupoNueva. Und das Produktions-Serviceunternehmen ACS stellt fest: „Langfristige kapitalintensive Unternehmen gehen in Argentinien höhere Risiken ein. In zyklischen Branchen wie dem Bauwesen lässt sich leichter Geld verdienen.“

Unternehmensgründungen und -schließungen



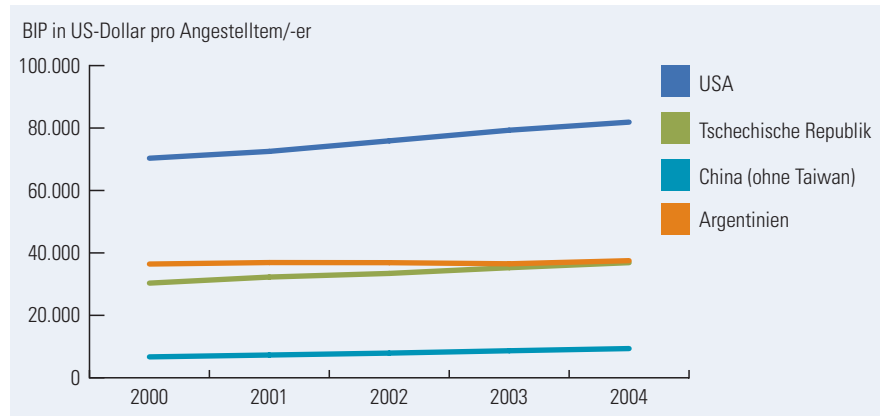
Quelle: World Bank Business Environment Snapshots, 2006

In Argentinien dauert eine Unternehmensgründung etwa 32 Tage, in OECD-Ländern hingegen nicht einmal 20 Tage. Für die Schließung eines Unternehmens sind im Schnitt 2,8 Jahre anzusetzen, in der OECD nur 1,5 Jahre. Export- und Import-Transaktionen (23 beziehungsweise 30 Tage) dauern etwa doppelt so lange wie in der OECD. Diese Zeitspannen sind mit denen von China zu vergleichen. Sie sind deutlich besser als in Indien, wo eine Unternehmensgründung im Schnitt 71 Tage und eine Unternehmensschließung zehn Jahre dauert und die Import- und Exportzeiten etwa ein Drittel länger sind.

Arbeitsmarkt

Trotz hoher Sozialversicherungsbeiträge sind die Lohnkosten in Argentinien immer konkurrenzfähiger geworden. Dies ist teilweise auch auf die Abwertung des Peso seit 2002 zurückzuführen. Arbeitsplätze sind sehr begehrt: Die offizielle Arbeitslosenrate liegt bei 13 Prozent – die tatsächliche Quote dürfte jedoch bei etwa 20 Prozent anzusetzen sein. Viele Arbeitnehmer sind „informell“ angestellt, da argentinische Arbeitgeber die hohe steuerliche Belastung durch formelle Arbeitsverträge scheuen. Unternehmen weisen häufig darauf hin, dass Argentinien bei Arbeitskräften trotz starken Wirtschaftswachstums noch immer ein „Käufermarkt“ sei. „In Argentinien lassen sich qualifizierte Arbeitskräfte problemlos finden“, stellt ein in verschiedenen Sparten tätiger Industriekonzern fest und fügt hinzu: „Deswegen sind in den letzten Jahren so viele Argentinier nach Spanien ausgewandert: es handelt sich meist um qualifizierte, professionelle Arbeitskräfte auf der Suche nach günstigeren wirtschaftlichen Bedingungen.“

Gesamtproduktivität



Quelle: IMD, 2006



Brasilien

Brasilien hat die größte und eine der dynamischsten Wirtschaften Südamerikas. Obwohl das Investitionsrisiko im Vergleich zu den OECD-Ländern hoch ist, ist Brasilien für Unternehmensinvestoren attraktiv: Gründe sind die Größe des Landes, die Wachstumsraten sowie der Trend zur ständigen Verbesserung der meisten Risiko-Indikatoren. „Brasilien wird beständiger und besser vorhersagbar“, meinte einer der Befragten. Dennoch bereitet vielen Unternehmen die ausgeprägte Trennung zwischen Arm und Reich nach wie vor Sorgen. „Brasilien wächst hervorragend, doch die Armut ist ebenfalls gestiegen“, stellte ein Großunternehmen fest.

„Der hohe Wert des Real schadet nicht so wie man meinen möchte, da wir in Brasilien hervorragende Produktivitätsverbesserungen erzielen.“

„Das Ergebnis: Korruption, eine riesige Schattenwirtschaft und fehlende Transparenz. Mit diesen Problemen müssen sich die Investoren auseinandersetzen.“ Sorgen macht den Unternehmen aber auch der steigende Kurs des brasilianischen Real im Vergleich zu Dollar und Euro. Er hat sich verheerend auf die Gewinnmargen der Exporteure ausgewirkt. Die Währung wird von einem Großteil der Unternehmen als überbewertet angesehen. Viele Unternehmen sind aber der Meinung, dass starke Nachfrage und Rentabilitätswachstum den Nachteil einer erstarkenden Währung ausgleichen. Im regionalen Vergleich ist Brasilien nach wie vor ein relativ armes, aber sich schnell entwickelndes Land, in dem BIP, ausländische Direktinvestitionen und persönliche Einkünfte derzeit stark wachsen. Vielen Unternehmen zufolge wären Brasiliens Einkommens- und Armutszahlen noch schlechter, würde die Regierung die Landeswährung Real nicht auf hohem Niveau im Vergleich zum Dollar halten.

„Der hohe Wert des Real schadet nicht so wie man meinen möchte, da wir in Brasilien hervorragende Produktivitätsverbesserungen erzielen“, stellt Odair Bobblo fest, regionaler CFO des in vielen Branchen tätigen US-Konzerns General Electric.

Regierung und Politik

Seit 2002 untersteht die brasilianische Regierung der Leitung Luiz Inácio Lula da Silvas. Der allseits als „Präsident Lula“ bekannte ehemalige Gewerkschaftsführer hat einen überwiegend versöhnlichen und unternehmensfreundlichen, von Reformen und Stabilisierung gekennzeichneten Kurs der politischen Mitte eingeschlagen. Die Befürchtungen, Lulas Amtszeit könnte durch eine Rückkehr zu populistischer Politik mit hohen Ausgaben der Zentralregierung und einer möglichen Aussetzung der internationalen Zahlungsverpflichtungen des Landes gekennzeichnet sein, haben sich nicht bewahrheitet. Im Wahlkampf hatte Lula versprochen, die vom Internationalen Währungsfonds festgesetzten Vorgaben für die Rückzahlung von Schulden, die öffentlichen Ausgaben sowie die Kreditaufnahme einzuhalten. Diese Versprechen hat er eingelöst.

Die Lula-Regierung setzt auf hohe Zinssätze (unter der gegenwärtigen Regierung liegen sie bei 14 Prozent und sind damit die höchsten der industrialisierten Welt), um Inflation und Konsum zu drosseln. Es ist ihr gelungen, die Auslandsverschuldung zu begrenzen und den öffentlichen Sektor so zu verbessern, dass die Zielvorgabe (ein Überschuss von 4,5 Prozent des BIP) beinahe erreicht wurde. Viele Produktionsunternehmen klagen aber, dass diese Politik zu sehr hohen inländischen Kapitalkosten, immer höheren Steuern und neuen Steuerarten führe.

Investieren in Brasilien: Bestimmungen und Anreize

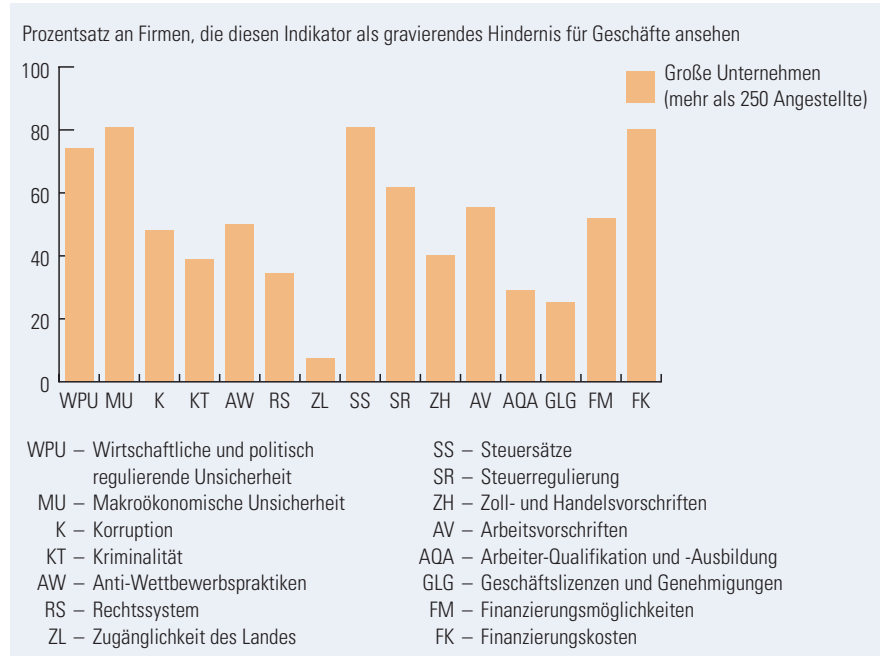
Im Jahr 1991 startete die Regierung ein Schnell-Privatisierungsprogramm. Seither wurden die Bestimmungen für ausländische Direktinvestitionen stark dereguliert. So wurden dadurch ausländische Investitionen am brasilianischen Aktienmarkt möglich. Zwischen aus- und inländischem Kapital wurde zunehmend weniger unterschieden. Weitere Liberalisierungsrunden folgten 2000 und 2002. Seit neuestem fördert die Regierung Public Private Partnerships (PPP) im Infrastrukturbereich – 2004 wurde ein Gesetz erlassen, das diese Rechtsform möglich macht.

„Wenn man vorsichtig ist kann man in Brasilien investieren und Geld verdienen, aber das Wort „Vorsicht“ ist ausschlaggebend.“

Unternehmenstätigkeit in Brasilien – Bürokratie und geltende Bestimmungen

Viele Unternehmen vertreten die Meinung, dass gute Wachstumsaussichten Investitionen in Brasilien (trotz großer Risiken) legitimieren. „Wenn man vorsichtig ist, kann man in Brasilien investieren und Geld verdienen, aber das Wort „Vorsicht“ ist ausschlaggebend“, beschreibt eine internationale Produktions-Service-Gruppe den Markt. Zu den größten Herausforderungen unternehmerischer Tätigkeit zählen für viele Unternehmen die Komplexität der Steuergesetze, die steuerliche Belastung sowie Hindernisse durch Bürokratie und Korruption.

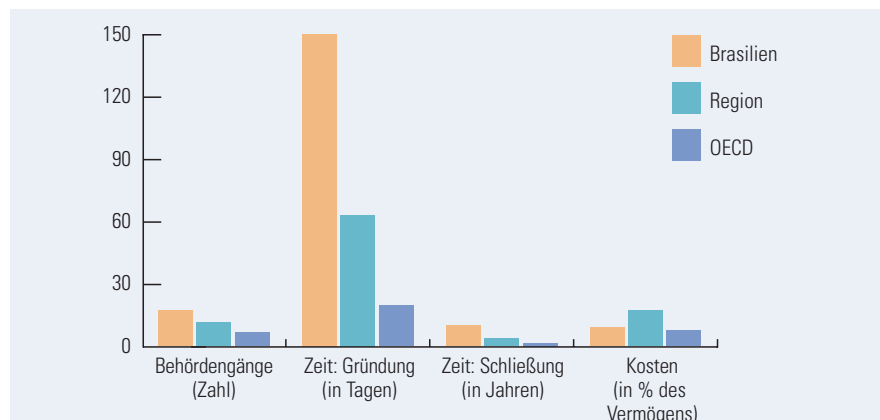
Geschäftliche Herausforderungen aus Sicht der Unternehmen



Quelle: World Bank, 2005

Die Unternehmen stufen die anfallenden Kosten für die Ingangsetzung des Geschäftsbetriebs in Brasilien als hoch und ausgesprochen wettbewerbshinderlich ein. Eine Unternehmensgründung dauert 152 Tage. Zum Vergleich: In Argentinien sind es 32, im OECD-Durchschnitt weniger als 20 Tage. Die Schließung eines Unternehmens dauert im Schnitt zehn Jahre, in Argentinien 2,8 und in der OECD 1,5 Jahre. Import- und Export-Transaktionen (39 beziehungsweise 43 Tage) dauern zirka dreimal so lang wie in OECD-Ländern. Diese Zahlen sind insgesamt schlechter als in Indien und viel schlechter als in China.³

Unternehmensgründungen und -schließungen



Quelle: World Bank Business Environment Snapshots, 2006

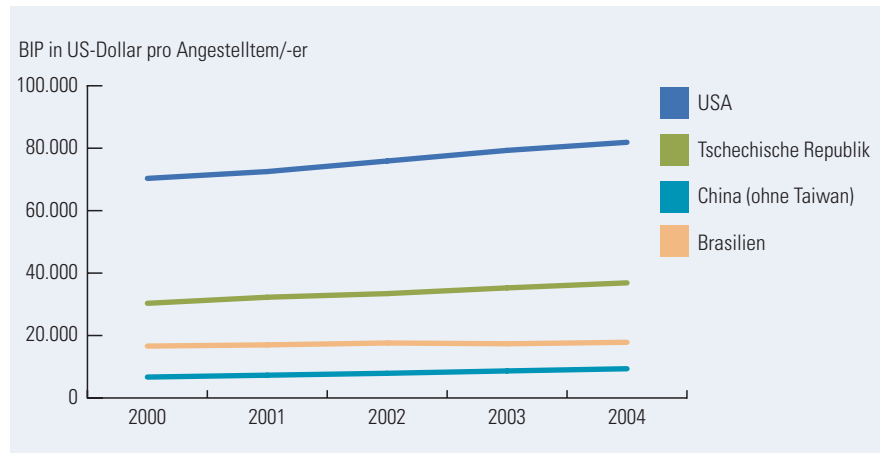
³ World Bank Business Environment Snapshots, 2006

„In Brasilien herrscht kein Mangel an qualifizierten Arbeitskräften – es ist hervorragendes Personal am Markt.“

Arbeitsmarkt

Insgesamt erachten Unternehmen die Verfügbarkeit von Arbeitskräften, direkten Lohnkosten und Produktivität als reizvoll genug, um dort zu investieren. „In Brasilien herrscht kein Mangel an qualifizierten Arbeitskräften – es ist hervorragendes Personal am Markt“, so ein US-Lebensmittelkonzern, der hinzufügt: „Brasilien ist preiswerter als Mexiko, und insgesamt gibt es kein Kosten- oder Verfügbarkeitsproblem.“ Manche Unternehmen haben aber noch Schwierigkeiten beim Besetzen von Positionen im mittleren Management. „Mitarbeiter für die Produktion zu finden, ist nicht die größte Herausforderung, und Arbeitskräfte sind leicht zu schulen“, so der Elektronikhersteller Philips. „Auf oberster Unternehmensebene lassen sich in Brasilien leicht Manager mit internationaler Erfahrung finden. Schwierig wird es beim mittleren Management: Dort sind talentierte Mitarbeiter äußerst rar.“

Gesamtproduktivität



Quelle: IMD, 2006

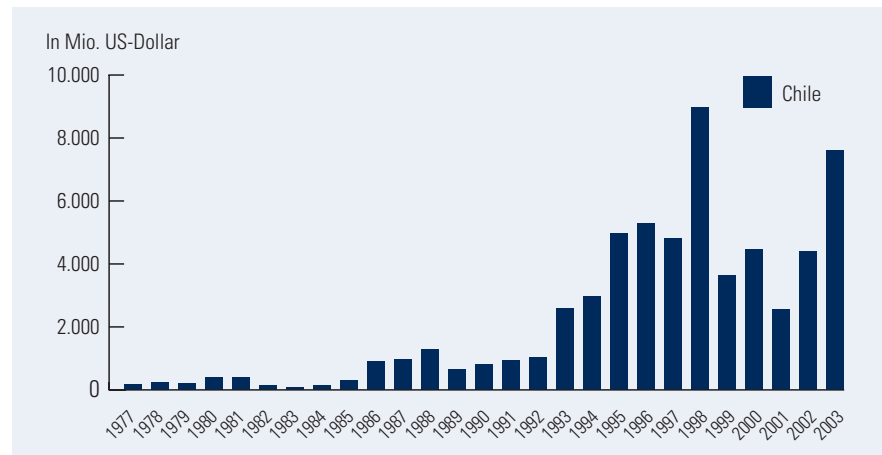
Dennoch findet Philips, dass im Vergleich zu China „Brasilien der bessere Standort ist. In China sind qualifizierte Mitarbeiter sowohl im mittleren Management als auch auf höchster Unternehmensebene extrem schwer zu finden.“ Die Unternehmen bevorzugen auch die Arbeitsatmosphäre in Brasilien. „Der große Vorteil von Brasilien ist das ausgeprägte Arbeitsengagement der Brasilianer“, findet Sten Sorensen von Siemens VDO. „Wenn man in Brasilien an ein Fließband geht, trifft man gut gelaunte Leute, die ihre Arbeit gern tun und sie perfekt machen wollen.“



Chile

Chile hat die kleinste und mit Abstand stabilste und prognostizierbarste Wirtschaft der drei ABC-Ökonomien. In puncto Investmentrisiko setzen viele Unternehmen Chile sogar mit europäischen Wirtschaften gleich. Das Land ist stark vom internationalen Handel abhängig und hat sich diesem gegenüber deshalb deutlich geöffnet. Für viele Teilnehmer der Befragung hat Chile Modellcharakter im Hinblick auf wirtschaftliche Reformen in Südamerika. Begrenzt werden die Investitionsmöglichkeiten allerdings durch die geringe Größe und die geographische Randlage.

Langfristige Entwicklung ausländischer Direktinvestitionen



Quelle: UNCTAD/IMF, 2005

„Chile hat eine solide Ökonomie, gut eingeführte und zuverlässige Institutionen. Der einzige echte Unterschied zwischen Chile und einem europäischen Land: Chile liegt in Südamerika.“

Ausländische Investitionen sind in Chile leicht und weitgehend ungehindert zu tätigen, was dem Land das günstigste Verhältnis zwischen ausländischen Direktinvestitionen und BIP brachte. Für ausländische Direktinvestitionen gibt es nur geringfügige Eigentumsbeschränkungen und kaum geschlossene Bereiche. Darüber hinaus verbietet das Investitionsrecht staatliche Eingriffe in Verträge über ausländische Direktinvestitionen nach deren Unterzeichnung. Der Kapitaltransfer wird – abgesehen von administrativen Prüfungen – nicht kontrolliert. Subventionen oder Steuerbefreiungen für ausländische Investitionen sind in Chile nicht üblich. Einige Unternehmen interessieren sich für die 2002 eingeführte chilenische „Investitionsplattform-Initiative“. Sie soll Chile für internationale Unternehmenszentralen attraktiver machen. Dabei fungiert die Investitionsplattform als eine Art steuerliches Schutzschild für in Chile angesiedelte Unternehmen, die sonst in verschiedenen Ländern Steuern abzuführen hätten.

„Chile hat eine solide Ökonomie, gut eingeführte und zuverlässige Institutionen“, findet ein internationales Business Process Outsourcing(BPO)-Unternehmen. „Der einzige echte Unterschied zwischen Chile und einem europäischen Land: Chile liegt in Südamerika. Die Hauptrisiken haben mit den Nachbarländern zu tun. Außerdem gibt es Schwierigkeiten bei der physischen Kommunikation.“

„Chile fördert unternehmerische Tätigkeit“, findet Charles Kimber von Arauco. „Das Land kann auf mehrere Jahrzehnte guten makroökonomischen und mikroökonomischen Managements zurückblicken. Die Zollgebühren sind niedrig, und es bestehen Handelsabkommen mit den verschiedensten Nationen.“

Regierung und Politik

Chile kann sowohl auf eine stabile Regierung als auch eine moderate, unternehmensfreundliche Politik zurückblicken, die in der Region ihresgleichen sucht. Kein anderes südamerikanisches Land kann dieses Ausmaß an Stabilität, Verantwortungsbewusstsein und gutem wirtschaftlichen Management vorweisen. Die letzten Präsidentschafts- und Kongresswahlen im Dezember 2005 gewann Michelle Bachelet, Kandidatin der regierenden Mitte-Links-Koalition, der „Concertación de Partidos por la Democracia“ (kurz „Concertación“). Von ihr wird erwartet, dass sie in ihrer fünfjährigen Amtszeit den gemäßigten wirtschaftspolitischen Ansatz ihres Vorgängers Ricardo Lagos fortsetzt.

Seit Chile zivil regiert wird, verzeichnete das Land ein durchgehend hohes Wachstum. Wie andere südamerikanische Ökonomien durchlebte auch Chile nach 1999 einen wirtschaftlichen Abschwung, der allerdings weniger ausgeprägt war als in Argentinien oder Brasilien. Die jüngsten Wachstumszahlen sind ausgezeichnet, das BIP stieg angesichts des Investmentbooms und starker Konsumzahlen über sechs Prozent. Gleichzeitig konnte Chile einen starken Überschuss im öffentlichen Sektor erwirtschaften. Die Inflation bleibt niedrig und innerhalb des festgelegten Zielbereichs von zwei bis vier Prozent. Dennoch wird für 2006 eine etwas restriktivere Geldpolitik erwartet. Manche Prognosen sagen Chile für 2006 ein kleines Handelsdefizit voraus. Dies könnte allerdings noch durch außergewöhnlich hohe Kupferpreise (Chile ist weltgrößter Kupferproduzent) verhindert werden.

„Wir haben keine Sektoralpolitik und keine Politik zur Investitionsförderung. Wir glauben, dass Wachstum – und nicht die Schaffung von Anreizen – Investitionen anzieht.“

Investieren in Chile – Bestimmungen und Anreize

Mit einer Wirtschaft von nur 72 Milliarden US-Dollar und knapp 16 Millionen Einwohnern zog Chile in den Neunzigerjahren des letzten Jahrhunderts umfangreiche ausländische Direktinvestitionen an. Das Land erzielte den höchsten Anteil an ausländischen Direktinvestitionen pro Kopf und den höchsten Quotienten zwischen ausländischen Direktinvestitionen und BIP in ganz Südamerika.⁴

„Wir haben keine Industriepolitik mehr“, so der ehemalige chilenische Wirtschaftsminister Jorge Rodríguez. „Wir haben keine Sektoralpolitik und keine Politik zur Investitionsförderung. Wir glauben, dass Wachstum – und nicht die Schaffung von Anreizen – Investitionen anzieht. Vor 40 Jahren hatten wir eine Industriepolitik, doch die war ehrlich gesagt ein Misserfolg.“

⁴ World Bank Business Environment Snapshots, 2006

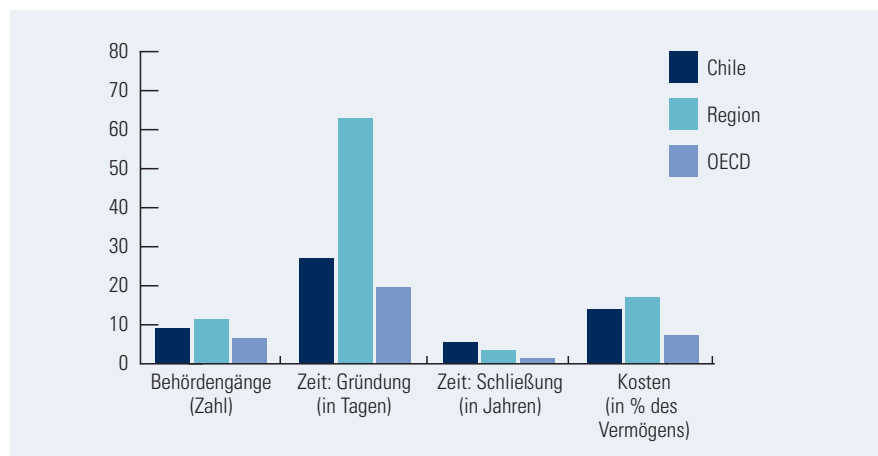
Rodríguez weiter: „Wir behandeln ausländische Investoren genau wie chilenische Investoren. Im Ergebnis stammen 60 Prozent unseres BIP aus ausländischen Investitionen. Wir haben es ausländischen Investoren völlig freigestellt, ihre Gewinne ohne Hindernisse zurückzuführen.“ Investitionen regelt der Gesetzesbeschluss D. L. 600 aus dem Jahr 1974, die Verwaltung übernimmt das chilenische Komitee für ausländische Investitionen (Comité de Inversiones Extranjeras). Ausländische Direktinvestitionen unterliegen geringfügigen Eigentumsbeschränkungen und treffen kaum auf geschlossene Bereiche. Der Beschluss D. L. 600 verbietet dem Staat Eingriffe in Verträge über ausländische Direktinvestitionen nach deren Unterzeichnung. Ausländische Investoren haben die Wahl zwischen der Besteuerung als inländisches Unternehmen (der Unternehmenssteuersatz liegt derzeit bei 35 Prozent) oder zu einem bis auf 20 Jahre garantierten Zinssatz (aktuell 42 Prozent). Beim zweiten Modell werden Schwankungen der inländischen Besteuerung nicht berücksichtigt.

Unternehmenstätigkeit in Chile – Bürokratie und geltende Bestimmungen

Obwohl Unternehmen häufig auf die günstigen Bedingungen für eine Unternehmenstätigkeit in Chile hinweisen, liegen Zeitaufwand und die Zahl der Behördengänge für Unternehmensgründungen, -schließungen und grenzübergreifende Handelstransaktionen deutlich über dem OECD-Durchschnitt – auch wenn Chile damit leicht unter dem südamerikanischen Durchschnitt liegt.

So dauert zum Beispiel eine Unternehmensgründung in Chile 27, in der OECD nur knapp 20 Tage. Der Wert ist aber besser als für Argentinien (32 Tage) und Brasilien (152 Tage). Mit 5,6 Jahren dauern Unternehmensschließungen länger als in Argentinien oder in OECD-Ländern (1,5 Jahre). In Brasilien hingegen kann eine Unternehmensschließung bis zu zehn Jahre dauern.⁵

Unternehmensgründungen und -schließungen



Quelle: World Bank Business Environment Snapshots, 2006

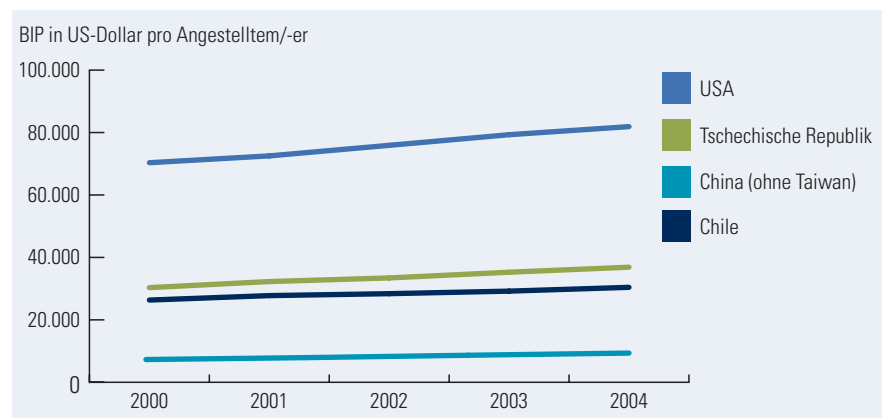
⁵ World Bank Business Snapshots, 2006

Export- und Import-Transaktionen (23 beziehungsweise 24 Tage) dauern fast doppelt so lange wie im OECD-Durchschnitt. Die Werte sind aber etwas besser als für Argentinien oder Brasilien. Sie sind mit denen zu vergleichen, die für Unternehmensgründungen, -schließungen, Importe und Exporte in China gelten. Damit sind die Werte deutlich besser als in Indien, wo eine Unternehmensgründung im Schnitt 71 Tage und eine Unternehmensschließung zehn Jahre dauert und die Import- und Exportzeiten um etwa ein Drittel länger sind.⁶

Arbeitsmarkt

In Chile herrscht weitgehend Arbeitsfrieden: Verglichen mit dem Rest der Region sind Streiks eher die Ausnahme. Durch Arbeitskämpfe gehen deutlich weniger Tage verloren als in Argentinien oder Brasilien. Außerdem spielt sich die überwiegende Mehrzahl der Arbeitskonflikte im öffentlichen Sektor, ohne direkte Auswirkungen auf die Unternehmen im privaten Sektor, ab. Gewerkschaftliche Tarifverhandlungen zu Bezahlung und Arbeitsbedingungen sind in Chile sehr flexibel. Verschiedenen Gewerkschaften angehörende Belegschaften sind ein verbreitetes Phänomen. Es steht den Unternehmen weitgehend frei, ob sie Tarifverhandlungen kollektiv oder mit einzelnen Gewerkschaften führen. „Chile bietet zahlreiche billige Arbeitskräfte – vor allem ungelernete. Die Arbeitslosenquote bei dieser Gruppe liegt oft über 20 Prozent; der nationale Durchschnitt liegt bei neun Prozent“, bemerkt Iberdrola. „Doch Chile bietet auch zahlreiche qualifizierte technische und professionelle Arbeitskräfte, und als Manager gehören die Chilenen zu den fähigsten der Region.“ Dennoch warnen manche Unternehmen, dass bestimmte höhere Managementpositionen schwierig zu besetzen sein könnten. Charles Kimber von Arauco: „Es gibt ein Personalproblem, vor allem auf der mittleren Managementebene. Ganz oben gibt es eine sehr kleine Gruppe hoch talentierten Personals. Ganz unten gibt es gute, produktive und disziplinierte ungelernete Arbeitskräfte.“

Gesamtproduktivität



Quelle: IMD, 2006

⁶ World Bank Business Environment Snapshots, 2006

Schlussfolgerung

Der vorliegende Bericht verschafft einen ersten Einblick in die Themen der ausführlichen Studie „Manufacturing in Argentina, Brazil and Chile – Challenges and Opportunities“. Beleuchtet wird unter anderem die Frage, ob Großunternehmen der Ansicht sind, dass sich die ABC-Ökonomien Südamerikas zunehmend zu „normalen“ Investitionsorten für internationale Fertigungstätigkeiten entwickeln, in denen die politischen und wirtschaftlichen Risiken zumindest mit denen asiatischer und osteuropäischer Länder mit hohem Anteil ausländischer Direktinvestitionen vergleichbar sind?

Die beträchtlichen ausländischen Direktinvestitionen im Fertigungssektor, die Argentinien, Brasilien und Chile in den letzten zwei Jahren angezogen haben, scheinen darauf hinzudeuten, dass sich die dortigen Bedingungen zum Positiven gewandelt haben.

„Für Brasilien sind wir sehr optimistisch, für Chile optimistisch und für Argentinien pessimistisch“, fasst ein Großunternehmen das Stimmungsbild unserer Befragung zusammen.

„In Argentinien bestehen ähnliche Risiken wie in Brasilien, außerdem politische Risiken und rechtliche Ungewissheiten“, stellt ein Unternehmen fest. „Die Risiken in Argentinien betreffen aber mehr die politischen Grundlagen und die wirtschaftliche Struktur als Beschränkungen der unternehmerischen Tätigkeit“, so ein anderer Produzent.

Die überwiegende Mehrheit der Fertigungsunternehmen äußert sich zuversichtlich zum Wachstumspotenzial Brasiliens, dessen Trend zu mehr Stabilität und einer wirtschaftsorientierteren Politik. „Die Verbesserung trat nur langsam ein, doch Brasilien entwickelt sich jetzt in Richtung auf ein System mit einem realistischen Gleichgewicht zwischen Rechten und Pflichten“, stellt ein internationaler Lebensmittelkonzern mit Zentrale in Brasilien fest. „Wir haben die Turbulenzen der Vergangenheit nicht vergessen, sind aber recht zuversichtlich, dass das dem Aufschwung zugrunde liegende Vertrauen steigt“, fügt ein Elektronikhersteller hinzu.

Für Chile haben die Unternehmen viel Lob: Demokratie, Transparenz und stabiles ökonomisches Management zeichnen das Land aus. „Es gibt nur sehr wenig Korruption, zahlreiche kostengünstige, aber auch viele qualifizierte und professionelle Arbeitskräfte. Und als Manager sind die Chilenen wahrscheinlich die besten in der ganzen Region“, so ein Stromerzeugungs- und Elektrotechnikkonzern. Besorgt äußern sich die Befragten lediglich über die Randlage und geringe Größe des Landes: Diese Faktoren begrenzen nach wie vor die Investitionen im Produktionssektor.

Gibt es Anzeichen für einen positiven Wandel in den betrachteten Ländern?

Die Antworten auf diese Frage ergeben ein deutliches „Ja“.

Für ausländische Direktinvestoren bleibt das Management südamerikanischer Investitionen wahrscheinlich trotzdem eine Herausforderung mit vielen unterschiedlichen Baustellen.

Unser Beratungsteam setzt sich aus deutschsprachigen Mitarbeitern in Lateinamerika, kompetenten Kollegen hier in Deutschland sowie einem speziellen Team in Spanien zusammen. Sie bilden zusammen ein starkes, interaktives Netzwerk, das Sie bei der Bewältigung der vielfältigen Aufgaben eines Engagements in Südamerika unterstützt. Wenn Sie in diesem Bericht angesprochene Fragen mit uns diskutieren möchten, freuen wir uns auf Ihre Nachricht – die entsprechenden Kontaktdaten finden Sie auf der letzten Seite des Berichts.

Ansprechpartner

Global Industrial Markets:

Uwe Achterholt

Partner
Global Chair Industrial
& Automotive Products
KPMG International
c/o Ganghoferstraße 29
80339 München
T +49 (89) 9282-1355
uachterholt@kpmg.com

Deutschland:

Theodor Kilgert

Partner
KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Sektorleiter Manufacturing
Ganghoferstraße 29
80339 München
T +49 (89) 9282-1355
tkilgert@kpmg.com

Hans-Dieter Krauss

Partner
KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Sektorleiter Automotive
Heißbrühlstraße 21
70565 Stuttgart
T +49 (711) 9060-1660
hkrauss@kpmg.com

Spanien:

Luis A. Walter

Head of Industrial & Automotive
Products, Spain
KPMG Auditores, S.L.
Avinguda Diagonal, 682
Barcelona 08034
Spanien
T +34 (93) 2532-900
lawalter@kpmg.es

Brasilien:

Charles Kriek

Head of Industrial & Automotive
Products, Brazil
KPMG
Rua Dr. Renato Paes de Barros 33
São Paulo
SP 04630-904
Brazil
T +55 (11) 3067-3102
ckriek@kpmg.com.br