

# **Ansatzpunkte für eine Strategie der KMU-Förderung im Mercosul – Deutsche Kurzfassung –**

**Studie im Rahmen der GTZ-Eigenmaßnahme „Strategie einer Klein- und  
Mittelindustrieförderung in der Region Mercosur“**

**Claudio Maggi und Jörg Meyer-Stamer**

**März 2000**

## **1 Vorbemerkung**

Diese Ausarbeitung ist die deutschsprachige Kurzfassung von *Oportunidades y Amenazas para las Pyme en los países del Mercosur. Hacia una estrategia de fomento basada en la creación de competitividad sistémica a través de la articulación de políticas localizadas*. Diese Studie, die einen Umfang von ca. 50 Seiten hat, liegt auf Spanisch vor. In der vorliegenden Kurzfassung werden die zentralen Aussagen zusammengefaßt.

## **2 Mercosur und KMU**

Der Mercosur, d.h. die südamerikanische Freihandelszone mit den Mitgliedsländern Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay sowie den assoziierten Mitgliedern Bolivien und Chile, ändert die Rahmenbedingungen für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in der Region:

- Unternehmen finden einen einfacheren Zugang zu den Märkten der Nachbarländer. In der Vergangenheit, insbesondere bis Ende der 80er Jahre, war es häufig einfacher, nach Übersee zu exportieren als von einem in ein anderes lateinamerikanisches Land.
- Weil der Mercosul insgesamt ein attraktiver Markt ist, ist ein zunehmender Zufluß an ausländischen Direktinvestitionen zu beobachten. Ausländische Unternehmen, die schon länger in der Region aktiv sind, restrukturieren ihre Operationen.
- Es ergeben sich Gelegenheiten zur Zusammenarbeit zwischen Unternehmen, etwa in Form von Joint-Ventures oder technologischen Allianzen.
- Es ergeben sich neue Ansatzpunkte für industrie- und technologiepolitische Initiativen.

- Der Handel innerhalb des Mercosul nimmt stark zu, so daß sich das Wettbewerbsumfeld für Unternehmen grundlegend verändert.

Die Wirkungen des Mercosur auf KMU lassen sich mithin zwischen den Polen Chance und Risiko verorten: Es ergeben sich neue Absatz- und Wachstumschancen, aber auch ein zunehmender Wettbewerbsdruck. Ausgeprägte Risiken ergeben sich insbesondere für KMU in Branchen und Ländern, die bislang aufgrund geringer Größe und Dynamik für ausländische Konkurrenten wenig interessant waren. Durch die Reduzierung von tarifären und nichttarifären Handelsbarrieren sind Branchen wie z.B. Schuh- oder Bekleidungsproduktion in Paraguay unter starken Druck geraten, dem sie nur teilweise widerstehen können. Es sind insbesondere Firmen aus den größeren, industriell fortgeschritteneren Mercosul-Ländern, die sich die kleineren Nachbarländer erschließen. Sie selber geraten wiederum durch den Zustrom ausländischer Unternehmen unter Druck.

Bei der Analyse der Wirkungen des Mercosur auf KMU beleuchten wir vier Aspekte:

- Mercosur als Innovationsumfeld: Welche Optionen eröffnen sich für Unternehmen im Bereich Forschung und Entwicklung / Technologie?
- Welche Potentiale für Unternehmensallianzen innerhalb des Mercosur existieren?
- Welche Bedeutung hat der Mercosur für die Attraktion von ausländischen Investitionen?
- Mercosur als Lernfeld: Wie können Unternehmen, insbesondere KMU, durch das Agieren im Mercosur ihre Wettbewerbsfähigkeit insgesamt steigern?

Die folgende Tabelle faßt die Einschätzungen für jedes Land zusammen.

<i>Aspekt</i>	<b>Mercosur als Innovationsumfeld</b>	<b>Unternehmensallianzen innerhalb des Mercosur</b>	<b>Mercosur und Attraktion von ausländischen Investitionen</b>	<b>Mercosur als Lernfeld</b>
<i>Land</i>				
<b>Argentinien</b>	(-) Relativ niedriges Innovationsniveau, geringe Investitionen in FuE (mit wenigen sektoralen Ausnahmen)	(+) Nationale Unternehmen können für Firmen in- und außerhalb des Mercosur attraktive Partner sein	(++) Hohe Attraktivität durch Lage, Infrastruktur, hohe Qualifikation von Arbeitskräften	(++) Verstärkt den Modernisierungsprozeß in Unternehmen
<b>Brasilien</b>	(-/+) Geringe Investitionen in FuE. Gelegenheit zu Kooperation mit argentinischen Unternehmen	(-) Unternehmen suchen vorwiegend Allianzen mit Partnern aus Industrieländern	(++) Starker Anstieg der Direktinvestitionen	(++) Vorteilhafte Situation für bislang nicht exporterfahrene Unternehmen
<b>Paraguay</b>	(--) Sehr geringes Innovationspotential	(+/-) Gelegenheit nur für wenige, besonders wettbewerbsfähige Unternehmen	(--) keine positiven Effekte des Mercosur	(-) Mercosur bedroht die KMU
<b>Uruguay</b>	(++) Mercosur könnte eine Diversifizierung des Produktionsprofils auf der Grundlage spezifischer Wettbewerbsvorteile stimulieren	(+/-) Obwohl der nationale Markt klein ist, gibt es Hinweis auf relevante Allianzen	(-) Sehr geringer Effekt	(+/-) Hohe Konzentration der Exporte auf der Mercosur = hohe Verwundbarkeit
<b>Bolivien</b>	(--) Minimales Innovationspotential	(+/-) Potential existiert, wird aber bislang kaum genutzt	(-) Minimale Attraktivität für Direktinvestitionen	(+) Potential steigender Exporte in die Nachbarländer
<b>Chile</b>	(++) Zunehmende Innovationsaktivitäten der Unternehmen, staatliche Unterstützung	(-/+) Unternehmen sind weniger aufgrund des nationalen Marktzugangs, sondern wegen der internationalen Erfahrung für Allianzen interessant	(-/+) Periphere Lage, aber guter Standort für Exporte in Richtung Asien	(+) Diversifizierung der Exporte von nicht-traditionellen Industrieprodukten

### **3 Rahmenbedingungen der KMU-Entwicklung in den Mercosur-Ländern**

Es wäre indes verkürzt, das Thema „KMU-Förderung im Mercosur“ nur unter dem Blickwinkel der Effekte der regionalen Integration zu diskutieren. Tatsächlich ist die umgekehrte Sichtweise weit plausibler: Der Mercosur ist das bislang erfolgreichste Projekt der regionalen Integration in Lateinamerika. Dies ist in erster Linie darauf zurückzuführen, daß frühere Integrationsprojekte im Kontext der Strategie der importsubstituierenden Industrialisierung umgesetzt wurden, während die Realisierung des Mercosur zeitlich mit der Weltmarktöffnung der beteiligten Volkswirtschaften zusammenfiel. Anders formuliert: Nicht der Mercosur ist der zentrale Faktor, der die Bedingungen für KMU ändert, sondern der Abschied von der Importsubstitution und die Weltmarktöffnung. Durch die Weltmarktöffnung und die damit zeitlich und kausal verknüpfte Veränderung der makroökonomischen Anreizstrukturen verändern sich die Rahmendaten, an denen sich KMU zu orientieren haben, fundamental. Diese Rahmendaten lassen sich für die einzelnen Länder (bzw. im Fall Brasiliens für den relativ entwickelten Südosten und Süden einerseits und den Nordosten und Norden andererseits) wie folgt zusammenfassen.

### 1) Relativ fortgeschrittene Länder / Regionen:

<i>Ebene</i>		<i>Argentinien</i>	<i>Brasilien (ohne Nordosten)</i>	<i>Chile</i>	<i>Uruguay</i>
<i>Meta</i>	Stärken	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Anerkannte Rolle des privaten Sektors</li> <li>* Im regionalen Vergleich überdurchschnittliche Wirtschaftskraft</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Anerkannte Rolle des privaten Sektors</li> <li>* Hohe Priorität für industrielle Entwicklung</li> <li>* Relativ starke politische Position der Privatwirtschaft</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Konsens über die tragende Rolle des Privatsektors</li> <li>* Positive Bewertung von Unternehmertum</li> <li>* Wenig Korruption</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* hohe soziale Kohäsion</li> <li>* Tradition der und Wille zur gesellschaftlichen Integration</li> <li>* Akzeptanz der Rolle des Privatsektors</li> </ul>
	Schwäche	<ul style="list-style-type: none"> <li>- politisches System neigt zu Populismus</li> <li>- starke Position der Landwirtschaft behindert Unternehmertum</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- traditionelles politisch-administratives System, hohes Maß an Bürokratisierung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- starke Zentralisierung des politisch-administrativen Systems</li> <li>- Tendenz zur Selbstüberschätzung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- kaum dynamisierende soziale und wirtschaftliche Faktoren</li> </ul>
<i>Makro</i>	Stärken	<ul style="list-style-type: none"> <li>* erfolgreiche makroökonomische Stabilisierung</li> <li>* Öffnung zur Weltwirtschaft</li> <li>* Reaktionsfähigkeit bei internationalen Finanzkrisen</li> <li>* KMU-Fördergesetz verbessert Rahmenbedingungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* großer nationaler Markt</li> <li>* Öffnungsprozeß der Volkswirtschaft</li> <li>* marktfreundliche Makropolitik</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* wirtschaftliche Dynamik</li> <li>* effiziente öffentliche Verwaltung</li> <li>* einfaches und unternehmensfreundliches Steuersystem</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* starke Integration mit benachbarten Volkswirtschaften</li> </ul>
	Schwäche	<ul style="list-style-type: none"> <li>- hohes Zinsniveau</li> <li>- Dollarisierung beeinträchtigt Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- instabile makroökonomische Rahmenbedingungen</li> <li>- ineffizientes Steuersystem</li> <li>- anti-KMU-bias (Finanzierung, Besteuerung, Export)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- begrenzter Binnenmarkt</li> <li>- hohes Maß an Verwundbarkeit durch externe Einflüsse</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- begrenzter Binnenmarkt</li> <li>- hohe Abhängigkeit vom arg. und bras. Markt; Mercosur droht Handelsumlenkung zu erzeugen</li> <li>- niedrige Investitionsquote</li> </ul>

<i>Ebene</i>		<i>Argentinien</i>	<i>Brasilien (ohne Nordosten)</i>	<i>Chile</i>	<i>Uruguay</i>
<i>Meso</i>	Stärken	<ul style="list-style-type: none"> <li>* berufliche Bildung</li> <li>* regionale Verfügbarkeit öffentlicher Institutionen</li> <li>* relativer Erfolg von Regionalpolitik, Schaffung einiger Standortvorteile</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* flächendeckende KMU-Förderinstitution</li> <li>* gut entwickeltes System der Berufsbildung</li> <li>* MNPQ-Infrastruktur erfüllt Mindestanforderungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Erfahrungen mit public-private partnership</li> <li>* stabiles, wenn auch konservatives Finanzsystem; diversifizierte Produkte (Leasing, Factoring, Kreditversicherung)</li> <li>* bekannte und wirksame Instrumente der KMU-Förderung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* starkes Finanzsystem</li> <li>* Koordination zwischen öffentlichen und privaten KMU-Institutionen</li> <li>* relativ stark entwickelter Dienstleistungssektor (Handel, Finanz, Tourismus)</li> </ul>
	Schwächen	<ul style="list-style-type: none"> <li>- wenig Vertrauen gegenüber und zwischen öffentlichen und privaten Institutionen</li> <li>- wenig Artikulation und Koordination zwischen Förderinitiativen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- relativ schwache Unternehmensverbände</li> <li>- unzureichende Artikulation zwischen Unternehmen und Institutionen</li> <li>- kaum lokale Standortpolitik</li> <li>- unzureichende Infrastruktur, schwacher Dienstleistungssektor (v.a. Transport)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Zentralisierung von Institutionen in Santiago</li> <li>- keine kritische Masse zur Entwicklung eines Marktes für Wagniskapital</li> <li>- schwache Unternehmensverbände und Institutionen, insbesondere in den Regionen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- neue, schwache Institutionen</li> <li>- unzureichende Artikulation zwischen produktivem und Finanzsektor</li> </ul>
<i>Mikro</i>	Stärken	<ul style="list-style-type: none"> <li>* qualifizierte und gebildete Arbeiterschaft</li> <li>* starkes Produktivitätswachstum in den Unternehmen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* relativ viele international wettbewerbsfähige KMU</li> <li>* starke Präsenz von transnationalen Unternehmen</li> <li>* starkes Clustering</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Unternehmen an internationalen Wettbewerb gewohnt</li> <li>* durch PROFOS Schaffung von Ansätzen einer Netzwerkkultur zwischen KMU</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* KMU sind offen für Kooperation mit Unternehmen in Nachbarländern</li> </ul>
	Schwächen	<ul style="list-style-type: none"> <li>- leicht veraltete Unternehmensbasis, geringe Innovationsorientierung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Heterogenität des KMU-Segments</li> <li>- Erosion von Standortvorteilen</li> <li>- wenig Vertrauen und Kooperation zwischen Unternehmen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Heterogenität des KMU-Segments</li> <li>- hohe kurzfristige Verschuldung</li> <li>- geringe Artikulation zwischen KMU und großen Unternehmen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Obsoleszenz des Industrieparks</li> <li>- Verlust von Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Mercosul-Partnern</li> </ul>

## 2) Arme Länder / Regionen:

<i>Ebene</i>		<i>Bolivien</i>	<i>Nord- und Nordost-Brasilien</i>	<i>Paraguay</i>
<i>Meta</i>	Stärken	* nationale Kohäsion und Identität	* zunehmende Entwicklungsorientierung einiger Regionen und Institutionen (z.B. Banco do Nordeste)	* Kultur der offenen Volkswirtschaft
	Schwäche	- keine klare Entwicklungsstrategie - wirtschaftliche Aktivitäten auf schnellen Gewinn orientiert - politisch-administratives System leidet unter Disartikulation und Klientelismus	- traditionelle politische Strukturen in der Mehrheit der Länder - traditionelle ökonomische Strukturen herrschen vor (Großgrundbesitz, Extraktion)	- politische Instabilität - keine klare Entwicklungsstrategie - geringe Priorität industrieller Entwicklung - schwache Unternehmensverbände
<i>Makro</i>	Stärke	* stabile makroökonomische Rahmenbedingungen	* stabile Rahmenbedingungen in Ceará und Bahia	* stabile makroökonomische Rahmenbedingungen
	Schwächen	- keine Exportdynamik - unvorteilhaftes Umfeld für die Reifung von Unternehmen (z.B. sehr niedrige Zölle)	- ungünstige ökonomische Rahmenbedingungen in der Mehrheit der Bundesstaaten (hohe staatliche Verschuldung)	- makroökonomischen Rahmenbedingung ungünstige für lokale Industrieproduktion - sehr beschränkter Binnenmarkt
<i>Meso</i>	Stärken	* starke Präsenz ausländischer TZ-Organisationen * Evolution von Unternehmensverbänden	* flächendeckende Verfügbarkeit der KMU-Förderinstitution	* Anstrengungen von Geberinstitutionen, Institutionen aufzubauen / zu stärken
	Schwächen	- unzureichende Artikulation zwischen Regierung, Gebern und Unternehmensverbänden - sehr zentralisierte öffentliche Strukturen	- Tendenz zu angebotsgetriebenen Aktivitäten	- angebotsgetriebene Institutionen - wenig Artikulation mit dem produktiven Sektor
<i>Mikro</i>	Stärken	* Konkurrenzfähigkeit durch Niedrigkosten	* starkes Wachstum des Privatsektors	* einzelne international wettbewerbsfähige KMU
	Schwächen	- wenige wettbewerbsfähige Firmen - übertriebene vertikale Integration	- wenige international wettbewerbsfähige KMU - Dynamik hängt stark von ausländischen Investitionen ab	- überwiegend traditionelle, nicht wettbewerbsfähige KMU

## **4   Schlußfolgerungen**

Die Betrachtung der vorstehenden Tabellen führt zu der Schlußfolgerung, daß es nicht nur gravierende Unterschiede zwischen der Gruppe der relative fortgeschrittenen Länder / Regionen und der Gruppe der strukturschwachen Länder / Regionen gibt. Auch innerhalb jeder der beiden Gruppen sind die Unterschiede mindestens so ausgeprägt wie die Gemeinsamkeiten. Was bedeutet dies im Hinblick auf KMU und ihre Förderung? Es liefert insbesondere ein Argument gegen eine einheitliche KMU-Förderstrategie für den Mercosul bzw. jede der beiden Gruppen. Dies führt uns zurück zu der Frage, wie man die Wirkungen des Mercosul auf KMU sinnvollerweise zuspitzt – im engeren Sinne (Was sind die konkreten Auswirkungen des Mercosul?) oder im weiteren Sinn (Was sind die Auswirkungen der Weltmarktintegration, wobei der Mercosul nur ein Element darstellt?). Uns erscheint es sinnvoll, beide Zuspitzungen zu verfolgen.

### **4.1   Ansatzpunkte auf der supranationalen Ebene**

Es ist naheliegend, daß die Effekte des Mercosul im engeren Sinne in erster Linie auf der supranationalen Ebene relevant sind. Hier scheinen uns folgende Ansatzpunkte für KMU-bezogene Aktivitäten zu existieren:

- Gemeinsames Lernen zwischen Ländern bzw. Regionen in Ländern, d.h. Erfahrungsaustausch über KMU-Förderung, Regional- und Standortpolitik, berufliche Bildung (evtl. einschließlich gemeinsamer Entwicklung von Curricula) etc.
- Subventionskontrolle: In dieser Hinsicht existieren wertvolle Erfahrungen aus der EU, wie durch supranationale Vereinbarungen nationale und lokale Subventionswettläufe unter Kontrolle gebracht werden können.
- Unterstützung von Unternehmenskooperation: Auch hier existieren relevante Erfahrungen der EU, wie grenzüberschreitende Allianzen, auch zwischen KMU, stimuliert und unterstützt werden können.
- Unterstützung der Internationalisierung von KMU, etwa durch Messenförderung.
- Unterstützung des Aufbaus einer regionalen MNPQ- und Technologie-Infrastruktur, insbesondere in den Bereich Standardisierung und Zertifizierung (einschließlich neuer Standards wie ISO 9000 und ISO 14000 sowie andere Umweltstandards) sowie mit Blick auf regionale Kooperationsprojekte im Bereich angewandter Forschung.
- Gemeinsame Außendarstellung des Mercosul, einschließlich der gezielten Kontaktabahnung für Kooperationen zwischen KMU in- und außerhalb des Mercosul.



## 4.2 Nationale Ebene

Auf der nationalen Ebene besteht die wichtigste Herausforderung heute (mit der Ausnahme Chiles) darin, politischen Entscheidungsträgern die Einsicht zu vermitteln, daß die Tage traditioneller, zentralstaatlicher, hierarchischer Industriepolitik vorbei sind. Kernaspekt von KMU-Förderung durch die zentralstaatliche Ebene ist zunächst die Schaffung günstiger Rahmenbedingungen:

- Schaffung von makroökonomischen Rahmenbedingungen, die die Unternehmensentwicklung ermutigen und unterstützen. Wie die vorstehende Tabelle zeigt, kann davon im größten Teil des Mercosul noch immer keine Rede sein.
- Eliminierung des anti-KMU-bias, d.h. der Diskriminierung von KMU beim Zugang zu Finanzierung, Technologie, qualifizierten Arbeitskräften, Export etc.
- Kontrolle und Begrenzung der Subventionen, die Bundesstaaten / Provinzen und Municipien an Unternehmen zahlen; diese kommen in erster Linie Großunternehmen zugute.
- Eliminierung der spezifischen Kostennachteile von Unternehmen im Vergleich mit ausländischer Konkurrenz (z.B. des *Custo Brasil*, der durch hohe und komplizierte Steuern, hohe Lohnnebenkosten, eine ineffiziente Infrastruktur und hohe Transaktionskosten der Bürokratie geschaffen wird).

Darüber hinaus gibt es einzelne spezifische Ansatzpunkte für zentralstaatliche KMU-Förderaktivitäten:

- Exportförderung, insbesondere Finanzierung und Versicherung, Marktinformation und Vertretung im Ausland sowie spezifische Instrumente für KMU, z.B. die Förderung von Exportkonsortien.
- Zentralstaatliche Unterstützung von KMU-Förderinstitutionen: Diese sollten wohlgerne nicht zentralisiert sein, sondern flächendeckend operieren und dezentral gesteuert werden. Aber die Zentralregierung sollte einen Finanzierungsbeitrag leisten, und sie sollte den Erfahrungsaustausch zwischen Regionen stimulieren.
- Reform des Finanzsektors, der bislang für KMU, insbesondere bei der Investitionsfinanzierung, weitgehend verschlossen ist. Es geht einerseits darum, das private Bankensystem im Bereich konventioneller Finanzierungsinstrumente für KMU zu öffnen. Andererseits kann es sinnvoll sein, spezialisierte Finanzierungsinstitutionen zu schaffen (z.B. Exportfinanzierung, Wagniskapital), die zunächst vom Staat betrieben werden.
- Unterstützung von dezentralen Aktivitäten und Neue Regionalpolitik: Die Zentralregierung sollte dezentrale Aktivitäten der KMU-Förderung (von Provinzen und Municipien) durch konditionierte Finanzierung und die Bereitstellung von Know-how unterstützen.

- Technologiepolitik: Die Zentralregierung kann den Aufbau von regionalen Technologietransferinstitutionen sowie Vernetzungsprogramme zwischen Unternehmen unterstützen.

### 4.3 Regionale Ebene

Zumindest in Brasilien waren KMU-Förderaktivitäten schon in der Vergangenheit dezentralisiert, und dies hat sich im Prinzip bewährt. Durch die Dezentralisierung können sich Institutionen besser auf ihr spezifisches Umfeld einstellen. Auch in den anderen Ländern sollte KMU-Förderung stärker dezentralisiert werden.

Will man ein Aufgabenprofil für Bundesstaaten / Provinzen definieren, so steht auch hier ein Punkt im Vordergrund: die Schaffung günstiger Rahmenbedingungen. Die Mehrzahl der brasilianischen Bundesstaaten balancierte in der Vergangenheit am Rande der Überschuldung und Zahlungsunfähigkeit, und unter diesen Bedingungen ist von einer Landesregierung keine vorhersehbare, glaubwürdige Mesopolitik zu erwarten. Darüber hinaus gibt es einzelne Aktivitäten, die sinnvollerweise von Regionalregierungen verfolgt werden können:

- die Bereitstellung spezieller Kreditlinien für KMU,
- Zulieferer-Entwicklungsprogramme,
- Programme zum technologischen Upgrading von KMU,
- Aktivitäten im Bereich der beruflichen Aus- und Weiterbildung,
- die Unterstützung der Internationalisierung, etwa durch Messe- und Firmenbesuche im Ausland.

Viele Aktivitäten können, müssen aber nicht vom Staat wahrgenommen werden. In Brasilien wird beispielsweise der größere Teil des Berufsbildungssystems von der Privatwirtschaft verwaltet.

Darüber hinaus sollten Regionalregierung lokale Wirtschafts- und Beschäftigungsförderaktivitäten ermutigen und unterstützen (finanziell und durch Know-how-Bereitstellung), z.B. durch

- die Initiierung und Unterstützung von Clusterinitiativen,
- die Unterstützung von technologieorientierten oder allgemeinen Gründerzentren,
- die Unterstützung von lokalen Aktivitäten zur Förderung von Existenzgründung,
- die Unterstützung der Erarbeitung lokaler Standortstrategien und des Aufbaus von lokalen Entwicklungsagenturen.

Auch bei diesen Aktivitäten muß jedoch immer gefragt werden, ob die jeweiligen staatlichen Agenturen die nötige Qualifikation und Glaubwürdigkeit besitzen und welche dieser Aktivitäten überhaupt vom Staat wahrgenommen werden müssen.

#### **4.4 Lokale Ebene**

Lokale Regierungen im Mercosul haben bislang wenig, nicht selten keine Erfahrung mit Aktivitäten der lokalen Wirtschafts- und Beschäftigungsförderung. Zugleich existiert hier – mehr noch als auf der regionalen Ebene – die Möglichkeit, die KMU-Förderung systemisch in ein Gesamtkonzept der Stärkung von Wettbewerbsfähigkeit und der Schaffung von Standortvorteilen einzufügen, das eng auf die lokalen Potentiale und Defizite ausgerichtet ist. Darüber hinaus ist hier die Artikulation zwischen Angebot und Nachfrage einfacher als auf höheren Aggregationsebenen, und dementsprechend können angebotsgetriebene Maßnahmen vermieden werden.

Hinsichtlich lokaler Maßnahmen läßt sich eine analytische Trennung vornehmen: Einerseits Aktivitäten, die in eine lokale / regionale Standort- bzw. Entwicklungsstrategie eingebunden sind, andererseits Maßnahmen, die für sich genommen sinnvoll erscheinen, um die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen, insbesondere KMU, zu steigern. Die konkreten Instrumente werden sich jedoch kaum unterscheiden. Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über mögliche Akteure und Instrumente.

Förderung von KMU auf der lokalen und regionalen Ebene: Akteure und Beispiele für Instrumente		
Wer?	Was?	Wie?
Regionale Regierung	Unterstützung der Zusammenarbeit zwischen Unternehmen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• öffentliche Beschaffungspolitik erlaubt / fördert KMU-Konsortien</li> </ul>
	Direkte KMU-Förderung: Technologie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Technologie-Demonstrationszentren</li> <li>• Technologieverbreitungsaktivitäten</li> </ul>
	Direkte KMU-Förderung: Finanzierung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bürgschaften für Unternehmen, deren Strategien und Projekte eine Schlüsselrolle in der regionalen Entwicklungsstrategie spielen</li> <li>• Zuschüsse für Vernetzungsinitiativen (Übernahme von Transaktionskosten)</li> </ul>
Lokale Regierung	Unterstützung der Zusammenarbeit zwischen Unternehmen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Beteiligung von KMU und KMU-Verbänden bei der Erarbeitung lokaler Entwicklungsstrategie</li> <li>• öffentliche Beschaffungspolitik erlaubt / fördert KMU-Konsortien</li> </ul>
	Schaffung eines günstigen Standorts	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Minimierung bürokratischer Hindernisse</li> <li>• Schaffung einer <i>one-stop-/first-stop-agency</i></li> </ul>
Unternehmensverbände	Unterstützung des Informationsaustauschs zwischen Unternehmen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gründung von sektoralen / fachlichen Arbeitsgruppen, die von Spezialisten des Verbands moderiert werden</li> <li>• Organisation von Seminaren mit externen Spezialisten</li> <li>• Bolsa de subcontratación</li> </ul>
Forschungsinstitute, Bildungseinrichtungen	Direkte KMU-Förderung: Aus- und Fortbildung und Technologie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• angepasste Kurse für Gruppen von KMU</li> <li>• Verbreitung technologischer Informationen</li> </ul>
Mittlere und große Firmen	Zuliefererentwicklung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• individuelle Unterstützung von Zulieferern</li> <li>• Fortbildungsangebote für Gruppen von Zulieferern</li> </ul>

### Schlußfolgerungen für die GTZ

Wir fassen unsere Schlußfolgerungen für die GTZ in der folgenden Tabelle zusammen. Diejenigen Aktivitäten, bei denen wir ein besonderes Potential der GTZ wahrnehmen, sind fett gesetzt.

	<i>Fortgeschrittene Regionen</i>	<i>Strukturschwache Regionen</i>
<i>Supranationale Aktivitäten</i>		
Erfahrungsaustausch über KMU-Förderung	In gewisser Weise existiert dies bereits in Form des Fachverbunds. Es ist fraglich, ob die GTZ weitergehende Aktivitäten organisieren kann. Sie kann jedoch entsprechende Aktivitäten in der Gebergemeinschaft vorantreiben.	
Zusammenarbeit zwischen Unternehmen	Die GTZ könnte im Mercosul ein Networking-Programm für Unternehmen starten, vorzugsweise in Zusammenarbeit mit anderen Gebern wie der IDB oder EU.	
Unterstützung von Internationalisierung	Die GTZ hat seit langem Erfahrung in diesem Bereich.	
Technologie und MNPQ	<b>Die GTZ hat seit langem Erfahrung in diesem Bereich. Es geht darum, isolierte Aktivitäten auf der Ebene des Mercosul zusammenzuführen</b>	
Beihilfenkontrolle	Das Thema kann im Rahmen von Konsultationen zur Sprache gebracht werden. Es wäre vorzuziehen, daß die EU in diesem Bereich Unterstützung anbietet, wobei die GTZ eine der ausführenden Organisationen sein könnte.	
<i>Nationale Aktivitäten</i>		
Exportförderung		Es gibt bereits Unterstützung von Seiten fortgeschrittener Länder (z.B. ProChile unterstützt Pro-Paraguay). Diese Aktivitäten und die Möglichkeit von Dreiecks-Kooperationen sollten geprüft werden.
KMU-Förderinstitutionen	<b>Formulierung von Visionen und Strategien, Ordnung laufender Aktivitäten, Unterstützung beim Aufbau von Strukturen für Monitoring und Evaluierung</b>	<b>Fortführung von KMU-Förderung zur Behebung der meist fundamentalen Defizite der KMU, Überwindung des assistentialistischen / paternalistischen / angebotsgetriebenen Vorgehens</b>
Finanzierung	Beratung der Regierungen zur Überwindung des anti-KMU-bias des kommerziellen Banksystems.	
Regionalpolitik	<b>Unterstützung eines Lernprozesses im Bereich neuer Konzepte der Regionalpolitik, insbesondere mit Blick auf die Unterstützung dezentraler Aktivitäten durch die Zentralregierung. Restrukturierung alter Institutionen (z.B. Suedene in Brasilien).</b>	
Technologiepolitik	Networking-Programme für KMU mit Blick auf technologisches Lernen und Stärkung von Wettbewerbsfähigkeit	

<i>Dezentrale Aktivitäten:</i> <b>Enge Abstimmung zwischen Dezentralisierung von Verwaltung und lokaler / regionaler Wirtschafts- und Beschäftigungsförderung.</b>		
<i>Regionale Aktivitäten</i>		
Genuine Aufgaben von Landes-/Provinzregierungen	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Unterstützung von Landes-/ Provinzregierungen beim Aufbau von KMU-Förderinstitutionen.</b></li> <li>▪ <b>Unterstützung von Unternehmensverbänden</b></li> </ul>	Unterstützung von Landes-/ Provinzregierungen beim Aufbau von KMU-Förderinstitutionen.
Unterstützung lokaler Aktivitäten	<b>Unterstützung von Lernprozessen von Landes-/ Provinzregierungen im Bereich Unterstützung lokaler Initiativen</b>	
<i>Lokale Aktivitäten</i>		
Lokale Entwicklungsstrategien	<b>Unterstützung der Formulierung von Cluster-Strategien.</b>	<b>Unterstützung von Anstrengungen zur Identifizierung und Stärkung eines lokalen Wettbewerbsvorteils.</b>
Andere KMU-Fördermaßnahmen	<b>Unterstützung von Unternehmensverbänden und PPP-Initiativen zur Verbesserung der Standortqualität.</b>	<b>Stärkung von Unternehmensverbänden.</b>