



Lateinamerika-Tag 2014 in Köln

27. Oktober: Handels- und Investitionsfinanzierung

28. Oktober: Mittelstand in Lateinamerika

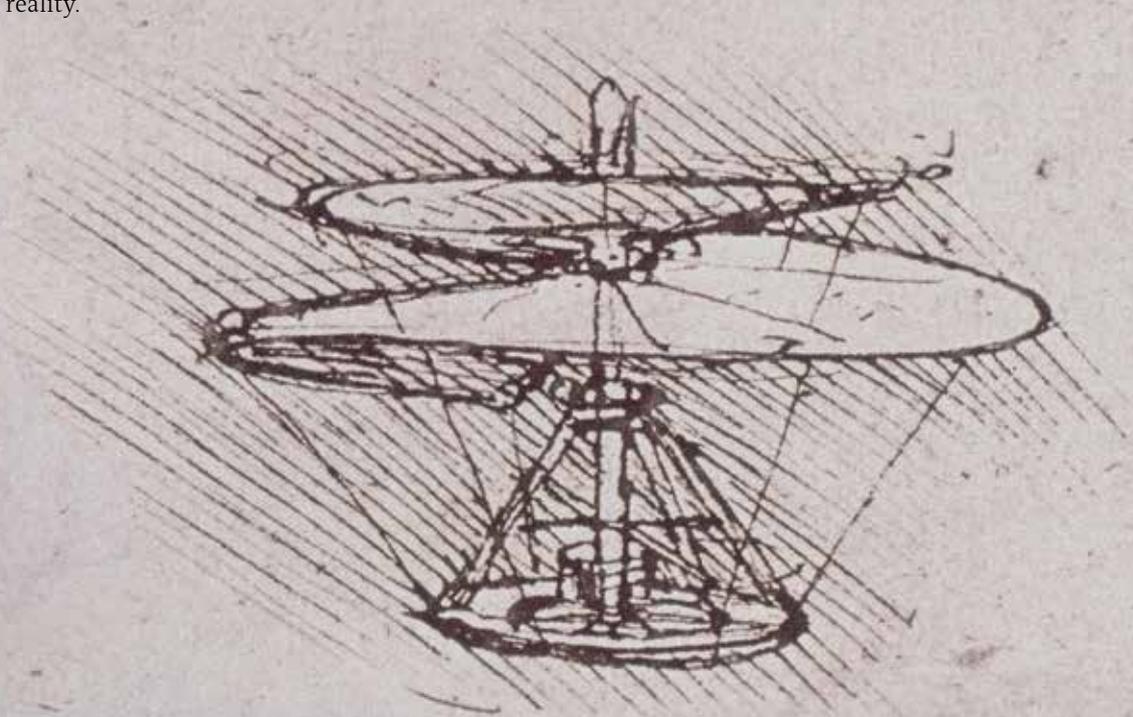
Even great Ideas start from Scratch.

When we realize projects for our customers, we often start with a business idea and a blank sheet of paper.

As vendor- and technology-independent system integrator, we offer development and financial planning for industrial plants worldwide. For automotive manufacturers and suppliers, we assemble complex modules as a supplier-independent full service provider, and trade as an independent sales and service partner with piping equipment, machines and installations.

This is how we turn ideas into reality.

www.ferrostaal.com



Service provider for Industrial plants, Assembly solutions and Equipment

Petrochemicals | Wind Energy | Oil & Gas | Automotive | Piping | Equipment | Printing

Turning Ideas into Reality.

**Ferrostaal**

Grußworte / Saludos	4
Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH (DEG):	
Chancen nutzen in Lateinamerika – Mit der DEG in aussichtsreiche Zukunftsmärkte	14
KfW IPEX Bank:	
Chile – Herausforderungen und Chancen der Bergbauindustrie	16
Inter-American Development Bank (IADB):	
Una nueva era para el financiamiento de las PYME en Latinoamérica	20
Handelsblatt:	
Der perfekte Zeitpunkt	22
Deutsche Bank:	
China slowdown will impact Latin America, but not uniformly!	24
K+S Chile:	
Salz aus Chile – ein Schatz der Natur	28
OECD Development Centre:	
Upgrading skills for a more dynamic and inclusive Latin America	30
The Economist:	
Shale gas in Argentina	32
Commerzbank:	
The growth of South-South trade: Asia and Latin America a case in point	34
Siemens Stiftung:	
Starke Gesellschaften – Starke Kulturszenen	36
Euler Hermes / PwC:	
Lateinamerika hat weiterhin hohes Wachstumspotential	38
EU-LAC Stiftung:	
Die EU-LAC Stiftung unterstützt kleine und mittelständische Unternehmen	40
Süddeutsche Zeitung:	
Wachstum und Wohlbefinden	42
Germany Trade & Invest:	
Kolumbiens Mittelstand soll internationaler werden	46
Germany Trade & Invest:	
Wachsende Mittelklasse mit mehr Unternehmergeist treibt Internationalisierung mexikanischer KMU voran	50
Germany Trade & Invest:	
Nur 2% der kleinen und mittelständischen Firmen in Chile exportieren	52
FCS GmbH Field Camp Services:	
Feel home when abroad	56
Programm Handels- und Investitionsfinanzierung / Programa Financiamiento de Comercio e Inversión para América Latina	58
Programm Mittelstand in Lateinamerika / Programa La mediana empresa en América Latina	62
Galadiner / Cena de Gala	70
Sponsoren / Patrocinadores	72
Impressum / Pie de imprenta	76



Bodo Liesenfeld

Grußwort des Vorsitzenden des Vorstandes des Lateinamerika Vereins e. V.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

es ist mir eine außerordentliche Freude, Sie in diesem Jahr zum 65. Lateinamerika-Tag in Köln begrüßen zu dürfen. Der Lateinamerika Verein ist froh und stolz hier zu Gast zu sein. Köln, die römische Gründung, hat als Handelsmetropole eine zweitausendjährige Tradition. Sie ist Wirtschaftszentrum und Messestadt und somit angemessener Austragungsort für dieses jährlich wiederkehrende Treffen der deutschen Wirtschaft mit Interessen in und an Lateinamerika.

Mein besonderer Dank gilt dem Oberbürgermeister der Stadt Köln, Jürgen Roters, der als Schirmherr des 65. Lateinamerika-Tages die Verbundenheit der Stadt mit dem LAV und der Region zum Ausdruck bringt. Die Unterstützung der Stadt hat die Ausrichtung dieses Lateinamerika-Tages am Rhein erst möglich gemacht. Ebenso gilt mein besonderer Dank unserem langjährigen Mitglied, der Deutschen Entwicklungsgesellschaft DEG, für die freundschaftliche Zusammenarbeit und Hilfe bei der Vorbereitung und Durchführung dieser wichtigsten Veranstaltung zu den deutsch-lateinamerikanischen Wirtschaftsbeziehungen. Bestens unterstützt hat uns auch die Handelskammer Köln, der wir ebenfalls danken. Den Unternehmen, die die Ausrichtung des Lateinamerika-Tages in sehr großzügiger Weise als Sponsoren fördern, danke ich ausdrücklich. Auch wäre der Lateinamerika-Tag ohne die aktive Mitwirkung der vielen Unternehmer und Fachleute aus Deutschland und Lateinamerika, die uns in diesen Tagen als Referenten und Moderatoren Einblicke in die Region geben werden, nicht realisierbar.

Es ist uns, nach 2006, erneut eine große Freude, die Präsidentin von Chile, Michelle Bachelet, so kurz nach ihrem Amtsantritt zum zweiten Mal als Ehrengast und Hauptrednerin beim Galadiner begrüßen zu dürfen. Ihr erneuter Deutschlandbesuch unterstreicht die traditionell starken Beziehungen zwischen beiden Ländern.

Die stabile Wirtschaftslage zahlreicher Länder Lateinamerikas und der Karibik in den letzten Jahren lässt heute viele Unternehmen, auch bei etwas verlangsamtem Wachstum, in die Region schauen. Dabei sind Fragen der Finanzierung und die Absicherung von Risiken weiterhin von primärer Bedeutung. Wir möchten nicht nur den Blick von Deutschland nach Lateinamerika richten, sondern auch die Bedingungen vor Ort selbst beleuchten.

Daher widmen wir den ersten Tag des Lateinamerika-Tages 2014 dem Thema der Handels- und Investitionsfinanzierung. Nach einem Eröffnungsvortrag durch den Präsidenten der Europäischen Investitionsbank, Dr. Werner Hoyer, befassen sich zwei spannende Diskussionspanels mit diesen Feldern. Das dritte Panel wird das Leistungsspektrum lokaler Banken in Lateinamerika präsentieren.

Am Hauptkonferenztag stellt der Lateinamerika-Tag den Teilnehmern einen Perspektivwechsel vor. Während das Mittelstandsthema bezogen auf Lateinamerika bisher primär aus der Sicht des deutschen Mittelstands mit Interessen in der Region gesehen wurde, geht es hier um den originären, in Lateinamerika existenten Mittelstand. In einer Dekade der Prosperität sind dort zahlreiche junge, aufstrebende Mittelständler in den verschiedensten Branchen entstanden. Diese positive Entwicklung wollen wir für deutsche Unternehmen transparent machen, da das Kennen dieser neuen Dynamik maßgeblich für den Erfolg und den Ausbau zukünftiger Beziehungen zwischen Mittelständlern auf beiden Seiten sein wird. Wie sind ihre Internationalisierungsbestrebungen, welchen Zugang zu F&E benötigt man, wollen die lateinamerikanischen Mittelständler neue Märkte erschließen und ergeben sich daraus Kooperationsmöglichkeiten mit deutschen Unternehmen, die diese Märkte bereits kennen? Sucht man ausländische Investoren oder Zugang zu Know-How? Dies sind nur einige der Fragen, auf die wir versuchen wollen, Antworten zu finden.

Nach einem Eröffnungsvortrag durch den Präsidenten der Interamerikanischen Entwicklungsbank (IDB), Luis Alberto Moreno, werden sich drei Runden über Gegenwart und Zukunft der Rahmenbedingungen, über die Bedeutung der Innovation als Schlüssel für die Wettbewerbsfähigkeit und über die Chancen und Herausforderungen für die Internationalisierung des lateinamerikanischen Mittelstands austauschen.

Eine wesentliche Frage, die wir auf am 28. Oktober beleuchten wollen, ist die Rolle, die der Mittelstand für die Entwicklung Lateinamerikas spielen wird. Von der Festigung, dem nachhaltigen und konkurrenzfähigen Ausbau dieses mittelständischen Unternehmertums, wird der wirtschaftliche und soziale Wohlstand der Region, auch im globalen Kontext, maßgeblich abhängen. Es bieten sich somit in diversen Branchen und Technologien auf beiden Seiten interessante Möglichkeiten für eine Zusammenarbeit zwischen mittelständischen Unternehmen, Verbänden und wissenschaftlichen Institutionen an. Diese zu erkennen und gemeinsam zu entwickeln ist Ziel des Perspektivwechsels.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viele gute Anregungen, interessante Begegnungen und konkrete Geschäftskontakte.

Herzlichst
Ihr

Bodo Liesenfeld

Es heißt, 3 Sekunden reichen,
um sich zu verlieben.
Sie können jetzt umblättern.



The 21st Century Beetle.



Das Auto.



Jürgen Roters

Grußwort des Oberbürgermeisters der Stadt Köln

Sehr geehrte Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Lateinamerika-Tages,

Ich heiÙe Sie herzlich willkommen in Köln! Unsere über 2000 Jahre alte, jung gebliebene Stadt ist ein starker und internationaler Wirtschaftsstandort, in der sich Wirtschaftskraft und höchste Lebensqualität aufs Beste ergänzen.

Köln bietet als internationaler Treffpunkt neben ausgezeichneten Messe- und Kongressmöglichkeiten ein breites Erlebnisangebot, das alle Erwartungen an eine der größten und vielfältigsten Städte Deutschlands erfüllt. Gleichwohl ist unsere Stadt auch ein Zentrum von Wissenschaft und Forschung und die optimale Lage in einem der vielversprechendsten Absatzmärkte Europas garantiert perfekte Logistik und eine europaweit einmalige Verkehrsanbindung. Mehr als 10.000 ausländische Unternehmen profitieren von den hervorragenden Standortbedingungen Kölns und tragen zu Wachstum und Beschäftigung am Wirtschaftsstandort Köln bei, dessen zentrale Kennzeichen neben einer dynamischen Branchenvielfalt auch ausgewogene Betriebsgrößenstrukturen sind. Vielfalt und Internationalität sind Strategie in Köln.

Daher empfängt die Kölner Wirtschaftsförderung Unternehmen und Investoren aus Lateinamerika mit besonderen Serviceangeboten. Ich lade Sie herzlich dazu ein, unser Dienstleistungsangebot zu nutzen. Wie aufgeschlossen und international Köln ist, beweisen schon die 22 internationalen Städtepartnerschaften, die eine erfolgreiche Zusammenarbeit auf vielen Ebenen realisieren. Kölns jüngste Partnerstadt ist Rio de Janeiro, und zeigt damit, dass Köln und seine Region eine hohe Affinität zu Lateinamerika haben und diese Verbindung auch leben. Und die Gemeinsamkeiten unserer beiden Städte gehen weit über die Festivität des Karnevals hinaus. Daneben besteht aber auch mit der Städtepartnerschaft zu Corinto/El Realejo (Nicaragua) eine bereits sehr langjährige Verbindung zu Lateinamerika. Nicht zu vergessen sind die ebenfalls zahlreich zugewanderten Bürgerinnen und Bürger aus Lateinamerika, vor allem aus Brasilien, die das tägliche Leben in Köln mit eigenem Kulturangebot, Restaurants und Unternehmungen bereichern. Daneben weise ich auf die vielen internationalen

Gemeinden, Vereine und Verbände hin, die den interkulturellen Dialog im Bereich von Politik, Wissenschaft, Kultur und Wirtschaft zusätzlich fördern.

Inzwischen hat sich hier auch der sogenannte „Latino-Hub Rheinland“ institutionalisiert, der alle in Köln und im Rheinland mit Lateinamerika verbundenen Menschen zusammenführt, davon Unternehmen, Institutionen und engagierte Bürger. Gemeinsam arbeiten wir darauf hin, den regen Austausch von Ideen, Wissen und Erfahrung sowie Gütern zu vertiefen und die Zukunft zum Wohle unserer Bürgerinnen und Bürger, hier in Köln und in den Städten und Gemeinden Lateinamerikas, nachhaltig zu gestalten und zu verbessern. In diesem Sinne freue ich mich mit Ihnen auf den diesjährigen Lateinamerika-Tag in Köln.

Ich wünsche Ihnen neben guten Gesprächen und einem intensiven Austausch einen angenehmen und anregenden Aufenthalt in Köln, der die traditionelle Freundschaft zwischen unseren Bürgerinnen und Bürgern und die Zusammenarbeit vor allem im Bereich der Wirtschaft weiter voranbringen möge.

Ihr

Jürgen Roters

Oberbürgermeister der Stadt Köln



Stadt Köln

Zeit für neue Kontakte in Brasilien und Köln

Unsere Veranstaltungen für die brasilianische Wirtschaft

Unsere Messen in Brasilien

UrbanTec Brasil, Rio de Janeiro 30.09.–02.10.2015
Smart Solutions for better Cities

International FoodTec Brasil, Curitiba 02.08.–04.08.2016
International Supplier Fair for the Food Industry

Eine Auswahl unserer Messen in Köln

Kind + Jugend* 11.09.–14.09.2014
The Trade Show for Kids' First Years

photokina 16.09.–21.09.2014
World of Imaging

INTERMOT Köln 01.10.–05.10.2014
Internationale Motorrad-, Roller- und Fahrradmesse

ORGATEC* 21.10.–25.10.2014
Modern Office & Object

imm cologne* 19.01.–25.01.2015
Die internationale Einrichtungsmesse (Publikumstage Freitag, Samstag und Sonntag)

ISM* 01.02.–04.02.2015
Internationale Süßwarenmesse

ProSweets Cologne* 01.02.–04.02.2015
Die internationale Zuliefermesse für die Süßwarenwirtschaft

IDS* 10.03.–14.03.2015
36. Internationale Dental-Schau

Anuga FoodTec* 24.03.–27.03.2015
Internationale Zuliefermesse für die Lebensmittel- und Getränkeindustrie

interzum* 05.05.–08.05.2015
Möbelfertigung Innenausbau

gamescom 05.08.–09.08.2015
Das weltweit größte Messe- und Event-Highlight für interaktive Spiele und Unterhaltung (mit Fachbesucher- und Medientag)

Anuga* 10.10.–14.10.2015
Die Leitmesse für die globale Ernährungswirtschaft

aquanale* 27.10.–30.10.2015
Internationale Fachmesse für Sauna.Pool.Ambiente.

FSB* 27.10.–30.10.2015
Internationale Fachmesse für Freiraum, Sport- und Bäderanlagen

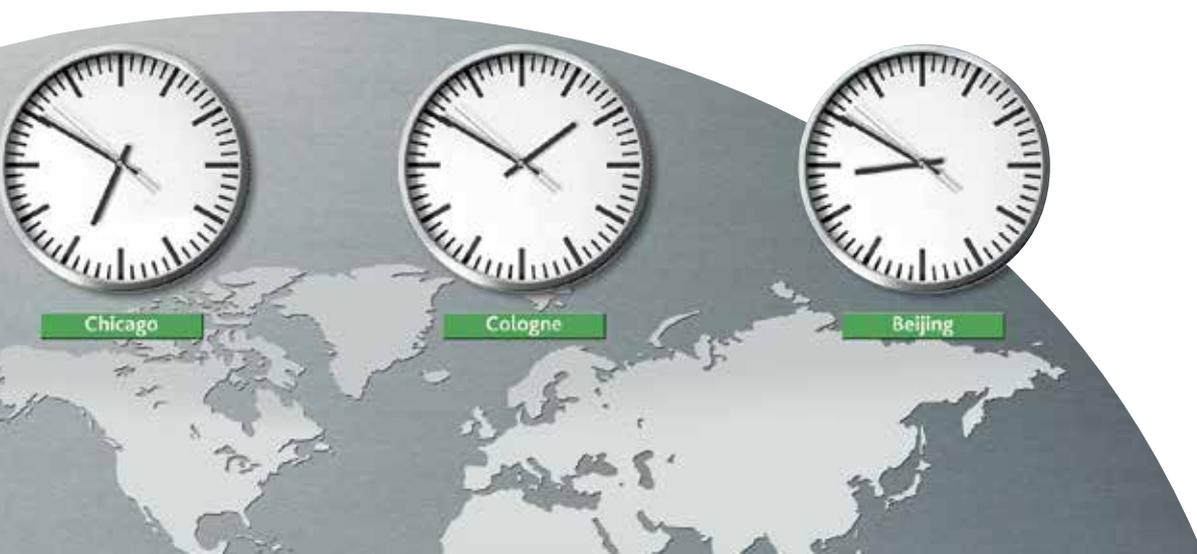
Stand: 08.09.2014

* Zutritt nur für Fachbesucher

Tel.: + 49 221 821-0
www.koelnmesse.de



Dies ist ein Auszug unserer Veranstaltungen. Hier finden Sie das komplette Programm.





Michelle Bachelet Jeria

Saludo de la Presidenta de la República de Chile

Estimados asistentes del Día de América Latina,

Con estas palabras deseo saludarles y felicitar a la organización de este día de América Latina en Alemania.

América Latina ha presentado en los últimos catorce años un desempeño económico que merece ser mencionado. Con la excepción de los efectos negativos de la última crisis económica – financiera internacional, en términos generales, en los últimos años, nuestros países han exhibido índices socioeconómicos positivos. Ha existido una reducción y control de la inflación en la zona, disminución de las tasas de desempleo, disminución de la deuda externa, mejor cobertura en educación y salud, crecimiento económico favorable, lo cual ha redundado en una mejora de las condiciones de vida, aumento del poder adquisitivo y disminución de los índices de pobreza existentes en nuestra región, así también han mejorado las relaciones de género en forma lenta, pero segura. Persisten grandes desafíos para el desarrollo inclusivo de nuestros países, pero ésta situación pone a América Latina en una condición mejorada con respecto a sus posibilidades de integración comercial hacia el mundo.

Actualmente, estamos desarrollando una ambiciosa e interesante estrategia de integración con la Alianza del Pacífico, que esperamos signifique éxitos importantes para el intercambio comercial, modernización institucional y profundización de la integración para los países miembros. Esta iniciativa está abierta a otros países en el Continente y también a la cooperación en sentido amplio con aquellos que persigan los objetivos de desarrollo, bienestar, lucha contra la desigualdad y nuevas oportunidades para nuestras sociedades.

En este marco, Chile ha sido muy activo en promocionar y promover distintos mecanismos de integración económica, tanto a nivel nacional como regional, basado en un enfoque flexible y con visión amplia, que nos permita tener relaciones y hacer negocios con otras partes del mundo desde una base regional. Es por ello que Chile ha firmado un importante acuerdo de asociación con la Unión Europea, así como numerosos tratados de libre comercio con países de varias zonas del mundo, incluido América Latina y Asia, abarcando un importante porcentaje del PIB mundial, todo lo cual, junto a nuestra esta-

bilidad jurídica y económica, nos posiciona como una plataforma de inversiones, comercio y de libre tránsito de bienes y servicios en ambos sentidos.

Pero lo anterior no es suficiente. Chile, en su reconocido camino hacia el progreso económico, ha constatado que es necesario incorporar valor agregado y nuevos elementos a su matriz productiva y exportadora. Es aquí donde Alemania puede jugar un rol central y de plena complementariedad con nuestro país. Alemania es reconocida internacionalmente por su innovación y alto grado de diversificación de exportaciones, especialmente de pequeñas y medianas empresas que valoramos con mucho interés.

Áreas como la innovación (incluyendo la ciencia y tecnología) y las energías renovables se plantean como pilares para un mayor intercambio entre ambas naciones. Algunos pasos ya se han hecho en este sentido. Tenemos un intercambio comercial robusto, con claras posibilidades de mayor crecimiento, como lo demuestran varias empresas que ya han invertido en el país. En el campo científico y académico, el Instituto Fraunhofer y la Universidad de Heidelberg ya han instalado centros regionales en nuestro país, lo cual valoramos de sobre manera.

No obstante, invitamos a que más empresas alemanas e instituciones sigan este camino, es decir, inviertan, hagan más negocios o transferencia tecnológica con y hacia Chile. Poseemos industrias competitivas a nivel internacional como la minera, forestal, de servicios, pesquera y alimentaria, donde la experiencia y el conocimiento alemán pueden contribuir para generar sinergias mutuamente beneficiosas para ambos países.

La alianza entre empresas, gobierno y academia, ha demostrado ser exitosa y la base del crecimiento y desarrollo de Alemania. Por esta razón, estamos convencidos que este modelo también puede ser replicado en Chile, generando así el conocimiento y valor agregado que deseamos incorporar a nuestro crecimiento económico. En el marco de este proceso, estimamos que se pueden generar oportunidades especialmente beneficiosas para empresas e instituciones de Alemania.

Michelle Bachelet Jeria
Preidentada de la República de Chile





Strong service support. Hamburg Süd.

At Hamburg Süd, we're here to help – and our experience can make all the difference. Our customer service people are multi-skilled and they're generally on the spot – chances are the person you speak to lives near you. These one-on-one communications capabilities are the envy of the industry – as are our on-line facilities. People, plus. That's us.

No matter what.

HAMBURG SÜD

www.hamburgsud-line.com



Paul Bauwens-Adenauer

Grußwort des Präsidenten der Industrie- und Handelskammer zu Köln

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Eindrücke der Fußball-WM sind noch frisch, die Bilder präsent: Deutschland – und auch der Rest der Welt – war in diesem Jahr bereits zu Gast in Lateinamerika. Und erfolgreicher hätte unsere Delegation diese Reise nicht abschließen können. Umso mehr freut es mich, dass Köln im Anschluss an diese große sportliche – aber auch wirtschaftliche – Herausforderung nun als Gastgeber für den 65. Lateinamerikatag auftreten darf. Mit wirtschaftlichen Herausforderungen beschäftigt sich auch der erste Tag der diesjährigen Veranstaltung. Bei der Erschließung neuer Märkte spielt die Finanzierung eine ganz besondere Rolle. Exporte, Investitionen, Projektbeteiligungen – eine finanzielle Absicherung ist ausschlaggebend für den Schritt auf einen fremden Markt.

Für die Unternehmen der Region Köln hat das Engagement auf internationalen Märkten eine große wirtschaftliche Bedeutung. Wie die aktuelle Konjunkturumfrage unserer IHK zeigt, bleibt der Export eine wichtige Exportstütze – trotz Ukraine- oder Nahostkrise. Viele unserer Mitgliedsunternehmen sind im Auslandsgeschäft aktiv, immer mehr Firmen – auch der Mittelstand – kooperieren mit Partnerunternehmen im Ausland oder eröffnen dort Niederlassungen. Aber es zeigt sich auch, dass gerade kleine und mittlere Unternehmen bei Auslandsinvestitionen zurückhaltender agieren. Das

Interesse am lateinamerikanischen Markt ist groß, die Umsetzung scheitert mitunter an zu viel Bürokratie oder an Handelshemmnissen. Hier besteht Handlungsbedarf.

Lateinamerika ist eine wachsende und aufstrebende Region mit ausgereiften volkswirtschaftlichen Strukturen. Ich wünsche allen Teilnehmern, dass sie vor allem mit dem Blick auf die Chancen, die Lateinamerika bietet, in die Gespräche und aus der Konferenz gehen. In diesem Sinne wünsche ich allen Teilnehmern, Sprechern und unseren Gästen aus Lateinamerika einen angenehmen Aufenthalt sowie einen fruchtbaren Gedankenaustausch mit guten Gesprächen.

Ihr

Paul Bauwens-Adenauer

Präsident der Industrie- und Handelskammer zu Köln



Für alle, die mehr wollen Genießen Sie in der neuen Lufthansa Premium Economy Class mehr Komfort auf Geschäftsreisen

Reisen Sie ausgeruhter und stressfreier zu geschäftlichen Terminen: In der neuen Lufthansa Premium Economy Class erleben Sie auf Langstrecken im Vergleich zur Economy Class deutlich mehr Komfort und Service sowie zahlreiche Extras am Boden und an Bord.

Mehr Freiraum – der Premium Economy Class Sitz mit bis zu 50 Prozent mehr Platz

Bequemer Sitzkomfort: In dem speziell entwickelten Premium Economy Class Sitz mit eigener Armlehne, verstellbarer Rückenlehne, Fußstützen und großzügiger Beinfreiheit sitzen Sie maximal einen Platz vom Gang entfernt. Genießen Sie mehr Privatsphäre und bis zu 50 Prozent mehr Platz. Ihren Sitzplatz können Sie vorab kostenlos reservieren.



Starten Sie Ihre Reise entspannt

Mit doppelt so viel Freigepäck wie in der Economy Class* haben Sie genug Platz für Arbeitsmaterialien und alles, was für Ihre Geschäftsreise unverzichtbar ist. In der exklusiven Lufthansa Business Lounge** können Sie Ihre Zeit am Flughafen sinnvoll nutzen. Ein perfekter Ort, um bereits vor dem Flug ungestört zu arbeiten oder einfach mal abzuschalten.

Freuen Sie sich auf mehr Extras an Bord

Auch an Bord genießen Sie mehr Ruhe und Freiraum. Hier können Sie ungestört arbeiten oder entspannen. Verwandeln Sie Ihren großzügigen Sitz dank ausklappbarem Tisch, eigener Steckdose und viel Stauraum in einen komfortablen Arbeitsplatz oder strecken Sie sich gemütlich aus und genießen Sie den Flug. So kommen Sie topfit an Ihrem Ziel an und können direkt durchstarten.

Die neue Premium Economy Class können Sie voraussichtlich ab Dezember 2014 auf ausgewählten Strecken erleben. Bis zum Spätsommer 2015*** wird die gesamte Lufthansa Langstreckenflotte mit den neuen Sitzen ausgestattet sein.

**Weitere Informationen unter
LH.com/premium-economy**

Die Vorzüge im Überblick



Mehr Freiraum
Neuer Sitz mit bis zu 50 Prozent mehr Platz



Mehr mitnehmen
Zwei Freigepäckstücke à 23 kg*



Mehr Genuss
Menüs auf Porzellangeschirr



Mehr Vorfreude
Welcome Drink zur Begrüßung an Bord



Mehr Unterhaltung
Größerer 11- bzw. 12-Zoll-Bildschirm



Mehr Entspannung
Tasche mit praktischen Reise-Accessoires



Mehr Erfrischung
Eigene Wasserflasche direkt am Sitz



Mehr Exklusivität
Zugang zu ausgewählten Lufthansa Lounges gegen Gebühr**

* HON Circle Member und Senatoren können drei Gepäckstücke à 23 kg mitnehmen.

** Zugang zu fast allen Lufthansa Business Lounges und zur Lufthansa Welcome Lounge in Frankfurt erhalten Sie als Gast der Premium Economy Class gegen eine Gebühr von 25 bzw. 50 Euro. Für HON Circle Member, Senatoren und Frequent Traveller gelten die Lounge-Zugangsregeln gemäß Miles & More Teilnehmerstatus.

*** Stand Juli 2014, Änderungen vorbehalten.

Lateinamerika: Es tut sich was

Vor einem Jahr gab es aus Lateinamerika Widersprüchliches und Unklares, was die Wirtschaftsentwicklung einzelner Länder und der gesamten Region anbetraf. In diesem Jahr stand vor allem eines der „Schwergewichte“ des Kontinents im Fokus des Interesses, allerdings nicht aus wirtschaftlichen, sondern aus sportlichen Gründen: Brasilien richtete die für Deutschland so gut verlaufene Fußball-Weltmeisterschaft aus. Das hat gewirkt – nicht nur auf Brasilien, sondern auf die Wahrnehmung des gesamten Kontinents.

Brasilien bewegt sich

Die Verhandlungen über das Freihandelsabkommen mit der EU machen langsame Fortschritte, auch wenn der entscheidende Durchbruch noch nicht in Sicht ist. Es entsteht der Eindruck, als ob die größte Volkswirtschaft des Kontinents diesmal ernsthaft verhandelt und tatsächlich an einem Ergebnis interessiert ist. Das stagnierende Wirtschaftswachstum und die unterentwickelte Infrastruktur zwingen die Regierung, sich ein Stück weit zu öffnen: Die Isolation auf den internationalen Märkten droht.

Die Hoffnung stirbt zuletzt

Das Scheitern des chavistischen Experiments wird immer deutlicher: Es gelingt der venezolanischen Regierung weder, die desolante Wirtschaftslage im eigenen Land zu stabilisieren noch die einfachsten Grundbedürfnisse der Menschen zu befriedigen. Die tiefe Spaltung führt zu immer mehr Gewalt, ein Ende ist nicht abzusehen. Das einst reichste Land des Kontinents steht am Abgrund. Deutsche Unternehmen ziehen sich zunehmend zurück bzw. kämpfen um die Bezahlung offener Rechnungen.

Argentinien machte in den letzten Wochen Negativschlagzeilen mit seiner neuen Schuldenkrise. Aber: Wegen der anhaltenden Inflationsgefahr sind insbesondere hochwertige Konsumgüter aus Deutschland zunehmend gefragt, z. B. Kraftfahrzeuge. Deren Export nach Argentinien stieg von 2012 auf 2013 von 30% auf 32% des Gesamtexportvolumens an. Mittelfristig braucht auch dieses Land eine neue wirtschaftspolitische Perspektive.

Reformen und Liberalisierung

Mexiko hat sich ein ehrgeiziges Programm von Wirtschafts- und Sozialreformen auf die Fahne geschrieben. Durch die Funktion als Bindeglied zwischen Lateinamerika und Nordamerika ist das Land seit jeher in einer Schlüsselposition, dazu seit Jahrzehnten ein wichtiger deutscher Wirtschaftspartner.

Die Liberalisierung des Energiemarkts und das zunehmende Interesse an vertieften Wirtschaftsbeziehungen zu Europa und insbesondere zu Deutschland machen Hoffnung.

Bildung macht wettbewerbsfähig

Eines der wichtigsten nichtmateriellen Exportgüter Deutschlands ist das System der dualen Berufsbildung. Immer mehr Staaten Lateinamerikas interessieren sich dafür. Unabhängig von der politischen Couleur haben die Regierungen vor Ort erkannt: Gute Fachkräfte sind branchenunabhängig der beste Garant für Wettbewerbsfähigkeit. In Ecuador und Brasilien laufen jetzt geförderte Pilotprojekte an, in Mexiko ist das Interesse groß. Deutsche Unternehmen vor Ort machen es vor: Sie bilden ihre jungen Mitarbeiter schon lange dual aus.

Vieles ist schon gut

Bei einem Besuch in Chile im März diesen Jahres konnte ich sehen: Chilenische Industrie hat Sektoren, in denen sie international erstklassig ist. Das gilt z. B. für den Bergbau. Aber auch andere Länder und andere Sektoren zeugen vom zunehmenden industriellen Ehrgeiz des Kontinents. Das gilt für Brasilien und Mexiko schon lange, zunehmend aber auch für „Newcomer“ wie Peru und Kolumbien, die beide von der Pazifik-Allianz profitieren.

Es tut sich etwas in Lateinamerika: Viele Länder gehen ihre altbekannten Probleme mit Ernsthaftigkeit und, wie zu hoffen ist, mit Nachhaltigkeit an – dorthin sollte man blicken, wenn man Handel treiben oder investieren will.

Hier in Köln ist der Lateinamerikatag Ihr Forum, um zu lernen, kennenzulernen und sich auszutauschen. Im Namen der Lateinamerika-Initiative der Deutschen Wirtschaft wünsche ich Ihnen dabei viel Erfolg.



Dr. Reinhold Festge

Währung



Dr. Reinhold Festge

Vorsitzender der Lateinamerika-Initiative
der Deutschen Wirtschaft (LAI)

Grenzenlose Vorteile Benefícios ilimitados Beneficios ilimitados

CMS Hasche Sigle – Ihr Berater in allen Bereichen des Unternehmens-, Gesellschafts- und Steuerrechts. Wir bieten Ihnen auch in Lateinamerika auf Ihren Bedarf abgestimmte, praxisorientierte und effiziente Lösungen. Ihr Geschäftserfolg beginnt mit einer kompetenten und zuverlässigen Beratung.

CMS Hasche Sigle - seu consultor em todas as áreas do Direito Comercial, Societário e Tributário. Também no Brasil oferecemos soluções práticas e eficientes, de acordo com as suas necessidades. O sucesso do seu negócio inicia com uma assessoria competente e de confiança.

CMS Hasche Sigle, su consultor legal en todas las áreas del Derecho Empresarial, Corporativo y Tributario. A estos efectos, les brindamos también y en cooperación con nuestra red de contactos en América Latina, soluciones prácticas y eficientes de acuerdo a sus necesidades. El éxito de sus negocios empieza con una asesoría competente y confiable.

Kontaktieren Sie uns | Entre em contato conosco | Contacte con nosotros

Martin Zenner, E martin.zenner@cms-hs.com
Giancarlo Lozano, E giancarlo.lozano@cms-hs.com
Matthias Schlingmann, E matthias.schlingmann@cms-hs.com
Jo-Wendy Frege, E jo-wendy.frege@cms-hs.com



Chancen nutzen in Lateinamerika

Mit der DEG in aussichtsreiche Zukunftsmärkte

Lateinamerika ist ein Kontinent mit großem Potenzial. Viele deutsche Unternehmen sind schon heute dort aktiv, um Märkte zu erschließen. Aber auch jenseits der großen Volkswirtschaften wie Brasilien und Mexiko tun sich Chancen auf, gerade für mittelständische Unternehmen mit ihrem besonderen Know-How.

Zum Beispiel: Chile

In den letzten zehn Jahren konnte Chile sein Bruttoinlandsprodukt mehr als verdreifachen, das Wirtschaftswachstum lag stabil zwischen vier und sechs Prozent. Die für die weitere Entwicklung des Landes wichtige Stromversorgung hängt allerdings nach wie vor größtenteils von fossilen Brennstoffen ab. Durch die verstärkte Industrialisierung und den Ausbau der Bergbaukapazitäten wird für die nächsten Jahre noch eine deutliche Steigerung des Energiebedarfs erwartet.

Um das Wirtschaftswachstum nachhaltig zu gestalten und die Abhängigkeit von fossilen Energiequellen zu reduzieren, hat sich die Regierung vorgenommen, den Anteil von erneuerbaren Energien deutlich zu steigern. Stromunternehmen sind seit 2010 verpflichtet, jährlich fünf Prozent des gehandelten Stroms aus nicht-konventionellen erneuerbaren Energien wie Photovoltaik- oder Windkraftanlagen zu beziehen. Dies soll bis 2025 schrittweise auf 20 Prozent gesteigert werden. Ein Gesetz zum Netmetering, bei dem privat erzeugter Strom aus – meist – kleinen Photovoltaik- oder Windkraftanlagen ins Netz eingespeist und verrechnet wird, soll noch 2014 in Kraft treten und die Eigenproduktion weiter ankurbeln.

Für eine Energiewende bringt Chile gute Voraussetzungen mit. So gilt etwa die nordchilenische Atacama-Wüste als sonnenreichster Ort der Erde. Die Intensität der Sonneneinstrahlung verändert sich im Jahresverlauf kaum, ideale Bedingungen also für eine zuverlässige und konstante Solarstromproduktion. Doch dieses Potenzial wird bisher kaum genutzt.

Um das zu ändern, soll der Solarpark La Huayca in der Atacama umfassend erweitert werden und so eine Vorbildfunktion einnehmen. Die Anlage des deutsch-chilenischen Joint-Venture Selray Energias Ltda. wurde zunächst als Pilotvorhaben konzipiert, nun wird die Kapazität auf 30,5 MW ausgebaut – bisher verfügen sämtliche Photovoltaik-Anlagen in der Atacama zusammen nur über eine Kapazität von 3,6 MW.

An Selray als Betreiber von La Huayca ist mehrheitlich der deutsche Photovoltaikhersteller Saferay Holding GmbH mit Sitz in Berlin beteiligt. Saferay betreibt den größten Solarpark Deutschlands, die Anlage in Senftenberg hat eine Kapazität von 58 MW.

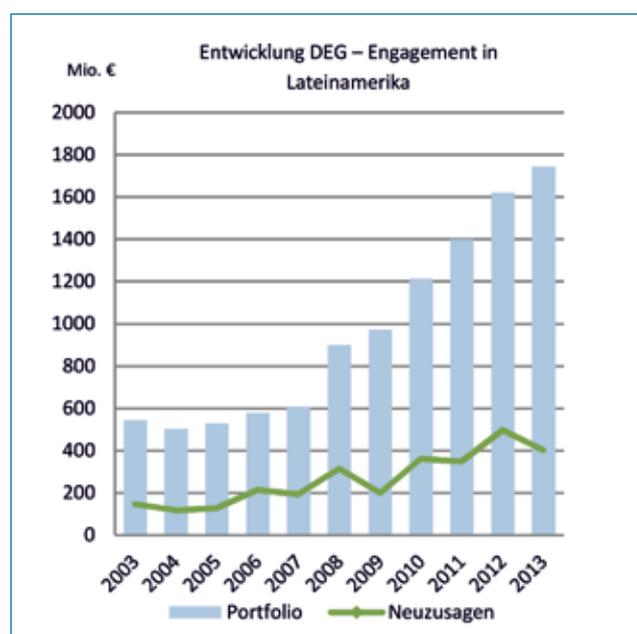
Die Erweiterung von La Huayca wird mit einem langfristigen Darlehen der DEG – Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH finanziert. Lokale Banken in Lateinamerika stellen wegen fehlender langfristiger Abnahmegarantien des Staates meistens nur kurzfristige Finanzierungsangebote bereit.

Die Finanzierung von Infrastrukturvorhaben im Bereich erneuerbare Energien ist ein Schwerpunkt des Engagements der DEG in Lateinamerika. Langfristige Mittel werden auch für den Bau etwa von Windparks oder Geothermiekraftwerken zugesagt. Deutsches Know-how ist zudem mit Blick auf Energieeffizienz gefragt: Der brasilianische Automobilzulieferer AUTOMETAL S.A. (AUTM) etwa, dem die DEG für den Ausbau eines Werkes in Diadema bei São Paulo ein langfristiges Darlehen in Höhe von 16 Mio. US-Dollar zur Verfügung stellte, setzt dort Kunststoff-Spritzgussmaschinen der deutsch-japanischen Sumitomo (SHI) Demag aus Schwaig ein. Mit dieser Technologie will AUTM deutlich Energie einsparen, die Produktion um 30 Prozent erhöhen und die Produktionsqualität verbessern.

Langfristig engagiert für mittelständische Unternehmen

Die DEG ist seit über 40 Jahren in Lateinamerika tätig und kennt die politischen, kulturellen und rechtlichen Gegebenheiten dort genau. Sie ist mit drei Außenbüros auf dem Kontinent vertreten: in Mexiko-Stadt, in Lima für die Andenstaaten und in São Paulo für die Region Mercosur. Im Rahmen der unternehmerischen Entwicklungszusammenarbeit finanziert und strukturiert die DEG Investitionen privater Unternehmen, die in Entwicklungs- und Schwellenländern investieren. Sie stellt ihnen langfristiges Kapital in Form von Darlehen, Mezzanin-Finanzierungen und Beteiligungen zur Verfügung und berät sie in allen Projektphasen. Die DEG finanziert Investitionen, die nicht nur rentabel, sondern auch entwicklungswirksam sind und zum nachhaltigen Wachstum sowie besseren Lebensbedingungen der Menschen vor Ort beitragen. Als Tochterunternehmen der KfW Bankengruppe begleitet und berät die DEG gezielt auch deutsche Unternehmen auf ihrem Weg ins Ausland.

Dazu gehören auch Förderprogramme, die sich an private Unternehmen richten. Mit dem Programm develoPPP.de können Unternehmen entwicklungspolitisch sinnvolle Maßnahmen mit finanziellen Unterstützung Mitteln des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) realisieren. Auch Machbarkeitsstudien zur Vorbereitung von Investitionen können von der DEG mitfinanziert werden. Darüber hinaus bietet die DEG ihren Kunden kostenlose Energieeffizienzchecks an. Das Programm „Klimapartnerschaften mit der Wirtschaft“ des Bundesministeriums für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit (BMUB) unterstützt ist für Unternehmen dabeiinteressant, die klimafreundliche Vorhaben in Entwicklungs- und Schwellenländern umzusetzenplanen.



Auf dem Erfolgsweg

In den letzten zehn Jahren hat sich das Portfolio der DEG in Lateinamerika mehr als verdreifacht – und spiegelt so die wirtschaftliche Entwicklung des Kontinents insgesamt wider. Selbst bei Berücksichtigung der heterogenen politischen und wirtschaftlichen Entwicklungen der lateinamerikanischen Staaten zeigt sich, dass nahezu alle Länder ihren Wohlstand über die letzten Jahre steigern konnten.

Gerade die Pazifikallianz kann seit zwei Jahren mit Erfolgsmeldungen aufwarten. Deren Gründungsmitglieder Chile, Peru, Kolumbien und Mexiko verbindet ihre marktorientierte wirtschaftliche Ausrichtung. Ihr Ziel ist es, einen integrierten Wirtschaftsraum zu schaffen. Auch pflegt das Bündnis gute Kontakte zu den asiatischen Pazifik-Nachbarn und profitiert somit durch neue Handelswege.

Die großen Wachstumspotenziale in Lateinamerika sollten Grund genug sein, sich intensiv mit diesen Märkten zu beschäftigen. Die DEG begleitet interessierte Unternehmen mit ihrem umfangreichen Wissen und ihrer langjährigen Erfahrung vor Ort. Sie trägt so dazu bei, dass unternehmerische Investitionen in Lateinamerika nachhaltig erfolgreich werden.

Peter Lütkebohmert und Florian v. Eisenhart-Rothe
Prokuristen der DEG.

Chile – Herausforderungen und Chancen der Bergbauindustrie

Chile wirbt bei Investoren mit dem Slogan „Chile, país de oportunidades“. Nicht zu Unrecht, denn das „Land der Möglichkeiten“ hat Investoren in der Tat einiges zu bieten: Es verfügt über politische Stabilität, eine gute Infrastruktur, einen transparenten Gesetzesrahmen sowie ein stabiles makroökonomisches Umfeld. Chile wurde so Anfang 2010 als erstes südamerikanisches Land in die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) aufgenommen und wird auf der Liste der „high income“ OECD Länder geführt.

Insbesondere aber der Bergbausektor, das wichtigste Standbein der chilenischen Wirtschaft, steht vor großen Herausforderungen. Mit knapp 30 % der weltweiten Kupferreserven und einem Anteil von rd. einem Drittel an der weltweiten Kupferproduktion ist Chile mit Abstand – noch vor China, Peru und den USA – der wichtigste Lieferant des roten Metalls. 2013 trug der Bergbausektor ca. 12% zum chilenischen Bruttoinlandsprodukt bei. Mit einem Anteil von knapp 60% an den gesamten Exporten des Landes sind Rohstoffe mit Abstand der Exportschlager Nr. 1. Dabei handelt es sich primär um Kupfer, aber auch um die bei der Kupferproduktion anfallenden Nebenprodukte wie Molybdän, Gold, Silber und Rhenium sowie Lithium und Nitrate. Auch die ausländischen Direktinvestitionen fließen zum großen Teil in den chilenischen Bergbausektor.

Die Herausforderungen, mit denen Bergbauunternehmen in Chile konfrontiert werden, erstrecken sich von hohen Energiekosten und Wasserknappheit über steigende Produktionskosten bis hin zu gestiegenen Umwelt- und Nachhaltigkeitsstandards. Was muss das Land tun, damit es seine Stellung als weltweit führenden Kupferproduzenten aufrechterhalten kann? Hier lassen sich fünf Themenfelder identifizieren:

1. Rückläufige Erzgehalte

Der Kupferbergbau hat in Chile eine lange Tradition. In den 20er Jahren des letzten Jahrhunderts begann der Kupferbergbau in Chile zu expandieren. Ein Jahrzehnt später machte der Rohstoff Kupfer bereits mehr als die Hälfte der gesamten Exporte Chiles aus. Die Investitionen ausländischer Unternehmer trugen erheblich zur Ausweitung des Kupferbergbaus in Chile bei.

Nachdem die oberflächennahen Erze mit sehr hohen Kupfergehalten zwischenzeitlich abgebaut wurden, wird inzwischen verstärkt auf tiefer gelegene Erzkörper zugegriffen. Neuprojekte und Minenerweiterungen sind zudem i.d.R. durch abnehmende Kupfergehalte gekennzeichnet. Als die weltweit größte Kupfermine „Escondida“

1991 die Produktion aufnahm, betrug in Chile der durchschnittliche Erzgehalt 1,4% Kupfer. Schätzungen zufolge beträgt er in Chile derzeit noch 0,7 % – 1 % Kupfer. Ein weiterer Rückgang des durchschnittlichen Kupfererzgehaltes auf 0,6 % bis 2020 wird erwartet. Dieser Trend ist auch international bei Bergbauprojekten zu beobachten und führt zwangsläufig zu erhöhten Produktionskosten. Daher stehen kostensparende Produktionsprozesse im Fokus der Bergbauunternehmen.

2. Human Capital

Der Bergbauindustrie fehlt auf allen Qualifikationsebenen der Nachwuchs, obwohl die Gehälter im Branchenvergleich höher liegen. Der Bedarf an Bergbauingenieuren und anderen Fachkräften übersteigt die Anzahl der chilenischen Absolventen im Bereich Bergbau deutlich. Das hohe Gehaltsniveau im Bergbausektor spiegelt den aktuellen Arbeitskräftemangel wider. Nach Schätzungen der chilenischen Regierung planen die Bergbauunternehmen vor allem im Kupfersektor in den kommenden zehn Jahren etwa 100 Mrd. USD zu investieren. Die erfolgreiche Umsetzung von Neuprojekten sowie Erweiterungen bestehender Minen hängt ganz wesentlich von der Verfügbarkeit qualifiziertem Personal ab. 2012 haben daher 11 in Chile tätige Bergbauunternehmen (Anglo American, Antofagasta, Barrick, BHP Billiton, Codelco, Freeport McMoRan, Glencore, KGHM, Kinross, Lumina Copper, Teck, Yamana) den „Consejo de Competencias Mineras“ („Council on Mining Skills“ – CCM) gegründet, um dem bestehenden Mangel an Fachkräften mit geeigneten Maßnahmen entgegenzuwirken.

3. Umwelt- und Sozialanforderungen / Nachhaltigkeit

Unternehmerisches Handeln und gesellschaftliche Verantwortung gehören zusammen. Nachhaltigkeit bedeutet mehr als nur Umweltschutz. Es ist wichtig so verantwortungsvoll zu wirtschaften, dass Lebensgrundlagen und Lebensqualität der kommenden Generationen gesichert sind. Insgesamt sind die Umwelt- und Nachhaltigkeitsanforderungen der regionalen Behörden sowie der staatlichen Politik einerseits und der Bevölkerung andererseits gestiegen. Umwelt- und Baugenehmigungen für Bergbauprojekte in Chile sind ein zentrales Thema, zumal Bergbauunternehmen in zunehmendem Maße in rechtliche Auseinandersetzungen mit Bergbaugegnern (lokale Bevölkerung und NGOs) verwickelt werden. Diese kön-



»» DEG – Wir finanzieren Chancen in Zukunftsmärkten.

Perspektiven für Unternehmen und Menschen.

Unternehmen wollen Chancen nutzen, Märkte erschließen und im Wettbewerb bestehen. Gleichzeitig sorgen sie für wirtschaftliches Wachstum, schaffen Arbeitsplätze und geben Menschen eine Perspektive.

Die DEG ist Partner für Unternehmen, die in Entwicklungs- und Schwellenländern investieren. Seit über 50 Jahren fördern wir erfolgreiche unternehmerische Initiative als wichtigen Motor für nachhaltige Entwicklung. Damit Unternehmen und Menschen Chancen nutzen können.

Mehr Informationen

www.deginvest.de

info@deginvest.de

KFW DEG

nen zeitliche Verzögerungen bei der Erteilung der erforderlichen Genehmigungen bzw. im Extremfall eine Suspendierung des Bergbauprojektes zur Folge haben. Als Beispiele können hier die Goldprojekte Pascua Lama und El Morro genannt werden. Detaillierte und umfassende Umweltverträglichkeitsstudien sowie eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit der lokalen Bevölkerung (Community Engagement) sind daher für einen Projekterfolg unerlässlich.

4. Verfügbarkeit von Wasser

Im rohstoffreichen Norden Chiles befindet sich mit der Atacamawüste die trockenste Wüste der Welt. Wasser ist in dieser Region, wo viele der großen Kupferprojekte angesiedelt sind, ein knappes Gut. Dessen Verfügbarkeit ist daher der begrenzende Faktor für den Bau neuer Minen sowie die Erweiterung bestehender Bergbauprojekte. In den letzten Jahren haben Bergbauunternehmen damit begonnen, Meerwasserpipelines vom Pazifik bis zu den Projektstandorten in der Atacamawüste zu bauen (z.B. Esperanza, Antucoya, Sierra Gorda). Die Nutzung von Meerwasser ist jedoch mit hohen Investitions- und Betriebskosten verbunden, da eine für Salzwasser geeignete Infrastruktur aufzubauen ist – immerhin haben die bestehenden Meerwasserpipelines eine Länge von bis zu 150 km. Zur Deckung des Bedarfs an Süßwasser müssen Meerwasserentsalzungsanlagen, i.d.R. an der Küste, zudem Meerwasserentsalzungsanlagen errichtet und betrieben werden. Für den Transport des Süßwassers müssen dann separate Wasserpipelines verlegt werden.

5. Energieverfügbarkeit und -preise

Mit der im Mai 2014 vorgestellten Energieagenda will die neue Regierung Bachelet gravierende Defizite im Energiesektor beheben. Seit Jahren steigt die Energienachfrage deutlich stärker als der Ausbau des Energieangebots. Auf eigene fossile Energievorräte kann Chile so gut wie nicht zurückgreifen. Zudem hat die Trockenheit der letzten Jahre die Stromerzeugung aus Wasserkraft im Süden des Landes stark beeinträchtigt. Dies hat zu zusätzlichen Kostensteigerungen der ohnehin schon hohen Stromkosten in Chile geführt, die mittlerweile nicht mehr nur ein Produktionshemmnis für die energieintensiven Sektoren wie den Bergbau, sondern ein zunehmend kritischer Kostenpunkt für fast alle wirtschaftlichen Aktivitäten sind. Die Industrie im Nachbarland Peru profitiert hingegen von den niedrigsten Strompreisen der Region. Um die hohen Strompreise abzumildern und eine zuverlässige Stromversorgung sicherzustellen, haben Bergbaugesellschaften – wie z.B. Antofagasta Minerals – damit begonnen, eine eigene Stromversorgung aufzubauen.

Die vorhandenen Herausforderungen zwingen den chilenischen Bergbausektor dazu, geeignete Maßnahmen zu ergreifen und sich den Rahmenbedingungen anzupassen.

Nicht zuletzt vor dem Hintergrund der substanziellen Erzkörper mit rd. 30 % der weltweiten Kupferreserven wird Chile die Dominanz in der globalen Kupferproduktion beibehalten. Die geringe Diversifikation der chilenischen Wirtschaft stellt zwar ein gewisses Risiko dar. Aber sie eröffnet dem Land gleichzeitig die Möglichkeit, die vorhandene Bergbau-Expertise auszubauen und sich als internationalen Wissens- und Dienstleistungs-Hub im Kupfersektor zu positionieren. Darüber hinaus machen die vorteilhaften Rahmenbedingungen Chile – trotz der zu überwindenden Hürden – weiter interessant für Investitionen in den Bergbausektor und andere Sektoren (wie z.B. Energie).

Deutsche Exporteure haben in Chile wie auch in den meisten Ländern Lateinamerikas bereits seit geraumer Zeit Fuß gefasst. Im Hinblick auf die Notwendigkeit, effizientere, kostensparende und umweltfreundliche Produktionsprozesse zu etablieren, bietet sich ein breites Anwendungsfeld für High-Tech-Lösungen „made in Germany“. Als KfW Bankengruppe und insbesondere als KfW IPEX-Bank – Spezialist für Export- und Projektfinanzierung – verfügen wir über eine langjährige Marktpräsenz und umfangreiche Erfahrungen in Chile und den meisten Ländern Lateinamerikas sowie eine hohe Branchenkompetenz. Mit Partnern aus Deutschland und Europa, vor allem aber mit unseren Kunden aus Lateinamerika selbst, wollen wir auch in der Zukunft partnerschaftlich Finanzierungslösungen zum beidseitigen Nutzen entwickeln und bereitstellen.



*Holger Apel
Senior Director,
Global Head Basic Industries
der KfW IPEX-Bank*

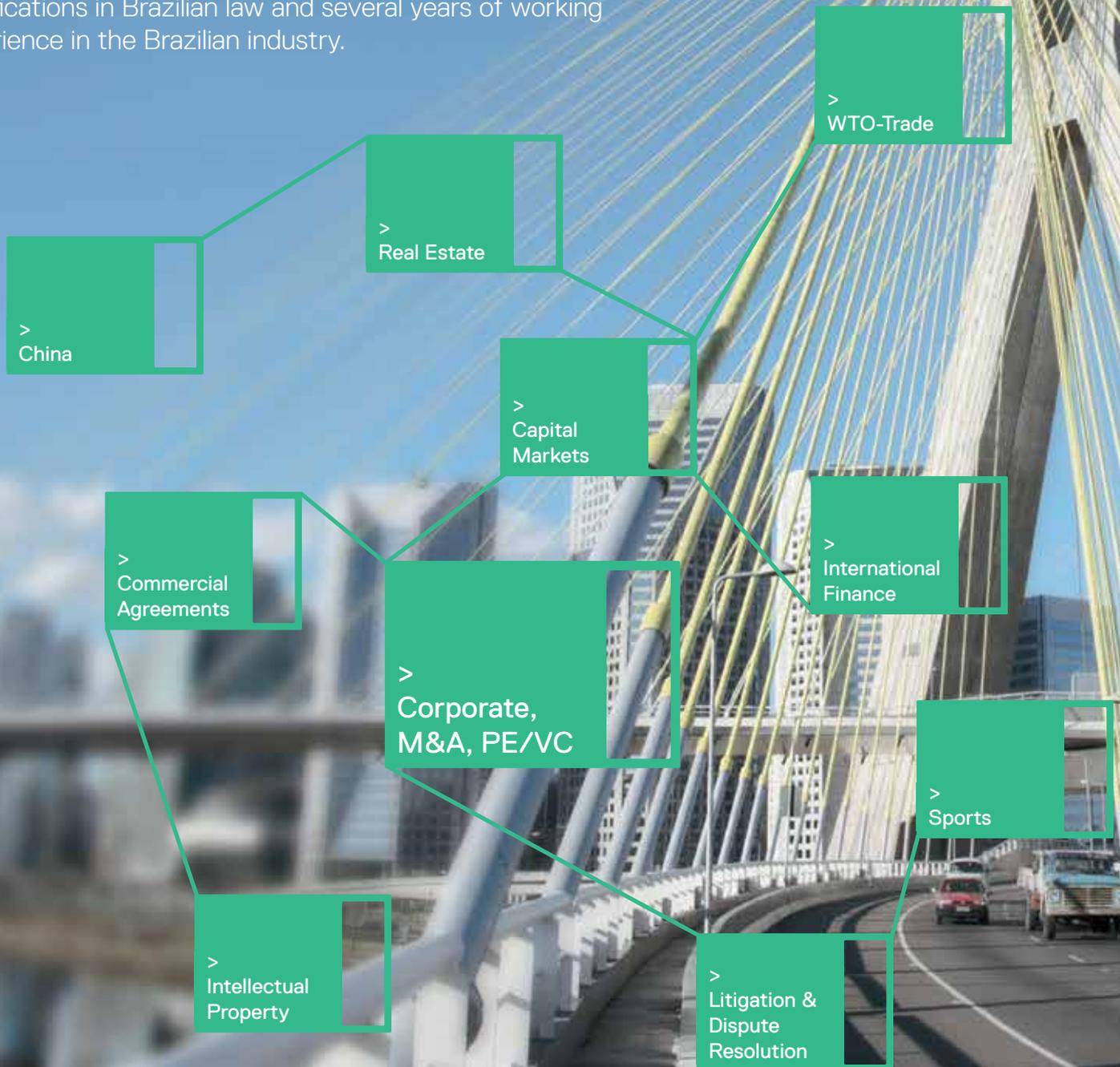


*Dirk Sindermann
Vice President Metals & Mining
bei der KfW IPEX-Bank*

Bridge to Brazil

Taylor Wessing's Brazil Group has more than 25 years of experience in accompanying European companies to Brazil as well as in advising Brazilian companies doing business in Europe.

We are experts on the Brazilian market and have a strong local network. Our lawyers are fluent in Portuguese, have professional qualifications in Brazilian law and several years of working experience in the Brazilian industry.



For further information please contact:

Dr. Jan Curschmann - j.curschmann@taylorwessing.com, Stefan Kroeker - s.kroeker@taylorwessing.com, Denison Caldeiron - d.caldeiron@taylorwessing.com

Una nueva era para el financiamiento de las PYME en Latinoamérica

Para un gobierno empeñado en generar crecimiento y empleo, la anécdota es casi irresistible: Apple, Nike y FedEx, gigantes que revolucionaron sus industrias, alguna vez fueron start-ups que progresaron gracias al apoyo estatal. Si en la tierra de Ronald Reagan y el libre mercado el gobierno federal lleva más de medio siglo apoyando a la pequeña y mediana empresa, ¿por qué no habrían de hacerlo países en vías de desarrollo?

La pregunta se ha vuelto más pertinente para América Latina, una región con 6 millones de PYME donde las políticas de desarrollo productivo ya no son consideradas herejías a la ortodoxia económica. El segmento PYME, conformado por empresas que emplean entre 10 y 200 personas, abarca a 90 por ciento de las unidades productivas latinoamericanas. Se calcula que estas generan alrededor de un tercio del Producto Bruto Interno y mitad del empleo en la región. Su importancia económica, social y política es innegable.

Sin embargo, las PYME enfrentan grandes obstáculos para salir adelante, particularmente cuando se trata de acceder al crédito, una herramienta fundamental para el crecimiento. Cuando lo consiguen, las PYME pagan tasas de interés mucho más elevadas, en algunos casos, hasta el doble de caras que las tasas habituales para corporaciones. De hecho, en América Latina el crédito es más escaso que en otras regiones. En nuestro caso, el crédito al sector privado representa 33 por ciento del PIB, mientras que en Asia llega a 98 por ciento del PIB.

No sorprende, por tanto, que la brecha de financiamiento para las PYMES latinoamericanas exceda los 125.000 millones de dólares, tomando en cuenta sólo las formales – aquellas que cumplen con los requisitos para ser consideradas para préstamos bancarios, como estar inscritas en registros oficiales y tener balances auditados.

Esa brecha contrasta con el interés manifestado por la banca comercial por atender al segmento PYME como un mercado preferencial. Según sondeos periódicos realizados entre entidades financieras latinoamericanas, 96 por ciento considera a las pequeñas empresas como un sector estratégico para sus planes de negocio. Hace seis años, sólo 66 por ciento de los bancos encuestados veían a las PYME como clientes importantes.

Cuando se les pregunta a los bancos latinoamericanos por qué no brindan más crédito a las PYME, los motivos mencionados más frecuentemente son la informalidad de las empresas y las restricciones regulatorias, que llevan a los

banqueros a concentrarse en clientes percibidos como menos riesgosos.

En gran medida, la informalidad se debe a que nos falta mejorar nuestros entornos para los negocios. Por ejemplo, registrar una empresa en Ruanda involucra dos trámites que toman dos días en completarse. En el 2013, el promedio en América Latina era nueve trámites y 36 días.



Luis Alberto Moreno

Luego de establecidas, a las empresas latinoamericanas deben soportar una onerosa carga burocrática. En Estonia, las empresas pagan impuestos siete veces al año y, en promedio, dedican 81 horas al año a cumplir con sus obligaciones fiscales. El promedio latinoamericano es 30 pagos al año y 369 horas de trabajo.

Sin embargo, una gran mayoría de los países de nuestra región están empeñados en mejorar. Perú recientemente simplificó su sistema para registrar nuevas empresas, quintuplicando el número de inscripciones. Guatemala implementó un sistema electrónico de pago de impuestos, un gran avance para sus contribuyentes.

Una lección valiosa que aprendió Singapur de Suecia es que un clima de negocios propicio para las grandes empresas no siempre beneficia a las más PYME pero, en contraste, las condiciones favorables para las PYME sirven también para las más grandes. Allanarles el camino a la formalización a millones de pequeñas empresas latinoamericanas abriría la posibilidad de convertirlas en sujetos de crédito formal.

Pero para reducir el costo del crédito para las PYME América Latina deberá profundizar las reformas de leyes y regulaciones que restringen la disponibilidad de crédito para las PYME. En muchos países hace falta fortalecer los derechos de los acreedores y facilitar la ejecución de garantías, permitiendo que los pequeños empresarios utilicen sus bienes como respaldo para conseguir préstamos. Brasil, por citar un ejemplo, este año introdujo reformas para autorizar los préstamos respaldados por propiedades residenciales y para agilizar el

proceso de ejecución de bienes móviles ofrecidos en garantía.

Aún si los países latinoamericanos avanzan con tales reformas, cabe preguntar si sus gobiernos podrían hacer más para paliar las fallas de mercado que limitan el desarrollo de sus sistemas financieros y para asegurar que más empresas accedan al crédito en condiciones razonables.

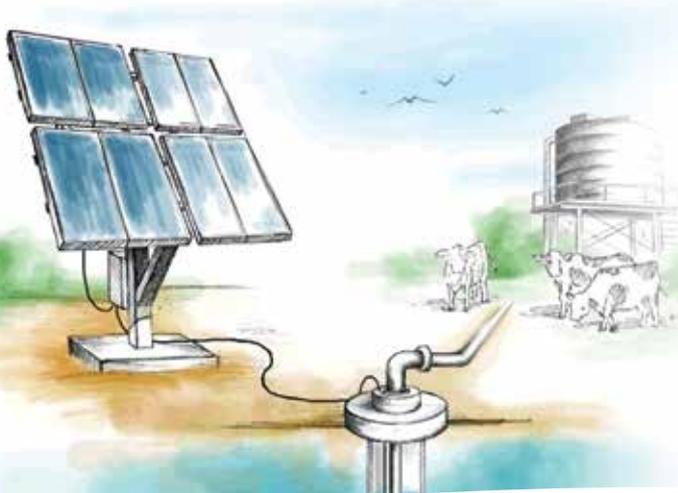
Hace medio siglo, cuando estaban en boga las políticas de sustitución de importaciones, muchos gobiernos latinoamericanos establecieron bancos de desarrollo nacionales que cumplían la función de canalizar el crédito a empresas y sectores considerados "estratégicos". Por diversos motivos, esas políticas perdieron popularidad durante los años 90, bajo la premisa de que el estado no debería "elegir ganadores".

Sin embargo, en la actualidad muchos gobiernos están reconsiderando la conveniencia de contar con políticas e instrumentos para estimular el crecimiento económico por medio de las empresas con mayor potencial de crecimiento y generación de empleo, que suelen ser las más jóvenes y dinámicas. La diferencia con el pasado es que el apoyo no se brinda simplemente por el tamaño de la empresa, dado que una PYME ineficiente podría quedarse eternamente en ese estadio, si no en base a su potencial para generar mayores beneficios económicos y sociales.

Luis Alberto Moreno

Präsident, Interamerikanische Entwicklungsbank, Washington, D.C.

I.B.U. Projekt GmbH - Productos excelentes para la industria y la agricultura



Ofrecemos a nuestros clientes productos de calidad para el trópico, servicios integrales y una financiación a medida para el cliente.

Nuestra cartera de productos incluye:

- Tornillos y tuercas y arandelas,
- Rodamientos y pedestales,
- Motores y Generadores de diesel,
- Envases de todo tipo,
- Bombas de diesel y eléctricas y solares.



Tornillos, tuercas y arandelas



Rodamientos



Generador de diesel



Envases



Bombas con paneles solares

Der perfekte Zeitpunkt

Das Konjunkturklima hat sich eingetrübt. Doch immer noch kommen deutsche Mittelständler nach Brasilien.

Brasiliens Wirtschaft hat an Glanz verloren: Das Land wächst langsamer als noch vor kurzem erwartet. Doch für Ferdinand Rogoschewski, Chef des Industrieventilatorenherstellers Reitz in Brasilien, ist es ein guter Moment für den Einstieg: „Ein Mittelständler sollte in Brasilien antizyklisch investieren“, sagt Rogoschewski, der seit vergangenem Jahr die brasilianische Niederlassung für Reitz in São Paulo aufbaut. „Im Boom haben es kleinere und mittlere Unternehmen schwer, überhaupt wahrgenommen zu werden.“ So könne man heute wieder Ingenieure auf dem Arbeitsmarkt finden, ohne absurd hohe Gehälter zahlen zu müssen. Auch bei Fabrik- und Büroimmobilien gäbe es ein Überangebot, das die Preise sinken lässt. Außerdem hätten potenzielle Kunden mehr Zeit: „Bei Ingenieurbüros und Großkonzernen bekam man vor drei, vier Jahren als deutscher Mittelständler keinen Termin“, sagt Rogoschewski. Das sei jetzt ganz anders. „Die Kunden wollen den Wettbewerb unter ihren Zulieferern.“

So wie den Ventilatoren-Experten aus dem nordrhein-westfälischen Höxter geht es vielen deutschen Mittelständlern: Trotz der schwächeren Aussichten für Brasiliens Wirtschaft kommen sie weiterhin nach Brasilien. Genaue Zahlen gibt es nicht, doch die Deutsch-Brasilianische Industrie- und Handelskammer in São Paulo schätzt, dass rund 200 Unternehmen in den vergangenen drei Jahren neu nach Brasilien gekommen sind.

Einerseits bauen die traditionell in Brasilien ansässigen Unternehmen ihre Kapazitäten aus: Das sind Konzerne der Branchen Transport, Automobil, Energie (Strom, Öl, Gas), Transport, Medizintechnik, Bau und Chemie. Andererseits setzen aber auch immer mehr mittelständische Dienstleister und Hersteller auf die brasilianischen Konsumenten: Denn die Mehrheit der 200 Millionen Brasilianer zählt inzwischen zur Mittelschicht, die über ein höheres Einkommen verfügt als etwa Inder oder Chinesen. Die größte Volkswirtschaft Lateinamerikas zählt damit zu einem der wichtigsten Märkte für Konsumartikelanbieter und Service-Unternehmen weltweit. Die Kunden sind nach einer Dekade schnellen Wachstums mit steigenden Einkommen auch für Premiumanbieter aus Deutschland interessant geworden.

Ein Beispiel ist der Badezimmersausstatter Hansgrohe. Bei einer Untersuchung beobachteten die Marktforscher des Herstellers aus dem Schwarzwald, dass die Brasilianer mit täglich 100 Minuten weltweit die meiste Zeit im Bad verbringen. Die aufsteigende Mittelschicht kann sich inzwischen die importierten Armaturen aus Schiltach für ihre Badezimmer

leisten. Und auch für die Reichen Brasiliens ist die Designer-Linie des deutschen Herstellers nicht zu teuer: Das bekannte Boutique-Hotel Unique in São Paulo und zwei WM-Stadien konnte Hansgrohe publicity-trächtig mit seinen Armaturen ausrüsten.

Flaggschiff der deutschen Industrie ist die Automobilbranche: Im inzwischen viertgrößten Absatzmarkt werden mehr Autos als in Deutschland produziert. Volkswagen und Mercedes mit ihren verschiedenen Marken haben Schlüsselstellungen in der Branche. Jetzt bauen mit BMW, Audi und Mercedes erstmals deutsche Hersteller im Premiumsegment ihre eigenen Werke in Brasilien. „Ihre Zulieferer folgen ihnen“, beobachtet Lars Grabenschroer, Vize-Chef der Deutsch-Brasilianischen Handelskammer in São Paulo.

Die deutschen Unternehmen setzen auch auf die großen Investitionsprogramme des Landes in Infrastruktur und Energie. Denn Brasiliens Regierung hat erkannt, dass sie mit konsumfördernden Maßnahmen die Wirtschaft nicht nachhaltig zum Wachsen bringen kann – sie hofft jetzt, mit großen Projekten unter Beteiligung von privaten Konzernen die Mängel in der Stromversorgung, im Straßen- und Schienennetz, bei den Airports und den Häfen beseitigen zu können.

Doch wie kompliziert der brasilianische Markt sein kann, das zeigt zum Beispiel die Strombranche. Brasiliens Wasserkraftwerke halten angesichts der steigenden Stromnachfrage nicht mehr mit. Nach einem trockenen Sommer sind die Wasserspeicher fast leer. Die Regierung hat die Stromerzeuger in den letzten zwei Jahren mit Preisverordnungen und Vertragskündigungen so sehr verunsichert, dass diese ihre Investitionen gestoppt haben. Die Kraftwerksbauer wie Voith-Siemens, die in den letzten Jahren massiv in Brasilien Kapazitäten aufgebaut haben, sitzen nun auf Überkapazitäten – und ihren mittelständischen Zulieferern fehlen die Aufträge.

Gleichzeitig sucht die Regierung angestrengt nach neuen Stromquellen, um landesweite Blackouts zu vermeiden. Inzwischen hat sie ihre lang gehegte Aversion gegen alternative Stromquellen aufgegeben: Nach der Windenergie wird seit Anfang Mai nun auch die Solarenergie staatlich gefördert. Für Carsten Tschamber, Geschäftsführer des Solar Cluster Baden-Württemberg, entsteht damit gerade der perfekte Markt für Unternehmen aus Deutschland, weil jetzt Photovoltaik von Zulieferern, Ingenieurbüros und Endkunden wie den Stromkonzernen im großen Stil nachgefragt würde. „Hier fehlt nicht mehr viel, dann hebt der Markt ab.“

Das Beispiel der Strombranche zeigt: Brasilien ist kein einfacher Markt. Der Platz 116 unter 189 Staaten auf dem Doing-Business-Ranking Listen belegt das. So muss Hansgrohe etwa seine Duschen und Wasserhähne über den 1000 Kilometer nördlich von São Paulo gelegenen Atlantikhafen Vitória importieren, obwohl der Hafen Santos nur 50 Kilometer entfernt vor der Haustüre liegt: „Als Mittelständler geht man im Hafen von Santos unter“, erklärt Carsten Voß, Verkaufsdirektor bei Hansgrohe für Lateinamerika, den kostspieligen alternativen Importweg.

Eine Firmengründung in Brasilien ist kompliziert. Hansgrohe brauchte drei Jahre, bis die bereits gegründete brasilianische Niederlassung eine vollwertige Importlizenz bekam. New-comer aus dem Mittelstand unterschätzen regelmäßig die Startschwierigkeiten in Brasilien. Überrascht stellen viele Neueinsteiger fest, dass im tropisch lockeren Brasilien die Rahmenbedingungen im Geschäftsalltag höchst rigide sind. Wer eine Firma kauft und die Immobilie nicht sorgfältig auf Altlasten durchcheckt, kann böse Überraschungen erleben. „Gerade Mittelständler verzichten oft darauf, vor einer Übernahme die Unternehmen auf Herz und Nieren zu prüfen“, beobachtet die Rechtsanwältin Maria Beatriz Kowalewski, die bei der Sozietät Tozzini Freire für deutsche Firmenkunden zuständig ist. „Deutsche Geschäftsführer sind oft zu gutgläubig.“

Schwierig ist auch die Personalauswahl für die leitenden Positionen. Fehlbesetzungen für den Posten des Geschäftsführers oder Filialleiters kommen häufig vor. Mittelständler zögern damit, sich professionelle Personalberatung zu leisten: Sie vertrauen lieber dem Rat eines Freundes, als einen Personalberater zu bezahlen. Doch gerade die Qualität des Führungspersonals im brasilianischen Tochterunternehmen ist wichtig für den Unternehmenserfolg: „Auf der Führungsebene mangelt es in Brasilien noch an einer konsequenten, nachhaltigen Unternehmensführung“, beobachtet Wilhelm Goschy aus dem Vorstand der Stauf AG. Der auf den Mittelstand spezialisierte Unternehmensberater aus dem schwäbischen Köngen bei Stuttgart stieg Ende vergangenen Jahres bei einem brasilianischen Partner ein, weil immer mehr Kunden für Brasilien die gleichen Leistungen wie in Deutschland und China verlangen. Der Beratungsbedarf vor Ort wachse zudem mit den schwächeren Wachstumszahlen. „Die Verdienste in Brasilien schrumpfen und die Mittelständler müssen ihre Kosten senken“, sagt Goschy und ist sicher: „Wir sind zum perfekten Zeitpunkt nach Brasilien gekommen.“

Alexander Busch
São Paulo

ALLES. DIGITAL.

Der Handelsblatt Digitalpass

Einmal kaufen. Alles nutzen.

- **Handelsblatt Live App** – Der Exklusivkanal 24/7
- **Handelsblatt ePaper** – Das Original, digital
- **Premium Inhalte** – Auf der Website und im Archiv
- **Wirtschaft hautnah** – Die Stars der Wirtschaft erleben

Jetzt zum
Einführungspreis
+
Champagner
GRATIS!



Der Handelsblatt Digitalpass 3 Monate zum Einführungspreis von nur € 14,99 im Monat. Jetzt bestellen:



angebot.handelsblatt.com/digitalpass



0800. 000 20 53*

* Kostenlos aus dem dt. Festnetz, Mobilfunkhöchstpreis €0,42/Min.

Handelsblatt

Substanz entscheidet.

China slowdown will impact Latin America, but not uniformly!

The last decade, economically speaking, has been the “Chinese decade” in Latin America. Bilateral trade, investment and financial ties grew at a breathtaking speed. The volume of bilateral trade rose over 20 times from USD 12 bn to USD 288 bn between 2000 and 2013. Measuring foreign direct investment flows is a more difficult task, since many investments are routed through financial centres such as Hong Kong or the Cayman Islands. The UN Economic Commission for Latin America & the Caribbean estimates that Chinese investment in Latin America totalled around USD 10 bn annually on average since 2010, the bulk of which was directed to the energy and mining sectors. This accounts for 4.7% of average annual FDI inflows to Latin America in 2010-2012. On top of that, bilateral financing from Chinese development banks rose from almost nil in previous decades to USD 98 bn between 2005 and 2013, mostly to the benefit of Venezuela (half of the total), Argentina, Brazil and Ecuador.

The backdrop of such rapidly developing ties has been China’s high growth and its reliance on commodity-intensive, industry-centred production. China is today the world’s largest consumer of iron ore, copper and soybean. Many commodity-exporting countries, also in Latin America, have benefitted from Chinese commodity demand and soaring commodity prices. Latin America ships nearly a tenth of its total exports to China – a share that has increased almost tenfold between 2000 and 2013, mainly to the detriment of the US whose share fell from 58% to 39%. Especially the South of the continent with its vast natural resources is a perfect match for the commodity-hungry Asian economy.

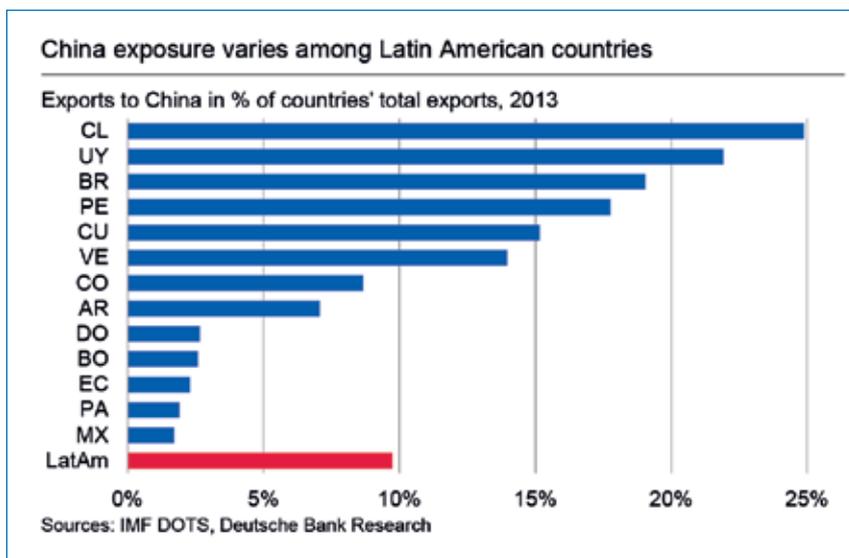
To be sure, Latin America’s share in China’s total imports is still small: it amounted to only 6.4% of total imports in 2013. Nevertheless, the importance of Latin American countries as suppliers to China is much larger when it comes to mining products such as iron ore, copper, silver and lead; of foodstuff such as soy, meat, and fruit; and of energy in the form of oil. Chile is the largest provider of copper to China with a volume of USD 16 bn in 2012 (23% of total Chinese copper imports). Brazil provides half of China’s imports of soybeans and soy oil, beating the US, and followed by Argentina and Uruguay. Each Brazil (with 48% of imports) and Argentina (55%) are also China’s second largest suppliers of poultry

and beef, respectively. Peru is China’s largest supplier of fish meal (47% of China’s total imports) and of silver ore (40%), and its second largest supplier of lead (14%) and zinc (19%). Brazil and Cuba are number one and two in providing sugar at 61% and 10% of China’s total imports, respectively. Brazil and Colombia are China’s number three and number four import partners for ferro-alloys. And the list could go on.

Post-global financial crisis, China’s economic growth has declined markedly, from 12% yoy in Q1 2010 to 7.5% in Q2 2014. At the same time, China has started to steer a change in its economic growth model, away from investment and heavy, commodity-intensive production and towards domestic consumption and services. As a consequence, GDP growth rates below 8% will be the “new normal”.

The impact of these changes on Latin American countries will likely be seen in two ways: First, the Chinese slowdown will dampen the region’s exports. China’s importance as an export destination is above the Latin American average for Chile (a remarkable 25% of Chile’s exports are destined to China), Uruguay (22%), Brazil (19%), Peru (18%), Cuba (15%), and Venezuela (14%) (see chart). For three of these countries (Chile, Brazil and Uruguay) China is the top buyer on the global market. Naturally, these countries will feel the slowdown in Chinese demand naturally more than others.

The second avenue in which China’s slowdown will affect Latin America is via the change in the Asian country’s import mix. Indeed, the IMF estimates that China’s new growth



Only a global universal bank
can reach across all borders.

Passion to Perform



model will trigger a change in China's composition of commodity imports. While its consumption of commodities on a per capita basis will continue to increase across the board (given the large scope to catch up to developed economies), the demand for some commodities will grow more rapidly than for others. For example, the Fund expects demand for high-grade metals (such as aluminium and zinc), protein-rich products or natural gas to accelerate over the next decades. On the other hand, demand for low-grade metals such as copper or iron ore, very basic staple foods like rice, and crude oil will grow at a slower pace. From this point of view, countries like Uruguay (which mainly exports soy and beef to China) will likely benefit more than countries like Peru or Chile (which export mainly copper). The outlook for Brazil with equal shares of soy and iron ore exports to China may be mixed.

Taken together, it seems inevitable that in the short term the Chinese slowdown will lead to "contagion" to Latin American growth rates. Already this year Latin American real GDP growth is expected to slow to only 1.4% from above 4% in the last decade. One factor aggravating the slowdown is the expected decline in commodity prices. Brent oil is forecast to fall by 3.3% next year, copper prices by 2.7% (after declining 22.6% since 2011), iron ore by 8.3% and soybeans by a whopping 19%.

Countries can (and should) mitigate the dependence on China and/or commodities by fostering higher value-added export industries and diversifying export markets through new free trade agreements. But beyond diversifying export products and markets, countries should strive to raise their growth potential via an improvement in productivity, in turn achieved by better-quality education and training, technological adoption and infrastructure development.

Magdalena Forster,
Deutsche Bank Research





REMY GROUP



About Us

- Established in 1920 in Hamburg, Germany
- Dealing in Minerals, Industrial Chemicals and Specialty Chemicals
- Global presence through local offices in different countries
- Reliable partners for worldwide purchasing of raw materials and products used in various industries
- Logistical setup to serve with small LCL shipments up to BULK cargo

Products and Markets

- Water Treatment
- Food & Feed Industry
- Bakery Supplements
- Paints & Pigments
- Oil Field Products
- Ceramic & Construction
- Flame retardants

Acerca de Nosotros

- Fundado en 1920 en Hamburgo, Alemania
- Comercializador de Minerales, Químicos Industriales y Especialidades Químicas
- Presencia Global a través de oficinas locales en diferentes países
- La larga relación con nuestros fabricantes a nivel mundial garantiza calidad y estabilidad de nuestros productos.
- Estructura logística para suministrar desde embarques consolidados hasta carga a GRANEL

Productos y Mercados

- Tratamiento de Agua
- Industria Alimenticia y Animal
- Suplementos de Panificación
- Pinturas y Pigmentos
- Industria Petrolera
- Cerámica y Construcción
- Retardantes de Llamas/ Fuego

Where we are | *Donde estamos*

REMY GMBH CO. KG

Hamburg, Germany

KAREVA MARKETING GMBH

Hamburg, Germany

REMY & STUTE CA.

Caracas, Venezuela

REMY & STUTE SAS

Bogota, Colombia

REMY REP. OFFICE ARGENTINA

Buenos Aires, Argentina

REMY REP. OFFICE SHANGHAI

Shanghai, China



www.remy-group.com

Salz aus Chile – ein Schatz der Natur

Seit beinahe einem Jahrzehnt ist die K+S Gruppe mit ihrer Tochter K+S Chile S.A (früher SPL) als Salzproduzent auch in Lateinamerika aktiv. Die Marke „Sal Lobos“, klare Nummer eins in Chile, kennt jedes Kind. Aber nicht nur aus diesem Grund hat sich der damals mutige Sprung über den Atlantik für das in Kassel ansässige Unternehmen gelohnt.

Der Norden Chiles verfügt über einen ganz besonderen Schatz der Natur. Entstanden ist er vor Millionen von Jahren. Gemeint ist das Salar Grande in der Tarapacá-Wüste, die als eine der trockensten Regionen der Welt ideale Bedingungen für die Salzgewinnung bietet. Die Vorkommen liegen an der Erdoberfläche und können deshalb im Tagebau gewonnen werden.

Die Gewinnung des Salzes aus dem Salar Grande hat eine lange Tradition. Anfangs wurden nur kleine Schürfe ohne wirtschaftliche Bedeutung angelegt, die zum Teil noch heute im Salar erkennbar sind. Erste Erkundungen über die Verbreitung der Salzlagerstätte sind aus dem Jahr 1890 bekannt. Nach der Gründung der Sociedad Punta de Lobos (kurz SPL) im Jahr 1905 wurde mit den Vorbereitungen für einen systematischen Abbau begonnen. Im Jahr 1907 gelang es, das erste Salz zu gewinnen.

Knapp ein Jahrhundert später, im Jahr 2006, hat K+S die SPL erworben. K+S Chile ist der heutige Name des Unternehmens, das die wertvollen Rohstoffe aus der Tarapacá-Wüste abbaut. Das Salz wird in Terrassen von zehn Metern Höhe nach und nach abgesprengt und anschließend mit großen Kippern zu den Aufbereitungsanlagen abtransportiert. Dank dieser einfachen und kaum störanfälligen Gewinnungstechnik produzieren wir im größten Salztagebau der Welt auch im internationalen Vergleich zu außergewöhnlich günstigen Kosten.

Das zur Verfügung stehende Abbaugelände erstreckt sich über eine Fläche von knapp 500 Quadratkilometern. Die dortigen Salzvorräte reichen aus, um die heutige Weltnachfrage für mehrere hundert Jahre zu decken. Dies verdeutlicht anschaulich, über welch enormes Potenzial wir in Chile verfügen. Der konsequente Ausbau in den letzten Jahren zeigt, dass auch unsere Kunden die Vorzüge der Lagerstätte zu schätzen wissen. Aufgrund der hohen Qualität und Reinheit des gewonnenen Salzes produzieren wir ein komplettes Salzsoriment für alle Verbrauchssegmente: von Speisesalzen für private Verbraucher über Gewerbesalze bis hin zu Industriesalz für die chemische Industrie und dem volumenstarken Auftausalz für den Winterdienst.

Über den Erfolg im Salzgeschäft entscheiden aber nicht nur Produktqualität und Produktionskosten, sondern auch die gesamte Wertschöpfungskette einschließlich der Logistik muss stimmen. Hier sind wir ebenfalls sehr gut aufgestellt, denn der eigene Tiefseehafen Puerto Patillos liegt nur wenige Kilometer vom Tagebau entfernt an der Küste. 97 Prozent der Produkte werden hier umgeschla-



Matthias Mohr
Geschäftsführer K+S Chile S.A.

gen, nur ein kleiner Teil geht direkt per LKW an unsere chilenischen Kunden. Im Hafen können unsere Salzprodukte entweder auf eines der Schiffe unserer eigenen Reederei Empremar oder auf Charterschiffe verladen werden. Hauptabnehmer sind neben den überdurchschnittlich wachsenden lateinamerikanischen Märkten vor allem die attraktiven Absatzregionen für Auftausalz an der US-Ostküste.

Aber nicht nur aus den genannten Gründen sind wir froh darüber, den Schritt über den Atlantik gewagt zu haben. Wir fühlen uns wohl in Chile. Angesichts der großen Vorzüge des Landes als Investitionsstandort können wir anderen Unternehmen nur empfehlen, unserem Beispiel zu folgen. Im Unterschied zu vielen anderen Staaten Südamerikas verfügt das Land über gut funktionierende Institutionen, marktwirtschaftliche Stabilität und eine seit 1990 wieder fest verwurzelte Demokratie, die es geschafft hat, extreme Positionen auf beiden Seiten des politischen Spektrums zum Wohl des Gemeinwesens zu vermeiden. Weitere Pluspunkte sind die sehr gute Infrastruktur mit entsprechenden Transportmöglichkeiten, das hoch entwickelte Telekommunikationsnetz sowie die Organisation des Berufslebens mit gut ausgebildeten Fachkräften. Über die Einwanderung vieler Deutscher in den Süden Chiles vor allem in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts hat sich eine bis heute andauernde enge und freundschaftliche Beziehung zwischen den beiden Ländern entwickelt.

Die von uns seit 2006 getätigten Investitionen von mehr als 150 Millionen Euro sprechen eine deutliche Sprache für unser langfristig angelegtes Engagement in Chile und sind

Ausdruck unseres Vertrauens in die „Schweiz Südamerikas“. Ein zentrales Projekt in den Anfangsjahren unseres Engagements war die Inbetriebnahme eines zweiten Verladeterminals im Hafen Patillos. Mit der dadurch verdoppelten Kapazität der Beladungsanlagen ist der Standort deutlich flexibler und schlagkräftiger geworden. Dies ermöglicht uns weiteres Wachstum in unseren Heimatmärkten, aber auch die Erschließung von Zukunftsmärkten, z.B. in Asien. Um über genügend Spielraum für weiteres Mengenwachstum verfügen zu können, haben wir die jährliche Produktionskapazität des weltgrößten Salztagebaus von bislang rund sieben auf nun acht Millionen Tonnen Salz gesteigert.

Noch bis zum Jahre 1999 war K+S ein Kali- und Salzproduzent, der Rohstoffe ausschließlich aus deutschen Lagerstätten gewann. Durch Akquisitionen sind wir seitdem – vor allem international – gewachsen. Damit haben wir die Reichweite unserer Rohstoffreserven, aber auch unsere Geschäftsbasis um ein Vielfaches erweitert und sind zu einem global ausgerichteten Rohstoffkonzern gewachsen. Der Erwerb der damaligen SPL war auf diesem Weg für uns ein wichtiger

Meilenstein: Es war mit einem Kaufpreis von rund 480 Millionen US-Dollar die bis dahin größte Investition der K+S Gruppe und gleichzeitig die größte Einzelinvestition eines deutschen Unternehmens in Chile.

Heute ist K+S mit einer Produktionskapazität von weltweit insgesamt rund 30 Millionen Tonnen Salz nicht nur der größte, sondern im Hinblick auf das Produkt- und Länderportfolio auch der am breitesten aufgestellte Salzproduzent der Welt. Die Flexibilität unseres einzigartigen Netzwerks mit Produktionsstandorten in Europa sowie Süd- und Nordamerika mit aufeinander abgestimmten Logistikprozessen wird sich auch künftig im Markt wie auch intern auszahlen. K+S Chile bietet uns eine hervorragende Ausgangsposition, um die Potenziale auszuschöpfen, die sich aus der dynamischen Entwicklung der Schwellenländer infolge einer steigenden und wohlhabenderen Bevölkerung ergeben. Wir sind zuversichtlich, dass uns in der Partnerschaft mit dem Land Chile und seinen Menschen auch in den kommenden Jahren eine kraftvolle und nachhaltige Entwicklung gelingen wird.



Salz ist ein elementarer Bestandteil des Lebens. Es ist unverzichtbares Mineral für die Gesundheit des Menschen, ist Gewürz und Konservierungsmittel. Nur mit Salz ist die Produktion von Kunststoffen, von Glas und Papier möglich. Und es dient der Sicherung unserer Mobilität im Winter. Wir gewinnen Salz von höchster Reinheit und Qualität in unseren Lagerstätten in Europa, Nord- und Südamerika: für wachsende Ansprüche und für ein Plus an Lebensqualität, Sicherheit und Gesundheit.

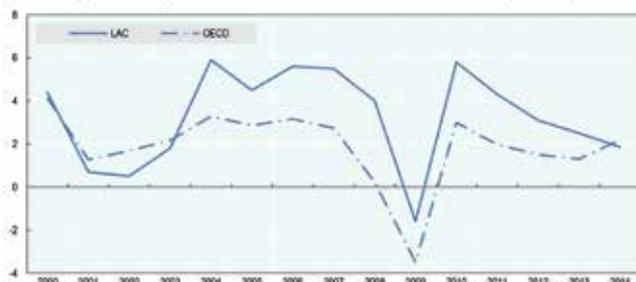


Wachstum erleben.

Upgrading skills for a more dynamic and inclusive Latin America¹

Latin America and the Caribbean (LAC) will continue growing, yet at a significantly slower pace than in recent years. Regional growth is expected to be in the range of 1.5% to 2.5% in 2014 (2.5% in 2013, 2.9% in 2012) in a less favourable international context (lower commodity prices and more limited capital inflows). On the positive side, the fears about an imminent crisis in emerging economies seem to have faded. After the episodes of financial volatility in the summer of 2013 and early 2014, gross capital flows to the region have increased, especially into domestic bond markets.

Figure 1. GDP growth in Latin America and the Caribbean vs OECD (% annual)



Source: Own elaboration based on CAF, ECLAC and OECD May 2014 forecasts

There are significant differences across countries in the region and various downside risks. In 2014 Bolivia, Colombia, Ecuador, or Panama are expected to grow well above the regional average (at rates over 4%), activity in Mexico should pick up towards a range of 2-3%, joining Chile and Peru, Brazil should keep underperforming and grow less than 1%, while Argentina or Venezuela may register negative growth. This outlook is also accompanied by several downside risks, in particular an eventual sharper slowdown in China – which would further impact some commodity prices, especially minerals – and a possibly faster monetary tightening in the US. The impact of these factors would also be uneven across countries in the region.

Looking at past decades, the region has historically benefited from resource booms which increased cyclical volatility. The analysis of temporary bonanzas in commodities (food, minerals and oil), remittances, short-term capital inflows and foreign direct investment during the last five decades shows that, on average, the output gap fell significantly after the good times. This is particularly evident with short-term capital inflows and food and minerals. In the current context, this is not particularly good news.

The main policy discussion is whether these modest rates of economic growth, below 3%, are just cyclical or structural for Latin America. The estimated potential growth rate for Latin America has traditionally been set between 3% and

4%. However, a key concern is that a lower long-term growth could become the new normal. Should this be the case, the recent progress in reducing poverty and inequality, based on some expenditure programmes, may stall.

This scenario represents an urgent call for action in terms of pursuing policies to foster potential growth with equity, education, skills and innovation to play a centre role. The evolution of productivity in Latin America is disappointing, not only with respect to OECD member countries but also with respect to other emerging economies. Greater productivity gains would allow for more inclusive growth which in turn could lead to a continued reduction in poverty levels (which today affects 28% of the population, that is, 164 million Latin Americans) as well as inequality (the region has the highest level of inequality worldwide). These reforms must guarantee equal opportunity in access to a full term quality education. Additionally, the reforms need to guarantee improvement in worker skills, for example through a better linkage with the labour market and improved technical training along with job creation.

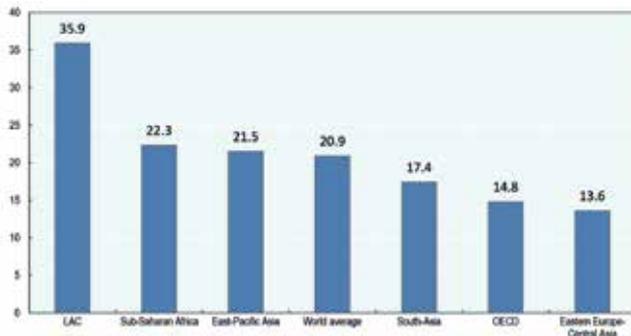
Skills are crucial for avoiding the middle income trap, a very persistent phenomenon in Latin America. In spite of relatively high income levels in the middle of the 20th century, the countries of the region have not made significant gains in the process of income alignment compared to developed economies. Only certain small Caribbean islands (plus recently Trinidad and Tobago) and Chile and Uruguay are included among countries having high incomes according to World Bank classification. Human capital development is fundamental to enable the absorptive capacity of the economy, its prospects for productive upgrading; and ultimately, to reach income convergence. Conversely, the majority of Latin American countries show little diversification in their sectoral structure, evidence of their incapacity to transition towards a knowledge based and technological model.

Latin America is characterized by a large skills gap and by a large proportion of workers with low overall skills. In Latin America, 36% of companies operating in the formal economy have trouble finding an adequately skilled work force as compared to 26.5% worldwide and 14.4% in OECD countries (Figure 2). This higher level of unsatisfied Latin American demand compared to other emerging regions remains even when taking into account the country's level of development (income per capita) independently of the intensity of skills of the production process. In particular, technical skills seem to be scarce, and soft skills are the most sought after by firms.

Education can impact not only growth but also equality thus favouring social mobility of low-income citizens and the

emergence of a Latin American middle-class. Growth and equity can go hand by hand in this case. Investment in human capital is not only an ingredient of economic growth long-term but forms an indispensable part of inclusive growth. For it to happen, it is necessary to make inroads in the field of equal opportunities.

Figure 2. Percent of firms identifying an inadequately educated workforce as a major constraint



Source: Own elaboration based on World Bank Enterprise Surveys 2012

Achievements have been made regarding investment in education and its coverage in Latin America, although significant challenges persist in coverage as well as in quality and reduction in inequality. If school life expectancy has improved (from 8 to 13 years of age between 1971 and 2011 in Latin America as opposed to 11 to 17 years of age median in OECD countries), some goals remain unachieved like completion of secondary education and the encouragement equal access to higher education. In terms of performance, despite the improvement in international tests, the lag of Latin American countries vis-à-vis the OECD is evident. The gap in performance in PISA between Latin America and

the OECD average is equivalent to two years of schooling, despite some recent improvements (notably by Mexico and Brazil). The next big challenge is the reduction in social-economic, gender and regional inequalities in access to and provision of education. 30% of secondary education performance variance is explained by socio-economic factors, significantly higher than the OECD. Again, recognition must be given for advances made in this area, in particular those of Brazil and Mexico along with Argentina, Colombia and Costa Rica who form part of those with the least differences in student performance. There also exist significant differences by gender and rural/urban origin.

In sum, additional and more equal opportunities are needed. Improving education and upgrading skills are critical vectors for the agenda towards a more dynamic and inclusive Latin America. The political context, following 14 presidential elections between 2010 and 2014, opened an indisputable window of opportunity. The prospects of the economies, and more important the well-being of a vast majority of Latin American citizens depend on this.

Angel Melguizo

Head of the Latin American and Caribbean Unit,
OECD Development Centre

¹This note is based on the OECD/CAF/ECLAC forthcoming flagship Latin American Economic Outlook 2015.



www.oecd.org/dev
www.oecd.org/dev/americas
www.latameconomy.org

@OECD_Centre
 facebook.com/OECDDevelopmentCentre

The OECD Development Centre helps policy-makers in OECD and partner countries to find innovative solutions to the global challenges of development.

It is a unique institution within the OECD and the international community, where the governments of member and developing and emerging economies, enterprises and civil society discuss questions of common interest.

The work of the OECD Development Centre on Latin America seeks to fuel policy dialogue and support reforms by providing innovative and over-arching regional perspectives through its flagship publication **Latin American Economic Outlook**.

Furthermore, it engages in country-specific and thematic work on economic development and inclusive growth.

Shale gas in Argentina

Dead-cow bounce – Politics is the biggest hurdle to developing the enormous Vaca Muerta field

DRIVING north-west along a poplar-lined road from the city of Neuquén, orchards and wineries give way to a bone-dry land of stubborn brush, hardy wild horses and a sprinkling of Amerindian villages. Underground lies long unsuspected wealth: Vaca Muerta (“Dead Cow”), a shale formation the size of Belgium, has the potential to transform the country. Argentina boasts the world’s second-biggest shale-gas reserves, most of them in Vaca Muerta. A survey by the US Energy Information Administration (EIA) suggests that the field holds 16.2 billion barrels of shale oil and 308 trillion cubic feet (TCF) of shale gas. That is more shale oil than Mexico and more shale gas than Brazil. It is enough to satisfy Argentina’s current energy demand for over 150 years, and could make the country an exporter once again.

Neuquén is readying itself for a boom. Shopping centres have sprung up; so have clean new hotels that boast English-speaking staff and American-style food. Horacio Quiroga, the city’s mayor, compares its residents to expectant diners who have tied on their bibs. Argentina’s president, Cristina Fernández de Kirchner, is equally hopeful. “I shall no longer call [it] Vaca Muerta,” she said last year. “I shall call it Vaca Viva (‘Living Cow’).”

But there are several catches. The EIA can be wrong: it has downgraded its estimates for Chaco-Paraná, another Argentine basin, from 164 TCF to 3 TCF. But initial trials at Vaca Muerta have been encouraging. In May Exxon Mobil announced that 770 barrels a day had begun to flow from an exploratory well there. Chevron and YPF, Argentina’s state oil firm, have formed a \$1.4 billion joint venture to develop a concession which currently produces 24,000 barrels of oil equivalent a day.

Vaca Muerta’s geology helps. Its shale is thicker than in most formations, which means that companies can produce more from a single site. As firms become familiar with the field, budgets are already dropping: YPF says it has reduced costs from \$11m per well in 2011 to \$7.5m.

A bigger obstacle is government energy policy. Price controls and export taxes have deterred investment; oil and gas output have declined while demand has grown. Unless policy changes, it will be hard to find the \$140 billion to \$200 billion that oilmen say is required for large-scale development of Vaca Muerta. Shell, Total and many others have bought stakes in the field, but so far are just exploring. Daniel Gerold, a director at G & G Energy Consultants, estimates that only \$3.7 billion has been invested over the past three years.

Argentina’s default on part of its foreign debt on July 31st, the result of a ruling by a New York judge in the government’s dispute with a group of hedge funds, puts a further damper on potential investment. (This week Ms Fernández said she would seek to bypass the judge’s ruling by

paying bondholders in Argentina, rather than New York. But this proposal is fraught with legal and practical difficulties.) Even before the default, many energy companies were wary of Argentina. Operating costs are high, because currency controls push up the price of imported equipment. The nationalisation of Repsol’s shares in YPF in 2012, after the Spanish firm had made big discoveries of shale gas at Vaca Muerta, was a shock. Will Pearson of Eurasia Group, a political-risk consultancy, thinks most companies will wait until Argentina’s presidential election, due in October 2015, before deciding whether or not to move from exploration to production.

Juan José Aranguren, the boss of Shell’s Argentine subsidiary, says his company will decide whether or not to proceed after it has finished exploring Vaca Muerta in 2016. He expects the default to decrease, or at least delay, investment in the field. But his biggest concern is the lack of a clear regulatory framework. “We’re not asking for the world. We just want to see long-term policies grounded in laws that cannot be changed on a whim.”

The government has proposed a new hydrocarbons law, which has sparked an argument between it and YPF and the oil-producing provinces. But the bigger question is whether Ms Fernández is prepared to give the energy companies enough of what they want for the development of Vaca Muerta to get under way, or whether that task will fall to her successor. Even if she takes the plunge, large-scale production at Vaca Muerta is five years away, according to a former energy secretary.

NEUQUÉN | From the print edition



Understand the world. Then thrive in it.

The Economist

How do you form your world view?

For our four million readers, *The Economist* stimulates debate, challenges opinions, offers new perspectives and provides insights into the future.

Whenever you are in the world, subscribing to *The Economist* provides a well-rounded perspective that ensures you're always well-informed in conversation and gives you a competitive edge in business.

Subscribe today and get your first 12 weeks for just €30.

Available in print only, digital only or as a print and digital package, you have the opportunity to enjoy *The Economist* however you wish.

To order, please visit: economist.com/HT49.
Or call +44 (0) 114 220 2404 and quote HT49.

The growth of South-South trade: Asia and Latin America a case in point

Thomas Krieger, Regional Head, Latin America at Commerzbank, speaks to LAT-Magazin about the current developments in intra-emerging market trade, with a particular focus on increasing trade flows between Asia and South America.

■ **LAT-Magazin:** South-South trade has been one of the main topics discussed at this year's SIBOS (SWIFT International Banking Operations Seminar) in Boston. When do you think it will become reality and what is your opinion on that?

TK: The truth is, it already is becoming a reality. South-South trade flows – particularly to and from Asia – are growing faster than developed-to-developed and developed-to-emerging market flows. Indeed, by 2030, the South-South trade corridors are expected to represent 40% of global trade. Yet this shift in world trade could mean that financial institutions in the Northern hemisphere are left out, given that an increasing proportion of global trade is expected to bypass these countries altogether. Therefore, if financial institutions are to remain involved in the changing trade landscape, they need to find ways to tap into this South-South commerce.

■ **LAT-Magazin:** How has trade been developing between China and Latin America over the past years?

TK: It has surged more than 20-fold from US\$12 billion in 2000 to approximately US\$288 billion in 2013. Latin America as a whole is one of the largest commodity suppliers, including iron ore, copper, soy, oil, sugar, paper pulp and poultry – which account for more than 70 per cent of exports – while China has a huge appetite for natural resources and new sources of energy. They are therefore natural trading partners. Latin America is also proving an attractive investment destination for China. Indeed, with its cushion of foreign currency reserves, China is making strategic investments in the region's mining and energy sector, infrastructure and commodities.

■ **LAT-Magazin:** Are there any particular examples of this?

TK: Ecuador, which has been focusing on developing its economy and productive base since it defaulted in 2008, is an interesting case. Certainly, the country has turned to China to provide the majority of the financing needed to meet borrowing costs in exchange for oil. Ecuador's oil production accounts for 58% of its export income, yet it imports oil derivatives because of its low refining capacity. For this reason, Ecuador is about to close a multi-billion dollar financing deal with China to develop a refinery project on the country's Pacific coast.

■ **LAT-Magazin:** How can Western financial institutions take advantage of these changing trade flows?

TK: In this respect, innovation is key. Modern cross-border trade now demands more efficient and less expensive trade processing. And while more than 80% of global trade is now conducted on open account, it is less viable for new trading partners in higher-risk countries; therefore, many corporates prefer the risk-mitigating properties of the letter of credit.

■ **LAT-Magazin:** What do you see as potential solutions?

TK: There is no doubt that trade processing centres – which can speed up the processing of LCs and reduce costs – will be of growing importance as the markets develop. Commerzbank, for example, established two trade processing centres in Poland and Malaysia – which enable us to offer 18-hour processing – and we are strengthening our long-standing product expertise in foreign trade activities. All of this can be leveraged by our local partner banks in Asia and Latin America. But innovation must be complemented by longevity and dedication to developing long-standing relationships. Once again Ecuador serves as a fine example where Commerzbank has remained present even when the global financial crisis forced many international banks to retreat from the country.



We are your gateway to Latin America – challenge us!

Your partner for FIs and corporates

Professional financial management is a crucial component of any company's success. You can count on Commerzbank for forward-looking solutions based on decades of experience and recognized expertise: We process your international business by effecting payments and financing your foreign trade. Challenge our network of 5,000 correspondent banks and 60 Commerzbank locations spanning the globe, including 5 representative offices in Latin America alone: **Buenos Aires, Caracas, Panama City, Santiago de Chile and São Paulo.**

Contact us and experience how partnership meets expertise.

fi.latin-america@commerzbank.com

www.fi.commerzbank.com

COMMERZBANK 
The bank at your side

Starke Gesellschaften –Starke Kulturszenen

Research & Development für die Kulturszenen Lateinamerikas

Auf der ganzen Welt befinden sich Gesellschaften in tiefgreifenden Veränderungsprozessen. Politische, ökonomische oder technische Entwicklungen bringen geistige und materielle Güter ebenso wie Menschen und gesellschaftliche Strukturen in Bewegung. Auch die Länder Lateinamerikas suchen nach Wegen, diesem Wandel zu begegnen und ihn verantwortungsvoll mitzugestalten – innerhalb jedes einzelnen Landes, aber vor allem auch über nationale Grenzen hinaus.

Vor diesem Hintergrund sind unterschiedliche politische und wirtschaftliche pan-lateinamerikanische Allianzen wie zum Beispiel Mercosur oder die Pazifik-Allianz ins Leben gerufen worden. Sie haben Strukturen geschaffen, in denen drängende Themen aus den verschiedensten gesellschaftlichen Bereichen verhandelt und intellektuelle und finanzielle Ressourcen mobilisiert werden können. An vielen Stellen tragen sie zur Überwindung von Gräben und zum gegenseitigen Verständnis und Zusammenhalt zwischen den Ländern bei.

Dennoch bleibt die Frage nach dem eigenen Selbstverständnis als Verbindenden einer Gesellschaft genauso wie die Frage nach dem Verbindenden zwischen Gesellschaften. Dabei hat kulturelle Reflexion in Kunst, Literatur und Musik gerade in Zeiten des Um- und Aufbruchs das Potential, die Wahrnehmung für gesellschaftliche Strömungen, für Traditionen und Entwicklungen auch über Landesgrenzen hinaus zu schärfen.

Doch für die Kooperation im kulturellen Bereich fehlt es an Strukturen sowie öffentlicher Förderung. Die Gelegenheit, gemeinsam „Research & Development“ zu betreiben und voneinander zu lernen, wird so nur selten wahrgenommen. Wir sind jedoch davon überzeugt, dass genau dieser Austausch von großer Bedeutung ist, um die Qualität und Resilienz der Kulturszenen zu stärken. Gemeinsam mit lokalen Partnern aus den unterschiedlichsten gesellschaftlichen Bereichen haben wir die SUR-Akademien ins Leben gerufen, die sich, ähnlich wie die Sommerakademien, die bereits seit längerem in Europa oder USA im künstlerischen Bereich etabliert sind, der Vernetzung widmen.

Die Akademien ermöglichen ihren lateinamerikanischen Teilnehmern, sich mit der Rolle und der Funktion ihrer Arbeit auf dem eigenen Kontinent auseinanderzusetzen, anstatt, wie bislang häufig, den Blick auf das Theatergeschehen in Europa zu richten. So findet ein Best-Practice-Austausch zu vielen Themen statt, zum Beispiel zu unterschiedlichen,

künstlerischen Praktiken, neuen Formaten und ihrer gesellschaftlichen Verankerung oder aber auch zu den ökonomischen Herausforderungen, die viele Künstler und Produzenten beschäftigen.

Die Schwerpunkte dieser interregionalen Plattformen sind dabei je nach Jahr und Austragungsort unterschiedlich gesetzt: PANORAMA SUR in Buenos Aires legt den

Fokus auf junge Autoren und die Entwicklung neuer Theaterstücke von gesellschaftlicher Relevanz. MOVIMIENTO SUR in Valparaíso reagiert auf den Innovationsbedarf im zeitgenössischen Tanz in Chile und fördert die spartenübergreifende Zusammenarbeit an Mobilitätsthemen. Die neu gegründete, temporäre Akademie EXPERIMENTA SUR in Kolumbien hingegen nimmt die Entwicklung neuer interdisziplinärer Formate in den Blick. Es geht darum, im Theater Antworten zu finden auf die Fragen der Zeit, nicht zuletzt in der Auseinandersetzung mit der gewaltvollen Vergangenheit Kolumbiens und der Region. Damit trägt Kultur auch zur Gegenwartsbewältigung bei.



*Dr. Nathalie von Siemens
Geschäftsführender Vorstand
Siemens Stiftung
Fotograf Enno Kapitza*



EXPERIMENTA SUR
in Bogotá. Laboratorio Adrian Heathfield.

Fotograf Maria Inés Plaza Lazo

Immer sind die Akademien verbunden mit öffentlichen Auführungen, Präsentationen und Diskussionen, die ein breites Publikum ansprechen und großes Echo in den Medien und in der Öffentlichkeit hervorrufen. Mitstreiter aus allen Bereichen sind wichtig für den weiteren Ausbau der Plattformen. Neue Partner haben sowohl die Möglichkeit, sich aktiv einzuklinken sowie die Akademien als Förderer zu unterstützen. So arbeitet mittlerweile die PANORAMA SUR-Plattform, die 2010 in Buenos Aires gegründet wurde, eigenständig unter der Koordination der Asociación para el Teatro Latinoamericano (THE), die eigens für das Projekt gegründet wurde.

Während diese Theaterakademien vor allem die Künstler im Blick haben, ist ein neues Format entstanden, das die Bedeutung von Kultur für die Kohäsion einer Gesellschaft stärker in die Öffentlichkeit tragen möchte: Die Projektreihe CHANGING PLACES / ESPACIOS REVELADOS, die im Frühling 2014 ihren Anfang in Buenos Aires genommen hat, stellt Fragen des gesellschaftlichen Zusammenhalts in den Kontext von Stadtentwicklung.

Dabei bewirkte CHANGING PLACES / ESPACIOS REVELADOS einen Ortswechsel im doppelten Sinn: Zum einen veränderte das Projekt ungenutzte Orte in der Stadt durch künstlerische Ideen. Zum anderen mobilisierte es Bewohner und Künstler, ihre gewohnten Orte zu verlassen und die Stadt mit neuen Augen zu sehen. Imposante, seit der Finanzkrise 2011 leer stehende Banken und Handelshäuser im Zentrum von Buenos Aires, eine Eisenbahnbrücke über dem Riachuelo, Terrassen hoch über der Stadt sowie Fassaden und Häuser im Viertel La Boca wurden von herausragenden Theater- und Performance-Künstlern zur Bühne gemacht. So eröffneten sich Erfahrungsräume für die blinden Flecken der Stadt und einer Gesellschaft, in der die Kluft zwischen Arm und Reich immer weiter zunimmt. Es entstanden Orte, an denen Ängste zum Ausdruck kommen, sich aber auch Zusammenhalt manifestieren konnte.

Das in Kooperation mit dem Ministerium für Kultur, dem Ministerium für öffentlichen Raum sowie vielen lokalen Organisationen, Hausbesitzern und Künstlergruppen gestaltete Programm zog zahlreiche Besucher aus allen Altersgruppen und sozialen Schichten an. Im nächsten Jahr soll CHANGING PLACES / ESPACIOS REVELADOS in Santiago Centro in Santiago de Chile stattfinden. Wieder wird es darum gehen, die Bewohner der Stadt dazu einzuladen, ihre Stadt neu kennenzulernen.



CHANGING PLACES / ESPACIOS REVELADOS
in Buenos Aires. Installation „Scattered Crowd“
von William Forsythe.

Fotograf Sebastián Arpesella



CHANGING PLACES / ESPACIOS REVELADOS
in Buenos Aires. Dauerperformance „Some Imperatives“
von Tim Etchells.

Fotograf Sebastián Arpesella

Exportkreditgarantien und Investitionsgarantien der Bundesrepublik Deutschland

Lateinamerika hat weiterhin hohes Wachstumspotential

Wachsender Markt braucht Investitionen

Seit Jahren verzeichnen deutsche Exportgeschäfte nach Lateinamerika, aber auch Direktinvestitionen deutscher Unternehmen hohe Wachstumsraten. Neue Maschinen und Anlagen sowie Investitionen im Infrastruktursektor schaffen Arbeitsplätze und treiben die wirtschaftliche Entwicklung voran.

Risikomanagement mit Exportkreditgarantien

Die Exportkreditgarantien der Bundesrepublik Deutschland (Hermesdeckungen) schützen deutsche Exporteure und Banken vor einem Zahlungsausfall aus wirtschaftlichen oder politischen Gründen. Egal ob während der Fabrikation oder nach der Lieferung das Geschäft gestoppt wird – unterschiedliche Deckungsformen sichern passgenau die wichtigsten Risiken ab. Das Management der Exportkreditgarantien nimmt im Auftrag der Bundesregierung die Euler Hermes Aktiengesellschaft gemeinsam mit der PricewaterhouseCoopers AG WPG wahr.

Lateinamerika und die Karibik sind eine wichtige Region für die Hermesdeckungen: Im vergangenen Jahr trugen die Länder gut 16 % zum gesamten Deckungsvolumen bei. Das Deckungsvolumen lag 2013 jedoch um 17 % unter dem überdurchschnittlichen Vorjahresergebnis. Auch im ersten Halbjahr 2014 sank das auf diese Region entfallende Neudeckungsvolumen um mehr als 30 % gegenüber dem Wert des Vorjahres, was sich in einer Verringerung des Anteils dieser Länder auf 14,5 % des Deckungsaufkommens niederschlug. Der Bund ist mit seiner in weiten Teilen offenen Deckungspolitik bereit, deutlich mehr Geschäfte in dieser Region mit Deckungen zu begleiten.

Absicherung von Direktinvestitionen

Neben der Unterstützung für den Handel flankiert die Bundesregierung auch das langfristige Engagement deutscher Unternehmen in risikobehafteten Auslandsmärkten durch Garantien für Direktinvestitionen im Ausland. Diese Investitionsgarantien unterstützen deutsche Unternehmen dabei, bei ihren Vorhaben auch unkalkulierbare politische Risiken beherrschbar zu machen. In der Praxis bergen hierbei neben Krieg, Aufruhr und Konvertierungs- bzw. Transferrisiken insbesondere auch enteignungsgleiche Maßnahmen erhebliche, oft bestandsgefährdende Risiken für den Investor. Der Nutzen der Investitionsgarantien wird von den Garantienehmern dabei nicht allein in einer möglichen Entschädigung gesehen. Vielmehr schätzen die Unternehmen das sehr wirksame Krisenmanagement der Bundesregierung, die

den Investor über eine Vielzahl diplomatischer Maßnahmen maßgeblich unterstützt, drohende Schäden zu vermeiden und das Engagement im Land nachhaltig fortführen zu können. Wichtige Voraussetzung sind Investitionsförderungs- und -schutzverträge, die zwischen der Bundesrepublik Deutschland und dem jeweiligen Land bestehen. Mit nahezu allen Ländern Lateinamerikas sind diese Verträge abgeschlossen. Aufgrund eines noch offenen Schadensfalls können derzeit keine Garantien für Investitionen in Argentinien übernommen werden. In Lateinamerika wurden bislang Investitionsgarantien für Projekte in Höhe von 8,9 Mrd. EUR übernommen. Der aktuelle Garantiebestand beträgt aufgrund der Garantieübernahme eines Großprojekts im Jahr 2013 mittlerweile rd. 2,4 Mrd. Euro. Die wichtigsten Länder sind Mexiko, Peru und Brasilien. Ein Viertel der Garantien sind für Investitionen im Dienstleistungssektor bestimmt. Nahezu gleichauf liegen die Sektoren Land- und Forstwirtschaft (15 % der Garantien), der sonstige sekundäre Sektor mit Chemieanlagen und Fahrzeugbau (12 %) sowie die Energiewirtschaft (12 %).

Ausblick

Lateinamerika ist ein Markt, der für Hermesdeckungen und Investitionsgarantien eine wichtige Rolle spielt. Unternehmen nutzen deutlich häufiger die Absicherungsmöglichkeiten und setzen die Instrumente der Außenwirtschaftsförderung im Cash- und Risikomanagement ein. Chancen ergeben sich aus dem nach wie vor hohen Investitionsbedarf. Eine Exportkreditgarantie verbunden mit einem attraktiven Finanzierungspaket entpuppt sich oftmals als Türöffner für Nachfolgegeschäfte. Besonders auf schwierigen Märkten flankieren Investitionsgarantien das Auslandsprojekt und tragen zur Stabilisierung bei. Die verschiedenen Absicherungen sind ein Angebot für alle deutschen Unternehmen und Banken, um ihre Geschäfte in der Region zu fördern. Weitergehende Informationen und die Kontaktdaten Ihrer Ansprechpartner erhalten Sie im Internet unter www.agaportal.de. Dort können Sie auch den kostenlosen Newsletter "AGAReport" abonnieren, der regelmäßig über aktuelle Entwicklungen berichtet.



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie

UNSERE PARTNER



EULER HERMES





SICHERER ZUGANG ZU AUSLANDSMÄRKTEN

Maßgeschneiderter, zuverlässiger Schutz vor Käufer- und Länderrisiken sowie die Absicherung des Kapitals bei Investitionen und förderungswürdigen Rohstoffprojekten im Ausland sind die wichtigsten Vorteile der Exportkreditgarantien, Investitionsgarantien und der Garantien für Ungebundene Finanzkredite. Nutzen Sie für ein erfolgreiches Risikomanagement deshalb diese staatlichen Förderungen.

Wir beraten Sie gern.

www.agaportal.de +49 (0) 40/88 34 - 90 00

Die Euler Hermes Aktiengesellschaft und die PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft bearbeiten für die Bundesregierung die Exportkreditgarantien, Investitionsgarantien und UFK-Garantien.



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

UNSERE PARTNER



EULER HERMES



Die EU-LAC Stiftung unterstützt kleine und mittelständische Unternehmen

Kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) sind bedeutende wirtschaftliche Akteure. Sie repräsentieren sowohl in der EU als auch in den Mitgliedsstaaten der CELAC (Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños) zwischen 90% und 99% der Unternehmen und schaffen zwischen 40% und 60% der Arbeitsplätze. Zusätzlich sind sie ein Faktor der sozialen Integration. Ihre Wichtigkeit für die Wirtschaft der EU-Mitgliedsstaaten sowie der lateinamerikanischen und karibischen Staaten wurde auf höchster Dialogebene durch die Staats- und Regierungschefs in den Erklärungen des EU-CELAC-Gipfels von Santiago de Chile 2013 und des CELAC-Gipfels von Havanna 2014 bestätigt. Auch der EU-CELAC-Gipfel der Wirtschaft 2013 konzentrierte sich im Wesentlichen auf die KMU und unterstrich ihre Wichtigkeit für die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen beiden Regionen.

Im Bereich des globalen Wettbewerbs können die EU sowie Lateinamerika und die Karibik sich auf Basis ihrer gemeinsamen Werte ergänzen und aus dieser Komplementarität Nutzen ziehen, indem sie ihre globale Wettbewerbsfähigkeit fördern und gleichzeitig ihre Wirtschaften nachhaltiger gestalten. Die historische Bindung zwischen den Regionen wird durch eine enge Vernetzung ökonomischer Interessen ergänzt: Die EU ist der wichtigste Investor sowie wichtiger Handelspartner für Lateinamerika und die Karibik. Hinzu kommen Handels- und Assoziierungsabkommen zwischen der EU und den meisten lateinamerikanischen und karibischen Staaten sowie Projekte der Entwicklungszusammenarbeit und im Bereich Forschung und Innovation.

Diese Beziehungen müssen durch eine nachhaltigere Dynamik ausgeweitet werden. Hierbei müssen die Zusammenarbeit und das Potential für Kooperationen zwischen Unternehmen beider Regionen gefördert werden. Das gilt vor allem in Gebieten, die dieselbe produktive Spezialisierung aufweisen: Hier müssen die Bedingungen geschaffen werden, die ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern. Diese Dynamik sollte eine stärkere Miteinbeziehung der KMU in ihr sozio-kulturelles Umfeld beinhalten, da KMU einen wichtigen Bestandteil des wirtschaftlichen Wachstums und des sozialen Zusammenhaltes darstellen. KMU sind nicht nur für ihre unmittelbare Umgebung wichtig – sie sind auch für das internationale Ansehen der Staaten entscheidend.

Die organisatorischen Herausforderungen, Risiken und Erwartungen, die damit verbunden sind, auf einem so weit entfernten Markt tätig zu werden, sind groß. Daher ist es wichtig, dass KMU verständliche und sichere Rahmenbedingungen vorfinden und über die bestehenden bilateralen Handels- und Kooperationsabkommen hinaus durch lokale

Unterstützung und Entwicklungen vor Ort profitieren können.

Die Arbeit der EU-LAC Stiftung konzentriert sich daher auf das Wirtschaftsumfeld, ergänzend zur direkten Unterstützung durch den Lateinamerika Verein.

Durch das Programm EMPRENDE führt die EU-LAC Stiftung eine Reihe von Aktivitäten durch, die sich vor allem auf KMU und ihr territoriales Umfeld beziehen, u.a. eine industrielle Karte Lateinamerikas und der Karibik, auf der die Branchenkonzentration in zunächst neun lateinamerikanischen Ländern¹ aufgezeigt wird. Sie besteht aus georeferenzierten Karten und einem Index der Wettbewerbsfähigkeit. Dadurch sollen Werkzeuge zur Entscheidungsfindung im Bereich territorialer Organisation, für Handelsmissionen und die Entwicklung neuer Initiativen entstehen. Vor allem Grenzregionen, die eine industrielle Spezialisierung teilen, können gemeinsam wettbewerbsfähiger werden und die Integration regionaler Märkte vorantreiben.

Eine zweite Aktivität, Wettbewerbsfähige Regionen (POLOS), soll eine Grundlage für die Gründung bi-regionaler Wertschöpfungsketten durch engere Handels- und Industriebeziehungen bilden. Diese inter-territorialen Beziehungen sollten vor allem drei zentrale Akteure einbeziehen: den Unternehmenssektor, die Regierung und Wissensdienstleister (Wissenschaft, Laboratorien, Forschungszentren etc.). Sie ermöglichen Kooperation auf mehreren Ebenen und schaffen somit optimale und sichere lokale Bedingungen für KMU. Kurzfristig soll ein Informationssystem über gute Praktiken geschaffen und eine Reihe von Modellen des territorialen Wettbewerbs (Cluster) erstellt werden, um den Akteuren Anhaltspunkte für die Zusammenarbeit zu geben – und sie letztlich zu verfestigen.

Dabei identifiziert POLOS in Lateinamerika und Europa eine Reihe von Clustern in fünf Schlüsselsektoren², die sich durch besonders gute Praktiken auszeichnen, um aus ihnen eine Arbeitsgruppe, ein bi-regionales Netzwerk zu bilden, in dem die oben genannten Akteure ihre Zusammenarbeit im Handels-, Finanzierungs- oder Innovationsbereich beginnen bzw. fortführen können. Eine spezifische Studie soll zudem den Fokus auf bereits bestehende oder mögliche Maßnahmen zur intelligenten Spezialisierung der wettbewerbsfähigen Regionen legen.

POLOS wird mit der Unterstützung der Region Lombardei umgesetzt und zielt auf die Ebene europäischer Regionen und lateinamerikanischer Territorialeinheiten (Bundesstaaten, Provinzen usw.) ab. Das Projekt ergänzt die Arbeit

des Referats für Cluster der Generaldirektion für Unternehmen und Industrie der Europäischen Kommission sowie deren Initiativen in Europa, ebenso wie die der European Cluster Collaboration Platform, mit den lateinamerikanischen Mitgliedern der Europe Enterprise Network Platform (Brasilien, Chile und Mexiko) und die der Caribbean Export Development Agency.

Im Bereich der territorialen Dynamik beschäftigt sich die EU-LAC Stiftung mit Faktoren, die wichtig für die Wettbewerbsfähigkeit von KMUs sind – etwa die berufliche Bildung. Letztere hat nicht nur eine direkte Wirkung auf die Leistung der Unternehmen, sie fördert zudem die soziale Inklusion der Menschen und erhöht die Lebensqualität der Bevölkerung. In mehreren lateinamerikanischen Staaten würde ein verbessertes Angebot an beruflicher Bildung dazu beitragen, das Potential an jungen Menschen, in den Arbeitsmarkt zu integrieren und zu nutzen. Berufliche Bildung und duale Ausbildung bilden wichtige Kooperationsbereiche in der bi-regionalen Zusammenarbeit und können letztlich zu einer Verbesserung der internationalen Präsenz der KMU beitragen. Die EU-LAC Stiftung kooperiert hier mit der Interamerikanischen Entwicklungsbank (IDB), mit der sie bereits fünf thematische Workshops durchgeführt hat.

Im Bereich der sozialen Verantwortung von Unternehmen arbeitet EMPRENDE daran, den Status Quo politischer Maßnahmen in beiden Regionen zu ermitteln. Auf dieser Basis und auf Grundlage bestehender und bewährter Methoden sollen Elemente entwickelt werden, die in einen möglichen bi-regionalen Plan eingearbeitet werden können.

Jedoch genügt es nicht, nur Bedingungen für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen zu untersuchen, ohne endogene Faktoren in Betracht zu ziehen.

Deswegen wird gerade eine Unternehmensbefragung durchgeführt, die herausfinden soll, warum manche Unternehmen sich stärker internationalisieren als andere und was notwendig wäre, damit eine Generation von *born bi-regional* KMU –unter Bezugnahme auf das Modell des „*born global*“ – entstehen kann. Diese Arbeit basiert auf der Arbeit des *Centre d'Etudes et de Recherche Amérique Latine – Europe*, das bereits seit Jahren die Hindernisse und Voraussetzungen für die Internationalisierung von KMU zwischen Lateinamerika und Europa untersucht. Die Ergebnisse dieser Arbeit sollen auf dem nächsten Wirtschaftsgipfel in Juni 2015 vorgestellt werden.

Benita Ferrero-Waldner
Präsidentin der EU-LAC Stiftung

Renaud Guillonnet
Programmleiter EMPRENDE

¹ Argentinien, Brasilien, Chile, Costa Rica, Ecuador, Kolumbien, Mexiko, Peru, Uruguay

² Agrarindustrien, Automobile/Aeronautik, Erneuerbare Energien und Umweltmanagement, Tourismus, kreative Industrien (Kulturindustrien)



Wachstum und Wohlbefinden

Nach Jahren des Booms stagniert die wirtschaftliche Entwicklung Lateinamerikas. Doch auch das ist letztlich ein Zeichen von Normalität

Es ist noch nicht lange her, da gehörten Sätze wie die folgenden zum Standardrepertoire lateinamerikanischer Politiker und Sachverständiger auf Auslandsreisen: „Dieses Jahrzehnt könnte das Jahrzehnt Lateinamerikas werden“, hieß es; oder: „Lateinamerika ist nicht mehr das Problem, sondern Teil der Lösung.“ Oft gehört auch: „Lateinamerika steckt Krisen besser weg als andere Gebiete dieser Welt.“ Und hatten sie nicht recht die Propagandisten eines in der lateinamerikanischen Geschichte unerhörten Aufschwungs? Seit der Jahrtausendwende hatte der Halbkontinent mehr als eine Dekade lang eine atemberaubende Entwicklung hingelegt: Stabile Wachstumszahlen zwischen vier und zehn Prozent gehörten zur Normalität, die Inflation war gebannt, der Mittelstand wuchs, die Armut sank, die Demokratien stabilisierten sich. Ja, der einstige Krisenkontinent schien dem Rest der Welt sogar eine Lektion zu erteilen.

Inzwischen hat sich Ernüchterung breitgemacht. Die Wachstumszahlen sind stark eingebrochen. Nicht viel mehr als zwei Prozent prognostiziert die Cepal, die UN-Wirtschaftskommission für Lateinamerika, für das Jahr 2014. Und das auch nur, weil einige Länder nach wie vor voranpreschen. Interessanterweise sind das nicht die großen, sondern eher Nebenakteure wie Panama, Bolivien oder Ecuador. Argentinien hingegen verharrt bei Nullwachstum, Ende Juli schienen sogar die Gespenster der Vergangenheit an ihren Ketten zu rasseln, als dem Land nach einem verlorenen Streit mit US-Hedgafonds um Altschulden von Ratingagenturen Zahlungsunfähigkeit bescheinigt wurde. Und selbst der einstige Motor Brasiliens ist ins Stottern gekommen. 1,4 Prozent wird dieses Jahr das Wachstum betragen, das ist nichts für einen Giganten, der mehr als die Hälfte der Wirtschaftsleistung des Halbkontinents erbringt und eine Führungs- und Vorbildrolle für sich beansprucht. Ein wichtiger Indikator für die Verunsicherung der Konsumenten ist, dass der Autokauf in Brasilien im August um 17 Prozent im Vergleich zum Vorjahresmonat eingebrochen ist.

Was ist los mit Lateinamerika? Ist die kurze Blüte schon zuende? In der Tat hat Lateinamerika viele seiner Hausaufgaben nicht oder nicht schnell genug gemacht. Es besteht die Gefahr, dass die Effekte des Rohstoffbooms verpuffen, ohne dass sich an den althergebrachten Problemen nachhaltig etwas verändert. Noch immer ist nirgendwo auf der Welt der Reichtum so ungleich verteilt. Der Mittelstand ist zwar fast überall stärker geworden, klagt jedoch über Vulnerabilität. Den meisten Menschen steht nach wie vor nur der Weg nach unten offen. Die Proteste vor der Fußball-WM in Brasilien haben darüber hinaus gezeigt, dass gerade den Kindern des

neuen Mittelstands schieferes Wachstum als Entwicklungsziel nicht mehr ausreicht. Sie wollen nicht nur überleben, sie wollen gut leben, und dazu gehört Lebensqualität, eine funktionierende Gesundheitsversorgung, transparente Bildung, eine intakte Umwelt, funktionierender Nahverkehr. Sie bemängeln, dass ihre Politiker auf diese Forderungen keine Antwort haben.



Foto: Jörg Buschmann

Sebastian Schoepp

Paradoxerweise sind gerade die Proteste jedoch mitnichten ein Anzeichen dafür, dass Lateinamerika erneut in eine existenzielle Krise rutscht. Im Gegenteil: Eigentlich ist es ein Zeichen demokratischer Reife, wenn die Bevölkerung eines Landes sich nicht mehr mit Brot und Spielen abspesen lässt. Es ist eine Form von Reife, die auf mittlere Sicht auch eine nachhaltigere Wirtschaftsentwicklung hervorbringen könnte, die nicht mehr nur auf Rohstoffverkauf und Extraktivismus fußt. Das Abflauen des Wachstums ist sogar ein Zeichen zunehmender Normalität. Ein andauerndes Wachstum von um die zehn Prozent wäre ungesund, auf jede Hausse muss eine Baisse folgen, das sind Zyklen der Wirtschaft. Ebenso wie es zu einer Demokratie dazugehört, dass auch erfolgreiche Regierungen in Krisen rutschen, was dazu führt, dass sie abgewählt werden und andere an die Macht kommen. So erlebt Lateinamerika gerade eine nachhaltige Erschütterung der Gewissheiten einer ganzen Dekade, deren Paten wie Lula da Silva, Dilma Rousseff oder Cristina Kirchner massiv in Frage gestellt werden. Nicht in Frage gestellt wird hingegen, dass Demokratie und die Marktwirtschaft der richtige Weg sind. Ja, man kann sagen: Lateinamerika und die Lateinamerikaner haben so viel erreicht, dass sie nun eben mit anderen, strengeren Parametern gemessen werden. Früher galt Korruption in Brasilien als endemisch, man nahm sie hin und arrangierte sich, heute wird sie lautstark angeprangert. Auch schaut die Welt genau hin, wie das Land mit seinen Minderheiten umgeht, und wie es Ökologie und Wachstum in Einklang bringt. Lateinamerika ist ein normaler Teil dieser Welt geworden.

Mangelhaft ist nach wie vor das Bildungssystem. In Technologie und Wissenschaft hinkt Lateinamerika zurück, es ist bei seiner Entwicklung auf fremde Hilfe angewiesen, und wird es

Jetzt testen

Täglich mehr als eine Antwort.
2 Wochen kostenlos lesen.
Print oder digital.



Der Testbezug endet automatisch!

Jetzt bestellen unter:
☎ 089/2183 1000 oder
🌐 www.sz.de/lat-magazin

Seien Sie anspruchsvoll.

Süddeutsche Zeitung

noch lange Zeit sein. Das ist für das lateinamerikanische Selbstbewusstsein und für die nachhaltige Entwicklung schlecht. Für ausländische, vor allem deutsche Firmen, ist es hingegen ideal, denn Technik Made in Germany wird zunehmend gebraucht, vor allem in den Bereichen Umwelt, Infrastruktur und Sicherheit. Die Nachfrage des nach Lebensqualität gierenden Mittelstands eröffnet Märkte. Mexiko, das die größten ökologischen Probleme mit seinen verseuchten Gewässern hat, ist ein besonders lohnendes Ziel.

In Kolumbien rennt die Wirtschaft der Politik davon. Während in Bogotá und Havanna immer noch zäh über die Beendigung des Bürgerkriegs in einigen Landesteilen verhandelt wird, steigt das Land gleichzeitig zur Wirtschaftsmacht auf. Ohne den jahrzehntealten Konflikt wäre Kolumbien längst kein Schwellenland mehr, stand kürzlich in der Neuen Zürcher Zeitung zu lesen. Die Probleme sind aus dem 19. Jahrhundert ererbt, doch mit dem anderen Bein steht Kolumbien in der Zukunft. Für das Land ist das ein schmerzhafter Spagat, für investitionsfreudige Firmen eine Riesenchance.

Auffällig ist, dass es die Länder mit dem klarsten Bekenntnis zum Freihandel sind, bei denen das Wachstum am höchsten geblieben ist: Kolumbien, Panama, Peru und Chile. Spitzenplätze belegen naturgemäß auch die Länder, die am meisten aufzuholen haben: Bolivien ist Nummer 2, auch Ecuador mischt mit fünf Prozent Wachstum dieses Jahr ganz oben mit, was der starken staatlichen Investitionsquote der Regierung von Rafael Correa zu verdanken ist, die das Land modernisieren möchte. Brasilien und Argentinien setzen unverdrossen auf Abschottung. Dahinter steckt der Wunsch, die eigenen Volkswirtschaften von innen heraus stark und autark zu machen, wofür jedoch zumindest in Argentinien der Rückhalt und die Opferbereitschaft in einem großen Teil der Bevölkerung fehlt, der nicht bereit ist, dafür auf Konsum zu verzichten.

Ein anderes Problem kündigt sich gerade erst an: Weil sich die Lebensbedingungen verbessert haben, werden Lateinamerikaner immer älter. 2010 gab es 36 alte Menschen auf 100 Kinder in der Region. 2040 werden es nach Prognosen der Cepal 116 Senioren auf 100 Nachgeborene sein. Darauf sind die Versorgungssysteme nicht vorbereitet, Renten sind überhaupt die Ausnahme, da in den meisten Ländern mehr als sechzig Prozent der Bevölkerung in informellen Jobs arbeiten. Staaten wie Bolivien oder Brasilien versuchen gegenzusteuern, indem sie Grundrenten für Marktfrauen oder Bauern eingeführt haben, die im bolivianischen Fall mit Rohstoffeinnahmen bezahlt werden. Nicht umsonst aber ist ein privater Pensionsfonds eines der erfolgreichsten international tätigen Unternehmen Kolumbiens. Es kann kein Zweifel bestehen, dass die Forderungen an die Regierungen, bei den Rentensystemen nachzubessern, in den nächsten Jahren lauter werden dürften.

Die Präsidentin der in Hamburg beheimateten EU-Lateinamerika-Stiftung, Benita Ferrero-Waldner, fasst die Entwicklung so zusammen: „Die Leute wollen bessere Infrastruktur, Transport, Gesundheit, Pensionen – eben Lebensqualität. Wir hatten Wachstum, jetzt ist Wohlbefinden gefragt.“ In Ecuador hat das andine Prinzip des „Guten Lebens“ sogar Verfassungsrang erhalten. Dahinter steckt die Suche nach einer Lebensform, die sich vom westlichen Wachstumsgedanken allmählich abkoppelt. Doch bis es soweit ist, wird auch Ecuador nicht auf das gute alte Wachstum verzichten können.

Sebastian Schoepp
Süddeutsche Zeitung



Spitzenposition einnehmen

Rödl & Partner ist mit 94 eigenen Niederlassungen in 43 Ländern vertreten. Die integrierte Beratungs- und Prüfungsgesellschaft für Recht, Steuern, Unternehmensberatung und Wirtschaftsprüfung verdankt ihren dynamischen Erfolg 3.700 unternehmerisch denkenden Partnern und Mitarbeitern. Im engen Schulterschluss mit ihren Mandanten erarbeiten sie Informationen für fundierte – häufig grenzüberschreitende – Entscheidungen aus den Bereichen Wirtschaft, Steuern, Recht und IT und setzen sie gemeinsam mit ihnen um.

Von unseren Niederlassungen in São Paulo (Brasilien), Mexiko-Stadt und Puebla sowie aus Querétaro (Mexiko) betreuen wir Sie in ganz Lateinamerika.



www.roedl.de

Ihre Ansprechpartner für Lateinamerika:

Mariangela Zerpa Dreyer

Tel.: +49(30)81 07 95–54

E-Mail: mariangela.zerpa@roedl.pro

Peter de Pay

Tel.: +49(30)54 71 00–56

E-Mail: peter.depays@roedl.pro

Dr. Marcus Felsner

Tel.: +49(30)81 07 95–51

E-Mail: marcus.felsner@roedl.pro

Kolumbiens Mittelstand soll internationaler werden

Öffentliche Programme unterstützen den Schritt ins Ausland

Bogotá (gtai). Kolumbien hat sich in den letzten Jahren stark dem internationalen Handel geöffnet, unter anderem durch Handelsabkommen mit der EU und den USA sowie der Pazifik-Allianz mit Mexiko, Peru und Chile. Dennoch konzentrieren sich die Ausfuhren noch immer auf wenige Güter wie Erdöl, Kohle, Kaffee und Gold. Um die Ausfuhren zu diversifizieren und unabhängiger von den Rohstoffpreisen zu machen, strebt das Land eine Internationalisierung seiner kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) an.

Laut dem Verband der kolumbianischen Handelskammern Confecámaras gab es 2012 rund 136.000 KMU (10 bis 200 Mitarbeiter) in Kolumbien, was nur 5% aller Unternehmen entsprach. Die restlichen 95% bestehen fast ausschließlich aus sogenannten Mikro-Unternehmen mit weniger als 10 Mitarbeitern. Die KMU beschäftigen nach der letzten jährlichen Industrieumfrage des Statistikamtes DANE 47% aller Arbeitskräfte und waren für 37% der Bruttoproduktion des verarbeitenden Gewerbes zuständig. Ihr Anteil an den gesamten Exporten Kolumbiens lag nur bei rund 20%. Wichtige Sektoren für KMU in Kolumbien sind die Lebensmittelproduktion, die Textil- und Bekleidungsindustrie, die Möbel- und Holzproduktion, die Lederherstellung, der Plastik- und Chemiesektor, das metallverarbeitende Gewerbe und die Autoteileindustrie.

Gemäß der Wirtschaftsfördergesellschaft Proexport gehen nur 14% der Verkäufe von KMU ins Ausland. Damit sind kolumbianische Mittelständler weitaus weniger exportfreudig als ihre Konkurrenz aus Asien oder Europa. Hauptgründe für die geringen Außenaktivitäten sind laut einer Studie der Universidad de los Andes in Bogotá die Unwissenheit über Geschäftschancen im Ausland, schlechtes Marketing, ein ungenügender Zugang zu Distributionskanälen sowie Produkte, die den Anforderungen ausländischer Märkte nicht entsprechen. Außerdem würden sich viele Unternehmen erst für

den Export interessieren, wenn die Nachfrage im lokalen Markt sinke, so Prof. Guillermo Puyana, Autor der Studie. Strategien, um die Internationalisierung kolumbianischer KMU voranzutreiben, sind der Studie zufolge die finanzielle Unterstützung bei Messebesuchen im Ausland und bei Markterkundungsreisen, die Förderung von neuen Technologien für KMU und spezielle Kreditlinien von der kolumbianischen Exportbank Bancoldex. Die finanzielle Förderung sollte jedoch an den Besuch von Kursen zur Internationalisierung geknüpft sein, die von Unternehmern mit Erfahrung im Auslandsgeschäft gehalten werden. Dadurch soll der traditionell eher auf den heimischen Markt beschränkte Blick vieler Verantwortlicher auf das Ausland ausgeweitet werden.

Öffentliche Unterstützung soll Exporthürden abbauen

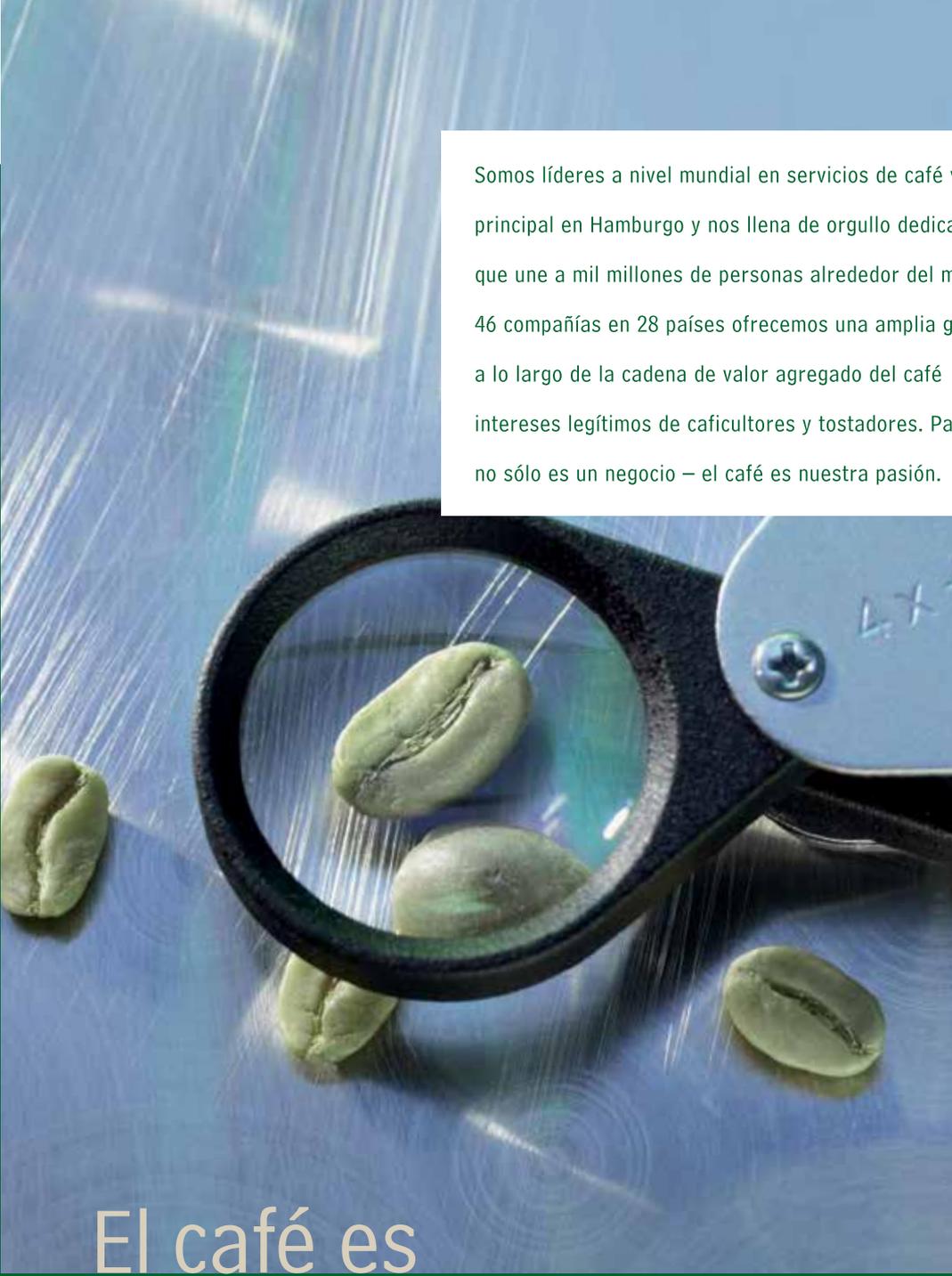
Laut Javier Díaz, Geschäftsführer des Nationalen Außenhandelsverbandes Asociación Nacional de Comercio Exterior müssen kolumbianische Unternehmer die unterschiedlichen Anforderungen in den Absatzmärkten berücksichtigen. Während in Nordamerika und Asien größere Mengen nachgefragt werden, seien in Europa eine konstant hohe Qualität, Produktdetails und Produktherkunft entscheidend, so Díaz.

Um KMU beim Export zu unterstützen, veranstaltet die Außenwirtschaftsorganisation Proexport im In- und Ausland sogenannte Geschäftsrunden (Macrorruedas de Negocios) für verschiedene Sektoren, bei denen kolumbianische Produzenten auf ausländische Importeure treffen. Gemäß der Präsidentin von Proexport, Maria Claudia Lacouture, nahmen an der letzten Geschäftsrunde in Frankfurt am Main im Oktober 2013 rund 135 kolumbianische Firmen teil, von denen etwa 88% KMU waren. Der Fokus lag auf dem Textil- und Bekleidungssektor, dem verarbeitenden Gewerbe, dem Dienstleistungssektor und der Agroindustrie. Auch unterstützt Proexport ausgewählte KMU bei internationalen Messen und Geschäftserkundungsreisen.



GERMANY
TRADE & INVEST

Somos líderes a nivel mundial en servicios de café verde con sede principal en Hamburgo y nos llena de orgullo dedicarnos a un producto que une a mil millones de personas alrededor del mundo. Con nuestras 46 compañías en 28 países ofrecemos una amplia gama de servicios a lo largo de la cadena de valor agregado del café congregando así los intereses legítimos de caficultores y tostadores. Para nosotros el café no sólo es un negocio – el café es nuestra pasión.



El café es
nuestra pasión

Ein Mittelständler, der sich schon früh erfolgreich internationalisiert hat, ist die Firma Ocati Tropical Fruits, Kolumbiens größter Exporteur von exotischen Früchten. Das Unternehmen mit rund 100 Mitarbeitern wurde 1982 gegründet und produzierte anfangs nur Physalis. Für diese Frucht ist Kolumbien eines der wichtigsten Herkunftsländer weltweit, auch wenn der inländische Konsum eher gering ist. Inzwischen vertreibt Ocati auch Passionsfrucht, Granadilla, Drachenfrucht, Maracuyá und weitere exotische Früchte. Die Produktion des Unternehmens geht fast ausschließlich ins Ausland. Im Jahr 2012 hatte das Unternehmen mit Auslandsverkäufen im Wert von 11,3 Mio. US\$ einen Anteil von rund 40% an den gesamten Exporten von exotischen Früchten aus Kolumbien.

Qualitätssicherung entscheidender Faktor für Auslandsgeschäft

Bedeutende Absatzmärkte sind laut Pablo Solar, Verkaufsleiter von Ocati, die Niederlande, Deutschland, Frankreich, Japan und Costa Rica. Für Ocati ist der Auftritt auf der Messe Fruit Logistica in Berlin enorm wichtig, wo das Unternehmen seit elf Jahren präsent ist und jedes Jahr ein bis zwei neue Kunden hinzugewinnen konnte. Zukünftig wolle man verstärkt den russischen und den US-amerikanischen Markt erschließen, so Solar.

Eine wichtige Voraussetzung für den Export, vor allem in die EU, sind dem Unternehmen zufolge die strengen Qualitätskontrollen. Auch Investitionen in moderne Technologie und Maschinen sowie die gute Ausbildung der Mitarbeiter waren wichtige Schritte. So ist die Verpackungsstelle in Chía bei Bogotá HACCP-zertifiziert (Hazard Analysis and Critical Control Points).

Ein weiterer Mittelständler, der sich erfolgreich internationalisiert hat, ist der Palmherzenproduzent Corpocampo. Das Unternehmen wurde 2003 von Edgar Montenegro gegründet und unterhält zwei Fabriken an der kolumbianischen Pazifikküste, der neben der Amazonasregion in Brasilien welt-

weit der einzige Ort ist, wo die sogenannte Kohlpalme wild wächst. Die Palmstämme werden nach der Ernte über Flüsse zu den Fabriken transportiert. Dort werden die Palmherzen herausgetrennt, gekocht, in Stücke geschnitten und in Gläser oder Dosen verpackt. Die beiden Fabriken haben eine Kapazität zur Herstellung von 140.000 Behältern jährlich, wobei jeder Behälter zwölf oder 24 Stück enthält.

Im Jahr 2006 ging das Produkt erstmalig in den Export nach Frankreich, es folgten die USA, Mexiko, Chile, Libanon, Australien und Japan. Seit 2011 stellt das Unternehmen für die französische Casino-Gruppe, sowie für die Eigenmarken der Supermarktkette Carrefour Palmherzen her. Mit Unterstützung von Proexport war das Unternehmen 2013 und 2014 auf der deutschen Biofach vertreten, der weltweit größten Messe für Bioprodukte.

Voraussetzung für den Export sind auch im Falle Corpocampo die strikten Qualitätskontrollen. Dank ihnen ist die Palmherzenproduktion von Corpocampo laut Geschäftsführer Montenegro mit dem internationalen Lebensmittelstandard BRC (British Retail Consortium) ausgezeichnet und von der amerikanischen Lebensmittelbehörde FDA (Food and Drug Administration) zugelassen. Wegen der ausschließlich organischen Produktion wurde Corpocampo zudem das Biosiegel Ecocert verliehen.

Edwin Schuh
Bogotá

Global trade and export can be complicated.



Life is full of ups and downs.
We're there for both.

We make it easier.

When it comes to Global Transaction Banking, we've got it organised. Whether it's trade and supply chain finance, documentary business or structured trade & export finance, we can help. With a local presence in 17 European countries and correspondent banks in 150 countries, we're ready, willing and able to answer your requests both at home and abroad.

Find out more at gtb.unicredit.eu

Welcome to
UniCredit
Corporate & Investment Banking

The products and services featured above are offered by a network of banks and representative offices of UniCredit S.p.A. or its affiliates (the "UniCredit Group") in accordance with appropriate local legislation and regulation. UniCredit Corporate & Investment Banking is a trademark of UniCredit S.p.A. Nothing in this publication is intended to create contractual obligations on any of the entities composing Corporate & Investment Banking Area of UniCredit Group which is composed of (the respective Units of) UniCredit Bank AG, Munich, UniCredit Bank AG Vienna Branch, UniCredit Bank AG London Branch, UniCredit Bank AG Milan Branch, UniCredit Bank Austria AG, Vienna, and UniCredit S.p.A., Rome and other members of UniCredit. UniCredit Bank AG and its branches are regulated by the German Financial Supervisory Authority (BaFin). In addition to that, UniCredit Bank AG Vienna Branch is also regulated by the Austrian Financial Market Authority (FMA), UniCredit Bank AG London Branch is also regulated by the Financial Conduct Authority (FCA) and the Prudential Regulation Authority (PRA) and UniCredit Bank AG Milan Branch is also regulated by Banca d'Italia and the Commissione Nazionale per le Società e la Borsa (CONSOB). UniCredit Bank Austria AG is regulated by the Austrian Financial Market Authority (FMA). UniCredit S.p.A. is regulated by Banca d'Italia and the Commissione Nazionale per le Società e la Borsa (CONSOB).

Wachsende Mittelklasse mit mehr Unternehmergeist treibt Internationalisierung mexikanischer KMU voran

Noch viele Hindernisse auf dem Weg ins Ausland

Mexiko-Stadt (gtai). Als kleines oder mittelständisches Unternehmen (KMU) Erfolg zu haben, ist schon auf dem mexikanischen Binnenmarkt ein Kunststück. Schwacher Zugang zu Krediten hemmt das Wachstum und viele Firmen bleiben lieber klein und somit unsichtbar für die Steuerbehörden. Vor der Internationalisierung schrecken viele Familienunternehmen daher umso mehr zurück. Doch es tut sich etwas, denn in der Bevölkerung wächst die Mittelschicht. Sie bringt eine neue Generation von Unternehmern hervor.

Ob der Zementhersteller Cemex, Telekomgigant América Móvil, die Industriegruppe Alfa, der weltgrößte Coca-Cola-Abfüller Femsa oder Bimbo, der führende Backwarenfabrikant: Sie alle sind Beispiele für die zwei bis drei Dutzend großer mexikanischer Unternehmen, die ihren Sektor dominieren und den Sprung ins Ausland geschafft haben. Doch mindestens ebenso prägend für die mexikanische Wirtschaft sind die vielen Klein- und Kleinstunternehmen, die oft einen Teil oder alle Mitarbeiter ohne Vertrag beschäftigen (Familienmitglieder müssen nicht registriert werden) und nur zum Teil Steuern zahlen.

Doch da wo der Mittelstand sein sollte, tut sich ein Loch auf. Manuel Molano Ruiz, Stellvertretender Generaldirektor des Instituts für Wettbewerbsfähigkeit IMCO, nennt es das „Tal des Todes“. Seit der Öffnung des mexikanischen Marktes in den 90er Jahren können viele kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) im Wettbewerb mit Importprodukten nicht bestehen. Nicht nur die Konsumenten, auch die Großunternehmen bezogen immer mehr Vorprodukte im Ausland, insbesondere aus der VR China.

Seither tut sich der KMU-Sektor schwer damit, wieder Fuß zu fassen. Das liegt auch am „Peter-Pan-Effekt“, glaubt Molano: Viele kleine Unternehmen wollen gar nicht größer werden, als sie sind, damit sie knapp unter dem Radar der Behörden fliegen können und damit Steuern und Verwaltungsaufwand sparen.

Nicht nur die Freihandelsverträge schaffen Konkurrenz, oft verschärfen illegal importierte Waren den Wettbewerb. Gleichzeitig haben KMU in Mexiko in der Regel kaum Zugang zu Finanzierungen, um zu wachsen. Kredite sind im konzentrierten Bankensektor in Mexiko teuer und mit vielen Auflagen verbunden, da Bankenforderungen etwa bei Insolvenzen nachrangig bedient werden. Hinzu kommt, dass die

kleinen Unternehmen oft keine nachvollziehbare Buchführung betreiben und schon aufgrund fehlender Dokumentation nicht kreditwürdig sind.

Familienunternehmen wagen selten den Blick über den Tellerrand

Individualismus oder das geringe Vertrauen zu Menschen außerhalb der eigenen Familie behindern häufig die geschäftlichen Erfolge. So scheuen kleinere mexikanische Familienunternehmen den Zusammenschluss mit anderen Unternehmen und erreichen somit keine ausreichende Marktgröße. Nach Aussagen des Direktors für Exportprojekte in der Investitions- und Exportförderagentur ProMéxico, Manuel Sandoval Ríos, versuchen die Unternehmen möglichst alles selber zu machen. So nutzen die wenigsten etwa Outsourcing, um wettbewerbsfähiger zu werden. Das hat Folgen: Laut dem Statistikamt INEGI zählen 68% der Firmen des verarbeitenden Gewerbes zur Gruppe der kleinen und mittleren Unternehmen. Sie sind aber nur für 9% des Sektor-Außenhandels verantwortlich.

Familienunternehmer in Mexiko sind nach Aussagen von Sandoval eher risikoscheu, verfügen über wenig persönliche Auslandserfahrung oder Sprachkenntnisse. Anders als etwa in Deutschland, findet Innovation und Forschung überwiegend in den größeren Unternehmen statt. Daher versuchen die KMU kaum, ausländische Märkte zu erschließen. Allerdings sei die gebildete Mittelschicht in den vergangenen Jahren stetig gewachsen. Daraus bilde sich eine Unternehmergegeneration heraus, die besser Englisch spreche und die Welt kenne. Wohlhabendere Familien seien zudem weniger risikoscheu, da sie im Falle eines geschäftlichen Misserfolges weicher fallen.

Gleichzeitig komme es in der Grenzregion zu den USA zu mehr grenzüberschreitenden Geschäftstätigkeiten. Mexikanische Unternehmen nutzen das als „Sanchez, Sanchez to Smith“ bekannte Geschäftsmodell, bei dem sie über Kontakte zu mexikanisch-stämmigen Gemeinschaften in den USA mit anderen US-Firmen Geschäfte aufnehmen.

Und so ist es kein Wunder, dass den KMU die Internationalisierung am ehesten auf dem eigenen Kontinent gelingt. In den USA spielt mexikanischen KMU die Nachfrage nach „Nostalgieprodukten“ in die Hände, sagt Fernando Ruiz Huarte, Technischer Direktor des mexikanischen Außenwirtschaftsverbandes COMCE. Die wachsende mexikanisch-stämmige Bevölkerung in den USA fragt Nahrungsmittel

und Bekleidung wie etwa die für den Norden des Landes charakteristischen Stiefel nach. Vorteil ist, dass die mexikanischen Unternehmen nicht einmal ihre Produkte anpassen müssen. Das gilt auch für Märkte in Zentral- und Südamerika, die sprachlich und kulturell nahe liegen. Zudem fragen die südlichen Zielmärkte kleinere Mengen nach als etwa Kunden in Asien oder Europa, wo mexikanische KMU die geforderten Mengen vielfach gar nicht liefern könnten.

Der Agrarexport in die USA per Lkw ist auch für kleinere Anbieter gut zu bewerkstelligen und seit Inkrafttreten des nordamerikanischen Freihandelsabkommens NAFTA auch kräftig gestiegen. Allerdings können sich nur größere Betriebe die Zertifizierungen leisten, die notwendig sind, um die großen Einzelhandelsketten zu beliefern.

Transport und Logistik sind oft Haupthindernis

Dagegen ist die Logistik häufig der größte Hemmschuh für Exporte nach Europa. Das sagt auch Andreas Müller, Stellvertretender Geschäftsführer der AHK-Mexiko und zuvor in der EU-Vertretung in Mexiko-Stadt mit der Mittelstandsförderung befasst: „Kleinere Anbieter kriegen allein kein Kühlschiff voll“. Daher gebe es kaum mexikanische Avocados oder Zitrusfrüchte auf dem europäischen Markt. Eine eigene Route sei aber notwendig, damit die Ware pünktlich beim Kunden andocken könne. Eine Lösung wären Zusammenschlüsse der Unternehmen als Kooperativen, so Müller.

Der Ansatz über Kooperativen ist schwierig aber nicht unmöglich. So gibt es etwa bei Kaffee und Kakao Firmen, die erfolgreich exportieren. Für das Unternehmen Centro Agroecológico San Francisco Asís kam etwa der Durchbruch mit einer Zertifizierung als organischer Hersteller und der Hinwendung nach Europa. Ein ganz anderes Beispiel bietet eine Vereinigung mexikanischer Videospieldevelopper, die sich entschieden haben, ein gemeinsames Vertretungsbüro in Hamburg zu eröffnen.

Förderprogramme, die Beratung und Hilfen bei der Markterschließung bieten, gibt es in Mexiko zuhauf. Durch Unterstützung des Technologie-Inkubators TechBA der Förderinstitution Fumec entwickelt der mexikanische Softwareentwickler KoKonut Studio inzwischen die Spiele für die Hotwheels-Produkte des Spielzeugherstellers Mattell. Der Jeanshersteller Soisa ist auf Bezüge und Schutzhüllen für die Luftfahrtindustrie umgestiegen und Ecopixel von Videospielen auf Geräte zur 3D-Kolonoskopie. Entscheidend für den Erfolg dieser Unternehmungen war aber nach Aussagen von TechBA-CEO Haru Yamasaki vor allem die Fähigkeiten der Unternehmer sowie eine gute Portion Glück.

Peter Buerstedde

Mexiko-Stadt



GERMANY
TRADE & INVEST

Nur 2% der kleinen und mittelständischen Firmen in Chile exportieren

Programme zur KMU-Förderung sind etabliert / Dennoch wenig Exporte außerhalb Lateinamerikas

Santiago de Chile (gtai). Nur langsam steigt die Zahl der kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) aus Chile, die exportieren. Das erstaunt, denn im Geschäftsumfeld überwiegen die positiven Faktoren des Standorts: Effizienz in der Verwaltung, Stabilität des Finanzsystems und Unternehmerfreundlichkeit. Abgesehen von den Kupferverkäufen verbleibt der Großteil der Industrieexporte in Lateinamerika. Ein Problem ist die Innovationskraft, dort haben KMU großen Nachholbedarf.

Von den insgesamt rund eine Million Unternehmen in Chile liefern etwa 7.500 auch ins Ausland. Die meisten Exporteure sind Konzerne und multinationale Firmen. Erst seit einigen Jahren steigt langsam die Zahl der exportierenden Mittelständler. Und das, obwohl alle politischen Lager die tragende Rolle des Privatsektors anerkennen. Das Unternehmertum wird durchweg positiv bewertet. Die Verwaltung arbeitet im regionalen Vergleich effizient und es gibt relativ wenige Fälle von Korruption. Über die geplanten Reformen zur Erhöhung der Steuern wird viel diskutiert, doch es besteht weitgehende Einigkeit, dass das System grundsätzlich unternehmerfreundlich bleiben soll.

Das Finanzsystem wird als konservativ, aber stabil bezeichnet. Die Produkte sind diversifiziert (Leasing, Factoring, Kreditversicherung). Instrumente der KMU-Förderung sind erprobt und bekannt. Vergleicht man jedoch KMU in der Europäischen Union und in Chile hinsichtlich Jahresumsatz, Exporten und Zahl der Arbeitnehmer, fällt auf, dass die chilenischen Firmen mit der gleichen Anzahl von Arbeitskräften weit weniger verkaufen. Auch der Anteil an den Exporten ist geringer. Knapp 200.000 KMU sind im chilenischen Steuersystem registriert; sie schaffen 66% der Arbeitsplätze. Angaben vom Juli 2014 zufolge exportieren jedoch nur 1,8% dieser Firmen und 490 KMU sind für 98% der Gesamtexporte der Gruppe verantwortlich.

Für Patricio Figueroa, Gründer und Eigentümer der Firma Inversiones Europacific S.A., ist die geringe finanzielle Unterstützung des Staates eine der Schwierigkeiten bei der Unternehmensgründung. Sein Unternehmen hatte nach drei Jahren schwarze Zahlen erreicht. Zusätzliche Gebühren verringerten den Schlußgewinn. Start-ups bemängeln, dass in Chile keine kritische Masse zur Entwicklung eines Marktes für Wagniskapital vorhanden ist. Weitere Schwächen sind die

Heterogenität des KMU-Segments und teils schwache Unternehmensverbände und Institutionen. Diese Nachteile machen sich vor allem für Mittelständler aus den Regionen bemerkbar, denn viele Anlaufstellen sind in der Hauptstadt Santiago zentralisiert.

Auch die Geschäftskontakte zwischen KMU und großen Unternehmen sind schwach ausgeprägt. Allerdings sagten einige Mittelständler im Gespräch mit Germany Trade & Invest, Programme wie Profos (Proyecto Asociativos de Fomento) des Produktionsförderverbandes Corfo hätten inzwischen Ansätze einer Netzwerkkultur geschaffen – zumindest zwischen KMU.

Nationale und internationale Instrumente der KMU-Förderung

Mit der Hilfe von Einrichtungen zur KMU-Förderung wie Corfo und Eurochile haben Firmen aus Chile an Messen in Deutschland teilgenommen, zum Beispiel an der Anuga in Köln und der Biofach in Nürnberg. Daneben bringt das EU-Programm AL-Invest zur Internationalisierung von KMU in Lateinamerika Firmen von beiden Seiten des Atlantiks zusammen. Im Rahmen dieses Netzwerks von Unternehmern aus Europa und Lateinamerika wurde auch ein Ratgeber für lateinamerikanische Firmen erstellt, die nach Europa exportieren möchten.

Roberto Paiva, seit April 2014 Direktor der chilenischen Investitionsförderstelle ProChile, weist darauf hin, dass nach Abzug der Kupferverkäufe 80% der Industrieexporte nach Lateinamerika geliefert werden. „Da es am wahrscheinlichsten ist, dass kleine und mittelständische Firmen in dieser Region tätig werden, müssen wir unsere Büros dort weiter ausbauen.“ Daneben hat das Coaching für ProChile eine zentrale Bedeutung. Im Programm PymeExporta, das ProChile seit Sommer 2014 durchführt, informiert ein Team von Fachleuten Unternehmer über die unterschiedlichen Anforderungen auf Auslandsmärkten. Auch die finanzielle Unterstützung zur Teilnahme an internationalen Messen, Konferenzen und Seminaren gehört zum Programm.

Drago Eterovic ist CEO von CMetrix-ITSoluciones, dem größten Händler von CRM-Systemen von Microsoft Dynamics in Lateinamerika. Im Interview nennt er „eine grundlegende Finanzierung und eine Dosis Gewandheit, um von Chile aus neue Märkte zu suchen“ als wichtigste Vorausset-



SEEFRACHT EXPORT CHILE

Deutschland ist in der EU der wichtigste Handelspartner Chiles. Vor allem Fahrzeuge, Geräte zur Elektrizitätserzeugung sowie Bergbau- und Baumaschinen werden in das Land zwischen Anden und Pazifik exportiert. In Sachen Logistik vertrauen viele Unternehmen auf die Nummer 1: Kühne + Nagel.

KÜHNE + NAGEL IN CHILE

- 3 Niederlassungen mit mehr als 350 Mitarbeitern
- Hauptsitz: Las Condes Santiago
- Umfangreiches Leistungsportfolio, inkl. Seefracht, Luftfracht, Luftfracht und Kontraktlogistik

SEEFRACHT EXPORT: MIT KÜHNE + NAGEL NACH CHILE

Ihre Vorteile

- Qualifiziertes und geschultes Fachpersonal
- Verschiffungsgarantie
- Marktgerechte Preise durch globalen Seefrachtein Kauf
- Als lizenzierter Zollagent übernimmt Kühne + Nagel die Verzollung der Waren vor Ort
- Mehrmals wöchentlich Abfahrten von Hamburg, Bremerhaven, Rotterdam und Antwerpen
- Schnelle und reibungslose Abwicklung durch ein Netzwerk von eigenen Niederlassungen



Mehr erfahren: www.kuehne-nagel.de

Kühne + Nagel (AG & Co.) KG • Zweigniederlassung Hamburg • Beim Schröderschen Hof 7 • 21109 Hamburg
info.hamburg@kuehne-nagel.com • Tel.: +49 (0) 40 30333 0

KÜHNE+NAGEL



zungen für den Schritt ins Ausland. Unternehmen beispielsweise aus Uruguay und anderen Staaten mit kleinen Binnenmärkten hätten bereits aus der Not heraus gelernt, außerhalb ihres Landes Geschäfte zu machen. Die Kultur der Internationalisierung, die in den großen chilenischen Unternehmen selbstverständlich sei, müsse auf KMU übertragen werden, so Eterovic weiter. Institutionen wie ProChile können eine Schlüsselrolle einnehmen, um ein Umfeld zu schaffen, in dem Internationalisierung auf der Tagesordnung stehe.

Aus Sicht von Carlos Brunel Vergara, Senior Adviser unter anderem beim Verband der chilenischen Industrie SOFOFA, sind vor allem Schulungsprogramme in den Bereichen internationales Marketing, strategische Planung, internationale Geschäfte sowie Innovations- und Umweltmanagement notwendig, um chilenischen KMU den Schritt ins Ausland zu erleichtern. Die größten Hemmnisse liegen seiner Meinung nach im Zugang zu Finanzierungsquellen, Defiziten im internationalen Management sowie im Umgang mit internationalen Handelsnetzen. Hinzu käme, dass wenig Innovation bei Prozessen und Produkten bestehe, die Diversifikation des Exportangebots gering sei und sich Firmen zu sehr auf die natürlichen Ressourcen des Landes konzentrierten.

Anne Litzbarski
Santiago de Chile



GERMANY
TRADE & INVEST



José from Spain
Patient Ambassador
of Grünenthal

Pain has
many faces

JOSE IS NOT ON HIS OWN.
PAIN IS NOT A SINGLE PROBLEM.

We at Grünenthal take care of pain patients around the globe.

The Grünenthal Group is an independent, family-owned, international research-based pharmaceutical company headquartered in Aachen, Germany. Building on its unique position in pain treatment, its objective is to become the most patient-centric company in the field of pain and thus to be a leader in therapy innovation. Grünenthal is one of the last five remaining research-oriented pharmaceutical companies with headquarters in Germany which sustainably invests in research and development. Research and development costs amounted to about 27 percent of revenues in 2013. Grünenthal's research and development strategy concentrates on selected fields of therapy and state-of-the-art technologies. We are intensely focused on discovering new ways to treat pain better and more effectively, with fewer side-effects than current therapies. The Grünenthal Group has affiliates in 25 countries worldwide of which eight are based in Latin America.

www.grunenthal.com

Think Innovation. Feel Life.®



Feel home when abroad

Zeitlich begrenztes Leben und Arbeiten an den entlegensten Orten auf der Welt, die stetige Zunahme an Naturkatastrophen, wie Hurrikans, Überschwemmungen und Erdbeben, Flüchtlingsströme aufgrund kriegerischer Auseinandersetzungen, aber auch eine Minenexploration im Norden Argentiniens, ein Staudammbau in den peruanischen Anden, ein Eisenbahnprojekt im brasilianischen Inland oder Straßenbau in Kolumbien fordern immer häufiger flexible und schnelle Lösungen für eine temporäre Unterbringung und Versorgung von Mensch und Material.

Die FCS GmbH Field Camp Services hat sich diese Herausforderung zur Aufgabe gemacht und bietet hierfür Lösungen aus einer Hand an. Unseren Schwerpunkt legen wir insbesondere auf das Thema Life Support Service. Schlüsselfertige Camp Lösungen mit abgestimmten Produkten stehen hierbei im Vordergrund. Von Planung, Lieferung und Montage bis hin zum Betrieb und der Versorgung des Camps stellen wir weltweit alle notwendigen Leistungen und Ressourcen, die für eine temporäre Infrastruktur in abseits oder nur schwer zugänglich gelegene Regionen notwendig sind. Ziel ist es, auch in einem derartigen Umfeld ein Gefühl von Sicherheit und Geborgenheit, zu schaffen und eine reibungslose Versorgung sicherzustellen.

Gemeinsam mit unseren Gesellschaftern sind wir in der Lage in weiten Teilen der Welt ad hoc zu reagieren um kurzfristig Infrastrukturen zu schaffen, die der jeweiligen Aufgabenstellung gerecht werden.

Wir haben immer wieder festgestellt, dass die Beschaffung aber vor allem der Betrieb eines Camps erhebliche Ressourcen innerhalb der Unternehmen bindet und oftmals nur wenige Synergieeffekte genutzt werden können. Mit einer Camplösung von FCS entlasten wir Sie in weiten Teilen, sodass Sie sich zuverlässig und zu kalkulierbaren Kosten auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können. Für eine funktionale Camp Infrastruktur benötigt man nicht nur Hardware für Unterkünfte, eine Vielzahl von Einzelgewerken und Leistungen werden benötigt, um einen Campbetrieb störungsfrei durchzuführen. Ob für eine hoch mobile und jederzeit schnell verlegbare oder für eine auf längere Zeit angelegte stationäre Nutzung ausgelegte Infrastruktur, stehen bewährte Modullösungen mit standardisierten und abgestimmten Produkten bereit, die jederzeit den gewünschten Kapazitäten angepasst werden können. Die Qualität und den Standard bestimmen Sie als Kunde – wir kümmern uns um den Rest.

Bei der Vielzahl von Alternativen haben Sie nicht immer einen aktuellen Überblick über passende technische Produkte und Lösungen, die für Sie in Frage kommen. Profitieren Sie von unserer langjährigen und herstellerunabhängigen Projekterfahrung. Wir stellen für Sie die Produkte und Leistungen zusammen, die sich für den Einsatz in Ihrem Projekt eignen, und eine hohe Wirtschaftlichkeit sowie ökologische Vertretbarkeit erfüllen.



Rüdiger Leyh

Von der Planung und Gestaltung eines Camps, inklusive notwendiger Versorgungsmedien stimmen wir für Sie den notwendigen und passenden Infrastrukturbedarf ab. Wir kümmern uns um die Beschaffung und Lieferung vor Ort. Mit unseren internationalen Logistikpartnern liefern wir auch in die entlegensten Regionen der Welt per See- Luft- oder Landtransport unsere Produkte zuverlässig und termingetreu.

Mobile Einrichtungen werden maßgeblich auf Zeltbasis und mobilen Infrastrukturen für Küche, Sanitäreinrichtungen, Stromerzeugung, Wasseraufbereitung und -versorgung gestützt. Für eine stationäre Nutzung bilden in der Regel Raummodule und Container die Basis. Jedoch sind auch diese Festlegungen in erheblichem Maß von nutzbaren Transportwegen und Infrastrukturen im jeweiligen Einsatzbereich abhängig. Jahreszeitlich bedingte Einflüsse wie Regenzeit, Schnee und Eis oder hohe Temperaturen beeinflussen im Weiteren die Transportkapazitäten und Fracht.

Ihr Camp steht nutzungsbereit vor Ort bevor sie mit Ihrem Projekt beginnen. Ihre Mitarbeiter kommen in ein bereits fertiggestelltes „Zuhause auf Zeit“ und können sofort mit Ihrer Arbeit beginnen. Unsere Campbauleistungen führen von ggf. notwendigen Bodenvorbereitungsmaßnahmen bis hin zu einer Einfriedung, Campbeleuchtung, Sporteinrichtungen und Regenerationsbereichen. Mit international erfahrenen Mitarbeitern und Fachpersonal betreiben wir alle technischen Gewerke, halten diese instand und bilden somit einen Grundstein für einen störungsfreien Betrieb. Es ist uns hierbei ein besonderes Anliegen umwelt- und ressourcenschonende Systemtechnik zum Einsatz zu bringen. Ein ressourcenorientiertes Bewusstsein schont nicht nur den Geldbeutel, sondern trägt auch in erheblichem Maß zur Akzeptanz in dem jeweiligen Einsatzland bei.

Ein besonderer strategischer Vorteil von FCS ist, dass wir in weiten Teilen der Welt, so auch in Südamerika, auf bereits bestehende Firmenstrukturen und Netzwerke unserer Gesellschafterfirmen zurückgreifen können. Wir müssen nicht an jeder Stelle das Rad neu erfinden und mühsam alle formalen und länderspezifischen Rahmenbedingungen klären, sondern können uns auf unsere erfahrenen Kollegen vor Ort stützen. Bereits zahlreiche Einzellösungen und Projekte von Zelt- und Hallenbau, über Catering, Lieferung und Versorgungsleistungen für Off Shore Projekte wurden durch unsere Gesellschafter in der Region Südamerikas erfolgreich abgewickelt. In einigen Ländern Südamerikas bestehen sogar eigene Produktions- und Distributionsstätten.

Unsere Life Support Services beginnen mit der täglichen Verpflegung der Camp Belegschaft. Wir versorgen Sie mit internationaler Küche und bieten vom Lunch Paket bis hin zum 5 Sterne Menü alle Varianten. Hygienebewusstsein und hochwertige Lebensmittel sehen wir als Voraussetzung für eine zuverlässige Versorgung. Auch Ihre Mitarbeiter und Gäste werden es fern der Heimat zu schätzen wissen, wenn dieses Grundbedürfnis zuverlässig erlebbar ist. Dass es auch anders gehen kann, haben Sie sicher alle schon erlebt.

Zu unserem Service zählen weiter Wäscherei- und Reinigungsdienste, Cafeteria und Marketenderleistungen. Zum Teil sind Camps weit entfernt von lokalen Infrastrukturen, so dass der Weg beschwerlich ist. Auch können Sicherheitsgründe gegen ein Verlassen des Camps sprechen. Deshalb planen wir eine Vielzahl von Betreuungs- und Freizeiteinrichtungen ein, die als Ausgleich zur täglichen Arbeit geeignet sind. Das Angebot reicht von Filmverleih über Barbecue Areas bis hin zu Fitnessanlagen.

Die Verbindung zu den Lieben nach Hause, oder aber ausreichende Leitungskapazitäten für die beruflichen Kommunikationswege müssen sichergestellt sein. FCS bietet hierzu Komplettlösungen über unabhängige Satellitenkommunikation bis hin zur Einrichtung von W-LAN Netzen im Camp. Ob Internetcafé oder die Anbindung von Arbeitsplätzen sind mit unserem Kommunikationsmodul weltweit realisierbar.

Auch der Schutz und die Absicherung einer temporären Liegenschaft ist ein wichtiger Faktor für den Erfolg ihres Projektes. Wir erstellen auf Basis einer Sicherheits- und Gefährdungsanalyse ein Sicherheitskonzept zum Schutz der Liegenschaft. Brandschutzmaßnahmen, medizinische Notversorgung sowie Evakuierungskonzepte runden das Schutzkonzept ab.

Da die Prozesse innerhalb eines Campbetriebes zwar unterschiedlich stark ausgeprägt, aber grundsätzlich ähnlich sind, können wir unsere Lösungen für alle denkbaren Einsatzszenarien umsetzen. So wird ein Flüchtlings-Camp aufgrund von kurzer Vorlaufzeit zunächst nur mit einfacheren Mitteln und Ausstattungen zu errichten sein. Eine Unterstützungsleistung von Militär-Camps wird der Gefährdungslage angepasste Hardwarelösungen erfordern, aber auch hier sind die internen Prozessabläufe für Life Support Lösungen vergleichbar. Seit 2008 unterstützen wir speziell in diesem Bereich sehr erfolgreich die internationalen Schutzkräfte ISAF in Afghanistan und KFOR in Kosovo.

Ist Ihr Camp einmal nicht mehr notwendig, Ihr Projekt abgeschlossen, dann kümmern wir uns um den Rückbau. Sofern dies gefordert wird kann ein Rückbau eines Camps bis hin zur Renaturierung des genutzten Geländes führen.

Rüdiger Leyh

Geschäftsführer, FCS GmbH Field Camp Service

Schlüsselfertige Lösungen aus einer Hand für Industrie, Militär und humanitäre Hilfsprojekte



FCS GmbH Field Camp Services

Neuer Wall 46, 20354 Hamburg, Germany

Tel.: +49 (0)40 32589826, Fax: +49 (0)40 32589822, www.field-camp-services.de

Lateinamerika-Tag 2014

Handels- und Investitionsfinanzierung

27. Oktober 2014, Köln

Programm

08:30	Registrierung	10:45	Kaffeepause
09:00	Grußworte Bodo Liesenfeld CEO, Liesenfeld International GmbH, Hamburg Vorsitzender des Vorstands, Lateinamerika Verein e.V., Hamburg Dr. Hermann H. Hollmann Vizepräsident, Industrie- und Handelskammer zu Köln Mitglied der Geschäftsführung, Ford-Werke GmbH, Köln Uwe Beckmeyer Parlamentarischer Staatssekretär, Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, Berlin	11:15	Panel 2: Investitionsfinanzierung Moderation: André Laude Chief Investment Officer, IFC Western Europe, Paris Diskussionsteilnehmer: Leonardo Botelho Head of Institutional Funding and International Relations, BNDES, Rio de Janeiro Michael Huber-Saffer Director, Head of Division Project & Investment Finance, PwC / Euler Hermes, Hamburg Manuela Marques Senior Director, DEG – Deutsche Investitions- und Entwick- lungsgesellschaft mbH, Köln Hans U. Schulz Vice President for the Private Sector and Non-Sovereign Guaranteed Operations, Inter-American Development Bank, Washington D.C. Ricardo A. Vicintin Präsident & CEO, Rima Industrial S/A, Belo Horizonte
09:15	Eröffnungsvortrag Dr. Werner Hoyer Präsident, Europäische Investitionsbank, Luxemburg		
09:45	Panel 1: Lieferantenfinanzierung Moderation: Ralf Schwarzhaupt Mitglied der Geschäftsführung, Ferrostaal GmbH, Essen Diskussionsteilnehmer: Reimund Felderhoff CFO, Wirtgen GmbH, Windhagen Thomas Krieger Managing Director Financial Institutions, Regional Head Latin America, Commerzbank AG, Frankfurt Inés Lüdke Managing Director, Leiterin Global Transaction Banking Deutschland, Bayern Süd, UniCredit Bank AG, München	12:15	Panel 3: Leistungsspektrum lokaler Banken Moderation: Andreas E. Meier Niederlassungsleiter Hamburg & Regional Head Latin America, UBS Deutschland AG, Hamburg Mitglied des Präsidiums, Lateinamerika Verein e.V., Hamburg

Die Pausenbewirtung erfolgt auf freundliche Einladung der



Diskussionsteilnehmer:

Mauricio Auger

Senior Executive – Foreign Exchange
Sales Head, Banco Santander, São Paulo

Francisco Martínez

Managing Director, Promerica Financial
Corporation, Panama-Stadt

Hernán Rivera

Head of Finance, Siemens Southamerica
w/o Brasil, Bogotá

Francisco S. Zamores

Deputy General Manager, LBBW México
SoFOM, Mexiko-Stadt

Uwe Beckmeyer

Parlamentarischer Staatssekretär,
Bundesministerium für Wirtschaft und
Energie, Berlin

Enrique Edgardo Jacob Rocha

Präsident des Nationalen Unternehmer-
instituts des Wirtschaftsministeriums der
Vereinigten Mexikanischen Staaten
(INADEM)

Moderation:

Dr. Hildegard M. Stausberg

Journalistin, Köln
Mitglied des Präsidiums,
Lateinamerika Verein e.V., Hamburg

13:30

Mittagessen

17:00

Ende der Konferenz

15:15

**Unterzeichnung der Gemeinsamen
Erklärung zum BMWi-Manager-
fortbildungsprogramm zwischen
Deutschland und Mexiko mit
anschließender Gesprächsrunde**

DEG - Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH, Kämmergasse 22, 50676 Köln

18:30

**Vertragsunterzeichnung zwischen EIB und IDB
„Unterstützung von KMU in Europa und Lateinamerika – eine gemeinsame
Initiative der Europäischen Investitionsbank und der Interamerikanischen Entwicklungsbank“**

Dr. Werner Hoyer

Präsident, Europäische Investitionsbank,
Luxemburg

Luis Alberto Moreno Mejía

Präsident, Interamerikanische
Entwicklungsbank, Washington, D.C.

19:00

Gemeinsamer Abendempfang auf Einladung der DEG und der Commerzbank AG

KFW DEG

COMMERZBANK 

Wir danken unseren Kooperationspartnern / En cooperación con


SRE
SECRETARÍA DE
RELACIONES EXTERIORES



EMBAJADA DE MÉXICO
EN ALEMANIA



Mit Unterstützung durch das

Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie




European
Investment
Bank

The EU bank 


IDB
Inter-American Development Bank

Día de América Latina 2014

Financiamiento de Comercio e Inversión para América Latina

27 de octubre 2014, Colonia

Programa

08:30	<p>Registro</p>	10:45	<p>Café</p>
09:00	<p>Palabras de bienvenida</p> <p>Bodo Liesenfeld CEO, Liesenfeld International GmbH, Hamburgo Presidente de la Junta Directiva, Lateinamerika Verein e.V., Hamburgo</p> <p>Dr. Hermann H. Hollmann Vicepresidente, Cámara de Industria y Comercio de Colonia Miembro de la Junta Directiva, Ford-Werke GmbH, Colonia</p> <p>Uwe Beckmeyer Parliamentary State Secretary, Ministerio Federal de Economía y Energía, Berlin</p>	11:15	<p>Panel 2: Financiamiento de inversión</p> <p>Moderación:</p> <p>André Laude Director de Inversiones, IFC Western Europe, Paris</p> <p>Participantes:</p> <p>Leonardo Botelho Director Institutional Funding and International Relations, BNDES, Rio de Janeiro</p> <p>Michael Huber-Saffer Director Project & Investment Finance, PwC / Euler Hermes, Hamburgo</p> <p>Manuela Marques Senior Director, DEG – Deutsche Investitions- und Entwicklungs- gesellschaft mbH, Colonia</p> <p>Hans U. Schulz Vicepresidente interino del Sector Privado y Operaciones sin Garantía Soberana, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D.C.</p> <p>Ricardo A. Vicintin Presidente & CEO, Rima Industrial S/A, Belo Horizonte</p>
09:15	<p>Discurso inaugural</p> <p>Dr. Werner Hoyer Presidente, Banco Europeo de Inversiones, Luxemburgo</p>		
09:45	<p>Panel 1: Financiamiento comercial</p> <p>Moderación:</p> <p>Ralf Schwarzhaupt Miembro de la Junta Directiva, Ferrostaal GmbH, Essen</p> <p>Participantes:</p> <p>Reimund Felderhoff CFO, Wirtgen GmbH, Windhagen</p> <p>Thomas Krieger Managing Director Financial Institutions, Regional Head Latin America, Commerzbank AG, Fráncfort</p> <p>Inés Lüdke Managing Director, Head of Global Transaction Banking Germany, South Bavaria, UniCredit Bank AG, Múnich</p>	12:15	<p>Panel 3: Servicios de bancos locales</p> <p>Moderación:</p> <p>Andreas E. Meier Regional Head Northern Germany & Latin America, UBS Deutschland AG, Hamburgo Miembro de la Presidencia, Lateinamerika Verein e.V., Hamburgo</p>

Pausa gracias a la invitación de





Full Package

Erweiterung der **Metro São Paulo**: Herrenknecht liefert drei neue und das Remanufacturing eines vierten Erddruckschildes. Aus dem Konzernverbund kommen Navigationssysteme, Tübbing-Schalungen und Logistiksysteme.

Tailored

Extras: Steuergelenk für enge Kurven, anpassbares Schneidrad für **Lockergestein und harten Granit**.

Top Choice

Metropolen wie São Paulo, Guangzhou und New York vertrauen auf Herrenknecht Tunnelvortriebstechnik. Bewährt in mehr als **459 Metro-Projekten weltweit**.

Pioneering Underground Technologies

› www.herrenknecht.com



Participantes:

Mauricio Auger

Senior Executive – Foreign Exchange
Sales Head, Banco Santander, São Paulo

Francisco Martínez

Managing Director, Promerica Financial
Corporation, Panamá

Hernán Rivera

Head of Finance, Siemens Southamerica
w/o Brasil, Bogotá

Francisco S. Zamores

Deputy General Manager,
LBBW México SoFOM, Mexico-City

Uwe Beckmeyer

Parliamentary State Secretary, Ministerio
Federal de Economía y Energía, Berlin

Enrique Edgardo Jacob Rocha

Presidente del Instituto Nacional del
Emprendedor de la Secretaría de
Economía de los Estados Unidos
Mexicanos (INADEM)

Moderación:

Dr. Hildegard M. Stausberg

Periodista, Colonia
Miembro de la Presidencia,
Lateinamerika Verein e.V., Hamburgo

13:30

Almuerzo

17:00

Fin de la conferencia

15:15

**Firma de la Declaración Conjunta sobre
Capacitación avanzada de Ejecutivos
entre México y Alemania
«Fit for Partnership with Germany» con
una rueda de discusión a continuación**

DEG - Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH, Kämmergasse 22, 50676 Köln

18:30

**Firma del convenio entre EIB e IADB
„Apoyo a las PYMES en Europa y América Latina – una iniciativa conjunta del Banco Europeo de
Inversiones y el Banco Interamericano de Desarrollo“**

Dr. Werner Hoyer

Presidente, Banco Europeo de
Inversiones, Luxemburgo

Luis Alberto Moreno Mejía

Presidente, Banco Interamericano de
Desarrollo, Washington, D.C.n, D.C.

19:00

Recepción por invitación de la DEG y la Commerzbank AG



KOSTEN SENKEN, EFFIZIENZ STEIGERN: INNOVATIVE LKW-TECHNOLOGIE VON ZF

Wirtschaftlichkeit, Zuverlässigkeit und Flexibilität sind wichtige Wettbewerbsfaktoren beim Gütertransport durch Lkw. ZF-Produkte ermöglichen hier den entscheidenden Vorsprung. Getriebe, Lenkungen und Fahrwerk-komponenten gewährleisten die sichere und ökonomische Beherrschung der Antriebskräfte, die Schonung von Fahrzeug und Ladung und nicht zuletzt der Umwelt sowie die Entlastung des Fahrers. Gute Gründe dafür, dass weltweit millionenfach Antriebs- und Fahrwerktechnik von ZF im Einsatz ist. www.zf.com/lkw



MOTION AND MOBILITY



Lateinamerika-Tag 2014

Mittelstand in Lateinamerika

28. Oktober 2014, Köln

Programm

08:30	Registrierung	11:30	Panel 2: Die Bedeutung von Innovation: Schlüssel für die Wettbewerbsfähigkeit
09:00	Grußworte Bodo Liesenfeld CEO, Liesenfeld International GmbH, Hamburg Vorsitzender des Vorstands, Lateinamerika Verein e.V., Hamburg Ute Berg Dezernentin für Wirtschaft und Liegenschaften, Stadt Köln, Köln Dieter W. Haller Leiter der Abteilung für Wirtschaft und nachhaltige Entwicklung, Auswärtiges Amt, Berlin		Moderation: Dirk Langolf Leiter Abteilung Marketing & Kommunikation, Fraunhofer MOEZ, Leipzig Diskussionsteilnehmer: Luis Arnal Geschäftsführer, Insitum, Mexiko Stadt Guillermo Heins Gründungsmitglied, Centro de Liderazgo y Gestión, Bogotá Eduardo Felippo Präsident, Unión Industrial Paraguaya, Asunción Vorsitzender des Universitätsrates, Universidad Paraguayo-Alemana, Asunción Prof. Dr. Federico Foders Leiter des Zentrums Fundraising und Außenbeziehungen, Institut für Weltwirtschaft, Kiel
09:15	Eröffnungsvortrag Luis Alberto Moreno Mejía Präsident, Interamerikanische Entwicklungsbank, Washington, D.C.		
09:50	Panel 1: Rahmenbedingungen: Gegenwart und Zukunft Moderation: Ángel Melguizo Head of the Latin American and Caribbean Unit, OECD Development Centre, Paris Diskussionsteilnehmer: Gustavo Martinez Cappetta Kaufmännischer Geschäftsführer, Latin America Agribusiness Development Corporation, Coral Gables, Florida Frank P. Neuhaus Geschäftsführer, iManagementBrazil Ltda., São Paulo Ernesto Warnholtz Senior Managing Partner, WAMEX Private Equity, Mexiko Stadt Peter-Alberto Behrens Director Public Affairs, Edelman, Berlin	12:40	Panel 3: Internationalisierung: Chancen und Herausforderungen Moderation: Jens Nagel Geschäftsführer und Bereichsleiter Außenwirtschaft, Bundesverbandes Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e. V., Berlin Diskussionsteilnehmer: Bento Koike Director Ejecutivo, TECSIS Tecnologia e Sistemas Avanzados SA, São Paulo Fernando Paiz Präsident, Cahabon Holdings, Guatemala Juan Sutil Servoin Präsident, Empresas Sutil Ltda., Santiago de Chile
10:50	Kaffeepause		

Wenn unsere Mitarbeiter auf Geschäftsreise gehen, bringen sie immer etwas mit. Meistens Öl oder Gas.



Auf der Suche nach Energie sind wir weltweit unterwegs. Und weltweit willkommen. Ob in Norwegen, Russland oder dem Arabischen Raum. Ob in Südamerika oder Nordafrika. Als Deutschlands größter international tätiger Erdöl- und Erdgasproduzent haben wir Entscheidendes zu bieten: beste Technologie und viel Erfahrung. Beides bringen wir aus Deutschland mit. So fördern wir Zukunft.
www.wintershall.com



José Antonio Baltodano
Präsident, Mercon Coffee Group,
Managua

**Diskussionsrunde mit offiziellen
Vertretern und Unternehmern der
Delegation der chilenischen Regierung**

Moderation:

Bodo Liesenfeld
CEO, Liesenfeld International GmbH,
Hamburg
Vorsitzender des Vorstands,
Lateinamerika Verein e.V., Hamburg

13:40

Abschließende Worte

Ángel Melguizo
Head of the Latin American and
Caribbean Unit, OECD Development
Centre, Paris

14:00

Mittagessen

17:00

Ende der Konferenz

15:30

Präsentation Chile

**Chile – Nachhaltiges Wachstum durch
politische und wirtschaftliche Stabilität**

18:30

Empfang

19:45

Galadiner

Jorge Pizarro
Vizepräsident,
Chilenisches Investitionskomitee,
Santiago de Chile

Das Mittagessen erfolgt auf freundliche Einladung der



DAKO
WORLDWIDE TRANSPORT

**TRANSPORTES DE PROYECTOS
PARA LAS AMERICAS**



Argentina – Bolivia – Brasil – Chile – Colombia – Costa Rica
Ecuador – El Salvador – Guatemala – Guyana – Honduras – México
Nicaragua – Panamá – Paraguay – Perú – República Dominicana – Surinam

Vagedesstraße 19 | 40479 Düsseldorf, Germany | Tel: +49 (0)211 550264-0 | Fax: +49 (0)211 550264-44

www.dakoworld.com

Why your wealth manager should never stop

managing

your portfolio.

The issue with investment opportunities is that they rarely stay opportunities for long.

Too often one blinks, and they've gone.

Which is why we at UBS believe in proactively managing your portfolio.

It means your client advisor will seek out new investment opportunities, based on the latest market developments.

And regularly review your portfolio, balancing and optimizing it, according to your risk profile.

But one thing remains constant throughout all of this.

Our commitment to meeting your financial goals.

And that's something we'll never stop doing.

UBS Deutschland AG
Andreas Meier
Wealth Management Latin America
Ballindamm 33
20095 Hamburg
Tel. +49-40-32 95 400



www.ubs.com/deutschland

Lateinamerika-Tag 2014

La mediana empresa en América Latina

28 de octubre de 2014, Colonia

Programa

08:30	Registro	10:50	Café
09:00	<p>Palabras de bienvenida</p> <p>Bodo Liesenfeld CEO, Liesenfeld International GmbH, Hamburgo Presidente de la Junta Directiva, Lateinamerika Verein e.V., Hamburgo</p> <p>Ute Berg Vicealcalde de Economía y Propiedad, Ayuntamiento de Colonia, Colonia</p> <p>Dieter W. Haller Director General for Economic Affairs and Sustainable Development, Ministerio de Relaciones Exteriores, Berlin</p>	11:30	<p>Panel 2: La importancia de la innovación: Clave para la competitividad</p> <p>Moderación:</p> <p>Dirk Langolf Director Marketing & Communication, Fraunhofer MOEZ, Leipzig</p> <p>Participantes:</p> <p>Luis Arnal Director Ejecutivo, Insitum, Ciudad de México</p> <p>Guillermo Heins Socio Fundador, Centro de Liderazgo y Gestión, Bogotá</p> <p>Eduardo Felippo Presidente, Unión Industrial Paraguaya, Asunción Presidente del Consejo Superior, Universidad Paraguayo-Alemana, Asunción</p> <p>Prof. Dr. Federico Foders Director del Centro de Recaudación de Fondos y Relaciones Exteriores, Institut für Weltwirtschaft, Kiel</p>
09:15	<p>Discurso inaugural</p> <p>Luis Alberto Moreno Mejía Presidente, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C.</p>		
09:50	<p>Panel 1: Las condiciones marco: Presente y futuro</p> <p>Moderación:</p> <p>Ángel Melguizo Director Latin American and Caribbean Unit, OECD Development Centre, Paris</p> <p>Participantes:</p> <p>Gustavo Martinez Cappetta Director Financiero, Latin America Agribusiness Development Corporation, Coral Gables, Florida</p> <p>Frank P. Neuhaus Director Ejecutivo, iManagementBrazil Ltda., São Paulo</p> <p>Ernesto Warnholtz Senior Managing Partner, WAMEX Private Equity, Ciudad de México</p> <p>Peter-Alberto Behrens Director Relaciones Públicas, Edelman, Berlin</p>	12:40	<p>Panel 3: Internacionalización: Retos y oportunidades</p> <p>Moderación:</p> <p>Jens Nagel Director Ejecutivo y Director de Comercio Exterior, Federación de Comercio al por mayor, Comercio Exterior y Servicios, Berlín</p> <p>Participantes:</p> <p>Bento Koike Director Ejecutivo, TECSIS Tecnologia e Sistemas Avançados SA, São Paulo</p> <p>Fernando Paiz Presidente de la Junta Directiva, Cahabon Holdings, Guatemala</p>

	<p>Juan Sutil Servoin Presidente, Empresas Sutil Ltda., Santiago de Chile</p> <p>José Antonio Baltodano Presidente, Mercon Coffee Group, Managua</p>	<p>Rueda de discusión con representantes y empresarios de la delegación del gobierno de Chile</p> <p>Moderación:</p> <p>Bodo Liesenfeld CEO, Liesenfeld International GmbH, Hamburgo Presidente de la Junta Directiva, Lateinamerika Verein e.V., Hamburgo</p>	
13:40	<p>Palabras de cierre</p> <p>Ángel Melguizo Director Latin American and Caribbean Unit, OECD Development Centre, París</p>	17:00	Fin de la conferencia
14:00	Almuerzo	18:30	Recepción
15:30	<p>Presentación Chile</p> <p>Chile – Crecimiento sustentable mediante estabilidad política y económica</p> <p>Jorge Pizarro Vicepresidente Ejecutivo, Comité de Inversiones Extranjeras, Santiago de Chile</p>	19:45	Cena de gala

Almuerzo gracias a la invitación de



Wir danken unseren Kooperationspartnern / En cooperación con



Galadiner

Dienstag, 28. Oktober 2014

Gerling Quartier
Hildeboldplatz 20, 50672 Köln

Empfang: 18:30 Uhr
Galadiner: 19:45 Uhr

Redner:

Bodo Liesenfeld

CEO, Liesenfeld International GmbH,
Hamburg
Vorsitzender des Vorstandes,
Lateinamerika Verein e.V.,
Hamburg

Jürgen Roters

Oberbürgermeister der Stadt Köln

Hannelore Kraft

Ministerpräsidentin des Landes
Nordrhein-Westfalen

Sigmar Gabriel

Bundesminister für Wirtschaft
und Energie

Ehrengast und Festrednerin:

I.E. Michelle Bachelet

Präsidentin der Republik Chile

Smoking / Uniform / Abendkleid

Cena de Gala

Martes, 28 de octubre de 2014

Gerling Quartier
Hildeboldplatz 20, 50672 Köln

Recepción: 18:30 horas
Cena: 19:45 horas

Oradores:

Bodo Liesenfeld

CEO, Liesenfeld International GmbH,
Hamburg
Presidente de la Junta Directiva,
Lateinamerika Verein e.V.,
Hamburg

Jürgen Roters

Alcalde de la ciudad de Colonia

Hannelore Kraft

Presidenta del gobierno de Renania de
Norte-Westfalia

Sigmar Gabriel

Ministro del Gobierno Federal de
Economía y Energía

Invitada y oradora de honor:

I.E. Michelle Bachelet

Presidenta de la República de Chile

Smoking / Uniforme / Vestido de gala

Sektempfang auf Einladung der / Recepción por invitación de



Hapag-Lloyd



Shipping was still a great adventure when Hapag-Lloyd started to sail across the Atlantic Ocean to Latin America nearly 140 years ago. Today, we offer over 20 liner services to destinations all over Latin America, from Mexico to Argentina, as well as a large network of more than 50 offices. To ensure that your cargo reaches its destination quickly and safely.





Law.Tax



Deutsche Bank



Veranstalter:

Der Lateinamerika-Tag wird
veranstaltet von

LATEINAMERIKA VEREIN e. V.
Raboisen 32
D-20095 Hamburg
Tel. +49(0)40/4134313
Fax +49(0)40/457960
www.lateinamerikaverrein.de
Info@lateinamerikaverrein.de



BMW EfficientDynamics
Less emissions. More driving pleasure.

The first-ever
BMW X4

www.bmw.com



The Ultimate
Driving Machine



OFF-CONVENTIONAL.

EMBRACE THE UNKNOWN. THE FIRST-EVER BMW X4.
#BMWstories

It's always worth taking a new perspective. Especially when it comes to the first-ever BMW X4 – distinctive design, impulsive sportiness and a strong, extrovert character take driving pleasure to a whole new level.

www.bmw.com/x4



EULER HERMES



Hapag-Lloyd





Wachstum erleben.





Rödl & Partner



QUADRATISCH. PRAKTISCH. GUT.



SIEMENS

SIEMENS | Stiftung



S O W I T E C



Süddeutsche Zeitung

TaylorWessing



The Pacific Alliance



UBS



Member of UniCredit

UNDURRAGA
ESTABLISHED IN 1885



WMP Mexico Advisors



Impressum:

Print-Partner-Service
Am Windmühlenberg 21
29575 Altenmedingen
Tel.: 05807 / 97 97 33
Fax: 05807 / 97 97 44
Mobil: 0172 400 07 52
E-Mail: pps-hh@t-online.de
www.print-partner-service.de

Exploring Life



Fulfilling Dreams

Science For A Better Life



Seven billion people already live on our planet, and the number is growing by 220,000 every day. How can we provide food for more and more people without damaging the environment?

How can we improve everyone's health and prevent diseases? How can we develop new materials to help us conserve resources?

To provide better answers to these questions, research is under way in Bayer's three subgroups: HealthCare, CropScience and MaterialScience. Fields in which Bayer is already a global leader – and whose importance to the future of humankind grows by the day. www.bayer.com



Bayer: HealthCare CropScience MaterialScience

¡Tanto Tiempo!

Wir kennen uns schon lange ...

Unternehmen Sie mit uns eine Zeitreise auf unserer Ausstellungsplattform [www.tantotiempo.de!](http://www.tantotiempo.de)

Wir erzählen die Geschichte des Lateinamerika Vereins seit 1916 über die Geschichte unserer Mitgliedsunternehmen, über die Erfahrungswerte einiger Persönlichkeiten, über interessante Meilensteine der Gesellschaft Lateinamerikas, ihrer Wirtschaft, ihrer Kunst und Kultur.

Wir werfen den neugierigen Blick in den Alltag Lateinamerikas, schauen aber genauso aus der neuen Perspektive zurück. Illustrativ finden die Dinge über Fotoausstellungen ihren Platz und machen „aus dem Fremden Vertrautes“.

Begleiten Sie uns auf dem Zeitstrahl, der bis zum Jubiläum des Lateinamerika Vereins in 2016 Schritt für Schritt ergänzt wird.

¡Viajen con nosotros a través del tiempo y visiten nuestra plataforma [www.tantotiempo.de!](http://www.tantotiempo.de)

Contamos la historia del LAV, la Asociación Empresarial para América Latina, desde 1916 a través de la historia de sus socios afiliados, a través de la experiencia de personajes destacados y de los hitos históricos en la evolución de América Latina.

Echamos una mirada a la vida cotidiana de América Latina y al mismo tiempo presentamos una visión retrospectiva. Con exposiciones fotográficas y textos se convierte lo extraño en algo familiar.

Acompáñenos, de paso a paso, en este viaje en el tiempo hasta nuestro centenario en 2016!

Participe conosco de uma viagem ao tempo em nossa página [www.tantotiempo.de!](http://www.tantotiempo.de)

Nesta página contamos a história da Associação Empresarial para a América Latina (LAV), desde o ano de 1916 quando foi fundada. Contamos a história de nossos associados, da experiência de personalidades distintas, e de marcos importantes das sociedades latino-americanas, na economia, na arte e na cultura.

Damos uma olhada na vida cotidiana da América Latina, da mesma forma em que observamos às novas perspectivas de uma maneira retrospectiva. Por meio de uma exibição de fotos transformamos o desconhecido em algo familiar.

Acompanhe-nos nesta viagem ao tempo, a qual será completada passo a passo no jubileu de nossa Associação Empresarial para a América Latina em 2016.



100 Jahre Wirtschaft – 100 Jahre Beziehungen
100 Jahre Lateinamerika Verein





SIEMENS

Wir wissen nicht, wie das Auto der Zukunft aussieht. Aber wie es gebaut wird.

Die Industrie geht neue Wege. Mit Antworten für die bessere Produktion.

Um dauerhaft im Automobilmarkt erfolgreich zu sein, muss die Produktion flexibel auf wechselnde Anforderungen reagieren. Dabei geht es heute um mehr als den reinen Herstellungsprozess – es geht auch um Produktdesign, Produktionsplanung und Serviceleistungen.

Volkswagen hat die Produktion zusammen mit Siemens bereits intelligenter gemacht. Die gemeinsame Vision heißt Industrie 4.0. In Zukunft werden Maschinen lernen, selbstständig zu kommunizieren und Produktionsschritte zu optimieren. Ziel ist es, verschiedene Automodelle einfacher herzustellen. Damit wird die Produktion noch flexibler und die globale Wettbewerbsfähigkeit wird gestärkt.

In der Verbindung realer und virtueller Fertigungswelten liegt die Zukunft der Industrie.



Die Antworten für die bessere Produktion sind da. Und die Zeit für neue Wege ist jetzt. Denn die Welt von morgen braucht unsere Antworten schon heute.

[siemens.com/answers](https://www.siemens.com/answers)