

Dillner, Günther P.

Article — Digitized Version

Die internationale Konkurrenz um die lateinamerikanischen Märkte

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Dillner, Günther P. (1952) : Die internationale Konkurrenz um die lateinamerikanischen Märkte, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 32, Iss. 7, pp. 435-438

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/131560>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Die internationale Konkurrenz um die lateinamerikanischen Märkte

Dr. Günther P. Dillner, Mexico D. F.

Mit dem im vergangenen Jahrhundert erfolgten Aufbau eines Industriezentrums in Europa wurde bekanntlich auch der lateinamerikanische Halbkontinent in die Weltwirtschaft einbezogen. Nachdem, grob gesprochen, die Überschußproduktion an Nahrungsmitteln und Rohstoffen in den USA. nicht mehr zur Versorgung Westeuropas ausreichte, bekamen gegen Ausgang des Jahrhunderts Lateinamerika, die Siedlungskolonien des Britischen Empires und gewisse Gebiete Asiens ihre Entwicklungschancen. Durch Einwanderung und Kapitalimport wurden in den einzelnen Teilen Lateinamerikas, natürlich in verschiedenem Grade und Tempo, Überschußproduktionen aufgebaut, die sich zum eigentlichen Rückgrat der einzelnen Wirtschaften entwickelten. Damals wie heute spielt deshalb der Außenhandel eine zentrale Rolle, und die Einfuhr- und Ausfuhrquoten sind recht hoch; soweit die statistischen Daten Schlüsse erlauben, höher als in den europäischen Ländern. In der Zeit vor dem ersten Weltkrieg war Europa der Hauptpartner Lateinamerikas, und von den 8,5 Mrd. \$ ausländischer Kapitalinvestitionen in Lateinamerika waren bei Kriegsausbruch 7,2 Mrd. \$ europäische Investitionen.

USA. CONTRA EUROPA

Diese Situation begann sich im gleichen Maße zu ändern, wie sich in den USA. ein zweites Industriezentrum in der Welt herausbildete. Zwar haben diese nicht den gleichen Einfuhrbedarf in derselben Zusammensetzung wie Europa, aber bereits vor dem ersten Weltkrieg begann ein größerer Strom lateinamerikanischer Waren (wie z. B. Kaffee, Kakao, tropische Früchte, Metalle) nach den USA. zu fließen. Diese Entwicklung hat sich naturgemäß in den folgenden Jahrzehnten fortgesetzt, insbesondere als sich für gewisse Rohstoffe (wie z. B. einige Metalle), die die USA. früher ausgeführt hatten, nun dort ein Einfuhrbedarf bemerkbar machte. Andererseits mußten die USA. mit der fortschreitenden Industrialisierung eines Tages als Exportkonkurrent Europas auf den lateinamerikanischen Märkten auftreten. Dieses geschah besonders nach Beendigung des ersten Weltkrieges, und seitdem ist der Lieferungsanteil der USA. im Verhältnis zum europäischen Anteil angestiegen. Ende der 20er Jahre war das Verhältnis zwischen der Ausfuhr der USA. und der Europas nach Lateinamerika 35 : 55; Ende der 30er Jahre 27 : 45 und Ende der 40er Jahre 40 : 35. Dieses Exportverhältnis Ende der 40er Jahre wird man nicht als ein „normales“ ansehen können,

da zu dieser Zeit die Exportfähigkeit und Exporttätigkeit der europäischen Länder noch nicht wieder voll hergestellt waren. Für die nächste Zukunft wird man wahrscheinlich annehmen können, daß das nordamerikanische und das westeuropäische Industriezentrum ungefähr im gleichen Umfange an den lateinamerikanischen Importen beteiligt sein werden. Zugleich drückt sich in der Veränderung der Verhältniszahlen aus, daß der inner-lateinamerikanische Handel der Tendenz nach im Zunehmen ist, vor allem zwischen den ABC-Staaten und den sich um sie herum gruppierenden Ländern.

Die Gesamthandelsbilanz Lateinamerikas ist im allgemeinen aktiv und muß es sein, da mit den Exportüberschüssen die Kapitaleinkünfte und sonstige Posten der Zahlungsbilanz ausgeglichen werden müssen. Das Ausfuhrvolumen und damit auch das Einfuhrvolumen sind mit gewissen konjunkturellen Schwankungen bis in die 20er Jahre hinein laufend angestiegen. Die große Depression und Krisis der 30er Jahre hat dann nicht nur einen vorübergehenden Rückschlag im Ausfuhrvolumen gebracht, sondern, wenn man den Halbkontinent als Ganzes nimmt, stagniert seitdem das Ausfuhrvolumen und geht in einzelnen Ländern sogar zurück. Diese Stagnation, die, im ganzen gesehen, auch in der nächsten Zukunft weiter vorherrschen wird, hat natürlich entsprechende Auswirkungen auf das Einfuhrvolumen. Sie ist durch verschiedene Faktoren verursacht worden, als deren hauptsächlichste das Erreichen der Grenze der bisher betriebenen extensiven Wirtschaftsweise in der Landwirtschaft und im Bergbau sowie die aufkommende Eigenindustrialisierung angesehen werden können. Das Auftreten beider Faktoren fiel zeitlich ungefähr zusammen und hat deshalb eine Reihe besonderer Schwierigkeiten und Probleme in Lateinamerika verursacht. Die Bedeutung dieses Zusammenfallens wird verständlich, wenn daran erinnert wird, daß sich der Aufbau der Industrie in Westeuropa und in den USA. mit einer gleichzeitig erfolgenden kontinuierlichen Steigerung der Ausfuhr vollzogen hat. Industrialisierung bei gleichzeitiger Stagnation oder sogar bei Rückgang der Ausfuhr aber mußte in einer Reihe lateinamerikanischer Länder zu Schwierigkeiten in der Zahlungsbilanz führen, die ihren Ausdruck in Abwertungen und in Devisen- und Binfuhrbewirtschaftungen fanden.

Die Bedeutung der Industrialisierung in Lateinamerika wird in manchen Analysen unterschätzt, in manchen

überschätzt. Sicher ist jedoch, daß in den meisten Ländern, vor allem während und nach Ende des zweiten Weltkrieges, Konsumgüterindustrien aufgebaut wurden und daß in den ABC-Staaten und in Mexiko dazu der Ausbau einer Grund- und Investitionsgüterindustrie vorangetrieben wird. Diese Industrialisierung hat nicht nur zu einem größeren Zustrom von Kapital und Arbeitskräften in die neuen Industrien und weg von den alten Exportproduktionen geführt, sondern hat zugleich starke Veränderungen in der Zusammensetzung der Einfuhr zur Folge gehabt. Noch im Jahre 1928 bestand der Hauptteil der lateinamerikanischen Einfuhren aus Konsumgütern. Damals bestand die Hälfte der europäischen Ausfuhren nach Lateinamerika aus Textilien, und 85 % aller Textilien kamen aus Europa. Zugleich war Europa der wesentliche Lieferant anderer Konsumgüter sowie von Metallen und chemischen Produkten. Dagegen teilten sich Europa und die USA. praktisch je zur Hälfte in die lateinamerikanische Einfuhr von Investitionsgütern. Die nordamerikanischen Lieferungen bestanden vor allem aus Fahrzeugen, landwirtschaftlichen Maschinen und gewissen Typen anderer Maschinen, während Europa vorwiegend Eisenbahnmaterial, Textil- und Druckereimaschinen, Motore und Elektrizitätswerke lieferte. Bereits in den 30er Jahren gingen die lateinamerikanischen Einfuhren an Konsumgütern sowohl volumen- als auch anteilmäßig zurück. Das geschah damals nicht nur infolge der Wiederaufnahme der in den 20er Jahren sehr langsam fortgeschrittenen Industrialisierung, sondern in den Depressionsjahren vor allem auch als Folge der damals notwendigen Einfuhrbeschränkungen. Die Einfuhrbeschränkungen wurden aber in der Folgezeit in vielen Ländern systematisch verstärkt, und zwar nicht nur aus Zahlungsbilanzmäßigen Gründen, sondern auch zur Förderung der allgemeinen Industrialisierung. Damals begann der Anteil der Investitionsgüter wie der Rohmaterialien in der lateinamerikanischen Einfuhr zu steigen. Diese Situation konnte von den USA. und Deutschland ausgenutzt werden. Die gegen Ende der 30er Jahre sich immer mehr verstärkende Ausfuhr Deutschlands nach Lateinamerika war nicht nur eine Folge der von Deutschland abgeschlossenen bilateralen Verträge und der gewährten Exportprämien, sondern war zugleich auf die rechtzeitige Umstellung der deutschen Ausfuhr von Konsumgütern auf Investitionsgüter nach dem ersten Weltkrieg zurückzuführen.

STRUKTURWANDEL DER EINFUHREN

In den 40er Jahren und insbesondere gegen deren Ende veränderte sich mit der in vielen lateinamerikanischen Ländern vorangetriebenen Industrialisierung die Zusammensetzung der Einfuhr weiterhin in Richtung auf eine zusätzliche Einschränkung der Konsumgütereinfuhr. Während die Ausfuhr der USA. nach Lateinamerika schon immer vorwiegend aus Investitionsgütern bestanden hatte, mußten sich jetzt auch die westeuropäischen Länder umstellen. Bereits die Zusammensetzung der europäischen Ausfuhr im Jahre 1949 zeigt, daß eine entscheidende Verschiebung eingetreten ist. In diesem Jahr bestand die europäische Ausfuhr nach Lateinamerika zu 57 % aus Investitions-

gütern gegenüber 37 % im Jahre 1928. Dabei ist zu berücksichtigen, daß in diesem Jahr Deutschland praktisch noch nicht wieder als wesentlicher Exporteur in Lateinamerika aufgetreten war, so daß die Verschiebung in der Zusammensetzung der Ausfuhr der anderen westeuropäischen Länder noch größer ist, als in diesen Zahlen zum Ausdruck kommt. Zugleich zeigt diese veränderte Zusammensetzung der westeuropäischen Ausfuhr (damals praktisch ohne Deutschland), daß nun nicht mehr, wie noch in den 20er und 30er Jahren, vorwiegend die USA. und Deutschland um den Investitionsgütermarkt Lateinamerikas konkurrieren, sondern daß die anderen westeuropäischen Länder in diesen Jahren den alten Platz Deutschlands in Lateinamerika eingenommen haben und damit als neue Konkurrenten den USA. gegenübergetreten sind. Als dann nach Ausbruch des Korea-Konfliktes Deutschland wieder stärker in den lateinamerikanischen Ländern vorzudringen begann, wurde dieses in der damaligen Boom-Periode noch nicht als besonders störend empfunden. Nachdem dieser Boom inzwischen jedoch abgeklungen ist und außerdem in den USA. wieder größere Exportkapazitäten freigeworden sind, mehren sich die Stimmen über eine unliebsame deutsche Konkurrenz in Lateinamerika. Dabei versucht in Wirklichkeit Deutschland nur, seinen alten und ihm zukommenden Platz auf den lateinamerikanischen Märkten wieder einzunehmen, während die Konkurrenz von seiten der anderen westeuropäischen Länder für die USA. eine neue Konkurrenz im eigentlichen Sinne darstellt.

WETTBEWERBSFAKTOREN

Nachdem die dem Ende des Krieges folgende Übergangszeit zusammen mit dem Korea-Boom beendet ist, zeichnet sich in der Konkurrenz um die lateinamerikanischen Märkte im ganzen gesehen die folgende Teilung hinsichtlich der einzelnen Länder und Produkte ab:

A. Die kommerziellen Elemente. 1. In allen den USA. geographisch naheliegenden Ländern sind die USA. durch die geringen Transportkosten im Vorteil, wobei dieser Vorteil in den südlich gelegeneren Ländern immer mehr abnimmt und schließlich nahezu einer Transportkostenparität gleichkommt.

2. In allen Produkten der Standard- und Massenproduktion mit niedrigem Arbeitskostenanteil sind die USA. den europäischen Ländern überlegen. Das gilt sowohl für die Grundprodukte der Eisen- und Stahlindustrie als auch für einfache Werkzeuge, Maschinen und technische Konsumgüter. Dagegen sind die europäischen Länder in allen Qualitätsprodukten und solchen, die einen höheren und hohen Arbeitsanteil haben, konkurrenzfähig.

3. Auf verschiedenen, besonders technischen Gebieten, wie z. B. Maschinen und Anlagen zur Ölgewinnung, Straßenbau-Maschinen, werden die USA. ihren gegenwärtigen Vorsprung im wesentlichen halten können, wengleich, auf die Dauer gesehen, auch auf diesem Gebiet ein gewisses europäisches Vordringen möglich ist. Zugleich werden sich, sofern der Industrialisierungsbedarf in Lateinamerika von europäischer Seite aufmerksam studiert wird, durch ein zweckmäßiges



HAMBURGISCHE LANDESBANK

- GIROZENTRALE -

AUSSENHANDELSBANK

HAMBURG 1, BERGSTRASSE 16 · RUF: 32 10 16

Angebot und gegebenenfalls durch eine neue Entwicklung diesem Bedarf angepaßter Typen neue Absatzmöglichkeiten erschließen lassen.

4. In den wenigen „freien Dollarländern“ Lateinamerikas werden, trotz aller europäischer Anstrengungen, die USA. ihre bisher bevorzugte Stellung in der Einfuhr wahrscheinlich behaupten können. Dagegen wird das bestehende System der Devisen- und Einfuhrkontrolle in vielen Ländern der europäischen Ausfuhr zugutekommen. In welchem Maße dieses geschieht, wird in erster Linie von der Art der Ausfuhrprodukte und der Ausfuhrrichtung des jeweiligen lateinamerikanischen Landes abhängen. Bestimmte Produkte und bestimmte Länder haben ihren natürlichen Markt vorwiegend in den USA. Das gilt für einen großen Teil der Ausfuhr des karibischen Raumes wie für Länder, die Kaffee, Kakao und gewisse Metalle ausführen. Andere Länder dagegen finden allein oder überwiegend den Markt für ihre Produkte in Europa. Das gilt vor allem für die Länder mit gemäßigttem Klima, die teilweise dieselben Produkte wie die USA. ausführen, sowie für die Baumwoll-Länder. Auf Grund der „anormalen“ Entwicklung der letzten Jahre läßt sich das Abnahmeverhältnis nordamerikanischer, europäischer und anderer Märkte zwar noch nicht mit genügender Genauigkeit abschätzen, jedoch wird man sicher nicht fehlgehen, wenn man auf längere Sicht in „normalen“ Zeiten einen gleichen oder nahezu gleichen Abnahmeanteil der USA. und Europas für die lateinamerikanischen Produkte annimmt.

Die hier aufgeführten Argumente lassen erkennen, daß die beiden Industrieregionen — die USA. und Westeuropa — jeweils gewisse Vorteile in der Konkurrenz um die Märkte besitzen. Man wird sogar sagen können, daß diese Faktoren „im Prinzip“ die Konkurrenzlinie zwischen den USA. und Westeuropa bestimmen, und man hat in der letzten Zeit bereits feststellen können, daß sich entsprechend der jeweiligen geographischen Lage, der Produktionsstruktur, dem Entwicklungs- und Industrialisierungsstand der verschiedenen lateinamerikanischen Länder die Konkurrenzverhältnisse auszubalancieren beginnen. Jedoch ist hierzu eine sehr entscheidende Anmerkung zu machen. Diese „im Prinzip“ wirkenden Faktoren beleuchten nur die eine Seite der Entwicklung. Hinzu kommen noch zwei wesentliche Gruppen von Faktoren, die eine Benachteiligung der europäischen Handelspartner erkennen lassen.

B. Die kreditpolitischen Elemente. 1. Da besonders die jüngere wirtschaftliche Entwicklung und Industrialisierung Lateinamerikas, die einen entsprechenden Einfuhrbedarf an Investitionsgütern auslöst, sich nicht, wie in den alten Industrieländern, bei

steigender, sondern bei stagnierender oder sinkender Ausfuhr vollzieht, sind nicht nur Kreditgewährungen, sondern echte Kapitaleinfuhren erforderlich. Bekanntlich haben sowohl die Form der Kapitalzuwendungen wie die Investitionsobjekte inzwischen erhebliche Veränderungen erfahren. Wie bei der Kapitalzufuhr nach Europa spielt auch in Lateinamerika der „Kapitalverkehr“ zwischen den „Staaten“ oder internationalen Institutionen und den lateinamerikanischen „Staaten“ eine neue und entscheidende Rolle. Die Anleihen sowohl der Export-Import-Bank wie der Weltbank sind, mit geringen Ausnahmen, für Grundinvestitionen bestimmt, wobei sich bereits eine gewisse Teilung zwischen den beiden Instituten hinsichtlich der Investitionsobjekte herausgebildet hat (letztere vor allem für die Elektrifizierung). Die Gewährung derartiger Anleihen wird im Falle der Export-Import-Bank auch durch politische und handelspolitische Gesichtspunkte mitbestimmt, während die Weltbank im allgemeinen mehr wirtschaftliche und rein bankmäßige Gesichtspunkte in den Vordergrund stellt. Dabei wird von europäischer Seite manchmal übersehen, daß Aufträge im Rahmen der von der Export-Import-Bank zur Verfügung gestellten Mittel (mit geringfügigen Ausnahmen) an die USA. zu vergeben sind und daß bei Weltbankanleihen ein Bezugsschlüssel aufgegeben werden kann, bei dem auf die USA. etwa 50% des Betrages entfallen. Das bedeutet, daß bei derartigen staatlichen und internationalen Anleihen jetzt und auch zukünftig der größte Teil der Anleihe summe in Form nordamerikanischer Lieferungen realisiert wird. Von dieser Seite her ist ein stärkeres Eindringen der amerikanischen Ausfuhr in Länder mit Devisenbewirtschaftung möglich, als ihrem „natürlichen wirtschaftlichen“ Marktanteil entspricht. Jedoch macht sich auch hier eine Reihe hemmender Faktoren geltend, von denen u. a. die Bereitwilligkeit zur Anleihegewährung sowie die Bereitwilligkeit zu ihrer Aufnahme unter den daran geknüpften Bedingungen und auch die Rückzahlungs- und Transferfähigkeit der einzelnen Länder genannt seien.

Dadurch, daß sich in den lateinamerikanischen Ländern auch die anderweitig zu beobachtende Tendenz durchsetzt, daß der „Staat“ die erforderlichen Grundinvestitionen vor allem im Transportwesen, der Energiewirtschaft, in der Landwirtschaft und gewissen Grundproduktionen selbst oder mit Hilfe der erwähnten Anleihen vornimmt, hat sich auch das Anlagegebiet für private Direkt- und Beteiligungsinvestitionen verschoben. Dieses liegt jetzt vor allem in der Industrie. Auch bei den umfangreichen nordamerikanischen Direktinvestitionen der letzten Jahre liegt das Hauptgewicht auf dem Gebiet der Industrie, und Investi-

tionen alten Stils in der Exportproduktion stellen nur noch Ausnahmen dar, wie der Sonderfall der venezolanischen Erdölwirtschaft. Soweit die statistischen Unterlagen überhaupt allgemeine Schlüsse erlauben, ist sicher, daß eine Einschaltung in die Industrialisierung Lateinamerikas in breitem Maße erfolgt, zugleich, daß hierfür eine Reihe fördernder, aber auch besonders die nordamerikanische Kapitalausfuhr hemmender Faktoren bestehen, die eine stärkere Mitbeteiligung auch europäischen Kapitals ermöglichen. Eine Einschaltung der westeuropäischen Industrieländer hat erst in allerjüngster Zeit begonnen, was nicht nur auf den eigenen Kapitalmangel, sondern auch auf eine gewisse Unsicherheit in der Behandlung dieser Frage zurückzuführen ist. Daß in der europäischen Ausfuhr der Anteil der Konsumgüter immer mehr zugunsten der Investitionsgüter abnimmt und daß eine nicht rechtzeitige Umstellung des Ausfuhrprogramms schwerwiegende Folgen für die Zahlungsbilanz der europäischen Länder hat, hat man inzwischen allgemein erkannt. So ist auch das Verständnis für den Grundsatz gewachsen, daß man nicht nur die „richtigen“ Ausfuhrprodukte anzubieten hat, sondern unter Umständen für den lateinamerikanischen Markt auch neue Typen entwickeln muß, die den Besonderheiten dieses Marktes und den von den USA. angebotenen Produkten Rechnung tragen. Es ist jedoch zu beobachten, daß allein die Befolgung dieser Grundsätze in vielen Fällen heute nicht mehr ausreicht, um am eigentlichen Industrialisierungsgeschäft in Lateinamerika teilzunehmen. Insbesondere dort, wo die Industrialisierung bereits über die Konsumgüterindustrie hinausgreift und das Gebiet der technischen und chemischen Industrien einzubeziehen beginnt, sind viele Länder an einem Kapitalzuschuß, einer Übermittlung des „know how“ und einer technischen Zusammenarbeit interessiert und werden dem Lieferland den Vorzug geben, das nicht nur die maschinelle Einrichtung, sondern auch die kapitalmäßige und technische Zusammenarbeit anbietet. Hinzu kommt, daß mit der Industrialisierungspolitik im allgemeinen auch eine extrem protektionistische Zollpolitik und teilweise auch eine ergänzende Einfuhrkontrolle verbunden sind, so daß eine Nichtbeteiligung an der Industrialisierung schließlich eine vollständige Ausschaltung aus den Märkten zur Folge haben kann. Die „richtige“ Einschaltung in die Industrialisierung Lateinamerikas, insbesondere über Direkt- und Beteiligungsinvestitionen, verlangt, nachdem die USA. auf diesem Gebiet bereits einen beträchtlichen Vorsprung erzielt haben, ein aufmerksames Studium seitens europäischer Länder.

2. Eine weitere die Konkurrenzverhältnisse wesentlich beeinflussende Gruppe von Faktoren ist die des „marketing“, die u. a. die Art und Leistungsfähigkeit der Handelsorganisation, Lieferfristen, technische Dienste und Ersatzteildienst, Werbung, Standardisierung der Produkte, aber auch Zahlungsstermine, Kreditgewährung bei der Einfuhr und Absatzfinanzierung für den Letztabnehmer einschließt. Auf diesem Gebiet haben die USA. nicht nur infolge der langen Abwesenheit der europäischen Konkurrenten in Lateinamerika

einen beträchtlichen Vorsprung erzielen können. Die europäischen Länder haben zwar inzwischen den Wiederaufbau einer Absatzorganisation wiederaufgenommen, man muß jedoch feststellen, daß sie dieser Frage zum Teil noch nicht die notwendige Aufmerksamkeit widmen und daß sich in manchen Fällen die Ausfuhr bereits festgelaufen hat, weil die bestehende Handelsorganisation nicht über eine genügende Kapazität und Leistungsfähigkeit verfügt. Dabei ist diese Frage nicht isoliert zu betrachten, sondern sie steht zum Teil im engen Zusammenhang mit der Frage der Beteiligungsinvestitionen. Gerade weil die europäischen Länder infolge ihres Kapitalmangels nicht die gleichen Methoden wie die USA. anwenden können, werden sie sich bemühen müssen, neue und elastische Methoden zu entwickeln.

DEUTSCHLANDS AUSSICHTEN

Lateinamerika ist nicht der Haupthandelspartner Deutschlands, aber ein Partner, der nach den Veränderungen im Osthandel eine erhöhte Bedeutung erhalten hat. Dieses gilt nicht nur für Deutschland, sondern auch für andere westeuropäische Länder. Die lateinamerikanischen Märkte haben sich im Vergleich zur Vorkriegszeit im Volumen und in der Struktur der Einfuhren wie der Ausfuhren zum Teil beträchtlich verändert und werden durch die fortschreitende Industrialisierung weitere Veränderungen erfahren. Nach dem ersten Weltkrieg wurde mit dem darauffolgenden Rohstoff- und Nahrungsmittel-Boom die begonnene Industrialisierung praktisch gestoppt. Dies ist jedoch nach dem zweiten Weltkrieg und während des Korea-Booms nicht wieder geschehen. In manchen Ländern ist die Industrialisierung heute nicht nur zu einer wirtschaftspolitischen Notwendigkeit geworden, sondern sie stellt auch einen „nationalen Wert“ dar, selbst wenn damit Früh- oder Fehlentwicklungen verursacht werden mögen. Andererseits haben nicht nur die USA. ihren Marktanteil in Lateinamerika vergrößert, sondern auch andere westeuropäische Länder versuchen, bei gleichzeitiger Umstellung ihres Lieferprogramms ihre alten Anteile wieder zu erlangen und, wenn möglich, zu vergrößern.

Der deutsche Handelsumsatz mit Lateinamerika hat, begünstigt durch den Korea-Boom im letzten Jahr, beträchtlich erhöht werden können. Nach seinem Ende werden gewisse konjunkturmäßig bedingte Rückschläge unvermeidlich sein, wenn nicht systematisch Anstrengungen unternommen werden, um den Handelsumsatz langfristig auf ein höheres „Normalniveau“ hinaufzudrücken. Hierfür gibt es gewisse Möglichkeiten und gewisse Grenzen.

Im vorstehenden wurde versucht, gewisse Entwicklungstendenzen und Richtlinien für ganz Lateinamerika aufzuzeigen. Bei der Anwendung dieser Erkenntnisse auf das einzelne Land müssen diese natürlich konkretisiert werden. Dabei würde sich zugleich eine Reihe von Tatsachen ergeben, die gegen jede Unelastizität, sowohl im Vorgehen der einzelnen Unternehmen als auch in der Handelspolitik, und gegen eine einfache Übertragung der für andere Märkte geltenden Handels- und handelspolitischen Prinzipien sprechen.