ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of
ZBW
Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Langhammer, Rolf J.

Book Part — Digitized Version

Lateinamerika als Beschaffungsmarkt der Europäischen Gemeinschaft: Tatbestände und Interpretationsmöglichkeiten

Provided in Cooperation with:
Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

Suggested Citation: Langhammer, Rolf J. (1983) : Lateinamerika als Beschaffungsmarkt der Europäischen Gemeinschaft: Tatbestände und Interpretationsmöglichkeiten, In: Petersen, Hans J. Alonso, José Antonio Langhammer, Rolf (Ed.): Internationales Kolloquium Die Beziehungen zwischen der Europäischen Gemeinschaft und Lateinamerika: Bestandsaufnahme und Perspektiven, ISBN 3-7890-0896-6, Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, pp. 139-152

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/3354

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.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Rolf J. Langhammer

Lateinamerika als Beschaffungsmarkt der Europäischen Gemeinschaft. Tatbestände und Interpretationsmöglichkeiten

1. *Die Tatbestände*

(1) Lateinamerika hat als Beschaffungsmarkt für die EG zunehmend an Bedeutung verloren. Betrug der Anteil des Subkontinents an den EG-Gesamtimporten 1970 noch 4,2 v. H., so sank er bis 1980 auf 2,6 v. H. Dieser Rückgang ist nicht etwa auf ein besonders rasches Wachstum des intra-EG Handels zurückzuführen. Klammert man diesen aus, so zeigt sich, daß Lateinamerika Importanteile an andere Drittländerregionen verloren hat: Der entsprechende Anteil an den extra-EG Importen sank von 8,6 v. H. auf 5,2 v. H., und eine weitere Verengung des Referenzmaßes verdeutlicht, daß es andere Entwicklungsländerregionen waren, gegenüber denen Lateinamerika auf dem EG-Markt an Boden verlor. Entfielen noch 1970 etwa 25 v. H. der EG-Importe aus *Entwicklungsländern* auf Lateinamerika, so waren es nach 1980 nur noch etwa 13 v. H.

(2) Man könnte argumentieren, daß diese Veränderungen den sprunghaften Anstieg von Erdöl in den Importwerten der EG widerspiegelten, da das lateinamerikanische Ölangebot nur in geringer Weise auf EG-Märkte gerichtet sei. Diese Vermutung bestätigt sich allerdings nicht. Lateinamerikas Rückfall ist erstens nicht auf den EG-Markt beschränkt, sondern erstreckt sich auch auf den US- und den japanischen Markt. Er ist zweitens vor allem ein Problem der Industriegüter-, aber auch der Nahrungsmittelexporte, wie die folgende Übersicht zeigt. Auf allen drei Industrieländermärkten erwies sich Süd- und Südostasien als die Region, an die Lateinamerika deutlich verlor.

(3) Auf einen kurzen Nenner gebracht bedeutet dies, daß im lateinamerikanischen Güterangebot auf dem EG-Markt einkommensunelastische Produkte dominieren, während einkommenselastische Güter das asiati-

Veränderungen der Anteile Lateinamerikas und Asiens (ohne Naher Osten und Golf-Staaten) an den Importen der USA, EG, Japans aus Entwicklungsländern 1979/1970 in Prozentpunkten (- = Rückgang, + = Zunahme)

	Lateinamerika			Asien		
	USA	EG	Japan	USA	EG	Japan
Nahrungsmittel (SITC 0+1+4)	+ 3	- 5	- 23	+ 2	+ 21	+ 24
Industriegüter (SITC 5+6+7+8)	- 9	- 13	- 2	+ 8	+ 31	+ 26

Quelle: UN, Monthly Bulletin of Statistics, lfd. Jahrgänge.

sche Exportangebot bestimmen.[1] Nicht nur aus Realeinkommensgesichtspunkten, sondern auch im Hinblick auf die Importkapazität ist das geringe Wachstumspotential lateinamerikanischer Exporte ein ernst zu nehmendes Syndrom.

(4) Mit ihm hängt zusammen, daß Agrarprodukte immer noch den Löwenanteil lateinamerikanischer Exporte in die EG ausmachen. Dies bedeutet auch, daß nur ein vergleichsweise geringer Prozentsatz der Exporte unter den Produktbereich der allgemeinen Zollpräferenzen (GSP) fallen, die sich, gemäß dem Wunsche ihrer UNCTAD-Väter, auf den Industriegüterbereich konzentrieren. Zweierlei sollte dabei gesehen werden. Zum einen verhindern Kontingente, restriktive Ursprungs- und Verschiffungsregeln und andere bürokratische Hemmnisse, daß alle Importe, die in den GSP-Bereich fallen, auch tatsächlich in vollem Umfang Präferenzbehandlung erfahren. Zum anderen sind viele zollfreie (oder -ermäßigte) Agrarprodukte im Rahmen des GSP Vorleistungen für die hoch geschützten EG-Agrarmarkterzeugnisse und erhöhen somit die effektive tarifäre Protektion dieser Erzeugnisse. Der Nutzen, den Chile und Peru beispielsweise aus dem zollfreien Export von Futtermitteln wie Fischmehl ziehen,

1 Die durchschnittliche ex-post Einkommenselastizität der EG-Importnachfrage gegenüber lateinamerikanischen Nicht-Öl-Produkten (gemessen als Verhältnis zwischen der jahresdurchschnittlichen Wachstumsrate der realen Nicht-Öl-Exporte Lateinamerikas in die EG 1970/79 und der jahresdurchschnittlichen Wachstumsrate des realen Bruttosozialproduktes der EG-Staaten im gleichen Zeitraum) betrug 1970/79 etwa +0,8, die gegenüber süd- und südostasiatischen Erzeugnissen hingegen +4,2.

kann also der Schaden für Fleischexporteure wie Argentinien und Uruguay sein. Das Eigeninteresse, das hinter einseitigen Konzessionen der Geberländer steht, wird hier deutlich.
1980 waren lediglich 25 v. H. aller EG-Importe aus Argentinien Präferenzprodukte und nur 36 v. H. von diesen 25 v. H. erfuhren tatsächlich Präferenzbehandlung. Andere lateinamerikanische Länder stehen zwar besser da, vor allem, was den Anteil der tatsächlich begünstigten an den Präferenzprodukten[2] anlangt, so z. B. Brasilien 34 v. H. und 43 v. H., Mexiko 26 v. H. und 61 v. H. (Tabellen 1–5). Südostasiatische Staaten können jedoch mit ihrem, erheblich stärker von verarbeiteten Erzeugnissen bestimmten, Exportangebot im Durchschnitt zumindest theoretisch mehr von den Zollpräferenzen profitieren: (beispielsweise ASEAN-Länder 51 v. H. und 34 v. H.). Angesichts der Graduierungsforderungen der Industrieländer an die Adresse der fortgeschrittenen Entwicklungsländer ist nicht anzunehmen, daß sich diese relativ geringe Nutzung des GSP durch die oben genannten lateinamerikanischen Länder in Zukunft verbessern wird.
Im Vergleich zu Konkurrenzregionen im Entwicklungsländerbereich kennzeichnet also nicht nur das niedrigere Wachstumspotential die lateinamerikanischen Exporte in die EG, sondern auch der schlechtere Marktzugang.

(5) Von den kleineren lateinamerikanischen Staaten gehen kaum Exportwachstumsimpulse aus: So wurde das Wachstum der Exporte Lateinamerikas in die EG beispielsweise im Präferenzhandel zwischen 1973 und 1980 zu 76 v. H. von Brasilien, Mexiko und Venezuela bestimmt.

2 Die Tabellen 1–5 geben beispielhaft und repräsentativ für ganz Lateinamerika diesen Anteil sowie den absoluten Wert der tatsächlich zollfreien oder -ermäßigten Importe im Rahmen des GSP aus fünf lateinamerikanischen Staaten (Argentinien, Brasilien, Chile, Kolumbien und Mexiko) wieder. Bei der Analyse der Tabellen muß zweierlei beachtet werden: Erstens kann der Anteilswert für die gesamte EG dann nicht aus den Einzelländerwerten abgeleitet werden, wenn ein Land zwar Importe in den Präferenzpositionen verzeichnet, diese aber keine präferenzielle Behandlung erfahren. Zweitens gibt es eine Reihe von Fällen, in denen die tatsächlich begünstigten Importe höher sind als die im Rahmen der normalen Außenhandelsstatistiken ausgewiesenen Einfuhren. Diese Erscheinung ist neben anderen Fehlerquellen vor allem auf unterschiedliche Erhebungssysteme und nicht harmonisierte methodische Grundsätze zurückzuführen.

2. *Der institutionelle Hintergrund der lateinamerikanischen EG-Exporte*

(6) Auf der »Habenseite« institutioneller Beziehungen zur EG stehen drei nichtpräferenzielle Handelsabkommen (Argentinien, Brasilien, Uruguay) sowie ein Handels- und Kooperationsabkommen mit Mexiko. Vorgesehen ist ein Handels- und Kooperationsabkommen mit dem Andenpakt. Hinzu kommt das EG-Hilfsprogramm für regionale Zusammenschlüsse, das aber auch anderen Gemeinschaften wie beispielsweise ASEAN zugute kommt. Es ist nicht übertrieben, wenn man den Wert dieser Abkommen eher im symbolisch-atmosphärischen als im materiellen Bereich ansiedelt.

(7) Die »Sollseite« ist zumindest aus lateinamerikanischer Sicht erheblich größer:

- Klagen Lateinamerikas wegen allgemeiner Vernachlässigung durch die EG verglichen mit AKP und ASEAN;
- Klagen wegen des Agrarprotektionismus im allgemeinen (Rindfleischembargo 1974, Importbehinderungen, Exportsubventionen für Überschußprodukte);
- spezifische Klagen lateinamerikanischer Staaten beim GATT gegen die EG (Uruguay Anfang der sechziger Jahre, in jüngster Zeit Chile gegen die EG wegen Apfelexporten, Brasilien zusammen mit Australien gegen die EG wegen Exportsubventionen bei Zucker);
- Klagen über die Erosion von Handelsbeziehungen zwischen Lateinamerika und den künftigen iberischen EG-Mitgliedern nach deren Beitritt wegen des Grundsatzes der Gemeinschaftspräferenz für Agrarerzeugnisse, bei denen die künftigen Mitglieder Nettoimporteure sind.

Die Auseinandersetzungen zwischen der EG und Lateinamerika um die Interpretation der Marktanteilsverluste konzentrieren sich somit auf die Frage, ob die Ursachen für die Verluste im wesentlichen auf der Anbieterseite (mangelnde Wettbewerbsfähigkeit) oder auf der Nachfrageseite (handelspolitische Benachteiligungen) zu suchen sind.

3. *Thesen zur Erklärung der Tatbestände*

(8) Lateinamerikanische Exporte werden in der Tat diskriminiert; in erster Linie allerdings gegenüber heimischen EG-Anbietern, in abge-

schwächter Form gegenüber den AKP-Staaten und – nach Auslaufen der Commonwealth-Präferenzen – in noch geringerem Maße gegenüber südostasiatischen Staaten.

Was die AKP-Staaten anlangt, so

- können sie als Anbieter vor allem mineralischer Rohstoffe den größten Teil ihrer Exporte in jedem Fall zollfrei in den EG-Markt leiten;
- können sie die Präferenzen im Industriegüterbereich wegen mangelnder Wettbewerbsfähigkeit nicht nutzen und
- erhalten sie zwar Stabex-Zahlungen, erzielen aber damit lediglich ein Mehr an Kapitalimporten zu Nicht-Marktbedingungen, ohne daß dies direkt Auswirkungen auf die Rohstoffpreise und damit auf den entscheidenden Parameter für Wettbewerbsfähigkeit hat.

Eindeutige Marktzugangsvorteile der AKP-Staaten bestehen im Zuckerprotokoll[3] sowie bei den Teilkontingenten für Rindfleisch. Diese Vorteile sind aber gering, ebenso wie die Präferenzmargen bei tropischen Produkten (Kaffee, Kakao) und erklären keineswegs die Marktanteilsverluste Lateinamerikas. Nach bisherigen Untersuchungen sind präferenzbedingte Handelsumlenkungen zugunsten der AKP-Staaten und zu Lasten Lateinamerikas nicht aufgetreten.[4]

(9) ASEAN auf der anderen Seite genießt zwar die besondere politische Wertschätzung der EG, aber dies hat nicht präferenzielle Handelsbeziehungen zur Folge gehabt. Allerdings hat sich der Lobbyistenvorteil ASEANs in Brüssel (speziell mit Unterstützung des Vereinigten Königreichs zugunsten der beiden Commonwealth Staaten Malaysia und Singapur) dadurch niedergeschlagen, daß in die Zollpräferenzen Produkte wie Palmöl aufgenommen wurden, die für ASEAN von besonderer Bedeutung sind. Auch dieser Vorteil erklärt allerdings nicht die lateinamerikanischen Marktanteilsverluste auf breiter Front.

(10) Die Intensität langfristiger Kapitalströme aus EG-Staaten nach Lateinamerika (vor allem deutscher Direktinvestitionen) ist gleichzeitig eine handelspolitische Hypothek, da die Investitionen vor allem binnen-

3 Das Zuckerprotokoll verdeutlicht die Kehrseite von Garantiepreisen für AKP-Zucker. Ist der Garantiepreis niedriger als der Weltmarktpreis (wie 1981), so müssen die AKP-Staaten den sicheren Marktzugang mit einem Verzicht auf zusätzliche Exporteinnahmen bei Verkauf zu Weltmarktpreisen bezahlen. Wird überdies die EG-interne Produktion durch den Weltmarktpreisanstieg stimuliert, so wächst die Gefahr der einseitigen Kürzung von garantierten Abnahmemengen.

4 *Rolf J. Langhammer*, Die Bundesrepublik als Exportmarkt Lateinamerikas. Eine handelspolitische Analyse (Tübingen: J. C. B. Mohr, 1979, S. 99 ff.).

marktorientiert sind und somit von der Exportseite her wenig zur Beseitigung des Handelsbilanzdefizits beitragen. Diese These läßt sich mangels Daten nur in Analogie zu amerikanischen Direktinvestitionen stützen. 1977 waren 63 v. H. aller Verkäufe von US-Tochterunternehmen in Lateinamerika auf den heimischen Markt des jeweiligen lateinamerikanischen Landes gerichtet, 19 v. H. wurden in die USA exportiert und 18 v. H. entfielen auf Exporte in die EG-Staaten (d. h. 4,8 v. H. aller Verkäufe). Es gibt wenig Anhaltspunkte dafür, daß die Struktur bei EG-Investitionen wesentlich anders ist, wenn man von Sonderfällen (VW in Mexiko) einmal absieht. Im übrigen hat Lateinamerika auch bei den deutschen Direktinvestitionen in Entwicklungsländern anteilsmäßig an Boden verloren, und zwar im wesentlichen gegenüber den asiatischen Exportzentren (Singapur, Hongkong, Südkorea, Taiwan etc.).

Anteilswerte an deutschen Direktinvestitionen in Entwicklungsländern

	Asien	Lateinamerika
1970	8,6	71,8
1980	18,1	62,9

Durchschnittliche jährliche Wachstumsraten deutscher Direktinvestitionen

	Lateinamerika	Asien	Hongkong/Singapur/ Taiwan/Südkorea
1970/75	12,1	17,5	46,8
1975/80	12,8	26,4	28,8

Zum Vergleich : Anteilswerte an britischen Direktinvestitionen in Entwicklungsländern

	Non-Commonwealth Lateinamerika	Non-Commonwealth Asien
1968	12,9	2,2
1978	23,8	7,6

Quellen: Bundesministerium für Wirtschaft, Runderlaß Außenwirtschaft, lfd. Ausgaben. - British Business, February 27, 1981, S. 425 ff.

Zusammenfassend zu Textziffer (10): Die ausgeprägte Binnenmarktorientierung ausländischer Direktinvestitionen in Lateinamerika im Vergleich zu Süd- und Südostasien kann die Marktanteilsverluste Lateinamerikas teilweise erklären.

(11) Es bleibt die These mangelnder Wettbewerbsfähigkeit Lateinamerikas zu diskutieren. Für diese These, die den handelsstimulierenden Effekt von präferenziellen Handelsbeziehungen vergleichsweise gering einschätzt, spricht vieles.

(a) Der Abfall Lateinamerikas ist weltweit nachzuvollziehen. Er ist nicht EG-spezifisch.

(b) Faktorpreisverzerrungen als Folge einer historisch gewachsenen binnen- (und auch regional-) marktorientierten Industrialisierung erschweren eine weltmarktorientierte Exportoffensive.[5] Der »Spillover« auf einkommenselastische Erzeugnisse wird damit behindert. Der Strukturwandel im Exportangebot unterbleibt, beziehungsweise orientiert sich am Regionalmarkt. Das bedeutet den Export relativ kapitalintensiver Erzeugnisse in den Regionalmarkt, aber rohstoffintensiver Produkte auf den Weltmarkt. Der Regionalmarkt ist somit kein Trainingsfeld für den Weltmarkt.

(c) Die Wechselkurspolitik einiger Staaten (Argentinien, Chile, Kolumbien, Ekuador, Paraguay, Venezuela, Bolivien) in den siebziger Jahren hat durch *reale* Aufwertungen die Preiswettbewerbsfähigkeit lateinamerikanischer Exporte auf internationalen Märkten geschmälert.[6]

(d) Sektor- und Länderanalysen zeigen, daß Lateinamerika im Durchschnitt zwar ein niedrigeres Lohnniveau als die erfolgreichen asiatischen Staaten aufweist, daß aber erhebliche Vorteile auf asiatischer Seite in der Arbeitsproduktivität, dem Management, dem Exportmarketing, der Lieferpünktlichkeit, der Produktqualität, der Arbeitsdisziplin (Identifikation mit den Unternehmenszielen) und dem allgemeinen Erwerbsstreben durch Erzielung von Geldeinkommen liegen. Die Lohnkosten je Produkteinheit sind in Asien deutlich nied-

5 Zu b) siehe vor allem Gustav Ranis, Challenges and Opportunities posed by Asia's Super-Exporters: Implications for Manufactures Exports from Latin America. The Quarterly Review of Economics and Business, Vol. 21 (1980), S. 204 ff.

6 Siehe Juergen B. Donges und Rolf J. Langhammer, »America Latina en la Economia Mundial. Problemas, perspectives y opciones.« In: Javier Villanueva (Ed.), América Latina y la Transformación Económica Mundial. Instituto Torcuato di Tella. Buenos Aires 1981, S. 49–94, Hier cuadro 7.

riger als in Lateinamerika.[7] Nachfrager aus Industriestaaten nehmen für diese Vorteile auch Nachteile, z. B. von höheren Transportkosten für asiatische Produkte auf dem USA-Markt, in Kauf.

(e) Besondere Vorteile asiatischer Anbieter gegenüber lateinamerikanischen Konkurrenten scheinen vor allem in der Markterschließung, der Marktpflege als auch der Fähigkeit, auf kurzfristige Änderungen der Verbraucherpräferenzen schnell zu reagieren, zu liegen. Diese Vorteile kommen vor allem auf dem EG-Markt zum Tragen, der nicht wie der US-Markt binnenmarktähnliche Verhältnisse mit homogenen Nachfragestrukturen aufweist. Das Etikett »Gemeinsamer Markt« verdeckt, daß zwischen den einzelnen EG-Staaten erhebliche Unterschiede in Größe, Konsumentenpräferenzen, nicht-tarifärer Protektion, Vertriebssystemen usw. liegen. Aus dieser Heterogenität eröffnen sich für die sehr anpassungsfähigen asiatischen Anbieter besondere Wettbewerbsvorteile (den Sprachvorteil und die traditionellen Commonwealth-Handelsverbindungen zwischen dem EG-Raum und Asien inbegriffen) gegenüber lateinamerikanischen Konkurrenten.

4. *Schlußfolgerungen*

(12) Wettbewerbsschwächen lateinamerikanischer Anbieter gegenüber asiatischen Konkurrenten erklären meines Erachtens im wesentlichen den Bedeutungsverlust Lateinamerikas als Beschaffungsmarkt für die EG. In Einzelfällen mögen handelspolitische Diskriminierungen beziehungsweise Präferenzen für die Konkurrenten diese Schwächen verstärkt haben, wobei nicht sicher ist, inwieweit Präferenzen Preiseffekte haben oder als Mitnahmeeffekte bei den Importeuren verbleiben. Da gilt: »success breeds success«, können handelspolitische Vergünstigungen für asiatische

7 Diese Aussagen macht David Morawetz (Why the Emperor's New Clothes are not made in Columbia, A World Bank Research Publication, Oxford 1981, S. 149 ff.) für die kolumbianische Textilindustrie im Vergleich zu asiatischen Konkurrenten. Seiner Meinung nach können diese Aussagen auch auf andere lateinamerikanische Staaten und auf andere Industriesektoren ausgedehnt werden. Eine andere Weltbank-Untersuchung (Donald B. Keesing, Exporting Manufactured Consumer Goods from Developing to Developed Economies. Marketing by Local Firms and Effects of Developing Country Policies, Draft, February 1981) betont die sehr hohe Anpassungsflexibilität und das auf die Besonderheiten einzelner Märkte zugeschnittene Vertriebssystem asiatischer Anbieter.

Anbieter (Zollpräferenzen für einige tropische landwirtschaftliche Produkte) ein Reflex eben auch dieser Wettbewerbsstärke (verbunden mit politischer Stabilität) asiatischer Anbieter sein. Die handelspolitischen Sanktionen der EG im Rahmen der Falklandkrise unterstreichen, wie leicht es sich die EG macht, gegen relativ exportwachstumsschwache Handelspartner vorzugehen. Dies heißt nicht, daß nicht auch die asiatischen Anbieter mit Benachteiligungen vor allem gegenüber heimischen Anbietern aus dem EG-Raum zu kämpfen haben. Aber zum einen kompensiert die EG diese Anbieter mit politischen und teilweise auch ökonomischen Vergünstigungen, die sie anderen Anbietern aus der Dritten Welt nicht gewährt. Zum anderen verstehen asiatische Anbieter Protektionismus recht pragmatisch als Herausforderung zur Veränderung ihrer Angebotspalette hin zu weniger sensiblen Erzeugnissen. An dieser Einstellung scheint es lateinamerikanischen Anbietern bislang zu mangeln.

Tabelle 1: Zollfreie bzw. zollermäßigte Importe im Rahmen des GSP aus Argentinien, nach Präferenzkategorien 1980, in 1 000 ERE (A) und in vH der EG-Land-Importe aus Argentinien in präferenzierten Zollpositionen (B)

Kategorie	Zollfreie bzw. zollermäßigte Importe im Rahmen des GSP	Bundesrepublik Deutschland	Frankreich	Italien	Benelux	Vereinigtes Königreich	Irland	Dänemark	EG
Sensitive Industriegüter (ausgenommen Textilien)	A	595	1311	1331	1028	3680	--	85	8031
	B	7,2	17,2	13,6	18,4	44,2	--	19,6	19,5
Halb-sensible Industriegüter	A	8929	272	4603	16693	859	41	2946	34339
	B	84,7	34,3	59,7	25,7	70,3	71,9	98,7	38,9
Nicht-sensible Industriegüter	A	34355	7773	11958	9537	10959	1	815	75399
	B	78,0	76,1	33,0	48,2	67,3	100,0	74,0	59,0
Sensible Textilien	A	1547	255	1494	372	886	--	143	4697
	B	43,4	39,8	52,8	21,0	92,5	--	90,5	47,3
Halb-sensible Textilien	A	26	--	--	--	15	--	--	41
	B	51,0	--	--	--	37,5	--	--	44,6
Nicht-sensible Textilien	A	--	--	--	--	--	--	--	--
	B	--	--	--	--	--	--	--	--
Sensible Agrargüter	A	2337	--	--	1173	1647	32	--	5188
	B	49,9	--	--	22,8	68,0	84,2	--	42,1
Halb-sensible Agrargüter	A	1711	--	--	8	--	--	--	1718
	B	100,0	--	--	0,4	--	--	--	19,6
Nicht-sensible Agrargüter	A	21629	4415	3885	5490	1376	56	--	36849
	B	42,8	22,7	18,2	28,5	2,4	15,7	--	21,9
Gesamt	A	71129	14026	23271	34301	19422	130	3989	166262
	B	57,6	32,0	29,9	29,0	22,6	8,1	73,3	36,4

Quelle: Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften.

Tabelle 2: Zollfreie bzw. zollermäßigte Importe im Rahmen des GSP aus Brasilien, nach Präferenzkategorien 1980, in 1 000 ERE (A) und in vH der EG-Land-Importe aus Brasilien in präferenzierten Zollpositionen (B)

Kategorie	Zollfreie bzw. zollermäßigte Importe im Rahmen des GSP	Bundesrepublik Deutschland	Frankreich	Italien	Benelux	Vereinigtes Königreich	Irland	Dänemark	EG
Sensitive Industriegüter (ausgenommen Textilien)	A	8881	3317	856	1737	26694	816	2435	44735
	B	20,4	18,1	4,8	13,2	49,3	42,3	24,2	28,2
Halb-sensible Industriegüter	A	25145	2378	10035	14255	8464	890	1650	62815
	B	73,5	22,5	44,3	64,7	68,2	82,0	83,6	59,9
Nicht-sensible Industriegüter	A	93229	27613	74717	23614	29195	299	980	249653
	B	56,4	39,1	50,0	43,2	27,2	5,7	24,2	44,8
Sensible Textilien	A	4569	1948	2722	487	6441	72	1242	17480
	B	4,6	10,1	12,3	1,8	45,1	1,4	24,0	9,1
Halb-sensible Textilien	A	541	204	41	29	38	--	--	853
	B	84,7	43,3	43,6	13,7	33,3	--	--	65,6
Nicht-sensible Textilien	A	42	--	--	--	40	--	--	82
	B	60,9	--	--	--	24,0	--	--	23,9
Sensible Agrargüter	A	20184	871	11323	12164	117356	1484	3265	166645
	B	38,9	39,7	1193,2	45,4	97,5	52,9	90,9	79,9
Halb-sensible Agrargüter	A	2812	--	--	1604	950	1	846	6213
	B	46,0	--	--	12,8	44,6	100,0	58,3	21,1
Nicht-sensible Agrargüter	A	10390	20545	974	8586	3621	23	362	44503
	B	43,0	76,1	4,2	45,4	7,7	100,0	60,9	31,7
Gesamt	A	165793	56876	100668	62476	192799	3585	10780	592979
	B	39,0	36,6	42,6	35,6	53,9	22,1	40,1	42,6

Quelle: Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften.

Tabelle 3: Zollfreie bzw. zollermäßigte Importe im Rahmen des GSP aus Chile, nach Präferenzkategorien 1980, in 1 000 ERE (A) und in vH der EG-Land-Importe aus Chile in präferenzierten Zollpositionen (B)

Kategorie	Zollfreie bzw. zollermäßigte Importe im Rahmen des GSP	Bundesrepublik Deutschland	Frankreich	Italien	Benelux	Vereinigtes Königreich	Irland	Dänemark	EG
Sensitive Industriegüter (ausgenommen Textilien)	A	--	--	--	--	--	--	--	--
	B	--	--	--	--	--	--	--	--
Halb-sensible Industriegüter	A	4433	125	18	498	728	--	--	5802
	B	88,4	3,6	1,7	250,0	67,7	--	--	53,6
Nicht-sensible Industriegüter	A	298	159	499	1945	571	--	--	3472
	B	1,1	0,7	6,6	26,9	6,9	--	--	4,7
Sensible Textilien	A	--	--	--	--	--	--	--	--
	B	--	--	--	--	--	--	--	--
Halb-sensible Textilien	A	--	--	--	--	--	--	--	--
	B	--	--	--	--	--	--	--	--
Nicht-sensible Textilien	A	1	--	--	--	--	--	--	1
	B	100,0	--	--	--	--	--	--	100,0
Sensible Agrargüter	A	--	--	--	--	--	--	--	--
	B	--	--	--	--	--	--	--	--
Halb-sensible Agrargüter	A	--	--	--	--	--	--	--	--
	B	--	--	--	--	--	--	--	--
Nicht-sensible Agrargüter	A	51496	1699	7566	1749	6300	--	248	69057
	B	93,9	36,7	67,5	71,9	83,2	--	17,0	84,1
Gesamt	A	56228	1983	8083	4200	7599	--	248	78340
	B	64,8	6,2	40,7	42,5	44,8	--	16,6	47,0

Quelle: Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften.

Tabelle 4: Zollfreie bzw. zollermäßigte Importe im Rahmen des GSP aus Kolumbien, nach Präferenzkategorien 1980, in 1 000 ERE (A) und in vH der EG-Land-Importe aus Kolumbien in präferenzierten Zollpositionen (B)

Kategorie	Zollfreie bzw. zollermäßigte Importe im Rahmen des GSP	Bundesrepublik Deutschland	Frankreich	Italien	Benelux	Vereinigtes Königreich	Irland	Dänemark	EG
Sensitive Industriegüter (ausgenommen Textilien)	A	8	97	6	216	102	5	--	435
	B	0,3	20,3	2,4	11,0	30,9	83,3	--	7,2
Halb-sensible Industriegüter	A	1496	860	65693	3075	3854	--	3214	78191
	B	100,0	8,0	100,0	15,1	91,2	--	100,0	74,8
Nicht-sensible Industriegüter	A	3107	2446	48	297	590	--	5	6496
	B	59,2	36,2	7,7	24,0	8,6	--	9,3	31,2
Sensible Textilien	A	2460	1263	2165	262	2928	54	339	9474
	B	19,8	41,5	21,4	5,9	89,6	13,1	49,3	27,6
Halb-sensible Textilien	A	6	3	3	--	2	--	--	14
	B	100,0	37,5	6,0	--	28,6	--	--	16,1
Nicht-sensible Textilien	A	--	--	--	--	--	--	--	--
	B	--	--	--	--	--	--	--	--
Sensible Agrargüter	A	1116	364	10	229	247	--	--	1967
	B	78,8	98,9	100,0	47,9	135,7	--	--	80,3
Halb-sensible Agrargüter	A	2427	--	--	111	--	--	--	2539
	B	73,3	--	--	18,0	--	--	--	41,2
Nicht-sensible Agrargüter	A	432	24	134	226	3	--	29	850
	B	81,1	0,7	93,1	54,5	0,9	--	50,0	17,4
Gesamt	A	11052	5057	68059	4416	7726	59	3587	99966
	B	40,3	18,8	89,9	15,0	50,5	14,1	88,6	55,8

Quelle: Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften.

Tabelle 5: Zollfreie bzw. zollermäßigte Importe im Rahmen des GSP aus Mexiko, nach Präferenzkategorien 1980, in 1 000 ERE (A) und in vH der EG-Land-Importe aus Mexiko in präferenzierten Zollpositionen (B)

Kategorie	Zollfreie bzw. zollermäßigte Importe im Rahmen des GSP	Bundesrepublik Deutschland	Frankreich	Italien	Benelux	Vereinigtes Königreich	Irland	Dänemark	EG
Sensitive Industriegüter (ausgenommen Textilien)	A	56	479	--	345	68	--	--	950
	B	7,3	12,6	--	42,2	4,8	--	--	13,6
Halb-sensible Industriegüter	A	2777	1987	54244	2494	1140	--	344	62991
	B	56,0	15,7	128,6	53,6	75,8	--	90,3	92,9
Nicht-sensible Industriegüter	A	44917	8007	5720	6014	6760	28	335	71788
	B	89,6	50,2	28,5	41,7	62,5	70,0	50,0	64,0
Sensible Textilien	A	2188	745	1489	405	2965	17	192	8002
	B	48,2	19,2	58,9	4,8	52,7	11,1	31,6	31,0
Halb-sensible Textilien	A	31	--	25	--	4	--	5	65
	B	70,5	--	50,0	--	50,0	--	55,6	54,2
Nicht-sensible Textilien	A	--	73	--	--	--	--	--	73
	B	--	73,7	--	--	--	--	--	73,7
Sensible Agrargüter	A	366	--	--	--	182	--	--	989
	B	1,7	--	--	--	100,0	--	--	25,1
Halb-sensible Agrargüter	A	807	--	--	--	80	--	--	393
	B	26,6	--	--	--	92,0	--	--	1,5
Nicht-sensible Agrargüter	A	13234	4294	172	1647	2723	--	336	22404
	B	80,0	62,5	7,3	69,2	57,7	--	80,4	67,3
Gesamt	A	64376	15585	61650	10931	13844	45	1212	167655
	B	63,5	35,3	91,5	32,5	52,2	21,0	52,7	60,8

Quelle: Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften.