

Heldt, Sven

Working Paper — Digitized Version

Förderung der internationalen Arbeitsteilung mittels regionaler Zusammenschlüsse? Das Beispiel des CACM

Kiel Working Paper, No. 42

Provided in Cooperation with:

Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

Suggested Citation: Heldt, Sven (1976) : Förderung der internationalen Arbeitsteilung mittels regionaler Zusammenschlüsse? Das Beispiel des CACM, Kiel Working Paper, No. 42, Kiel Institute of World Economics (IfW), Kiel

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/46868>

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.

Kieler Arbeitspapiere Kiel Working Papers

Arbeitspapier Nr. 42

Förderung der internationalen Arbeitsteilung mit-
tels regionaler Zusammenschlüsse? Das Beispiel des CACI

von
Sven Heldt

A 9 1138 76 Weltwirtschaft
Kiel

Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel

Institut für Weltwirtschaft Kiel

Abteilung I

2300 Kiel, Düsternbrooker Weg 120

Arbeitspapier Nr. 42

Förderung der internationalen Arbeitsteilung mit-
tels regionaler Zusammenschlüsse? Das Beispiel des CACM

von

Sven Heldt

April 1976

A 9 1138 76 Weltwirtschaft
Kiel

Mit den Kieler Arbeitspapieren werden Manuskripte, die aus der Arbeit des Instituts für Weltwirtschaft hervorgegangen sind, von den Verfassern möglichen Interessenten in einer vorläufigen Fassung zugänglich gemacht. Für Inhalt und Verteilung ist der Autor verantwortlich. Es wird gebeten, sich mit Anregung und Kritik direkt an ihn zu wenden und etwaige Zitate aus seiner Arbeit vorher mit ihm abzustimmen.

I.

1. Von der Bildung regionaler Zusammenschlüsse zwischen Entwicklungsländern erwarten die beteiligten Staaten einen positiven Einfluß auf ihre wirtschaftliche Entwicklung, besonders im Industriesektor. Durch den Abbau der Zölle innerhalb einer Region wird ein erweiterter Markt geschaffen, der im Vergleich zur ursprünglichen Situation einen stärkeren Wettbewerb stimuliert und einen Spezialisierungsprozeß ermöglicht, weil jetzt "economies of scale" genutzt werden können. Im Zuge der Spezialisierung entstehen größere Produktionseinheiten, die besser in der Lage sein dürften, auch erfolgreich nach Drittländern zu exportieren. Nach dieser Hypothese (Hypothese 1) können also regionale Zusammenschlüsse als Zwischenstation für eine bessere Eingliederung der beteiligten Länder in eine weltweite Arbeitsteilung dienen. Dagegen besagt eine andere Hypothese (Hypothese 2), daß durch die Einführung eines gemeinsamen Außenzolles, der den geschützten Binnenmarkt erweitert, mögliche Exportpläne der Unternehmen verschoben oder sogar bestehende Exporte von verarbeiteten Gütern in den regionalen Markt umgelenkt werden können.

2. Einen ersten Versuch, diese beiden Hypothesen gegenüberzustellen, unternahm Morawetz¹ am Beispiel des Zentralamerikanischen Gemeinsamen Marktes (CACM) in der Periode 1962-68. Dabei kam der Autor zu einem Ergebnis, das teilweise sowohl die erste als auch die zweite Hypothese stützt. Inzwischen sind aber mehrere Jahre verstrichen, in denen erhebliche Schwierigkeiten für den CACM auftraten, die den regionalen Handel behinderten. Es ist deshalb zweifelhaft, ob die für die Beurteilung regionaler Zusammenschlüsse so wichtigen Ergebnisse von Morawetz noch gelten. Da nun auch eine größere Anzahl von Produkten in die Untersuchung einbezogen wird, ist es wichtig, ähnliche Berechnungen anzustellen, um die Richtigkeit der einen oder anderen Hypothese zu überprüfen.

Um die Plausibilität von Hypothese 1 zu bekräftigen, soll vorerst ermittelt werden, inwieweit die Integration einen wichtigen Einfluß auf die Industrialisierung der zentralamerikanischen Länder gehabt hat.

¹ D. M o r a w e t z , Extra-union exports of industrial goods from customs unions among developing countries, in: Journal of Development Economics, Vol. 1, Nr. 3, 1974.

Diese Arbeit ist im SFB 86 (Weltwirtschaft und internationale Wirtschaftsbeziehungen, Hamburg und Kiel) entstanden. Für eine kritische Durchsicht des ersten Manuskripts bin ich Herrn Prof. Krämer sehr dankbar.

II.

3. Der CACM wird von Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua und Costa Rica gebildet, die zusammen im Jahre 1970 eine Gesamtbevölkerung von 14.4 Millionen hatten (1960: 10,8 Millionen) und ein Pro-Kopf-Einkommen, das zwischen 280 US- $\text{\$}$ in Honduras und 540 US- $\text{\$}$ in Costa Rica lag. Das summierte Bruttozoidprodukt betrug 1970: 5.4 Milliarden US- $\text{\$}$ (1960: 2.7 Milliarden), bei einem Anteil des Agrarsektors von etwa 28 vH (1960: 30 vH). Unter den Exporten nach Drittländern dominieren nach wie vor agrarische Primärgüter wie Kaffee, Bananen und Baumwolle.

4. Mit Beginn der Integrationsphase wurden die Zölle für den regionalen Handel ständig abgebaut, so daß ab 1966 freier Handel für etwa 94 vH der Warenpositionen erreicht war. 1968 waren nur noch 38 Warenpositionen nicht liberalisiert, hauptsächlich Transportgüter, Brenn- und Schmierstoffe und Elektrogeräte, die etwa 14.5 der gesamten Importe ausmachten und fast ausschließlich aus Drittländern kamen.

5. Außenzölle wurden im Gemeinsamen Markt im Durchschnitt erhöht, so daß ein erweiterter aber auch stärker geschützter Markt zustande kam. Im Vergleich zur Situation davor war die Zollerhöhung am größten bei Konsumgütern (82.5 vH gegenüber 64 vH), gefolgt von Baumaterialien (32.2 vH gegenüber 26 vH), Zwischenprodukten (34.4 vH gegenüber 30 vH) und Kapitalgütern (13 vH gegenüber 12 vH). Diese Entwicklung führte dazu, daß die Industrialisierung im wesentlichen als Imports substitution erfolgte¹, besonders im Bereich der Konsumgüter.

6. Die Industrieproduktion wuchs in der Periode 1960-70 mit einer hohen Rate (9.6 vH jährlich) und der Industrialisierungsgrad der zentralamerikanischen

¹ Die absoluten Zollsätze sind im Vergleich zu anderen lateinamerikanischen Ländern wie Argentinien, Chile oder Kolumbien relativ niedrig. Zieht man jedoch die Produktionsstruktur hinzu, so kommt man zu sehr hohen effektiven Protektionsraten, die höher sind als diejenigen der eben genannten Länder. Diese hohen Protektionsraten hätten dazu führen sollen, daß die Industrialisierungsanreize in den einzelnen Ländern harmonisiert, zollfreie Importe für Inputs beschränkt werden und Priorität solchen Projekten gewährt wird, die entweder eine geringe effektive Protektion aufweisen oder kurzfristig gesehen Exportchancen besitzen. Bis jetzt ist aber nur sehr wenig in dieser Richtung geschehen. Siehe hierzu: J.B. N u g e n t , La estructura arancelaria y el costo de la protección en América Central in: El Trimestre Económico, Vol. XXXV, Nr. 140, oct. - dic. 1968.

Tabelle 1 - Wertschöpfung und Wachstum der Verarbeitenden Industrie, 1960 - 1970 (vH)

Industriezweig	Guatemala			El Salvador			Honduras			Nicaragua			Costa Rica		
	Anteil an der Wertschöpfung		Beitrag Wachstum 1960-70	Anteil an der Wertschöpfung		Beitrag Wachstum 1960-70	Anteil an der Wertschöpfung		Beitrag Wachstum 1960-70	Anteil an der Wertschöpfung		Beitrag Wachstum 1960-70	Anteil an der Wertschöpfung		Beitrag Wachstum 1960-70
	1960	1970		1960	1970		1960	1970		1960	1970		1960	1970	
Nahrungsmittel-, Getränke- und Tabakindustrie	54.7	47.0	39.6	59.3	42.6	30.0	26.0	32.8	38.6	63.3	52.6	48.5	49.8	42.8	38.9
20 Nahrungsmittel	28.9	27.6	25.7	39.5	28.7	20.6	12.5	18.8	24.1	43.2	37.3	35.0	27.5	24.4	22.6
21 Getränke	18.8	12.4	7.1	14.0	10.4	7.7	10.7	12.2	13.5	11.1	10.7	10.6	17.1	13.4	11.4
22 Tabakwaren	7.0	7.0	6.8	5.8	3.5	1.7	2.8	1.8	1.0	9.0	4.6	2.9	5.2	5.0	4.9
Textil-, Bekleidungs- und Lederindustrie	24.8	24.4	23.3	22.3	24.5	26.0	6.1	7.3	8.6	13.7	11.2	10.3	15.0	10.2	7.4
23 Textilwaren	9.2	12.3	14.3	7.0	13.1	17.6	1.4	3.2	4.8	5.1	5.0	4.9	4.4	4.3	4.2
24 Bekleidung und Schuhe	14.4	11.1	8.2	14.1	10.6	7.9	4.2	3.6	3.2	7.2	5.0	4.2	9.1	5.2	3.0
29 Leder und Lederwaren	1.2	1.0	0.8	1.2	0.8	0.5	0.5	0.5	0.6	1.4	1.2	1.2	1.5	0.7	0.2
Holzverarbeitende Industrie (einschl. Möbel), Papierindustrie, Druck und Verlag	7.7	8.5	8.8	3.8	5.8	7.2	11.7	13.4	15.0	7.2	6.2	5.9	17.9	13.9	11.5
25-26 Holz- und Korkprodukte	5.5	4.6	3.7	1.7	2.6	3.3	9.3	10.3	11.2	5.1	3.2	2.5	14.6	9.6	6.7
27 Papier und Pappe	0.5	2.2	3.4	0.2	1.5	2.5	0.5	0.6	0.8	0.5	1.5	1.9	0.3	1.2	1.7
28 Druckerei- und Verlagszeugnisse	1.7	1.7	1.7	1.9	1.7	1.4	1.9	2.5	3.0	1.6	1.5	1.5	3.0	3.1	3.1
Chemische Industrie, Gummi- und Kunststoffindustrie	8.4	4.7	4.8	3.6	12.6	19.2	5.8	4.7	3.0	9.5	16.4	19.0	6.9	13.9	18.1
30 Gummierzeugnisse	1.0	1.2	1.4	0.6	0.7	0.7	0.7	0.8	0.8	0.5	0.6	0.6	1.0	2.1	2.8
31-32 Chemische Erzeugnisse	3.5	3.5	3.4	3.0	7.7	11.2	5.1	3.9	2.8	9.0	10.9	11.6	5.9	9.5	11.6
32 Erdsälerzeugnisse	3.9	-	-	-	4.2	7.3	-	-	-	-	4.9	6.8	-	2.3	3.7
Industrie Steine und Erden (33)	1.1	3.9	6.0	4.2	3.5	2.9	1.4	5.5	9.0	3.7	4.2	4.4	3.2	5.1	6.2
Eisen- und NE-Metallindustrie (34)	- ^a	- ^a	-	0.2	0.9	1.4	- ^a	- ^a	-	- ^a	- ^a	-	- ^a	- ^a	-
Metallverarbeitende Industrie	3.3	11.6 ^b	17.5 ^b	6.5	10.3	14.8	49.0 ^b	36.3 ^b	25.3 ^b	2.7	9.3	11.9	7.1	14.0	17.9
35 Metallwaren	1.1	5.5 ^b	9.4 ^b	1.0	1.4	1.7	0.7	2.6	4.2	1.8	4.5	5.6	1.2	2.9	3.9
36 Maschinen	0.2	0.7	0.2	0.6	1.0	1.4	4.2	1.6	-0.6	-	0.2	0.3	0.7 ^a	2.1 ^a	2.9
37 Elektromaschinen	0.2	0.8	1.2	0.5	2.9	4.8	-	0.1	0.2	0.2	1.2	1.6	0.7	1.8	2.5
38 Fahrzeuge und übrige Transportmittel	1.2	1.0	0.9	2.2	1.5	1.0	1.4 ^b	1.7 ^b	2.0	-	0.1	0.1	3.7	4.2	4.4
39 Sonstige Erzeugnisse	0.6	3.6	5.8	2.2	3.5	4.5	42.7 ^b	30.3 ^b	19.5	0.7	3.3	4.3	0.8	3.0	4.2
Verarbeitende Industrie insgesamt	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

^a In ISIC-Produktgruppe (35) eingeschlossen. - ^b Beinhaltet Handwerk.

Quelle: Berechnet aus El desarrollo integrado de Centroamerica en la presente década, Tomo 4, Cuadro Nr. 5, S. 182-183, BID-INTAL, Buenos Aires 1974.

Länder nahm beträchtlich zu, von 13 vH im Jahre 1960 auf 16.7 vH im Jahre 1970. Gemessen am lateinamerikanischen Durchschnitt sind die Länder von der Gruppe der weniger industrialisierten zur mittleren Gruppe aufgestiegen - allerdings mit der Ausnahme von Honduras. Dabei sind die Wachstumsraten erheblich höher als die der Vorintegrationsperiode, so daß man annehmen könnte, daß die Bildung der Zollunion dabei einen wichtigen Einfluß ausübte.

7. Die Importsubstitution hatte sich bis 1960 hauptsächlich auf die Nahrungsmittelverarbeitung und im geringeren Maße auf die Güter des Massenbedarfs konzentriert. Ansätze im Bereich der dauerhaften Konsumgüter, der Halbwaren und der Investitionsgüter gab es hauptsächlich in den weiter fortgeschrittenen Ländern Guatemala, El Salvador und Costa Rica.

8. Mit fortschreitender Industrialisierung unter Integrationsbedingungen wandelte sich die industrielle Produktionsstruktur zunehmend zugunsten der Grundstoff- und Investitionsgüterindustrie. Das wird am sektoralen Wachstum der verarbeitenden Industrie deutlich: Der relativ weit entwickelte Konsumgütersektor weist fast ausnahmslos geringere Wachstumsraten auf als die Halbwaren- und Investitionsgüterindustrien. Die sog. "traditionellen" Industrien (Nahrungsmittel, Textilien, Schuhe, Bekleidung, Leder u.a.) sind jedoch mengenmäßig weiterhin die Hauptträger des Wachstums der verarbeitenden Industrie und übertreffen noch bei weitem den Beitrag der "jüngeren" Industrien (Chemie, Metall- und Metall verarbeitende Industrie). Eine Ausnahme hiervon ist Honduras, wo wegen des noch sehr niedrigen Industrialisierungsniveaus die traditionellen Industrien (hauptsächlich Nahrungsmittel-, Getränke- und Tabakindustrie) einen wachsenden Wertschöpfungsanteil verzeichnen. Allgemein wird jedoch durch das stetige Ansteigen der Wertschöpfungsanteile der "jungen" Industrien deutlich, daß ein Strukturwandel im Gange ist (Tabelle 1).

9. Ein wichtiges Merkmal für das Fortschreiten der industriellen Entwicklung ist das ständige Ansteigen der relativen Bedeutung besonders der chemischen Industrie¹, aber auch der metallverarbeitenden Industrie. Ein Vergleich zwischen der tatsächlichen und der dem Entwicklungsniveau des Landes entsprechenden "normalen" Struktur der verarbeitenden Industrie - wie sie sich

¹ Die Erdölindustrie spielt dabei eine besonders wichtige Rolle in El Salvador und Nikaragua.

Tabelle 2 - Tatsächliche und normale Struktur der verarbeitenden Industrie der CACM-Länder, 1960-70 (in vH)

Industriezweig nach ISIC	Costa Rica						El Salvador						Guatemala						
	1960		1970				1960		1970				1960		1970				
	Beiträge der Industr.Zweige in vH der Wertschöpfung ^a		Verhält- nis zwi- schen tatsächl. u."norm."		Beiträge der Industr.Zweige in vH der Wertschöpfung ^a		Verhält- nis zwi- schen tatsächl. u."norm."		Beiträge der Industr.Zweige in vH der Wertschöpfung ^a		Verhält- nis zwi- schen tatsächl. u."norm."		Beiträge der Industr.Zweige in vH der Wertschöpfung ^a		Verhält- nis zwi- schen tatsächl. u."norm."		Beiträge der Industr.Zweige in vH der Wertschöpfung ^a		Verhält- nis zwi- schen tatsächl. u."norm."
tats.	"norm."	tats.	"norm."	tats.	"norm."	tats.	"norm."	tats.	"norm."	tats.	"norm."	tats.	"norm."	tats.	"norm."	tats.	"norm."	tats.	"norm."
20	27.7	17.6	1.57	24.4	17.1	1.43	39.4	14.7	2.68	28.6	14.0	2.04	28.8	15.8	1.82	27.6	16.0	1.72	
21	17.1	5.7	3.0	13.4	4.6	2.91	14.1	6.9	2.04	10.4	5.4	1.96	18.6	6.6	2.82	12.4	5.3	2.34	
22	5.2	2.8	1.86	5.1	2.2	2.32	5.7	3.2	1.78	3.5	2.1	1.67	7.1	3.8	1.87	7.1	3.1	2.29	
23	4.4	10.9	0.40	4.3	12.8	0.34	6.9	11.5	0.60	13.1	13.1	1.00	9.2	11.7	0.79	12.3	13.2	0.93	
24	9.1	4.8	1.90	5.2	5.2	1.00	14.1	7.8	1.81	10.6	9.2	1.15	14.3	4.6	3.11	11.1	4.7	2.36	
25	10.1	7.7	1.31	6.6	6.2	1.06	0.6	5.2	0.12	0.4	3.7	0.11	1.8	5.6	0.32	2.1	4.7	0.45	
26	4.5	2.5	1.80	3.0	2.4	1.25	1.1	2.6	0.42	2.1	2.7	0.78	3.6	2.3	1.57	2.4	2.1	1.14	
27	0.3	4.5	0.07	1.2	4.2	0.29	0.3	4.3	0.07	1.6	4.1	0.39	0.5	3.6	0.14	2.1	3.5	0.60	
28	3.0	6.2	0.48	3.0	5.9	0.51	2.0	4.3	0.47	1.6	4.1	0.39	1.8	4.8	0.38	1.8	4.7	0.38	
29	1.5	0.8	1.88	0.6	0.8	0.75	1.1	1.1	1.00	0.7	1.1	0.64	1.3	1.0	1.30	1.0	1.0	1.00	
30	1.0	1.8	0.56	2.2	1.6	1.38	0.6	2.3	0.26	0.7	1.9	0.37	1.0	2.3	0.43	1.3	1.9	0.68	
31	5.9	6.2	0.95	9.5	6.5	1.46	3.2	6.9	0.46	7.8	7.1	1.10	3.6	8.2	0.44	3.5	8.4	0.42	
32	-	1.8	-	2.3	1.7	1.35	-	1.4	0	4.2	1.2	3.5	3.8	2.6	1.46	-	2.4	0	
33	3.2	5.4	0.59	5.1	5.6	0.91	4.3	6.0	0.72	3.5	6.5	0.54	1.0	5.4	0.19	3.9	5.5	0.71	
34	-	2.2	-	-	2.5	-	0.3	2.9	0.10	0.9	3.7	0.24	-	2.8	-	-	3.2	0	
35	1.2	5.4	0.22	2.9	5.4	0.54	0.9	4.6	0.20	1.4	4.6	0.30	0.3	5.1	0.06	5.5	5.2	1.06	
36	0.7	3.3	0.21	2.1	3.9	0.72	0.6	3.2	0.19	1.1	3.7	0.30	1.3	2.8	0.46	0.6	3.2	0.19	
37	0.7	2.0	0.35	1.8	2.3	0.78	0.6	1.4	0.43	3.0	1.8	1.67	0.3	2.3	0.13	0.8	2.7	0.30	
38	3.7	7.0	0.53	4.2	7.5	0.56	2.3	7.8	0.29	1.4	8.3	0.17	1.3	6.6	0.20	1.0	6.9	0.14	
39	0.8	1.5	0.53	3.0	1.7	1.76	2.3	1.7	1.35	3.5	1.9	1.84	0.5	2.0	0.25	3.5	2.3	1.52	
	100	100		100	100		100	100					100	100		100	100		

noch Tabelle 2 - Tatsächliche und normale Struktur der verarbeitenden Industrie der CACM-Länder, 1960-1970 (in vH)

Industriezweig nach ISIC	Honduras						Nicaragua				CACM			
	1960			1970			1960		1970		1960		1970	
	Beiträge der Industr.Zweige in vH der Wertschöpfung ^a tatschl. "norm."		Verhält- nis zwi- schen tatschl. u. "norm."	Beiträge der Industr.Zweige in vH der Wertschöpfung ^a tatschl. "norm."		Verhält- nis zwi- schen tatschl. u. "norm."	Beiträge der Industr.Zweige in vH der Wertschöpfung ^a tatschl. "normal"		Beiträge der Industr.Zweige in vH der Wertschöpfung ^a tatschl. "normal"		Beiträge der Industr.Zweige in vH der Wertschöpfung ^a tatschl. "normal"		Beiträge der Industr.Zweige in vH der Wertschöpfung ^a tatschl. "normal"	
20	12.6	16.4	0.77	19.4	16.1	1.20	43.0	16.7	37.3	16.5	30.9	14.7	28.1	14.5
21	10.8	8.2	1.32	12.5	7.2	1.74	11.1	6.9	10.7	4.8	15.4	6.3	11.8	4.9
22	3.0	4.8	0.62	1.9	3.9	0.41	9.0	3.4	4.7	2.2	6.3	4.5	4.9	3.2
23	1.5	9.7	0.15	0.3	11.4	0.03	5.0	10.1	4.9	12.7	6.3	12.8	8.9	15.0
24	4.1	4.5	0.91	3.9	5.0	0.78	7.2	5.3	5.0	6.0	11.3	3.7	8.1	4.0
25	7.8	7.8	1.00	9.2	6.7	1.37	4.0	7.7	2.3	5.8	4.2	4.2	3.3	3.2
26	1.5	2.6	0.58	1.4	2.2	0.64	1.1	2.7	1.0	2.5	2.6	2.1	2.1	1.8
27	0.4	4.1	0.10	0.6	4.2	0.14	0.5	4.5	1.6	4.3	0.5	2.9	1.6	2.7
28	1.9	5.2	0.37	2.5	5.0	0.50	1.6	5.6	1.6	5.6	2.1	3.9	1.9	3.8
29	0.4	1.1	0.36	0.6	1.1	0.55	1.3	1.1	1.2	0.8	1.0	1.3	1.0	1.0
30	0.7	2.6	0.27	0.8	1.9	0.42	0.5	2.1	0.6	1.8	0.8	2.4	1.1	1.9
31	5.2	7.1	0.73	3.9	7.5	0.52	9.0	6.4	10.9	6.5	4.7	10.2	6.7	10.4
32	-	2.6	-	-	1.9	-	-	2.1	4.9	1.4	1.3	3.4	2.1	2.9
33	1.5	4.8	0.31	5.6	5.3	1.06	3.7	5.3	4.2	5.8	2.6	5.2	4.3	5.6
34	-	1.9	-	-	2.5	-	-	2.1	-	2.8	-	3.4	0.2	4.1
35	0.7	4.8	0.15	2.8	5.0	0.56	1.9	5.0	4.6	5.2	0.8	5.0	3.7	5.1
36	4.1	2.6	1.58	1.7	3.1	0.55	-	3.2	0.2	3.8	1.0	2.4	1.0	2.9
37	-	1.5	-	0.0	1.7	-	0.3	1.6	1.2	2.2	0.3	2.9	1.4	3.3
38	1.5	6.3	0.24	1.7	6.7	0.25	0.0	6.9	0.1	7.7	1.8	6.3	1.6	6.7
39	42.4	1.5	28.27	31.4	1.7	18.47	0.8	1.3	3.2	1.7	6.0	2.6	6.2	3.0
	100	100		100	100		100	100	100	100	100	100	100	100

^a Preisbasis US-\$ von 1970.

Quelle: Errechnet nach: Series Estadísticas Seleccionadas de Centroamérica y Panamá. Indicadores Económicos. No. 13 SIECA. Octubre 1972. - Die Normalstruktur wurde aufgrund der Querschnittsregressionen von Fels, Schatz und Wolter, a.a.O., S. 257, errechnet.

aus einer Querschnittsuntersuchung für 28 Länder ergibt¹ - zeigt allerdings, daß die Wertschöpfung dieser beiden Industriezweige für Zentralamerika insgesamt genommen den hypothetischen Wert noch nicht erreicht hat (Tabelle 2). Für Costa Rica, El Salvador und Nicaragua liegt jedoch der tatsächliche Wert bei chemischen Produkten im Jahre 1970 erheblich über dem hypothetischen, für El Salvador auch bei dem Industriezweig elektrische Maschinen.

Dieses überdimensionale Wachstum steht in engem Zusammenhang mit der Bildung des gemeinsamen Marktes, denn gleichzeitig stieg auch der interregionale Handel mit den genannten Produkten stark an. Das gilt freilich nicht für die Erdölindustrie, die zunächst hauptsächlich der nationalen Importsubstitution diene. Außerdem tragen die traditionellen Branchen, weitgehend mit Ausnahme der Textilindustrie, immer noch in überhöhtem Maße zum Sozialprodukt bei. Tendenziell kann jedoch in der Entwicklung der verarbeitenden Industrie eine allmähliche Annäherung an das "normale" Muster beobachtet werden.

III.

10. Berechnet man mit Hilfe des Normalmusters den sog. Größeneffekt, der durch die Integrierung der Märkte der fünf zentralamerikanischen Länder entsteht², so kann ein zusätzlicher Wachstumseffekt des Bruttosozialproduktes von durchschnittlich 0.3 vH pro Jahr in der Periode 1960-70 festgestellt werden.

In diesem Effekt werden jedoch nur die direkten Einflüsse berücksichtigt, die durch die Änderung der Marktgröße zustande kommen. Auf Branchenebene und unter Einbeziehung des relativen Industrialisierungsgrades, der im wesentlichen die dynamischen Effekte der Integration reflektiert - "economies of scale", "external economies", Marktstrukturen, Investitionsverhalten, technologischer Fortschritt -, sowie außerdem das Ausmaß der Außenhandelsverflechtung, die

¹ G. F e l s , K. W. S c h a t z und F. W o l t e r , Der Zusammenhang zwischen Produktionsstruktur und Entwicklungsniveau. Versuch einer Strukturprognose für die westdeutsche Wirtschaft, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Band 106, Heft 2, 1971. - In dieser Studie wurde die jeweilige Wertschöpfung pro Kopf der Bevölkerung in den einzelnen Industriezweigen mit dem realen Pro-Kopf-Einkommen, der Bevölkerungszahl und dem relativen Industrialisierungsgrad korreliert.

² Dieser Effekt ist praktisch auf die höhere Bevölkerungszahl der Region insgesamt zurückzuführen und wird als Differenz zwischen der Wertschöpfung im Industriesektor, wenn die Region als Einheit betrachtet wird, und der Summe der Wertschöpfungen der Industriesektoren der einzelnen Partner in der Endperiode (1970) errechnet.

Tabelle 3 - Verhältnis zwischen der normalen Wertschöpfung pro Kopf der Bevölkerung für den CACM insgesamt und dem gewichteten Durchschnitt der fünf Partner

	1960	1970
20 Nahrungsmittel	0.81	0.91
21 Getränke	0.84	0.94
22 Tabakwaren	1.07	1.25
23 Textilien	1.00	1.16
24 Bekleidung	0.60	0.66
25 Holz	0.58	0.63
26 Möbel	0.70	0.73
27 Papier	0.62	0.68
28 Druckereierzeugnisse	0.68	0.77
29 Leder	1.00	1.00
30 Gummi	0.89	1.00
31 Chemische Erzeugnisse	1.21	1.41
32 Erdölprodukte	1.57	1.64
33 Steine und Erden	0.86	0.97
34 Grundmetallindustrie	1.10	1.37
35 Metallverarbeitung	0.89	1.00
36 Maschinen	0.67	0.82
37 Elektr. Maschinen	1.43	1.50
38 Transportgüter	0.78	0.91
39 Andere Industrien	1.50	1.58

Anm.: Index > 1 bedeutet, daß Integration vorteilhaft ist.

Quelle: Berechnet nach Fels, Schatz, Wolter, a.a.O.

Effekte der Regierungsmaßnahmen, die Ausstattung mit Naturressourcen und deren Ausbeutung¹, können dagegen unterschiedliche Auswirkungen einer Integration auf die verschiedenen Branchen gemessen werden.

11. Eine positive Wirkung der Integration würde dann darin gesehen werden, daß in einer Industriebranche die Wertschöpfung für die Region insgesamt größer ist als die Summe der Wertschöpfungen der verschiedenen Partner einzeln genommen, vorausgesetzt, daß in den restlichen Industriebranchen die Wertschöpfung für die Region insgesamt der Summe für die einzelnen Partner gleicht². Wenn jedoch bei dieser Berechnung in einigen Branchen eine größere Wertschöpfung für die Region insgesamt im Vergleich zur Summe der einzelnen Partner ermittelt wird, für andere Branchen dagegen eine niedrigere, dann kann keine klare Aussage über den Nettoeffekt der Integration gemacht werden. Und das ist gerade beim CACM der Fall, wie Tabelle 3 zeigt.

Koeffizienten, die größer als eins sind, bedeuten, daß die Integration vorteilhaft ist. Dies trifft für Tabakwaren, Textilien, chemische Produkte, Erdölprodukte, Grundmetallindustrie, elektrische Maschinen und sonstige Produkte zu. Besonders für Textilien, chemische und Erdölprodukte sowie für die Grundmetallindustrie spielen economies of scale eine wichtige Rolle, so daß infolge der Erweiterung des Marktes die Stückkosten gesenkt und die Wettbewerbspositionen gegenüber ausländischen Produzenten gestärkt werden können.

12. Die errechneten Koeffizienten für 1970 erreichen gegenüber 1960 in allen Branchen höhere Werte und werden gleich eins bei Gummiprodukten und Erzeugnissen der Metallverarbeitung. Dies könnte darauf hindeuten, daß die Industrialisierungschancen auf regionaler Ebene besser geworden sind. Da aber bei der Berechnung des relativen Industrialisierungsgrades keine wesentliche Verschiebung zu beobachten war, dürften die Veränderungen der Koeffizienten fast ausschließlich auf das Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens und der Bevölkerungszahl zurückzuführen sein.

¹ UN, A study of industrial growth, N.Y., 1963, S. 14.

² Siehe hierzu: J. S a k a m o t o und J. S o m m e r : Una propuesta para determinar la existencia de ventajas en una integración industrial, in, El Trimestre Económico, Vol. XXXV, Nr. 139, Juli-Sept. 1968.

In denjenigen Branchen, wo die Industrialisierungsmöglichkeiten auf regionaler Ebene am günstigsten waren (Koeffizient ≥ 1) sind diese Chancen gut genutzt worden. Hier sind nämlich in der intensiven Integrationsphase von 1963 bis 1968 die größten Zuwachsraten im interregionalen Handel zu verzeichnen. 1963 stellten diese Branchen 49.2 vH des interregionalen Handels, 1968 dagegen 56 vH.

13. Eine Berechnung für den CACM auf der Basis von Querschnittsanalysen von Chenery¹ und den Vereinten Nationen², die wie Fels, Schatz und Wolter³ einen signifikanten Zusammenhang zwischen der Größe und Struktur der verarbeitenden Industrie mit der Bevölkerungszahl und dem realen Pro-Kopf-Einkommen feststellen, wurde von Elkan⁴ durchgeführt. Nach Berechnungen von verschiedenen Indexes kommt der Autor zum Ergebnis, daß die zentralamerikanischen Länder in der Periode 1960-68 ihre Industrialisierungschancen gut nutzten, jedoch nicht in gleichem Umfang: Nicaragua und Costa Rica profitierten am meisten, Honduras dagegen am wenigsten⁵.

IV.

14. Neben dem beobachteten Strukturwandel im Industriebereich dieser Länder können in der Integrationsperiode deutliche Spezialisierungserscheinungen beobachtet werden. Die intra-industrielle Spezialisierung hat ständig zugenommen und sich sogar nach dem Konflikt zwischen Honduras und El Salvador im Jahre 1969 fortgesetzt, allerdings mit Ausnahme von Honduras, das aber 1970 faktisch aus der Gemeinschaft ausgetreten ist⁶. Diese Beobachtungen

¹ H.B. Chenery, Patterns of Industrial Growth, in: The American Economic Review, Sept. 1960.

² U.N., a.a.O.

³ Fels, Schatz, Wolter, a.a.O.

⁴ P.G. Elkan, Measuring the impact of economic integration among developing countries, in: J. of Common Market Studies, Vol. XIV, Nr. 1 Sept. 1975.

⁵ Ebenda, S. 65.

⁶ Siehe L.N. Willmore, Free trade in manufactures among developing countries, The Central American experience, in: Economic Development and Cultural Change, Vol. 20, Nr. 4, 1972 und derselbe, The pattern of trade and specialization in the Central American Common Market, in: Journal of Economic Studies, New Series, Vol. 1, Nr. 2, Nov. 1974.

Tabelle 4 - Intraindustrielle Spezialisierung im regionalen Handel
des CACM 1964, 1968 und 1972.

n = 99 ^a	1964	1968	1972
Guatemala	0.421	0.698	0.755
El Salvador	0.442	0.592	0.637
Honduras	0.306	0.498	0.389
Nicaragua	0.646	0.564	0.454
Costa Rica	0.534	0.637	0.667
n = 72 ^b			
Guatemala	0.452	0.736	0.760
El Salvador	0.506	0.712	0.666
Honduras	0.610	0.742	0.585
Nicaragua	0.710	0.603	0.501
Costa Rica	0.553	0.647	0.665
n = 27 ^c			
Guatemala	0.325	0.315	0.664
El Salvador	0.636	0.406	0.278
Honduras	0.581	0.509	0.133
Nicaragua	0.430	0.397	0.757
Costa Rica	0.349	0.512	0.734

a = Verarbeitete und Primärgüter. - b = Verarbeitete Güter. -
c = Primärgüter.

Berechnet nach der Formel:
$$\frac{\sum_{i=1}^n (x_i + M_i) - \sum x_i - \sum M_i}{\sum (x_i + M_i) - \sum x_i - \sum M_i}$$

wobei x_i und M_i die intraregionalen Exporte und Importe des Gutes i
in CIF-Werten darstellen.

Quelle: Anuario Estadístico Centroamericano de Comercio Exterior,
versch. Jgg.

bekräftigen die Thesen von Balassa und Grubel¹, nach denen bei wachsendem Gütertausch zwischen den Integrationspartnern intra-industrielle Spezialisierungserscheinungen gegenüber solchen interindustriellen Charakters überwiegen. Dadurch werden a priori-Befürchtungen der schwächeren Partner, daß bei freiem Handel eine Verstärkung der Ungleichgewichte zwischen den Integrationspartnern zustande käme, zum Teil abgeschwächt.

Dieses intra-industrielle Spezialisierungsmuster ist insbesondere erkennbar, wenn die Handelsstatistiken bis auf 5-9 Stellen der SITC-Klassifikation disaggregiert werden. Das wurde am Beispiel von Guatemala im Jahr 1971 für über 800 Produkte gezeigt².

15. Eigene Berechnungen für die Jahre 1964, 1968 und 1972 mit Hilfe einer modifizierten Formel von Grubel³ bei Berücksichtigung von 99 Produkten der dreistelligen SITC-Klassifikation ergeben ähnliche Resultate (Tabelle 4). Dadurch, daß hierbei im Gegensatz zu den Berechnungen von Willmore auch landwirtschaftliche Produkte sowie verarbeitete Nahrungsmittel miteinbezogen und außerdem eine andere Zeitperiode zugrundegelegt wurde, ergibt sich für Nicaragua eine Entwicklung in Richtung inter-industrieller Spezialisierung. Das würde bedeuten, daß sich diese Entwicklung besonders im Bereich der landwirtschaftlichen Güter vollzogen hat und besonders in der Periode, als der regionale Handel praktisch frei war, nämlich 1964-68. Bis zum Jahr 1972 ist jedoch für Nicaragua wieder eine starke intra-industrielle Spezialisierung bei landwirtschaftlichen Gütern zu verzeichnen, während gleichzeitig eine Entwicklung inter-industrieller Natur bei El Salvador und Honduras eintrat. Das ist dadurch zu erklären, daß Nicaragua die Lücken, die durch die Unterbrechung der Handelsbeziehungen zwischen Honduras und El Salvador entstanden, gefüllt hat.

¹ B. B a l a s s a , Tariff reductions and trade in manufactures among the industrial countries, in: American Economic Review 61, 1966, S. 466-472. - H. G r u b e l , Theory of intra-industry trade, in: I.A. MacDougall und R.H. Snape, Hrsg., Studies in international economics, Amsterdam 1970. - Siehe auch P.J. V e r d o o r n , The intra-block trade of Benelux, in: Economic consequences of the size of the nations, IEA, London, New York 1960.

² W i l l m o r e , a.a.O., 1974, S. 125.

³ H.G. G r u b e l und P.J. L l o y d , Intra-industry trade. The theory and measurement of international trade in differentiated products, McMillan, 1975. - Siehe Tabelle 4.

Tabelle 5 - Entwicklung der gewichteten Exportanteile der Partnerländer
des CACM 1964, 1968 und 1972

	1964	1968	1972
Guatemala	49.7	44.8	46.6
El Salvador	56.9	46.7	40.4
Honduras	59.0	38.8	12.4
Nicaragua	20.0	28.0	44.4
Costa Rica	50.8	24.9	27.4

Berechnet nach der Formel:

$$100 \sum_{i=1}^{n=99} \left[\frac{x_{ij}}{x_{i.}} \frac{x_{ij}}{x_{.j}} \right]$$

wobei x_{ij} die Exporte des Gutes i aus Land j , $x_{i.}$ die gesamten regionalen Exporte des Gutes i , $x_{.j}$ die gesamten regionalen Exporte des Landes j darstellen. Die Obergrenze dieses Index ist 100, wenn das betrachtete Land der einzige Exporteur seiner Exportprodukte ist, und die untere Grenze ist der einfache Exportanteil an den gesamten regionalen Exporten.

Quelle: Siehe Tabelle 4.

Wenn man jetzt noch einen anderen Meßkoeffizienten anwendet, der den Anteil der jeweiligen Länder am regionalen Export der einzelnen Produkte widerspiegelt¹, so kann ebenfalls eine Zunahme der intra-industriellen Spezialisierung festgestellt werden. Dieser Index hat jedoch drei verschiedene Dimensionen: erstens die Wichtigkeit der Exporte eines Landes im Vergleich zu den Exporten der Region insgesamt, zweitens den Grad der Produktkonzentration innerhalb des betrachteten Landes und drittens den Anteil der Güter, auf die sich das betrachtete Land konzentriert, am regionalen Handel. Daß anteilige Gewicht dieser drei Faktoren bleibt jedoch offen und man kann lediglich sagen, daß der Index um so größer sein wird, je bedeutender die gesamten Exporte des Landes sind, je größer die Güterkonzentration und je kleiner der regionale Handel für die Produkte sind, auf die sich das Land konzentriert.

17. Mit der Liberalisierung des Handels ist zu erwarten, daß dieser Index kleiner wird. Einmal dürfte die Güterkonzentration in den einzelnen Ländern abnehmen und zum anderen das Handelsvolumen bei den einzelnen Gütern zunehmen, da die Partnerländer versuchen werden, diese ebenfalls zu exportieren. Gegen die Abnahme des Koeffizienten arbeiten jedoch zwei Kräfte, die diese Tendenz sogar überkompensieren können. Das geschieht dann, wenn der regionale Handel steigt und dabei ein Land ein überproportionales Wachstum erlebt.

18. Aus Tabelle 5 können wir entnehmen, daß die Koeffizienten für die zentral-amerikanischen Länder im Jahre 1964 relativ hoch waren und bis 1968, dem letzten "normalen" Jahr im CACM, abgenommen haben, abgesehen von Nicaragua. Das heißt, daß die Konzentration der Exporte abgenommen hat, oder mit anderen Worten: Eine Diversifizierung fand statt, die einer intra-industriellen Spezialisierung gleichkommt. Bei Nicaragua ist der wertmäßige Anstieg der Koeffizienten zum großen Teil damit zu begründen, daß der regionale Exportanteil dieses Landes bei rasch steigendem regionalen Handel überproportional wuchs. Das kann man an den einfachen Exportanteilen dieser Länder erkennen. Bis 1972 stiegen sowohl die Koeffizienten für Guatemala, Costa Rica als auch besonders der von Nicaragua, was zum großen Teil auf die Verschiebung der einfachen Exportanteile zurückzuführen ist, die durch den Konflikt zwischen Honduras und El Salvador verursacht wurde.

¹ M. M i c h a e l y , Concentration in international trade, Amsterdam 1967. - Siehe Tabelle 5.

19. Um zusätzliche Informationen über die intraregionale Wettbewerbssituation der verschiedenen Produktgruppen der einzelnen Länder im Zeitverlauf zu bekommen, kann das Konzept der "revealed comparative advantage" (RCA) angewendet werden¹. Nach diesem Konzept kann der komparative Wettbewerbsvorteil eines Landes in einzelnen Produktgruppen ermittelt werden, indem die Gesamt-Exporte und -Importe mit denen der Produkte verglichen werden, die am erfolgreichsten waren, also mit denjenigen, bei denen das Land Nettoexporteur war².

Tab. 6 (Anhang) zeigt die Produkte, die in den einzelnen Ländern in mindestens einem der drei Stichjahre 1964, 1968 und 1972 einen komparativen Wettbewerbsvorteil hatten. Die zusammenfassende Tabelle 7 zeigt, daß die weiter industrialisierten Partnerländer Guatemala, El Salvador und auch Costa Rica in dieser gleichen Reihenfolge die meisten Produkte mit komparativen Wettbewerbsvorteilen in einem der drei Stichjahre hatten. Das gleiche gilt für die Gruppe der Industriegüter (SITC 5-8).

Beobachtet man jedoch diese Situation im Zeitverlauf, so sieht man, daß die Anzahl der Produkte mit komparativen Wettbewerbsvorteilen bei Guatemala und Honduras zuerst einmal stark abnimmt (von 1964 bis 1968), bei Costa Rica gleich bleibt, bei El Salvador leicht und bei Nicaragua stark zunimmt. Bis 1972 ergibt sich eine Zunahme bei Guatemala, El Salvador und besonders bei Nicaragua

¹ Siehe B. B a l a s s a , Trade liberalization and "revealed comparative advantage", in: The Manchester School of Economic and Social Studies, 33, 2. Mai 1965.

² Die Formel lautet:

$$RCA_t = \left(\frac{x_{it} - m_{it}}{x_{it} + m_{it}} : \frac{X_t - M_t}{X_t + M_t} \right) - 1$$

wo x_{it} = Intraregionale Exporte der dreistelligen SITC-Produktgruppen im Jahre t, $i=1, \dots, 99$

m_{it} = Intraregionale Importe der dreistelligen SITC-Produktgruppen im Jahre t, $i=1, \dots, 99$

X_t = Gesamte intraregionale Exporte der 99 Produktgruppen

M_t = Gesamte intraregionale Importe der 99 Produktgruppen.

Ein RCA-Wert größer als 0 bedeutet, daß die Produktgruppe im Jahre t wettbewerbsfähiger ist als die durchschnittliche Produktgruppe des betreffenden Landes und umgekehrt.

Tabelle 7 - "Revealed comparative advantage" im intraregionalen
Handel des CACM, 1964, 1968 und 1972

	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica
A	68	58	38	45	56
B	34	32	12	17	31
C : 1964	54	40	25	14	41
1968	43	41	20	22	41
1972	45	42	16	39	23
D : 1964	28	20	7	3	23
1968	16	30	8	6	22
1972	18	20	4	16	12
E : 1968	9	12	7	13	14
1972	5	6	6	18	-
F : 1968	20	11	12	5	14
1972	6	7	6	-	13

A : Anzahl der Produkte, bei denen in mindestens einem Jahr (1964, 1968 oder 1972) ein komparativer Vorteil zu verzeichnen war.

B : Gleich wie bei (a), jedoch für die Produktgruppe 5-8 (SITC).

C : Anzahl der Produkte, bei denen im genannten Jahr ein komparativer Vorteil zu verzeichnen war.

D : Gleich wie (c), jedoch für die Produktgruppe 5-8 (SITC).

E : Anzahl der Produkte, bei denen im genannten Jahr ein komparativer Vorteil erlangt wurde.

F : Anzahl der Produkte, bei denen im genannten Jahr ein komparativer Vorteil verloren ging.

Anm.: Anzahl der berücksichtigten Produkte: 99.

Quelle: Berechnet aus Cartaz Informativa, SIECA, versch. Hefte und Integración en Cifras, SIECA, versch. Hefte.

und eine weitere Abnahme für Honduras und Costa Rica. Betrachtet man die Gruppe der Industriegüter getrennt (SITC 5-8), so sind besonders El Salvador wie auch die beiden schwächeren Partner Honduras und Nicaragua Gewinner. Diese Tendenz verstärkt sich für Nicaragua bis 1972 und nimmt für Honduras wieder ab, was im Zusammenhang mit dem "Austritt" dieses Landes aus der Gemeinschaft steht.

Die integrationsbedingten Anpassungsprozesse waren demnach bis 1968 am stärksten, wobei alle Länder der Gemeinschaft komparative Wettbewerbsvorteile bei einigen Produkten einbüßten und bei anderen Produkten erlangten (Tabelle 7, Buchstaben E und F). Nach dieser Berechnung konnte Nicaragua als einziges Mitgliedsland in allen drei Stichjahren die zahlenmäßige Wettbewerbsfähigkeit seiner intra-regional gehandelten Güter steigern.

V.

20. Die Entwicklung in Richtung auf eine intra-industrielle Spezialisierung hat dazu geführt, daß die gefürchteten "back wash" Effekte nicht in dem Maße eingetreten sind wie ursprünglich anzunehmen war. Es bleibt jedoch noch zu prüfen, inwieweit die Spezialisierung der einzelnen Länder auf hochwertige oder weniger hochwertige Produkte mit verschiedenen hohen Wertschöpfungsanteilen und Protektionsraten es erlaubte, die Produktionskosten auf die Partnerländer zu überwälzen und dadurch die "terms of trade" untereinander zu beeinflussen.

Wenn ein Land im Vergleich zum anderen seine "terms of trade" verschlechtert sieht, so würde dies bedeuten, daß das betreffende Land keinen "angemessenen" Anteil der Integrationsvorteile erhalten hat, sofern dies durch die Entwicklung der "terms of trade" gemessen werden kann. Der Index für die Importkapazität würde auf der anderen Seite die sogenannten Handelsgewinne messen.

21. A priori ist zu erwarten, daß diejenigen Länder, die relativ am wenigsten entwickelt waren und bei denen der Anteil von landwirtschaftlichen Gütern am regionalen Handel am höchsten ist, also Honduras und Nicaragua, am ungünstigsten abschneiden. Ein Blick auf Tabelle 8 scheint dies auch zu bestätigen, doch gleichzeitig ist zu beobachten, daß sich für El Salvador, den am weitesten industrialisierten Partner, die "terms of trade" am meisten verschlechtern. Dagegen hat Guatemala die größten Gewinne zu verzeichnen. Das könnte bedeuten, daß sich Guatemala auf höherwertige Produkte oder auf solche, bei denen erheb-

Tabelle 8 - "Terms of Trade" und Importkapazität der intraregionalen Exporte^a

1964 = 100

	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
Terms of Trade									
Guatemala	100	120	134	142	183	171	135	125	125
El Salvador	100	81	43	63	53	63	79	77	70
Honduras	100	94	68	93	95	78	81	67	112
Nicaragua	100	99	97	108	99	74	63	70	77
Costa Rica	100	98	116	101	79	92	131	104	112
Capacity to import									
Guatemala	100	120	162	179	289	333	301	246	290
El Salvador	100	92	60	127	134	134	105	105	116
Honduras	100	118	90	123	165	109	72	19	30
Nicaragua	100	125	172	194	254	294	366	391	459
Costa Rica	100	93	117	111	139	147	137	166	181

^a Errechnet nach Fisher-Index.

Quelle: Anuario Estadístico Centroamericano de Comercio Exterior, versch. Jgg.

licher Preissteigerungsraum bestand, konzentrierte, El Salvador dagegen auf solche niedrigerer Preislagen, die durch schärfere Konkurrenz oder niedrigere Protektionsraten gekennzeichnet waren. Mit Hilfe einer mengenmäßigen Erhöhung der Exporte konnte El Salvador jedoch die ungünstige Preisrelation zwischen Importen und Exporten weitgehend wettmachen. Andererseits hatten Guatemala und besonders Nicaragua in dieser Beziehung die größten Erfolge zu verzeichnen. Sie verdreifachten bzw. verfünffachten ihre Importkapazität zwischen 1964 und 1972. Dieses recht verwirrende Bild läßt es nicht zu, eine klare Aussage über die Verteilung von Kosten und Nutzen der Integration allein auf Grund dieser Indices zu machen. Es kann nur gesagt werden, daß Guatemala einen besonders großen Anteil am Nutzen gehabt hat.

VI.

22. Aus den Ergebnissen der vorausgegangenen Berechnungen kann nun mit einiger Wahrscheinlichkeit gefolgert werden, daß die Integration einen entscheidenden Einfluß auf den Strukturwandel und die Spezialisierungserscheinungen innerhalb der verschiedenen Industriebranchen gehabt hat. Daraus könnte man wiederum schließen, daß jetzt günstigere Voraussetzungen für Exporte von verarbeiteten Gütern nach Drittländern gegeben sind, die eine bessere Eingliederung dieser Länder in die weltwirtschaftliche Arbeitsteilung ermöglichen. Die Entstehung größerer Unternehmen mit stärkerer Spezialisierung erlaubt es, "economies of scale" sowohl in der Produktion als auch im Vertrieb zu nutzen und damit die Stückpreise der hergestellten Produkte in einzelnen Fällen soweit zu senken, daß sie international kompetitiv werden. Diese Ergebnisse stützen die Plausibilität von Hypothese 1.

23. Doch neben wettbewerbsfähigen Preisen sind noch wichtige Hürden auf der Seite der Vermarktung dieser Produkte zu überwinden, die erhebliche Kosten für die Unternehmen bedeuten, besonders in der Anfangsphase. Man muß nämlich über entsprechende Vertriebsnetze verfügen, die Produkte an den Geschmack der jeweiligen Nachfrager anpassen, Qualitätsnormen einhalten etc. In dieser Hinsicht kann man u.a. verkaufsintensive, weniger verkaufsintensive¹ oder standardisierte Produkte identifizieren, wobei die letzteren keine großen Anpas-

¹ Siehe hierzu S. C a r l s o n , Market information: selling intensity and the dynamics of international economic integration, in: De Economist, Vol. 122, Nr. 6, 1974.

sungen benötigen. Es wäre dann zu erwarten, daß Produkte, die nicht verkaufsintensiv und weitgehend standardisiert sind, eher eine Möglichkeit haben, in dritte Länder exportiert zu werden. Es ist aber außerdem zu berücksichtigen, daß mit einer Exporttätigkeit nach dritten Ländern auch die kommerziellen und politischen Risiken steigen, die von größeren Unternehmen besser getragen werden können.

Hier ist nun die Rolle ausländischer Unternehmen sehr wichtig, denn es ist zu erwarten, daß diese einen besseren Zugang zu ausländischen Märkten haben als rein nationale Unternehmen. Sie verfügen auch über moderne Technologien, sowohl in der Produktion als auch in der Vermarktung. Andererseits pflegt die Bildung von erweiterten geschützten Märkten, wie es bei Zollunionen der Fall ist, ausländische Investoren besonders stark anzuziehen, speziell dann, wenn sie bereits vorher Produktionsniederlassungen in mehr als einem Partnerland besaßen. Ihnen wird die Möglichkeit geboten, die Produktion für den erweiterten Markt zu erhöhen und zu rationalisieren.

24. Entgegen diesen Annahmen von Hypothese 1 kann der Fall eintreten, daß mit der Bildung der Zollunion bestehende Exporte von verarbeiteten Gütern in den regionalen Markt umgelenkt und mögliche Exportpläne nach Drittländern aufgegeben wurden (Hypothese 2). Entscheidend für eine solche Entwicklung wären verschiedene Faktoren, wie z.B. in erster Linie die Höhe des gemeinsamen Außenzolls im Vergleich zu den vorher bestehenden nationalen Zöllen, die Fiskalpolitik gegenüber den Exporten, hauptsächlich die Exportsubventionen, die Wechselkurspolitik und der Einfluß der Bildung der Zollunion auf das Wachstum der beteiligten Länder und damit auf die Gesamtnachfrage der Region. Je niedriger der gemeinsame Außenzoll im Vergleich zur Vorintegrationsperiode, je höher die Exportsubventionen für extraregionale Exporte, je realistischer die Wechselkurspolitik und je geringer der Einfluß der Bildung der Zollunion auf die Gesamtnachfrage, desto kleiner wird der mögliche negative Einfluß der Zollunion auf extra-regionale Exporte sein.

Um hierüber für den CACM Aufschluß zu gewinnen, wurde die Periode von 1962 bis 1968, an deren Ende der intraregionale Handel praktisch frei war, mit der Periode 1968-71 verglichen, wo die Handelsbeziehungen zwischen El Salvador und Honduras abgebrochen, die Verkehrsverbindungen zwischen El Salvador und den südlichen Partnern Nicaragua und Costa Rica unterbrochen waren und

der gemeinsame Außenzoll um etwa 30 vH erhöht wurde, veranlaßt durch eine sehr prekäre Zahlungsbilanzlage aller zentralamerikanischen Länder¹.

25. Wie bei Morawetz² wurden Daten für verarbeitete Güter berücksichtigt, die der fünfstelligen SITC-Warenklassifikation entsprachen (SITC 5-8) und für die der intraregionale Handel 1968 mindestens US-\$ 50 000 betrug (126 Positionen). Dabei konnten für 1962, 1968 und 1971 jeweils 54.5 vH, 63.8 vH und 70.8 vH des regionalen Handels erfaßt werden.

Der intraregionale Handel insgesamt verfünffachte sich in der Periode 1962-68 von etwa 50.8 Millionen US-\$ auf 258.3 Millionen US-\$. Ein Vergleich mit der Vorintegrationsperiode ist mangels disaggregierter Daten nicht möglich, doch kann aus einem Vergleich der Globalzahlen entnommen werden, daß der regionale Handel in der Integrationsperiode schneller gestiegen ist und mit großer Wahrscheinlichkeit sich auch schneller entwickelt hat, als dies ohne Integration der Fall gewesen wäre³. Zwischen 1968 und 1971 wuchs der intraregionale Handel nur sehr geringfügig, von 258.3 auf 276.4 Millionen US-\$, hauptsächlich deshalb, weil jetzt Honduras de facto nicht mehr Mitglied der Zollunion war.

26. Die Hauptfrage unserer Untersuchung lautet jetzt, ob die extraregionalen Exporte zwischen 1962 und 1968 und zwischen 1968 und 1971 schneller gestiegen sind als dies ohne die Bildung der Zollunion der Fall gewesen wäre und ob dadurch die Eingliederung in die weltweite Arbeitsteilung gefördert worden ist. Eine positive Antwort hierzu würde bedeuten, daß die Bildung des CACM diesen Prozeß erleichtert, eine negative, daß sie ihn erschwert hat.

Morawetz stellt hierzu zwei Hypothesen auf, wie sich der extraregionale Handel von Manufakturen ohne Zollunion hätte entwickeln können. Die extraregionalen Exporte wären entweder mit der gleichen gewichteten Wachstumsrate wie in der Vorintegrationsperiode gestiegen (1953-1960) - also um 7.8 vH pro Jahr - oder

¹ Siehe hierzu: J. P i n c u s , Interim adjustment in the CACM, in: Journal of Inter-American Studies and World Affairs, Vol. XIII, Nr. 2, April 1972.

² M o r a w e t z , a.a.O.

³ N. D. A i t k e n und W.R. L o w r y , A cross sectional study of the effects of LAFTA and CACM on Latin American trade, in: Journal of Common Market Studies, Vol. 11, 1973, und S. H e l d t , Zur Messung von Integrationseffekten im CACM, Arbeitspapier Nr. 19, Kiel, Juni 1974, S.20 -26.

mit einer ähnlichen Rate wie die Industriegüterexporte eines vergleichbaren Landes, in diesem Falle Ecuador¹, also um 9.3 vH in der Periode 1962-68².

In der Tat sind die extraregionalen Exporte der betrachteten 126 Produktgruppen aus den Ländern des CACM in der Periode 1962-68 um durchschnittlich 10 vH pro Jahr gestiegen, von 4.7 Millionen US-\$ auf 8.3 Millionen US-\$, also mit einem ähnlichen Wachstumstempo wie die Exporte Ecuadors mit Zucker und schneller als in der Vorintegrationsperiode. Dies würde für die erste These sprechen, daß nämlich die Bildung der Zollunion die extraregionalen Exporte von Industriegütern begünstigt hat³.

27. Um zu einer Festigung dieser Vermutung zu kommen, ist zu fragen, ob es eine signifikante Beziehung zwischen denjenigen Produktgruppen gibt, bei denen der intraregionale Handel gestiegen ist und denen, wo die extraregionalen Exporte gewachsen sind. Die Berechnung der einfachen Rangkorrelationskoeffizienten für die 126 Produktgruppen ergibt einen Koeffizienten von 0.297, der nicht sehr hoch ist, doch immerhin signifikant⁴. Damit wird im Gegensatz zu Morawetz⁵ die Hypothese gestärkt, daß die Zollunion, in diesem Fall der CACM, zumindest extraregionale Exporte nicht behindert hat.

Wenn man die Daten disaggregiert betrachtet, so stellt man fest, daß bei solchen Produkten, die zu Beginn der Integrationsperiode den größten Anteil an den extraregionalen Exporten hatten, der Anteil bis 1968 stark rückläufig ist. Es sind in der Hauptsache sechs Produkte: Färbmittel, Insektizide, Baumwollgarn,

¹ Ecuador wurde unter Berücksichtigung folgender Indikatoren als vergleichbares Land ausgewählt: Größe und Wachstumsrate des BSP (gesamt und pro Kopf), Wertschöpfung im Industriesektor als vH der gesamten Wertschöpfung, Exporte (gesamt und Manufakturen), Bevölkerung, Ausdehnung, Bevölkerungsdichte und Erziehungsindex. Siehe Morawetz, a.a.O., S. 255.

² Wenn man die Zuckerexporte mitberücksichtigt oder um 16.5 vH ohne Zucker.

³ Morawetz kommt in seiner Untersuchung unter Berücksichtigung von nur 44 Produktgruppen zum gegenteiligen Ergebnis. Die extraregionalen Exporte dieser Produktgruppen fallen sogar von 1962 auf 1968 von 2.1 Millionen US-\$ auf 1.8 Millionen US-\$.

⁴ Signifikant bei 1 vH Irrtumswahrscheinlichkeit.

⁵ Bei Morawetz liegt der Rangkorrelationskoeffizient bei 0.0826.

Tabelle 9 - Intra- und extraregionale Exporte des CACM
1962, 1968 und 1971 (1000 US-\$)

	Intraregionale Exporte		
	1962	1968	1971
126 Produktgruppen (SITC 5-8)	17.781	164 669	195 843
120 Produktgruppen	16 388	138 780	171 547
6 "starke" Absteiger ^a	1 393	25 889	24 296
18 "starke" Aufsteiger ^b	4 539	47 602	63 389
	<u>Extraregionale Exporte</u>		
126 Produktgruppen (SITC 5 - 8)	4 718	8 337	22 606
120 Produktgruppen	1 984	7 983	20 472
6 "starke" Absteiger ^a	2 734	354	2 134
18 "starke" Aufsteiger ^b	406	6 435	13 950
^a SITC-Produktgruppen: 533-01, 599-02, 651-03, 652-02, 653-07, 899-11			
^b SITC-Produktgruppen: 541-09, 552-01, 561-00, 629-01, 631-02, 642-01, 651-06, 661-02, 681-07, 699-12, 721-02, 721-04, 841-19, 891-02, 892-01.			

Quelle: Cuarto Compendio Estadístico Centroamericano (1965)
und Anuario Estadístico Centroamericano de Comercio Exterior
1968 und 1971.

Baumwollgewebe, sonstige Gewebe und Plastikartikel¹, die 1962 etwa 60 vH der extraregionalen Exporte der betrachteten Produktgruppen ausmachten, dagegen 1968 nur noch einen Anteil von etwas über 4 vH hatten (Tabelle 9). Der intraregionale Handel dieser Produkte stieg dagegen um etwa das neunzehnfache im Vergleich zu den restlichen 120, wo der intraregionale Handel um etwa 8.5 mal stieg. Die extraregionalen Exporte dieser 120 Produkte dagegen vervierfachten sich in der gleichen Periode. Diese Wachstumsraten sind bei weitem höher, als man ohne Integration hätte erwarten können.

28. Bei den sechs Produkten, bei denen der extraregionale Handel zurückgegangen ist, handelt es sich um solche, die weitgehend homogen sind und bei denen die Minimumkapazität einer Produktionseinheit gering ist, so daß economies of scale relativ gering sind und möglicherweise schon vor der Integration erreicht wurden. Damit könnten die frühen Exporte dieser Produkte nach Drittländern erklärt werden. Es sind auch, mit Ausnahme von Plastikartikeln, intermediäre Güter, deren Produktion durch die Bildung des Integrationsraumes rasch gestiegen ist. So ist zumindest für Textilprodukte vermutlich "trade diversion" im klassischen Sinne eingetreten, da für diese Produkte auch die Zölle am meisten gestiegen sind. Die Drittländerimporte dieser Produkte fielen von 1962-68 etwa um 11 Millionen US-\$ (von 20 auf 9 Millionen), Baumwollgewebe waren für 90 vH des Gesamtrückgangs verantwortlich, während bei anderen Produkten die Drittländerimporte noch um etwa 2 Millionen US-\$ in der gleichen Periode stiegen. Hier handelt es sich aber vorwiegend um Produkte, die bei Herstellung im CACM einen hohen Importanteil haben und daher praktisch nur gemischt werden (Insektizide).

Für diese Produkte entspricht die Entwicklung des Handels der Hypothese 2, nämlich, daß durch die Schaffung eines erweiterten geschützten Marktes und einer rasch wachsenden Binnennachfrage die extraregionalen Exporte in die Region umgeleitet wurden. Es fragt sich aber, ob aus der Entwicklung des Handels mit diesen (vor allem Baumwoll-)Produkten allgemeine Schlüsse gezogen

¹ Morawetz hatte vier Produkte identifiziert: Baumwollgewebe, andere Gewebe, Baumwollgarn und Sperrholz. Nach eigenen Daten steigen jedoch die extraregionalen Exporte für Sperrholz, im Gegensatz zu den Angaben von Morawetz.

werden können. Dazu ist die Entwicklung der extraregionalen Exporte der restlichen 120 Produkte zu betrachten. Sie wird hauptsächlich von 18 Produkten getragen, für die "economies of scale" in der Produktion wie auch in der Vermarktung eine wichtige Rolle spielen und die Erweiterung des regionalen Handels einen entscheidenden Anstoß für spätere extraregionale Exporte gegeben haben dürfte¹, wie es nach der Hypothese 1 zu erwarten war. Es handelt sich hier hauptsächlich um medizinische Produkte, Düngemittel, andere chemische Produkte, Reifen und Schläuche, Papierbeutel und Kartonschachteln, Garn aus künstlichen Fasern, Zement, überzogene Bleche, Werkzeuge, Batterien, Bekleidung, Schallplatten, Bücher und Zeitschriften. Die Exporte dieser Produkte erhöhten sich von 0.4 Millionen US-\$ im Jahre 1962 auf 6.4 Millionen US-\$ im Jahre 1968. Damit stieg ihr Exportanteil auf 77 vH.²

29. Für mehrere dieser Produkte entstanden in der Integrationsperiode neue Verarbeitungsstätten oder bestehende wurden erheblich erweitert, so z.B. für Reifen, in Costa Rica, Reifen, Papier, Batterien und synthetische Fasern in Guatemala, Zement in Honduras. Daraus kann jedoch nicht geschlossen werden, daß die Hypothese 1 die Entwicklung besser erklärt, denn bei Produkten wie Reifen und Zement besteht der Verdacht, daß durch sog. Kapital-lumpiness Produktionseinheiten errichtet wurden, die die Nachfrage des regionalen Marktes erheblich überschreiten, und daß daher die extraregionalen Exporte nur Überschüsse bedeuten, die mit steigender Nachfrage der Region verschwinden. Bis 1971 stiegen jedoch die extraregionalen Exporte dieser beiden Produkte stetig weiter. Demnach könnte die Hypothese 1 als bestätigt angesehen werden.

30. Morawetz kommt in seinem Aufsatz dagegen zur Schlußfolgerung, daß Hypothese 2 über Hypothese 1 dominiert hat. Dies sei ein enttäuschendes Resultat für den CACM, denn die Bildung der Zollunion habe mithin keinen positiven Beitrag zur Finanzierung der rasch gestiegenen extraregionalen Importe an Zwischenprodukten und Kapitalausrüstungen geleistet, die bei schnellem Industria-

¹Dieser Gedankenzug lehnt sich an Linders Hypothese, daß die Vorbedingung für extraregionale Exporte von Manufakturen das Bestehen einer heimischen Nachfrage ist. Siehe S. B. L i n d e r , An essay on trade and transformation, Uppsala 1961.

²Morawetz identifizierte fünf Produkte, die für den Exportanstieg vorwiegend verantwortlich waren und die auch in den 13 ebengenannten Produkten enthalten sind, nämlich Werkzeuge, Reifen, Papierbeutel und Kartonschachteln, Zement und Garn aus künstlichen Fasern.

lisierungstempo von 500 Millionen US- $\text{\$}$ im Jahre 1962 auf etwa 300 Millionen US- $\text{\$}$ im Jahre 1968 anstiegen. Dem kann nach den Ergebnissen der eigenen Berechnungen nicht zugestimmt werden. Diese Berechnungen müssen als aussagekräftiger angesehen werden, weil sie eine größere Zahl von Produkten einbeziehen. Berücksichtigt man ferner, daß in der Periode 1968-71 Schwierigkeiten im regionalen Handel wegen des Konflikts zwischen El Salvador und Honduras auftraten und Sättigungserscheinungen im regionalen Markt sichtbar wurden, so bestätigen und verstärken sich die eigenen Ergebnisse für die Periode 1962-68. Im Gegensatz zu den Aussagen von Morawetz hat Hypothese 1 und nicht Hypothese 2 den besseren Erklärungswert. Die Bildung der Zollunion des CACM hat eher einen positiven Beitrag zur Eingliederung der Mitgliedstaaten in die weltwirtschaftliche Arbeitsteilung geleistet.

31. Der Rangkorrelationskoeffizient zwischen Anstieg der intraregionalen und Anstieg der extraregionalen Exporte beträgt für die Periode 1968-71: 0.2552^1 , was eine Abschwächung gegenüber 1962-68 bedeutet, doch ist diese Beziehung weiterhin signifikant. Eine solche undifferenzierte Betrachtung der Gesamtexporte ist jedoch wenig aufschlußreich. Aussagekräftigere Ergebnisse sind zu erwarten, wenn man die Produkte, bei denen der intraregionale Handel zwischen 1968 und 1971 zurückgegangen ist von denen, für die der intraregionale Handel weiter angestiegen ist, trennt und dann diese beiden Produktgruppen in Beziehung setzt zu den entsprechenden extraregionalen Exporten. Dabei ergeben sich Rangkorrelationskoeffizienten von 0.3969^1 bzw. 0.4333^1 . Demnach sind die Beziehungen dieser beiden Subgruppen enger als für die Gruppe insgesamt und stärker bei der Produktgruppe, deren intraregionaler Handel weiter gestiegen ist. Dieses Ergebnis stützt Hypothese 1.

32. Wirft man einen Blick zurück auf Tabelle 9, so sieht man, daß sich die extraregionalen Exporte zwischen 1968 und 1971 schnell entwickelten und in der Dreijahresperiode fast verdreifachten (40 vH durchschnittliches Wachstum pro Jahr), im Gegensatz zu den intraregionalen Exporten, die knapp um 6 vH

¹ Signifikant bei 1 vH Irrtumswahrscheinlichkeit.

Tabelle 10 - Wichtigste Industriegüterexporte des CACM nach USA und in die Bundesrepublik Deutschland, 1973 und 1974 (Jan.-Sept.), 1000 US- $\text{\$}$

Produkte 1973	CACM	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica
SITC						
541 Medizinische Produkte	975	-	-	-	427	529
551 Essenzen, Parfüme	1 323	1 143	-	102	-	-
599 Chemikalien	1 325	-	-	635	1 167	-
612 Lederartikel	111	107	-	-	-	-
629 Gummiprodukte	192	191	-	-	-	-
631 Sperrholz	1 911	550	-	-	163	1 103
632 Holzprodukte	1 155	-	-	626	320	122
651 Textilgarn	180	-	180	-	-	-
652 Baumwollgewebe	2 587	1 319	729	210	328	-
656 Textilien	1 108	-	623	-	-	205
661 Zement	434	-	-	438	-	-
695 Werkzeuge	252	229	-	-	-	-
722 Elektr.Masch.,Schalter	824	-	-	110	-	708
724 Rundfunkgeräte u.Zubehör	996	-	-	-	-	996
729 Transistoren,Verteiler	-	-	-	-	-	-
841 Bekleidung	16 036	396	5 770	1 549	799	7 521
851 Schuhe	-	-	-	-	-	-
891 Wiedergabegeräte	986	985	-	-	-	-
893 Plastikartikel	463	-	258	-	-	200
Gesamt	31 408	4 960	7 760	3 670	3 204	11 304
<u>Produkte 1974</u>						
SITC						
541 Medizinische Produkte	207	-	-	-	103	-
551 Essenzen, Parfüme	1 815	1 541	-	136	107	-
599 Chemikalien	2 776	-	-	1 171	1 605	-
612 Lederartikel	220	212	-	-	-	-
629 Gummiprodukte	-	-	-	-	-	-
631 Sperrholz	1 315	660	-	-	-	554
632 Holzprodukte	1 589	330	-	1 053	117	-
651 Textilgarn	232	-	166	-	-	-
652 Baumwollgewebe	4 303	1 656	783	1 164	700	-
656 Textilien	1 139	-	1 017	-	-	-
661 Zement	-	-	-	-	-	-
695 Werkzeuge	207	134	-	-	-	-
722 Elektr.Masch.,Schalter	1 136	288	-	-	-	766
724 Rundfunkgeräte u.Zubehör	191	-	-	-	-	189
729 Transistoren,Verteiler	1 561	-	1 555	-	-	-
841 Bekleidung	20 174	1 053	7 848	1 748	1 518	8 006
851 Schuhe	425	106	-	-	-	285
891 Wiedergabegeräte	367	362	-	-	-	-
893 Plastikartikel	710	-	526	-	-	151
Gesamt	38 367	6 392	11 895	5 272	4 150	9 951
Anm.: Die Zahlen werden aus den Importen der USA und BRD zusammengestellt und sind daher CIF-Werte.						

Quelle: UN, Commodity Trade Statistics, Versch. Jgg.

pro Jahr anstiegen. Die extraregionalen Exporte der 18 "starken Ansteiger" verdoppeln sich in dieser letzten Periode und stellen 62 vH des gesamten Exportanstiegs. Aber auch die sechs Produkte, bei denen der extraregionale Handel zwischen 1962 und 1968 stark abgenommen hatte, erreichten 1971 zwar noch nicht den Exportstand von 1962, weisen jedoch eine starke Erholung auf.

33. Es bleibt nun noch zu fragen, ob die Exportentwicklung des CACM günstiger oder schlechter ist im Vergleich zu den zwei genannten Referenzsystemen - also entweder zu der Exportentwicklung dieser Länder vor der Integrationsperiode oder verglichen mit einem ähnlichen Land, in diesem Falle Ecuador -. In beiden Fällen liegt die Wachstumsrate der extraregionalen Exporte des CACM höher (40 vH pro Jahr). Bei Ecuador steigen die Industrieexporte zwischen 1963 und 1971 nur um 19.9 vH pro Jahr, also um etwa die Hälfte, obwohl für diese Periode schon ein positiver Effekt durch die Mitgliedschaft in der Anden-Gruppe miteingeschlossen sein dürfte.

Betrachtet man nur diejenigen Produkte, bei denen der extraregionale Exportwert zwischen 1968 und 1971 um mindestens 100 000 US-\$ gestiegen ist (33 Produkte), so ergibt sich ein Rangkorrelationskoeffizient zwischen intra- und extraregionalen Exportwachstum von 0.3439. Für die gleiche Produktgruppe erreichte der Rangkorrelationskoeffizient für die Periode 1962 bis 1968 aber nur einen Wert von 0.1994. Dieses Ergebnis ist eine weitere Bestätigung für Hypothese 1, weil die dort genannten Effekte gegenüber denjenigen negativer Art von Hypothese 2 überwiegen und sogar zunehmen.

34. Betrachtet man in Tabelle 10 schließlich noch die Entwicklung der extraregionalen Exporte in den Jahren 1973 und 1974 (Januar-September)¹, so sieht man, daß diese weiterhin stark anwuchsen. Mangels disaggregierter Daten kann zwar kein Vergleich mit der Exportentwicklung des intraregionalen Handels angestellt werden. Anhand der vorliegenden Daten kann aber bei einigen Produkten angenommen werden, daß ein sogenannter "take off" stattgefunden hat, besonders bei Bekleidung und Baumwollgeweben, die den größten Teil dieser Exporte ausmachen.

¹Als repräsentative Exportmärkte für die Produkte der CACM-Länder wurden die USA und die Bundesrepublik Deutschland ausgewählt.

VII.

35. Die Frage, in welchem Maße die Exportausweitung nach Drittländern der Integration oder rein nationalen Exportförderungsmaßnahmen zuzuschreiben ist, bleibt schwer zu beantworten. Vieles spricht dafür, daß die Integration eine wichtige Klimaveränderung für die Motivation der Unternehmer und auch bessere Voraussetzungen für eine erfolgreiche Exporttätigkeit nach Drittländern gebracht hat. Wichtig für den starken Anstieg von relativ arbeitsintensiven Exporten, wie z.B. Bekleidung, in den letzten Jahren scheinen aber auch jüngst eingeführte Exportförderungsmaßnahmen auf nationaler Basis gewesen zu sein. So z.B. wurde in Guatemala 1971 ein Exportförderungsinstitut (Guatexpo) geschaffen, in El Salvador wurden 1974 gesetzliche Grundlagen zur Schaffung von Freizonen und für die Exportförderung und in Honduras 1975 ein neues Exportförderungsgesetz erlassen, wobei hauptsächlich Montage- und Exportindustrien gefördert werden sollen. Die Errichtung von Freizonen spielt in Honduras ebenfalls eine wichtige Rolle.

36. Obwohl es im Rahmen des CACM eine Institution für die Förderung der Exporte gibt (Promeca) ist bis jetzt auf regionaler Ebene wenig in dieser Richtung geschehen, so daß jedes Land bisweilen einzeln mit mehr oder weniger Erfolg bemüht gewesen ist, die Exporte nach Drittländern zu fördern. Ein ausführlicher Vorschlag zur Gestaltung eines regionalen Exportförderungsprogramms wurde Anfang der 70er Jahre im Auftrage des Sekretariats des CACM (SIECA) erstellt¹, doch die Verhandlungen über eine neue Strukturierung des CACM laufen bis heute noch fort, so daß bis jetzt noch keine Entscheidung in dieser Frage gefallen ist. Das ist bedauerlich, denn eine gemeinsame Förderung der Exporte dieser Länder hätte viel größere Erfolgchancen als die Maßnahmen jedes einzelnen Landes.

VIII.

37. Schließlich steht noch die Frage offen, inwieweit ausländische Investitionen an der Industrieentwicklung Zentralamerikas beteiligt waren und inwiefern sie zu den Exporten beigetragen haben. Die CACM-Länder haben in bezug auf ausländische Investitionen keine klare Politik gehabt. Sie haben sich grundsätzlich

¹ Siehe El desarrollo integrado de Centroamerica en la presente década, BID-INTAL, Band 8, S. 35 ff.

sehr liberal verhalten und haben ausländischen Investitionen die gleiche Behandlung wie nationalen Investitionen gewährt. Diese Tatsache führte dazu, daß mit der Bildung der Zollunion die ausländischen Investitionen sprunghaft gestiegen sind und zu über 60 vH in der verarbeitenden Industrie getätigt wurden. Durch das Fehlen einer gemeinsamen Politik aller Partnerländer gegenüber den ausländischen Investoren war ein gewisser Wettbewerb zwischen den Partnern nicht auszuschließen, was eine Schwächung der Verhandlungsmacht dieser Länder zur Folge hatte. Laut Angaben des Industriezensus von 1968 ist auch eine erdrückende Beherrschung einiger Industriebranchen durch ausländische Investoren festzustellen. So kontrollieren sie fast vollständig die Erdöl-, Glas- und Tabakindustrie, die Reifenindustrie zu 85 vH und die chemische Industrie zu 54 vH. Insgesamt gesehen erzeugten sie 30 vH der gesamten Industrieproduktion.

38. Demnach waren ausländische Investitionen stark an den intraregionalen Exporten beteiligt, in einem Fall bis zu rund 42 vH der Exporte. Dies bedeutet, daß ausländische Investitionen vorwiegend auf Importsubstitution auf regionaler Basis ausgerichtet waren. Daher ist absolut gesehen ihre Bedeutung für extraregionale Exporte nicht sehr groß, doch anteilmäßig spielen sie noch eine wichtige Rolle. Zwischen den einzelnen Partnerländern sind interessante Unterschiede zu bemerken, was die Beteiligung ausländischer Investitionen in den verschiedenen Industriebranchen betrifft. So liegt z.B. die Textilindustrie in Guatemala fast ausschließlich in nationalen, dagegen in El Salvador vorwiegend in ausländischen Händen. Dabei hat Guatemala höhere Exporte bei diesen Produkten zu verzeichnen als El Salvador.

Die Zweckmäßigkeit einer gemeinsamen Politik der CACM-Länder gegenüber ausländischen Investitionen ist bei einer so hohen Beteiligung häufig betont worden. Regelungsvorschläge¹ sind ausgearbeitet worden, doch steht bis heute eine Einigung darüber aus.

¹ El desarrollo integrado de Centroamérica en la presente década, BID-INTAL, Band 9.

IX.

39. Abschließend kann gesagt werden: Untersucht man die Entwicklung von disaggregierten Exportdaten, dann zeigt sich, daß die Bildung der Zollunion einen positiven, wenn auch nicht sehr starken Einfluß auf die extraregionalen Exporte der CACM-Länder gehabt hat. Sie führte zu einer Beschleunigung der wirtschaftlichen Aktivität besonders auf dem Industriesektor und schuf damit bessere Voraussetzungen, um mit verarbeiteten Gütern erfolgreich auf den internationalen Märkten konkurrieren zu können. Die regionale Integration hat sich also als eine nützliche Vorstufe zur besseren Eingliederung der beteiligten Länder in die weltweite Arbeitsteilung erwiesen.

Von nicht minderer Wichtigkeit sind dabei aber auch nationale Exportförderungsmaßnahmen gewesen, die unabhängig von den Integrationsmaßnahmen einen wachsenden Beitrag in dieser Richtung leisten. Ausländische Investitionen können dabei ebenfalls eine Rolle spielen, die durch klare Regeln auf Gemeinschaftsebene noch vergrößert werden könnte.

Anhang

Tabelle 6: Revealed comparative advantage im intraregionalen Handel des CACM

Guatemala				El Salvador			
SITC	1964	1968	1972	SITC	1964	1968	1972
011	1320	255	220	657	1500	-265	-325
012	-500	260	365	661	1461	-185	120
013	1192	225	308	662	433	-34	-59
021	1357	260	365	665	536	244	365
022	967	239	-467	681	-149	12	-4
023	-1700	-23	322	699	57	-77	-139
024	1386	254	365	711	1500	260	335
025	-1151	-64	30	713	1500	80	365
042	1470	107	-565	716	1275	-98	137
047	1261	167	268	721	1362	-37	80
051	874	159	278	732	1500	-30	352
053	1443	252	289	733	1500	-330	120
054	802	207	286	734	-100	260	365
055	1334	135	284	811	-1199	248	-565
062	1248	213	238	841	-19	28	-89
071	1244	-87	238	851	150	17	35
073	-127	92	164	861	1500	209	-115
074	-100	-100	351	892	321	-35	-139
075	-233	191	181	899	587	-65	-123
081	-1549	-221	164				
099	1188	162	223				
112	1493	254	326				
121	450	-69	365	001	-897	-221	16
122	1499	250	362	011	741	-427	91
211	276	-13	-318	012	840	-662	-1602
221	592	250	103	022	840	-784	-1568
231	1500	225	345	025	1418	790	506
242	1347	260	-100	031	962	316	1259
243	466	76	365	041	1711	800	1402
263	-1700	249	-565	042	746	766	1402
272	16	32	-226	044	1739	-961	1402
291	1500	260	365	045	-185	-295	1402
292	990	139	365	071	1711	560	533
412	472	103	-407	074	-100	-1000	1221
511	1500	-215	-490	075	337	-357	118
532	-100	260	-552	081	1350	-5	-1397
533	538	5	143	091	1180	242	155
541	437	95	167	099	281	-377	-604
551	1254	214	63	112	-1581	-233	132
552	851	-266	123	221	743	-805	232
611	1121	-83	-194	251	1710	800	1220
613	-100	-100	365	263	520	-947	1402
621	1473	-46	-56	265	1684	352	1402
629	1493	199	166	272	-636	-500	476
631	442	-13	-65	291	-100	800	1402
641	1451	175	221	313	1601	696	915
653	1456	165	8	314	1711	797	936
654	170	-127	-157	412	946	-285	777
656	333	-55	-121	521	-100	800	1402
				532	1711	200	-1602

noch Tabelle 6

SITC	1964	1968	1972	SITC	1964	1968	1972
631	32	78	1676	681	-16	90	106
632	-319	-261	834	682	-100	-830	252
652	-361	-322	184	711	91	232	-55
661	-359	-448	1209	712	226	597	274
662	-249	236	2769	713	208	631	-179
699	-46	-31	334	716	5	420	-46
712	-310	-365	1923	721	20	-34	-39
734	5	-294	-100	733	113	248	-546
811	119	-397	2834	734	-382	631	-546
812	-323	-28	1460	812	177	236	144
				821	172	348	-119
	Costa Rica			831	31	-120	-323
001	171	-324	-501	841	27	-194	-259
011	226	-337	-546	861	226	92	101
012	226	-100	-100	891	224	348	49
021	226	631	346	899	-2	145	29
022	226	177	-247				
023	226	631	-496				
024	194	-475	-503				
032	226	448	346				
044	226	18	-525				
048	162	42	-230				
051	-5	357	-260				
053	-123	26	196				
055	-179	44	-101				
072	226	568	322				
073	218	444	11				
091	217	396	265				
099	-209	340	70				
121	226	411	-546				
211	226	300	346				
231	226	-140	-544				
242	226	-100	-546				
251	-100	631	346				
265	-193	631	-100				
272	-361	565	-544				
292	179	573	8				
532	226	338	-546				
541	113	-54	23				
551	-373	8	-73				
561	223	617	340				
599	101	-115	-116				
611	224	41	-232				
612	111	254	142				
629	-379	66	41				
631	187	355	52				
632	178	-280	-30				
655	-336	63	-351				
657	226	602	340				
661	-246	631	-368				
662	126	-708	-518				
665	118	-782	-542				

Quelle: Anuario Estadístico Centroamericano de Comercio Exterior,
1964 und 1968, und Integración en Cifras, SIECA, versch.
Hefte.