

Heldt, Sven

Working Paper — Digitized Version

Zur Messung von Integrationseffekten im Zentralamerikanischen Gemeinsamen Markt

Kiel Working Paper, No. 19

Provided in Cooperation with:

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

Suggested Citation: Heldt, Sven (1974) : Zur Messung von Integrationseffekten im Zentralamerikanischen Gemeinsamen Markt, Kiel Working Paper, No. 19, Kiel Institute of World Economics (IfW), Kiel

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/47101>

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.19

Zur Messung von Integrationseffekten im
Zentralamerikanischen Gemeinsamen Markt
von

Sven Heldt

A 92 366 74
Weltwirtschaft
Kiel

Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel

Institut für Weltwirtschaft Kiel

Abteilung I

2300 Kiel, Düsternbrooker Weg 120

Arbeitspapier Nr.19

Zur Messung von Integrationseffekten im
Zentralamerikanischen Gemeinsamen Markt
von
Sven LHeldt

Juni 1974

A 92 366 74
Weltwirtschaft
H. H.

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 Anregungen und Kritik direkt an ihn zu wenden und etwaige Zitate aus seiner Arbeit vorher mit ihm abzustimmen.

1. Dieser Beitrag beschäftigt sich mit Abgrenzung und Messung von Integrations-
effekten, dargestellt am Beispiel des Zentralamerikanischen Gemeinsamen Marktes
(CACM). Sowohl die Abgrenzung als auch die Messung sind Voraussetzungen für die
Beurteilung,

ob eine Gemeinschaft positive oder negative Ergebnisse aufzuweisen
hat, die ohne Integration nicht zustande gekommen wären,

wie sich diese Erfolge oder Mißerfolge auf einzelne Mitgliedstaaten ver-
teilen.

Gewöhnlich werden dabei Veränderungen sowohl des Niveaus als auch der Struktur des
intraregionalen Handels zwischen Gemeinschaftsmitgliedern als Indikatoren herange-
zogen, obwohl diese Methode deswegen an Relevanz verliert, weil der intraregionale
Handel zwischen E-Ländern zum einen meist relativ unbedeutend ist und zum anderen
in seiner Entwicklung durch ähnliche Industrialisierungsansätze in den Mitglied-
staaten, Infrastrukturmängel und Präferenzen bei Konsumgütern für Drittländer-
importe erheblich behindert wird.

2. Der CACM stellt hier jedoch eine Ausnahme dar. Bereits 1963, also zu Beginn der
eigentlichen Integrationsperiode, betrug der Anteil der intraregionalen Importe
an den Gesamtimporten des CACM 11,0 vH (Tabelle 1) und lag damit höher als der ent-
sprechende Anteil in den afrikanischen Gemeinschaften (mit Ausnahme der Ostafrika-
nischen Gemeinschaft) und der LAFTA.¹ 1968 betrug er bereits 24,7 vH.

3. Diese Entwicklung berechtigt dazu, Meßverfahren anzuwenden, die auf den Niveau-
(trade creation) als auch auf den Strukturverschiebungen (intra-industrielle
Spezialisierung und Exportdiversifizierung) des intraregionalen Handels beruhen,
ohne daß die Ergebnisse größenordnungsmäßig irrelevant wären.

Diese Arbeit ist im SFB 86 (Weltwirtschaft und internationale Wirtschaftsbezie-
hungen, Hamburg und Kiel) entstanden. Für eine kritische Durchsicht des ersten
Manuskripts bin ich Herrn Prof. Krämer und Herrn D.V. R.J. Langhammer sehr dankbar.

¹ Der intraregionale Handel wurde bereits vor der Gründung des Gemeinsamen Marktes
präferentiell behandelt, zuerst durch bilaterale Handelsabkommen und ab 1959
durch den multinationalen Freihandels- und Integrationsvertrag, der durch den
Vertrag über die Gründung des CACM im Jahre 1960 abgelöst wurde.

Tabelle: 1 Beteiligung des regionalen Handels des CACM an den gesamten Importen und Exporten der Partnerländer, in vH, 1959 - 1972

Anteil der intrazonalen Importe an den gesamten Importen, in vH	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	Jan./Juni 1972
Guatemala	2,3	5,5	6,5	8,3	11,5	13,0	13,8	16,3	17,0	19,8	20,5	22,9	22,4	22,0
El Salvador	12,5	11,0	13,5	17,7	18,4	20,5	21,1	23,7	24,3	30,5	28,8	28,3	25,4	29,2
Honduras	7,5	7,4	8,8	11,2	13,8	17,7	20,9	22,8	24,7	26,3	23,9	24,9	8,4	9,5
Nicaragua	6,0	3,9	3,9	5,4	6,6	10,4	13,3	17,4	20,7	25,0	23,9	25,2	25,5	27,5
Costa Rica	3,8	3,2	3,8	2,9	3,1	6,0	8,2	13,0	17,9	22,8	20,9	21,4	21,9	24,5
MCCA	6,1	6,4	7,4	9,2	11,0	13,8	15,2	18,6	20,8	24,7	23,4	24,2	21,2	23,2
Anteil der intrazonalen Exporte an den gesamten Exporten, in vH														
Guatemala	5,0	6,4	9,4	11,7	13,7	18,2	20,7	24,4	33,1	30,4	33,9	36,7	32,9	27,4
El Salvador	8,1	10,9	12,1	13,6	18,6	19,8	24,5	29,1	36,3	40,1	35,5	32,8	35,1	30,9
Honduras	13,1	12,2	11,5	17,3	17,1	20,0	17,6	14,9	15,1	17,5	14,4	11,3	2,9	2,3
Nicaragua	5,5	5,5	2,6	3,6	3,9	5,5	6,6	10,5	12,3	16,6	19,4	28,1	26,4	20,2
Costa Rica	2,1	2,2	2,4	2,1	4,7	13,9	16,9	19,0	21,6	22,1	19,0	21,7	20,6	17,9
MCCA	6,6	7,4	8,1	9,9	12,2	15,8	17,8	20,9	25,0	27,2	25,6	27,4	24,7	21,2

Quelle: Carta Informativa, SIECA, Guatemala, September 1970, 1971 und März 1972, Integración en Cifras, Guatemala, Nr.1 Oktober 1972 und Monthly Bull Statistics, Januar 1973

Zuvor scheint es jedoch sinnvoll, den Maßnahmenkatalog des Gemeinsamen Marktes kurz zu umreißen, um in einem dritten Schritt Maßnahmen und Meßergebnisse, wenn nicht quantitativ, so doch zumindest qualitativ, in einen Kausalzusammenhang bringen zu können.

4. Die wichtigsten integrationspolitischen Maßnahmen des CACM sind folgende:

1. Liberalisierung des regionalen Handels
2. Einführung eines gemeinsamen Außenzolls
3. die Errichtung von Integrationsindustrien
4. die Einführung eines Speziellen Systems für die Förderung von Produktionsaktivitäten
5. die Harmonisierung der fiskalischen Anreize
6. die Gründung einer zentralamerikanischen Bank für wirtschaftliche Integration
7. die Errichtung einer zentralamerikanischen Kompensationskammer
8. und die Einrichtung eines Fonds für monetäre Stabilität.

Handelsliberalisierung

5. Was die Liberalisierung des regionalen Handels und der Einführung eines gemeinsamen Außenzolls anbetrifft, so wurde zu Beginn freier Handel für 80,6 vH der Posten der Zollnomenklatur NAUCA vereinbart, während 19,4 vH in eine Ausnahmeliste einbezogen wurden. Die in der Liste genannten Produkte sollten nach und nach liberalisiert werden. Für den größten Teil waren jährliche Zollsenkungen sowie die graduelle Erweiterung der Importquoten vorgesehen. Für eine kleinere Gruppe von Produkten war die Liberalisierung von gegenseitigen Verhandlungen abhängig gemacht worden und schließlich gab es eine restliche Produktgruppe, für die eine Liberalisierung nicht vorgesehen war. Nach diesem Verfahren waren bis Ende 1965 ungefähr 94 vH der Warenposition der NAUCA zwischen den zentralamerikanischen Staaten liberalisiert worden, und bis zum Jahre 1968 waren es praktisch nur noch 2,5 vH der Warenpositionen der NAUCA, rund 38 Warenpositionen, die nicht liberalisiert und einem gemeinsamen Außenzoll unterworfen waren. Das Handelsvolumen der ausgeschlossenen Güter ist allerdings bedeutend größer, wie auch die Staatseinnahmen durch die erhobenen Zölle. Die wichtigsten Güter sind Transportgüter im allgemeinen, Brenn- und Schmierstoffe; Weizen, Mehl und Gries und Radioempfänger und -sender, die 1968 zusammen 90,0 vH dieser Importe ausmachten. Das Handelsvolumen betrug 1968 immer noch 14,5 vH der gesamten Importe der fünf Länder, nachdem

es 1964 sogar rund 17,0 vH ausgemacht hatte. Diese Importe stammen aber praktisch ausschließlich aus Drittländern, und nur 0,8 vH der gesamten gegenseitigen Importe fallen unter diese Warenpositionen. Davon abgesehen herrscht praktisch vollkommener freier Handel zwischen den fünf Ländern.¹

Integrationsindustrien

6. Zur Sicherung einer gleichgewichtigen Entwicklung zwischen den Integrationspartnern wurde das Instrument der Integrationsindustrien eingesetzt, das schon 1958 im Rahmen eines Vertrags geschaffen worden war, der jedoch erst 1961 von Guatemala, El Salvador, Honduras und Nicaragua und Ende 1963 von Costa Rica ratifiziert wurde. Die Einrichtung der Integrationsindustrien war als ein zusätzliches Instrument gedacht, um wiederum "medium and large scale" Industrien auf regionaler Basis zu fördern. Gleichzeitig sollten damit die begrenzten Ressourcen der Region effizienter genutzt und die Verdoppelung von Investitionen sowie das Problem unausgelasteter Produktionskapazitäten vermieden werden.

7. Einer der Vorteile der Integrationsindustrien besteht darin, daß sie auf den gesamten zentralamerikanischen Markt ausgerichtet sind und daß für sie ein gemeinsamer Außenzoll gilt. Zusätzlich wird diesen Industrien eine Monopolstellung zugebilligt, da die Integrationsindustrie durch Zölle auf konkurrierende Produkte geschützt wird, falls diese in einem Partnerland erstellt werden.² Auch gegen Dumping-Praktiken ist ein wirksamer Schutz vorgesehen, der darin besteht, alle Importe zu unterbinden, die zu Preisen unter den "normalen" Preisen auf dem internationalen Markt erfolgen.

Eine weitere wichtige Vergünstigung ist darin zu sehen, daß die Integrationsindustrien zehn Jahre lang ihre Importe an Rohmaterialien und Zwischenprodukten zollfrei beziehen können. Gleichzeitig sind diese Importe von Produktions- und Ver-

¹ Von den Produkten, für die bis Mitte 1969 kein freier Handel untereinander eingeführt wurde und die sicherlich unbegrenzt Zollrestriktionen unterworfen bleiben werden, kann man Kaffee, Branntwein, Äthylalkohol und Baumwolle nennen. Auch Zucker und Erdölprodukte werden in absehbarer Zeit nicht liberalisiert werden können, letztere wegen der Protektionsmaßnahmen, die jedes Land ergriffen hat, um die eigene Produktion zu fördern.

² Diese Zölle müssen jedoch jährlich um 10,0 vH herabgesetzt werden.

Tabelle 2: Struktur der Bruttoproduktion und der Wertschöpfung in den Ländern des CACM, nach Industriebranchen

	Struktur der Bruttoproduktion in vH		Struktur der nat. Wertschöpfung in vH		Wertschöpfung als vH der Bruttoproduktion		Struktur der Bruttoproduktion in vH		Struktur der nat. Wertschöpfung in vH		Wertschöpfung als vH der Bruttoproduktion	
	1963	1968	1963	1968	1963	1968	1962	1968	1963	1968	1962	1968
	COSTA RICA						EL SALVADOR					
Konsumgüterindustrie ^a :	83,4	76,8	79,9	72,3	37,2	35,9	84,7	74,0	83,0	74,3	-	47,9
davon Lebensmittel, Getränke und Tabak	63,7	56,2	56,7	48,8	34,5	33,2	57,0	45,0	51,7	43,6	-	46,1
Produktionsmittelindustrie ^b	11,7	16,3	13,3	18,7	43,9	43,7	10,4	18,9	12,5	18,0	-	45,4
Metallverarb. Industrie ^{cg}	5,0	6,9	6,8	9,0	52,4	50,0	4,9	7,2	4,5	7,7	-	51,1
Gesamt :	100,0	100,0	100,0	100,0	38,7	38,1	100,0	100,0	100,0	100,0	-	47,7
	GUATEMALA						HONDURAS					
Konsumgüterindustrie ^a :	86,9 ^d	76,8	85,6	76,5	-	40,7	86,2	74,2 ^e	79,2	79,4 ^e	-	48,8 ^e
davon Lebensmittel, Getränke und Tabak	57,4 ^d	43,5	50,7	42,1	-	39,4	57,8	47,7	48,8	56,0	-	53,5
Produktionsmittelindustrie ^b	10,2 ^d	11,1	10,6	11,1	-	40,8	11,0	21,5	15,1	16,6	-	35,1
Metallverarb. Industrie ^{cg}	2,8 ^d	12,1 ^h	3,8	12,4 ^h	-	41,6	2,7	4,3	5,8	4,0	-	40,1
Gesamt :	100,0 ^d	100,0	100,0	100,0	-	40,8	100,0	100,0	100,0	100,0	-	45,6
	NICARAGUA						CACM					
Konsumgüterindustrie ^a :	87,5 ^d	74,8	88,4	72,2	-	42,0	81,7 ^f	-	82,7 ^f	-	46,6 ^f	-
davon Lebensmittel, Getränke und Tabak	54,0 ^d	57,0	58,3	53,4	-	40,7	55,3 ^f	-	56,5 ^f	-	47,0 ^f	-
Produktionsmittelindustrie ^b	8,0 ^d	18,8	10,3	20,8	-	48,0	14,5 ^f	-	13,0 ^f	-	41,1 ^f	-
Metallverarb. Industrie ^{cg}	4,5 ^d	6,4 ^h	1,4	7,0 ^h	-	48,0	3,8 ^f	-	4,3 ^f	-	52,8 ^f	-
Gesamt :	100,0 ^d	100,0	100,0	100,0	-	43,5	100,0 ^f	-	100,0 ^f	-	46,0 ^f	-

a JSIC-Gruppen 20-26, 28,29,39; b JSIC-Gruppen 27,30-34; c JSIC-Gruppen 35,36-38; d 1962; e Erdölraffinage ist mit einbezogen; f 1961; g Maschinen- und Kraftfahrzeugreparatur ist mit einbezogen. h Gruppe 34 eingeschlossen

Quelle: Berechnet aus, UN, Growth of World Industry 1958-67, 1968 ed. und 60-69, 1970 ed., R.Hansen: Central American Integration and Economic Development, Wash.D.C., S.36, Indicadores Económicos Centroamericanos, SIECA, Guatemala, No.10 u.11, Oktober 1970 und Misión Conjunta de Programación para Centroamérica: Estadísticas Básicas del Sector Industrial, 1965.

brauchssteuern befreit. Diese Maßnahmen sind insofern bedeutsam, als Produktionskosten gesenkt werden, die in Zentralamerika durch importierte Inputs relativ stark beeinflußt werden (Tabelle 2). Damit steigt allerdings gleichzeitig die effektive Protektion für diese Produkte.

8. Im Hinblick auf eine gerechte Verteilung dieser Industrien wurde im Abkommen über Integrationsindustrien vereinbart, daß kein Land eine zweite Integrationsindustrie bekommen kann, bevor nicht jeder der fünf Partner mindestens eine solche Industrie erhalten hat. Die Gewährung der genannten Vergünstigungen wird jedoch an Bedingungen geknüpft, die die Attraktivität dieser Industrien für potentielle Investoren teilweise vermindert. So wird eine Mindestproduktionskapazität verlangt, die bei Erstproduktionen anhand der bisherigen Importe bestimmt wird. Darüber hinaus wird von Fall zu Fall eine Mindestbeteiligung von Inländern am Grundkapital gefordert, um einen zu großen Einfluß ausländischer Investoren zu vermeiden. Preiskontrollen als Waffe gegen monopolistische Praktiken sind ebenfalls vorgesehen. Sie schließen ein, daß Kostensenkungen, die auf "economies of scale" zurückzuführen sind, anhand periodischer Untersuchungen festgestellt und effektiv im Preis weitergegeben werden müssen. Die Produzenten müssen Qualitätsnormen für die Produkte einhalten und dürfen nicht als Endverkäufer für diese Produkte auftreten. Auf diese Weise soll der Monopolisierungsspielraum eingeschränkt werden. Monopolistische Praktiken können auch noch dadurch bekämpft werden, daß der Exekutivrat mit einer Mehrheitsentscheidung die Einrichtung einer zweiten konkurrierenden Integrationsindustrie beschließen kann, mit der Bedingung, daß 60,0 vH des Kapitals von Zentralamerikanern gestellt wird. Diese Möglichkeit erhöht die Wettbewerbsintensität, doch steht sie im Widerspruch zum Zweck der Integrationsindustrien, die laut Definition den gesamten zentralamerikanischen Markt benötigen, um kostengünstig zu produzieren. Immerhin kann gesagt werden, daß das Instrument der Integrationsindustrien attraktiv für die Unternehmer sein dürfte, obwohl der Weg zum Status einer Integrationsindustrie langwierig und kompliziert ist.

9. Die Firmen, die einen derartigen Status erreichen wollen, müssen einen Antrag an das Ständige Sekretariat des Gemeinsamen Marktes (SIECA) stellen. Dieser Antrag wird meistens mit Unterstützung der in Frage kommenden Regierung gestellt, um seine

Erfolgschancen zu verbessern. Das Sekretariat prüft diesen Antrag auf seine wirtschaftliche Durchführbarkeit und Notwendigkeit hin. Falls diese Prüfung positiv ausfällt, wird er an den Exekutivrat weitergeleitet, der über die Förderungswürdigkeit des Projekts entscheidet. Dieser Prozess dauert meistens mehrere Monate. Wird der Antrag dann gebilligt, so wird das zentralamerikanische Institut für Forschung und Industrielle Technologie (ICAITI) damit beauftragt, eine Durchführbarkeitsstudie des Projekts auf technischer Basis zu erstellen. Das Resultat dieser Studie wird dem SIECA übermittelt, das dann normalerweise das Projekt befürwortet. Beide Gutachten werden schließlich wieder an den Exekutivrat gesandt. Dieser paraphiert ein Protokoll, nachdem er sich über den Standort der neuen Industrie geeinigt hat. Er empfiehlt meistens, daß dieses Protokoll auch vom Wirtschaftsrat unterzeichnet wird, was in der Regel ohne Vorbehalte geschehen ist.

Das paraphierte Protokoll wird den einzelnen Partnerländern zur Ratifizierung vorgelegt. Erst wenn mindestens drei Partner ihre Ratifikationsurkunden beim SIECA hinterlegt haben, kann die Industrie ihre Produktion aufnehmen und von den zugesagten Vergünstigungen in diesen drei Ländern profitieren, obwohl ihr de iure freier Handel in allen Partnerländern zugesichert ist. Eine alle Mitglieder bindende Entscheidung in dieser Frage ist jedoch bisher nicht erzielt worden.

10. Im Jahre 1961 wurden der Versammlung des wirtschaftlichen Kooperationskomitees für Zentralamerika fünf Projekte für Integrationsindustrien vorgeschlagen:

- a) Reifen und Schläuche (Guatemala)
- b) Ätzende Soda und Insektiziden (Nicaragua)
- c) Glasbehälter (Honduras)
- d) Elektrische Birnen (Honduras)
- e) Kupferdraht und -rohre (El Salvador)

Honduras wurde im Sinne der Gleichverteilung dieser Industrien gebeten, ein Projekt zurückzuziehen (elektrische Birnen). Costa Rica war noch nicht Mitglied des CACM.

11. Erst 1963 wurde das erste Protokoll über Integrationsindustrien unterzeichnet, wobei eine Reifen- und Schläuche-Industrie in Guatemala (GINSA) und eine Industrie für ätzende Soda und Insektizide in Nicaragua gebilligt wurden. GINSA produzierte

bereits im nationalen Rahmen seit 1957 und beabsichtigte 1966 ein zweites Werk in Costa Rica zu errichten, was ihre regionale Monopolstellung untermauert hätte. Doch Costa Rica stellte 1963 selbst einen Antrag für die Errichtung einer Reifenindustrie, die von Firestone betrieben werden sollte. Dieser Antrag wurde vom SIECA allerdings zurückgestellt, mit der Begründung, daß erst gegen 1969 - 1970 genügend Nachfrage für eine zweite Industrie bestehen würde. Doch Costa Rica gab nicht nach und erneuerte 1965 seinen Antrag. Der Wirtschaftsrat beschloß dann, daß die Fabrik eine ausländische Kapitalbeteiligung von höchstens 30 vH haben dürfte und nicht 75 vH wie beantragt.

Obwohl das Protokoll für diese zweite Industrie bereitliegt, ist es vom Exekutivrat bis jetzt nicht verabschiedet worden, nicht zuletzt sicherlich aufgrund von Klagen seitens der GINSA, daß sie bis jetzt nicht in der Lage gewesen sei, mit voller Kapazität zu produzieren. Für Firestone waren auf der anderen Seite die Bedingungen des Wirtschaftsrates zu restriktiv, so daß sich das Unternehmen entschloß, die Produktion im nationalen Rahmen aufzunehmen und durch ein Abkommen mit Panama auch in dieses Land zu exportieren. Unter dem Gesichtspunkt der Integration ist dies natürlich ein Rückschlag, doch auch ein Beweis dafür, daß entweder die Protektion gegenüber Drittländerprodukten zu hoch ist oder der regionale Markt genügend Nachfrage bietet, damit mehr als eine Industrie gewinnbringend produzieren kann. Firestone profitiert nach den Bestimmungen des Vertrages auch von einer jährlichen 10 vH Ermäßigung der Zölle in die restlichen Partnerländer. Der Verdacht liegt allerdings nahe, daß die Protektion des regionalen Marktes zu hoch liegt, besonders wenn man bedenkt, daß die regionale Wertschöpfung relativ gering ist.

12. Das Protokoll von 1963 wurde erst im Februar 1965 von Guatemala, El Salvador und Costa Rica ratifiziert, während Nicaragua im August desselben Jahres folgte. Schließlich wurden durch die Resolutionen Nr. 88 und 89 des Exekutivkomitees von Oktober 1967 beschlossen, daß den Reifen von GINSA freier Zutritt auch zum Honduras-Markt zugestanden werden müßte, obwohl dieses Land das Protokoll noch nicht ratifiziert hatte.

Aufgrund dieser Verzögerung haben sich die Industrien für ätzende Soda und Insektiziden, die praktisch zwei getrennte Unternehmen bilden, durch ihre produktionstechnische Verbundenheit jedoch als eine Industrie betrachtet werden können, erst im Januar 1966 konstituiert. Die Produktion sollte Ende 1967 anlaufen.

Gegen Ende 1965 wurde ein zweites Protokoll unterzeichnet, wonach Honduras eine Flachglasfabrik zugebilligt wurde. Ursprünglich war auch eine Glasbehälterfabrik vorgesehen, doch Guatemala errichtete bereits 1963 eine derartige Fabrik im nationalen Rahmen.¹ Bis jetzt ist dieses zweite Protokoll erst von Nicaragua, Honduras und Costa Rica ratifiziert worden und trat 1968 für diese Länder in Kraft.

13. Der Antrag von El Salvador auf Errichtung einer Kupferdraht- und -rohrfabrik wurde inzwischen wieder zurückgezogen, nachdem das Unternehmen, daß diese Fabrik errichten wollte, durch die strenge Reglementierung der Integrationsindustrien entmutigt wurde. Es wurde von diesem Unternehmen außerdem die Meinung vertreten, daß in Anbetracht dessen, daß innerhalb der Gemeinschaft freier Handel ohnehin garantiert wird und daß der erforderliche hohe Kapitaleinsatz für diese Industrie konkurrierende Unternehmen abschrecken würde, der Status als Integrationsindustrie nicht nötig sei.²

14. Zwischen 1966 und 1967 sind verschiedene weitere Anträge auf die Gewährung des Integrationsstatus für Industrien gestellt worden. Dieses erneute Interesse an diesem System kann an der Neuinterpretation des Artikels über gleichgewichtige Verteilung der Integrationsindustrien zwischen den Ländern liegen.³ Der Wirtschaftsrat beschloß nämlich 1964, daß eine zweite Integrationsindustrie, sofern sie nicht von der gleichen Branche wie die erste war, in einem Partnerland errichtet werden konnte, auch wenn noch nicht alle Partner über eine Integrationsindustrie verfügten. Damit war praktisch die Gleichverteilungsklausel dieser Industrien aufgegeben und auf Industriebranchenbasis beschränkt worden.

¹ Diese Fabrik wird inzwischen vom Speziellen System für die Förderung von Produktionsaktivitäten begünstigt. Dieses System wird anschließend beschrieben.

² Siehe hierzu D.E.Ramsett: Regional Industrial Development in Central America, Praeger, 1969, S.51.

³ Siehe hierzu den Vertrag über Integrationsindustrien in: Economic Cooperation in Latin America, Africa and Asia, herausgegeben von M.S.Wionczek, S.125.

Bei dieser Neuinterpretation trat jedoch die Schwierigkeit auf, daß sich zwei oder mehrere Länder für die gleiche Industrie interessierten, so daß eine Entscheidung erschwert wurde und politischer Druck kaum zu vermeiden war. Konkret handelte es sich dabei um die Produktion von Nylon-Filamenten (Guatemala und El Salvador), Cellulose und Papier (Guatemala, Honduras und Nicaragua) und Eisen und Stahl (Honduras und Costa Rica). Letztere dürfte aber auch im regionalen Maßstab kaum wirtschaftlich sein und vorerst zurückgestellt werden.¹

Spezielles System für die Förderung von Produktionsaktivitäten

15. Neben dem System für Integrationsindustrien, welches sich als kompliziert und schleppend erwiesen hat, wurde bereits 1963 ein Spezielles System für die Förderung von Produktionsaktivitäten eingeführt. Im Rahmen dieses Systems erhalten Industrien zusätzliche Protektion gegenüber Drittlandsprodukten, sofern sie bereits neue Produkte innerhalb der Region erstellen und dabei mindestens 50 vH der regionalen Nachfrage decken. Die zur Einräumung dieser Präferenzen notwendigen Protokolle müssen von den Partnerstaaten ratifiziert werden.

Der Hauptunterschied zum System der Integrationsindustrien besteht darin, daß hier mit keine regionalen Monopole entstehen, sondern lediglich ein begrenzter "infant-industry"-Schutz gewährt wird. Der Exekutivrat behält sich allerdings vor, die Zollprotektion zu ermäßigen oder Import zu erlauben, wenn die Preise dieser Produkte zu hoch sind oder die Deckung von 50 vH der regionalen Nachfrage nicht erfüllt ist. Im ersten Protokoll von 1963 wurden bereits Scheibenglas, Glasflaschen, Buschmesser und elektrische Birnen für das Spezielle System benannt, während im zweiten Protokoll von 1965 Schwefelsäure, Toilettenpapier, Aluminiumpapier und -folie und Zylinder für Flüssiggas hinzukamen. Im November 1966 wurde schließlich ein zusätzliches Protokoll vom Exekutivrat unterzeichnet, wodurch polyvinylische Chlorverbindungen, Spitzhacken, Schaufeln, Äxte, Silberschmuck und Neonröhren in das "Spezielle System" aufgenommen wurden.

¹ Die gesamte Bevölkerung der fünf Länder betrug 1965 nur 12,7 Mill. Einwohner, bei einem Pro-Kopf Einkommen, das um 300 US \$ lag. Die gesamte Produktion an Rohstahl betrug 1970 7900 t, bei einem Gesamtimportbedarf von 290 000 t.

Tabelle:3 Handelsbilanzsalden der zentralamerikanischen Länder, gesamt und regional, in Mill US \$, 1959 - 1972

	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	Jan./Juni 1972	Jan./Juni 1973
Guatemala: regionaler Saldo	2,1	- 0,3	1,4	2,2	1,0	3,6	6,8	21,2	23,6	28,1	35,0	40,8	29,0	18,2	21,1
Gesamtsaldo	-31,9	-25,2	-23,4	-21,5	-19,6	-37,8	- 42,5	18,5	-49,2	-21,9	5,2	- 9,8	-27,1	31,2	49,4
El Salvador: regionaler Saldo	-3,3	- 0,8	- 0,2	- 3,6	0,8	- 4,1	3,8	5,4	20,7	19,7	11,6 ^a	14,0	17,3	8,0	3,0
Gesamtsaldo	13,8	- 5,6	10,4	11,5	2,1	-13,0	- 11,9	-31,1	-16,7	- 1,8	- 7,1	-14,7	-23,2	13,8	49,5
Honduras: regionaler Saldo	3,6	2,1	1,9	4,9	0,7	0,3	- 3,3	-12,6	-17,2	-17,4	-20,1 ^a	-36,2 ^b	-10,8	- 6,3	-10,3
Gesamtsaldo	- 2,3	- 9,9	0,3	0,0	-13,2	- 9,8	4,0	- 4,9	- 8,8	- 5,7	-18,4	-51,0	-15,5	1,3	15,0
Nicaragua: regionaler Saldo	- 0,1	0,7	- 1,1	- 2,1	- 3,1	- 7,4	- 11,5	-16,8	-23,8	-19,2	-11,4	- 0,3	- 5,2	+ 0,3	-5,1
Gesamtsaldo	5,4	- 8,8	- 6,0	- 8,1	- 4,0	-11,8	- 11,3	-39,7	-52,2	-22,3	-18,2	-20,1	-23,2	-	-
Costa Rica: regionaler Saldo	- 2,3	- 1,7	- 2,1	- 1,4	0,6	7,5	4,2	2,7	- 3,2	-11,2	-15,1	-18,3	-30,3	-20,2	-8,7
Gesamtsaldo	-26,0	-24,6	-23,0	-20,4	-28,8	-24,7	- 66,4	-42,9	-46,9	-43,1	-55,4	-85,5	-116,8	-49,0	-21,7

a Krieg zwischen El Salvador und Honduras, so daß der Handel zwischen diesen beiden Ländern ab Mitte 1969 abgebrochen wurde.

b Dekret 97 vom Dezember 1970, welches den Freihandel mit den restlichen Partnern des CACM kündigte.

Quelle: Carta Informativa, SIECA, Guatemala, Nr.119, September 1971 und Integración en Cifras, SIECA, Guatemala, Nr.7, Oktober 1972

16. Trotz dieser vereinzeltten Erfolge in der Entwicklung einer Industriestruktur auf regionaler Basis kann man mit den erzielten Resultaten nicht zufrieden sein, denn so lange noch auf nationaler Ebene jedes Land seine Industrie mit eigenen Mitteln und Zielen entwickeln kann, wird ein regionales Industrialisierungsprogramm nicht zustande kommen. Es ist deshalb unumgänglich, daß erstens Einigkeit in der Harmonisierung der fiskalischen Anreize zwischen den Ländern erreicht und ferner Übereinstimmung über eine regionale Entwicklungsplanung erzielt wird.

Fiskalische Anreize

17. Was die Harmonisierung der fiskalischen Anreize betrifft, so wurde 1962 ein Abkommen zur Förderung der Industrialisierung vereinbart, jedoch erst 1969 in Kraft gesetzt, nachdem Honduras ein Vorzugsstatus gewährt worden war. Uneinigkeit über die Ausführungsvorschriften erlaubten erst 1972 eine einheitliche Anwendung des Abkommens für Guatemala, El Salvador, Costa Rica und Nicaragua. Honduras ist inzwischen seit 1971 praktisch aus der Gemeinschaft ausgeschieden.

18. Zum Konflikt kam es, weil Honduras die Ansicht vertrat, daß durch die Errichtung des CACM Nachteile für die Industrialisierung des Landes eingetreten waren. Tatsächlich hatte Honduras mit einer Industrialisierung auf der Basis von Importsubstitution noch nicht begonnen, im Gegensatz zu den restlichen Partnern des Gemeinsamen Marktes, vielleicht mit Ausnahme von Nicaragua. Dadurch waren die durchschnittlichen Zölle für Importwaren von Honduras bedeutend geringer als in den Nachbarstaaten. Infolge der Einführung des gemeinsamen Außenzolls, der bedeutend höher war, entstand eine Handelsumlenkung zugunsten der Partnerländer, die im Vergleich über eine zum Teil beachtliche Konsumgüterproduktion verfügten. Dies führte zu einer zunehmenden Verschlechterung der regionalen Handelsbilanz Honduras (Tabelle 3), wie auch zu geringeren Industrialisierungschancen im eigenen Lande. Honduras forderte daher, höhere fiskalische Anreize für die Ansiedlung von Industrien in seinem Territorium gewähren zu dürfen. Vorher war es nicht gewillt, dem Abkommen zuzustimmen. Im Oktober 1966 wurde schließlich ein Protokoll unterzeichnet, das Honduras besondere Vergünstigungen zugestand. Daraufhin ratifizierte im Dezember 1967 auch Honduras das Abkommen über fiskalische Anreize, doch wurde es erst im März 1969 von den fünf Partnern beim SIECA hinterlegt. Angewandt werden konnte es sogar erst 1972, da bis dahin keine Einigung über die Ausführungsbestimmungen erzielt wurde.

19. In dem Abkommen sind drei Gruppen von Industrien vorgesehen. Der Gruppe A gehören Betriebe an, die Zwischenprodukte produzieren, wenn entweder wenigstens 50 vH der Inputs zentralamerikanischer Herkunft sind oder wenn die Betriebe eine "hohe" Wertschöpfung erzielen. In die Gruppe B sind Industrien eingeordnet, die Konsumgüter, Verpackungsmaterial oder Halbgüter produzieren und diese Erzeugnisse exportieren oder durch Importsubstitution Devisen einsparen. Dabei können sie einen beträchtlichen Anteil an Inputs von außerhalb Zentralamerikas beziehen. Alle anderen Unternehmen, die keine der oben genannten Bedingungen erfüllen, werden der Gruppe C zugerechnet.

20. Anhand der zusätzlichen Vergünstigungen, die Honduras zugebilligt wurden, kann man die wichtigsten Maßnahmen dieses Systems erkennen. So kann Honduras im Vergleich zu den anderen Partnern zusätzlich noch zwei weitere Jahre Zollfreiheit für die Einfuhr von Maschinen und Ausrüstungen sowie eine Befreiung von den Einkommens- und Vermögenssteuern für neue und bereits bestehende Industrien der Gruppe B und für alle der Gruppe C gewähren. Bei bestehenden Industrien der Gruppe B werden nur ein Jahr Zollfreiheit für die Einfuhr von Maschinen und Ausrüstungen, zwei Jahre Befreiung von der Einkommenssteuer und drei Jahre Befreiung von der Vermögenssteuer zugestanden. Was den Zollerlaß für Importe von Zwischenprodukten, Halbgütern und Verpackungsmaterial betrifft, die nicht in Zentralamerika produziert werden, sind im Abkommen über fiskalische Anreize in den ersten fünf Jahren ein vollkommener Zollerlaß und in den folgenden fünf Jahren eine abnehmende Zollermäßigung vorgesehen. Honduras kann dagegen während der zehn Jahre 20 vH mehr Zoll-erlaß als die anderen Partner für neue Industrien der Gruppen A und B zugestehen.

21. Die Gewährung dieser zusätzlichen Vergünstigungen sollte einen besonderen Anreiz für die Ansiedlung von Industrien in Honduras darstellen. Es ist allerdings fraglich, ob damit genügend Investitionen hätten nach Honduras gelenkt werden können, da dieses Land im Vergleich zu den anderen Partnern erhebliche Nachteile aufweist, besonders in der Infrastruktur. Das läßt sich jetzt nicht mehr überprüfen, denn politische Ereignisse verhinderten das Inkrafttreten des Vertrages und bewirkten praktisch das Ausscheiden Honduras aus der Gemeinschaft. Der sog. Fußballkrieg zwischen Honduras und El Salvador im Jahre 1969 brachte den Handel zwischen diesen beiden Ländern in der zweiten Hälfte des Jahres 1969 vollkommen zum Erliegen. El Salvador hatte zusätzliche Schwierigkeiten zu erleiden, da Honduras den Transit salvadoranischer Waren durch sein Territorium nicht weiter er-

laubte. Ende 1970 wurde zusätzlich von Honduras ein Dekret erlassen (Dekret Nr.97), das praktisch den Austritt aus der Gemeinschaft bedeutete, da Zölle und andere Maßnahmen erhoben wurden, um die Industrialisierung des Landes voranzubringen. Der freie Handel mit den restlichen vier Partnern wurde somit aufgegeben.¹ Dieses Verhalten läßt sich damit begründen, daß trotz der beeindruckenden Erfolge in der Entwicklung des gegenseitigen Handels die Interessen der weniger entwickelten Partner nicht genügend berücksichtigt wurden und somit eine gleichmäßige Verteilung der Nutzeffekte nicht zustande gekommen ist. Auch Nicaragua verlangte mit Hinweis auf die negative Entwicklung der regionalen Handelsbilanz eine besondere Behandlung, jedoch konnte darüber keine Entscheidung erzielt werden. Das Land verbuchte jedoch trotzdem Industrialisierungserfolge und weitete auch den Handel trotz quasi-Ausscheidens von Honduras aus der Gemeinschaft ab 1970 aus.

Finanzierungseinrichtungen

22. Durch die Gründung der Zentralamerikanischen Bank für Wirtschaftliche Integration (BCIE) im Jahre 1961, wurde ein wichtiger Schritt in bezug auf eine multilaterale Finanzierung von Integrationsvorhaben getan. Die Bank setzte sich außerdem das Ziel, einen gleichgewichtigen Entwicklungsprozeß zwischen den fünf Partnerländern zu fördern. Dies schlug sich auch im Laufe der Zeit in der Kreditvergabe deutlich nieder, in dem beispielsweise die weniger entwickelten Partner, Honduras und Nicaragua, im Vergleich zu den anderen Partnern einen größeren Anteil der vergebenen Kreditsumme bekamen. So hatte bis zum Jahre 1967 Costa Rica, das Land mit dem höchsten Pro-Kopf-Einkommen, 14,8 vH der gesamten Kreditsumme erhalten, dagegen Honduras, das ärmste Land, 26 vH. Bis 1970 verbesserte Honduras seinen Anteil sogar auf 30 vH, gefolgt von Nicaragua mit rund 20 vH. Diese Kredite kamen hauptsächlich der Infrastruktur zugute, mit ungefähr 60 vH der gesamten Kreditsumme, gefolgt vom Industriesektor, wobei die Textilindustrie den größten Anteil verbuchte.

23. Im Bereich der monetären Kooperation wurde im Jahre 1961 die Errichtung einer Zentralamerikanischen Kompensationskammer beschlossen, wodurch der gegenseitige

¹ Allerdings hat Honduras zwischenzeitlich bilaterale Freihandelsabkommen mit Guatemala, Nicaragua und Costa Rica ausgehandelt, so daß seine Interessen auf diese Weise leichter zu berücksichtigen sind.

Handel mit nationalen Währungen beglichen werden kann. Die verbleibenden Schuldsalden werden durch die Gewährung von Krediten zwischen den Zentralbanken in Dollars garantiert. Bis jetzt ist der größte Teil des Handels über diese Kammer abgewickelt worden, im Jahre 1970 über 90 vH. Schließlich ist im Jahre 1969 noch eine wichtige Vereinbarung über einen Fonds für monetäre Stabilisierung getroffen worden, wodurch temporäre Zahlungsbilanzungleichgewichte gemildert und Währungsschwierigkeiten verhindert werden sollen. Bis Juli 1972 verfügte dieser Fonds über 62 Mill. US \$.

24. Nachdem hier die wichtigsten integrationspolitischen Maßnahmen des CACM geschildert worden sind, wird anschließend anhand verschiedener Meßmethoden versucht, ihr Einfluß auf die wirtschaftliche Entwicklung sowohl der gesamten Region, wie auch auf die einzelnen Partnerländer zu ermitteln.

Handelsschaffende Wirkungen innerhalb des CACM

25. Ein Versuch, den handelsschaffenden Effekt des CACM im Zeitraum 1961-1967 zu messen, wurde von Wilford durchgeführt.¹ Dabei wird, Balassa folgend, als Maß für die Handelsschaffung der Unterschied zwischen den ex post Einkommenselastizitäten für Importe aus der Region und aus Drittländern vor und nach der Bildung der Gemeinschaft verwendet. Dabei muß vorausgesetzt werden, daß sich die Elastizitäten ohne Bildung der Gemeinschaft nicht verändert hätten² und daß von einem bestimmten Termin an Zölle im intraregionalen Handel nicht mehr existierten.

Eine Erhöhung der Einkommenselastizitäten für intraregionale Importe nach der Bildung der Gemeinschaft bedeutet danach eine "Bruttohandelsschaffung", wohingegen eine höhere Einkommenselastizität für alle Importe eine "Nettohandelsschaffung" anzeigt. Auf der anderen Seite weist ein Fallen der Einkommenselastizität für extraregionale Importe auf eine "Bruttohandelsumlenkung" hin, ein Fall der Einkommenselastizität für sämtliche Importe hingegen auf eine "Nettohandelsumlenkung."

¹ W.T.Wilford, Trade Creation in the Central American Common Market, "Western Economic Journal", Vol. VII, No.1 März 1970, S.61-69.

² Die Einkommenselastizitäten werden als Quotient zwischen der jährlichen Veränderung der Importe und der jährlichen Veränderung des regionalen Bruttoinlandsprodukts definiert.

Auf aggregierter Basis kam Wilford zu dem Ergebnis, daß im Beobachtungszeitraum eine "Nettohandelsschaffung" stattfand. Eine Disaggregation nach SITC-Produktkategorien erbrachte das gleiche Ergebnis mit der Ausnahme von Erdöl und Erdöl-derivaten¹ sowie von Ölen und Fetten², für die eine "Nettohandelsumlenkung" ermittelt wurde.

26. Nachteilig an diesem Verfahren erscheint, daß

- die Ergebnisse wegen der geringen Zahl von Beobachtungen nicht statistisch getestet werden können
- Veränderungen in den Einkommenselastizitäten sich auf andere Einflüsse als die Integration zurückführen lassen, in diesem Falle besonders durch die günstige externe Markt- und Preissituation für die traditionellen Exporte dieser Länder, hauptsächlich in der Periode zwischen 1961 und 1965
- kein Schluß gezogen werden konnte, welche konkreten integrationspolitischen Instrumente die "Nettohandelsumlenkung" beeinflusst haben
- die Ergebnisse nicht nach einzelnen Mitgliedsstaaten aufgeschlüsselt sind.

Die beiden erstgenannten Einwände kann mit Hilfe multipler Regressionsgleichungen begegnet werden, sofern die Anzahl der Beobachtungen statistische Signifikanztests zuläßt³.

27. Aitken und Lowry⁴ haben diese Methode in einem Querschnittssektorenmodell angewandt und dabei für jedes Jahr von 1955-67 die Exporte der Mitgliedsstaaten von LAFTA und CACM in die einzelnen Partnerstaaten als zu erklärende Variable in Abhängigkeit von den nominalen Bruttoinlandsprodukten, den Bevölkerungszahlen, den räumlichen Entfernungen zwischen den Wirtschaftszentren der Staaten sowie den

¹ Diese Güter gehören zu den wenigen, für die kein Freihandel innerhalb des CACM existiert. Stattdessen strebt jedes Land Selbstversorgung an.

² Die Importe von Ölen und Fetten waren 1960 außergewöhnlich hoch. Eliminiert man den Wert für 1960 aus der Zeitreihe, so ergibt sich eine "Nettohandelsschaffung".

³ Ein Artikel von L.N. Willmore: Trade creation, trade diversion and effective protection in the CACM, welcher noch nicht veröffentlicht wurde, bedient sich der Regressionsanalyse um die Signifikanz der Änderungen in den Einkommenselastizitäten zu testen. Disagregiert nach Produktgruppen und Ländern kommt der Autor zum Ergebnis, daß bei nicht dauerhaften Konsumgütern "trade diversion" überwogen hat, dagegen bei den hierfür benötigten Zwischenprodukten "external trade creation" stattfand, wobei der "trade diversion" Effekt bei Konsumgütern kompensiert werden konnte. Auf Länderbasis ergibt sich bei Konsumgütern trade creation für Honduras und Costa Rica, dagegen für Guatemala, El Salvador und Nicaragua trade diversion. Bei Zwischenprodukten kann angenommen werden, daß anhand der weitgehenden Zollerlasse für deren Einfuhr, bei allen fünf Ländern trade creation stattfand.

⁴ N.D. Aitken and W.R. Lowry, A Cross-Sectional Study of the Effects of LAFTA and CACM on Latin American Trade, Journal of Common Market Studies, Vol. 11 (1973), nr. 4, S. 326 f.

räumlichen Entfernungen zum US-Markt als wichtigsten Exportmarkt gesetzt. Die räumlichen Entfernungen dienen als approximative Größe für natürliche Handelshindernisse. Zusätzlich wurden zwei Schlupfvariablen in das Modell eingeführt, die das approximative Ausmaß des Präferenzhandels sowohl innerhalb der LAFTA als auch des CACM darstellen sollen.

28. Der Vorteil dieser Methode besteht darin, daß bei hohem Disaggregationsniveau der Handelseinflußfaktoren für jedes Jahr genügend Querschnittsdaten vorhanden waren und daß die Wirkungen des Präferenzhandels mittels einer Schlupfvariable von anderen Einflußfaktoren isoliert werden kann. Einen Nachteil kann jedoch auch dieses Verfahren nicht vermeiden: Es ist kaum möglich, Integrationswirkungen, in diesem Fall des Präferenzeffekts im intra-regionalen Handel, konkret integrationspolitischen Maßnahmen zuzuordnen. Zwar werden die Regressionsergebnisse bei Aitken und Lowry für jedes Jahr getrennt ausgewiesen, so daß man die jährlichen Resultate mit dem Zeitpunkt der Einführung eines bestimmten integrationspolitischen Instruments vergleichen und so seine Wirkung in etwa abschätzen kann. Jedoch bietet auch dies keine hinreichende Sicherheit, denn es kann nicht ausgeschlossen werden, daß andere nationale fiskal- oder geldpolitische Maßnahmen oder andere Gemeinschaftsmaßnahmen mit langem Wirkungsgrad und / oder nationale und supranationale Maßnahmen zusammen den Wert der Schlupfvariablen im Jahr x beeinflußt haben. Auch muß die Annahme gemacht werden, daß in den Jahren vor 1961, d.h. vor der eigentlichen Integrationsperiode, sowohl der LAFTA als auch des CACM, eine Präferenzwirkung zugunsten des intra-regionalen Handels bestand, wenn der Wert der Schlupfvariablen größer als Null wäre. Da aber kein gemeinsamer Außentarif beziehungsweise keine generelle Beseitigung der Binnenzölle vor 1961 existierte, muß ein positiver Wert der Schlupfvariablen auf andere bilaterale Quasi-Integrationsvereinbarungen zurückgeführt werden.¹ Dieser allmähliche Integrationsprozess innerhalb des CACM müßte sich a priori in einem allmählichen Wachstum des Koeffizienten für die Schlupfvariable niederschlagen, während beispielsweise innerhalb der LAFTA - von den bilateralen Handelsabkommen jeweils zwischen Chile, Argentinien, Brasilien abgesehen - eine deutliche Zäsur von Integrations- und Vorintegrationsperiode zu beobachten sein müßte.

¹ Der intra-regionale Handel wurde bereits vor der Gründung des Gemeinsamen Marktes präferentiell behandelt, zuerst durch bilaterale Handelsabkommen und ab 1959 durch den multinationalen Freihandels- und Integrationsvertrag, der durch den Vertrag über die Gründung des CACM im Jahre 1960 abgelöst wurde.

Tabelle:4 Handelsvolumen zwischen den Partnerländern des CACM (in Mill US\$)

Jahr	Gesamt- handel	Jährl. Wachstums- rate in vH	Gesamt- importe ohne Honduras	Jährl. Wachstums- rate in vH	Gesamt- exporte ohne Honduras	Jährl. Wachstums- rate in vH
1960	32,7	13,9	27,4	16,6	25,2	26,6
1961	36,8	12,5	30,4	10,9	28,5	13,1
1962	50,8	38,0	41,9	37,8	37,0	29,8
1963	72,1	41,9	58,8	40,3	58,1	57,0
1964	106,2	47,3	88,2	50,0	87,9	51,3
1965	135,5	27,6	110,2	24,7	113,3	28,9
1966	174,7	28,9	140,7	27,9	153,2	35,2
1967	214,0	22,5	173,2	23,1	190,4	24,3
1968	258,3	20,7	209,6	21,0	227,0	19,2
1969 ^a	249,0	-3,6	205,0	-2,2	225,1	-0,8
1970	299,4	20,2	244,5	19,3	280,3	24,5
1971 ^b	275,7	-7,9	259,4	6,1	270,3	-3,6
1972 (Jan./ Juni)	150,3	18,7 ^c	141,7	15,5 ^c	147,9	18,7 ^c
1973 (Jan./ Juni)	171,3	13,9 ^c	--	--	--	--

^a Ab 2. Halbjahr gab es keinen Handel zwischen El Salvador und Honduras mehr

^b Honduras kündigte Ende 1970 den Freihandel innerhalb des Gemeinsamen Marktes durch das Dekret Nr. 97

^c Wachstumsrate für Januar - Juni, verglichen mit gleicher Periode des Vorjahres

Quelle: Carta Informativa, SIECA Guatemala, April 1972, Nr. 126 und Integración en Cifras SIECA, Guatemala, Nr.1 Oktober 1972

29. Die Ergebnisse von Aitken und Lowry weisen in diese Richtung. Der Koeffizient der Schlupfvariablen, die für die Präferenzwirkung des CACM steht, zeigt für 1955 - 1958 negative Werte, die ab 1959 von wachsenden positiven Werten abgelöst werden. Statistisch signifikant werden sie ab 1963 (auf 5 vH Niveau). Multipliziert man diesen Koeffizienten mit dem log-Wert der Schlupfvariablen und dividiert den Wert für den realisierten Intra-Handel durch dieses Ergebnis, so erhält man die approximative Größe für den Intra-Handel, der ohne Integration stattgefunden hätte. Die Differenz zwischen dem tatsächlichen Intra-Handel und dem approximativen Wert für den Intra-Handel ohne Integration steht für die Bruttohandelsschaffung. Nach diesem Verfahren ermitteln Aitken und Lowry eine Bruttohandelsschaffung, die von 42 vH des gesamten Intra-Handels 1961 bis 94 vH 1967 reicht. Die Autoren bringen diesen Anstieg mit der allmählichen Handelsliberalisierung innerhalb des CACM in Zusammenhang, sind aber nicht in der Lage, die Präferenzwirkung des CACM auf Länder- und Produktbasis zuzuordnen. Außerdem ist zu bedenken, daß die Beseitigung der Binnenzölle nur ein Instrument des CACM ist. Inwieweit der gemeinsame Außenzoll und die anderen oben genannten Maßnahmen zur Bruttohandelsschaffung beigetragen haben, bleibt jedoch ebenfalls offen. Die 1969 eingetretene Wende im Integrationsprozess könnte hier Aufschluß geben, da sich der Präferenzkoeffizient verändern müßte. Sie ist jedoch im Beobachtungszeitraum nicht enthalten.

30. So bestätigen sowohl Wilfords als auch Aitkens und Lowrys Berechnungen zwar a priori-Vermutung, daß das bemerkenswerte Wachstum des intra-regionalen Handels des CACM (Tabelle 4) mit auf eine Handelsschaffung zurückzuführen ist, welche Maßnahmen in welchem Ausmaß aber dafür verantwortlich zeichneten und welche Länder davon profitierten, beantworten weder die Verfahren mit Verwendung der Einkommenselastizitäten noch die Regressionen.¹

Intra-Industrielle Spezialisierung

31. Während die Verfahren zur Messung der Handelsschaffung das Niveau des intra-regionalen Handels betreffen, konzentriert sich die Frage, inwieweit der Gemeinsame Markt zu einer intra-industriellen Spezialisierung beigetragen hat, auf die Struktur des Handels, speziell mit Industrierzeugnissen.

¹Der Artikel von Willmore (siehe S.13, Fußnote 3) trägt jedoch zur Beantwortung dieser Fragen erheblich bei, nämlich zur Identifizierung der Länder bei denen trade creation oder trade diversion vorkam und zur Erkennung der Gewährung zollfreier Einfuhr für einen großen Teil der Zwischenprodukte als hauptverantwortliche Maßnahme für trade creation in dieser Produktgruppe.

32. A priori kann man sich vorstellen, daß im Zuge der Produktdifferenzierung die Integrationspartner Güter einer Produktgruppe sowohl exportieren als auch importieren werden und daß innerhalb der Produktgruppe ein Spezialisierungsprozess stattfindet. Ein gemeinsamer Markt erleichtert zwar diese Konzentration des Fertigungsprozesses auf ein bestimmtes Erzeugnis wegen des größeren Marktradius, bringt aber andererseits die Gefahr einer den Faktorrelationen im Welthandel nicht entsprechenden kapitalintensiven Fertigung mit sich. Innerhalb des Gemeinsamen Marktes begünstigt jedoch wiederum die intra-industrielle Spezialisierung eine Arbeitsteilung entsprechend den Faktorrelationen zwischen den Partnern, und nur davon soll jetzt die Rede sein.

33. Voraussetzung für die Messung der Spezialisierung ist eine weitgehende Disaggregation des intra-regionalen Handels nach Produktgruppen. Sie wird im CACM durch die gemeinsame Zollnomenklatur NAUCA ermöglicht. Auf dieser Zollnomenklatur basiert der Versuch von Willmore, anhand zweier Indikatoren, die von Balassa entwickelt wurden, die Veränderung der intra-industriellen Spezialisierung im Verlaufe der Integrationsperiode zu erfassen.¹

34. Gruppiert man die Partnerländer nach Paaren und ordnet die Exporte von Industrieerzeugnissen eines jeden Partners in das andere Mitgliedsland entsprechend dem Stellwert der entsprechenden Produktkategorie innerhalb des Gesamtintrahandels, so müssen sich beide Rangfolgen einander angleichen, wenn eine intra-industrielle Spezialisierung stattgefunden haben soll. Als statistisches Maß bietet sich der Rangkorrelationskoeffizient² an, der sich im Falle einer intra-industriellen Spezialisierung unter den obigen Bedingungen dem Wert eins nähern muß.

Willmore vergleicht die Korrelationskoeffizienten für 1961, dem Beginn der Integration, und 1967, dem Jahr, in dem die Liberalisierung des intra-regionalen Handels abgeschlossen wurde.

¹ L.N. Willmore, Free Trade in Manufactures among Developing Countries: The Central American Experience, in: Economic Development and Cultural Change, Vol. 20, Nr. 4, Juli 1972, S. 659-670.

² Die Untersuchung gründet sich auf 59 Produktkategorien, davon 43 nach der dreistelligen NAUCA, 12 nach der fünfstelligen NAUCA. Die restlichen 4 Kategorien umfassen Gruppen von 2 oder mehr dreistelligen Nomenklaturen.

Mit Ausnahme der Länderpaarungen, an denen Honduras beteiligt war, dessen Daten allerdings teilweise nicht kompatibel mit den Daten anderer Länder waren, ergaben sich jeweils für 1967 höhere Koeffizienten als für 1961, d.h. dieser Indikator deutet darauf hin, daß eine intra-industrielle Spezialisierung stattfand.

35. Der zweite Indikator wird bestimmt durch den Quotienten aus der absoluten Differenz von Exporten und Importen einerseits sowie der Summe aus Exporten und Importen andererseits, jeweils für eine bestimmte Produktkategorie. Die Summe dieser Quotienten wird durch die Anzahl der Produktkategorien dividiert. Dieses ungewichtete Durchschnittsmaß stellt den Indikator für die intra-industrielle Spezialisierung dar. Er nähert sich mit zunehmendem Spezialisierungsgrad Null; jedoch wird diese Bewegung nicht allein dadurch verursacht, daß sich die Exporte und Importe größenmäßig annähern, sondern schon dadurch, daß beide Größen bei gleichbleibendem Abstand wachsen. Insofern vermischt dieser Indikator Struktur- und Niveaueffekte.

36. Wie beim ersten Indikator, so untersucht Willmore auch hier die Entwicklung 1961-67 anhand der beiden Eckjahre. Sowohl bei den traditionellen Industrieerzeugnissen wie Leder-, Textil-, Holz- und Papierverarbeitung als auch im Hinblick auf alle industriellen Erzeugnisse zeigen die Resultate einen Rückgang der Kennziffer für alle Länder, d.h., daß eine intra-industrielle Spezialisierung während dieses Zeitraums in allen Ländern stattfand. Die geringste Veränderung der Kennziffern von 1967 gegenüber 1961 weist El Salvador auf, das bereits 1961 einen hohen Spezialisierungsgrad im Handel mit den Nachbarstaaten aufwies. Bezüglich der Daten von 1961 gilt das gleiche für Guatemala (zweiter Platz hinter El Salvador), dessen Kennziffer jedoch während der Integrationsperiode überdurchschnittlich sank, so daß dieser Staat 1967 den höchsten Spezialisierungsgrad im intra-regionalen Handel aufwies, noch vor El Salvador. Dieses Ergebnis legt den Schluß nahe, daß, falls man die Entwicklung des Indikators auf Integrationsmaßnahmen zurückführt, die beiden industriellen Spitzenreiter Guatemala und El Salvador am meisten von einem Reallokationsprozess durch Freihandel profitiert hätten, bzw., daß ihr Vorsprung zu Beginn der Integrationsperiode, zumindest im Falle Guatemalas, ausgebaut worden wäre.

Tabelle 5: Regionale Exportangebotsstruktur für ausgewählte Produktgruppen, nach Länderbeteiligung

SITC-Produktgruppen	1964	Beteiligung am Gesamtangebot nach Ländern, in vH ^c		1968	Beteiligung am Gesamtangebot nach Ländern, in vH ^c		1971 ^b	Beteiligung am Gesamtangebot nach Ländern, in vH ^c	
048 Getreideprodukte	973	CR 45	N 20	3188	N 50	ES 10	4785	N 56	ES 17
053 Fruchtkonserven u. Fruchtpräparate	1249	ES 26	G 92	1558	CR 26	G 88	1332	CR 19	G 64
062 Zuckersüßigkeiten u. andere Zuckerpräparate	2824	G 64	CR 13	3871	CR 10	G 74	3703	CR 35	G 68
091 Margarine und Fette	2023	ES 20		5277	ES 19	CR 11	3397	ES 21	CR 10
412 Vegetalöle	1278	ES 52		6576	CR 41	G 14	4650	CR 40	G 22
512 Organische chemische Produkte	- ^a	H 23		2141	ES 33		3208	ES 36	
533 Pigmente, Farben, Lacke u. andere	1712	ES 57		2806	N 45	ES 20	2816	N 75	ES 18
541 Medizinische u. pharmazeutische Produkte	1845	G 28		8556	G 26		15831	ES 18	N 67
552 Kosmetik, Seifen, Parfümerie etc.	5260	-		13444	N 64		11959	N 67	H 13
561 Verarbeitete Düngemittel	6432	G 43	N 10	3829	G 36	H 12	5280	G 48	CR 17
599 Diverse chemische Produkte u. Materialien	3134	ES 41	CR 17	8905	ES 35		13759	ES 22	N 11
629 Verarbeitete Güter aus Kautschuk, nep.	1422	G 33		6188	G 44	CR 18	6927	G 50	CR 29
631 Furniere, Sperrholz, Spanholz etc.	1098	G 43	CR 11	2340	ES 28		7847	ES 11	
642 Artikel aus Zellulose, Papier u. Karton	3463	ES 26		5893	G 31	ES 25	5783	G 47	CR 12
651 Textilfasern u. Fäden	2909	CR 94		5141	H 26		10624	ES 31	
652 Baumwollgewebe (außer spezielle u. enge Gewebe)	4590	ES 55	N 15	13313	ES 59		20469	ES 57	
653 Gewebe, nicht aus Baumwolle (außer spezielle u. enge Gewebe)	1634	CR 15		7983	CR 39		4699	CR 33	
656 Textilartikel, nep., außer Bekleidung u. Schuhe	2582	G 97		5883	ES 45	CR 14	4549	N 31	CR 16
665 Glasmanufakturen	- ^a			2832	N 22	G 11		ES 29	
681 Eisen und Stahl	955	CR 41	N 18	8344	G 73		8081	G 67	
699 Metallmanufakturen, nep.,	2553	G 22	H 16	8056	CR 25		9507	CR 29	
721 Elektrische Maschinen, Apparate u. Gebrauchsgegenstände	1675	CR 41	N 18	9113	CR 46	G 16	11355	CR 45	G 14
821 Möbel und Zubehör	1557	G 77		3611	N 27		2117	N 39	
841 Bekleidung, außer Pelze	6199	ES 77		17713	ES 67		15591	ES 53	CR 16
851 Schuhe	3666	G 13		9395	G 22		10470	G 26	
899 Sonstige Manufakturen, nep.	2452	ES 86		7515	ES 78		11766	ES 53	
Gesamt	63485	G 11		186229	G 17		203260	G 36	
vH des gesamten regionalen Handels	65 vH	ES 68		72 vH	ES 46	CR 10		ES 44	N 16
		G 30			G 32			G 35	
		G 93			G 59			G 49	CR 10
		ES 47			ES 30			G 37	
		G 39			ES 61			ES 50	N 15
		-			G 24			G 22	CR 10
		-			G 93			G 98	
		N 42	G 18		G 34	CR 23		G 35	CR 26
		CR 29			ES 32			ES 29	
		ES 35	N 23		ES 35	G 19		ES 26	CR 24
		G 25			N 25			N 24	G 23
		G 85			ES 38	CR 24		G 37	CR 27
		ES 63			G 33			ES 32	
		CR 24			ES 49	N 11		ES 51	CR 15
		ES 31	CR 18		CR 30			N 21	
		G 30			G 34	CR 18		ES 46	CR 16
		ES 42	N 18		ES 31			G 32	
		G 23			ES 47	N 16		G 41	N 14
		G 41	ES 21		G 25			ES 37	
		CR 25			ES 29	G 26		CR 38	G 19
					CR 29			ES 31	

^a Wert war geringer als 500 000 US \$

^b Honduras und El Salvador haben keinen Handel untereinander, Honduras unterhielt keinen Freihandel mit der Gemeinschaft

^c G = Guatemala, ES = El Salvador, H = Honduras, N = Nicaragua, CR = Costa Rica

Der Autor gliedert, soweit statistisch möglich, den Handel mit Industrieerzeugnissen, in Konsum- und Zwischengüter auf und kommt bei Anwendung des zweiten Indikators zu dem a priori zu vermutenden Ergebnis, daß die intra-industrielle Spezialisierung bei Konsumgütern größer war als bei Zwischengütern. Er führt dies auf die besseren Möglichkeiten der Produktdifferenzierung bei Konsumgütern sowie auf die mangelnde Markttransparenz und subjektive Präferenzen der privaten Haushalte zurück.

37. Kritisch kann gegenüber den benutzten Meßverfahren eingewendet werden, daß sie nicht die Möglichkeit bieten, konkrete integrationspolitische Maßnahmen auf ihre Effektivität hin zu testen. Obwohl dieser Einwand bereits bei den Indikatoren für die Handelsschaffung erhoben wurde, war dort immerhin noch die Möglichkeit gegeben, durch Vergrößerung der Anzahl der unabhängigen Variablen in den Regressionen den Integrationseffekt annähernd zu isolieren. Bei den Indikatoren zur Messung der intra-industriellen Spezialisierung ist dies nicht möglich. Der wiederholte Hinweis auf die Handelsliberalisierung im CACM als Ursache für den Reallokationsprozess ist daher rein qualitativ zu verstehen.

38. Der von Willmore verwendete Indikator besagt also lediglich, daß während der Integrationsperiode eine Angleichung der Handelsstrukturen dergestalt stattfand, daß innerhalb einer Produktkategorie bestimmte Güter vorwiegend exportiert und andere Güter vorwiegend importiert wurden. Diese Tendenz verstärkte sich im Verlaufe der Integrationsperiode. Sicherlich dürfte die allmähliche Beseitigung der Binnenzölle diesen Prozeß begünstigt bzw. nicht behindert haben. In welchem Ausmaß sich aber diese Begünstigung im Indikator niederschlägt, bzw. welche anderen integrations- und nichtintegrationspolitischen Maßnahmen oder externe Einflüsse in den Indikatoren eingehen, bleibt ungeklärt.

39. Wenn man zusätzlich noch die Angebotsstruktur für 26 dreistellige SITC-Produktkategorien von Industrieerzeugnissen untersucht, die 65 vH des gesamten regionalen Handels 1964 ausmachten, 72 vH 1968 und 73 vH 1971 und dabei die drei wichtigsten Anbieterländer für jedes Produkt identifiziert, unter der Voraussetzung, daß sie mindestens 10 vH des Marktes beliefern, so stellt man fest, daß in den meisten Fällen eine gleichmäßigere Verteilung des Marktes im Laufe der Zeit zu beobachten war (Tabelle 5). Eine Zusammenfassung dieser Entwicklung gibt folgendes Bild:

Tabelle 6 : Anzahl der Produkte bei denen der Marktanteil der Partnerländer des CACM mehr als 10 vH beträgt

	1964	1968	1971
Guatemala	19	22	21
El Salvador	17	21	21
Honduras	2	3	1
Nicaragua	7	8	11
Costa Rica	11	16	20
A	5	1	1
B	7	8	5
C	1	1	3

A: nur ein Land hat einen Marktanteil von mehr als 10 vH
 B: zwei Länder haben einen Marktanteil von mehr als 10 vH
 C: vier Länder haben einen Marktanteil von mehr als 10 vH

Quelle: Berechnet nach Tabelle 5

Dabei ist deutlich zu sehen, daß die stärker industrialisierten Partner, Guatemala und El Salvador, am häufigsten vertreten waren und ihre Positionen weiter ausbauen konnten. Nicaragua und Costa Rica, weniger industrialisiert als die ersten, konnten dennoch ihr Angebot erheblich verstärken und diversifizieren. Honduras, das schwächste Mitglied, konnte zunächst ebenfalls seine Position verbessern, doch blieb es im Vergleich zu den anderen Partnern weit zurück. Nach der Kündigung des Freihandels ab Januar 1971, konnte es nur bei einem Produkt (organische chemische Produkte) eine Marktversorgungsquote von mehr als 10 vH realisieren, so daß die Präferenz die für Honduras vor Januar 1971 auf dem regionalen Markt bestand, als wesentliche Unterstützung seiner Gesamtexporte an gewerblichen Gütern angesehen werden muß, ohne die seine intra-regionalen Exporte wahrscheinlich nicht möglich gewesen wären.

Interessant ist auch zu bemerken, daß die Fälle, in denen ein oder zwei Länder den Markt für ein Industriegut beherrschten seltener und, auf der anderen Seite, die Fälle, in denen vier oder mehr Länder eine Quote von mehr als 10 vH realisieren häufiger geworden sind. Dies bestätigt nochmals die intra-industrielle Spezialisierung, die ohne Zweifel der Schaffung des gemeinsamen Marktes zugeschrieben werden kann und die sich nach 1969, mit der Ausnahme von Honduras, fortsetzte. Die Stärke dieses Effekts hat sich jedoch ungleichmäßig verteilt, was sicherlich zur wachsenden Unzufriedenheit der schwächeren Partner beigetragen hat. Die Tatsache, daß die einzelnen Länder die meisten Produkte sowohl exportiert wie auch importiert haben, zeigt, daß eine Entwicklung zu beobachten ist, die mögliche Konflikte über die "terms of trade" beim regionalen Handel abschwächt, die normalerweise bei stark komplementären Zusammenschlüssen auftreten, beispielsweise zwischen Ländern, die überwiegend Primärgüter anbieten gegenüber Ländern, die überwiegend Industrieerzeugnisse liefern. In diesem Falle könnte dieser Konflikt zwischen Honduras und El Salvador aufgetreten sein.

Integrationsbedingte Exportförderung

40. Der integrationsbedingte Industrialisierungs- und Exportdiversifizierungsprozess läßt sich auch mit Hilfe eines Indikators quantitativ abgrenzen, der auf die Förderung der Exporte aufgrund der Integrationszugehörigkeit anstellt.¹ Dabei spielt es keine Rolle, ob diese Exportausweitung auf "trade creation oder trade diversion" Wirkungen seitens der importierenden Partner beruht. Der Indikator wird definiert als die Differenz zwischen dem beobachteten Exportwert, der auf die Zugehörigkeit zur Gemeinschaft zurückgeführt wird, und einem hypothetischen Wert, der ohne Mitgliedschaft erzielt worden wäre, wobei aber eine Gemeinschaft der anderen Partner bestanden hätte. Extra-regionale Exporte dienen als Kontrollgröße.

41. Algebraisch läßt sich das folgendermaßen ausdrücken:

L_{oi} sei der Wert der intra-regionalen Exporte eines Gutes i von einem Partnerland zum Zeitpunkt Null, d.h. dem Jahr unmittelbar vor Integrationsbeginn. Dementsprechend sei L_{1i} der Exportwert irgendeines Bezugsjahres 1 während der Integrationsperiode; R_{oi} bzw. R_{1i} seien die entsprechenden Werte der extra-regionalen Exporte;

¹ Siehe die Anwendung dieses Indikators auf die LAFTA bei Ch. Pearson: Evaluating Integration among less developed countries. LAFTA as a case study, in Journal of Common Market Studies, Oxford, Vol. 8, 1970, Nr. 3, S.262 ff.

V_i sei der Wert der integrationsbedingten Exportförderung. Die prozentualen Wachstumsraten der intra- bzw. extra-regionalen Exporte zwischen den beiden Zeitpunkten sind demnach

$$L'_i = \left(\frac{L_{li} - L_{oi}}{L_{oi}} \right) \cdot 100 ; \text{ sowie } R'_i = \frac{(R_{li} - R_{oi})}{(R_{oi})} \cdot 100$$

Es sei angenommen, daß externe Einflüsse auf Exporte (d.h. nicht-integrationsbedingte Einflüsse) intra- wie extra-regionale Exporte in gleichem Ausmaß berühren. In diesem Fall kann die Differenz der beiden Wachstumsraten multipliziert mit dem Wert der intra-regionalen Exporte zum Zeitpunkt Null als (hypothetischer) Wert der integrationsbedingten Exportförderung angenommen werden.

Also ist $V_i = (L'_i - R'_i) L_{oi}$.

Dieses Maß wird verfeinert, wenn man unterstellt, daß sich die Nachfrage, die von beiden Räumen, dem Integrationsraum und dem Rest der Welt, ausgeht, nicht in der gleichen Proportion verändert. Bezeichnet man W'_i als das prozentuale Wachstum der Importe des Rests der Welt und N'_i als das prozentuale Wachstum der extra-regionalen Importe der Integrationsgemeinschaft (excl. betrachtetes Land), so modifiziert sich der Indikator wie folgt:

$$V_i = \left[(L'_i - N'_i) - (R'_i - W'_i) \right] L_{oi}$$

42. Der verfeinerte Indikator berücksichtigt demnach den wahrscheinlichen Fall, daß konkurrierende Drittländer sowohl auf dem intra- als auch auf dem extra-regionalen Markt Wachstumsraten für ihre Exporte erzielen, die von den als integrationsbedingt vorausgesetzten Raten des Integrationslandes abweichen und seine Exportausdehnungsmöglichkeiten limitieren. Die integrationsbedingte Exportförderung wäre daher Null, wenn sich die Nachfragesteigerung in beiden Räumen während des Beobachtungszeitraums proportional auf das Integrationsland und seine Drittländerkonkurrenten verteilt hätte. Jede überproportionale Nachfragesteigerung zugunsten der Erzeugnisse des Integrationslandes wird daher im verfeinerten Indikator kausal der Integration zugeschrieben.

Tabelle 7 : Exportförderungseffekt durch den CACM, nach Länder und Produktgruppen (in Tausend US \$) 1961/62 - 1967/68

SITC-Gruppe	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
0 Nahrungsmittel u. lebende Tiere	6 851,1	5 005,6	9 056,8		2 060,5
1 Getränke und Tabak	23,6		1 626,4		
2 Rohstoffe	137,3	486,8	1 238,4		1 336,7
3 Energiestoffe		387,6	128,3		61,0
4 Tierische und pflanzliche Öle	185,7		967,1		
5 Chemische Produkte	366,1	3 306,2	7 532,1	3 586,7	4 214,2
6 Bearbeitete Waren, gegliedert nach Beschaffenheit	8 050,7	13 005,0	23 496,2	2 581,0	5 424,1
7 Maschinen und Fahrzeuge		2 508,2	2 524,31	83,9	
8 Verschiedene bearbeitete Waren	8 431,5	7 096,8	9 718,0		3 340,1
Gesamt 0 - 8	24 046,0	31 796,2	56 287,6	6 251,6	16 437,6
Als vH der Exporte von 1961 / 62	27,2	24,9	48,8	8,2	23,0

Note: Die freien Felder bedeuten, daß das Land die genannten Produkte nicht exportiert, der Wert der Exportförderung nicht berechnet werden konnte oder das erwartete Verhalten $L_i' > R_i'$ nicht vorkam. Bei weiterer Disagregierung nach Produkten wären durch zusätzliche Informationen größere Werte zu berechnen, so daß die Gesamtsumme der Exportförderung durch den CACM höher liegen dürfte.

Tabelle 8 : Exportdiversifizierung durch den CACM

Land	Konzentration der Exporte ^a vH	Gesamtexportförderung (in tausend US \$)	Nichttraditionelle Exportförderung ^b (in tausend US \$)	(4) als vH von (3)	(4) als vH der Gesamtexporte	
					1961/62	1967/68
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	
Costa Rica	88,9	24046,0	17194,9	71,5	19,4	15,3
El Salvador	85,2	31796,2	26303,8	82,7	20,6	15,2
Guatemala	81,4	56287,6	45992,4	81,7	39,9	26,1
Honduras	77,0	6251,7	6251,7	100,0	8,2	3,7
Nicaragua	76,9	16437,6	13040,4	79,3	18,2	10,8

^a Die Konzentration wird anhand der Beteiligung der vier wichtigsten Exportgüter an den Gesamtexporten in der Periode 1961/62 gemessen.

^b Nichttraditionelle Exporte sind in diesem Falle, da eine größere Disaggregation nicht möglich ist, alle Produkte außer der SITC-Gruppe 0 für Costa Rica, 0 und 2 für El Salvador, Guatemala und Honduras und 0,2 und 4 für Nicaragua.

43. Mit Hilfe dieses Indikators wurden für die Periode 1961/62 - 1967/68 die integrationsbedingten Exportausweitungen der CACM-Staaten gemessen.¹ Die Ergebnisse nach SITC-Warengruppen geordnet und bezogen auf die Gesamtexporte der einzelnen Länder im Jahre 1961/62 finden sich in Tabelle 7. Die Tabellen 8 und 9 geben die Exportdiversifizierungs- und Industrialisierungseffekte bei einer Mitgliedschaft in der Integrationsgemeinschaft wider.

In Tabelle 8 gibt Spalte 2 Auskunft über die relative Konzentration der Exporte, wobei die Anteile der vier wichtigsten traditionellen Exportgüter an den Gesamtexporten gemessen wurde. Es zeigt sich, daß die Konzentration bei allen Ländern sehr hoch war (etwa 80 vH). Spalte 3 zeigt die Werte der integrationsbedingten Exportausweitung und Spalte 4 die Summe der gestiegenen Exporte, die als nicht-traditionell bezeichnet werden können. Leider erlaubte auch hier das Datenmaterial keine weitere Disaggregation nach Produkten, so daß diejenigen SITC-Warengruppen, in deren Bereich sowohl traditionelle als auch nichttraditionelle Exportprodukte fielen, ausgeschlossen werden mußten. Daher kann die gemessene Beteiligung nicht-traditioneller Güter an der Gesamtexportausweitung (Spalte 5) sowie an den Gesamtexporten (Spalte 6) unterbewertet sein, weil die ausgeschlossenen SITC-Gruppen auch nichttraditionelle Güter beinhalten. Es fällt aber auf, daß der größte Teil der integrationsbegünstigten intra-regionalen Exporte auf nichttraditionelle Produkte entfiel, besonders im Beispiel Honduras. Bezieht man diese Werte auf den gesamten Außenhandel der einzelnen Länder, so lassen sich erhebliche Unterschiede zwischen einzelnen Mitgliedstaaten feststellen. So absorbiert beispielsweise bei Honduras der regionale Markt nur einen geringen Teil seiner Exporte, ma.W. Dritt-ländermärkte spielen für Honduras eine wesentlich bedeutendere Rolle, wobei jedoch gewerbliche Exporte fast nicht vorhanden sind. Der konkrete Fall findet sich bei Guatemala, für dessen Exporte der regionale Markt eine große Bedeutung besitzt. Bei der Berechnung der integrationsinduzierten Exporte für Honduras konnten die Werte für verschiedene SITC-Gruppen nicht ermittelt werden, da das erwartete Verhalten der Wachstumsraten $(L'_i - N'_i) > (R'_i - W'_i)$ nicht beobachtet wurde.

¹ Der beobachtete Wert wurde den Statistiken des CACM entnommen sowie dem UN Year-book of International Trade Statistics. Für den Vergleich zwischen den Ländern und für die Disaggregation der Daten wurde die SITC-Warenklassifikation benutzt, wobei das vorhandene Datenmaterial jedoch nur eine Unterteilung nach einstelligen Nomenklaturen erlaubt.

Tabelle 9 : Industrialisierungseffekt des CACM

Land	Anteil der Industrieerzeugnisse an den Exporten ^a in vH	Gesamtexportförderung (in tausend US S durch den CACM	Exportförderung von Industrieerzeugnissen ^b (in tausend US S)	(4) als vH von (3)	(4) als vH der Gesamtexporte von 1961/62
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Costa Rica	1,8	24 046,0	16 848,3	70,1	19,0
El Salvador	7,7	31 796,2	25 916,2	81,5	20,3
Guatemala	6,3	56 287,6	43 270,6	76,9	37,5
Honduras	2,6	6 251,7	6 251,6	100,0	8,2
Nicaragua	1,0	16 437,6	12 979,4	79,0	18,1

a Anteil der SITC-Gruppe 5 - 8 an den Gesamtexporten von 1961 / 62

b SITC-Gruppen 5 - 8

Tabelle 10: CACM, Determinanten des Exportwachstums, 1964 - 1968 (in 1000 US \$)

	0 - 9	0 + 1	2 + 4	3	5	7	6 + 8
<u>GUATEMALA</u>							
Exporte 1964	164 347	103 629	38 584	-	6 385	1 479	14 262
Exporte 1968	227 507	121 093	52 346	86	11 952	2 891	39 137
der Exporte	63 160	17 464	13 762	86	5 567	1 412	24 875
Davon a) Anstieg des Welthandels		40 312	15 009	-	2 484	575	5 548
b) Veränderte Güterstruktur		-25 700	-9 839	-	1 079	319	685
c) Veränderte Regionalstruktur		3 824	2 040	-	- 302	1 852	4 803
d) Externe Faktoren insgesamt		18 436	7 210	-	3 261	2 746	11 036
e) Verbesserte Wettbewerbsposition		- 972	6 552	-	2 306	-1 334	13 839
<u>HONDURAS</u>							
Exporte 1964	92 760	67 451	21 141	-	1 153	-	3 014
Exporte 1968	178 966	129 534	31 095	2 096	6 076	17	10 144
der Exporte	86 206	62 083	9 954	2 096	4 923	17	7 130
Davon a) Anstieg des Welthandels		-26 238	8 224	-	449	-	1 172
b) Veränderte Güterstruktur		-16 728	-5 391	-	195	-	145
c) Veränderte Regionalstruktur		-5 071	1 198	-	- 62	-	718
d) Externe Faktoren insgesamt		4 439	4 031	-	582	-	2 035
e) Verbesserte Wettbewerbsposition		57 644	5 923	-	4 341	-	5 095
<u>COSTA RICA</u>							
Exporte 1964	113 899	97 007	1 728	-	8 233	236	5 410
Exporte 1968	170 821	133 075	3 617	284	8 916	4 002	19 544
der Exporte	56 922	36 068	1 889	284	683	3 766	14 134
Davon a) Anstieg des Welthandels		37 736	672	-	3 203	92	2 104
b) Veränderte Güterstruktur		-24 058	- 441	-	1 391	51	260
c) Veränderte Regionalstruktur		193	37	-	-480	294	1 513
d) Externe Faktoren insgesamt		13 871	268	-	4 114	437	3 877
e) Verbesserte Wettbewerbsposition		22 197	1 621	-	-3 431	3 329	10 257
<u>EL SALVADOR</u>							
Exporte 1964	178 095	108 661	39 779	5 214	5 635	759	18 026
Exporte 1968	211 705	120 826	18 632	3 762	14 997	5 788	47 679
der Exporte	33 610	12 165	-21 147	-1 452	9 362	5 029	29 653
Davon a) Anstieg des Welthandels		42 269	15 474	2 028	2 192	295	7 012
b) Veränderte Güterstruktur		-26 948	-10 144	- 428	952	1 217	865
c) Veränderte Regionalstruktur		9 780	2 017	- 949	- 320	673	6 239
d) Externe Faktoren insgesamt		25 101	7 347	651	2 824	2 185	14 116
e) Verbesserte Wettbewerbsposition		17 168	-28 494	-2 103	6 538	2 844	15 537
<u>NICARAGUA</u>							
Exporte 1964	125 061	45 599	68 270	15	1 384	4	3 132
Exporte 1968	162 301	61 717	80 609	12	4 395	314	10 202
der Exporte	37 240	16 118	12 339	- 3	3 011	310	7 070
Davon a) Anstieg des Welthandels		17 738	26 557	6	538	2	1 218
b) Veränderte Güterstruktur		-11 309	-17 409	- 1	234	1	150
c) Veränderte Regionalstruktur		250	4 245	- 3	- 80	5	891
d) Externe Faktoren insgesamt		6 679	13 393	2	692	8	2 259
e) Verbesserte Wettbewerbsposition		9 439	- 1 054	- 5	2 319	302	4 811

Quelle: Eigene Berechnungen nach UN, Monthly Bulletin of Statistics, N.Y. versch. Jgg und Anuario Estadístico Centroamericano de Comercio Exterior, 1964, SIECA, Guatemala.

44. Auch im Hinblick auf den Industrialisierungseffekt (Tabelle 9) kann der regionalen Integration eine positive Wirkung zugeschrieben werden. In Spalte (2) wird die relative Beteiligung der Industrieerzeugnisse (SITC-Warengruppen 5-8) an den gesamten Exporten gezeigt. Dabei ist ein deutlicher Vorsprung der industriell führenden Partner El Salvador und Guatemala gegenüber den restlichen Partnern zu erkennen. Aus Spalte (5) ergibt sich jedoch, daß sich bei der durch die Integration induzierten Exportausweitung diese Unterschiede nicht bemerkbar machten, sondern daß im Gegenteil die Exportausweitung bei Industrieerzeugnissen sogar für Honduras prozentual am höchsten war. Hiervon scheinen die größeren Unternehmen profitiert zu haben, die auch den wichtigsten Beitrag zum Industriewachstum leisteten. Der nationale Markt hätte hier unter den gegebenen Protektionsraten keine ausreichenden Chancen für eine Industrialisierung gegeben. Gemessen an den gesamten Exporten (Spalte 6) werden aber die großen Unterschiede zwischen Guatemala und Honduras wieder sichtbar.

45. Allgemein läßt sich aus den Tabellen 8 und 9 ersehen, daß Costa Rica, El Salvador und Nicaragua, was die Exportdiversifizierung in Relation zu den Gesamtexporten anbelangt, ungefähr auf derselben Ebene stehen, während Guatemala nach oben und Honduras nach unten hervorragen. Zwar zogen Guatemala und El Salvador den größeren Nutzen aus den Industrialisierungs- und Exportdiversifizierungseffekten, jedoch dürfte dies auch durch ihren Vorsprung in der Vorintegrationsperiode bedingt sein.

46. Durch eine andere Methode, die die Determinanten des Exportwachstums für die SITC-Hauptwarengruppen nach externen Faktoren und, als Restgröße, nach verbesserter Wettbewerbsposition aufteilt, kann für die Warengruppen, bei denen der Exportanteil des CACM-Marktes bei jedem Land ausschlaggebend ist (für die SITC-Warengruppen 5, 6, 7 und 8 jeweils zwischen 75 und 100 vH) bei verbesserter Wettbewerbsposition auf die Präferenz, die durch die Schaffung des Gemeinsamen Marktes entstand zurückgeführt werden. Diese Methode stellt eine alternative Messung des Exportförderungseffektes der Integration nach Partnerländern dar, sowie indirekt, deren Einfluß auf die Industrialisierung.

47. Tabelle 10 gibt Aufschluß über die Ergebnisse der Berechnung für die Partnerländer des CACM zwischen den Jahren 1964 und 1968, wobei die Summe der Externen Faktoren, die auf die Exportausweitung einwirken, sich wie folgt aufgliedern:

Wachstum der Landesexporte wenn a.) jede Gütergruppe mit der gleichen Rate gewachsen wäre wie der Welthandel insgesamt, b.) jede Gütergruppe so schnell wie die entsprechenden Warengruppen des Welthandels zugenommen und c.) sich die regionale Exportstruktur des Landes wie die des Welthandels verändert hätte. Die Differenz zwischen dem tatsächlichen Exportwachstum der Periode 1964-68 und dem errechneten Exportwachstum, das auf die Einwirkung der ebengenannten externen Faktoren zurückzuführen ist, weist auf eine verbesserte oder verschlechterte Wettbewerbsposition dieser Länder hin, die in diesem Falle für die SITC-Warengruppen 5,7 und 6+8 durch die Präferenz für die Produkte aus Partnerländern gegenüber gleichen aus Drittländern gekennzeichnet ist. Diese Präferenz beruht hauptsächlich auf der Errichtung eines gemeinsamen Außenzolls, der im Durchschnitt höher liegt als die nationalen Zölle in der Vorintegrationsperiode und dem Abbau der Zölle innerhalb der Gemeinschaft. Die Resultate zeigen für die in Betracht kommenden Warengruppen 5-8 eine erheblich verbesserte Wettbewerbsposition für alle Partner, mit der Ausnahme von Guatemala in der Warengruppe 7 und Costa Rica in der Warengruppe 5¹. Beide Länder besaßen 1964 in den genannten Warengruppen den höchsten Exportwert in die Region und konnten diesen Vorsprung nicht entsprechend ausbauen und büßten daher ihre günstige Ausgangsposition ein. Im Falle der SITC-Warengruppe 7 konnten besonders El Salvador und Costa Rica davon profitieren, wohingegen in der SITC-Warengruppe 5 die restlichen Partner annähernd gleichmäßig beteiligt waren. In den Warengruppen 6+8 fällt besonders der Industrialisierungsvorsprung Guatemalas und El Salvadors, wie auch im schwächeren Maße Costa Ricas ins Gewicht, die somit absolut am meisten vom präferentiellen regionalen Handel profitieren konnten.

48. Bezieht man die verbesserte Wettbewerbsposition der Exporte der SITC-Warengruppen 5,7 und 6+8 auf das tatsächliche regionale Exportwachstum dieser Warengruppen zwischen den Jahren 1964 und 1968, so kommt man zu folgender Tabelle:

1

Im Falle Costa Ricas dürfte jedoch der ^{berechnete} Verlust an Wettbewerbsfähigkeit zu hoch sein, denn er wurde durch einmalig hohe Exporte der Warengruppe 5 nach El Salvador im Jahre 1964 beeinflusst, die nicht dem normalen Trend entsprechen.

Tabelle 11: CACM, Relation zwischen der verbesserten Wettbewerbsposition und dem regionalen Exportwachstum zwischen 1964 und 1968, in vH

SITC-Warengruppen	5	7	6+8
Guatemala	41,4	--	55,6
El Salvador	69,8	56,6	52,4
Honduras	58,2	--	71,5
Nicaragua	77,0	97,4	68,0
Costa Rica	--	88,4	72,6

Man stellt dabei fest, daß je größer der Industrialisierungsvorsprung der Partner bei Beginn der präferentiellen Behandlung der regionalen Exporte durch den CACM, desto kleiner die Exportmenge, die durch diese Präferenz zu erklären ist. D.h., die schwächeren Partner, in diesem Falle Honduras, Nicaragua sowie auch Costa Rica waren in einem weit stärkerem Maße auf die Präferenz des Gemeinsamen Marktes angewiesen, um ihre Exporte auszuweiten, als die weiter industrialisierten, Guatemala und El Salvador, die schon vor der Gründung des CACM erhebliche Exporte in die Nachbarländer erzielt hatten. Dies bedeutet, daß die zwei weniger industrialisierten Partner Honduras und Nicaragua, sowie auch Costa Rica, ihre regionalen Exporte der Warengruppen 5,7 und 6+8 in der genannten Periode 1964-68 durch die präferentielle Behandlung günstiger entwickeln konnten als Guatemala und El Salvador, wäre die Integration nicht zustande gekommen. Nach der Berechnung mit der Methode von Pearson, wo die Periode 1961/62-1967/68 zugrundegelegt wurde¹, konnte so ein Verhalten nicht klar identifiziert werden, mit der Ausnahme von Honduras, wo auch ein hoher integrationsbedingter Präferenzeffekt zu erkennen ist (Tabelle 9).

49. Die nach Tabelle 11 zu erkennende positive Entwicklung kam besonders Honduras und Nicaragua in der Warengruppe 5 zugute, wo der regionale Handelsbilanzdefizit bezogen auf die regionalen Exporte verringert werden konnte, wie auch für Honduras in den Warengruppen 6+8. Für Costa Rica verschlechterte sich dagegen die regionale Handelsbilanz in den Warengruppen 5 und 6+8 von einem positiven Bilanz in ein rasch wachsendes Defizit. Nicaragua sah sich ebenfalls einem auf die re-

¹ Das Datenmaterial erlaubte für die letzte Methode leider nicht die Verwendung der gleichen Zeitperiode.

gionalen Exporte bezogen wachsenden Defizit in den Warengruppen 6+8 konfrontiert.

Tabelle 12: CACM, Regionale Handelsbilanzergebnisse, 1964 und 1968, in 000 US\$

SITC-Warengruppen	5		7		6+8	
	1964	1968	1964	1968	1964	1968
Guatemala	459	- 633	906	129	2136	15057
El Salvador	-2219	5710	947	3119	5737	20279
Honduras	-2351	-1611	355	-1886	-5946	-15494
a)	(2,16)	(0,29)	(4,10)	(7,57)	(2,28)	(1,86)
Nicaragua	-2105	- 3351	729	-2580	-3356	-13216
a)	(1,83)	(0,62)	(2,00)	(4,98)	(1,23)	(1,31)
Costa Rica	6216	- 115	232	1220	1429	- 6625

a) Die Zahlen in Klammern stellen die Relation des Defizits zu den gesamten regionalen Exporten dar

Quelle: Carta Informativa, SIECA, Guatemala, August 1971

50. Diese Situation, die, trotz einiger relativen Verbesserungen, für Honduras, Nicaragua und besonders für Costa Rica immer größere absolute regionale Handelsbilanzdefizite bedeutete, führte nicht zuletzt zu den jetzigen Schwierigkeiten innerhalb des CACM. Für Honduras, das schwächste Mitglied, dürfte der im Vergleich zu den anderen Partnern kurze Zeithorizont für die Verwirklichung der erwarteten positiven Resultate der Integration, die sich aber in der Tat nur marginal ausdrückten, zum Entschluß des Jahres 1970 (Dekret 97) gedrängt haben, der den regionalen freien Handel für dieses Land außer Kraft setzte.

Wachstum und Industrialisierung

51. Anhand von Tabelle 13 und 14 kann zusätzlich ein bedeutender Industrialisierungsprozess in den einzelnen Ländern beobachtet werden. Es läßt sich zeigen, daß vor allem Wachstumseinflüsse, wie auch zum Teil Strukturveränderungen, in die Integriationsperiode fallen, wobei der Einfluß des regionalen Marktes eine entscheidende Rolle gespielt haben dürfte. Je nach Entwicklungsstand der einzelnen Länder trugen jeweils verschiedene Industriebranchen am meisten zum Wachstum bei. So waren laut Tabelle 14 die Nahrungsmittel-, Getränke- und Tabakindustrie in Nicaragua, Costa Rica und Honduras noch immer die Branchen, die den größten Wachstumsbeitrag leisteten, obwohl besonders die Gummi- und Chemieindustrie sowie die

Tabelle 13: Bruttoproduktion des Industriesektors für fünf zentralamerikanische Länder, nach Branchen, in US \$

ISIC-Klassifikation	GUATEMALA			EL SALVADOR			HONDURAS			NICARAGUA			COSTA RICA		
	1962	1968	Absolute Veränderung	1962	1968	Absolute Veränderung	1962 ^a	1968 ^a	Absolute Veränderung	1962	1968	Absolute Veränderung	1962	1968	Absolute Veränderung
20 Nahrungsmittel	152,9	210,9	58,0	96,3	139,5	43,2	22,0	50,3	28,3	77,4	138,3	60,9	122,8	185,4	62,6
21 Getränke	28,3	35,3	7,0	14,9	20,9	6,0	14,6	24,9	10,3	11,1	25,8	14,7	12,6	20,0	7,4
22 Tabak	14,8	19,7	4,9	8,5	8,9	0,4	4,6	8,4	3,8	6,3	10,5	4,2	6,0	11,4	5,4
23 Textilien	39,4	74,1	34,7	17,9	37,9	20,0	1,4	11,5	10,1	5,5	10,5	5,0	7,5	15,8	8,3
24 Schuhe und Bekleidung	56,1	81,1	25,0	26,6	46,0	19,4	4,4	5,9	1,5	10,0	17,1	7,1	13,2	20,5	7,3
25 Holzverarbeitung	7,6	9,4	1,8	0,9	1,0	0,1	10,2	18,6	8,4	4,5	7,5	3,0	12,2	16,7	4,5
26 Möbel	9,2	11,2	2,0	2,0	4,1	2,1	1,3	1,7	0,4	1,3	3,2	1,9	5,6	8,8	3,2
27 Papier u. deren Produkte	3,2	8,0	4,8	1,7	5,8	4,1	0,4	14,4	14,0	0,8	4,0	3,2	1,6	7,2	5,6
28 Druckerei	4,0	6,2	2,2	3,7	6,5	2,8	1,4	3,1	1,7	2,3	4,1	1,8	4,0	7,4	3,4
29 Leder u. deren Produkte	3,3	5,9	2,6	2,6	3,6	1,0	0,5	1,4	0,9	2,4	3,8	1,4	2,1	3,3	1,2
30 Gummi	3,5	10,4	6,9	1,7	2,5	0,8	0,6	2,1	1,5	0,6	0,9	0,3	1,2	6,7	5,5
31 Chemische Industrie	17,5	30,7	13,2	11,8	26,9	15,1	4,7	11,4	6,7	14,8	29,8	15,0	11,1	30,9	19,8
32 Petroleum und Kohle	-	-	-	-	19,8	19,8	-	-	-	-	9,9	9,9	-	6,8	6,8
33 Mineralische Produkte	12,9	18,6	5,7	5,3	10,4	5,1	2,5	7,9	5,4	3,5	7,7	4,2	3,4	11,3	7,9
34 Grundmetallindustrie	-	0,3	5,5	5,2	-	-	-	-	-	-	-	...	-
35 Metallprodukte	7,0	56,2 ^b	49,2	2,7	8,5	5,8	0,8	7,2	6,4	3,2	11,4 ^c	8,2	2,3	9,7 ^c	7,4
36 Maschinen	0,9	7,0	6,1	0,7	3,5	2,8	5,3 ^c	3,7 ^c	1,6	-	0,4	0,4	1,4	4,3	2,9
37 Elektrische Maschinen	0,9	7,0	6,1	0,7	9,2	8,5	0,1	0,3	0,2	0,2	3,2	3,0	0,6	5,2	4,6
38 Transportmittelindustrie	2,7	4,0	1,3	3,2	5,8	2,6	1,2 ^d	2,1 ^d	0,9	0,1	0,2	0,1	3,2	7,4	4,2
39 Verschiedene Industrien	3,4	15,2	11,8	3,6	9,7	6,1	0,2	15,8	15,6	1,0	6,3	5,3	1,7	7,2	5,5
Gesamt	367,6	610,9	243,3	205,1	376,0	170,9	76,2	190,7	114,5	145,0	294,6	149,6	212,5	386,0	173,5

^a ohne Handwerk

^b beinhaltet Gruppe (34)

^c Reparaturwerkstätten

^d Autoreparatur

Tabelle 14: Jährliche durchschnittliche Wachstumsraten verschiedener Industriebranchen und deren Anteil am Gesamtwachstum des Industriesektors, 1962-68, für die Partnerländer des CACM, in vH.

Industriebranchen (nach ISIC-Klassifikation)	Jährliche durchschnittliche Wachstumsraten					Gesamt
	20,21,22	23,24,29	25-28	30-32	33-38	
Guatemala	5,2	8,5	6,4	11,8	24,8	8,9
El Salvador	5,9	10,9	13,1	24,0	22,1	10,6
Honduras ^a	12,5	20,0	19,0	16,9	13,5	16,5
Nicaragua	10,7	9,8	13,3	17,5	19,9	12,5
Costa Rica	7,4	9,6	9,4	23,7	23,0	10,5
	Anteil am Wachstum der Gesamtproduktion des Industriesektors					
Guatemala	28,7	25,6	4,4	8,2	28,2	100,0
El Salvador	29,0	23,6	5,3	20,8	17,5	100,0
Honduras ^a	37,0	10,9	21,3	7,1	9,8	100,0
Nicaragua	53,3	9,0	6,6	16,8	10,6	100,0
Costa Rica	43,4	9,6	9,6	18,5	15,5	100,0
^a ohne Handwerk						

Quelle: Berechnet nach Tabelle 13

metallverarbeitende Industrie weit höhere Wachstumsraten vorwiesen. In den beiden entwickelteren Ländern, Guatemala und El Salvador, leisteten jeweils die metallverarbeitende Industrie und die chemische Industrie den bedeutendsten Wachstumsbeitrag. Die Textil- und Bekleidungsindustrie sowie die Lederindustrie spielten für diese beiden Länder ebenfalls eine bedeutende Rolle, im Gegensatz zu Nicaragua, Costa Rica und Honduras, wo ihr Anteil am Gesamtwachstum des Industriesektors trotz relativ hoher Wachstumsraten noch gering war.

52. Die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate des gesamten Industriesektors für die Periode 1962-68 scheint laut Tabelle 14 am höchsten für Nicaragua und Honduras (ohne Handwerk) zu sein. Guatemala weist die geringste Wachstumsrate vor, während bei El Salvador und Costa Rica sie jeweils ungefähr 10 vH beträgt. Die Veränderung des Anteils des Industriesektors am BIP war am größten für El Salvador, Nicaragua und Honduras (ohne Handwerk) und am geringsten für Guatemala und Costa Rica. Dieses Ergebnis dürfte vom Wachstum der restlichen Sektoren beeinflusst worden sein, hauptsächlich von der Landwirtschaft. Außerdem dürften die vergleichsweise niedrigeren Wachstumsraten in diesen beiden entwickelteren Ländern sowie auch in El Salvador darauf zurückzuführen sein, daß beide bei Beginn der Integration einen bedeutend höheren Industrialisierungsstand aufwiesen als die zwei anderen Länder

Tabelle 15 : Anteil des Industriesektors am BIP und dessen Veränderung zwischen 1962 und 1968, in vH

	1962	1968	Veränderung
Guatemala	13,0	15,8	2,8
El Salvador	15,0	19,5	4,5
Honduras ^a	6,5	10,0	3,5
Nicaragua	12,7	16,6	3,9
Costa Rica	16,8	19,2	2,4

^a ohne Handwerk

Quelle: errechnet nach Indicadores Económicos Centroamericanos, SIECA, Guatemala, Nr. 10 und 11, S.51.

53. Versucht man nun den Einfluß des regionalen Marktes auf das Wachstum des Industriesektors in den einzelnen Partnerländern zu ermitteln, so läßt sich zeigen, daß dieser in Guatemala und El Salvador am größten war. In Tabelle 16 wurden für jedes Land die zehn Industriebranchen (nach der ISIC-Klassifikation) ausgewählt, die die größten absoluten Produktionszunahmen zwischen 1963 und 1968 verzeichneten. Diese Produktionszunahmen dienten als Bezugsgröße für die entsprechenden regionalen Exporte, um den Beitrag des regionalen Marktes zum Produktionswachstum zu ermitteln. Dabei wird theoretisch angenommen, daß der größte Teil des regionalen Handels dank der Gründung des CACM zustande gekommen ist, was auch durch die Berechnungen von Lowry und Aitken bestätigt werden kann. Als beachtlicher Beitrag des regionalen Marktes zum Wachstum jeder ISIC-Industriebranche wurde ein Koeffizient von größer als 20 angesehen. Diese Bedingung wurde im Falle Guatemalas sieben Mal erfüllt, für El Salvador acht, für Nicaragua fünf, für Costa Rica vier und für Honduras nur ein Mal. Ein erheblicher Beitrag des regionalen Marktes zum Wachstum (Koeffizient von 65 oder mehr) kann zusätzlich im Falle Guatemalas für chemische Produkte und mineralische Produkte, im Falle El Salvadors für die Textilindustrie, die chemische Industrie und die Grundmetallindustrie, sowie in Costa Rica für Schuhe und Bekleidung und in Honduras für die chemische Industrie beobachtet werden.

Für das absolute Wachstum der zehn wichtigsten Industriebranchen waren die regionalen Exporte bei Guatemala für 25,8 vH verantwortlich, bei El Salvador für 36,9 vH, dagegen bei Nicaragua und Costa Rica für jeweils 14,1 vH und 14,8 vH und bei Honduras nur für lediglich 8,8 vH. D.h. für Nicaragua, Costa Rica und besonders für Honduras hat die Produktion für den nationalen Markt (hauptsächlich Importsubstitution, da gewerbliche Exporte nach Drittländern sich nur unwesentlich verändert haben und sehr niedrig liegen) einen weit größeren Beitrag zum Wachstum des Industriesektors gebracht als vergleichsweise für Guatemala und El Salvador.

54. Bezieht man den Primäreinfluß des regionalen Marktes bei den in Tabelle 13 berücksichtigten Industriegütern auf das Gesamtwachstum der Partnerländer zwischen den Jahren 1962 und 1968, indem man jeweils den Durchschnittsanteil des Industriesektors am BIP zwischen 1962 und 1968 mit der durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate des BIP in derselben Periode multipliziert und wiederum dieses Ergebnis mit dem Anteil des regionalen Marktes für Industriegüter am Gesamtproduktionszuwachs der Industrie (Tabelle 16) multipliziert,¹ so kommt man zu folgendem Resultat:

¹ Mit der Annahme, daß sich die Anteile für die Periode 1962-68 auch unter Einbeziehung des gesamten Industriesektors nicht wesentlich verändern.

Tabelle 16: Beitrag des regionalen Marktes zum Wachstum der 10 wichtigsten Industriesektoren in jedem Partnerland des CACM, 1963-68

ISIC-Klassifikation	Land	Veränderung der Bruttoproduktion 1963-68 in Mill.US\$	Veränderung der reg.Exporte 1963-68 in Mill.US\$	Beteiligung des reg.Marktes am Produktionswachstum (3)=(2):(1)
		(1)	(2)	
<u>Guatemala</u>				
35	Metallverarbeitung	46,0	4,0	8,6
20	Nahrungsmittel	43,6	13,4	30,7
23	Textilindustrie	27,2	9,4	34,6
24	Bekleidung u. Schuhe	22,0	6,6	30,0
31	Chemische Industrie	12,9	10,3	79,8
30	Gummiindustrie	6,1	3,5	57,4
36	Maschinenbau	5,7	0,1	1,8
37	Elektrische Masch.	5,7	3,0	52,6
27	Papier u. Papierprod.	4,1	0,5	12,2
33	Mineralische Prod.	3,8	2,5	65,8
	Gesamt	177,1	53,3	
	vH des Gesamtproduktionszuwachses	85,8	25,8	
<u>El Salvador</u>				
20	Nahrungsmittel	39,5	3,5	8,9
24	Bekleidung u. Schuhe	17,6	7,5	42,6
23	Textilindustrie	17,2	12,9	75,0
31	Chemische Ind.	13,6	13,3	97,8
32	Erdöl u. Kohle	8,7	3,8	43,7
37	Elektrische Masch.	8,4	3,5	41,7
35	Metallverarbeitung	5,5	2,3	41,8
34	Grundmetallindustrie	5,0	3,5	70,0
21	Getränke	4,8	0,1	2,1
33	Mineralische Prod.	3,9	1,5	38,5
	Gesamt	124,2	51,9	
	vH des Gesamtproduktionszuwachses	87,2	36,4	
<u>Honduras</u>				
20	Nahrungsmittel	24,3	1,5	6,1
27	Papier u. Papierprod.	13,7	0,2	1,4
23	Textilindustrie	10,2	1,4	13,7
21	Getränke	7,6	-	-
25	Holzverarbeitung	6,0	0,2	3,3

31	Chemische Ind.	5,9	5,1	86,4
35	Metallverarbeitung	5,7	0,2	3,5
33	Mineralische Prod.	4,9	0,2	4,0
22	Tabak	3,4	0,1	2,9
28	Druckereierzeugnisse	1,7	0,1	5,8
	Gesamt	83,4	8,8	
	vH des Gesamtproduktionszuwachses	72,8	7,6	
	<u>Nicaragua</u>			
20	Nahrungsmittel	51,4	6,7	13,0
21	Getränke	12,1	0,03	0,2
31	Chemische Ind.	11,5	4,9	42,6
35	Metallverarbeitung	6,6	2,2	36,7
32	Erdöl u. Kohle	5,1	0,1	2,0
22	Tabak	3,7	0,0	0,0
23	Textilindustrie	3,5	1,4	40,0
33	Mineralische Prod.	3,5	0,8	22,9
27	Papier u. Papierprod.	2,9	0,01	3,4
25	Holzverarbeitung	2,6	0,9	34,6
	Gesamt	102,9	17,1	
	vH des Gesamtproduktionszuwachses	85,1	14,1	
	<u>Costa Rica</u>			
20	Nahrungsmittel	54,8	5,7	10,4
31	Chemische Ind.	16,7	5,9	35,3
23	Textilindustrie	7,6	1,1	14,5
33	Mineralische Prod.	6,3	0,3	4,8
35	Metallverarbeitung	6,2	1,1	17,7
30	Gummiindustrie	5,5	1,7	30,9
21	Getränke	5,7	0,01	0,2
24	Bekleidung u. Schuhe	4,2	3,5	83,3
37	Elektrische Masch.	4,2	2,3	54,8
22	Tabak	3,9	0,04	1,0
	Gesamt	115,1	21,7	
	vH des Gesamtproduktionszuwachses	80,1	14,8	

Quelle: Series Estadísticas Seleccionadas de Centroamérica y Panamá, Indicadores Económicos, SIECA, Guatemala, Nr. 13, Oktober 1972, S. 87-89 und Carta Informativa, SIECA, Guatemala, Nr. 31, Mai 1964 und Nr. 103, Mai 1970.

Primäreinfluß des regionalen Marktes bei Industriegütern auf die jährliche durchschnittliche Wachstumsrate des BIP der Partnerländer des CACM, in vH

Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica
0,245	0,668	0,045	0,213	0,213

Ein klarer Kontrast zwischen El Salvador und Honduras ist offensichtlich. Unter Einbeziehung von landwirtschaftlichen Erzeugnissen, die besonders bei Honduras wichtig sind, dürften sich diese Unterschiede aber etwas mildern.

Mittels einer von der SIECA angefertigten Berechnung,¹ die den Einfluß der Integration auf das Wachstum des gesamten BIP zu schätzen versucht, indem die Periode 1950-61 (ohne Integration) mit der Periode 1961-68 (mit Integration) auf einen signifikanten Unterschied getestet wird, kommt man zum Ergebnis, daß dieser beachtenswert war und im Durchschnitt für die Gesamtregion bei 1,6 vH liegen dürfte.² Costa Rica macht hierbei eine Ausnahme, indem der Wachstumseinfluß der Integration nicht bedeutend war, doch ohne sie die hohe Wachstumsrate nicht hätte beibehalten werden können. Ebenfalls ist für Honduras eine Ausnahme zu registrieren, wenn man den für dieses Land besonders hohen Wachstumseinfluß der Exporte nach Drittländern abzieht (hauptsächlich Bananen, bei einer gesamten jährlichen Exportwachstumsquote von rund 10 vH während der gesamten Integrationsperiode). Als Restgröße bleibt dann nur ein geringer Einfluß der Integration auf das Wachstum des BIP.

¹ El desarrollo integrado de centroamerica en la presente década SIECA-Okttober 1972, Nr.1, Guatemala.

² Zur Beschleunigung der Wachstumsraten der Volkswirtschaften hat jedoch auch die günstige Nachfrageentwicklung für die wichtigsten traditionellen Exportgüter zwischen 1961-65 beigetragen, die bis dahin noch den wichtigsten Wachstumsfaktor dargestellt hatten und die fast ausschließlich nach Drittländern gehen. Außerdem wurden durch die Stärkung des öffentlichen Sektors schon Ende der 50er und Anfang der 60er Jahre günstige Wachstumsbedingungen durch größere Investitionen in der Infrastruktur und einigen sozialen Dienstleistungen sowie durch eine bessere Personalausstattung geschaffen. Keiner dieser Faktoren wird jedoch in der oben genannten Berechnung berücksichtigt. Daher scheint eine von McClelland angefertigte Berechnung (D.H.McClelland: The Central American Common Market, Economic Policies, Economic Growth and Choices for the Future, Praeger 1972) unter Einbeziehung des Einflusses der traditionellen Exporte auf das Wachstum des BIP angemessener zu sein, die auf einen jährlichen durchschnittlichen Wachstumseinfluß der Integration in der Periode 1962-68 von rund 0,7 vH kommt. D.h. die Integration wäre in dieser Periode, bei einem jährlichen durchschnittlichen regionalen Wachstum von 6,0 vH, für nur 11,0vH verantwortlich.

Handelsverflechtung

55. Was die Handelsverflechtung dieser Länder anbetrifft, so ist in einigen Sektoren der regionale Markt von besonderer Wichtigkeit gewesen (Tabelle 16). Dabei hat die schnelle Entwicklung des intra-regionalen Handels zur Verfestigung von Liefer- und Abnahmestrukturen beigetragen und die Abhängigkeit der Integrationspartner voneinander vergrößert. So stieg der Anteil der intra-regionalen Exporte an den gesamten Exporten von ca. 7 vH im Jahre 1960 auf über 25 vH Anfang der 70er Jahre, mit unterschiedlichem Gewicht für die einzelnen Partner, maximal bis zu 40 vH (Tabelle 1).

56. Einen Versuch, den Handelsintensivierungsprozess, der durch die Gründung des CACM verursacht wurde zu messen, ist von Wilford und Christou¹ gemacht worden, wobei man von einem Modell ausgeht, welches die Handelsströme isoliert von den Handelsvolumensänderungen zu erklären versucht. Die unerklärten Veränderungen werden dann anderen Faktoren zugeschrieben, z.B. der Gründung des CACM. Die Isolierung des Handelsvolumenfaktors geschieht durch die Ersetzung der wertmäßigen Handelsströme durch eine Frequenzenmatrix, die die Anzahl der Lieferungen von einem Land zum anderen darstellt und die unabhängig voneinander und von ihrem Wert sind. Daraus wird eine theoretische Matrix geschätzt, die die theoretischen Exportneigungen eines Landes und die Importneigungen eines anderen darstellt. Diese Matrix unterstellt eine proportionale Verteilung des Marktes unter den Partnerländern, wobei die Proportionen vom Handelsvolumen der einzelnen Länder abhängen. Die gesamte theoretische Struktur des Modells wird dann vom Handelsvolumen der Länder abgeleitet. Die zu beobachtenden Abweichungen der erwarteten Handelsströme von den Tatsächlichen sind dann vom Handelsvolumeneffekt befreit und die Differenz kann anderen Faktoren zugeschrieben werden. Wichtiger ist jedoch in diesem Falle die Abweichung in verschiedenen Zeitabschnitten zu vergleichen, die dann eine Handelsintensivierung, wenn sie positiv sind, oder eine Handelsabschwächung, wenn sie negativ sind, darstellen. Diese Abweichungen werden dann der Gründung des CACM zugeschrieben.

¹ Siehe hierzu G.Christou und W.T.Wilford: Trade intensification in the Central American Common Market, in Journal of Interamerican Studies and World Affairs, Vol. 15, Nr. 2, Mai 1973.

57. Die Ergebnisse für die Periode zwischen 1960 und 1968 zeigen eine hohe Handelsintensivierung zwischen den Partnerländern des CACM, jedoch mit sehr unterschiedlicher Stärke. Dabei haben Guatemala und El Salvador am meisten, dagegen Honduras sehr unterdurchschnittlich davon profitiert, so daß die Entwicklungsunterschiede zwischen den Partnern nicht abgebaut, sondern eher vergrößert wurden. Z.B. zeigte sich schon vor dem Konflikt von 1969 zwischen Honduras und El Salvador eine relative Abschwächung der Exporte Honduras nach El Salvador, gegenüber den erwarteten Exporten, die ohne die Gründung des CACM zustande gekommen wären. Schließlich ist bei allen Mitgliedern des CACM eine Handelsabschwächung gegenüber Drittländern zu beobachten, sowohl auf der Import- wie auch auf der Exportseite, die jedoch am geringsten bei Honduras und Nicaragua war. Dies bedeutet, daß auf der Importseite eine beachtliche Importsubstitution stattfand und auf der Exportseite die Präferenz des regionalen Marktes eine große Anziehungskraft darstellte. Beide Phänomene sind jedoch eng miteinander verbunden, da der erweiterte regionale Markt erst die Chancen für die Substitution eines großen Teils der extra-regionalen Importe bot, was auch durch die großen Wachstumsraten des intra-regionalen Handels bekräftigt werden kann. Eine Bestätigung dieser Entwicklung findet sich in einer Studie der SIECA über die Importsubstitution im CACM¹ in der Periode zwischen 1962 und 1968, wobei am Anfang (bis 1965) der Importsubstitutionsprozess schneller war als in den Jahren danach. Auch konnte dabei ein ähnliches Importsubstitutionsverhalten in den verschiedenen Industriesektoren zwischen den Ländern beobachtet werden, was die Aussagen der Berechnungen von Willmore, daß eine Spezialisierung innerhalb der Industriebranchen stattgefunden hat, bekräftigt.

5 8. Der Vorteil der Methode von Wilford und Christou in bezug auf die Messung der durch den Integrationsprozess verursachten Änderungen in der Handelsstruktur dieser Länder besteht darin, daß diese auf die einzelnen Partner bezogen werden können. Nachteilig erweist sich wieder die Schwierigkeit, die Handelseffekte auf bestimmte integrationspolitische Maßnahmen zurückzuführen.

¹ Estructura y sustitución de las importaciones en el mercado Común Centroamericano, durchgeführt von S. Schiavo-Campo, SIECA, Guatemala, Juli 1972.

Schlußfolgerung

59. Die äußerst ungleiche Verteilung in der Nutzung der Vorteile des regionalen Marktes, die sich anhand der verschiedensten Meßmethoden wiederholt, führte bereits Mitte der 60er Jahre zu immer größeren Ungleichgewichten in den regionalen Handelsströmen, den Zahlungsbilanzen sowie in der Finanzierung des öffentlichen Sektors, verursacht durch Zollmindereinnahmen. Dabei kam es in zunehmendem Maße zu isolierten Vorgehen der betroffenen Länder und zu Verspätungen in der Ratifizierung und Hinterlegung von Integrationsabkommen, was wiederum als Reaktion auf den langsamen Entscheidungsprozess der regionalen Instanzen bei dringenden Angelegenheiten gewertet werden muß. So wurden oft an Stelle regional umfassender, langfristiger und flexibler Lösungen meist unilateral ausgerichtete, kurzfristige Lösungen bevorzugt, die die Verwirklichung des gesetzten Integrationsprogramms störten und in vielen Fällen die Belastung der regionalen Ebene mit nationalen Problemen zur Folge hatte. Dies bedeutet nichts anderes als eine unterschiedliche Zeitpräferenzrate für die Verwirklichung der positiven Effekte der Integration zwischen den Partnern, die um so höher ist, je weniger entwickelt das Land ist.

60. So hat, vom Entwicklungsstand jedes Partnerlandes aus gesehen, sicherlich keines überproportional von der Integration profitiert und deshalb wurden die zu Beginn bestehenden Unterschiede kaum verändert. Daher sind intra-regionale Finanzausgleichszahlungen bei Zollmindereinnahmen, die aus der Handelsumlenkung resultieren, differenzierte Zollsenkungsraten für die weniger entwickelten Partnerländer oder, wie speziell im CACM, eine auf den regionalen Markt ausgerichtete Allokation von Industrien, wichtige Kompensationsinstrumente um den Zusammenhalt der Gemeinschaft zu sichern. Diese theoretisch möglichen Korrekturen einer ungleichen Primärverteilung von Integrationsgewinnen fanden im CACM entweder nicht statt oder erwiesen sich, wie im Falle der Integrationsindustrien durch die Aushöhlung und die zögernde Anwendung dieses Instruments als zu schwach. Durch die Zentralamerikanische Bank für Wirtschaftliche Integration (BICIE) wurden allerdings Investitionsmittel, hauptsächlich für Infrastrukturvorhaben, in größeren Proportionen den weniger entwickelten Partnern zugewiesen, doch reichten diese Mittel für eine Herstellung eines Gleichgewichts oder für eine Annäherung der Entwicklungsniveaus

der Partner offensichtlich nicht aus. Daher dürfte in Zukunft das Weiterexistieren dieser Gemeinschaft von einer erfolgreichen Lösung des Problems einer "gerechteren" Verteilung der Integrationseffekte abhängen. Ansätze in dieser Richtung liegen bereits vor, z.B. die geplante Errichtung eines Fonds für industrielle und landwirtschaftliche Entwicklung, der durch jährliche Beiträge der Mitglieder auf der Basis ihrer Exporte und Importe in die bzw. aus der Region im Jahre 1970 bestimmt werden und gemäß den Veränderungen entsprechend fortgeschrieben und außerdem durch ausländische Mittel ergänzt werden soll, oder das kürzlich von Costa Rica zur Diskussion gestellte Dokument¹ über eine neue Industriepolitik, die auf eine stärkere Förderung von Integrationsindustrien zielt, sowie auf eine regionale industrielle Programmierung nach Industriebranchen, wodurch eine effizientere Allokation neuer Investitionen erreicht werden soll.

Ob die weitaus höher gestellten Ziele der Studie der SIECA über eine Restrukturierung des CACM², z.B. die Erlangung einer Koordinierung der Sozial- und Wirtschaftspolitiken, die Einführung von selektiven fiskalischen Anreizen, bessere Verteilung des Einkommens in den verschiedenen Ländern, gemeinsame Promotion der extra-regionalen Exporte, Koordinierung der Regelungen über ausländische Investitionen u.a., die hauptsächlich auf ein Ausbalanzieren von nationalen und regionalen Interessen, sowie auf eine Minimierung der Disparitätskonflikte zwischen den Partnern hinausgehen verwirklicht werden können, dürfte unter den gegebenen politischen Verhältnissen in der Mehrzahl der Partnerländer schwer sein, denn hierfür wäre eine starke Verlagerung der Entscheidungsnahme von nationaler Basis auf Gemeinschaftsebene nötig. Daher wird man sich, wenn die Integration in Zentralamerika vorangetrieben werden soll, mit weitaus bescheideneren und realistischeren Zielen zufrieden geben müssen.

¹ Siehe hierzu: Comercio Exterior, Mexico, Januar 1974, S.19

² El desarrollo integrado de Centroamérica en la presente década: bases y propuestas para el perfeccionamiento y la reestructuración del Mercado común Centroamericano, SIECA-INTAL, Buenos Aires 1973-74.