

Foders, Federico

Working Paper

Die ökonomische und wirtschaftspolitische Entwicklung Lateinamerikas nach dem Zweiten Weltkrieg

Kiel Working Paper, No. 1066

Provided in Cooperation with:

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

Suggested Citation: Foders, Federico (2001) : Die ökonomische und wirtschaftspolitische Entwicklung Lateinamerikas nach dem Zweiten Weltkrieg, Kiel Working Paper, No. 1066, Kiel Institute of World Economics (IfW), Kiel

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/2623>

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.

Institut für Weltwirtschaft

Düsternbrooker Weg 120
24105 Kiel

Kieler Arbeitspapier Nr. 1066

**Die ökonomische und
wirtschaftspolitische Entwicklung
Lateinamerikas
nach dem Zweiten Weltkrieg**

von

Federico Foders

August 2001

Für den Inhalt der Kieler Arbeitspapiere sind die jeweiligen Autorinnen und Autoren verantwortlich, nicht das Institut. Da es sich um Manuskripte in einer vorläufigen Fassung handelt, wird gebeten, sich mit Anregungen und Kritik direkt an die Autorinnen und Autoren zu wenden.

Die ökonomische und wirtschaftspolitische Entwicklung Lateinamerikas nach dem Zweiten Weltkrieg*

Zusammenfassung:

In diesem Beitrag wird zunächst das Wirtschaftswachstum Lateinamerikas im Zeitraum 1950-2001 im internationalen Vergleich untersucht. Daran schließt sich eine Analyse der Industrie- und Handelspolitik, der makroökonomischen Stabilisierung und der institutionellen Entwicklung in den Untersuchungsländern an. Abschließend werden die sich abzeichnende wirtschaftspolitische Ausrichtung Lateinamerikas nach den Finanzkrisen der 90er Jahre und das jüngste Wirtschaftsprogramm der argentinischen Regierung aus ökonomischer Sicht bewertet.

Abstract:

This paper first analyzes the comparative economic growth performance of Latin America in the period 1950-2001. Then it reviews industrial and trade policies, macroeconomic stabilization and institutional development in Latin American countries. In the final section the emerging approach to economic policy in Latin America after the financial crises of the 1990s is discussed, and the latest economic programme of the Argentine government is assessed from an economic point of view.

Schlagworte: Lateinamerika, Wachstum, Washington Consensus, Argentinien

JEL Klassifikation: 011, 014, 017

Dr. Federico Foders
Institut für Weltwirtschaft
24100 Kiel
Telefon: 0431 8814-285
Fax: 0431 8 58 53
e-mail: ffoders@ifw.uni-kiel.de

* Eine vorläufige Fassung dieses Beitrags wurde auf der Konferenz des Arbeitskreises Europäische Integration zum Thema „Die Beziehungen zwischen der EU und den MERCUSOR-Staaten: Stand und Perspektiven“, die in Zusammenarbeit mit der Politischen Akademie Tutzing (23.-25. November 2000) durchgeführt wurde, vorge-
tragen. Der Autor dankt den Teilnehmern der Tagung, vor allem Ronald Clapham und
Wulfdiether Zippel, für wertvolle Anregungen und Verbesserungsvorschläge.

Inhalt

I. Einführung	1
II. Wirtschafts- und Bevölkerungswachstum nach 1950	2
III. Die Wirtschaftspolitik nach 1950	11
1. Industrie- und Handelspolitik	11
2. Makroökonomische Stabilisierung	20
3. Institutionelle Entwicklung	29
IV. Bewertung und Ausblick	36
1. Die Suche nach einer neuen Entwicklungsstrategie	36
2. Ausblick: Der neue Cavallo-Plan: Rückkehr zu alten Sünden oder zukunftsweisende Politik für Lateinamerika?	39
Anhang	44
Der neue Cavallo-Plan	44
1. Die Ausgangssituation	44
2. Die Wirtschaftspolitik Cavallos	45
Literaturverzeichnis	48

Verzeichnis der Tabellen

<i>Tabelle 1 —</i>	<i>Wirtschaftswachstum im internationalen Vergleich, 1950 – 1998 (durchschnittliche jährliche Wachstumsrate des realen Pro-Kopf-Einkommens zu Preisen von 1980; in Prozent)</i>	3
<i>Tabelle 2 —</i>	<i>Niveau des Pro-Kopf-Einkommens ausgewählter Länder im Vergleich zu den Vereinigten Staaten, 1950 – 1998 (in Prozent)</i>	5
<i>Tabelle 3 —</i>	<i>Bevölkerungswachstum in Lateinamerika, 1980–2015 (durchschnittliche jährliche Wachstumsrate in Prozent)</i>	8
<i>Tabelle 4 —</i>	<i>Einkommensverteilung im internationalen Vergleich 1960–1994 (Gini-Koeffizient; Medianwerte für die jeweilige Dekade)</i>	9
<i>Tabelle 5 —</i>	<i>Einkommensverteilung in Lateinamerika, 1950–1997 (Gini-Koeffizient)</i>	10
<i>Tabelle 6 —</i>	<i>Wechselkurssysteme nach Ländern und Ländergruppen, 1991 und 2001</i>	24
<i>Tabelle 7 —</i>	<i>Bankenkrisen und ihre fiskalischen Kosten in ausgewählten Ländern (in Prozent des BIP)</i>	28
<i>Tabelle 8 —</i>	<i>Institutionelle Entwicklung Lateinamerikas: Index der ökonomischen Freiheit (Gesamtindex) 1996, 2001</i>	33
<i>Tabelle 9 —</i>	<i>Institutionelle Entwicklung Lateinamerikas: Index der ökonomischen Freiheit in ausgewählten Bereichen, 2001</i>	34
<i>Tabelle 10 —</i>	<i>Institutionelle Entwicklung Lateinamerikas: Korruptionsindex, 1996, 2001</i>	35
<i>Tabelle 11 —</i>	<i>Evolution des "Washington Consensus" in den 90er Jahren</i>	37

I. Einführung

Die wirtschaftliche Entwicklung Lateinamerikas im 20. Jahrhundert zählt zu den ungelösten Rätseln der Wirtschaftswissenschaft. Die Länder der Region sind im Vergleich zu den Industrieländern und den aufstrebenden Ländern Asiens mehr oder weniger kontinuierlich zurückgefallen. Wenngleich Lateinamerika wie keine andere Region – möglicherweise mit Ausnahme Afrikas – wiederholt Anlass zu Hoffnung gegeben hat, sind diese (weder leichtfertigen noch unberechtigten) Hoffnungen ebenso häufig bitter enttäuscht worden. Daher scheint Lateinamerika in vielerlei Hinsicht dem Dorf Macondo in Gabriel García Márquez' Roman „Hundert Jahre Einsamkeit,“ zu ähneln, ein Dorf, das sich aus dem Teufelskreis von Armut und Misswirtschaft nie befreien kann. Im Unterschied zum imaginären Dorf Macondo eröffnen sich jedoch Lateinamerika stets neue Chancen, den Teufelskreis zu verlassen und zu den wohlhabenden Staaten aufzuschließen. Warum es den Ländern Lateinamerikas bislang nicht gelungen ist, die Chancen für die Mehrung des eigenen Wohlstandes zu nutzen, ist die Frage, deren Beantwortung aus ökonomischer Sicht noch aussteht.

Für die Volkswirtschaftslehre jedenfalls ist Lateinamerika ein Glücksfall. Neuerungen auf dem Gebiet der Makroökonomik offener Volkswirtschaften, aber auch Fortschritte bei der ökonomischen Evaluierung von Industrialisierungsstrategien (z. B. der Importsubstitution), die in der praktischen Entwicklungspolitik eine wichtige Rolle spielen, und von makroökonomischen Stabilisierungsprogrammen, die große Bedeutung für die Wirtschaftspolitik im Allgemeinen besitzen, wären ohne die Experimente, die im „Labor Lateinamerika,“ durchgeführt worden sind, wahrscheinlich in ihren Anfängen stecken geblieben. Insofern hat die Wirtschaftsgeschichte Lateinamerikas

erhebliche (positive) externe Effekte für die Wissenschaft und die Politik gebracht.

Im Folgenden steht die ökonomische Entwicklung Lateinamerikas, insbesondere Südamerikas, nach dem Zweiten Weltkrieg im Vordergrund der Betrachtungen. Vor dem Hintergrund der an tiefgreifenden Veränderungen nicht armen Weltwirtschaft des 20. Jahrhunderts werden zunächst die Wachstumsprobleme Lateinamerikas im internationalen Vergleich und aus langfristiger Sicht untersucht. Daran schließt sich eine Analyse ausgewählter Bereiche der Wirtschaftspolitik an. Abschließend erfolgt eine ökonomische Bewertung der Entwicklung Lateinamerikas im Zeitraum 1950–2001 und eine erste Analyse der jüngsten wirtschaftspolitischen Reformen der argentinischen Regierung.

II. Wirtschafts- und Bevölkerungswachstum nach 1950

Die zweite Hälfte des 20. Jahrhunderts war – anders als die erste – für Lateinamerika eine durch Wachstumsschwäche gekennzeichnete Periode. Die wichtigsten Länder der Region sind im gesamten Zeitraum 1950–1998 im Durchschnitt erheblich langsamer als Korea und Taiwan und in den Teilperioden 1950–1973 und 1980–1989 (insgesamt 32 Jahre) langsamer als Westeuropa und Japan gewachsen (Tabelle 1). Brasilien und Mexiko konnten zwar in der Zeit von 1950 bis 1980 überdurchschnittliche Zunahmen des Pro-Kopf-Einkommens vorweisen, die jedoch durchweg unter dem Niveau der von den genannten Schwellenländern Ostasiens erzielten Raten geblieben sind. Besonders auffällig ist der Abstand zwischen der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit Lateinamerikas einerseits und der Westeuropas und Asiens andererseits in den 23 Jahren nach 1950, die Zeit des deutschen und japanischen Wirtschaftswunders, als offensichtlich überaus günstige weltwirtschaftliche Rahmenbedingungen für das Aufholen ärmerer Staaten geherrscht haben müssen.

*Tabelle 1 — Wirtschaftswachstum im internationalen Vergleich, 1950 – 1998
(durchschnittliche jährliche Wachstumsrate des realen Pro-Kopf-Einkommens zu Preisen von 1980; in Prozent)*

Land	1950–1973	1973–1980	1980–1989	1989–1998
Argentinien	2,3	1,4	-2,5	3,7
Bolivien	1,1	0,5	-2,4	1,9
Brasilien	3,9	4,7	0,2	-0,6
Chile	1,4	1,2	1,4	5,6
Kolumbien	2,2	2,7	1,3	2,0
Mexiko	3,3	3,5	-0,7	1,5
Peru	2,5	0,9	-3,1	1,6
Venezuela	2,6	0,5	-2,5	0,4
Durchschnitt	2,4	2,0	-1,0	2,2
Korea	5,2	5,3	7,4	6,6
Taiwan	6,2	6,2	5,9	5,2
Durchschnitt	5,7	5,7	6,6	5,9
Portugal	5,4	1,3	2,6	1,4
Spanien	5,1	1,0	2,3	1,4
Durchschnitt	5,3	1,2	2,5	1,4
Deutschland	4,9	2,3	1,8	1,8
Frankreich	4,1	2,3	1,7	0,8
Niederlande	3,4	1,7	1,3	1,6
Vereinigtes Königreich	2,5	0,9	2,7	0,4
Durchschnitt	3,7	1,8	1,9	1,2
Japan	8,3	1,8	3,4	2,0
Vereinigte Staaten	2,2	1,0	2,0	1,2

Quelle: Hofman (2000 und 2001); eigene Berechnungen.

Die 80er Jahre (auch "verlorene Dekade" genannt) zeugen von einem tiefen Einschnitt im Wachstumsprozess infolge der Verschuldungskrise von 1982; in fünf Ländern war das reale Pro-Kopf-Einkommen rückläufig; es haben sich (negative) Raten eingestellt, die in einigen Fällen über 2,4 Prozent gelegen haben. Auch die Erholung der wirtschaftlichen Aktivität in den 90er Jahren blieb weit hinter den

Erwartungen zurück: nur Argentinien und Chile wiesen vergleichsweise hohe Wachstumsraten auf, die höchsten, die diese Länder in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts erzielt haben. Die übrigen Länder sind von ihrer jeweiligen Wachstumsleistung in früheren Teilperioden weit entfernt geblieben; Brasiliens Volkswirtschaft schrumpfte sogar. Das Bild, das von der Dynamik der Pro-Kopf-Einkommen gezeichnet wird, findet seine Bestätigung in der Entwicklung der relativen Pro-Kopf-Einkommen (relativ zum Einkommen der Vereinigten Staaten): Das durchschnittliche (relative) Einkommen Lateinamerikas ist von 1950 bis 1998 leicht rückläufig gewesen (Tabelle 2). Während die relativen Einkommen Argentiniens, Boliviens, Perus und Venezuelas zum Teil erheblich gesunken sind, konnten Länder wie Brasilien, Chile, Kolumbien und Mexiko ihre relative Position nicht nur halten, sondern auch ausbauen. Verglichen mit den Fortschritten, welche die Länder Asiens und Westeuropas im gleichen Zeitraum erreicht haben, erweisen sich die Einkommensgewinne der vier lateinamerikanischen Staaten allerdings als eher gering. Die Entwicklung des Einkommensniveaus Lateinamerikas in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts ist im Vergleich zu Asien besonders enttäuschend verlaufen, wenn berücksichtigt wird, dass Korea und Taiwan im Jahr 1950 auf einem außerordentlich niedrigen Niveau verharrten (etwa 8 Prozent des Einkommens der Vereinigten Staaten) und dass das Einkommen dieser Länder gut fünf Dekaden später bereits 47 bzw. 55 Prozent des US-amerikanischen Einkommens ausmacht. Das (relative) Einkommen Lateinamerikas hat im gleichen Zeitraum (im Durchschnitt) gar keinen Zuwachs erfahren, obgleich es im Jahr 1950 eine viel günstigere Ausgangsposition inne hatte als Asien.

Tabelle 2 — Niveau des Pro-Kopf-Einkommens ausgewählter Länder im Vergleich zu den Vereinigten Staaten, 1950 – 1998 (in Prozent)

Land	1950	1973	1980	1989	1998
Argentinien	41	42	43	29	35
Bolivien	14	11	10	7	7
Brasilien	15	22	29	24	20
Chile	33	27	28	26	37
Kolumbien	19	19	22	21	22
Mexiko	27	35	42	33	33
Peru	21	23	23	15	15
Venezuela	38	41	40	26	24
Durchschnitt	29	31	34	26	28
Korea	8	16	22	35	47
Taiwan	8	19	27	38	48
Durchschnitt	8	17	24	36	47
Portugal	16	33	34	36	40
Spanien	25	48	48	50	55
Durchschnitt	21	41	41	43	48
Deutschland	37	69	75	74	76
Frankreich	44	68	74	73	71
Niederlande	53	71	74	69	74
Vereinigtes Königreich	62	68	67	72	71
Durchschnitt	49	69	73	72	73
Japan	17	64	67	77	75
Vereinigte Staaten	100	100	100	100	100

Quelle: Hofman (2000 und 2001); eigene Berechnungen.

Die Welteinkommensverteilung hat sich also im vergangenen Jahrhundert zu gunsten der ostasiatischen Schwellenländer und der Industrieländer und zu ungunsten Lateinamerikas verschoben. Dieser Befund mag jene befremden, die weiterhin von dem hohen wirtschaftlichen Potenzial Lateinamerikas überzeugt

sind. Im Großen und Ganzen spiegelt er aber die Einschätzung wider, die in der inzwischen sehr umfangreich gewordenen Literatur anzutreffen ist.

Zumindest aus demographischer Sicht ist der Befund aber dennoch überraschend. Lateinamerika ist ähnlich wie Asien im 20. Jahrhundert in eine besondere Phase der Bevölkerungsentwicklung eingetreten – in die der demographischen Transition. Hiermit wird der Übergang von hohen zu niedrigen Geburten- und Sterblichkeitsraten bezeichnet. Der Übergang ist zunächst durch eine verringerte Sterblichkeit vor allem von Kindern gekennzeichnet, die zwar langfristig die Geburtenrate drückt, jedoch kurz- bis mittelfristig in der Regel zu starken Geburtenüberschüssen führt (Bloom und Williamson, 1998). Geht die traditionelle neoklassische Wachstumstheorie davon aus, dass sich das Bevölkerungswachstum grundsätzlich negativ auf das Wirtschaftswachstum auswirkt (Barro und Sala-i-Martin, 1995), so zeigt die neuere, die demographischen Aspekte einbeziehende Wachstumsforschung¹, dass es infolge einer niedrigeren Kindersterblichkeit vorübergehend zu einer ungewöhnlichen Erhöhung des Anteils der Erwerbstätigen an der Gesamtbevölkerung eines Landes und damit zu einem unerwarteten Wachstumsschub kommen kann. Zumindest für die Schwellenländer Asiens lässt sich ein solcher Zusammenhang empirisch nachweisen (Bloom und Williamson, 1998). Dabei kann zugleich ausgeschlossen werden, dass die Zuwanderung von ausländischen Arbeitskräften einen nennenswerten Anteil am Wirtschaftswunder Asiens gehabt haben könnte (Martin, 2000).

¹ Auf den Zusammenhang, der zwischen Bevölkerungs- und Wirtschaftswachstum besteht, wurden die ersten Modelle endogenen Wachstums (u.a. Romer 1990) aufmerksam. Hierdurch wurde das Anwendungsgebiet der Standardmodelle der neoklassischen Wachstumstheorie weiter eingeschränkt. Auch die Arbeit von Kremer (1993) befasst sich mit den langfristigen Auswirkungen des Bevölkerungswachstums auf das Wirtschaftswachstum.

Die Bevölkerungsentwicklung in den Ländern Lateinamerikas im Zeitraum 1980–2015 geht aus Tabelle 3 hervor. Die Zahlen bringen zum Ausdruck, dass zu Beginn des 21. Jahrhunderts die Anzahl der Erwerbstätigen (die Gruppe der 15- bis 64-Jährigen) allenfalls in Ländern wie El Salvador, Guatemala, Haiti, Honduras und Nicaragua weiterhin schneller zunehmen als die Anzahl der Jungen (0 bis 15-Jährige) und Alten (65-Jährige und Ältere). In den meisten Ländern der Region expandiert die Gruppe der Älteren am kräftigsten, während die Gruppe der Jungen negative Zuwächse in Kauf nehmen muss. In Ländern wie Kuba und Uruguay wächst die Gesamtbevölkerung kaum noch. Das heißt: Lateinamerika befindet sich gegenwärtig in einem fortgeschrittenen Stadium der demographischen Transition; die meisten Länder haben vor mehreren Dekaden, insbesondere in den zwei bis drei Dekaden nach dem Zweiten Weltkrieg, einen Boom bei den Erwerbstätigen erfahren. So haben beispielsweise Brasilien, Chile, Kolumbien, Mexiko, Peru und Venezuela ihr höchstes Bevölkerungswachstum im Zeitraum 1950–1973 erlebt (Hofman, 2001). Angesichts der ausgeprägten Wachstumsschwäche in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts dürfte sich in Lateinamerika – anders als in Asien – das erhöhte Angebot an Erwerbstätigen offensichtlich nicht wachstumsfördernd ausgewirkt haben.

*Tabelle 3 — Bevölkerungswachstum in Lateinamerika, 1980–2015
(durchschnittliche jährliche Wachstumsrate in Prozent)*

Land	1989–1999	1999–2015	1999–2015		
			Altersgruppen		
			0–14	15–64	65+
Argentinien	1,4	1,0	–0,1	1,3	1,6
Bolivien	2,2	1,8	0,5	2,6	2,8
Brasilien	1,7	1,1	0,0	1,4	2,9
Chile	1,6	1,0	–0,5	1,4	3,1
Dominikanische Republik	2,0	1,3	–0,5	2,0	3,2
Ecuador	2,3	1,5	–0,3	2,1	3,0
El Salvador	1,5	1,6	0,2	2,3	2,1
Guatemala	2,6	2,4	0,6	3,1	2,1
Haiti	2,0	1,6	0,3	2,4	1,8
Honduras	3,0	2,1	0,4	3,1	2,8
Jamaika	1,0	0,9	–0,9	1,5	1,6
Kolumbien	2,0	1,3	–0,3	2,0	2,9
Kuba	0,7	0,3	–1,7	0,3	2,8
Mexiko	1,9	1,3	–0,2	1,9	3,2
Nicaragua	2,7	2,1	0,4	3,2	3,1
Panama	1,9	1,2	–0,6	1,8	3,2
Paraguay	2,9	2,1	0,2	2,9	3,1
Peru	2,0	1,4	0,0	2,0	2,8
Puerto Rico	1,0	0,7	–0,3	0,9	2,4
Trinidad/Tobago	0,9	0,7	–0,9	0,9	2,6
Uruguay	0,7	0,6	–0,2	0,8	0,7
Venezuela	2,4	1,5	–0,2	2,1	3,9
Durchschnitt	1,8	1,3	–0,1	1,7	2,8

Quelle: World Bank (2001), Development Indicators, Online-Datenbank, Washington.

Die Bevölkerungsentwicklung könnte aber möglicherweise auf andere Weise – indirekt – Einfluss auf das Wirtschaftswachstum gehabt haben. Denkbar wäre, dass die schwache Wachstumsleistung Lateinamerikas unter anderem mit der

personellen Einkommensverteilung in der Region verbunden ist, die nach 1950 unter dem starken Druck des Bevölkerungswachstums gestanden hat. Vorläufige Ergebnisse der empirischen Wachstumsforschung deuten nämlich darauf hin, dass eine Zunahme der Ungleichheit zu weniger Wirtschaftswachstum führen kann (Persson und Tabellini, 1994; Alesina und Rodrik, 1994). Demnach würde die um eine Standardabweichung gestiegene Gleichheit das Wirtschaftswachstum um einen halben Prozentpunkt erhöhen bzw. ein um eine Standardabweichung gesunkener Gini-Koeffizient² das Wachstum um einen Prozentpunkt erhöhen. Selbst wenn im Überblicksartikel von Aghion, Caroli und García-Peñalosa (1999) zum Zusammenhang zwischen Einkommensverteilung und Wachstum die Aussagefähigkeit der genannten empirischen Resultate infrage gestellt wird und wenn außerdem die Qualität der einschlägigen Daten für lateinamerikanische Länder angezweifelt werden kann, fällt auf, dass, gemessen am Gini-Koeffizienten, Lateinamerika im internationalen Vergleich die mit Abstand ungleichste personelle Einkommensverteilung aufweist (Tabelle 4). Nicht einmal die Länder Schwarzafrikas erreichen die extremen Werte, die verschiedene Experten für Lateinamerika geschätzt haben. Zudem hat die Ungleichheit in den führenden lateinamerikanischen Ländern nach dem Zweiten Weltkrieg weiter zugenommen, insbesondere am Ende der 60er Jahre und nach der "verlorenen Dekade" (Tabelle 5); der Gini-Koeffizient für Brasilien erreicht im Jahr 1990 seinen höchsten Wert.

² Der Gini-Koeffizient ist – neben dem Theil-Koeffizienten – eines der gebräuchlichsten Maße zur Beurteilung der personellen Einkommensverteilung einer Volkswirtschaft. Er gibt Auskunft über die Größe der Fläche (= Abstand) zwischen der Lorenzkurve und der Gleichverteilungsgeraden. Je höher der Koeffizient, desto ungleicher ist die personelle Einkommensverteilung. Zu den Möglichkeiten und Grenzen dieser Maße siehe Stiglitz (1997).

*Tabelle 4 — Einkommensverteilung im internationalen Vergleich 1960–1994
(Gini-Koeffizient; Medianwerte für die jeweilige Dekade)*

Region	1960–1969	1970–1979	1980–1989	1990–1994
Lateinamerika	53,00	49,86	51,00	50,00
Osteuropa	22,76	21,77	24,93	28,60
OECD-Länder	32,86	33,04	32,20	33,20
Asien				
Süd	31,67	32,32	32,22	31,69
Ost	34,57	34,40	34,42	34,80
Afrika				
Nord	41,88	43,63	40,80	39,72
Südlich der Sahara	49,90	48,50	39,63	42,30
Welt-Durchschnitt	38,09	37,57	36,46	37,19

Quelle: Hofmann (2001); eigene Berechnungen.

*Tabelle 5 — Einkommensverteilung in Lateinamerika, 1950–1997
(Gini-Koeffizient)*

Land	1950	1960	1970	1980	1990	1997
Argentinien	39,60	41,40	41,20	47,20	54,70	43,90
Bolivien	–	–	–	53,40	43,00	45,50
Brasilien	–	57,00	63,00	61,90	63,10	62,10
Chile	–	48,20	50,50	52,60	52,00	51,50
Kolumbien	40,30	42,70	53,90	52,50	49,50	50,20
Mexiko	55,00	60,60	58,60	51,90	57,30	56,30
Peru	–	–	48,50	43,00	44,90	46,90
Venezuela	61,30	46,20	49,40	42,10	44,20	45,90
Durchschnitt	49,10	49,40	52,20	50,60	51,10	50,20

Quelle: Hofman (2000 und 2001).

Die zweite Hälfte des 20. Jahrhunderts zählt also zu den weniger glanzvollen Perioden der lateinamerikanischen Wirtschaftsgeschichte. Sie hat Lateinamerika (darunter auch Südamerika) im internationalen Vergleich wenig Wirtschaftswachstum, eine starke Zunahme der Bevölkerung und eine höchst ungleiche personelle Einkommensverteilung gebracht.

III. Die Wirtschaftspolitik nach 1950

Die unbefriedigende wirtschaftliche Entwicklung Lateinamerikas nach dem Zweiten Weltkrieg hat mehrere Gründe. Im Folgenden werden drei Felder der Wirtschaftspolitik untersucht, die in der Literatur an prominenter Stelle stehen, wenn es darum geht, das Schicksal Lateinamerikas aus ökonomischer Sicht zu erklären: die Industrie- und Handelspolitik, die Stabilisierungspolitik und die institutionelle Entwicklung.

1. Industrie- und Handelspolitik

Lateinamerika ist geschichtlich, auch ideengeschichtlich, eng mit Europa und den Vereinigten Staaten verbunden. Dies spiegelt sich in vielen Politikbereichen wider, insbesondere jedoch in der Industrie- und Handelspolitik. Stand die Weltwirtschaft in den letzten Dekaden des 19. Jahrhunderts ebenso wie in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts, etwa bis zur Gründung der Bretton Woods Institutionen im Jahre 1944, unter dem Einfluss des wiedererwachten Merkantilismus (Capie, 1992; Häpke, 1922), so finden vergleichbare Autarkiebestrebungen mit einer gewissen zeitlichen Verzögerung auch in Lateinamerika verstärkt nach 1929 statt. Die neu entstandenen Industrieländer des europäischen Kontinents wie Deutschland und Frankreich waren im 19. Jahrhundert nur vorüber-

gehend dem liberalen Weg Englands gefolgt.³ Auch die junge Verarbeitende Industrie in den Vereinigten Staaten hatte sich weitgehend unter dem Schutz hoher Zölle entwickelt. Der erste Weltkrieg gab den protektionistischen Kräften in den Industrieländern weiteren Auftrieb. Auch die Weltwirtschaftskrise von 1929 mit ihrem Abwertungswetlauf schien die Schwächen einer offenen Wirtschaft zu offenbaren. Daher überrascht es nicht, dass die Wiederankurbelung der Konjunktur in den von der Weltwirtschaftskrise am stärksten betroffenen Industrieländern nicht mit Hilfe einer einseitigen Liberalisierung, sondern überwiegend mit protektionistischen Maßnahmen betrieben wurde. Industriepolitisch zählt unter anderem die militärische Aufrüstung dazu, die am Vorabend (aber auch während) des Zweiten Weltkrieges in Europa und in den Vereinigten Staaten intensiviert wurde. Erst mit der Gründung der Bretton Woods Institutionen kurz vor Kriegsende, insbesondere die des GATT, breitete sich der Gedanke wieder aus, dass offene Volkswirtschaften Wohlfahrtsgewinne erzielen können, die einer abgeschotteten Wirtschaft verloren gehen.

Die Öffnung kam aber nur zögerlich, da es in der Logik des multilateralen Handelssystems liegt, dass Verhandlungen nicht ohne Verhandlungsmasse (sprich: Handelshemmnisse) geführt werden können (Krugman, 1997). Mit anderen Worten: Einseitige Handelsliberalisierungen werden in multilateralen Verhandlungen nicht belohnt, und Verhandlungsergebnisse, die auf Kooperation setzen, sind – wie kooperative Lösungen des spieltheoretischen Gefangenendilemmas – in der Regel schwer zu erzielen. Es bedurfte daher mehrerer GATT-Runden, um

³ Zu Deutschland schreibt Häpke: "Auswärtige Garne, Gewebe, Eisenwaren wurden schärfer getroffen, Rohstoffe frei hereingelassen; Getreide zunächst nur mit 1M. je Doppelzentner belastet, später (1885 und 1887) dann gesteigert. So trat das Großreich der Mitte Europas mit seiner aufblühenden Wirtschaft als Schutzzolland in die Weltwirtschaft ein." (Häpke, 1922, S. 101).

die Zollsätze in den führenden Industrieländern deutlich zu senken. Ein Rückschlag war, dass parallel zur Verringerung der Zollprotektion eine andere Art von Schutz – nichttarifäre Handelshemmnisse – an Boden gewann, über die erst spät, nach dem Aufbau der WTO in den 90er Jahren, im multilateralen Rahmen verhandelt wurde. Ein weiterer Rückschlag war der nach der Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (1957) sich ausbreitende Regionalismus, der dem Prinzip der Nichtdiskriminierung, ein Kernbestandteil der multilateralen Handelsordnung, grundsätzlich entgegensteht. Ferner haben die meisten Welthandelsrunden seit 1944 weitgehend ohne Beteiligung der Entwicklungsländer und der Ostblockländer stattgefunden, was der Umsetzung der in den Verhandlungen erzielten Ergebnisse klare geographische Grenzen auferlegt hat. Selbst zu Beginn des 21. Jahrhunderts ist die Öffnung der Industrieländer selektiv geblieben: Der Außenhandel mit wissens- und kapitalintensiven Industriegütern ist zwar weitgehend liberalisiert, einige Branchen, u.a. Agrar- und Textilerzeugnisse, die bezeichnenderweise bereits zu Beginn des 20. Jahrhunderts auf dem europäischen Kontinent geschützt wurden, werden aber immer noch vor der Konkurrenz aus den Entwicklungsländern abgeschirmt.

Vor allem die eigenen Erfahrungen Lateinamerikas mit dem Außenhandel haben dort den Boden für die Rezeption des protektionistischen Gedankengutes bereitet. Die Weltwirtschaftskrise, aber auch der Zweite Weltkrieg, hatten die Ausfuhren Lateinamerikas zwar kaum beeinträchtigt. Im Gegenteil, die Nachfrage der Industrieländer nach Rohstoffen und Nahrungsmitteln nahm in dieser Zeit – mit Ausnahme der Jahre 1929 und 1930 – sogar noch kräftig zu. Probleme hatten die lateinamerikanischen Länder vielmehr mit ihren Einfuhren, die überwiegend aus Manufakturen bestanden und die während der Weltwirtschaftskrise fast völlig zum Erliegen gekommen waren. Mitte der 30er Jahre haben die Industrieländer Teile ihrer Wirtschaften auf die Produktion von

Rüstungsgütern umgestellt und die Belieferung überseeischer Kunden mit zivilen Gütern bis 1945/1946 immer häufiger unterbrochen. Die Störungen des Handels ließen in Lateinamerika den Wunsch aufkommen, eine eigene Industrie aufzubauen und möglichst unabhängig von den Turbulenzen des Welthandels zu werden. Dieser Wunsch wurde mit der Prebisch-Singer-These wissenschaftlich untermauert, derzufolge sich die relativen Preise in der Weltwirtschaft tendenziell zu Ungunsten der Rohstoffe und zu Gunsten der Güter der Verarbeitenden Industrie entwickeln würden und dass sich deshalb rohstoffexportierende Länder auf Dauer in einem strukturellen Nachteil befänden.⁴

Die südamerikanischen Länder Argentinien und Brasilien, beispielsweise, haben zum Teil sehr differenzierte Erfahrungen mit der Industrialisierung gemacht. Argentinien gilt als klassisches Beispiel für eine Politik der Importsubstitution mit drei nacheinander folgenden Phasen (kurzlebige Konsumgüter, langlebige Konsumgüter, Investitionsgüter). Die junge Industrie wurde mit hohen Zöllen und nichttarifären Maßnahmen von der ausländischen Konkurrenz abgeschirmt. Darüber hinaus ist sie in den Genuss von Kreditsubventionen für kapitalintensive Investitionen und eines überbewerteten Wechselkurses für die Einfuhr von Zwischenprodukten und Investitionsgütern⁵ gekommen. Erst relativ spät hat das Land kompensierende, die Exporte von Manufakturen fördernde Maßnahmen ergriffen, die jedoch die bestehenden Anreize für die Produktion für den Bin-

⁴ Eine kritische Auseinandersetzung mit den Gedanken Prebischs, die die Politik der CEPAL damals maßgeblich geprägt haben, und der These der sich verschlechternden Terms of Trade findet sich bei Baer (1961-1962) und Ellsworth (1961).

⁵ In der Regel galt ein System multipler Wechselkurse mit verschiedenen Wechselkursen für Importe, Exporte und Finanztransaktionen, die häufig noch nach einzelnen Güterarten differenziert waren.

nenmarkt nur marginal abschwächen konnten. Der weitgehend abgeschottete Markt für Industrieprodukte wurde von wenigen Unternehmen, darunter auch multinationalen Unternehmen, beherrscht. Da der Marktzutritt beschränkt war (Direktinvestitionen wurden reguliert; nur ausgewählte heimische Unternehmen erhielten Subventionen und Importerleichterungen), entwickelten sich für jedes Gut unvollkommene Märkte mit jeweils wenigen Anbietern, zuweilen sogar mit nur einem privaten oder staatlichen Anbieter. In den 60er Jahren betrug der durchschnittliche Zollsatz für Einfuhren in Argentinien 119 Prozent, in den 70er Jahren 61 Prozent. Dabei wurden für einige Güter Höchstzollsätze von 605 bzw. 140 Prozent erhoben (Foders, 1987a). Zu der Belastung der Einfuhren mit Zöllen kam die Belastung mit nichttarifären Hemmnissen dazu. So musste der Importeur eine Einfuhrerlaubnis (Lizenz) beantragen und sich gleichzeitig für die Zuteilung der benötigten Devisen bewerben. Einige Importgüter unterlagen außerdem der Bardepotpflicht, das heißt, der Hinterlegung einer Geldsumme in Höhe der anfallenden Zollgebühren, die nicht verzinst wurde, über einen Zeitraum von 90 Tagen in einem monetären Umfeld mit zwei- bis dreistelligen Inflationsraten. Darüber hinaus war eine Reihe administrativer Schritte für die Abwicklung des Einfuhrvorganges obligatorisch.

Im Unterschied zu Argentinien implementierte Brasilien von Anfang an eine breitere Variante der Importsubstitutionspolitik, die Konsum- und Investitionsgüter zugleich umfasste. In dieser Zeit waren nominale Zollsätze von 100 Prozent für viele Importgüter üblich; die Höchstsätze lagen bei etwa 400 Prozent (Foders, 1987a). Wie in Argentinien wurden nichttarifäre Handelshemmnisse in Form von Importlizenzen, Nebenabgaben und einer Bardepotpflicht eingeführt. Wenngleich der brasilianische Markt viel größer als der argentinische ist und deshalb *a priori* geradezu prädestiniert erscheint für eine binnenmarktorientierte Industrialisierung, gab es auch in Brasilien genügend Anhaltspunkte dafür, dass

die forcierte wirtschaftliche Entwicklung an Grenzen stoßen würde. Darauf hat Brasilien bereits Mitte der 60er Jahre mit einer massiven Förderung von Industrieexporten bei gleichzeitig weitgehender Liberalisierung der Einfuhren reagiert, eine Politik, die bis zur ersten Ölpreiskrise im Jahr 1973 beibehalten wurde, als das Land rückfällig wurde und erneut den protektionistischen Weg einschlug.

Die Politik der Importsubstitution hatte im Wesentlichen eine Reallokation von Produktionsfaktoren zur Folge, die vom primären Sektor (Landwirtschaft, Bergbau) abgezogen und dem Industriesektor zugeführt wurden. Die starke Fokussierung auf die Industrie zog eine Benachteiligung des primären Sektors und der Dienstleistungen nach sich. Durch die hohe Zollbelastung der Einfuhren wurden die Exporte von Gütern erschwert, für deren Herstellung importierte Vorleistungen erforderlich waren. Auf diese Weise ist in Lateinamerika die Entwicklung einer wettbewerbsfähigen Exportwirtschaft behindert worden. Dementsprechend nahmen die Exporte nur noch eher verhalten zu. Die Industrialisierung wurde nicht als Chance genutzt, um die bis dahin von Rohstoffen und rohstoffnahen Produkten dominierten Ausfuhren zu diversifizieren. Daher überrascht es nicht, wenn die Exportstruktur der meisten Länder der Region (mit wenigen Ausnahmen) im Zeitraum von 1929 bis 1982 mehr oder weniger unverändert geblieben ist.

Die Ineffizienz der Importsubstitutionspolitik schlägt sich außerdem in hohen Raten der effektiven Protektion nieder. Diese geben an, inwieweit die inländische Wertschöpfung infolge der Protektionsmaßnahmen von der zu internationalen Preisen abweicht. Für die Branchen, die sich an der Importsubstitution beteiligt haben, ergeben sich in der Regel hohe Werte, während sich für die diskriminierten Branchen, beispielsweise für die traditionellen Exportbranchen, negative Werte errechnen lassen (Foders, 1987a). Im

Ergebnis hat sich die Protektion – trotz zeitweiliger Exportförderung – wie eine hohe Steuer auf die Ausfuhren ausgewirkt. Weiterhin hat sie zum Aufbau von industriellen Produktionsanlagen beigetragen, die hohe Kosten verursachten (kleine Losgrößen) und vielfach technisch obsolet waren. Die mit den Anlagen hergestellten Gütern waren von Anfang an international kaum wettbewerbsfähig. Dem lateinamerikanischen Verbraucher blieb nur die Wahl zwischen der nationalen Konsumgüterproduktion, die qualitativ minderwertig war und für die überhöhte Preise bezahlt werden mussten, und illegal eingeführter Ware. Die hohen Raten der effektiven Protektion hatten dem Schmuggel von kurzlebigen Konsumgütern (z.B. Textil- und Bekleidungserzeugnisse, Haushaltsgeräte, alkoholische Getränke, Zigaretten und Kosmetikartikel) in vielen Ländern zu einem blühenden Geschäft verholfen.

Die Politik der Imports substitution wurde zwar primär auf nationaler Ebene betrieben. Es hat indes nicht an Versuchen gemangelt, sie auch auf subregionaler Ebene zu implementieren. Bereits seit der Gründung der Europäischen Gemeinschaft (1957), die in Lateinamerika im Jahr 1960 zur Errichtung der panamerikanischen Freihandelszone ALALC geführt hat, war dies in der Diskussion gewesen. Doch erst mit der Bildung des Andenpaktes, einer Zollunion, im Jahr 1969 sind die rechtlich-institutionellen Voraussetzungen für eine subregional koordinierte Imports substitution geschaffen worden. Obgleich sich der Andenpakt, der sich heute Andengemeinschaft (Comunidad Andina) nennt, im Zeitablauf sehr gewandelt hat, ist es den (zum Teil wechselnden) Mitgliedsländern nie gelungen, eine funktionierende, die Importe substituierende Industrialisierung auf der Gemeinschaftsebene zu etablieren (Fodors, 1990, 2000a). Wie zu erwarten gewesen wäre, stand die starke Binnenmarktorientierung der Handels- und Industriepolitik der Mitgliedsländer dem entgegen. In jüngster Zeit hat es im Rahmen des 1991 gegründeten MERCOSUR ebenfalls Signale für einen

abgestimmten Ausbau der Automobilindustrie (einschließlich der Zulieferindustrie) in Argentinien und Brasilien gegeben. Diese Pläne dürften jedoch angesichts der währungspolitischen Turbulenzen, mit denen beide Länder seit 1999 zu kämpfen haben, inzwischen Makulatur geworden sein.

Eine neue Liberalisierungswelle erfasste die führenden Handelsnationen in den 80er und 90er Jahren. Infolge sinkender Transport- und Telekommunikationskosten und der Auflösung der Nachkriegsordnung in Mittel- und Osteuropa begann ein neues Zeitalter der internationalen Wirtschaft, das der Globalisierung. Im Unterschied zum Zeitraum von 1944 bis 1985, in dem nur wenige Entwicklungsländer an den Welthandelsrunden aktiv teilgenommen hatten, wurde im Zuge der Globalisierung eine Reihe von aufstrebenden Ländern, überwiegend asiatische Länder, in die neue Welthandelsordnung integriert. Dies war aufgrund der inzwischen stark gestiegenen internationalen Mobilität von Technologie und Kapital, die in einer Verlagerung von Teilen der Verarbeitenden Industrie von den Industrieländern in die Entwicklungs- und Transformationsländer zum Ausdruck kommt, möglich geworden. Darüber hinaus haben Fortschritte bei der Computertechnologie das Zusammenwachsen der Kapitalmärkte gefördert, wodurch die Anlage von Ersparnissen aus den Industrieländern an den Aktien- und Wertpapierbörsen der so genannten Emerging Markets erleichtert wurde.

Erste Liberalisierungsschritte wurden in Lateinamerika Mitte der 70er Jahre eingeleitet. Sie waren aber nicht von Dauer. Spätestens nach der Verschuldungskrise von 1982 haben sich die meisten Länder der Region von der Weltwirtschaft erneut abgekoppelt. Nur Bolivien und Chile haben den Protektionsabbau in den 80er Jahren fortgesetzt und ihre Volkswirtschaften für den Handel und den Kapitalverkehr geöffnet. Argentinien und Peru haben hingegen die Protektionspolitik wieder aufleben lassen. Dem hat sich später auch Brasilien angeschlossen, das in den Zeit der Ölpreiskrisen ohnehin nur

wenig Liberalisierung gewagt hatte. Erst zu Beginn der 90er Jahre fingen Argentinien und Peru damit an, ihre Volkswirtschaften im Einklang mit den Globalisierungstendenzen zu deregulieren und zu privatisieren und die Hemmnisse für den Handel und den Kapitalverkehr abzuschaffen. Wie schon zuvor, folgte Brasilien dem regionalen Trend mit einer gewissen zeitlichen Verzögerung.

Ausschlaggebend für die Liberalisierung in Lateinamerika in den 90er Jahren war auch, dass sich Mexiko an einer Freihandelszone mit den Vereinigten Staaten beteiligt hatte (NAFTA), an der viele andere Länder der Region gerne teilgenommen hätten. In Südamerika ist es zu diesem Zeitpunkt zur Gründung des MERCOSUR, einer Zollunion, gekommen. Diese Initiative, die zunächst als "Übung" für die Integration der Mitgliedsländer in den Weltmarkt dienen sollte, verlor schon sehr bald an Kraft und der im Vertrag von Asunción enthaltene Zeitplan für die Vollendung des Gemeinsamen Marktes bis Ende 1994 wurde nicht eingehalten. Eine Vielzahl von Ausnahmen haben die geplante Öffnung der Mitgliedsländer verzögert. Darüber hinaus haben wirtschaftspolitische Divergenzen zwischen Argentinien und Brasilien in der ersten Hälfte der 90er Jahre eine engere Zusammenarbeit der Mitgliedsländer auf handelspolitischem Gebiet verhindert (Foders, 2000b). Parallel zur Aufbauphase des MERCOSUR hatten die Mitgliedsstaaten der Organisation Amerikanischer Staaten (OEA) 1994 Verhandlungen über die Errichtung einer kontinentalen Freihandelszone (ALCA) aufgenommen, die sich von Alaska bis Feuerland erstrecken soll (Foders, 2001). Das Abkommen soll im Jahr 2005 in Kraft treten und für 34 Länder der Region, einschließlich der Vereinigten Staaten und Kanadas, mehr Handel und Kapitalverkehr bringen; nur Kuba, das der OEA nicht angehört, soll von der Freihandelszone ausgeschlossen werden.

Die Teilnahme Mexikos an der nordamerikanischen Freihandelszone hat die Europäische Union dazu veranlasst, mit diesem Land ein Freihandelsabkommen abzuschließen, das europäischen Unternehmen, die in Mexiko niedergelassen sind, einen besseren Zugang zum US-Markt gewährt. Weitere Abkommen werden zur Zeit zwischen der Europäischen Union einerseits und dem MERCOSUR und Chile andererseits ausgehandelt. Chile, wie Bolivien ein assoziiertes Mitglied des MERCOSUR, bemüht sich außerdem um ein bilaterales Freihandelsabkommen mit den Vereinigten Staaten.

2. Makroökonomische Stabilisierung

Wahrscheinlich sind in keinem anderen Teil der Welt so viele Stabilisierungsprogramme implementiert worden wie in Lateinamerika. Zum Teil ist dies damit verbunden, dass die binnenwirtschaftliche Nachfrage in der späten Phase der Importsubstitution nachgelassen hat und zunehmend mit Hilfe einer expansiven Fiskalpolitik künstlich gestützt wurde. Aufgrund ihrer geldpolitischen Begleitung mündete die expansive Fiskalpolitik nicht selten in eine galoppierende Inflation. In vielen Fällen rundeten hohe Haushalts- und Leistungsbilanzdefizite das Krankheitsbild ab, bei gleichzeitig sinkenden Devisenreserven. Daher bestand wiederholt die Notwendigkeit, auf die Währungspolitik (Geld- und Wechselkurspolitik) Einfluss zu nehmen. Zur Wahl standen so genannte orthodoxe und heterodoxe Stabilisierungsprogramme sowie der Currency Board-Ansatz und die Dollarisierung.

Im Rahmen orthodoxer Stabilisierungsprogramme, die häufig vom Währungsfonds empfohlen wurden, kommt es darauf an, entweder einen festen (aber veränderbaren) Wechselkurs (Soft Peg) oder einen flexiblen Wechselkurs (im Sinne eines Managed Floating) mit einer restriktiven Geld- und Fiskalpolitik zu kombinieren. Dabei spielt der Wechselkurs bei einem Soft Peg die Rolle eines monetären Ankers, während im Falle eines Managed Floating in der Regel die Geldmenge diese Rolle übernimmt. Bei beiden Varianten des orthodoxen Modells ist die Geldpolitik angehalten, auf eine Monetisierung des Haushaltsdefizits ebenso wie auf hohe (oft auch noch verzinsliche) Mindestreserveverpflichtungen als Instrumente zur Finanzierung des Haushaltsdefizits zu verzichten. Auf fiskalpolitischem Gebiet wird eine Rückführung der Staatsausgaben und eine Verbesserung der Einnahmen angestrebt. Unter den Bedingungen eines freien Handels und Kapitalverkehrs folgt die Stabilisierung

dem im Mundell-Fleming-Modell offener Volkswirtschaften beschriebenen Mechanismus unter festen und flexiblen Wechselkursen.

Der heterodoxe Stabilisierungsansatz kann als Mix von orthodoxen Maßnahmen und einkommenspolitischen Maßnahmen bezeichnet werden. Ein administrativ festgelegter Wechselkurs (Soft Peg) wird von einer restriktiven Geld- und Fiskalpolitik flankiert. Hinzu kommen Lohn- und Preiskontrollen (manchmal auch noch die Indexierung von Verträgen) und vor allem Zinskontrollen (finanzielle Repression). Dieser Ansatz soll bei Unterbeschäftigung in der Lage sein, eine Trägheitsinflation zu bekämpfen.

Der Currency Board-Ansatz geht hingegen von der monetären Theorie der Zahlungsbilanz aus und postuliert einen engen Zusammenhang zwischen den Devisenreserven (oder deren Veränderung) und der monetären Basis (oder deren Veränderung). Die heimische Währung wird an eine Leitwährung (Dollar, Euro oder Yen) gebunden, und zwar so, dass der Wechselkurs kurzfristig nicht veränderbar erscheint (Hard Peg). Darüber hinaus erfordert das reine Currency Board-Modell den Verzicht auf jegliche Geldpolitik (Offenmarktpolitik) und eine streng restriktive Fiskalpolitik. Die Entwicklung der Geldmenge wird ausschließlich durch das Angebot an Devisenreserven (oder deren Veränderung) bestimmt. Die Zinsen folgen im Idealfall den Zinsen im Leitwährungsland. Ähnlich stellt sich der Dollarisierungsansatz dar, der wechselkurspolitisch ebenfalls zur Gruppe der Hard Pegs zählt. Wird eine Leitwährung als gesetzliches Zahlungsmittel eingeführt, so verzichtet das dollarisierende Land auf eine eigene Geld- und Wechselkurspolitik. Wie im Currency Board-System stellt auch bei der Dollarisierung eine restriktive Fiskalpolitik die wichtigste Voraussetzung für eine nachhaltige finanzielle Stabilität dar.

Bislang ist der orthodoxe Stabilisierungsansatz in Lateinamerika nur in Bolivien (in den 80er Jahren) erfolgreich gewesen. In Argentinien, Chile und Uruguay ist er ebenso wie in anderen Ländern der Region wiederholt daran gescheitert, dass von der erforderlichen geld- und fiskalpolitischen Disziplin abgewichen wurde. Auch der heterodoxe Ansatz, der in Argentinien, Brasilien und Peru in den 80er Jahren implementiert wurde, ist nicht erfolgreich gewesen. Dies liegt daran, dass der Ansatz schwerwiegende konzeptionelle Schwächen beinhaltet (Foders, 1987b). Weil er jedoch auch einige orthodoxe Elemente umfasst, hätte der Ansatz trotz seiner konzeptionellen Schwächen stabilisierend wirken können, sofern – wie in Israel geschehen – die geld- und fiskalpolitische Disziplin durchgehalten worden wäre (Edwards, 1995). Das Currency Board-System hat Argentinien nach zwei Jahrzehnten Inflation (zeitweilig sogar Hyperinflation) von 1991 bis 1998 eine Phase der Stabilität gebracht. Seit 1999 ist das Currency Board-System jedoch unter dem Druck binnenwirtschaftlicher und außenwirtschaftlicher Ungleichgewichte geraten. Zum einen sind rapide steigende Staatsausgaben und eine zunehmende Auslandsverschuldung mit der geldpolitischen Disziplin des Currency Boards kollidiert. Zum anderen haben die Abwertung des Real im Januar 1999 und die Stärke des Dollar die Wettbewerbsfähigkeit der argentinischen Exporte nicht gerade gefördert, was die Fähigkeit des Landes, den Schuldendienst zu leisten, deutlich eingeschränkt hat. Dies hat der Glaubwürdigkeit des Currency Boards geschadet und Anfang 2001 zu einschneidenden Reformen geführt. Die Dollarisierung hat dem lateinamerikanischen Land, das die längste Erfahrung mit einer fremden Währung gesammelt hat, Panama, zu monetärer Stabilität verholfen. Für die Länder

Ecuador und El Salvador, die erst seit 1999 bzw. 2000 den US-Dollar als gesetzliches Zahlungsmittel eingeführt haben, ist es für eine Bewertung zu früh.⁶

Lateinamerika erlebte in den 90er Jahren eine radikale Wende in der Wechselkurspolitik. Seit den 80er Jahren hatten viele Länder der Region eine Politik der kleinen Abwertungsschritte in Form eines Crawling Peg oder Crawling Band verfolgt, von der sich die meisten Länder zu Beginn des 21. Jahrhunderts distanziert haben (Tabelle 6). Um die in den 70er und 80er Jahren bestehenden außenwirtschaftlichen Verzerrungen - das Erbe der Importsubstitutionspolitik - zu korrigieren, die häufig in einer Überbewertung der Währungen zum Ausdruck kamen, haben mehrere Länder zunächst real abgewertet. Die Abwertungen des nominalen Wechselkurses mussten dabei viel stärker als die Inflationsratendifferenz zum Ausland ausfallen, um die Überbewertung abzubauen. In einer zweiten Phase, in der die Preisstabilisierung im Inland im Vordergrund stand, kamen nur nominale Abwertungen infrage, die unterhalb der Inflationsratendifferenz zum Ausland blieben. Gelang es dabei, die Inflationsrate im Inland zu senken, verringerte sich auch die Inflationsratendifferenz zum Ausland, weshalb im Ergebnis der reale Wechselkurs weiter sinken konnte. Sofern die Inflationsrate bereits im ein- oder niedrigen zweistelligen Bereich angekommen war, genügten Abwertungen des nominalen Wechselkurses, die der Inflationsratendifferenz zum Ausland entsprachen, um die Wettbewerbsfähigkeit der Exporte über einen mehr oder weniger konstant bleibenden realen Wechselkurs aufrecht zu erhalten.

⁶ Eine Dollarisierung befürworten unter anderen Calvo und Reinhart (2000).

Tabelle 6 — Wechselkurssysteme nach Ländern und Ländergruppen,
1991 und 2001

Land/Ländergruppe	Wechselkurssystem	
	1991	2001
Lateinamerika		
Argentinien	Currency Board	CB/Währungskorb
Bolivien	Crawling Peg	Floating
Brasilien	Crawling Peg	Floating
Chile	Crawling Peg	Floating
Ecuador	Crawling Peg	Dollarisierung
El Salvador	Crawling Peg	Dollarisierung
Kolumbien	Crawling Peg	Floating
Mexiko	Crawling Peg	Floating
Panama	Dollarisierung	Dollarisierung
Peru	Floating	Floating
Uruguay	Crawling Band	Crawling Band
Venezuela	Floating	Crawling Band
Entwicklungs- und Transformationsländer (Länderanteile)	Hard Peg 6%	10%
	Soft Peg 64%	42%
	Floating 30%	48%
Alle Länder (Länderanteile)	Hard Peg 5%	26%
	Soft Peg 65%	27%
	Floating 30%	47%

Quelle: Fischer (2001); IMF, IFS, versch. Hefte.

Die Wechselkurspolitik des Crawling Peg folgt einem stilisierten Schema, das aus einer einfachen Phillipskurvengleichung abgeleitet werden kann (Dornbusch 1996):

$$(1) \quad \Delta\Pi = a(\Delta e - \Pi) + I(Y - Y^*)$$

mit $\Delta e = \ln e_{t+1} - \ln e_t$

$$\Delta\Pi = \ln \Pi_{t+1} - \ln \Pi_t$$

$$\Pi = \ln P_{t+1} - \ln P_t$$

wobei

e : nominaler Wechselkurs Pesos je US\$

P : heimisches Preisniveau (das ausländische Preisniveau sei konstant)

e : Inflationsrate

Δ : logarithmische Veränderungsrate

Y : tatsächliches Einkommen oder Output der Volkswirtschaft

Δ : Potenzialeinkommen

a, I : Parameter.

Unter der Annahme, dass der Outputterm in Gleichung (1) vernachlässigt werden kann (etwa weil $Y = Y^*$), hat die Wechselkurspolitik im Crawling Peg-System drei Handlungsoptionen:

Erste Option: $\Delta e > \Pi$, die zu einem niedrigeren realen Wechselkurs führt;

Zweite Option: $\Delta e = \Pi$, welche die Erhaltung eines konstanten realen Wechselkurses bei niedriger Inflation ermöglicht;

Dritte Option: $\Delta e < \Pi$, die die inländische Inflationsrate bei sinkendem realen Wechselkurs verringern helfen kann.

Die dritte Abwertungsoption ist in den Fällen von Nutzen, in denen gleichzeitig eine graduelle Verringerung der heimischen Inflationsrate angestrebt wird. In Verbindung mit einer Erhöhung der Staatsausgaben kann diese Option jedoch zum allmählichen Aufbau einer Überbewertung führen, insbesondere dann, wenn die expansiv angelegte Fiskalpolitik von einer akkommodierenden Geldpolitik begleitet wird. Kommt es auf diese Weise zu einer Verschlechterung der Leistungsbilanz, ist es nur eine Frage der Zeit, wann die nächste Währungskrise stattfindet. Solange wie das Crawling Peg/Band-System in Lateinamerika zusammen mit Kapitalverkehrsbeschränkungen betrieben wurde, waren erfolgreiche Spekulationsattacken gegen überbewertete Währungen relativ selten, sofern ausreichende Devisenreserven zur Verfügung standen und das Leistungsbilanzdefizit tragbar erschien. Mit der Öffnung des Kapitalverkehrs in den Entwicklungsländern Ende der 80er und zu Beginn der 90er Jahre musste das Crawling Peg-System plötzlich dem ungleich stärkeren Druck von Spekulationsattacken, die aus verschiedenen nationalen und internationalen Quellen kamen, standhalten, mit der Folge, dass ein viel höherer Einsatz von Devisenreserven erforderlich wurde, um den Wechselkurs zu verteidigen. Weil dem höheren Devisenbedarf nur selten kurzfristig entsprochen werden konnte, galten bereits mäßige Leistungsbilanzdefizite als kaum noch finanzierbar.⁷ Die mexikanische Tequila-Krise in 1994/1995, aber auch die Finanzkrisen in Asien (1997) und Russland (1998), haben die hohen volkswirtschaftlichen Kosten eines Festhaltens an einem festen, aber veränderbaren Wechselkurs (Soft Peg) bei einem labilen Bankensystem und freiem Kapitalverkehr verdeutlicht (Tabelle 7). Das Crawling-Peg-System stellt – wie früher das System fester Wechselkurse von Bretton Woods – unter diesen Voraussetzungen nicht nur eine große

⁷ Edwards (1995, S. 314 ff.) leitet allgemeine Bedingungen für nachhaltige Leistungsbilanzdefizite ab.

Bedrohung für die Devisenreserven eines Landes dar, die für die hochverschuldeten Länder Lateinamerikas seit der Verschuldungskrise von 1982 strategische Bedeutung erlangt haben. Es zieht außerdem die Währungsspekulanten geradezu magnetisch an. Nach den Erfahrungen mit den Finanzkrisen der 90er Jahre sind mehrere lateinamerikanische Länder zu einem Managed Floating übergegangen. Nur zwei Länder haben den Dollar als gesetzliches Zahlungsmittel eingeführt und nur ein Land, Venezuela, ist vom Managed Floating zurück zum Crawling Band-System gegangen. Allein Uruguay schwimmt gegen den Strom, der inzwischen auch andere Regionen der Welt erfasst hat, und hält nach wie vor am Crawling Band-System fest (Tabelle 6).

Tabelle 7 — Bankenrisen und ihre fiskalischen Kosten in ausgewählten Ländern (in Prozent des BIP)

Land	Zeitraum	Kosten
Lateinamerika		
Argentinien	1980–1982	55,3
Chile	1981–1983	41,2
Mexiko	1995	13,5
Uruguay	1981–1984	31,2
Osteuropa		
Bulgarien	1991–1995	14,0
Ungarn	1991–1995	10,0
Europäische Union		
Finnland	1991–1993	8,0
Schweden	1991	6,4
Spanien	1977–1985	16,8

Quelle: Caprio und Klingebiel (1996).

3. Institutionelle Entwicklung

Die weitgehende Abkoppelung Lateinamerikas von der Weltwirtschaft in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts hat schwerwiegende Folgen für die institutionelle Entwicklung in diesem Raum gehabt. Es stellt sich die Frage, welche Fehlentwicklungen in Lateinamerika zu verzeichnen gewesen sind und ob derartige Fehlentwicklungen die Wachstumsschwäche der Region erklären helfen könnten. In der neueren wirtschaftswissenschaftlichen Forschung werden den Institutionen, sofern sie ordnungspolitische Bedeutung im Sinne eines rechtlich-institutionellen Rahmens für das Wirtschaften erlangen, erhebliche Wachstumswirkungen zugeschrieben (Easton und Walker, 1997; Aron, 2000). Bezogen auf das neoklassische Wachstumsmodell spielen Institutionen eine entscheidende Rolle bei der Gestaltung der Rahmenbedingungen für Investitionen in physischem und humanem Kapital. Easton und Walker (1997) beispielsweise schätzen, dass eine Erhöhung des in einem Lande gegebenen Grades an Wirtschaftsfreiheit um eine Standardabweichung das Niveau des Pro-Kopf-Einkommens dieses Landes (im Steady State) um 1.556 US\$ erhöhen würde (Easton und Walker, 1997, Tabelle 3, S. 332).

Wie hat die Politik der Importsubstitution die Rahmenbedingungen für das Wachstum in Lateinamerika beeinflusst? Erstens hat diese Politik durch die systematische Bevorzugung bestimmter Branchen und Unternehmen bzw. durch die Diskriminierung anderer Branchen und Unternehmen die Bildung von Interessengruppen gefördert. Letztere mussten knappe Ressourcen in einem beträchtlichen Umfang in unproduktive Aktivitäten lenken, um bei wechselnden Regierungen ihre Privilegien behalten zu können (Rent Seeking). Dies hat nicht nur auf der Seite der Unternehmen, sondern auch auf dem Arbeitsmarkt zu einer Segmentierung beigetragen. So bildete sich im Zuge dieser Politik ein informeller

Sektor heraus, welcher der Schattenwirtschaft zuzuordnen ist und der heute in einigen Ländern der Region mindestens 30 bis 40 Prozent des Bruttoinlandsprodukts ausmacht. Da Volkswirtschaften mit einem wachsenden informellen Sektor dazu tendieren, die Eigenschaften einer dualen Wirtschaft anzunehmen, die früher überwiegend mit afrikanischen oder asiatischen Ländern in Verbindung gebracht wurde, hat Lateinamerika in dieser Hinsicht gegenwärtig den Stand anderer Entwicklungsländer erreicht. Insgesamt gesehen hat es die Politik der Importsubstitution versäumt, die Grundlagen einer marktwirtschaftlichen Ordnung zu schaffen. Nicht einmal innerhalb des modernen Sektors der Wirtschaft gab es diesbezügliche Fortschritte: Der Wettbewerb zwischen den auf dem Binnenmarkt geförderten Unternehmen war unerwünscht. Zudem wurde der Schutz der Interessen der diskriminierten Branchen und Unternehmen vernachlässigt. In einem solchen Umfeld war der Aufbau eines effizienten Systems von Eigentumsrechten mit den Merkmalen Rechtssicherheit und Rechstaatlichkeit für den Staat offensichtlich zweitrangig.

Zweitens verhinderte die Politik der Importsubstitution, dass sich ein effizientes System der öffentlichen Finanzen herausbildet. Dies lag daran, dass die wegen der verbreiteten Steuerhinterziehung ohnehin niedrigen Staatseinnahmen nie zur Hauptquelle für die den bevorzugten Unternehmen gewährten Zuwendungen werden konnten. Die Zolleinnahmen waren eher rückläufig, da bei Zollsätzen von 100 Prozent und mehr, die vielfach redundant waren, die Importe zum Erliegen gekommen waren. Dem Staat gingen überdies Zoll- und Steuereinnahmen aufgrund des Schmuggels von Importwaren verloren. Dennoch gelang es immer wieder, die Staatsausgaben zu erhöhen. Einen Beitrag dazu leisteten die nationale Wirtschaftspolitik, vor allem in Form einer laxen Geldpolitik und, als die Währung bereits zerrüttet war, in Gestalt der Inflationssteuer, aber auch die

Kredite der internationalen Finanzinstitutionen und anderer Entwicklungshilfegeber.

Wenngleich die empirische Erfassung institutioneller Aspekte große Schwierigkeiten bereitet, ist es in den letzten Jahren gelungen, Indikatoren zu erstellen, die Anhaltspunkte dafür liefern, inwieweit die in einem Land verwirklichten rechtlich-institutionellen Rahmenbedingungen für das Wirtschaften genuin marktwirtschaftliche Züge tragen. In diesem Kapitel soll auf zwei Indices zurückgegriffen werden, auf den Index der ökonomischen Freiheit der Heritage Foundation (2001) und den Korruptionsindex von Transparency International (2001), die für eine größere Länderstichprobe vorliegen, darunter mehrere lateinamerikanische Länder.⁸ In den Gesamtindex der ökonomischen Freiheit gehen 50 Variablen ein, die zehn Aspekte der Marktwirtschaft beschreiben: Bankensysteme, Kapitalverkehr, Geldpolitik, Staatsquote, Handelspolitik, Löhne und Preise, Staatsinterventionen, Eigentumsrechte, Regulierung und Schattenwirtschaft. Daneben gibt es auch Teilindizes, zum Beispiel zu den drei zuletzt genannten Aspekten. Der Index der ökonomischen Freiheit läuft von 1 bis 5, wobei die Eins für den höchsten und die Fünf für den niedrigsten Grad an wirtschaftlicher Freiheit stehen. Der zweite Index, der Korruptionsindex, bringt zum Ausdruck, inwieweit befragte Gruppen (Unternehmer, Investment-Analysten und das allgemeine Publikum) das Vorhandensein von Korruption in einzelnen Ländern (subjektiv) wahrnehmen. Die Wahrnehmung des Korruptionsgrades in einem Land wird auf einer Skala von 0 bis 10 abgebildet, wobei die Null für "sehr korrupt" und die Zehn für "sehr sauber" stehen.

Wird der Gesamtindex der ökonomischen Freiheit betrachtet, so fällt auf, dass nur ein Land den Wert 2 unterschreitet und dass die meisten Länder zwischen 2

⁸ Einen Überblick über verschiedene Indices gibt Aron (2000).

und 3 liegen (Tabelle 8). Kein lateinamerikanisches Land erreicht also den Grad an ökonomischer Freiheit, der für ein Industrieland typisch ist. Darüber hinaus zeigt der Vergleich der Indizes für 1996 und 2001, dass der Fortschritt auf diesem Gebiet in der zweiten Hälfte der 90er Jahre eher bescheiden gewesen ist. Die Teilindizes für die Bereiche Eigentumsrechte, Regulierung und Schattenwirtschaft zeichnen ein etwas differenzierteres Bild (Tabelle 9). So erzielt Chile als einziges Land der Stichprobe auf dem Gebiet der Eigentumsrechte das Niveau eines Industrielandes. Diesbezüglich erreichen die meisten Länder der Stichprobe den viel schlechteren Wert 3. Der Schutz der privaten Eigentumsrechte scheint in insgesamt sieben Ländern sehr kritisch zu sein (4 und 5). Im Hinblick auf die staatliche Regulierung der wirtschaftlichen Aktivität schneiden die meisten Länder auch nicht viel besser ab (3 und 4). Bezüglich des Anteils der Schattenwirtschaft an den Volkswirtschaften Lateinamerikas ergeben sich ebenfalls unerwartet schlechte Werte des Index. Mit Ausnahme Chiles (2) scheint die Schattenwirtschaft in Lateinamerika sehr verbreitet zu sein; Länder wie Kolumbien und Nicaragua werden wie Kuba sogar mit einer 5 belegt.

Tabelle 8 — Institutionelle Entwicklung Lateinamerikas: Index der ökonomischen Freiheit (Gesamtindex) 1996, 2001

Land	2001	1996
Argentinien	2,25	2,55
Bolivien	2,40	2,70
Brasilien	3,25	3,55
Chile	2,00	2,55
Costa Rica	2,65	2,95
Dominikanische Republik	2,85	3,20
Ecuador	3,45	3,10
El Salvador	1,95	2,45
Guatemala	2,70	2,85
Honduras	3,35	3,30
Jamaika	2,80	2,80
Kolumbien	2,95	3,05
Kuba	4,75	4,85
Mexiko	2,95	–
Nicaragua	3,45	3,60
Panama	2,55	2,50
Paraguay	3,20	2,65
Peru	2,50	2,90
Uruguay	2,35	2,85
Venezuela	3,55	3,50

Quelle: Heritage Foundation (2001), *The Index of Economic Freedom*, Washington.

Tabelle 9 — Institutionelle Entwicklung Lateinamerikas: Index der ökonomischen Freiheit in ausgewählten Bereichen, 2001

Land	Eigentumsrechte	Regulierung	Schattenwirtschaft
Argentinien	3	2	3
Bolivien	3	4	4
Brasilien	3	3	4
Chile	1	2	2
Costa Rica	3	3	3
Dominikanische Republik	4	4	4
Ecuador	4	4	4
El Salvador	3	2	3
Guatemala	3	4	3
Honduras	4	4	4
Jamaika	3	3	3
Kolumbien	3	3	5
Kuba	5	5	5
Mexiko	3	4	3
Nicaragua	4	4	5
Panama	3	3	3
Paraguay	4	4	5
Peru	3	3	4
Uruguay	2	3	3
Venezuela	4	4	5

Quelle: Heritage Foundation (2001), *The Index of Economic Freedom*, Washington.

Der niedrige Stand der institutionellen Entwicklung in Lateinamerika kommt auch im Korruptionsindex zum Ausdruck. Dieser zeigt, inwieweit staatliche Leistungen für den privaten Sektor der Zahlung von illegalen Zuwendungen unterliegen. Auch in diesem Fall erreicht kein lateinamerikanisches Land das Niveau eines Industrielandes. Nur Chile unterscheidet sich nennenswert von den übrigen Ländern der Stichprobe (Tabelle 10). In den meisten Stichprobenländern scheinen staatliche Leistungen ohne illegale Zahlungen kaum möglich zu sein.

Tabelle 10 — Institutionelle Entwicklung Lateinamerikas: Korruptionsindex, 1996, 2001

Land	2001	1996
Argentinien	3,5	4,41
Bolivien	2,0	3,40
Brasilien	4,0	2,96
Chile	7,5	6,80
Costa Rica	4,5	–
Dominikanische Republik	3,1	–
Ecuador	2,3	3,19
El Salvador	3,6	–
Guatemala	2,9	–
Honduras	2,7	–
Kolumbien	3,8	2,73
Mexiko	3,7	3,30
Nicaragua	2,4	–
Panama	3,7	–
Peru	4,1	–
Venezuela	2,8	2,50

Quelle: Transparency International (2001), The 2001 Corruption Perception Index, Berlin.

IV. Bewertung und Ausblick

1. Die Suche nach einer neuen Entwicklungsstrategie

Die zweite Hälfte des 20. Jahrhunderts stand für Lateinamerika im Zeichen der Industrialisierung. Aufgrund der Erfahrungen, welche die Region in der Zwischenkriegszeit gesammelt hatte, schien eine Politik der Importsubstitution die ideale Entwicklungsstrategie in einem durch Turbulenzen gekennzeichnetes internationales Umfeld zu sein. Die Politik der forcierten Industrialisierung hat Lateinamerika jedoch weder Wohlstand noch mehr Unabhängigkeit von der Weltwirtschaft gebracht. Im Gegenteil, Lateinamerika hat in diesem Zeitraum nicht nur nicht zu den Industrienationen aufschließen können, sondern außerdem nicht einmal die eigene Position gegenüber anderen, ebenfalls aufstrebenden Ländern halten können.

Als die ersten Misserfolge der binnenwirtschaftlichen Orientierung sichtbar wurden, sind Versuche nicht ausgeblieben, die Politik der Importsubstitution durch eine Politik der Exportförderung und der regionalen Integration zu ergänzen. Die bestehenden Anreizverzerrungen waren aber bereits so stark, dass ein Gegensteuern kaum mehr möglich war. Als die Erschöpfung nationaler Ressourcen die Aufgabe der Strategie hätte erzwingen können, ergab sich in den 70er Jahren infolge der Ölpreiskrisen eine gestiegene internationale Liquidität, die in Lateinamerika als Chance für die Fortsetzung der Importsubstitution mit ausländischen Krediten verstanden wurde. Doch spätestens 1982, als die Verschuldungskrise ausbrach, wurde deutlich, dass der in den 30er und 40er Jahren eingeschlagene Weg endgültig gescheitert war. Selbst so genannte heterodoxe Stabilisierungsprogramme vermochten die binnenmarktorientierte Politik in den 80er Jahren nicht zu retten.

Die hohe Verschuldung vieler Länder führte zu einer ersten Suche nach einer neuen Entwicklungsstrategie, die in die Literatur unter der unglücklich gewählten Bezeichnung "Washington Consensus" (Williamson 1990) eingegangen ist. Unglücklich deshalb, weil es dabei nicht so sehr um die Vorstellungen der in Washington ansässigen Institutionen, sondern vielmehr um die Meinungsbildung in den Regierungen Lateinamerikas ging. Unter dem Eindruck der Verschuldungskrise drehte sich aber auch in Lateinamerika zunächst alles darum, die Unterstützung der internationalen Finanzinstitutionen und der privaten Banken für Reformen zu erhalten, welche die Länder in die Lage versetzten, den Schuldendienst wieder aufnehmen zu können (Tabelle 11). Dies ließ sich indes ohne weiteres als eine breite Übereinstimmung zwischen Lateinamerikanern und den Vertretern der Washingtoner Institutionen interpretieren. Wichtigste Bestandteile des wirtschaftspolitischen Konsenses waren die Liberalisierung des Handels und des Kapitalverkehrs sowie die Privatisierung und Deregulierung der Wirtschaft.

Tabelle 11 — Evolution des "Washington Consensus" in den 90er Jahren

"Washington Consensus" 1989	"Williamson's Wish List" 1997
1. Haushaltsdisziplin	1. Höhere Ersparnisse
2. Neue Schwerpunkte für Staatsausgaben	2. Höhere Sozialausgaben
3. Steuerreform	3. Steuerreform (ökologische)
4. Liberalisierung des Finanzmarktes	4. Bankenaufsicht stärken
5. Wechselkurssystem: Crawling Band	5. Wechselkurssystem: Crawling Band
6. Liberalisierung des Außenhandels	6. Liberalisierung des intraregionalen Handels
7. Liberalisierung der Direktinvestitionen	7. Wettbewerbsfähige Marktwirtschaft
8. Privatisierung	8. Eigentumsrechte
9. Deregulierung	9. Institutionen
10. Eigentumsrechte	10. Höhere Bildungsausgaben

Quelle: Williamson (1990); Williamson (1997).

Nach einigen Reformjahren, in denen insbesondere die hohe Verwundbarkeit der lateinamerikanischen Reformländer für Finanzkrisen zu Tage trat, wurde der "Washington Consensus" erweitert und in einigen Punkten modifiziert (Tabelle 11). Die neue wirtschaftspolitische Checklist, auch "Williamsons Wunschliste" genannt (Williamson, 1997), weil sie diesmal "nur" eine subjektive Meinung (die des Autors) wiedergeben sollte, enthielt zwar eine Reihe von Empfehlungen, die sich unmittelbar aus den Erfahrungen mit den Finanzkrisen ableiten lassen (Stärkung der Bankenaufsicht, Aufbau von Institutionen, Erhöhung der Bildungs- und Sozialausgaben). Jedoch enthielt die Liste darüber hinaus die wechsellkurspolitische Empfehlung, am Crawling Peg/Band-System festzuhalten, und zwar zu einem Zeitpunkt, zu dem die meisten lateinamerikanischen Staaten im Zuge der Finanzkrisen die Schwächen des Crawling Peg/Band-Systems längst erkannt und sich für das Managed Floating entschieden hatten.

Die Enttäuschung darüber, dass die Reformen der 80er und 90er Jahre, die im Grunde die Loslösung von der alten Entwicklungsstrategie symbolisieren, bislang allenfalls Chile, keinesfalls jedoch den übrigen Ländern sichtbare Erfolge gebracht haben, spiegeln sich in unzähligen Beiträgen wider, die einen "Post-Washington Consensus" fordern (Stiglitz, 1998; Rodrik, 1999; Ocampo, 2001). Am klarsten scheint Ocampo (2001) die Position der CEPAL in der Debatte um die zukünftige Entwicklungsstrategie für Lateinamerika zu artikulieren, dass der "Washington Consensus" deshalb ungeeignet sei, weil er die soziale Frage und den Zustand der lateinamerikanischen Gesellschaften völlig außer acht lässt. Wird hiermit die Einbeziehung des informellen Sektors in die Wirtschaft und Gesellschaft sowie der Aufbau eines sozialen Netzes für gesellschaftliche Gruppen, die gar nicht oder nur teilweise am Wohlstand teilnehmen, gemeint, so kann dem unter der Voraussetzung uneingeschränkt zugestimmt werden, dass das

Wachstum und die finanzielle Stabilität nach wie vor im Mittelpunkt der Wirtschaftspolitik bleiben und dass die ordnungspolitischen Rahmenbedingungen dafür deutlich gestärkt werden.

2. **Ausblick: Der neue Cavallo-Plan: Rückkehr zu alten Sünden oder zukunftsweisende Politik für Lateinamerika?**

Die gegenwärtige wirtschaftspolitische Entwicklung in den Mitgliedsländern des MERCOSUR steht unter dem Einfluss der Abwertung der brasilianischen Währung im Januar 1999. Argentinien hatte ebenso wie die übrigen Mitgliedsstaaten vor diesem Ereignis seine Exporte in den größten Markt der Region kontinuierlich ausweiten können. Seitdem geriet das Land jedoch in eine nunmehr fast drei Jahre anhaltende Phase der Wachstumsschwäche, die nicht nur außenwirtschaftliche Ursachen hat. Um das Land aus dem Tal herauszuführen, hat die Regierung De la Rúa im März/April 2001 das liberale Wirtschaftsprogramm aus der Zeit Menems durch eine weniger liberale Wirtschaftspolitik ersetzt (siehe Anhang). Vor allem der Kern der alten Politik, das Currency Board-System, ist durch die Aufgabe der Monobindung an den Dollar und die Einführung eines Währungskorbes mit einer zweiten Leitwährung (Euro) verwässert worden. Hinzu kommt, dass der einheitliche Wechselkurs in einen Handels- und einen Finanzmarktkurs gespalten wurde.

Für den Außenhandel gilt fortan die folgende Währungskorbformel:

$$(2) \quad \text{Handelspeso} = (g_1 \cdot \text{WKPeso} / \text{Dollar} + g_2 \cdot \text{WKEuro} / \text{Dollar}) = x \text{Dollar}$$

wobei

g_1, g_2 : Leitwährungsgewichte (zur Zeit gilt $g_1 = g_2 = 0,5$),

WK Peso/Dollar: Wechselkurs des Peso für Finanzmarkttransaktionen, ausgedrückt in Dollar,

WK Euro/Dollar: Wechselkurs des Euro, ausgedrückt in Dollar.

Solange wie der Euro-Dollar-Wechselkurs unter Eins liegt, entspricht die neue Regelung einer Abwertung des Peso gegenüber dem Dollar. Ein starker Euro würde *ceteris paribus* den Peso gegenüber dem Dollar allerdings aufwerten. In der gegenwärtigen währungspolitischen Großwetterlage, die durch eine Euroschwäche gekennzeichnet ist, wird der Außenhandel Argentiniens von einem verbilligten Peso bestimmt, der förderlich für die Ausfuhren und nachteilig für die Einfuhren sein dürfte. Zudem wirken sich ergänzende Maßnahmen wie Zoll erhöhungen für die Einfuhren aus Drittländern und Steuer- und Abgabensenkungen für exportorientierte Industrien in die gleiche Richtung aus, weshalb der Nettoeffekt für den Außenhandel stärker sein dürfte, als die nominale Wechselkursanpassung allein vermuten lässt. Ferner bewirkt die argentinische Inflationsrate, die bei Null liegt, dass es sich bei der Abwertung des Peso um eine reale Abwertung handelt.

Grundsätzlich zu begrüßen sind fiskalische Maßnahmen zur Sanierung des Haushaltes in einem Land, in dem die Staatsausgaben seit vielen Jahren aus dem Ruder laufen und in dem die Staatsverschuldung dramatische Dimensionen angenommen hat. Die Verbreiterung der Basis für die Mehrwertsteuer zählt mit Sicherheit zu den positiven Beiträgen. Fraglich ist jedoch, ob derartige Maßnahmen – angesichts der massiven Steuer- und Abgabensenkungen für exportorientierte Unternehmen und die Bezieher mittlerer Einkommen – eine nachhaltige Rückführung der Staatsausgaben ersetzen können. Des weiteren besteht die Gefahr, dass die neu eingeführte Steuer auf Girokontobewegungen, die es bereits in Brasilien gibt, Anreize für die Umgehung des Bankensystems schafft. Dies

wäre für Argentinien eine größere Hypothek als für Brasilien, da das argentinische Bankensystem erst seit wenigen Jahren das Vertrauen der Wirtschaftssubjekte wiedererlangt hat und Funktionen erfüllt, die in Brasilien längst weit verbreitet sind. So werden zum Beispiel in Argentinien erst in jüngster Zeit in den urbanen Zentren des Landes private Überweisungen zwischen Girokonten getätigt; viele Argentinier besitzen gar kein Girokonto.

Wenngleich ein Teil der Auslandsschulden (ca. 29 Mrd. US\$) in Form eines Schuldentausches umstrukturiert werden konnte, handelt es sich dabei um eine zeitliche Verschiebung der Fälligkeiten in die Zukunft. Früher oder später werden die Steuern deutlich angezogen werden müssen, um den anfallenden Schuldendienst bewältigen zu können. Die schwere Last der Schuldenrückzahlung könnte allenfalls bei außerordentlich hohen Wachstumsraten des Bruttoinlandsproduktes erträglicher werden, die aber nicht abzusehen sind. Würde die Währungskorbpolitik im Falle einer Dollarparität des Euro für die Währungssubstitution (Dollar gegen Euro) genutzt, so könnte bei einer Aufwertung des Peso gegenüber dem Dollar der Schuldendienst für das Land billiger werden, zumal der in Peso ausgedrückte Aufwand für den Schuldendienst sinken würde. Doch auch diese Alternative scheint zumindest im Augenblick bei Wechselkursen von 0,85 bis 0,87 US\$ für den Euro und den in Europa und den Vereinigten Staaten auf niedrigem Niveau verharrenden Zinsen rein spekulativ zu sein. Die niedrigen Zinsen werden jedenfalls die Verschuldungskosten des Landes vorübergehend reduzieren helfen. Die hohe Verschuldung aber bleibt. Angesichts der vom Internationalen Währungsfonds gegenwärtig erwogenen Option, die Allan Meltzer ursprünglich vorgeschlagen hat, einen Teil der argentinischen Anleihen so abzuwickeln, dass dem Land der Status einer "konstruktiven Zahlungsunfähigkeit" zugestanden wird (F.A.Z., 01.06.2001), dürfte das Schuldenmanagement bis auf Weiteres auf der Tagesordnung bleiben.

Höchst bedenklich sind die bislang bekannt gegebenen Details der künftigen Geldpolitik (Anhang). Diese beinhaltet eine Abkehr von der strengen geldpolitischen Regel des Currency Boards, nach der eine Erhöhung der monetären Basis ausschließlich *pari passu* mit einer Erhöhung der Devisenreserven erfolgen darf. Die Regel wird dadurch verletzt, dass den Banken bei konstant bleibenden Devisenreserven ein erheblich höherer Geldschöpfungsspielraum gewährt wird. Die Senkung der Mindestreserve stellt daher eine unter Stabilitäts Gesichtspunkten riskante Maßnahme dar, selbst wenn die Regierung gleichzeitig Anreize schafft (Anrechnung auf die Mindestreserve), damit die Privatbanken ihre hinzugewonnene Liquidität überwiegend für den Erwerb von Staatspapieren einsetzen. Es ist fraglich, ob den Anreizen eine Lenkungsfunction zukommen kann, zumal die Banken bei freiem Kapitalverkehr die Möglichkeit haben, sich andere (auch ausländische) Anlagemöglichkeiten zu suchen. Ferner stellt der Beschluss, dass die Zentralbank Staatspapiere direkt erwerben kann, angesichts der langen Geschichte des politischen Zentralbankmissbrauchs in Argentinien (Marengo und Villar, 2000), im Hinblick auf die Preisstabilität ein hohes Risiko dar.

Unter der Voraussetzung, dass das Vertrauen der argentinischen und ausländischen Investoren in die Zukunft des Landes wiederhergestellt werden kann und nachhaltige Wachstumsraten von real fünf und mehr Prozent wieder möglich werden, könnte das neue Wirtschaftsprogramm als Übergangslösung einen wichtigen Beitrag leisten. Ob die reale Abwertung des Peso dafür eine hinreichende Bedingung darstellt, dürfte sich in wenigen Monaten herausstellen. Findet hingegen die Volkswirtschaft nicht oder nicht schnell genug zu höheren Wachstumsraten zurück, müssten die Risiken, die sich aus dem Wirtschaftsprogramm für die finanzielle Verfassung des in Dollar hochverschuldeten Landes ergeben, mit Hilfe von Maßnahmen begrenzt werden, die der Geld- und Wechselkurspolitik Glaubwürdigkeit verleihen, die Staatsausgaben deutlich senken und die Rahmen-

bedingungen für private Investitionen nennenswert verbessern. Ein höherer Wachstumspfad wird erst dann in greifbarer Nähe rücken, wenn die Erholung nicht nur die Ausfuhr, sondern auch andere Bereiche der Volkswirtschaft erfasst. Denn: Wirtschaftswachstum ist in Argentinien wie in allen anderen Ländern primär ein binnenwirtschaftlicher Prozess.

Für die übrigen Länder Lateinamerikas dürfte die neue Wirtschaftspolitik Argentiniens kaum Nachahmungswert besitzen. Die meisten Länder haben bereits den Übergang von einem Soft Peg zu einem Managed Floating erfolgreich vollzogen – trotz hoher Dollarschulden. Langfristig könnte ein Managed Floating, etwa flankiert durch eine Umstellung der Geldpolitik auf die Einhaltung von Inflationszielen, dem Beispiel Brasiliens folgend, auch für die Mitgliedstaaten des MERCOSUR, einschließlich Argentiniens, sinnvoll sein. Die gegenwärtigen Bemühungen im MERCOSUR, eine Art Währungsschlange zwischen den Mitgliedsländern zu vereinbaren, könnten – analog zur EU – langfristig zur Schaffung einer gemeinsamen Währung führen, für die angesichts des in den einzelnen Ländern bestehenden Anpassungsbedarfs ebenfalls ein Managed Floating gegenüber den Leitwährungen der Welt sinnvoll wäre.

Anhang

Der neue Cavallo-Plan

(Stand: Mai 2001)

1. Die Ausgangssituation

Die argentinische Wirtschaft hat sich nach der tiefen Rezession des Jahres 1999 bislang nicht erholt. Das reale BIP ist im Jahr 1999 um 3,4 Prozent, im Jahr 2000 um 0,6 Prozent und in den ersten vier Monaten des Jahres 2001 um schätzungsweise 1 Prozent zurückgegangen. Das reale BIP ist somit von 1998 bis Ende April 2001 um insgesamt 5,0 Prozent geschrumpft. Die Exporte von Waren und Dienstleistungen stagnieren seit 1997/98.

Im Zeitraum Januar–April 2001 hat die argentinische Geld- und Wechselkurspolitik einen erheblichen Glaubwürdigkeitsverlust erlitten, der in gesunkenen Bankeinlagen und höheren Kapitalabflüssen zum Ausdruck gekommen ist. Zudem haben die offiziellen Währungsreserven (ohne die im Ausland angelegte Mindestreserve) abgenommen, und zwar von US\$ 25,4 Mrd. im Februar auf ca. US\$ 20,0 Mrd. im April.

Die Auslandsverschuldung lag am Ende des Jahres 2000 bei US\$ 148 Mrd. und dürfte in den nächsten Jahren weiter ansteigen (Prognose für 2002: US\$ 158 Mrd.). Für den Schuldendienst musste das Land im Jahr 1999 ca. 70 Prozent und im Jahr 2000 etwa 74 Prozent der Exporteinnahmen aufwenden. In Argentinien sind inzwischen neben dem Staat viele Unternehmen (Kredite) und Haushalte

(Hypothesen, Konsumentenkredite) in Dollar verschuldet; viele von ihnen würden im Falle einer Abwertung des Peso zahlungsunfähig.

Die kurzfristigen Zinsen sind in den vergangenen Monaten in Argentinien stark gestiegen (auf ca. 13/14 Prozent); eine Entspannung ist auf dem Geldmarkt nicht abzusehen.

Das Haushaltsdefizit entsprach im Jahr 2000 mit 3,7 Prozent des BIP in etwa dem Leistungsbilanzdefizit. Zu den seit mehreren Jahren aus dem Ruder laufenden Staatsausgaben (Zentralregierung, Provinzen) liegen keine verlässlichen Angaben vor.

Seit 1999 sinkt das durchschnittliche Preisniveau (Deflation); für 2001 wird erstmals wieder mit einer positiven Inflationsrate gerechnet.

Die Arbeitslosigkeit in den urbanen Zentren verharrt auf hohem Niveau (ca. 17 Prozent).

2. Die Wirtschaftspolitik Cavallos

Domingo Cavallo wurde am 20. März 2001 zum neuen argentinischen Wirtschaftsminister ernannt (sein Vorgänger López Murphy, der die Staatsausgaben drastisch senken wollte, hat sich nur 15 Tage im Amt halten können). Die zentralen Elemente des Wirtschaftsprogramms von Cavallo sind:

- **Wechselkurspolitik:** Erweiterung der Reservewährungsbasis des seit 1991 bestehenden Currency Boards um einen Währungskorb aus US-Dollar und Euro im Verhältnis 50:50. Obgleich die Erweiterung der Reservewährungsbasis grundsätzlich für den Fall vorgesehen ist, dass der Euro die Dollarparität erreicht, ist faktisch ein System multipler Wechselkurse eingeführt worden.

Für den Außenhandel gilt der Wechselkurs

$$1\text{Peso} = \left[\frac{1}{2} 1\text{US\$} + \frac{1}{2} 0,86\text{US\$} \right] = 0,930\text{US\$} ,$$

der sich bei gegebenen Gewichten mit dem Dollar-Euro-Wechselkurs laufend verändert. Ein Eurokurs von 0,86 US\$ führt zu einer Abwertung des Peso um 7 Prozent; ein argentinischer Exporteur kann seine Dollarerlöse zum Kurs von 1,08 Peso je US\$ tauschen, ein Importeur muss Dollar zu diesem Kurs kaufen. Für Finanztransaktionen (z.B. Schuldendienst) gilt weiterhin der bisherige Kurs (1Peso=1 US\$).

- **Geldpolitik:** Lockerung der restriktiven Mindestreservenpolitik der argentinischen Zentralbank, um die Liquiditätssituation der Banken zu verbessern. Senkung des Mindestreservesatzes von 20 auf 18 Prozent. Gleichzeitig werden die Banken aufgefordert, den neu hinzugewonnenen Geldschöpfungsspielraum für Käufe von Staatspapieren zu nutzen. Da die Zentralbank den Banken die Haltung von Staatspapieren als Teilerfüllung ihrer Mindestreserveverpflichtung anerkennt, sinkt der tatsächliche Mindestreservesatz unter 18 Prozent. Wie vor Einführung des Currency Boards (1991) darf die Zentralbank künftig von der Regierung angewiesen werden, Staatspapiere zu erwerben.
- **Fiskalpolitik:** (a) Steuererhöhungen und Verbreiterung der Steuerbasis: Einführung einer Steuer auf Finanztransaktionen (Girokontobewegungen) von 0,40 Prozent; Ausweitung der Umsatzsteuer (21 Prozent) auf Medienerzeugnisse (u.a. auf Zeitungen, Kinokarten und Kabelfernsehen); (b) Steuersenkungen: Umsatzsteuersatz für Investitionsgüter halbiert; Befreiung einiger exportorientierter Branchen (Textil, Leder) von verschiedenen Steuern und den Arbeitgeberbeiträgen zur Rentenversicherung; Befreiung der

Investitionsgüterindustrie von der Einkommensteuer; Senkung der Einkommensteuer für mittlere Einkommen (zwischen 1.400 und 4.000 Peso/Monat) (c) Ausgabensenkungen: Sozialausgaben.

- **Handelspolitik:** (a) Zollerhöhungen: Zölle auf Konsumgütereinfuhren aus Nicht-Mercosur-Staaten (35 Prozent)(auf gebrauchte Kraftfahrzeuge wird ein Zollsatz von 65 Prozent erhoben); (b) Zollsenkungen: Zölle auf Investitionsgütereinfuhren (neue und gebrauchte Güter aus allen Ländern) (0 Prozent); (c) Senkung der Erstattungen bei Ausfuhren (Kosten- und Steuererstattungen).
- **Schuldenmanagement:** Umstrukturierung eines Teils der Auslandsschulden per Schuldentausch (Schuldner erhalten neue Papiere mit einer längeren Laufzeit).

Quellen: El Clarín (www.clarin.com), Dresdner Bank Lateinamerika (www.dbla.de); The Economist (www.economist.com); eigene Schätzungen.

Literaturverzeichnis

- Aghion, Philippe, Eve Caroli, Cecilia García Peñalosa (1999), "Inequality and Economic Growth: The Perspectives of the New Growth Theories", *Journal of Economic Literature*, Vol. 37, Dezember, S. 1615–1660.
- Alesina, Alberto, Dani Rodrik (1994), "Distributive Politics and Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, S. 465–490.
- Aron, Janine (2000), "Growth and Institutions: A Review of the Evidence", *The World Bank Research Observer*, Vol. 15, Nr. 1, (Februar), S. 99–135.
- Baer, Werner (1961–1962), "The Economics of Prebisch and the ECLA", *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 10, Nr. 2.
- Barro, Robert J., Xavier Sala-i-Martin (1995), *Economic Growth*, New York: McGraw-Hill.
- Bloom, David E., Jeffrey G. Williamson (1998), "Demographic Transitions and Economic Miracles in Emerging Asia", *The World Bank Economic Review*, Vol. 12, Nr. 3, S. 419–455.
- Calvo, Guillermo A., Carmen M. Reinhart (2000), *Reflections on Dollarization*, unveröffentlichtes Manuskript (16. Juni)
(www.puaf.umd.edu/faculty/papers/reinhart/papers.htm).
- Capie, Forrest H. (1992), *Protectionism in the World Economy*, Aldershot/Cheltenham: Edward Elgar.
- Caprio, Gerard, Daniela Klingebiel (1996), *Bank Insolvencies: Cross-Country Experience*, Policy Research Working Paper 1620, The World Bank, Washington.

- Dornbusch, Rüdiger (1996), Latin Triangle, Massachusetts Institute of Technology, Juli, unveröffentlichtes Manuskript (www.mit.edu/~rudi).
- Dresdner Bank Lateinamerika (2001), Online-Datenbank, Hamburg (www.dbla.de).
- Easton, Stephen T., Michael A. Walker (1997), "Income, Growth, and Economic Freedom", *American Economic Review, Papers and Proceedings*, Vol. 87, Nr. 2, Mai, S. 328–332.
- Edwards, Sebastián (1995), *Crisis and Reform in Latin America. From Despair to Hope*, Oxford: Oxford University Press.
- El Clarín (2001), Buenos Aires (www.clarin.com).
- Ellsworth, Paul T. (1961), "The Terms of Trade between Primary-Producing and Industrial Countries", *Inter-American Economic Affairs*, Vol. 10, Nr. 1.
- Fischer, Stanley (2001), *Exchange Rate Regimes: Is the Bipolar View Correct?*, Lecture delivered at the Meetings of the American Economic Association in New Orleans (6. Januar), (www.imf.org/external/np/speeches/2001/010601a.htm).
- Foders, Federico (1987a), *Handelspolitik und weltwirtschaftliche Integration von Entwicklungsländern. Das Beispiel Argentiniens, Brasiliens und Jamaikas*. Forschungsberichte des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit, Bd. 82, München: Weltforum Verlag.
- Foders, Federico (1987b), *Resisting Orthodoxy in a Highly Distorted Economy: Economic Policy in Peru*, Kieler Arbeitspapier 303, Institut für Weltwirtschaft, Kiel.

- Foders, Federico (1990), "Möglichkeiten zur Wiederbelebung der Andenintegration: Ökonomische Bewertung der Pläne der Junta", in Werner Lachmann (Hrsg.), *Andenpakt und Europäische Gemeinschaft*, Frankfurt am Main: Peter Lang, S. 35–66.
- Foders, Federico (2000a), *The Customs Union of the Andean Community: Distortions and Trade Policy Options. A Comment*, Term Paper, *Advanced Studies in Economic Policy Research*, Institut für Weltwirtschaft, Kiel, Mai, unveröffentlichtes Manuskript.
- Foders, Federico (2000b), "MERCOSUR: A New Approach to Economic Integration?", in Federico Foders und Manfred Feldsieper (Hrsg.), *The Transformation of Latin America. Economic Development in the Early 1990s*, Cheltenham: Edward Elgar, S. 97–111.
- Foders, Federico (2001), "ALCA: Süderweiterung der NAFTA oder eigenständige Liberalisierungsinitiative?", *Matices. Zeitschrift zu Lateinamerika*, Spanien und Portugal, Köln (im Druck).
- Frankfurter Allgemeine Zeitung (F.A.Z.) (2001), "IWF soll Praxis der Kreditvergabe grundlegend ändern" Ausgabe vom 1. Juni, S. 15.
- Häpke, Rudolf (1922), *Wirtschaftsgeschichte*, Leipzig: G.A. Gloeckner.
- Heritage Foundation (2001), *The 2001 Index of Economic Freedom*, Washington (www.heritage.org).
- Hofman, André A. (2000), *The Economic development of Latin America in the Twentieth Century*, Cheltenham: Edward Elgar.

- Hofman, André, A. (2001), "Economic Growth, Factor Shares and Income Distribution in Latin America in the Twentieth Century", Referat auf dem International Workshop on Modern Economic Growth and Distribution in Asia, Latin America and the European Periphery: A Historical National Accounts Approach, Tokio (16–18 März 2001).
- International Monetary Fund, International Financial Statistics (IFS), Washington, verschiedene Hefte.
- Kremer, Michael (1993), "Population Growth and Technological Change: One Million B.C. to 1990", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 108, August, S. 681–716.
- Krugman, Paul (1997), "What Should Trade Negotiators Negotiate About?", *Journal of Economic Literature*, Vol. 35, Nr. 1, März, S. 113–120.
- Martin, Philip (2000), *Labor Migration: What Role Did It Play in the Asian Economic Miracle?*, Working Paper 00–02–F, Center for Migration and Development, Princeton University, Mai.
- Marengo, Silvia, Agustín Villar (2000), "Central Bank Policies in Transition Economies: The Latin American Case" in: Federico Foders und Manfred Feldsieper (Hrsg.), *The Transformation of Latin America. Economic Development in the Early 1990s*, Cheltenham: Edward Elgar, S. 35–61.
- Ocampo, José Antonio (2001), *Repensar la Agenda del Desarrollo*, ensayo presentado en la reunión anual de la American Economic Association en Nueva Orleans (5 al 7 de enero), CEPAL; Santiago (www.eclac.org).
- Persson, Torsten, Guido Tabellini (1994), "Is Inequality Harmful for Growth?", *American Economic Review*, Vol. 84, S. 600–621.

- Rodrik, Dani (1999), Institutions for High Quality Growth: What they are and How to Acquire them, paper presented at the IMF Conference on Second Generation Reform in Washington (8–9. November), Harvard University, unveröffentlichtes Manuskript
(ksghome.harvard.edu/~.rodrik.academic.ksg/papers.html).
- Romer, Paul M. (1990), "Endogenous Technological Change", *Journal of Political Economy*, Vol. 98, Oktober, Teil 2, S. s71–s102.
- Stiglitz, Joseph E. (1997), *Economics*, 2. Aufl., New York: W.W. Norton & Co.
- Stiglitz, Joseph E. (1998), "More Instruments and Broader Goals: Moving Towards the Post-Washington Consensus", unveröffentlichtes Manuskript
(www.worldbank.org/knowledge/chiefecon/stiglitz/htm).
- The Economist (2001), Online-Datenbank, London (www.economist.com).
- Transparency International (2001), The 2001 Corruption Perception Index, Berlin
(www.transparency.org).
- Williamson, John (1990), *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*, Institute for International Economics, Washington.
- Williamson, John (1997), "The Washington Consensus Revisited" in Louis Emmerij (Hrsg.), *Economic and Social Development into the XXI Century*, Inter-American Development Bank, Washington, S. 48–61.
- World Bank (2001), *Development Indicators*, Online-Datenbank, Washington
(www.worldbank.org).