

Verändertes Importverhalten Lateinamerikas und der Einfluss von Handelspräferenzen

Die Importe Lateinamerikas

waren in den vergangenen Jahrzehnten starken Schwankungen unterworfen. Bei gewissen Ländern ist gar von einer Achterbahnfahrt zu sprechen. Auf die Expansion Mitte der Neunzigerjahre folgte aufgrund der Wirtschaftskrise ein abrupter Einbruch, gefolgt vom Aufschwung ab 2002. Ein unsteter Verlauf der Handelsentwicklung ist in Lateinamerika nichts Neues. Worauf sind jedoch die jüngsten Veränderungen der sektoriellen und geografischen Aufteilung der Importe und die diesbezüglichen Unterschiede innerhalb der Region zurückzuführen? Und welche Rolle spielen dabei politische Faktoren wie präferenzielle Handelsabkommen?¹

Unstete Entwicklung der Importe

Ein robustes Wirtschaftswachstum, die Währungsaufwertung in grossen Importländern wie Argentinien und Brasilien sowie die seit Ende der Achtzigerjahre laufende Liberalisierung der regionalen Handelsbeziehungen dürften gleichermassen dazu beigetragen haben, dass Lateinamerika zwischen 1995 und 1998 einen Importboom erlebte. *Tabelle 1* zeigt, dass in diesem Zeitraum ein Teil der weiter entfernten Handelspartner Marktanteile eroberten, etwa China (+56%) und die USA (+8,6%). Andere – wie die Schweiz (–23,3%), die weiteren asiatischen Länder (–8,9%) und die EU (–5,4%) – büssten an Boden ein.

Im Zeitraum 1999–2002 stagnierten die Importe in Lateinamerika. Ursache dieser Entwicklung war die Konjunkturverlangsamung in der Region, die in gewissen Ländern wie Argentinien und Uruguay in einen Kollaps mündete. In einigen Fällen stagnierte in diesem Zeitabschnitt die Handelsliberalisierung, oder es kam sogar zu Rückschlägen. Dadurch veränderte sich sowohl die geografische als auch die sektorielle Zusammensetzung der Importe. An Bedeutung gewannen Energielieferungen aus Lateinamerika und die Leichtindustrie aus Asien, während die Schwerindustrie im regionalen Importkorb an Gewicht verlor. In diesem Zeitraum konnten ausserregionale Partner wie China (+105,2%) und andere asiatische Länder (+35,3%) ihre Marktanteile markant ausbauen, und auch die Schweiz verbesserte ihre Marktstellung leicht (+0,9%). Demgegenüber verschlechterte sich die Position der USA (–7,9%) und Europas (–12,2%) in den regionalen Märkten.



Paolo Giordano
Handelsökonom,
Bereich Integration und
Handel, Interamerikanische
Entwicklungsbank
(IDB), Washington D.C.
paolog@iadb.org

Die Jahre 2003–2005 standen im Zeichen eines kräftigen Wirtschaftsaufschwungs in der ganzen Region. Von den anziehenden Importen profitierten in erster Linie China (+42%) und die anderen asiatischen Länder (+11,8%). Eine weitere Schwächung ihrer Stellung mussten dagegen die Schweiz (–10%) und die EU (–1,6%) hinnehmen.

Handelsliberalisierung als Schlüsselvariable

Eine Schlüsselvariable für die Entwicklung der Importe in Lateinamerika war die Handelsliberalisierung. Die lateinamerikanischen Länder verfolgten in den vergangenen zwei Jahrzehnten eine auf mehreren Pfeilern basierende Integrationsstrategie. Dazu gehörten unilaterale Marktöffnungen, multilaterale Handelsliberalisierungen unter der Federführung der Welthandelsorganisation (WTO) sowie eine subregionale Integration mit der Bildung verschiedener Vereinigungen – so z.B. die Andengemeinschaft (Andean), der Gemeinsame Zentralamerikanische Markt (MCCA) oder der Gemeinsame Markt des Südens (Mercosur) – und Dutzenden von intra- und extraregionalen Freihandelsabkommen (FHA).

Die offensive Agenda Lateinamerikas in Sachen uni- und multilateraler Handelsliberalisierung brachte einen substanziellen Rückgang der durchschnittlichen Einfuhrtarife, die von über 40% in den Achtziger- auf unter 12% in den Neunzigerjahren und 10% im Jahr 2000 zurückgingen.² Eine noch grössere Rolle dürfte jedoch die präferenzielle Tarifliberalisierung im Kontext regionaler Handelsabkommen (RHA) – sowohl mit FHA als auch mit breiter gefassten Zollunionen – gespielt haben. In vielen früheren Abkommen sind die Tarife auf null und werden in jüngeren Abkommen rasch gesenkt.

Wie in anderen Regionen gibt es allerdings in Lateinamerika bei den RHA Ausnahmen, die dem allgemeinen Trend entgegenlaufen. Gewisse dieser Abkommen (häufig Süd-Süd-Abkommen) und gewisse Produktkategorien (vor allem sensible Sektoren wie Agrarprodukte, Lebensmittel, Textilien und Kleidung, Schuhe) hinken der allgemeinen Liberalisierung noch hinterher. Zudem sind in den RHA Bestimmungen – wie Zolltarifkon-

¹ Dieser Artikel stützt sich wesentlich auf eine Studie des Staatssekretariats für Wirtschaft (Seco) zum Thema präferenzielle Handelsabkommen (siehe Estevadeordal et. al., 2007). Die im vorliegenden Artikel geäusserten Ansichten entsprechen denjenigen des Autors und stimmen nicht zwingend mit der offiziellen Position der IDB, ihrer Mitgliedsländer oder des Seco überein. Herzlichen Dank an Kati Suominen und Augusto Stabilito für ihre Unterstützung beim Verfassen dieses Artikels.

² Vgl. IDB (2002).

Tabelle 1

Lateinamerika: Wachstum der Marktanteile ausgewählter Partner

in %	Regionale Partner											
	Innerhalb Lateinamerikas				USA				EU-25			
	95-98	99-02	03-05	95-05	95-98	99-02	03-05	95-05	95-98	99-02	03-05	95-05
Lateinamerika	-7.6	2.3	16.9	5.5	8.6	-7.9	-16.9	-14.6	-5.4	-12.2	-1.6	-23.0
Mercosur	7.1	-8.7	6.0	7.1	-2.4	-5.2	-11.4	-26.1	1.4	-9.4	-10.7	-23.4
Andean	-3.3	25.5	9.8	38.4	0.9	-21.1	-0.6	-24.7	1.5	-16.9	-17.6	-28.7
MCCA ^a	-3.6	2.4	2.4	-1.5	6.9	-5.0	-18.3	-18.3	-20.7	7.2	-8.0	-19.7
RLA	-17.4	29.5	18.4	39.9	3.5	-14.1	-14.8	-25.4	-2.8	6.2	5.8	7.3
	Schweiz				China				Asien			
	95-98	99-02	03-05	95-05	95-98	99-02	03-05	95-05	95-98	99-02	03-05	95-05
	Lateinamerika	-23.3	0.9	-10.0	-31.3	56.0	105.2	42.0	542.9	-8.9	35.3	11.8
Mercosur	-21.9	32.0	-14.7	-19.4	70.3	47.2	47.0	405.4	-2.4	15.1	1.2	8.8
Andean	-14.1	-1.7	-18.3	-28.5	14.0	123.9	25.1	527.4	-4.0	2.8	-4.8	-26.5
MCCA ^a	-19.8	119.9	-39.0	19.6	130.7	200.8	125.8	1451.9	13.4	-23.7	27.9	20.5
RLA	-14.7	-14.6	-6.2	-20.1	60.1	143.5	41.4	679.1	-15.9	62.4	19.5	32.6

Anmerkungen: Mercosur = Gemeinsamer Markt des Südens: Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay; Andean = Andengemeinschaft: Bolivien, Kolumbien, Ecuador, Peru, Venezuela; MCCA = Gemeinsamer Markt Zentralamerikas: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua; RLA = Rest Lateinamerikas: Chile, Mexiko, Panama.
 a Aufgrund der Datenverfügbarkeit ist El Salvador für die Zeiträume 2003-2005 und 1995-2005 in den Berechnungen für den MCCA und Lateinamerika nicht berücksichtigt.

Quelle: IDB (INT/ITD); UN COMTRADE / Die Volkswirtschaft

Tabelle 2

Handelsabkommen des amerikanischen Kontinents: Stand 2006

Land, das Begünstigung gewährt	MFN 2005	Land, das Begünstigung erhält																			
		ARG	BOL	BRA	CAN	CHL	COL	CRI	DOM	ECU	GTM	HND	MEX	NIC	PAN	PER	PRY	SLV	URY	USA	VEN
ARG	9.7	X	97.9			98.0	15.0			18.8						10.9					
BOL	8.2	92.4	X	92.4								96.7					92.4		92.4		n.a.
BRA	10.8		97.9	X		98.0	27.5			25.1						19.8					17.6
CAN	6.5				X	97.9		83.6					99.0								98.8
CHL	6.0	97.7		97.7	96.1	X	96.8	94.9		96.7			98.3			85.2	96.1	83.5	97.7	89.4	
COL	11.9	13.6		29.7			95.7	X					90.7				21.6		26.2		n.a.
CRI	6.3				65.2	82.5		X	98.0				97.6								71.7
DOM	8.7							98.3	X		98.3	98.3		98.3				98.3			76.5
ECU	11.2	21.6		22.1		91.6				X							19.2		21.2		n.a.
GTM	5.9							98.0		X			68.6								79.7
HND	5.9							98.0			X	60.4									74.4
MEX	13.1		97.7		99.3	99.3	95.8	98.8			85.5	76.2	X	86.5				86.6	95.4	99.8	
NIC	5.9								97.5				81.4	X							71.5
PAN	8.6														X						
PER	9.9	10.7		10.3		85.1										X	9.6		64.3		n.a.
PRY	8.8		97.9			96.3	28.0			30.1						29.4	X				27.7
SLV	6.2					63.0			98.0									X			77.8
URY	9.3		97.9			98.0	30.0			36.9			88.4			78.6			X		30.1
USA	5.7				98.0	93.5		97.9	97.9		97.9	97.9	98.8	97.9				97.9		X	
VEN	12.0	8.7	n.a.	10.9			n.a.			n.a.						n.a.	10.0		9.0		X

Anmerkungen: Berücksichtigt sind nur Zollunionen (orange) und Freihandelsabkommen (grün), nicht aber unilaterale Begünstigungen; Die Zahlen in den Zellen zeigen den Prozentsatz der zollfreien Tariflinien des Landes für 2006; n.a. = keine Angaben verfügbar; MFN 2005: Durchschnittlicher Meistbegünstigungstarif für 2005 bzw. das aktuellste verfügbare Jahr.

Quelle: IDB (INT); TRAINS und FTAA Hemispheric Database / Die Volkswirtschaft

tingente, Ausnahmen und restriktive Ursprungsregelungen – verankert, welche die Liberalisierung unterlaufen können.

Insgesamt jedoch ist der Stand der Handelsintegration in der Region sehr erfreulich (siehe Tabelle 2). Der amerikanische Doppelkontinent zählt zu den am stärksten integrierten Regionen der Welt. Die Liberalisierung im Rahmen regionaler Präferenzabkommen ist weit fortgeschritten. Viele Länder sind mit den

meisten übrigen Nationen der Region über ein Abkommen verbunden – und zunehmend auch mit Partnern in Europa und Asien.³

Der Bruch mit dem Zollschutz der Vergangenheit und der Aufschwung der RHA beflügeln die Handelstätigkeit in Lateinamerika. Nahe liegend scheint auch die Vermutung, dass durch diese Entwicklung die geografische und sektorielle Zusammensetzung des Handels in der Region beeinflusst wurde.

Literatur

- Cheptea A., Gaulier G. and Zignago S. (2005): World Trade Competitiveness: A Disaggregated View by Shift-Share Analysis. Centre d' Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII).
- Estevadeordal A., Giordano P., Stabilito A. and Suominen K. (2007): Shifting Import Patterns in Latin America: The Role of Structural and Policy Determinants, Diskussionspapier erstellt in Koordination mit dem Staatssekretariat für Wirtschaft SECO, IDB Integration and Trade Sector, Washington D.C.
- Inter-American Development Bank (2002): Beyond Borders: The New Regionalism in Latin America. IPES. Washington, D.C.
- Inter-American Development Bank (2006): Market Access Provisions in RTAs, Papier erstellt für das Expertentreffen «Regional Rules in the Global Trading System» des IDB-WTO Joint Research Program, 26–27 Juli 2006, Integration and Regional Programs Department, Washington D.C.

Die regionalen Handelsabkommen dürften die Importe der Region in dreierlei Hinsicht beeinflusst haben:

- erstens in Bezug auf das *Volumen* (dank der fortgeschrittenen Liberalisierung im Rahmen verschiedener RHA, namentlich im Fall von Mexiko und Chile);
- zweitens bezüglich der *geografischen Herkunft* (RHA-Partner mit Wettbewerbsvorteil);
- drittens hinsichtlich der *Zusammensetzung der Importe* (sektorspezifische Abweichungen bei der Liberalisierungsgeschwindigkeit von RHA und unterschiedlich strenge Ursprungsregelungen für Endprodukte, die sich auf die Herkunft der Zwischenprodukte auswirken können).

Einfluss der strukturellen und politischen Faktoren

Eine Shift-Share-Analyse liefert Erkenntnisse zur geografischen und sektoriellen Zusammensetzung der Importe. Eine solche Analyse gibt zudem Aufschluss darüber, inwieweit strukturelle und politische Vorgaben (z.B. Handelspolitik) die regionalen Handelsflüsse zwischen verschiedenen Volkswirtschaften und die Marktanteile der Partnerländer mitbestimmen.⁴ Die Analyse lässt zwei Schlüsse zu:

- Die geografische und sektorielle Zusammensetzung der Importe der einzelnen lateinamerikanischen Länder glich sich von 1995 bis 2002 an. Strukturelle Faktoren wie die ursprüngliche geografische Herkunft und sektorielle Zusammensetzung der Importe scheinen neu handelspolitische Einflüsse zu dominieren.
- Der Einfluss politischer Entscheide war besonders stark im Fall von Costa Rica, Guatemala und Mexiko, die sich in Sachen Handelsintegration besonders aktiv zeigten. In Bolivien, Chile⁵, Kolumbien, Honduras, Panama, Peru, Uruguay und Venezuela spielten politische Aspekte eine weniger grosse Rolle. In den grössten Mercosur-Ländern Brasilien und Argentinien schliesslich hatten die politischen Variablen einen geringen Einfluss. Dies ist möglicherweise damit zu erklären, dass diese Länder im Bereich der präferenziellen Handelsöffnung weniger engagiert waren.

Die Rolle der politischen Rahmenbedingungen wird dabei in einem Modell mit drei unabhängigen Variablen bestimmt, welche das Importverhalten Lateinamerikas zwischen 1996 und 2002 geprägt haben dürften: das Wirtschaftswachstum (insbesondere die Kontraktion im Mercosur), die Währungsabwertungen (wiederum vor allem in Mercosur)

sowie die Handelspolitik und die regionale Integration (wobei viele Länder mit einem positiven Impuls aus dieser Quelle zur liberalsten Gruppe gehörten und – mit der Ausnahme von Chile – klar zu denjenigen mit den forciertesten Integrationsbemühungen).

Diese Ergebnisse sind allerdings aufgrund der Grenzen der Shift-Share-Analyse mit einer gewissen Vorsicht zu interpretieren. Um festzustellen, inwieweit die Handelspolitik im Allgemeinen und die regionalen Handelsabkommen im Besonderen mit dem Importverhalten in Lateinamerika nicht nur korrelieren, sondern dieses ursächlich beeinflussen, wäre eine ökonomische Schätzung erforderlich.

Schlussfolgerungen

Wird die aufgezeigte Veränderung der Importmuster Lateinamerikas mit ökonomischen und politischen Schlüsselvariablen (wie Wirtschaftswachstum, Wechselkurse und Handelsliberalisierung) in Verbindung gebracht, ergeben sich vier Schlussfolgerungen: Erstens haben die Importe der Region aus der Schwerindustrie an Bedeutung gewonnen, wenn auch mit beträchtlichen Schwankungen über den Beobachtungszeitraum. Geografisch gesehen bleiben die USA wichtigster Handelspartner für die meisten Regionen. Die asiatischen Länder und insbesondere China konnten ihre Position jedoch stärken. Über den gesamten Analysezeitraum mussten die Schweiz und Europa Marktanteile preisgeben. Besonders ausgeprägt war dieser Trend in Zeitabschnitten mit boomenden Importen in Lateinamerika.

Bei einer genaueren Analyse innerhalb Lateinamerikas treten zweitens gewisse Unterschiede zutage. Die spezifischen Importmuster einzelner Länder in Lateinamerika dürften wohl mit der Heterogenität der Region in Sachen Wirtschaftswachstum, Wechselkurse und Handelsliberalisierung zu tun haben.

Drittens zeigt die Analyse zu Umfang und Tiefe der Liberalisierung im Rahmen von lateinamerikanischen Freihandelszonen und Zollunionen ein breites Spektrum. Die RHA scheinen das Importmuster bezüglich Volumen, geografischer Herkunft und sektorieller Zusammensetzung geprägt zu haben.

Viertens legt die Shift-Share-Analyse den Schluss nahe, dass im Allgemeinen strukturelle Elemente im Zusammenhang mit der ursprünglichen geografischen und sektoriellen Zusammensetzung der Importe die Handelspolitik – einschliesslich der präferenziellen Handelsöffnungen – dominierten. Bei jenen Ländern, welche die Integration am konsequentesten vorantrieben, beeinflusste die Handelspolitik jedoch den relativen Anteil der Partnerländer an den Importen. ■

³ Vgl. IDB (2006).

⁴ Vgl. Cheptea, Gaulier und Zignago (2005) sowie Estevadeordal et. al. (2007) für genauere Erklärungen.

⁵ Im Studienzeitraum fiel Chile durch eine äusserst dynamische Handelspolitik auf. Es scheint daher nicht plausibel, dass strukturelle Faktoren den grösseren Einfluss hatten als die politischen Bemühungen. Vermutlich wird der Einfluss der RHA auf das Importverhalten mit dem schrittweisen Inkrafttreten von bindenden Bestimmungen zunehmen.