

Jörg Roesler

Zur Rolle der Terms of Trade in der Geschichte des transkontinentalen Handels der lateinamerikanischen Staaten:

Lateinamerika wurde im 19. Jahrhundert zum ersten Kontinent, dessen Staaten vollständig vom Freihandelssystem erfasst werden. Das hat viel mit der wirtschaftlichen Vormachtstellung Großbritanniens zu tun, die die politische Vormachtstellung Spaniens und Portugals während des ersten Viertels des 19. Jahrhunderts ablöst. Die wenigen unabhängig gewordenen Staaten, die sich damals für den Protektionismus entschieden hatten, wurden von Großbritannien mit Kanonenbootpolitik (gegen Argentinien) und Stellvertreterkrieg (gegen Paraguay) gewaltsam zur Öffnung ihrer Märkte gezwungen.

Lateinamerika – mit Ausnahme der zu kleinen mittelamerikanischen Staaten – ist aber auch derjenige Kontinent, der sich im 20. Jahrhundert von Anfang der 30er bis Ende der 70er Jahre, d. h. über fünf Jahrzehnte entschieden vom Freihandel abwendet und eine protektionistische Politik betreibt. Ursache war der Rückzug der imperialistischen Hauptländer bzw. Haupthandelspartner aus dem Freihandel während der Weltwirtschaftskrise 1929–1933.

Theoretisch verallgemeinert wird das Abgehen von Rohstoffexporten zugunsten einer eigenständigen Industrialisierung 1950 durch den argentinischen Wirtschaftswissenschaftler Raul Prebisch, der die Theorie entwickelte, dass Länder der „Peripherie“ und des „Zentrums“ existieren, wobei erstere von letzteren, solange zwischen ihnen Freihandel existiert, stark abhängig bleiben. In seinem wichtigsten Buch: *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems, Late Success/USA 1950* legt er Berechnungen der Terms of Trade von Rohstoffen und Erzeugnissen der verarbeitenden Industrie für Lateinamerika über den Zeitraum 1876 bis 1947 vor (S. 9). Die Terms of Trade sind in diesem Zeitraum für Rohstoffe um ein Drittel (zuungunsten Lateinamerikas) gesunken. Prebisch kommt in seiner Analyse zu dem Ergebnis, dass das „Zentrum“ in der Lage war, die aus der technischen Entwicklung in ihren Industrien resultierenden Gewinne für sich zu behalten und darüber hinaus in der Lage war, einen Teil der Früchte der Anstrengungen der Länder der Peripherie für sich zu vereinnahmen (S. 10-14).

James Ros, ein US-amerikanischer Ökonom schrieb in einer Studie zur jüngsten Wirtschaftsentwicklung Lateinamerikas, die im Jahre 2006 erschienen ist: „Die Terms of Trade für Rohstoffe verschlechtern sich in der Tendenz langfristig“. Er verweist auf die Prebisch-Thesen und stellt fest, dass sie „auch für die beiden vergangenen Jahrzehnte zuträfen.“ (S. 143: Diese und alle folgenden Seitenangaben beziehen sich auf: Andrés Solimano (Hrsg.), *Vanishing Growth in Latin America. The Late Twentieth Century Experience*, Cheltenham , UK/Northampton MA/USA 2006).

Zur Verzerrung der gegenwärtigen Außenhandelsstrukturen latein-amerikanischer Staaten infolge der Auslagerung von Arbeitstakten für die Herstellung von Industrieerzeugnissen durch US-Firmen nach Mittelamerika (Maquila):

Der Anteil der Maquila-Produkte am Gesamtexport Guatemalas belief sich 2002 auf 67,6 %, El Salvadors auf 62,7 %, Costa Ricas auf 30,4 % und Mexikos auf 27,6 %.(S. 144). Dadurch weisen selbst Länder wie Guatemala und El Salvador einen Anteil von Hochtechnologieexporten von 12,8 % bzw. 12,7 % auf, Mexiko einen von 34,6 % und Costa Rica sogar von 58,1 % (S. 137). Der Verfasser des Beitrages weist aber gleichzeitig darauf hin, dass dadurch „neue Hindernisse für das Wachstum der nationalen Wirtschaft entstanden sind wie das Fehlen der lokalen Integration der neuen Exportsektoren und ihr geringes Potential für das Produktivitätswachstum des Landes“. (S. 138) Die Abhängigkeit vom Haupthandelspartner bleibt, da ein Auf- und Einholen nicht möglich ist, auch beim Austausch von Industrieerzeugnissen erhalten. Wenn die US-Firmen, wie das zur Zeit schon geschieht, ihre Montageaufträge von Mexiko nach China verlagern, kann sich Mexiko kaum wehren.