

Nunnenkamp, Peter

Working Paper — Digitized Version

Lateinamerika nach der verlorenen Dekade: Eine Zwischenbilanz der Reformen

Kieler Diskussionsbeiträge, No. 324

Provided in Cooperation with:

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

Suggested Citation: Nunnenkamp, Peter (1998) : Lateinamerika nach der verlorenen Dekade: Eine Zwischenbilanz der Reformen, Kieler Diskussionsbeiträge, No. 324, ISBN 3894561726, Institut für Weltwirtschaft (IfW), Kiel

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/1027>

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.

Lateinamerika nach der „verlorenen Dekade“: Eine Zwischenbilanz der Reformen

von Peter Nunnenkamp

AUS DEM INHALT

- In Lateinamerika hat sich auf breiter Front eine wirtschaftspolitische Umkehr vollzogen. Immer mehr Länder haben gesamtwirtschaftliche Stabilisierungsmaßnahmen ergriffen und sich gegenüber den internationalen Güter- und Kapitalmärkten geöffnet. Zeitpunkt und Umfang der Reformen variieren jedoch von Land zu Land.
- Der Vergleich der wirtschaftlichen Entwicklung Lateinamerikas vor und nach den Reformen zeigt, daß sich der Kurswechsel gelohnt hat. Viele Länder der Region sind enger in die globale Arbeitsteilung eingebunden. Lateinamerika profitierte von einem Boom ausländischer Direktinvestitionen. Weiten Teilen der Region ist es gelungen, die Einkommensdiskrepanz zu den Industriestaaten zu verringern, wobei die Reformvorreiter schneller aufgeholt haben als weniger reformbereite Länder.
- Wirtschaftliche Rückschläge sind auch nach dem Kurswechsel nicht ausgeblieben. In Ländern wie Bolivien hat sich die rohstofflastige Wirtschaftsstruktur als Wachstumsbremse erwiesen. Die mexikanische Finanzkrise von 1994/95 verweist auf wirtschaftspolitische Inkonsistenzen, die sich aus der häufig angewandten wechsellkursorientierten Stabilisierungspolitik ergeben können. Brasiliens Weltmarktorientierung wird immer noch durch eine überbewertete nationale Währung behindert.
- Die wirtschaftlichen Perspektiven Lateinamerikas in der nächsten Dekade sind günstig, wenn sich der Reformkurs auch in den bisher weniger reformbereiten Ländern dauerhaft durchsetzt. Die Aussichten werden sich in dem Maß weiter verbessern, wie fortbestehende Engpaßfaktoren, die sich gerade in Zeiten wirtschaftlicher Globalisierung als Wettbewerbsnachteile zu erweisen drohen, überwunden werden können. Eine Erhöhung der heimischen Ersparnisbildung, verstärkte Investitionen in Humankapital sowie eine bessere Ausstattung mit unternehmensrelevanten Dienstleistungen sind von vorrangiger Bedeutung.
- Kurzfristige Risiken ergeben sich für Lateinamerika daraus, daß ausländische Investoren durch die asiatische Finanzkrise generell zurückhaltender werden könnten, hohe Leistungsbilanzdefizite von Emerging Markets zu finanzieren. Insbesondere Brasilien ist gefährdet und könnte das Ziel zukünftiger spekulativer Attacken sein. Ausbreitungseffekte auf die lateinamerikanischen Nachbarn wären kaum zu vermeiden. Die wirtschaftliche Öffnung Lateinamerikas bietet also nicht nur bessere wirtschaftliche Aufholchancen, sondern birgt auch erhöhte Risiken, solange wirtschaftspolitische Inkonsistenzen nicht behoben sind.

Inhalt

I. Ein kurzer Rückblick.....	3
II. Wirtschaftspolitische Umkehr	3
III. Erfolge und Rückschläge.....	5
IV. Wirtschaftliche Zukunftsperspektiven	11
VI. Resümee	15
Literaturverzeichnis.....	17

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Nunnenkamp, Peter:

Lateinamerika nach der "verlorenen Dekade" : eine Zwischenbilanz
der Reformen / von Peter Nunnenkamp. Institut für Weltwirtschaft,
Kiel. – Kiel : Inst. für Weltwirtschaft, 1998

(Kieler Diskussionsbeiträge ; 324)

ISBN 3-89456-172-6

© Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel 1998.

Alle Rechte vorbehalten. Ohne ausdrückliche Genehmigung des Verlages ist es auch nicht gestattet, das Werk oder Teile daraus in irgendeiner Form (Fotokopie, Mikrofilm oder einem anderen Verfahren) zu vervielfältigen oder unter Verwendung elektronischer Systeme zu verarbeiten oder zu verbreiten.

Printed in Germany

ISSN 0455-0420

I. Ein kurzer Rückblick

Wenn die häufig vertretene Auffassung richtig wäre, daß nur wenige bereits fortgeschrittene Entwicklungsländer gute Aussichten hatten, von der wirtschaftlichen Globalisierung zu profitieren, hätte Lateinamerika eigentlich zu den Globalisierungsgewinnern gehören müssen. So war das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen 1980 in der Region fast sechsmal so hoch wie der Vergleichswert für die süd- und südostasiatischen Entwicklungsländer (UNCTAD *Handbook of International Trade and Development Statistics* lfd. Jgg.). Gleichzeitig stellte die Verarbeitende Industrie, auf die sich die Globalisierung primär bezieht, in Lateinamerika (mit knapp einem Viertel) einen höheren Anteil am Bruttosozialprodukt als in der asiatischen Kontrollgruppe. Lateinamerika war zudem der traditionell bevorzugte Standort für ausländische Direktinvestitionen in Entwicklungsländern (Anteil 1980: fast 70 vH; IMF *Balance of Payments Statistics Yearbook* lfd. Jgg.).

Dennoch fiel Lateinamerika bis in die frühen neunziger Jahre hinein im internationalen Wett-

bewerb deutlich zurück (vgl. im einzelnen UNIDO 1996: 17 ff.). Der Anteil Lateinamerikas an der weltweiten Wertschöpfung in der Verarbeitenden Industrie sank von knapp 6 vH in 1983 auf unter 5 vH in 1993.¹ In den Jahren 1985–1993 attrahierte die Region weniger als ein Drittel der ausländischen Direktinvestitionen in allen Entwicklungsländern (UNCTAD *World Investment Report* lfd. Jgg.). Nur drei lateinamerikanischen Ländern (Chile, Jamaika und Kolumbien) gelang es seit 1980, die Lücke zwischen ihrem Pro-Kopf-Einkommen und jenem der Vereinigten Staaten etwas zu schließen (Schaubild 1). Für alle anderen Länder der Region verschärfte sich im Zeitraum 1980–1995 die Einkommensdisparität gegenüber den Vereinigten Staaten. Das Scheitern Lateinamerikas, wirtschaftliche Aufholprozesse einzuleiten, stand in starkem Kontrast zur relativen Einkommensentwicklung in den meisten asiatischen Entwicklungsländern und war in dieser Phase mit dem Bild für afrikanische Entwicklungsländer vergleichbar.

II. Wirtschaftspolitische Umkehr

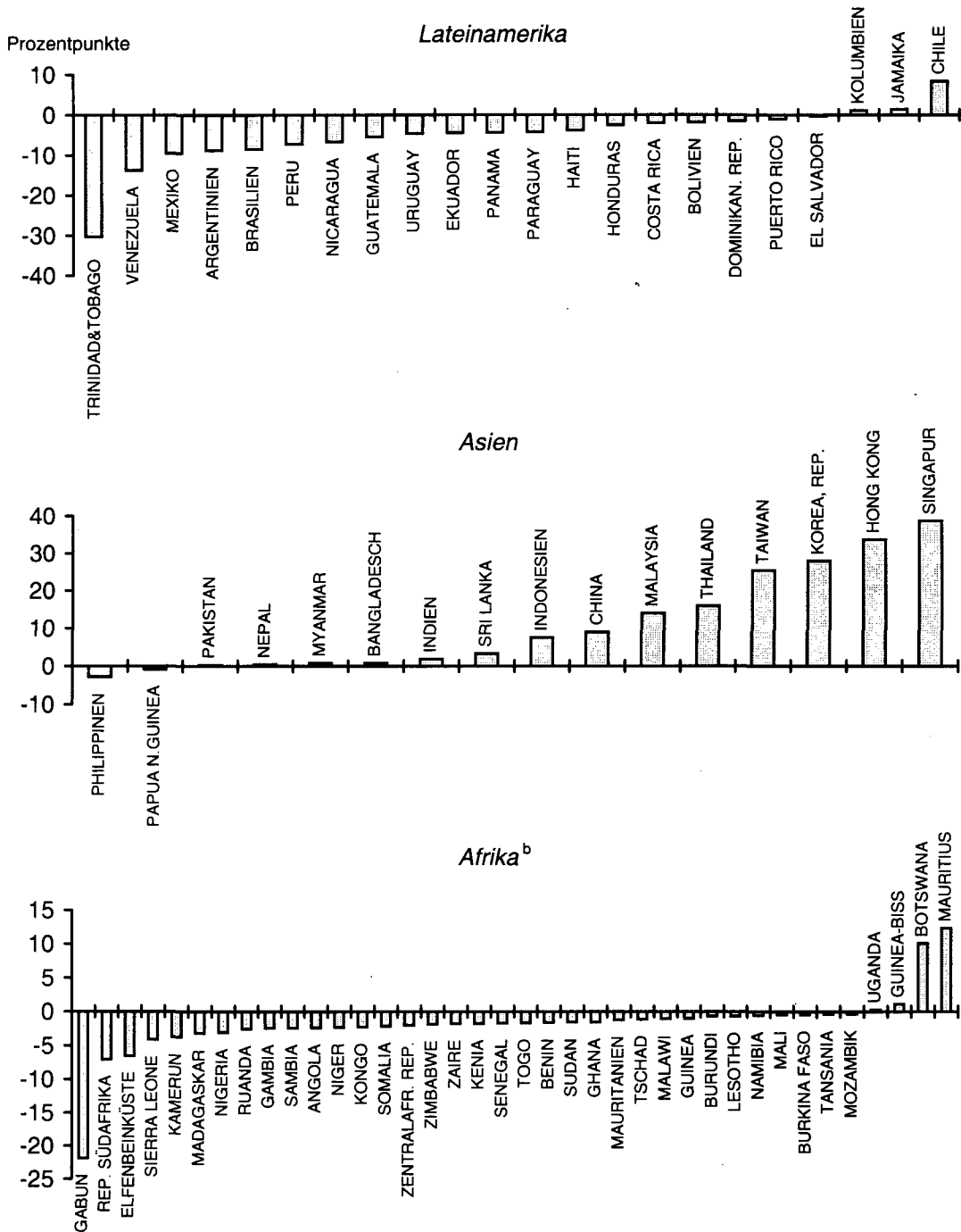
Im Verlauf des „verlorenen Jahrzehnts“ setzte sich in Lateinamerika zunehmend die Erkenntnis durch, daß ein weiteres wirtschaftliches Zurückfallen ohne tiefgreifende Reformen zur Stabilisierung und zur Umstrukturierung der Volkswirtschaften kaum zu vermeiden war. Chile, dessen wirtschaftspolitische Vorreiterrolle von den Nachbarn lange Zeit negiert worden war, wurde schließlich doch — trotz länderspezifischer Vorgehensweisen — zum Leitbild für Reformen in anderen lateinamerikanischen Ländern:²

– Bolivien machte 1985 den Anfang und „is perhaps the most extreme case of adoption of the policies that constitute the ‘Washington consensus’; certainly it is so in terms of

the speed with which it implemented its reforms“ (Williamson 1990: 381).³

- Mexiko folgte 1987 mit einem gesamtwirtschaftlichen Stabilisierungsprogramm im Rahmen des Economic Solidarity Pact, das durch weitreichende Strukturreformen einschließlich Importliberalisierung, Deregulierung ausländischer Direktinvestitionen und Privatisierung von Staatsunternehmen ergänzt wurde.
- Argentinien vollzog 1991 einen radikalen Politikwechsel (Dornbusch 1995: 226–8): „The country moved to radical stabilization. ... Privatization is proceeding at breakneck speed. ... Deregulation is pervasive. ... Trade liberalization has been pushed aggressively. ... Fiscal reform is equally ambitious.“

Schaubild 1 — Wirtschaftliches Aufholen und Zurückfallen von Entwicklungsländern^a 1980–1995



^aPro-Kopf-Einkommen (Kaufkraftparität) im Vergleich zu den Vereinigten Staaten; Veränderung 1980–1995 in Prozentpunkten, wobei das Pro-Kopf-Einkommen der Vereinigten Staaten in 1980 und 1995 jeweils gleich 100 gesetzt wird. —

^bOhne Nordafrika.

Quelle: Heston et al. (1994); eigene Berechnungen.

– Brasilien war (mit Peru) zu Beginn der neunziger Jahre am weitesten davon entfernt, eine Wirtschaftspolitik gemäß dem

„Washington-Konsens“ zu verfolgen. Erst der sogenannte Plano Real vom Dezember 1993 brachte eine gesamtwirtschaftliche

Stabilisierung. Ergänzende Strukturreformen wurden Anfang 1995 verkündet, teilweise jedoch (wie im Bereich der Privatisierung) zögerlich umgesetzt (Nunnenkamp 1997b).

Die Reformen in diesen und weiteren lateinamerikanischen Ländern erstreckten sich typischerweise auf mehrere Elemente des „Washington-Konsens“.⁴ Fiskalpolitische Korrekturen halfen die Inflationsrate, die 1989 und 1990 — im lateinamerikanischen Durchschnitt — mit jeweils 1200 vH ihren Höchststand erreicht hatte, bis 1997 auf etwa 10 vH zu drosseln (ECLAC lfd. Jgg.). Nahezu überall in Lateinamerika brach sich die Erkenntnis Bahn, daß die traditionelle Strategie der Importsubstitution zu weit getrieben worden war und eine außenwirtschaftliche Öffnung unabdingbar war. Bereits in den achtziger Jahren setzte deshalb eine Welle von Maßnahmen zur Liberalisierung von Importen und ausländischen Direktinvestitionen ein; Brasilien und Peru blieben zunächst allerdings „locked in the old protectionist mode“ (Williamson 1990: 374). Eine wachsende Zahl lateinamerikanischer Länder baute den

staatlichen Einfluß auf die Wirtschaft auch dadurch ab, daß Staatsunternehmen privatisiert wurden. In mehreren Fällen kam es im Zuge der Privatisierung zu einem starken Zustrom ausländischer Direktinvestitionen (IADB und IRELA 1996); in Peru z.B. waren im Zeitraum 1992–1995 mehr als 80 vH der gesamten Direktinvestitionen mit Privatisierungen verbunden.

Die wirtschaftspolitische Umkehr in Lateinamerika vollzog sich also auf breiter Front, wobei Zeitpunkt und Umfang der Reformen jedoch von Land zu Land erheblich variierten. Vor diesem Hintergrund geht es im weiteren um die Frage, ob sich die Reformanstrengungen gelohnt und in verbesserten wirtschaftlichen Ergebnissen für Lateinamerika niedergeschlagen haben. Von Interesse ist zudem, ob diejenigen Länder, die frühzeitig mit weitreichenden Reformen hervorgetreten sind, besser abgeschnitten haben als solche, die Reformen verspätet und halbherzig in Angriff genommen haben.

III. Erfolge und Rückschläge

Die Erwartung in Lateinamerika, daß Stabilisierungsmaßnahmen und Strukturreformen die wirtschaftlichen Aufholchancen der Region verbessern würden, war ökonomisch gut begründet. Gesamtwirtschaftliche Stabilität kann als wichtige Voraussetzung dafür angesehen werden, daß die relativen Preise ihre Funktion im Hinblick auf die Allokation knapper Ressourcen erfüllen. Insofern war mit einem Anstieg produktiver Investitionen zu rechnen, die ihrerseits eine wesentliche Bedingung für ein höheres Wirtschaftswachstum waren. Die Öffnung gegenüber Importen und ausländischen Direktinvestitionen ermöglichte es, auf international verfügbare Technologien verstärkt zurückzugreifen, und versprach Effizienzgewinne aus einer höheren Wettbewerbsintensität.⁵ Eine erfolgreiche Einbindung der lateinamerikanischen Volkswirtschaften in die internationale

Arbeitsteilung wurde dadurch begünstigt. Theoretische und empirische Analysen haben zudem gezeigt, daß wirtschaftliche Aufholprozesse von Entwicklungsländern durch Offenheit gegenüber den internationalen Güter- und Kapitalmärkten beschleunigt werden (Gundlach 1997; Sachs und Warner 1995).

Die Reformeffekte auf die Weltmarktintegration und das Wirtschaftswachstum können durch wirtschaftliche Strukturen beeinträchtigt werden, die auf kurze Sicht kaum zu beeinflussen sind. Insbesondere könnte sich die Rohstofflastigkeit mehrerer lateinamerikanischer Länder als Hemmnis erwiesen haben. Tabelle 1 zeigt, daß Rohstoff- und Brennstoffexporte in sieben von 21 Ländern den Exportschwerpunkt bildeten. Für alle Länder zusammengenommen stellten die Exporte verarbeiteter Güter 1993 etwa ein Drittel der gesamten Warenexporte;

1980 hatte dieser Anteil erst 20 vH betragen. Der Anteil verarbeiteter Güter an den gesamten Warenexporten stieg für die sieben Rohstoff- und Brennstoffexporteure überdurchschnittlich stark an, blieb jedoch deutlich geringer als für die restlichen lateinamerikanischen Länder.

Trotz der immer noch starken Rohstofforientierung in Teilen der Region finden sich die positiven Reformervorstellungen weitgehend bestätigt, wenn die wirtschaftliche Entwicklung Lateinamerikas vor und nach den Reformen gegenübergestellt wird. Der Vergleich zwischen mehr und weniger reformbereiten lateinamerikanischen Ländern zeigt zudem, daß erstere im allgemeinen besser abgeschnitten haben als letztere, obwohl der Zusammenhang zwischen Reformen und wirtschaftlichen Ergebnissen im

Einzel Fall durch die Abhängigkeit von den Weltmarktpreisen für Rohstoffe gelockert wurde. Länderspezifische Entwicklungen sind zum Beispiel dafür verantwortlich, daß die weltwirtschaftliche Integration der ganzen Region — am Verhältnis zwischen Außenhandel und Bruttoinlandsprodukt (BIP) gemessen — 1997 nur wenig stärker war als 1980 (Schaubild 2). Die Relation zwischen Exporten und BIP zeigt, daß die Exportorientierung im Zeitraum 1980–1990 für zwei der drei Reformvorreiter (Chile und Mexiko) deutlich anstieg (World Bank 1998). Der Fall Chiles verdeutlicht, daß eine rohstofflastige Wirtschaftsstruktur nicht notwendigerweise einer weltwirtschaftlichen Integration im Wege stand. Für den dritten Reformvorreiter (Bolivien) sank dagegen die Relation

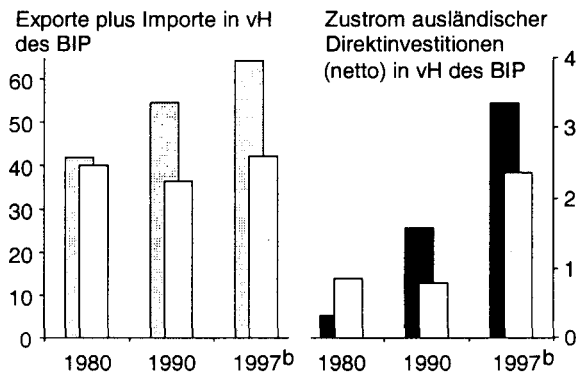
Tabelle 1 — Exportstruktur ausgewählter lateinamerikanischer Länder 1980–1993

	Exporterschwerpunkte ^a	Anteil verarbeiteter Exporte an den gesamten Warenexporten (vH)	
		1980	1993
Argentinien	diverse	23	32
Brasilien	diverse	39	60
Bolivien	Rohstoffe	3	19
Chile	Rohstoffe	10	18
Costa Rica	diverse	34	33
Dominikanische Republik	Dienstleistungen	24	52
Ecuador	diverse	3	7
El Salvador	Dienstleistungen	35	48
Guatemala	diverse	24	30
Haiti	Dienstleistungen	.	.
Honduras	Rohstoffe	13	13
Jamaika	Dienstleistungen	63	65
Kolumbien	diverse	20	40
Mexiko	diverse	12	75
Nicaragua	Rohstoffe	14	7
Panama	Dienstleistungen	9	16
Paraguay	Dienstleistungen	12	17
Peru	Rohstoffe	18	17
Trinidad und Tobago	Brennstoffe	4	34
Uruguay	diverse	38	43
Venezuela	Brennstoffe	2	14
Alle 21 Länder ^b	.	20	32
Alle 7 Rohstoff- und Brennstoffexporteure ^b	.	9	17

^aDie Angabe „diverse“ bedeutet, daß keine Kategorie (Rohstoffe ohne Brennstoffe, Brennstoffe, verarbeitete Produkte, Dienstleistungen) mehr als 50 vH der Gesamtexporte von Gütern und Dienstleistungen in den Jahren 1990–1993 ausmachte. — ^bUngewichtete Durchschnitte.

Quelle: World Bank (World Development Report 1996 und 1997).

Schaubild 2 — Weltwirtschaftliche Integration Lateinamerikas 1980–1997^a



^aHalbverdeckte Balken: Vergleichsangaben für Entwicklungsländer im ostasiatischen und pazifischen Raum. —
^bVorläufige Angaben.

Quelle: World Bank (1998).

zwischen Exporten und BIP. Dies dürfte darauf zurückzuführen sein, daß der Weltmarktpreis für Zinn aus Bolivien von 7,6 US-Dollar pro m³ in 1980 auf 2,9 US-Dollar in 1990 fiel (IMF 1997a).⁶ Reformnachzügler wie Argentinien, Brasilien und Peru wiesen 1980–1990 sämtlich ein sinkendes Verhältnis zwischen Exporten und BIP auf, obwohl diese Länder mit Ausnahme Perus durch eine diversifizierte Exportstruktur gekennzeichnet waren (Tabelle 1).

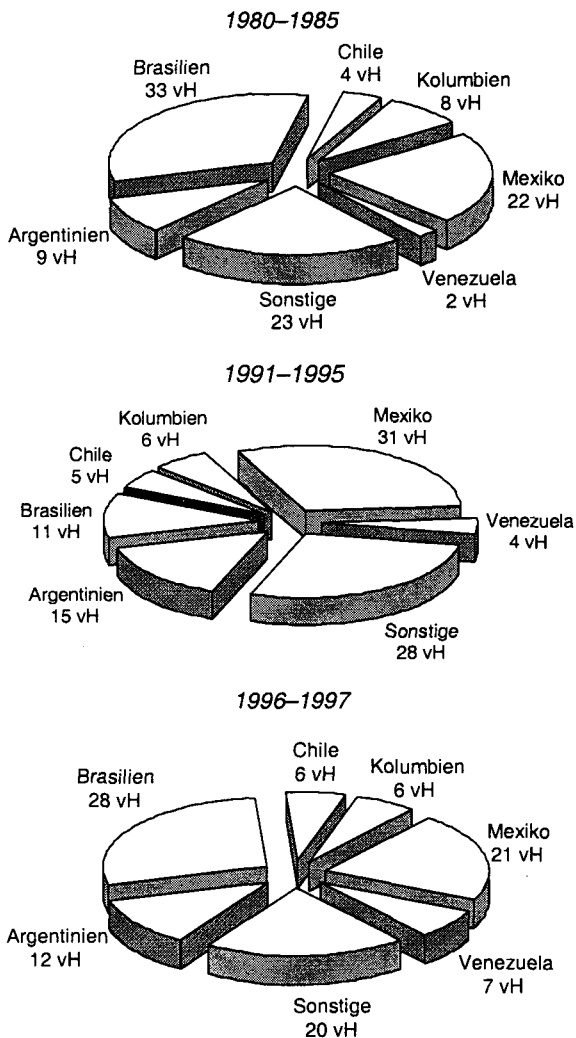
In den neunziger Jahren wurde eine stärkere Exportorientierung in mehreren Ländern dadurch behindert, daß der Wechselkurs im Rahmen gesamtwirtschaftlicher Stabilisierungsprogramme als nominaler Anker fixiert wurde (Edwards 1995: 137 ff.). In der Folge kam es zum Beispiel in Argentinien, Brasilien und Mexiko zu realen Aufwertungstendenzen. Die handelspolitische Liberalisierung führte deshalb in diesen Ländern zu sprunghaft steigenden Importen, im Gegensatz zu den Erfahrungen der ASEAN-Länder aber nicht zu steigenden Exporten (relativ zum BIP; Langhammer 1996). Der Zusammenhang zwischen Wechselkursentwicklung und Exportorientierung ist für Mexiko besonders klar zu erkennen: Mit der realen Aufwertung des Peso nach 1987 ging das Verhältnis zwischen Exporten und BIP deutlich zurück; in unmittelbarem Anschluß an die durch die Finanzkrise vom Dezember 1994 erzwungene Abwertung stieg dieses Verhältnis dann ab-

rupt von weniger als 20 vH (1994) auf über 35 vH (1995–1996) an (World Bank 1998). Dies verdeutlicht, daß die wechsellkursorientierte Stabilisierungspolitik Rückschläge für die Exportorientierung lateinamerikanischer Länder mit sich brachte.

Als zweiter Indikator für die weltwirtschaftliche Integration wird in Schaubild 2 das Verhältnis des Zustroms ausländischer Direktinvestitionen zum BIP betrachtet, weil der weltweite Boom ausländischer Direktinvestitionen als wesentliches Merkmal der wirtschaftlichen Globalisierung anzusehen ist (Nunnenkamp et al. 1994). Dieser Indikator, der im Zeitraum 1980–1990 für Lateinamerika — im Gegensatz zu den ostasiatischen Entwicklungsländern — leicht rückläufig war, stieg drastisch an, nachdem immer mehr Länder in Lateinamerika auf den Reformkurs eingeschwenkt waren. Gleichzeitig verweist die Verteilung der Direktinvestitionen innerhalb der Region auf einen Zusammenhang mit dem zeitlichen Reformprofil (Schaubild 3). Gegen einen solchen Zusammenhang spricht nur der steigende Anteil Venezuelas an den gesamten Direktinvestitionen in Lateinamerika. Dieses Land wird von Edwards (1995: Tabelle 1–3) als Reformnachzügler („third-wave reformer“) eingestuft und zeichnet sich nach Preusse (1996: Tabelle 3) durch eine vergleichsweise schwache Reformbereitschaft aus. Der steigende Anteil Venezuelas ist den außergewöhnlich hohen Direktinvestitionen in zwei Jahren (1991 und 1997) zuzuschreiben (UNCTAD *World Investment Report* lfd. Jgg.). Die Vermutung, daß einzelne Großprojekte für diese Ausreißer verantwortlich waren, läßt sich zumindest für 1991 bestätigen. In diesem Jahr trug der Verkauf weniger Staatsbetriebe (insbesondere der nationalen Telefon- und Fluggesellschaften) an ausländische Investoren zum gesamten Zustrom von Direktinvestitionen etwa 80 vH bei (IADB und IRELA 1996: 47 f.).

Für den Zusammenhang zwischen Reformbereitschaft und dem Zustrom von Direktinvestitionen spricht, daß der Reformvorreiter Chile seinen Anteil an den gesamten Direktinvestitionen in Lateinamerika stetig steigern konnte. Der Bestand ausländischer Direktinvestitionen in Chile hat sich zwischen 1980 und 1995 von

Schaubild 3 — Verteilung des Zustroms ausländischer Direktinvestitionen innerhalb Lateinamerikas



Quelle: UNCTAD *World Investment Report* (lfd. Jgg.).

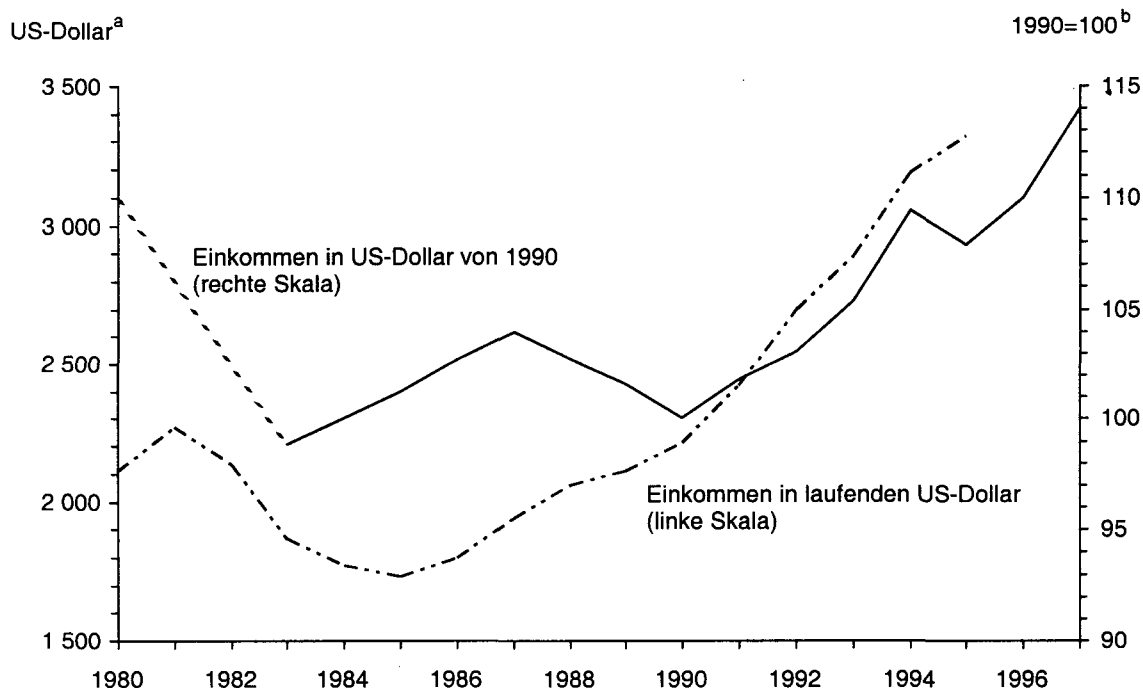
der Verarbeitenden Industrie zum Rohstoffbereich und zum Dienstleistungssektor verschoben (IADB und IRELA 1996: Tabelle 52). Auch hier zeigt sich, daß die Rohstofforientierung Chiles einer engeren Einbindung in die internationale Arbeitsteilung nicht entgegengestanden hat. Der Pro-Kopf-Zustrom ausländischer Direktinvestitionen verfünffzehnfachte sich in Chile seit der ersten Hälfte der achtziger Jahre auf durchschnittlich 218 US-Dollar in 1996–1997 (UNCTAD *World Investment Report* lfd. Jgg.; Bevölkerung in 1995 laut IMF 1997a). Chile verzeichnete damit von den sechs in Schaubild 3 aufgeführten Ländern den höch-

sten Pro-Kopf-Zustrom in 1996–1997 (gefolgt von Argentinien mit 164 US-Dollar). Aufschlußreich sind auch die Verschiebungen zwischen Brasilien und Mexiko, traditionell die beiden wichtigsten Empfänger von Direktinvestitionen in Lateinamerika. Die frühzeitigen Reformen in Mexiko, ohne die der Beitritt zur NAFTA nicht denkbar gewesen wäre, dürften entscheidend dazu beigetragen haben, daß Mexiko seinen Anteil an den gesamten Direktinvestitionen in Lateinamerika von 22 vH (1980–1985) auf 31 vH (1991–1995) steigern konnte. Der Reformnachzügler Brasilien litt im gleichen Zeitraum unter einer drastisch verschlechterten Standortattraktivität. Erst nach dem wirtschaftspolitischen Kurswechsel, der mit dem Plano Real eingeleitet wurde, zog Brasilien wieder einen steigenden Anteil an den gesamten Direktinvestitionen in Lateinamerika auf sich.

Die engere Einbindung Lateinamerikas in die weltwirtschaftliche Arbeitsteilung, die sich in der Entwicklung der Exporte und der ausländischen Direktinvestitionen widerspiegelt, begünstigte ihrerseits das Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens. In drei Phasen lassen sich die in Schaubild 4 dargestellten Verläufe des Pro-Kopf-Einkommens (nach zwei unterschiedlichen Berechnungsmethoden) einteilen:

- In der ersten Hälfte der achtziger Jahre, in der die Schuldenkrise ihren Höhepunkt erreichte und wirtschaftspolitische Reformen noch die Ausnahme waren, brach das Pro-Kopf-Einkommen ein.
- Im Zeitraum 1985–1990 konnte der rückläufige Trend gestoppt werden, und es war — je nach Berechnungsmethode — ein stagnierendes oder moderat steigendes Pro-Kopf-Einkommen zu beobachten.
- Seit immer mehr Länder sich Reformen verschrieben haben, hat sich das Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens beschleunigt. Rechnet man in konstanten US-Dollar, hat sich das Pro-Kopf-Einkommen im Zeitraum 1990 bis 1997 immerhin um 14 vH erhöht. Im Vergleich zu den Industrieländern konnte Lateinamerika als Region in diesen Jahren allerdings nur ein marginal höheres Wachs-

Schaubild 4 — Entwicklung des Pro-Kopf-Einkommens in Lateinamerika 1980–1997



^aGemäß World-Bank-Atlas-Methode (laufende US-Dollar). — ^bECLAC: in US-Dollar von 1990; zwischen 1980 und 1983 fehlen Daten; 1997: vorläufig.

Quelle: World Bank (1997b); ECLAC *Preliminary Overview* (lfd. Jgg.).

tum des Pro-Kopf-Einkommens erzielen (jahresdurchschnittlich 1,5 vH gegenüber 1,4 vH; IMF 1998).

Wie zuvor bei den Indikatoren der weltwirtschaftlichen Integration festgestellt wurde, sind die Unterschiede innerhalb Lateinamerikas dafür verantwortlich, daß die Region in ihrer Gesamtheit bis in die jüngere Vergangenheit hinein noch keinen nachhaltigen Aufholprozeß einleiten konnte. Dennoch hat sich das Bild gewandelt, wenn man die länderspezifischen Veränderungen in der Einkommensdisparität zu den Vereinigten Staaten im Zeitraum 1980–1995 (Schaubild 1) mit den entsprechenden Veränderungen seit 1987 vergleicht (Schaubild 5). Die Zahl der lateinamerikanischen Länder, die die Einkommensdisparität zu den Vereinigten Staaten abbauen konnte, ist von drei auf elf gestiegen. Die drei Länder, denen dies in den Jahren 1987–1995 am stärksten gelang (Chile, Jamaika und Costa Rica), gehören alle zu den frühzeitigen Reformern („early reformers“ und

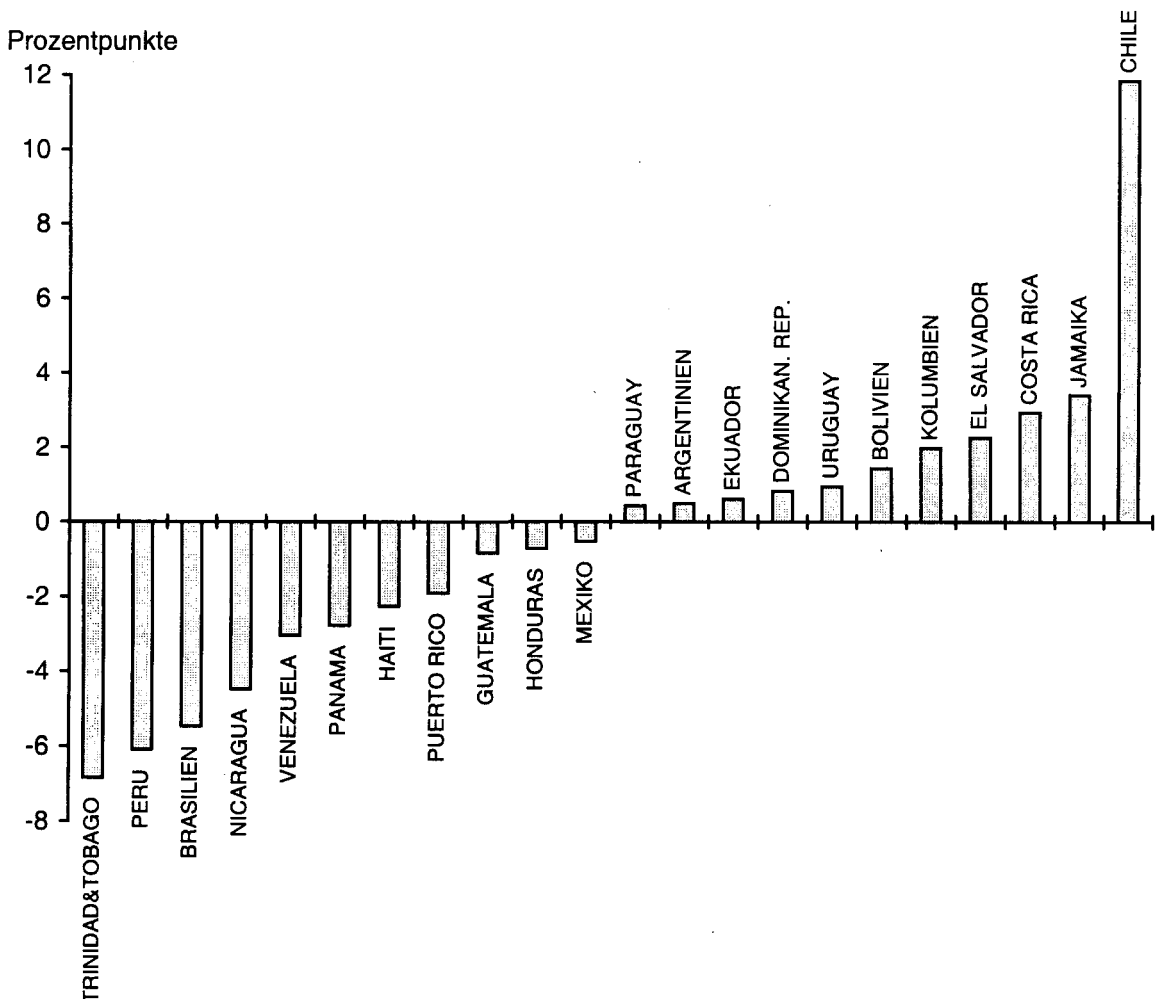
„second-wave reformers“ nach Edwards 1995: 7). Von den Reformländern der ersten Generation („early reformers“) fehlt nur Mexiko in der rechten Hälfte von Schaubild 5, was auf den Einbruch des Pro-Kopf-Einkommens um mehr als 8 vH in 1995 zurückzuführen ist (ECLAC *Preliminary Overview* 1997: Table A2). Die wirtschaftspolitischen Fehlentwicklungen im Vorfeld der mexikanischen Finanzkrise⁷ bewirkten also nicht nur einen Rückschlag für die Weltmarktorientierung des Landes, sondern auch für den wirtschaftlichen Aufholprozeß.

Obwohl frühzeitige Reformen — wie im Fall Mexiko — nicht immer hinreichend für wirtschaftliches Aufholen waren, zeigt sich im Länderquerschnitt ein klarer Zusammenhang zwischen dem zeitlichen Reformprofil und dem Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens. Tabelle 2 stellt die Einkommensentwicklung für verschiedene Ländergruppen gegenüber, wobei die Gruppenbildung auf der Klassifizierung von Edwards (1995: 7) beruht:⁸

- In den Reformländern der ersten Generation kam es bereits am Ende der achtziger Jahre zu einem Umschwung von einem zuvor besonders starken Einkommensrückgang zu den höchsten Zuwachsraten innerhalb Lateinamerikas.
- Die Reformländer der zweiten Generation erzielten 1987–1992 das zweithöchste Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens; im Vergleich zum Zeitraum 1982–1986 ergab sich für diese Gruppe eine um fast drei Prozentpunkte höhere Wachstumsrate, während die Veränderung zwischen 1982–1986 und 1987–1992 für die Reformländer der dritten Generation nur 1,5 Prozentpunkte betrug.
- Die verzögerten Reformen in der dritten Ländergruppe äußerten sich erst 1993–1997 in Wachstumsraten, die den Wachstumsraten der Reformvorreiter nahekamen.
- In den Ländern ohne Reformen war innerhalb Lateinamerikas seit 1987 das schlechteste Wachstumsergebnis zu verzeichnen.

Die These, daß Wirtschaftsreformen eine notwendige — aber nicht immer hinreichende — Bedingung für Wachstumserfolge waren, findet weitere Bestätigung, wenn man den von Preusse (1996) entwickelten Indikator heranzieht, der den Stand der wirtschaftspolitischen Reformen in den Jahren 1991–1993 einfängt.⁹ Nach seinen Berechnungen haben vier der neun

Schaubild 5 — Wirtschaftliches Aufholen und Zurückfallen Lateinamerikas 1987–1995^a



^aPro-Kopf-Einkommen (Kaufkraftparität) im Vergleich zu den Vereinigten Staaten; Veränderung 1987–1995 in Prozentpunkten, wobei das Pro-Kopf-Einkommen der Vereinigten Staaten in 1987 und 1995 jeweils gleich 100 gesetzt wird.

Tabelle 2 — Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens in Ländergruppen mit unterschiedlichem Reformprofil^a 1982–1997 (vH)

	1982–1986	1987–1992	1993–1997
Reformländer der 1. Generation ^b	-3,2 (-2,6)	2,4 (1,4)	2,3 (1,0)
Reformländer der 2. Generation ^c	-1,5 (-1,7)	1,4 (1,6)	1,2 (1,5)
Reformländer der 3. Generation ^d	-1,7 (0,3)	-0,2 (-0,7)	2,1 (2,5)
Länder ohne Reformen ^e	-1,3 (-1,0)	-0,8 (-0,2)	0,6 (1,2)

^aUngewichtete Durchschnitte; in Klammern: gewichtet mit dem BIP in 1990; Länderklassifizierung gemäß Edwards (1995). — ^bBolivien, Chile und Mexiko. — ^cCosta Rica, Jamaika, Trinidad und Tobago sowie Uruguay. — ^dArgentinien, Brasilien, El Salvador, Guatemala, Guyana, Honduras, Kolumbien, Nicaragua, Panama, Paraguay, Peru und Venezuela. — ^eDominikanische Republik, Ekuador und Haiti.

Quelle: Edwards (1995) für 1982–1986; ECLAC *Preliminary Overview* (lfd. Jgg.).

untersuchten lateinamerikanischen Länder weniger als 60 der maximal möglichen 100 Punkte erreicht (Mexiko: 58; Ekuador: 46; Venezuela: 45; Brasilien 38); dies verweist auf eine vergleichsweise schwache Reformbereitschaft oder — im Fall Mexiko — auf die gescheiterte wechselkursorientierte Stabilisierung.¹⁰ Das Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens in den Jahren 1991–1997 war in diesen vier Ländern mit durchschnittlich 1,1 vH deutlich geringer als das durchschnittliche Wachstum von 3,4 vH in den fünf Ländern, für die sich Indikatorwerte von 69 (Argentinien) bis 91 (Chile) errechneten. Zwei Länder erreichten allerdings trotz hoher Indikatorwerte nur moderate Wachstumsraten von 2,2 vH (Kolumbien) bzw. 1,5 vH (Bolivien). Im Fall Kolumbien dürften die Wachstumseffekte der Reformen durch politische Unsicherheitsfaktoren geschmälert worden sein. In Bolivien könnten das Gewicht des Rohstoffsektors und der bereits erwähnte Preisverfall für

wichtige Exportprodukte negativ zu Buche geschlagen haben.¹¹

Insgesamt gesehen haben sich die Reformen für Lateinamerika gelohnt. Sie haben bessere Voraussetzungen dafür geschaffen, daß die Länder dieser Region Nutzen aus der globalen Arbeitsteilung ziehen, und sie haben wirtschaftliche Aufholprozesse begünstigt. Die Zukunftsperspektiven Lateinamerikas bestimmen sich deshalb zum einen daraus, ob der Reformkurs beibehalten wird und sich auch in den bisher weniger reformbereiten Ländern durchsetzt. Zum zweiten dürften die wirtschaftlichen Aussichten davon abhängen, ob die — im folgenden Abschnitt aufgezeigten — Engpaßfaktoren, die sich gerade in Zeiten wirtschaftlicher Globalisierung als Wettbewerbsnachteile erweisen dürften, behoben werden können. Nicht auszuschließen ist zum dritten, daß es — wie 1994/1995 in Mexiko — erneut zu akuten Krisen kommt, vor allem solange wirtschaftspolitische Inkonsistenzen fortbestehen.

IV. Wirtschaftliche Zukunftsperspektiven

Die Aussichten für einen anhaltenden wirtschaftlichen Aufholprozeß Lateinamerikas gegenüber den Industrieländern werden von mehreren multilateralen Institutionen als günstig eingeschätzt (Tabelle 3). Für das Jahr 1998 wird ein Zuwachs des realen BIP von 3–3,5 vH erwartet. Mittelfristig wird ein Wachstum von mehr als 4 vH prognostiziert, womit das für die Industrieländer erwartete Wachstum übertrof-

fen würde. Wie in der Vergangenheit verdecken diese Durchschnittswerte allerdings unterschiedliche Entwicklungen für einzelne lateinamerikanische Länder. So wurden die Wachstumsprognosen für Brasilien an der Jahreswende 1997/98 stark nach unten korrigiert (auf 1–1,5 vH), während für Argentinien, Mexiko und Peru ein Wachstum von jeweils 4–5 vH für wahrscheinlich gehalten wurde (Deutsche Bank

Tabelle 3 — Kurz- und mittelfristige Wachstumsprognosen für Lateinamerika (Anstieg des realen BIP in vH)^a

	Prognosezeitraum		
	1998	1999	1997–2006
IWF, Dezember 1997	3,5 (2,5)		
IWF, Mai 1998	3,2 (2,4)	4,3 (2,5)	
Institute of International Finance, Mai 1998	3,3 (.)		
Weltbank, September 1997			4,2 (2,7)

^aIn Klammern: Vergleichsangaben für OECD-Länder bzw. „advanced economies“ (für IWF).

Quelle: IMF (1997b; 1998); Institute of International Finance (1998); World Bank (1997a).

Research 1997; Institute of International Finance 1998). Die jüngsten Prognosen für Brasilien bieten ein uneinheitliches Bild: Die Economist Intelligence Unit hat ihre Prognose für 1998 wieder nach oben revidiert (auf 2 vH; EIU 1998: 7); andere Beobachter erwarten, daß Brasilien nur mit Mühe ein Abgleiten in die Rezession verhindern können wird und daß die gesamte Region nicht zuletzt deshalb ein Wachstum „von bestenfalls 3 vH“ (laut Inter-Amerikanischer Entwicklungsbank) in 1998 erzielen dürfte (*Frankfurter Allgemeine Zeitung* 1998).

Die Unsicherheit über die *kurzfristigen* Wachstumsaussichten resultiert maßgeblich aus den denkbaren Effekten der Asienkrise auf Lateinamerika. Wachstumsdämpfend wirkt zum einen, daß sich die Absatzchancen Lateinamerikas in Asien durch den dortigen Wirtschaftseinbruch verschlechtert haben und die asiatischen Abwertungsländer gleichzeitig an preislicher Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Lateinamerika gewonnen haben. Für einzelne Industrien könnte dies signifikante Produktionseinbußen bedeuten. So ist zum Beispiel ein starker Wettbewerbsdruck aus Asien in der arbeitsintensiven Fertigung von Textilien, Bekleidung und Lederwaren in Brasilien zu konstatieren, der weiter zunehmen würde, wenn China sich entgegen bisherigen Beteuerungen doch zur Abwertung entschließt. Gesamtwirtschaftlich gesehen dürften die direkten Handelseffekte der Asienkrise auf Lateinamerika allerdings begrenzt bleiben. Selbst wenn *alle* asiatischen Entwicklungs- und Schwellenländer ihre Importe aus Lateinamerika um 20 vH kürzen und ihre Exporte nach Lateinamerika um 20 vH ausweiten, würde daraus eine rechnerische BIP Einbuße von lediglich 0,4 vH für Lateinamerika

resultieren (vgl. dazu im einzelnen Nunnenkamp 1998b).

Erheblich stärkere Effekte könnten sich zum anderen im Bereich des Kapitalverkehrs ergeben. Dies gilt selbst dann, wenn der Preisverfall für Produktionsanlagen und Immobilien in den asiatischen Krisenländern keine merkliche Umlenkung ausländischer Direktinvestitionen von Lateinamerika nach Asien bewirkt. Die internationalen Kapitalmärkte sind mit der Asienkrise volatiler geworden. Die Hauptgefahr für Lateinamerika liegt darin, daß „die bislang außerordentlich wohlwollende Betrachtung der Emerging Markets durch die Investoren plötzlich kritischer geworden [ist], nachdem die Erfahrungen mit Asien das Risikobewußtsein geschärft ... haben“ (Deutsche Bank Research 1997: 2). Spekulative Attacken sind insbesondere in solchen lateinamerikanischen Ländern möglich, deren Währung als überbewertet gilt. Brasilien bleibt in dieser Hinsicht das schwächste Glied in der lateinamerikanischen Kette (Nunnenkamp 1998a). Eine erste spekulative Attacke auf den brasilianischen Real konnte im Oktober 1997 mit „drastischen geld- und fiskalpolitischen Schritten“ (Deutsche Bank Research 1997: 1) abgewehrt werden. Die Lage bleibt aber prekär. Die Verteidigung des Wechselkurses geht angesichts immer noch hoher Realzinsen auf Kosten der Investitionen, und das denkbare Abgleiten in eine Rezession könnte Erwartungen nähren, daß die brasilianische Regierung ihren wirtschaftspolitischen Kurs nach den Wahlen im Oktober 1998 ändert und eine größere Abwertung zuläßt. Derartige Erwartungen könnten sich von selbst erfüllen, wenn es zu einer weiteren spekulativen Attacke kommt. In diesem Fall wäre nicht nur Brasilien

betroffen; Ansteckungseffekte innerhalb des Mercosur und möglicherweise auch darüber hinaus ließen sich kaum vermeiden. Die aus der Mexiko-Krise von 1994/95 bekannten Risiken einer wechselkursorientierten Stabilisierungspolitik sind also weiterhin virulent.

Damit eng verknüpft ist die Frage, ob die Finanzierung hoher Leistungsbilanzdefizite aufrechterhalten werden kann. Für Lateinamerika insgesamt wird erwartet, daß sich das Leistungsbilanzdefizit 1998 auf 77 Mrd. US-Dollar erhöht (Institute of International Finance 1998: 2). Es würde sich damit gegenüber 1996 mehr als verdoppeln und auf mehr als 4 vH des lateinamerikanischen BIP belaufen. Höhere Leistungsbilanzdefizite werden insbesondere für Argentinien und Mexiko prognostiziert. Die Exporte mehrerer lateinamerikanischer Länder werden nicht nur durch die Asienkrise gedämpft, sondern gleichzeitig durch sinkende Weltmarktpreise für Öl und andere Rohstoffe sowie durch die Auswirkungen des Wetterphänomens „El Niño“. Hiervon sind naturgemäß vor allem rohstofforientierte Länder betroffen.

Die Finanzierung hoher Leistungsbilanzdefizite wird sich vor allem dann als schwierig erweisen, wenn private ausländische Investoren generell risikoscheuer werden und vor einem verstärkten Engagement in den Emerging Markets zurückschrecken. Es könnte sich also rächen, daß ausländische Kapitalzuflüsse in der Vergangenheit in Lateinamerika häufig als Ersatz — statt als Ergänzung — für die nationale Ersparnisbildung angesehen worden sind (*The Economist* 1995). Die durchschnittliche Sparquote in Lateinamerika ist von 23 vH in 1980 auf 19 vH in 1995 gesunken, während sie in den ostasiatischen Entwicklungsländern im gleichen Zeitraum von 28 auf 38 vH gestiegen ist (Nunnenkamp 1998b: Tabelle 1). Die Abhängigkeit von Kapitalimporten ist in Lateinamerika höher als in Ostasien (Nunnenkamp 1998b: 70).

Die vergleichsweise schwache nationale Ersparnisbildung verweist bereits darauf, daß die wirtschaftlichen Perspektiven Lateinamerikas — über kurzfristige Risiken hinaus — auch *mittelfristig* durch einige Unsicherheiten gekennzeichnet sind. Es ist nicht gesichert, daß

der Reformkurs auch dann beibehalten wird, wenn globalisierungsbedingte Anpassungsprobleme auftreten. In Brasilien zum Beispiel war die Regierung schon in der jüngeren Vergangenheit geneigt, die außenhandelspolitische Öffnung für solche Industrien zurückzunehmen, in denen Arbeitsplätze verloren gingen (IRELA 1997: 3). Eine erneute Zuflucht zu protektionistischen Maßnahmen wird wahrscheinlicher, wenn die Öffnung gegenüber den Weltmärkten dazu beiträgt, die Einkommensdiskrepanz zwischen qualifizierten und unqualifizierten Arbeitskräften zu verschärfen. Genau dies scheint in Lateinamerika der Fall zu sein, wobei die zugrundeliegenden Wirkungskanäle bisher allerdings nur unzureichend erforscht sind (Wood 1997; Nunnenkamp 1998c).

Selbst wenn ein Rückfall in einen nationalstaatlichen Protektionismus vermieden wird, so könnten globalisierungsbedingte Verteilungskonflikte doch dazu führen, daß man in Lateinamerika auf *regionale* Arbeitsteilung setzt, statt eine engere Einbindung in die weltweite Arbeitsteilung anzustreben. Unklarheiten gibt es vor allem im Hinblick auf den handelspolitischen Kurs des Mercosur.¹² Eine offene Regionalisierung, bei der die regionale Integration durch einen gleichzeitigen Abbau von Außenbarrieren ergänzt wird, kann die weltmarkt-gerechte Spezialisierung lateinamerikanischer Länder fördern. Wenn dagegen die Regionalisierung als Alternative zur Weltmarktorientierung verstanden wird, würden alte Illusionen aus früheren regionalen Integrationsversuchen (wie der lateinamerikanischen Freihandelszone LAFTA in den sechziger Jahren) wieder aufleben: Man würde erneut auf die eigene Marktgröße als Anreiz für in- und ausländische Investitionen vertrauen, obwohl dieser Faktor unter globalisierten Produktionsbedingungen an relativer Bedeutung verlieren dürfte.

Es kommt nicht nur darauf an, die schon erfolgten Reformen abzusichern. Darüber hinaus gilt es, bisher vernachlässigte Problembereiche auf die wirtschaftspolitische Agenda zu setzen. IRELA (1997: 4) hat konstatiert: „Structural adjustment is far from complete in many countries“. Neue Reformschwerpunkte sieht IRELA hinsichtlich der Arbeitsmarktverfassung („the

labour market ... is virtually untouched by reform“), der Humankapitalbildung, der Mobilisierung nationaler Ersparnisse sowie der Effizienz der staatlichen Administration. Hinzuzufügen wäre noch der Handlungsbedarf, der in vielen lateinamerikanischen Ländern in den Bereichen Infrastruktur und unternehmensrelevante Dienstleistungen besteht.

Vergleichende Analysen bestätigen, daß Lateinamerika durch einige Engpaßfaktoren gekennzeichnet ist, deren Fortbestand die wirtschaftlichen Perspektiven der Region beeinträchtigen würde:¹³

- Die Verfügbarkeit und Effizienz der Transport- und Distributionssysteme, der Kommunikationsnetze sowie der technologischen Infrastruktur wird für die wichtigsten lateinamerikanischen Länder im Durchschnitt erheblich ungünstiger eingeschätzt als für eine Kontrollgruppe asiatischer Entwicklungsländer.
- Auch im Hinblick auf die Transparenz staatlicher Entscheidungen, des Ausmaßes an Bürokratie und der Verbreitung von Korruption schneiden die lateinamerikanischen Länder schlechter ab als die Kontrollgruppe.
- Die Flexibilität der Arbeitsmärkte im formalen Sektor läßt sich anhand der folgenden Kriterien beurteilen: Mindestlohnvorschriften, Arbeitszeitgestaltung, Einstellungs- und Kündigungsverfahren sowie sozialpolitisch bedingte Arbeitsmarktrigiditäten.¹⁴ Die Umfrageergebnisse zu diesen Kriterien verweisen zusammengenommen auf nur geringfügig flexiblere Arbeitsmärkte in Asien als in Lateinamerika. Die durchschnittliche Einschätzung für Lateinamerika verdeckt jedoch signifikante Unterschiede zwischen einzelnen Ländern. So wurde die Arbeitsmarktflexibilität in Peru höher bewertet als zum Beispiel in Malaysia und Taiwan. Ein Mangel an Flexibilität ergab sich in den Umfragen vor allem für Venezuela und —

in etwas geringerem Maß — auch für Argentinien und Kolumbien.

- Auf allen Stufen des Bildungssystems zeigt sich in den Umfragen ein Nachholbedarf an Humankapitalbildung in Lateinamerika gegenüber ostasiatischen Konkurrenten. Dies gilt vor allem für Brasilien, wo zudem die berufliche Qualifikation der Arbeitskräfte als unzureichend eingeschätzt wird.

Diese Engpaßfaktoren beeinträchtigen die wirtschaftlichen Zukunftsaussichten Lateinamerikas in verschiedener Weise. Erstens ist das Problem einer teilweise extrem ungleichen Einkommensverteilung (z.B. in Brasilien) kaum wirksam zu bekämpfen, wenn die unteren Einkommensschichten keine bessere Schulbildung und Qualifikation am Arbeitsplatz erfahren. Zweitens fällt es bei schlechter Ausstattung mit Humankapital und mit unternehmensrelevanten Dienstleistungen schwerer, die Rohstofflastigkeit mehrerer lateinamerikanischer Länder zu reduzieren und die Exportstruktur zu diversifizieren. Drittens dürften sich die internationalen Wettbewerbsnachteile, die sich in den Engpaßfaktoren widerspiegeln, bei fortgesetzter wirtschaftlicher Globalisierung für Lateinamerika zunehmend negativ auswirken. Die künftige Attraktivität lateinamerikanischer Länder für weltmarktorientierte Direktinvestitionen multinationaler Unternehmen wird maßgeblich von der lokalen Verfügbarkeit komplementärer Produktionsfaktoren abhängen. Durch die Globalisierung verschieben sich die Bestimmungsgründe für Direktinvestitionen: „One of the most important traditional FDI determinants, the size of national markets, has decreased in importance. At the same time, cost differences between locations, the quality of infrastructure, the ease of doing business and the availability of skills have become more important“ (UNCTAD *World Investment Report 1996* und *1997*).

VI. Resümee

Eine 1995 erschienene ausführliche Analyse der lateinamerikanischen Krise und der darauf folgenden Wirtschaftsreformen trägt den Untertitel „From Despair to Hope“ (Edwards 1995). Seitdem haben sich die wirtschaftlichen Perspektiven der Region weiter verbessert. Die Reformen in vielen lateinamerikanischen Ländern haben günstigere Voraussetzungen geschaffen, die Herausforderungen der Globalisierung zu meistern. Hierfür spricht der Boom ausländischer Direktinvestitionen seit 1994.¹⁵ Allerdings gibt es immer noch erhebliche intra-regionale Unterschiede im Hinblick auf Wirtschaftswachstum und Weltmarktintegration; diese Unterschiede werden maßgeblich durch den Reformkurs der jeweiligen Länder bestimmt.

Der Boom ausländischer Direktinvestitionen wird nur dann aufrechtzuerhalten sein, wenn

die verbliebenen Engpaßfaktoren überwunden werden und sich die Ausstattung lateinamerikanischer Länder mit komplementären Produktionsfaktoren verbessert. Es kommt hinzu, daß es mit der — dringend gebotenen — Öffnung Lateinamerikas gegenüber den internationalen Güter- und Kapitalmärkten wichtiger geworden ist, eine konsistente Wirtschaftspolitik zu verfolgen. Die Wechselkurspolitik ist in dieser Hinsicht ein kritischer Faktor, da ihr Einsatz als stabilitätspolitischer Anker auf Kosten der internationalen Wettbewerbsfähigkeit zu gehen droht. Die Öffnung bietet also nicht nur bessere Chancen für wirtschaftliche Aufholprozesse, sondern birgt gleichzeitig erhöhte Risiken. Die zukünftige Wirtschaftsentwicklung wird selbst für die Reformvorreiter nicht störungsfrei verlaufen; Krisen sind bereits auf kurze Sicht nicht auszuschließen.

Endnoten

- 1 Wenn man die Wertschöpfung in der Verarbeitenden Industrie aller Entwicklungsländer zum Maßstab nimmt, sank der Anteil Lateinamerikas im gleichen Zeitraum von 44 auf 29 vH.
- 2 Der folgende kurze Überblick über die Wirtschaftsreformen in Lateinamerika basiert auf einigen detaillierten Studien: Williamson (1990), Dornbusch und Edwards (1995), Edwards (1995) und IRELA (1997).
- 3 Der von Williamson (1990) geprägte Begriff des „Washington-Konsens“ benennt zehn Politikbereiche (von der Fiskalpolitik bis zur Durchsetzung von Eigentumsrechten), in denen die meisten Ökonomen in wesentlichen Punkten Übereinstimmung erzielt haben.
- 4 Vgl. insbesondere Williamson (1990: Tabellen 9.1–9.9), der einen guten Überblick über die bis Ende der achtziger Jahre erfolgten Reformen in zehn lateinamerikanischen Ländern bietet.
- 5 Die Surveys des ERTI (1996) deuten darauf hin, daß ausländische Investitionen bereits 1987 in den sechs untersuchten lateinamerikanischen Ländern weniger reglementiert waren als im Durchschnitt aller 28 betrachteten Entwicklungsländer. Dies mag dazu beigetragen haben, daß die gesamten Direktinvestitionen in Entwicklungsländern traditionell auf Lateinamerika konzentriert waren. Im Zeitraum 1987–1996 kam es in allen sechs lateinamerikanischen Ländern zu weiteren Liberalisierungsmaßnahmen. Mexiko gehörte im gesamten Zeitraum zu den Ländern, die sich besonders schnell für ausländische Direktinvestitionen öffneten; seit 1993 galt dies auch für Brasilien und Ekuador (ERTI 1996: Tabellen A3-3a und A3-3b).
- 6 Nach einem weiteren Rückgang in den Folgejahren wurde das Preisniveau von 1990 erst in den Jahren 1995/96 knapp wieder erreicht.
- 7 Vgl. hierzu ausführlicher Langhammer und Schweickert (1995) sowie Fischer und Schnatz (1996).
- 8 Im Text beschränken wir uns auf die *ungewichteten* durchschnittlichen Wachstumsraten. Die in Tabelle 2 ergänzend angegebenen gewichteten Durchschnitte werden in der Gruppe der Reformländer der ersten Generation zu fast 90 vH durch Mexiko bestimmt; in der Gruppe der Reformländer der dritten Generation dominieren Brasilien mit 60 vH und Argentinien mit knapp 20 vH.
- 9 Es handelt sich dabei um einen summarischen Indexwert, der sich aus der Einschätzung der Reformen in mehreren Bereichen (makroökonomische Reformen, handelspolitische Reformen und Wachstumspolitik) ergibt und sich aus insgesamt zwölf Einzelindikatoren zusammensetzt. Der Indexwert kann bei vollständigen Reformen ein Maximum von 100 erreichen.
- 10 Bei einem stabilen realen Wechselkurs, d.h. ohne die Überbewertung des Peso vor der Finanzkrise und die dadurch erzwungene Maxi-Abwertung, hätte sich für Mexiko ein Indikatorwert von 78 (statt 58) ergeben (Preusse 1996: Table A1).
- 11 Vgl. die Diskussion der bolivianischen Reformenerfahrungen in Dornbusch und Edwards (1995: Kapitel 8).
- 12 Eine kritische Einschätzung der Außenhandelspolitik des Mercosur und ihrer Effekte bietet Yeats (1997); vgl. hierzu auch Nunnenkamp (1997a).
- 13 Die folgenden Angaben basieren auf World Economic Forum (1997) sowie auf Auswertungen früherer Ausgaben dieser Quelle in Nunnenkamp (1997a; 1997b).
- 14 Vgl. die Kriterien 7.08–7.10 und 7.12 in World Economic Forum (1997).
- 15 Die Exportorientierung ausländischer Investoren in Lateinamerika wird in UNCTAD (*World Investment Report* 1998) genauer untersucht.

Literaturverzeichnis

- Deutsche Bank Research (1997). *Lateinamerika und die asiatische Finanzkrise. Aktuelle Themen 67*. Frankfurt am Main.
- Dornbusch, R. (1995). Progress Report on Argentina. In R. Dornbusch und S. Edwards (Hrsg.), *Reform, Recovery, and Growth: Latin America and the Middle East*. Chicago.
- Dornbusch, R., und S. Edwards (Hrsg.) (1995). *Reform, Recovery, and Growth: Latin America and the Middle East*. Chicago.
- ECLAC (Economic Commission for Latin America and the Caribbean) (lfd. Jgg.). *Preliminary Overview of the Economy of Latin America and the Caribbean*. Santiago.
- The Economist* (1995). Latin American Finance. 9. Dezember.
- Edwards, S. (1995). *Crisis and Reform in Latin America: From Despair to Hope*. Oxford.
- EIU (The Economist Intelligence Unit) (1998). *Country Report Brazil*. 2nd Quarter 1998. London.
- ERTI (European Round Table of Industrialists) (1996). *Investment in the Developing World: New Openings and Challenges for European Industry*. Brüssel.
- Fischer, B., und B. Schnatz (1996). Stabilitätspolitische Probleme bei der Integration in die internationalen Finanzmärkte: Mexikos Weg in die Peso-Krise. In H.-B. Schäfer (Hrsg.), *Die Entwicklungsländer im Zeitalter der Globalisierung*. Schriften des Vereins für Socialpolitik 245. Berlin.
- Frankfurter Allgemeine Zeitung* (1998). Lateinamerika bekommt Asien-Krise zu spüren. 14. Juli.
- Gundlach, E. (1997). Openness and Economic Growth in Developing Countries. *Weltwirtschaftliches Archiv* 133 (3): 479–496.
- Heston, A., R. Summers, D.A. Nuxoll und B. Aten (1994). *Penn World Table (Mark 5.6)*. National Bureau of Economic Research. Cambridge, Mass.
- IADB und IRELA (Inter-American Development Bank und Institute for European-Latin American Relations) (1996). *Foreign Direct Investment in Latin America in the 1990s*. Madrid.
- IMF (1997a). *International Financial Statistics Yearbook*. Washington, D.C.
- (1997b). *World Economic Outlook: Interim Assessment. December 1997*. Washington, D.C.
- (1998). *World Economic Outlook. May 1998*. Washington, D.C.
- (lfd. Jgg.). *Balance of Payments Statistics Yearbook*. Washington, D.C.
- Institute of International Finance (1998). *Capital Flows to Emerging Market Economies*. Washington, D.C.
- IRELA (Institute for European-Latin American Relations) (1997). Structural Reform in Latin America: The Unfinished Agenda. Dossier 62. Madrid.
- Langhammer, R.J. (1996). Korreferat zu Dieter Bender „Entwicklungs- und Schwellenländer Südostasiens auf dem Weg zur Marktwirtschaft“. Institut für Weltwirtschaft, Kiel (mimeo).
- Langhammer, R.J., und R. Schweickert (1995). The Mexican Reform Process: Improving Long-Run Perspectives and Mastering Short-Run Turbulences. Kieler Diskussionsbeiträge 255. Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- Nunnenkamp, P. (1997a). Foreign Direct Investment in Latin America in the Era of Globalized Production. *Transnational Corporations* 6 (1): 51–81.
- (1997b). Herausforderungen der Globalisierung für Brasilien. *Die Weltwirtschaft* (1): 106–130.
- (1998a). Brasilien — das „Land der Zukunft“ vor der Krise? Institut für Weltwirtschaft, Kiel (mimeo).
- (1998b). Dealing with the Asian Crisis: IMF Conditionality and Implications in Asia and Beyond. *Interconomics* 33 (2): 64–72.
- (1998c). Verlierer oder Gewinner? Entwicklungsländer im Zeitalter der Globalisierung. Institut für Weltwirtschaft, Kiel (mimeo).

- Nunnenkamp, P., E. Gundlach und J.P. Agarwal (1994). *Globalisation of Production and Markets*. Kieler Studien 262. Tübingen.
- Preusse, H.G. (1996). Change in Development Strategies in Latin America — Another Transitory Move Towards an Open Market System? In F.P. Lang und R. Ohr (Hrsg.), *Openness and Development*. Heidelberg.
- Sachs, J.D., und A. Warner (1995). Economic Convergence and Economic Policies. NBER Working Paper 5039. Cambridge, Mass.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) (lfd. Jgg.). *Handbook of International Trade and Development Statistics*. New York.
- (lfd. Jgg.). *World Investment Report*. New York.
- UNIDO (United Nations Industrial Development Organization) (1996). *Industrial Development: Global Report 1996*. Oxford.
- Williamson, J. (Hrsg.) (1990). *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* Washington, D.C.
- Wood, A. (1997). Openness and Wage Inequality in Developing Countries: The Latin American Challenge to East Asian Conventional Wisdom. *World Bank Economic Review* 11 (1): 33–57.
- World Bank (1997a). *Global Economic Prospects and the Developing Countries*. Washington, D.C.
- (1997b). *World Development Indicators*. CD-ROM. Washington, D.C.
- (1998). *Global Development Finance*. Washington, D.C.
- (lfd. Jgg.). *World Development Report*. New York.
- World Economic Forum (1997). *The Global Competitiveness Report*. Genf.
- Yeats, A. (1997). Does Mercosur's Trade Performance Raise Concerns about the Effects of Regional Trade Arrangements? Policy Research Working Paper 1729. World Bank, Washington, D.C.