

Fraustaedter, Hans

Article — Digitized Version

Grundzüge der Entwicklung des chilenischen Außenhandels

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Fraustaedter, Hans (1951) : Grundzüge der Entwicklung des chilenischen Außenhandels, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 31, Iss. 5, pp. 31-33

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/131310>

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.

Grundzüge der Entwicklung des chilenischen Außenhandels

Dr. Hans Fraustaedter, Santiago de Chile

Der Import Chiles aus den Ländern Amerikas hat sich in der Zeit von 1938 bis 1949 wertmäßig um das 5 $\frac{1}{2}$ -fache erhöht, der Import Chiles aus den europäischen Ländern dagegen ist wertmäßig gleich geblieben, was bei Berücksichtigung der Steigerung der Weltmarktpreise jedoch einer Verminderung gleichkommt.

Der Anteil des amerikanischen Kontinents am chilenischen Gesamtimport ist von 43% im Jahr 1938 auf 80% im Jahr 1949 gestiegen, hat sich also fast verdoppelt; der Anteil Europas am chilenischen Gesamtimport ist dagegen von 51% auf 18,7% abgesunken, beträgt also nur noch ein Drittel des früheren Prozentsatzes.

Amerika und Europa haben also nicht nur als Lieferanten Chiles die Rollen getauscht, sondern die Entwicklung ist viel weiter gegangen: der Außenhandel Chiles hat sich von seinen früheren umfangreichen Beziehungen nach Übersee, d. h. Europa, abgewendet und ist nunmehr vorwiegend ein Absatzgebiet des amerikanischen Kontinents geworden.

Gesamtbild des chilenischen Außenhandels 1938—1950 (in 1000 chil. Goldpesos ¹⁾)

Jahr	Import	Export	Saldo
1938	501 760	674 090	+ 172 303
1947	1 307 336	1 356 138	+ 48 802
1948	1 309 442	1 597 613	- 288 169
1949	1 474 979	1 493 159	+ 18 180
1950 (1. Halbj.)	576 649	615 904	- 39 255

¹⁾ 1 US.-\$ = 4,8546 chil. Goldpesos.

Zieht man vom Export des Jahres 1949 den Export von Gold und Goldmünzen in Höhe von 55 774 000 Goldpesos ab, so erreichte der Export in diesem Jahr nur 1 437 385 000 Goldpesos, und es ergibt sich dann ein Defizit der chilenischen Außenhandelsbilanz von 37 594 000 Goldpesos. Bei dem Goldexport handelt es sich nicht um kompensatorischen Goldexport, sondern um Verschiffung von Warengold nationaler Produktion, dessen Gegenwert zur Bezahlung von bestimmten Importwaren diente. Im Verhältnis zu 1948 war 1949 jedenfalls eine wesentliche Verschlechterung der Außenhandelsbilanz eingetreten.

DER ANTEIL DEUTSCHLANDS

Auf den ersten Blick könnte es scheinen, daß lediglich eine regionale Verschiebung der Märkte eingetreten wäre, die in dem Kriege und der Umstellung der europäischen Industrie auf seine Erfordernisse, in Transportschwierigkeiten (Schiffsraumangel vor allem in Europa), Ausfall europäischer Industrien durch Kriegsschäden, Gebietsveränderungen usw. ihre Ursache hat. Dabei mußte der völlige Zusammenbruch Deutschlands sich vor allem für Chile besonders auswirken, dessen größter europäischer Lieferant Deutschland mit 26% des chilenischen Gesamtimports und damit der Hälfte der gesamten europäischen Lieferungen nach Chile gewesen war. Dieses Bild hatte sich durch den Krieg völlig geändert.

Anteil Deutschlands am europäischen Export nach Amerika ¹⁾

Bestimmungsland	1938	1947/48
Latein-Amerika	31,8	0,4
Chile	50,4	3,2 (1949:1,5%)
USA.	13,7	2,2

¹⁾ The Federal Reserve Bank of New York (Schlesinger-Sanford-Moore): Consecuencias de la Reorientación del Comercio Exterior de América Latina hacia Europa; in: Segunda Reunión de Técnicos de los Bancos Centrales del Continente Americano; Santiago de Chile, 1950. Band I. Seite 197.

Vor dem zweiten Weltkrieg entfielen 9% der gesamten Ausfuhr Deutschlands auf Latein-Amerika, 1949 dagegen nur 2,5%. Umgekehrt hat die Einfuhr Westdeutschlands aus Latein-Amerika im Jahr 1949 die Einfuhr Gesamt-Deutschlands aus Latein-Amerika vor dem Kriege überschritten: der Verlust der agrarischen Ostgebiete zwang zur erhöhten Einfuhr von Agrarprodukten aus Latein-Amerika, so daß die deutsche Außenhandelsbilanz 1949 gegenüber Latein-Amerika ein Defizit von 478 Mill. DM aufwies. Aber der mengenmäßige Rückgang des Anteils Deutschlands am latein-amerikanischen Markt allein genügt nicht, um die veränderte Marktlage hinreichend zu kennzeichnen. Die Bedeutung Deutschlands als Lieferant lag vielmehr besonders auf qualitativem Gebiet, und Deutschland war auf dem Gebiet der Schwerindustrie der Konkurrent der USA. auf

Außenhandel Chiles mit Haupt-Handelspartnergruppen 1938—1950

(in Mill. Goldpesos)

Jahr	insgesamt		Amerika				Europa				Deutschland			
	Import	Export	Import	in %	Export	in %	Import	in %	Export	in %	Import	in %	Export	in %
1938	502	674	217	43,2	131	19,4	256	51,1	362	53,7	129	25,7	68	10,1
1948	1309	1598	1052	80,2	1025	64,2	234	17,9	482	30,2	8	0,6	5	0,3
1949	1475	1493	1175	79,6	907	60,8	276	18,7	463	32,1	4	0,3	31	2,1
1950 (1. Halbj.)	577	616	424	71,9	398	64,6	146	25,3	178	28,9	10	1,7	14	2,2

dem latein-amerikanischen Markt. Die Beeinträchtigung der gesamteuropäischen Industrie durch Krieg und Nachkriegsfolgen führte dazu, daß dieser wichtige Marktanteil nahezu völlig auf die USA. überging. In der nachstehenden Aufstellung sind auf der Importseite die völlig veränderte Situation bei der Position: „Produkte der verarbeitenden Industrie“, auf der Exportseite bei der Position „Produkte des Bergbaus“ interessant:

Der chilenische Außenhandel mit den USA., Europa und Deutschland
(in 1000 Goldpesos)

Jahr Warengruppe	USA.		Europa		Deutschland	
	Import	Export	Import	Export	Import	Export
1938						
Bergbau	17 889	94 678	1 998	257 000	668	3 254
Holz usw.	1 766	47	299	2 984	62	2 640
Landwirtschaft	7 314	4 206	3 653	87 972	1 361	57 248
Verarb. Industr.	122 163	373	250 334	14 292	127 034	5 256
Insgesamt	149 132	99 304	256 284	362 248	129 125	68 398
Anteil (in %)	29,5	14,7	51,1	53,7	25,7	10,1
1948						
Bergbau	26 658	784 705	2 414	362 268	—	2 647
Holz usw.	1 619	1 037	4 250	2 863	—	33
Landwirtschaft	13 553	52 583	4 698	90 458	—	1 166
Verarb. Industr.	511 797	6 678	222 545	26 801	7 534	1 263
Insgesamt	553 627	845 003	233 907	482 390	7 534	5 109
Anteil (in %)	42,2	52,4	17,9	30,2	0,6	0,3
1949						
Bergbau	26 328	698 755	2 719	316 381	—	11 165
Holz usw.	2 703	398	5 986	7 812	—	617
Landwirtschaft	58 952	17 481	6 624	106 250	274	17 710
Verarb. Industr.	712 592	6 382	261 191	32 154	3 919	2 095
Insgesamt	800 575	723 016	276 460	462 597	4 193	31 587
Anteil (in %)	54,7	48,4	18,7	32,1	0,3	2,1

GRÜNDE DER VERLAGERUNG

Unter den Faktoren, die eine allgemeine Veränderung der Außenhandelsmärkte Latein-Amerikas bewirkt haben, sind solche von vorübergehender Natur und solche von Dauer zu unterscheiden.

Zu den Faktoren vorübergehender Natur gehören:

1. Abriß der Verkehrsverbindungen;
2. Schiffsraumangel;
3. Ausfall europäischer Produkte infolge anderweitiger Produktion (Kriegsmaterial), Kriegsschäden und erhöhten Eigenbedarfs (Wiederaufbau);
4. Überhöhte Preise, z. B. wegen notwendiger Neueinrichtung der Produktionsstätten zu Nachkriegspreisen;
5. Währungsschwierigkeiten und dergl.

Von diesen Faktoren fallen die unter 1—3 genannten in fortschreitendem Maße fort — die unter 3 genannten treten allerdings in jüngster Zeit erneut wieder auf —, und zum Fortfall der unter 4 und 5 genannten Faktoren hat z. B. die Abwertung des englischen Pfundes und der ihm folgenden „weichen“ Währungen beigetragen. Insbesondere ist eine fortschreitende Neigung zu direkten Tauschgeschäften zu beobachten, um das vorläufig noch langsame Tempo des Fortfalls des letzten Faktors auszugleichen. Wo direkte Tauschgeschäfte nicht möglich sind, treten indirekte — mehrseitige — an ihre Stelle. Andererseits ist nicht zu verkennen, daß auch auf seiten der latein-amerikanischen Länder selbst Schwierigkeiten in der Währungsfrage bestehen: das Fehlen eines einheitlichen Wechselkurses für den Dollar bringt nach Ansicht weiter Kreise Unsicherheit und Erschwerungen mit sich. In Chile gibt es z. Zt., je nach der Ware, die den Gegenstand des Außenhandelsgeschäftes bildet, mehrere amtliche Wechselkurse für den US-Dollar,

daneben den „Golddollar“ und den „freien“ Dollar. Wichtiger sind jedoch diejenigen Faktoren, die eine dauernde Veränderung und Verlagerung der Außenhandelsmärkte bewirkt haben.

Hier steht an erster Stelle ein psychologischer Faktor, den man in Europa optimistisch nur zu gern in die Gruppe vorübergehender Faktoren einordnen möchte. Zwei Weltkriege mit den gleichen wirtschaftlichen Folgen für Lateinamerika: Abriß der Verkehrsverbindungen, der Ausfall der europäischen Märkte, das Einspringen der USA. haben den latein-amerikanischen Kaufmann vorsichtig gegenüber Europa werden lassen. Er ist nicht so leicht geneigt, die Verbindungen, die er zweimal zu neuen Handelspartnern anknüpfen mußte, was nicht immer ganz leicht war, wiederum aufzugeben, auf die Gefahr hin, binnen kurzem zum drittenmal vor der gleichen Lage zu stehen. Derartige Erwägungen spielen zumindest unbewußt eine nicht unwichtige Rolle. Gemindert werden sie andererseits durch die Vorstellung, daß auch der neue Partner in Zukunft vielleicht nicht mehr von dem Schicksal, Kriegsschauplatz zu sein, verschont bleibt.

Finanziell konnten die latein-amerikanischen Länder es sich leisten, in den USA. einzukaufen, da sie im Kriege große Dollarreserven angesammelt hatten, die schnellstens verwertet werden mußten, um nicht entwertet zu werden. In Chile ist man der Ansicht, daß das Land durch Abwertung der Kaufkraft des Dollars, erzwungenes Warten auf Kaufgelegenheiten, Verluste durch verspätete Anlage usw. während des zweiten Weltkrieges hohe Dollarbeträge verloren hat. Immerhin waren die Dollarreserven der latein-amerikanischen Länder (Gold und Dollar) 1946 viermal so hoch wie 1939 bei Kriegsausbruch. Bis zum Jahresende 1948 hatten sie sich auf 262% des Bestandes von 1939 verringert, lagen aber auch damit noch immer weit über dem Durchschnitt der europäischen Reserven, die auch jetzt noch vielfach unter denen von 1939 liegen. Latein-Amerika war also auch aus diesem Grunde — als Besitzer von Gold und Dollar — der gegebene Handelspartner für die USA. geworden. Wenn man die latein-amerikanischen Länder nach den Partnern ihres Außenhandels aufteilt, so ergeben sich folgende drei Gruppen:

1. diejenigen latein-amerikanischen Länder, deren Außenhandel mit den USA. von jeher so stark war, daß der bisherige internationale Fehlschlag einer Wiederherstellung wirklicher multilateraler Handelsbeziehungen für sie keine allzu große Bedeutung hat;
 2. diejenigen Länder, deren Außenhandel mit Europa so stark war, daß dieser Fehlschlag ihre an sich schon ungünstige Handelsbilanz und damit ihre Außenwirtschaft stark beeinflußt;
 3. diejenigen Länder, die zwar bisher eine ausgeglichene Handelsbilanz hatten, dabei aber vorwiegend nach Europa exportierten. Die Inkonvertibilität der europäischen Währungen hat die Handelsbilanz dieser Länder sehr stark verschlechtert.
- Der starke Dollarmangel Europas und die Inkonvertibilität der europäischen Währungen führen dazu, daß die latein-amerikanischen Länder den Erlös ihrer Exporte nach Europa vielfach nicht zur Bezahlung

ihrer Importe aus den USA. verwenden können. Diese Tatsache hat neben häufiger Lieferunfähigkeit Europas ebenfalls dazu beigetragen, den früheren Überseemarkt (Europa) der latein-amerikanischen Länder nach den USA. zu verlagern.

Chile gehört zu den Ländern der dritten Gruppe mit günstiger Handelsbilanz und starkem früheren Handelsverkehr mit Europa. Es gehört zu den Ländern, die ihre Exporte nach den USA. besonders stark gesteigert haben, und es gehört schließlich zu den wenigen latein-amerikanischen Ländern, die dabei noch eine aktive Handelsbilanz gegenüber den USA. aufrechterhalten konnten (mit Ausnahme von 1949; 1950 ist die chilenische Handelsbilanz gegenüber den USA. wiederum aktiv). Es ist ein typisches Zeichen der Nachkriegswirtschaft, daß zunächst vor allem diejenigen Länder eine Erhöhung ihres Außenhandels erfahren haben — und zwar auf der Exportseite —, die über Rohstoffe und Nahrungsmittel zum Export verfügten. Beides trifft für Chile zu, wie z. B. auch für Bolivien (mineralische Rohstoffe), Uruguay (Agrarerzeugnisse) u. a. Andererseits gehört Chile jedoch zu denjenigen latein-amerikanischen Ländern, deren von 1939 bis 1945 angesammelte Gold- und Dollarreserven seitdem verhältnismäßig am stärksten wieder dahingeschwunden sind. Es muß daher alles daran gesetzt werden, um Dollars zu sparen bzw. durch Exporte wieder neu zu erwerben.

Soweit also Chile — ebenso wie die anderen latein-amerikanischen Länder — wieder alte Handelsbeziehungen mit Europa aufnehmen oder neue anknüpfen möchte, wird es, solange die Inkonvertibilität der europäischen Währungen erschwerend im Wege steht, immer mehr den Weg des Tauschgeschäftes betreten. Chile hat dabei zwei Ziele gleichzeitig verfolgen können: Einkauf dringend benötigter Investitions- und Konsumgüter und Verkauf seines Salpeters, der überall in der Welt auf die Konkurrenz neuer Stickstoffindustrien gestoßen ist, die erst in jüngster Zeit errichtet worden sind. Chile ist aber auf den Absatz seines Salpeters angewiesen: Kupfer und Salpeter zusammen stellen 80 % seines Gesamtexportes dar. Wo Chile also einkauft — z. B. Baumwolle, Kaffee, Maschinen usw. —, hat es in jüngster Zeit stets denjenigen Handelspartnern den Vorzug gegeben, die umgekehrt Salpeter abnehmen, so z. B. bei Baumwolle Ägypten, bei Maschinen europäischen Ländern. Auch der neue deutsch-chilenische Handelsvertrag sieht die Lieferung von 50 000 t Salpeter an Deutschland vor. Die europäischen Lieferanten sind zum Teil weitgehend auf dieses Erfordernis eingegangen: Frankreich hat z. B. angeboten, für mehrere Jahre auf die Errichtung einer eigenen Stickstoffindustrie zu verzichten, wenn Chile umgekehrt mehrere hundert Trolley-Busse abnehmen würde. Aber auch Chile hat Opfer gebracht, um seinen Salpeter abzusetzen: so hat es Spanien gegenüber den Import spanischer Textilien und Weine gegen entsprechende Salpeterexporte zugebilligt, obwohl seine eigene Textilindustrie nahezu autark ist und sein eigener Weinbau einen bedeutenden Exportfaktor darstellt. Im Wege des Dreiecksgeschäftes wird der Wein gegen Lastkraftfahrzeuge an die USA. weiterexportiert.

Die ausschlaggebende Rolle bei der Entwicklung und Verlagerung des latein-amerikanischen Außenhandels spielt jedoch die allgemeine Strukturveränderung der Binnenwirtschaft dieser Länder, die in doppelter Hinsicht zur veränderten Situation ihrer Außenwirtschaft geführt hat: in regionaler und in warenmäßiger Hinsicht. Sie wurden durch den Kriegsausbruch gezwungen, schnellstens Ersatz für die ausgefallenen europäischen Lieferanten zu suchen. Es lag auf der Hand, daß die Besinnung auf eigene ungenützte Kräfte zunächst zur Intensivierung ihrer eigenen Rohstoffwirtschaft, dann aber auch vor allem zur Intensivierung ihrer eigenen Verarbeitungsindustrien führen mußte. In erster Linie errichtete man entsprechend dem dringendsten Konsumgüterbedarf kleinere Konsumgüterindustrien. Wenn man auch von diesen neuen Erzeugnissen noch nicht begeistert war, weil bei ihrer Herstellung die Maschinen, Fachkräfte und Fertigungsmethoden der hochindustrialisierten Länder fehlten, so sagte man sich doch, daß man auch in Europa einmal klein angefangen hat. Zum Schutze dieser neuen Industrien gegen ein etwaiges Wiederauftauchen der europäischen Konkurrenz erließ man Sondertarife, Schutzzölle, Einfuhrverbote usw. Man schränkte den freien Markt bewußt auch für die Zukunft ein¹⁾.

Daneben steht überall an erster Stelle der Elektrifizierungsplan²⁾. In einigen Ländern Latein-Amerikas bildet dann schließlich die Entwicklung einer eigenen Eisen- und Stahlindustrie die Grundlage für die weitere Industrialisierung, so auch in Chile (Huachipato).

Die Auswirkungen der Industrialisierung aber bedeuten:

- 1a) in warenmäßiger Hinsicht: vermehrten Bedarf an Investitionsgütern; vermehrten Bedarf an Kapital;
- b) in örtlicher Hinsicht: Verlagerung des Außenhandels dorthin, wo diese Güter zur Verfügung stehen und angeboten werden;
- 2a) in warenmäßiger Hinsicht: vermehrten Bedarf an Rohstoffen; verminderten Bedarf an Fertigfabrikaten;
- b) in örtlicher Hinsicht: Verlagerung von Konsumgütermärkten auf Rohstoffmärkte;
- 3a) in warenmäßiger Hinsicht: Übergang vom Import zum Eigenexport von Fertigfabrikaten;
- b) in örtlicher Hinsicht: Übergang zu denjenigen Märkten, die die neue eigene Exportfertigware abnehmen.

Nicht der mit dem Wort „Autarkie“ so oft verbundene Sinn des Machtstrebens hat die latein-amerikanischen Länder auf den Weg einer eigenen Industrialisierung geführt, sondern der Zwang, unter allen Umständen eigene Quellen zu erschließen, um gerüstet zu sein, wenn neue Kriege sie wiederum ihrer bisherigen Handelspartner berauben sollten. Diese Tatsachen und ihre Auswirkungen dürften die europäischen Länder bei ihren Bemühungen um Wiedereroberung alter oder Gewinnung neuer Märkte in Latein-Amerika nicht außer acht lassen.

¹⁾ Siehe hierzu z. B. CEPAL (UNO-Kommission für die Wirtschaft Latein-Amerikas E/CN 12/164; Kapitel IX, S. 137; ferner E/CN 12/165, S. 4).

²⁾ Siehe: Hans Fraustaedter, Die Entwicklung der Energiewirtschaft in Latein-Amerika; in: Wirtschaftsdienst 1949, Nr. 7, S. 29 f.