

Der Open-Access-Publikationsserver der ZBW – Leibniz-Informationzentrum Wirtschaft  
*The Open Access Publication Server of the ZBW – Leibniz Information Centre for Economics*

Heldt, Sven

## Working Paper

Gemeinschaftliche Industrialisierungspolitik als Instrument des Ausgleichs von Nutzen und Kosten in Integrationsgemeinschaften zwischen Entwicklungsländern: Die Erfahrung des Zentralamerikanischen Gemeinsamen Marktes (CACM)

Kiel Working Papers, No. 33

## Provided in cooperation with:

Institut für Weltwirtschaft (IfW)

Suggested citation: Heldt, Sven (1975) : Gemeinschaftliche Industrialisierungspolitik als Instrument des Ausgleichs von Nutzen und Kosten in Integrationsgemeinschaften zwischen Entwicklungsländern: Die Erfahrung des Zentralamerikanischen Gemeinsamen Marktes (CACM), Kiel Working Papers, No. 33, <http://hdl.handle.net/10419/46823>

### Nutzungsbedingungen:

Die ZBW räumt Ihnen als Nutzerin/Nutzer das unentgeltliche, räumlich unbeschränkte und zeitlich auf die Dauer des Schutzrechts beschränkte einfache Recht ein, das ausgewählte Werk im Rahmen der unter

→ <http://www.econstor.eu/dspace/Nutzungsbedingungen> nachzulesenden vollständigen Nutzungsbedingungen zu vervielfältigen, mit denen die Nutzerin/der Nutzer sich durch die erste Nutzung einverstanden erklärt.

### Terms of use:

*The ZBW grants you, the user, the non-exclusive right to use the selected work free of charge, territorially unrestricted and within the time limit of the term of the property rights according to the terms specified at*

→ <http://www.econstor.eu/dspace/Nutzungsbedingungen>  
*By the first use of the selected work the user agrees and declares to comply with these terms of use.*

# Kieler Arbeitspapiere

# Kiel Working Papers

Arbeitspapier Nr. 33

Gemeinschaftliche Industrialisierungspolitik als  
Instrument des Ausgleichs von Nutzen und Kosten  
in Integrationsgemeinschaften zwischen Entwick-  
lungsländern: Die Erfahrung des Zentralamerikani-  
schen Gemeinsamen Marktes (CACM).

von

Sven Heldt

A 92290 75 Weltwirtschaft  
Kiel

Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel

Institut für Weltwirtschaft Kiel  
Abteilung I  
2300 Kiel, Düsternbrooker Weg 120

Arbeitspapier Nr. 33

Gemeinschaftliche Industrialisierungspolitik als  
Instrument des Ausgleichs von Nutzen und Kosten  
in Integrationsgemeinschaften zwischen Entwick-  
lungsländern: Die Erfahrung des Zentralamerikani-  
schen Gemeinsamen Marktes (CACM).

von

Sven Heldt

Juni 1975

A 92290 75 Weltwirtschaft  
Kiel

Mit den Kieler Arbeitspapieren werden Manuskripte, die aus der Arbeit des Instituts für Weltwirtschaft hervorgegangen sind, von den Verfassern möglichen Interessenten in einer vorläufigen Fassung zugänglich gemacht. Für Inhalt und Verteilung ist der Autor verantwortlich. Es wird gebeten, sich mit Anregungen und Kritik direkt an ihn zu wenden und etwaige Zitate aus seiner Arbeit vorher mit ihm abzustimmen.

Gemeinschaftliche Industrialisierungspolitik als Instrument des Ausgleichs von Nutzen und Kosten in Integrationsgemeinschaften zwischen Entwicklungsländern: Die Erfahrung des Zentralamerikanischen Gemeinsamen Marktes (CACM).

1. Die Integrationsbewegung in Zentralamerika hat ihre Ursprünge in den fünfziger Jahren. Damals arbeitete die UN-Wirtschaftskommission für Lateinamerika (ECLA) in Zusammenarbeit mit einigen zentralamerikanischen Kreisen Pläne aus, um den Importsubstitutionsprozeß auf regionaler Ebene effizienter zu gestalten als dies im begrenzten Rahmen der einzelnen Volkswirtschaften möglich gewesen wäre. Dabei sollte die Liberalisierung des regionalen Handels graduell vor sich gehen, damit der Strukturwandel innerhalb der einzelnen Länder tragbar wurde, sowohl im Hinblick auf Zolleinbußen der Regierungen als auch hinsichtlich der Folgen des verstärkten Wettbewerbs unter den Unternehmern. Ferner sollte eine gewisse "Gleichheit" der Industrialisierungschancen, die in einem erweiterten Markt entstehen, garantiert werden. Dies implizierte wiederum, daß die Investitionen im Industriebereich einer gewissen Planung oder Überwachung unterstellt wurden, damit eine "gerechte" Verteilung der Nutzen und Kosten der Integration zwischen den Partnerländern entstand. Eine solche Haltung war wegen der konfliktreichen Vergangenheit dieser Länder untereinander nötig.

2. So kam es, daß schon im Jahre 1952<sup>1</sup> in einem Bericht der ECLA die Idee der Errichtung von Integrationsindustrien in Zentralamerika zur Sprache kam. Die Effizienz einiger Produktionen sollte durch eine optimale Allokation in einem erweiterten regionalen Markt verbessert werden. Gleichzeitig sollte die Gefahr von Investitionsverdoppelungen verringert werden. Später wurden Fallstudien ausgearbeitet, die hauptsächlich die Grundindustrien betrafen und eine bessere Nutzung der vorhandenen Ressourcen, Kapital, Ausbildungsvermögen und Naturschätze sowie eine ausgeglichene Verteilung der Industrien zwischen den Partnerländern zum Ziel hatten.

---

<sup>1</sup> Informe preliminar del director principal a cargo de la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina sobre la integración y reciprocidad económica en el Istmo Centroamericano (C/CN.12/AC/17/3), August 1952, zitiert in: Evolución y estado actual del mercado común centroamericano y sus posibilidades de funcionamiento a corto plazo, Vol.I, S.42, SIECA, Juni 1971.

3. Im Jahre 1958 kam es schließlich zur Unterzeichnung des Multilateralen Abkommens für Freihandel und Wirtschaftliche Integration<sup>1</sup> durch Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua und Costa Rica, das jedoch von Costa Rica nicht ratifiziert wurde. Darin war die Liberalisierung einer begrenzten Liste von Produkten vorgesehen, die im Laufe von zehn Jahren erweitert werden sollte. Der Zweck dieser flexiblen Regelung war es, die möglichen negativen Auswirkungen des durch die Handelsliberalisierung bedingten Umstrukturierungsprozesses in jedem Lande zu minimieren.

4. Als Ergänzung zu diesem Vertrag, der ausdrücklich auf die Notwendigkeit hinwies, Maßnahmen für die Errichtung und Erweiterung von regionalen Industrien zu treffen, wurde ein Abkommen über Integrationsindustrien<sup>2</sup> von den fünf zentralamerikanischen Ländern unterzeichnet. Dadurch sollten bestehende oder zu errichtende sogenannte Grundindustrien, die den gesamten regionalen Markt benötigen, um kostengünstig zu produzieren, gefördert werden und ihre Produkte sollten freien Handel innerhalb der Region genießen. Die Verteilung dieser Industrien sollte durch Verhandlungen zwischen den Regierungen festgelegt werden.

5. Bis zu diesem Zeitpunkt hatten die USA kein Interesse an den Integrationsanstrengungen in Zentralamerika gezeigt, so daß sich bis dahin die Auffassungen der ECLA fast vollständig durchsetzen konnten. Als aber nach dem Abschluß der Abkommen die Integration Zentralamerikas konkrete Ausmaße bekam, begannen die USA ihren Einfluß geltend zu machen, um zu versuchen, die eigenen Vorstellungen durchzusetzen. Diese waren ganz anders als die der ECLA. Danach sollte der gesamte Handel innerhalb von kürzester Zeit (etwa drei Jahre) vollkommen liberalisiert werden, außerdem die Freizügigkeit für Kapital und Menschen gewährt und zwei Finanzierungsfonds errichtet werden. Man verwarf also vollkommen das Bestreben der ECLA, eine gleichgewichtige Entwicklung der einzelnen Partnerländer zu ermöglichen.

Da die USA konkrete Finanzierungsmöglichkeiten anboten (damals einen Fonds in Höhe von 100 Mill. US \$), konnten sie ihre Vorstellungen recht leicht durchsetzen und die ECLA vollkommen ausschalten. So kam es, daß im Februar 1960

---

<sup>1</sup> Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica, in: UN, Multilateral Economic Cooperation in Latin America, Vol. I, Texts and Documents, 1962.

<sup>2</sup> Convenio sobre Regimen de Industrias Centroamericanas de Integración, in: Convenios Centroamericanos de Integración Económica, SIECA, Guatemala, 1963, S. 17 ff.

Guatemala, El Salvador und Honduras den sogenannten Dreiparteilichen Vertrag<sup>1</sup> unterzeichneten, der eine rasche Handelsliberalisierung und Freizügigkeit für Kapital und Menschen vorsah. Das davor abgeschlossene Abkommen über Integrationsindustrien wurde dadurch bedeutungslos.<sup>2</sup>

6. Schließlich wurde im Dezember 1960 mit erneuter Unterstützung der ECLA der Allgemeine Vertrag der Zentralamerikanischen Wirtschaftlichen Integration<sup>3</sup> unterzeichnet. Partnerstaaten waren zunächst Guatemala, El Salvador, Honduras und Nicaragua. Costa Rica trat 1963 bei. Der Allgemeine Vertrag ist den vorausgegangenen Abkommen übergeordnet und sah vor, daß innerhalb von fünf Jahren ein gemeinsamer Markt verwirklicht würde -- mit Liberalisierung des gegenseitigen Handels und einem gemeinsamen Außenzoll.

7. Damit hatten sich die von den USA vertretenen Vorstellungen über die Gestaltung der Integration weitgehend durchgesetzt. Die von der ECLA bevorzugte regionale Planung mit dem Ziel eines gleichgewichtigen Wachstums der beteiligten Länder wurde aber ebenfalls weiterverfolgt. Das Abkommen über Integrationsindustrien wurde wieder angewandt.

Außerdem wurde im Dezember 1960 die Zentralamerikanische Bank für Wirtschaftliche Integration (BCIE) gegründet. Diese Bank, die ihre Mittel hauptsächlich von den USA bekam, sollte zur multilateralen Finanzierung von Integrationsvorhaben dienen und dabei auch "eine gleichgewichtige wirtschaftliche Entwicklung zwischen den Partnern"<sup>4</sup> fördern. Schließlich wurde 1962 ein Abkommen über die Harmonisierung der fiskalischen Anreize zwischen den Partnerländern unterzeichnet, womit gleiche Industrialisierungs- und Wettbewerbschancen in den verschiedenen Ländern geschaffen werden sollten.

---

<sup>1</sup> Siehe Convenios Centroamericanos de Integración Económica, a.a.O., S.49 ff.

<sup>2</sup> Siehe hierzu: S.Jonas, La ayuda externa no ayuda a la integración, in: Estudios sociales centroamericanos, Januar - April 1974, Jahr III, Nr.7.

<sup>3</sup> Siehe Convenios Centroamericanos de Integración Económica, a.a.O., S.62 ff.

<sup>4</sup> Siehe Convenios Centroamericanos de Integración Económica, a.a.O., S.132, Artikel 2.

8. Die Mitgliedstaaten wollten also drei der wichtigsten Möglichkeiten nutzen, um die Ansiedlung von neuen Industrien in einem Integrationsraum zu beeinflussen.

Die Voraussetzungen für eine harmonische Entwicklung zwischen den Integrationspartnern waren auf den ersten Blick günstig, besonders wenn man bedenkt, daß die Entwicklungsunterschiede zwischen den zentralamerikanischen Ländern im Vergleich zu anderen Integrationsgemeinschaften von Entwicklungsländern -- wie etwa der Lateinamerikanischen Freihandelszone -- als gering anzusehen waren.<sup>1</sup> Man hatte im Prinzip ein reichhaltiges Instrumentarium, um möglichen negativen Folgen der Liberalisierung des gegenseitigen Handels zu begegnen, insbesondere eine durch die Kräfte des freien Marktes bedingte weitere Konzentration der wirtschaftlichen Aktivität in den weiter entwickelten Regionen ("back wash effects"<sup>2</sup> und Polarisierungseffekte<sup>3</sup>) zu bekämpfen.

#### Das System der Integrationsindustrien

9. Als Integrationsindustrien kommen solche Industrien in Betracht, die den gesamten regionalen Markt benötigen, um unter einem angemessenen Zollschutz wettbewerbsfähig gegenüber Drittlandsprodukten zu sein.

Wegen der Beschränktheit der nationalen Märkte und des liberalen Charakters der Wirtschaft hatten sich bisher fast nur kleine und mittlere Privatunternehmen des Konsumgütersektors entwickelt (Nahrungsmittel, Getränke, Bekleidung, Textilien etc.). Diese traditionellen Industrien sollten sich weiterhin entsprechend den Marktkräften, die im Zeichen einer regionalen Handelsliberalisierung standen, frei entfalten. Die Hersteller von Zwischenprodukten und Kapitalgütern (etwa Düngemitteln, Schädlingsbekämpfungsmitteln, Reifen, Glas, Papier und Cellulose, Stahl, künstlichen Fasern, Erdölderivaten, pharmazeutischen Produkten) brauchten dagegen für eine effizientere Produktion einen größeren Markt. Sie waren deshalb Anwärter auf den Status von Integrationsindustrien.

---

<sup>1</sup> Siehe hierzu: M.S.Wionzcek, Introducción: Condiciones de una Integración viable, in: Integración de America Latina, experiencias y perspectivas, Mexico, 1964.

<sup>2</sup> Siehe z.B.: G.Myrdal, Rich Lands and Poor, N.Y., Harper and Row, 1957.

<sup>3</sup> A.O.Hirschman, The Strategy of Economic Development, New Haven, Yale University Press, 1958.

10. Um eine gleichgewichtige Verteilung von Integrationsindustrien unter den Integrationspartnern zu garantieren, wurde in den Protokollen eine Klausel aufgenommen, mit der man einer weiteren Konzentration der wirtschaftlichen Aktivität in den entwickelteren Ländern (Guatemala und El Salvador) begegnen wollte. Unter rein marktwirtschaftlichen Prinzipien war zu erwarten, daß diese Länder sich in verstärktem Maße zu Anbietern von Industrieprodukten entwickelten und Honduras und Nicaragua Primärgüteranbieter blieben, mit der Folge einer fortschreitenden Verschlechterung der "terms of trade" für die letztgenannten Länder. Um das zu verhindern, sah die Gleichgewichtsklausel vor, daß kein Land eine zweite Integrationsindustrie erhalten dürfe, bevor nicht jedem der Partnerländer eine solche zugeteilt worden sei.

11. Die Entscheidung über die Errichtung von Integrationsindustrien soll nach dem Abkommen jeweils auf Grund von Verhandlungen fallen, wobei die Initiative den Unternehmern selbst überlassen bleibt. Die Firmen, die einen derartigen Status erreichen wollen, müssen einen Antrag an das Ständige Sekretariat des Gemeinsamen Marktes (SIECA) stellen. Dieser Antrag wird meistens mit Unterstützung der in Frage kommenden Regierung gestellt, um seine Erfolgchancen zu verbessern. Das Sekretariat prüft den Antrag auf seine wirtschaftliche Durchführbarkeit und Notwendigkeit. Falls diese Prüfung positiv ausfällt, wird er an den Exekutivrat weitergeleitet, der über die Förderungswürdigkeit des Projekts entscheidet. Dieser Prozeß dauert meistens mehrere Monate.

Wird der Antrag gebilligt, so wird das Zentralamerikanische Institut für Forschung und Industrielle Technologie (ICAITI) damit beauftragt, eine Durchführbarkeitsstudie des Projekts auf technischer Basis zu erstellen. Das Resultat dieser Studie wird dem SIECA übermittelt, das dann normalerweise das Projekt befürwortet. Beide Gutachten werden schließlich wieder an den Exekutivrat gesandt. Dieser paraphiert ein Protokoll, nachdem er sich über den Standort der neuen Industrie geeinigt hat. Er empfiehlt meistens, daß dieses Protokoll auch vom Wirtschaftsrat unterzeichnet wird, was in der Regel ohne Vorbehalte geschehen ist.

12. Das paraphierte Protokoll wird den einzelnen Partnerländern zur Ratifizierung vorgelegt. Wenn mindestens drei Partner ihre Ratifikationsurkunden beim SIECA hinterlegt haben, kann die Industrie ihre Produktion aufnehmen und von den zugesagten Vergünstigungen in diesen drei Ländern profitieren. Die Produkte genießen freien Handel innerhalb der Region, soweit sich die Industrien an die Bedingungen des Vertrages und der zu unterzeichnenden Protokolle halten. Die Protokolle enthalten wichtige Regeln über Mindestproduktions-



kapazitäten, Qualitäts- und Preiskontrollen, Vermarktungsverfahren und Bestimmungen über die Beteiligung ausländischen Kapitals. Somit sollte eine gewisse Kontrolle über die Monopolstellung dieser Industrien im regionalen Markt ermöglicht werden. Weitere Vorschriften haben den Schutz der begünstigten Industrien gegenüber Drittlandsimporten oder Konkurrenzprodukten aus der Region zum Gegenstand und sollen zu einer Produktionskostenreduzierung beitragen. Dabei ist im einzelnen die Errichtung eines gemeinsamen Außenzolls vorgesehen. Konkurrierende Produkte aus der Region, die nicht dem Abkommen unterworfen sind, erhalten nur einen schrittweisen Zugang zum regionalen Markt durch eine jährliche 10 vH Herabsetzung des gemeinsamen Außenzollsatzes. Unter gewissen Umständen gibt es Importverbote für ähnliche oder substitutive Produkte aus Drittländern, ferner weitreichende fiskalische Anreize sowie eine 10 Jahre dauernde Befreiung von Einfuhrbelastungen für Rohstoffe und Zwischenprodukte und eine Befreiung von Abgaben, die die Produktion und den Verbrauch der betreffenden Rohstoffe und Zwischenprodukte belasten.

13. Hinsichtlich der Liberalisierung des Binnenhandels besteht ein gewisser Konflikt zwischen dem Abkommen über Integrationsindustrien und dem Allgemeinen Integrationsvertrag. Das Abkommen über Integrationsindustrien sah nämlich Zollfreiheit für die betroffenen Produkte innerhalb der Region vor. Als die Liberalisierung des gesamten Handels noch nicht vereinbart worden war, stellte diese Maßnahme eine wichtige Vergünstigung dar. Da jetzt durch den Allgemeinen Integrationsvertrag die Zollbefreiung des gesamten regionalen Handels vorgesehen ist und inzwischen 93 vH der Zollpositionen liberalisiert worden sind, ist der für Integrationsindustrien geltende Vorteil insoweit fortgefallen.

#### Projekte für Integrationsindustrien

14. Nachdem im Jahre 1961 das Abkommen für Guatemala, El Salvador, Nicaragua und Honduras in Kraft getreten war, fand im Dezember desselben Jahres eine ad-hoc Versammlung einer Arbeitsgruppe über industrielle Entwicklung statt, die sich mit der Prüfung der von den Ländern bis dahin vorgeschlagenen Projekte für Integrationsindustrien beschäftigte. Es handelte sich dabei um folgende: Reifen und Schläuche und Keramikindustrie (Guatemala), Kupferkabel und -drähte (El Salvador), petrochemische Grundprodukte für Waschmittel, Glasbehälter, Stahlindustrie und Cellulose und Papier (Honduras) und Ätznatron, chlorhaltige Insektiziden und galvanisierte Eisenprodukte (Nicaragua).

Diese Versammlung war durch das Überwiegen politischer Kriterien über ökonomische gekennzeichnet. Sie spiegelte das Empfinden dieser Länder wider, daß die

Entwicklung des einen Landes nicht auf Kosten des anderen gehen dürfte. Man suchte deshalb nach einer Gleichgewichtigkeit in der Verteilung der Industrien. Die Einigung sah dann so aus, daß nur eine Industrie pro Land zur weiteren Prüfung vorgesehen wurde, mit der Ausnahme von Honduras, dem zwei zugebilligt wurden. Die akzeptierten Vorprojekte waren folgende:

Reifen und Schläuche (Guatemala),

Kupferkabel und -drähte (El Salvador),

Ätznatron und chlorhaltige Insektiziden (Nicaragua),

Glasbehälter und petrochemische Grundprodukte für Waschmittel (Honduras).

15. Zur Unterzeichnung des ersten Protokolls<sup>1</sup> kam es jedoch erst im Jahre 1963, wobei die Industrien für Ätznatron und chlorhaltige Insektizide in Nicaragua sowie für Reifen und Schläuche (GINSIA) in Guatemala als Integrationsindustrien aufgenommen wurden. Honduras sowie El Salvador hatten im Laufe der Diskussion ihre Projekte zurückgezogen.

Während die weniger entwickelten Partnerstaaten, hauptsächlich Honduras und Nicaragua, auf einer zahlmäßigen wie auch auf einer nach Investitionsvolumen und -wert gleichgewichtigen Verteilung der Projekte durch Verhandlungsrunden (Unterzeichnung von Protokollen) bestanden<sup>2</sup>, versuchte El Salvador mit wenig Erfolg eine Diskussion über langfristige Ziele und Nutzen der Integrationsindustrien zu veranlassen. Schließlich kam es aber zur Einführung des Speziellen Systems zur Förderung von Produktionsaktivitäten<sup>3</sup>, welches in gewissem Maße ein Substitut zum System der Integrationsindustrien darstellt.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Siehe Deutsches Handelsarchiv, Heft 1, 1971, S. 155-160.

<sup>2</sup> Die Rationalität dieses Kriteriums ist sehr zweifelhaft. Zur Schwierigkeit, Kosten und Nutzen von Integrationsvorhaben für die beteiligten Länder zu messen, siehe: H. Janka, Distribución de costos y beneficios en sistemas de integración. Algunas anotaciones, in: Revista de la Integración Nr. 17, September 1974.

<sup>3</sup> Dieses System wird anschließend ausführlicher beschrieben.

<sup>4</sup> Von seiten der USA war auch eine starke Opposition gegenüber dem System der Integrationsindustrien zu verspüren gewesen, hauptsächlich wegen dessen Monopolcharakter. Der Einfluß, den diese Haltung auf die Entfaltung dieses Systems gehabt hat, ist sehr umstritten. Vergleiche hierzu James D. Cochrane: US Attitudes towards Central American Economic Integration, in: Inter-American Economic Affairs, Washington D.C., Vol. 18, Nr. 2 Herbst 1964 und S. Jonas, a.a.O.

16. Eine weitere lange Zeit verstrich, ehe das Protokoll von 1963 in Kraft treten konnte. Das geschah erst 1965, nachdem es von Guatemala, El Salvador, Nicaragua und Costa Rica ratifiziert und beim Wirtschaftsrat hinterlegt worden war. Costa Rica hatte zudem die Ratifikation von der Zusage des Wirtschaftsrates abhängig gemacht, der Errichtung einer zweiten Reifenindustrie in Costa Rica den Status als Integrationsindustrie zu gewähren.<sup>1</sup>

Die Integrationsindustrie für Reifen und Schläuche in Guatemala (GINSAs), die schon seit 1957 im nationalen Rahmen produzierte, hatte nämlich für das Jahr 1966 ein zweites Werk in Costa Rica vorgesehen, wodurch die regionale Monopolstellung dieser Industrie untermauert worden wäre. Costa Rica beschloß daher, einen eigenen Antrag zur Errichtung einer Reifenindustrie zu stellen, der jedoch zurückgestellt wurde mit der Begründung, daß erst gegen 1969-70 genügend Nachfrage bestehen würde, um eine zweite Industrie zu beschäftigen. Als der Antrag 1965 nochmal gestellt wurde, genehmigte ihn der Wirtschaftsrat allerdings mit der Auflage, daß die ausländische Kapitalbeteiligung auf 30 vH beschränkt bliebe, anstatt auf 75 vH wie ursprünglich vorgesehen.<sup>2</sup> Diese Auflage war offensichtlich zu hart, so daß diese Industrie in Costa Rica im nationalen Rahmen aufgezogen wurde, gestützt durch ein Ausfuhrabkommen mit Panama und der nach den Bestimmungen des Vertrags über Integrationsindustrien geltenden 10 vH jährlichen Ermäßigung der Zölle in den restlichen Partnerländern.<sup>3</sup> Somit wurde die Schwäche des Systems offenbart, das zuläßt, daß zwei Industrien der gleichen Branche im regionalen Markt operieren können, eine vom System gestützt (GINSAs)

---

<sup>1</sup> Laut Artikel 27 des Protokolls von 1963 kann eine zweite Produktionsstätte der gleichen Industrie durch einen Mehrheitsentschluß des Exekutivrates errichtet werden, ohne daß eine Ratifizierung dieses Entschlusses durch die einzelnen Länder nötig wäre.

<sup>2</sup> Obwohl das Protokoll für diese zweite Industrie bereitliegt, ist es vom Exekutivrat bis jetzt nicht verabschiedet worden, nicht zuletzt sicherlich aufgrund von Klagen seitens GINSAs, daß sie bis jetzt nicht in der Lage gewesen sei, mit voller Kapazität zu produzieren.

<sup>3</sup> Dieser Fall illustriert den Widerspruch zwischen dem Abkommen über Integrationsindustrien und dem Allgemeinen Integrationsvertrag, da nach dem letztgenannten Vertrag freier Handel für alle Güter zugesichert wird, doch nach dem erstgenannten Abkommen dieser für die Produkte der Integrationsindustrien reserviert wird.

und die andere nicht (Firestone).<sup>1</sup>

17. Die zweite Integrationsindustrie besteht aus den Unternehmen zur Herstellung von Ätznatron und chlorhaltigen Insektiziden in Nicaragua, die wegen ihrer produktionstechnischen Verbundenheit als eine Industrie betrachtet werden. Sie konstituierte sich infolge des verzögerten Inkrafttretens des Protokolls erst im Januar 1966. Die Produktion sollte Ende 1967 anlaufen. Bevor diese Industrie ihren Betrieb aufnahm, tätigten die Partnerländer aber überhöhte Importe der gleichen Produkte aus Drittländern, indem sie die Zollermäßigungen, die zuvor bestanden, ausnutzten. Auf diese Weise sammelten sie beträchtliche Lager an, so daß die Produkte der Integrationsindustrie in der ersten Zeit nur geringen Absatz fanden (siehe Tabelle 1).<sup>2</sup> Hier zeigte sich als weitere Schwäche des Systems, daß keine Regelungen gegen spekulative Importe vor Inkrafttreten eines Protokolls zur Errichtung einer Integrationsindustrie vorgesehen waren. Dies sollte jedoch in den nächsten Protokollen berücksichtigt werden.<sup>3</sup>

18. Ein weiteres Protokoll,<sup>4</sup> welches die Errichtung einer Flachglasindustrie in Honduras vorsah, wurde im November 1965 unterzeichnet, trat jedoch erst im Januar 1968 für Honduras, Nicaragua und Costa Rica in Kraft. In diesem Protokoll wurden einige Verbesserungen eingeführt. So enthält es Vorschriften, um

---

<sup>1</sup> Hinzu kommt, daß Honduras dieses Protokoll nie unterschrieb und trotz der Resolutionen Nr.88 und 89 des Exekutivrates des CACM, die freien Handel für die Reifen und Schläuche von GINSA im Honduras Markt vorschrieben, weiterhin Zollabgaben forderte. Im Jahre 1968 kündigte außerdem Costa Rica zeitweilig den Freihandel von Reifen aus Guatemala wegen einer Verschiebung der Kapitalbeteiligungen an GINSA, wo jetzt eine ausländische Firma 70 vH des Kapitals beherrscht, im Vergleich zu etwa 9 vH zuvor.

Ab Februar 1975 wurden schließlich die Produkte der Firma Firestone aus Costa Rica von den noch verbleibenden Zollabgaben (etwa 40 vH der Zölle für Drittlandsimporte) befreit, so daß jetzt sowohl die Produkte von GINSA als auch die von Firestone freien Handel innerhalb der Gemeinschaft genießen, außer in Honduras.

<sup>2</sup> Für weitere Schwierigkeiten bei der Errichtung dieser Industrie siehe S.Jonas, a.a.O., S.50-51.

<sup>3</sup> Honduras hatte wie im Fall der Reifenindustrie den freien Zugang zum nationalen Markt verschlossen.

<sup>4</sup> Siehe Deutsches Handelsarchiv, Heft 1 1971, S.158-160.

für zentralamerikanisches Kapital eine Mindestbeteiligung von 60 vH am Unternehmen zu sichern. Ferner sollen spekulative Importe vor Inbetriebnahme des Unternehmens verhindert werden. Schließlich sind genaue Zeitabschnitte festgesetzt für die Konstituierung des Unternehmens, für den Beginn der Errichtung desselben und für die Aufnahme der Produktion (jeweils sechs Monate, ein Jahr und zwei Jahre nach Inkrafttreten des Protokolls).<sup>1</sup>

19. In den Jahren 1966 und 1967 zeigte sich trotz der bis dahin aufgekommenen Schwierigkeiten und trotz des als kompliziert bezeichneten Prozesses zur Erlangung des Status einer Integrationsindustrie erneutes Interesse an diesem System. Eine Neuinterpretation des Artikels über gleichgewichtige Verteilung der Integrationsindustrien zwischen den Ländern hat sicherlich hierzu beigetragen. Der Wirtschaftsrat beschloß nämlich 1964,<sup>2</sup> daß eine zweite Integrationsindustrie, sofern sie nicht von der gleichen Branche wie die erste war, in einem Partnerland errichtet werden konnte, auch wenn noch nicht alle Partner über eine Integrationsindustrie verfügten. Damit war praktisch die Gleichgewichtsklausel für die gesamte Industrie aufgegeben und auf Branchen beschränkt worden.

Daraufhin wurden sieben neue Anträge gestellt. Im einzelnen handelt es sich um drei Projekte über Papier und Cellulose (Guatemala, Honduras und Nicaragua), zwei Projekte über Eisen und Stahl (Honduras und Costa Rica) und zwei Projekte über Nylon-Fasern (Guatemala und El Salvador). Die Anträge wurden vom Exekutivrat aufgenommen und zur Begutachtung gemäß Artikel IX des Vertrages über Integrationsindustrien dem ICAITI übergeben. Finanzielle Schwierigkeiten bei der Durchführung dieser Gutachten sowie unzureichende Informationen durch die beteiligten Länder verhinderten jedoch den Abschluß.<sup>3</sup> Letzteres ist Ausdruck für das schwindende Interesse dieser Länder an der Erlangung des Status einer Integrationsindustrie für diese Projekte, die inzwischen im nationalen Rahmen gefördert werden.

---

<sup>1</sup> Inzwischen sind alle Termine verstrichen, ohne daß das Unternehmen gegründet wurde, so daß die Möglichkeit besteht, es in irgendeinem anderen Land zu errichten.

<sup>2</sup> Sechste Außergewöhnliche Versammlung des Wirtschaftsrats, San José, Costa Rica, 29. Januar - 1. Februar 1964.

<sup>3</sup> Eine Ausnahme bilden hier die Projekte über Nylon-Fasern, die 1971 abgeschlossen wurden.

20. Somit wurde erneut eine Gelegenheit verpaßt, die Entwicklung sogenannter Grundindustrien auf regionaler Basis zu koordinieren. Um dieses zu vermeiden, wäre es ratsam gewesen, von vornherein eine Gruppe von Grundindustrien zu benennen, die ausschließlich durch das System der Integrationsindustrien gefördert werden dürften, denn nur so wäre das System attraktiv. Da bei der bestehenden Regelung freier Handel für praktisch alle Güter innerhalb des regionalen Marktes sowieso gewährleistet ist, kann es eigentlich nicht verwundern, wenn die Unternehmer es vorgezogen haben, sich dem Wettbewerb des regionalen Marktes zu stellen, anstatt sich den strengen Regulierungen und Kontrollen des Integrationsindustriesystems zu unterwerfen (Mindestproduktionskapazität, Qualitätsnormen, Preise, Kapitalzusammensetzung, Belieferungsgarantien, etc.).<sup>1</sup>

#### Das Spezielle System zur Förderung von Produktionsaktivitäten

21. Schließlich wurde durch die Einführung des Speziellen Systems zur Förderung von Produktionsaktivitäten<sup>2</sup> das Interesse am System der Integrationsindustrien weiter abgeschwächt. Dieses Spezielle System, welches einem Antrag von El Salvador entsprach, ist viel flexibler und unterliegt weniger Kontrollen. Es gewährt den Industrien zusätzlich Protektion gegenüber der Konkurrenz aus dritten Ländern, sofern sie neue Produkte innerhalb der Region herstellen und dabei mindestens 50 vH der regionalen Nachfrage decken. Dieser Schutz wird durch Protokolle eingeräumt, die von den Partnerstaaten ratifiziert werden müssen. Er wird aber erst gewährt, wenn festgestellt wurde, daß die Produktion

---

<sup>1</sup> Der Antrag von El Salvador zur Errichtung einer Kupferdraht- und Kupferrohrfabrik (Phelps Dodge) wurde anhand der strengen Reglementierung der Integrationsindustrien zurückgezogen, mit der Begründung des Unternehmens, daß freier Handel innerhalb der Gemeinschaft ohnehin garantiert wird und daß der erforderliche hohe Kapitaleinsatz für diese Industrie konkurrierende Unternehmen abschrecken würde, so daß der Status als Integrationsindustrie nicht nötig sei. (Siehe D.E.Ramsett: Regional Industrial Development in Central America, Praeger 1969, S.51).

Im Jahre 1966 war die Produktion von Phelps Dodge bereits angelaufen, so daß dieses Unternehmen in der Lage ist, den gesamten regionalen Markt mit Produkten hoher Qualität und zu angemessenen Preisen (sie lagen nur um etwa 5 vH über dem Weltmarktpreis) zu beliefern. Es bemühte sich daher um einen Entschluß der zentralamerikanischen Instanzen, der zollfreie Importe dieser Produkte aus Drittländern unterbinden sollte.

D.H. McClelland kommt jedoch in seiner Studie: The Central American Common Market, Economic Policies, Economic Growth and Choices for the Future, Praeger 1972, S.127, zu dem Ergebnis, daß der Preisunterschied 31 vH ausmachte, was ungefähr der Höhe der nominalen Zollprotektion entspricht.

<sup>2</sup> Deutsches Handelsarchiv, a.a.O., Protokoll von San Salvador, Artikel 28 - 37.

angelaufen ist.<sup>1</sup>

Durch dieses System soll den betreffenden Industrien ein begrenzter "infant industry"-Schutz, aber keine Monopolstellung im regionalen Markt gegeben werden. Zu diesem Zweck behält sich der Exekutivrat vor, die Zollprotektion zu ermäßigen oder Importe zu erlauben, wenn die Preise der Produkte zu hoch sind oder die Deckung von 50 vH der regionalen Nachfrage nicht erfüllt ist.

22. In den Jahren 1963, 1965 und 1966 sind drei Protokolle vom Exekutivrat unterzeichnet worden, wodurch Glasbehälter, Buschmesser (Macheten), elektrische Birnen, Schwefelsäure, Toilettenpapier und wasseraufsaugendes Papier, Aluminiumpapier und -folien, Zylinder für Flüssiggas, polyvinylische Chlorverbindungen (PVC) sowie Spitzhacken, Schaufeln, Äxte, Silberschmuck und Neonröhren in das Spezielle System aufgenommen wurden (Tabelle 2).<sup>2</sup>

23. Das Fehlen einer klaren Bestimmung, welche Produktionsaktivitäten in dieses System einbezogen werden sollten, führte dazu, daß es als Alternative zum System der Integrationsindustrien angesehen und dabei der Einfachheit wegen bevorzugt wurde. Die Anwendung auch dieses Systems läßt aber sehr zu wünschen übrig. Der Hauptmangel ist, daß keines der begünstigten Produkte die vorgesehene Protektion in den fünf Ländern genoß, einmal, weil Honduras das erste und dritte Protokoll nicht ratifizierte und zweitens, weil die anderen Partner nur nach langem Zögern gewillt waren, diese einzuführen. Außerdem wurden in den meisten Ländern weiterhin Zollbefreiungen und andere Erleichterungen für den Import der gleichen Güter aus Drittländern angewandt, so daß der Protektionszollsatz oft nur nominellen Charakter hatte.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Das SIECA in Zusammenarbeit mit dem ICAITI hat dies festzustellen und den Regierungen Nachricht zu geben. Die neuen Zollsätze müssen dann 30 Tage danach eingeführt werden.

<sup>2</sup> Bis 1969 waren bereits 40 Anträge gestellt worden, die 38 verschiedene Produktionsaktivitäten betrafen.

<sup>3</sup> Das Problem der Vereinheitlichung der fiskalischen Anreize in den verschiedenen Partnerländern spielt hier eine wichtige Rolle.

### Fiskalische Anreize

24. Die Partnerländer des CACM hatten seit dem zweiten Weltkrieg und bis Ende der fünfziger Jahre auf Landesebene verschiedene Gesetze zur Förderung der Industrialisierung verabschiedet, die unter anderem wichtige Steuererleichterungen enthielten. Nach der Gründung des CACM im Jahre 1960 war zu erwarten, daß ein Wettbewerb zwischen den verschiedenen Ländern einsetzen würde, um neue Investitionen anzulocken, besonders ausländische. Um einer solchen Entwicklung entgegenzuwirken, war im Vertrag (Artikel XIX) festgelegt, daß sobald wie möglich Verhandlungen über eine Vereinheitlichung der in den einzelnen Ländern angewandten fiskalischen Anreize stattfinden sollte.<sup>1</sup>

25. Schon im Jahre 1962 wurde in San José, Costa Rica, ein entsprechendes Protokoll unterzeichnet. Die Verhandlungen über die Ausführungsbestimmungen, die sich bis 1964/65 hinzogen, schienen auch nicht auf Hindernisse zu stoßen. Nach dem Regierungswechsel in Honduras und wegen der in den letzten Jahren zunehmend auftretenden regionalen Handelsbilanzdefizite, forderte dieses Land aber eine Vorzugsbehandlung in bezug auf die Gewährung von fiskalischen Anreizen. Es fühlte sich nämlich durch die Bildung der Integrationsgemeinschaft geschädigt und wollte dem Protokoll von San José sowie den Ausführungsbestimmungen erst zustimmen, wenn eine Sonderstellung für Honduras genehmigt worden sei. In den neuen Verhandlungen wurden die Forderungen Honduras' anerkannt, und man einigte sich darüber, daß eine gleichgewichtige Entwicklung zwischen den Integrationspartnern sich hauptsächlich auf eine gleichgewichtige industrielle Entwicklung bezieht. Honduras erhielt daraufhin im Jahre 1966 in einem Zusatzprotokoll die Erlaubnis, besondere Vergünstigungen für die Ansiedlungen von Industrien im eigenen Land zu gewähren.

---

<sup>1</sup> Die Koordinierung ihrer Anwendung soll in den Händen des Exekutivkomitees liegen.



26. Nachdem das Exekutivkomitee die Ausführungsbestimmungen für das gesamte Abkommen ausgearbeitet hatte, wurde es 1969 nach Genehmigung durch die fünf Partner beim SIECA hinterlegt. Angewandt werden konnte es aber erst 1972, da man sich in verschiedenen Punkten nicht einigen konnte.<sup>1</sup> Das hat sicherlich dazu beigetragen, daß die Schwierigkeiten einer möglichen ungleichen Verteilung von Nutzen und Kosten innerhalb der Gemeinschaft verschärft wurden. Honduras war im Dezember 1970<sup>2</sup> de facto aus der Gemeinschaft ausgetreten, nachdem die Verhandlungen über einen enger gestalteten gemeinsamen Markt aufgrund der kriegerischen Auseinandersetzungen mit El Salvador im Jahre 1969 gescheitert waren. Die Einigung über die Harmonisierung der fiskalischen Anreize kam entschieden zu spät, um den wirtschaftlichen Problemen und Vorstellungen Honduras' entgegenzukommen.

#### Zentralamerikanische Bank für Wirtschaftliche Integration (BCIE)

27. Zusätzlich zu den vorher erwähnten Integrationsinstrumenten wurde eine regionale Finanzierungsbank eingerichtet (BCIE). Sie sollte unter Berücksichtigung des Entwicklungsstandes der verschiedenen Partnerländer eine ausgleichende Rolle bei der Vergabe der Kredite spielen. Das geschah dadurch, daß die weniger entwickelten Partner -- gemessen an ihrem Pro-Kopf-Einkommen -- eine höhere Proportion der Kreditmasse erhielten als die weiter entwickelten.<sup>3</sup> Zu einer rasch wirkenden Abschwächung der Konflikte innerhalb der Gemeinschaft konnte das Wirken der BCIE dennoch nicht ausreichen, da die Kredite hauptsächlich für Infrastrukturvorhaben vergeben wurden.<sup>4</sup> So hatten sie zunächst keinen direkten Einfluß auf die Handelsströme.<sup>5</sup> Dem kürzeren Zeithorizont der weniger entwickelten Partner, für die sich Integrationsgewinne in den Handelsströmen niederschlagen, konnte daher nicht Rechnung getragen werden.

---

<sup>1</sup> Für Einzelheiten siehe: Carta Informativa, SIECA, Nr. 155, September 1974, S. 6-9.

<sup>2</sup> Dies geschah durch die Verabschiedung des Dekrets 97, welches die Wiedereinführung von Zöllen für Waren aus der Gemeinschaft vorsah.

<sup>3</sup> Für Einzelheiten siehe: S. Helldt, Die Zentralamerikanische Integrationsbewegung, ein Erfolg?, Kieler Arbeitspapiere Nr. 17, S. 6-9.

<sup>4</sup> Bis Ende 1971 waren 66,5 vH der insgesamt vergebenen Kredite für Infrastrukturvorhaben und den Wohnungsbau bestimmt gewesen.

<sup>5</sup> Auf Druck der USA war es ihr zunächst sogar untersagt, die Integrationsindustrien finanziell zu unterstützen.

### Kritik der Industrialisierungssysteme

28. Wie schon vorhergesehen, trugen die großzügig vergebenen Zollbefreiungen und andere Erleichterungen für den Import von Gütern aus Drittländern zu einer geringen Auslastung der Produktionskapazitäten der durch das "Spezielle System" begünstigten Industrien bei. Doch dürften die Überkapazitäten infolge der Errichtung verschiedener Produktionsstätten, die jeweils die Versorgung des gesamten regionalen Marktes vorsahen, eine noch wichtigere Rolle gespielt haben.<sup>1</sup> Die hohen Protektionszölle zusammen mit Zollbefreiungen für Inputs waren sicherlich ein wichtiger Anreiz, um trotz geringer Kapazitätsauslastung doch zu investieren und durch hohe Preise Gewinne zu erzielen. Sie -- und damit das "Spezielle System" -- führten somit zu einer Fehlallokation von Ressourcen durch Doppelinvestitionen, die durch das System der Integrationsindustrien hätte vermieden werden können. Hinzu kommt, daß im "Speziellen System" Leitlinien über die räumliche Ansiedlung der Industrien fehlen und diese sich deshalb vorzugsweise in den Ländern mit den größeren und kaufkräftigeren Märkten ansiedeln. Dadurch wurde eine weitere Konzentration der wirtschaftlichen Aktivität in den stärker entwickelten Ländern, Guatemala, El Salvador und Costa Rica, erleichtert und somit die gleichgewichtige Entwicklung im CACM gefährdet. Auch dies hatte durch das System der Integrationsindustrien vermieden werden sollen, jedoch ohne Erfolg, da -- wie erwähnt -- die Klausel einer gleichgewichtigen Verteilung der Integrationsindustrien aufgegeben wurde.

29. Tatsächlich wurden unter dem System der Integrationsindustrien nur zwei Industrien errichtet, eine davon in dem schwächer entwickelten Nicaragua (Ätznatron und chlorhaltige Insektizide). Diese hatte jedoch mit Absatzschwierigkeiten für ihre Produkte in den ersten Jahren zu kämpfen und erlangte nur eine geringe Bedeutung im Rahmen der gesamten regionalen Exporte dieses Landes (1969:

---

<sup>1</sup> Im Falle der Neonröhren überschritten beispielsweise die Produktionskapazitäten der in El Salvador und Costa Rica errichteten Fabriken um jeweils mehr als das Doppelte den für 1969 und 1970 vorgesehenen Bedarf des regionalen Marktes. Siehe hierzu: Estimación de la demanda regional de tubos fluorescentes y su relación con la capacidad instalada efectiva de la fábrica Sylvania Centroamericana S.A. ubicada en Costa Rica e Industria de Productos Eléctricos Centroamericana S.A. ubicada en El Salvador, Sieca, SEPAP/D.I. 3-69, Juni 1969.

Die Preise für diese Produkte entsprachen laut Angaben der Unternehmen jedoch dem internationalen Preisniveau (Siehe: El desarrollo integrado de Centroamérica en la presente década, Estudio Nr.3, Programa de desarrollo industrial integrado, SIECA-octubre 1972, Appendix, Tabelle 14). Dies dürfte nur dank der zollfreien Importe für Inputs möglich gewesen sein, wodurch die effektive Protektion sehr hoch ausfällt, da die nationale Wertschöpfung gering ist. Die Kapazitätsauslastung betrug auch nur 12 bis 16 vH.

6,5 vH). Sie kann also nur in beschränktem Maße als ein Erfolg des Instruments der Integrationsindustrien angesehen werden. Daß die Honduras zugestandene Integrationsindustrie für Flachglas, für das die regionale Nachfrage noch beschränkt ist (1969: etwa 2 Mill. US \$ Importe aus Drittländern), noch nicht verwirklicht ist, muß als ein weiterer Mißerfolg angesehen werden, wäre sie doch für die Wirtschaft dieses Landes von größerer Bedeutung.

30. Auf der anderen Seite hat das Spezielle System eine im Hinblick auf die Verteilung der wirtschaftlichen Aktivitäten destabilisierende Rolle gespielt, indem sich die unter diesem System errichteten Unternehmen hauptsächlich in Guatemala, El Salvador und Costa Rica konzentrierten. Nicaragua erhielt nur zwei Unternehmen, und in Honduras siedelte sich kein einziges nennenswertes Unternehmen an.

Hinzu kommt die langwierige Prozedur sowohl bei der Anerkennung von Integrationsindustrien als auch von solchen Industrien, die durch das Spezielle System gefördert werden sollten. Sie führte im Durchschnitt zu einer Verzögerung des Inkrafttretens der Protokolle von zwei bis drei Jahren.<sup>1</sup> So ist es kaum verwunderlich, daß das Interesse sowohl an den Integrationsindustrien als auch am Speziellen System mit der Zeit geschwunden ist.

31. Welche Wirkungen von den Instrumenten der Industrialisierungspolitik im CACM ausgingen, läßt sich infolge der geringen Zahl durchgeführter Maßnahmen nur an Einzelfällen untersuchen. Als ein Beispiel seien die Auswirkungen untersucht, welche die Errichtung einer Industrie im Rahmen des Speziellen Systems auf Honduras hatte. Es handelt sich in diesem Falle um eine Glasbehälterfabrik (NAUCA-Klassifikation: 665-01-00-02), die ursprünglich als Integrationsindustrie für Honduras vorgesehen war. Weil das Verfahren, um den Status einer Integrationsindustrie zu erlangen, so kompliziert ist, wurde jedoch von dem betreffenden Unternehmen beschlossen, den Betrieb nicht in Honduras, sondern in Guatemala unter den Vergünstigungen des Speziellen Systems zu errichten. Die Produktion lief 1966 schon an und ab 13. März 1967 wurde der neue Zollsatz eingeführt, der diese Produktion zusätzlich schützen sollte.

---

<sup>1</sup> Diesbezüglich empfahl 1966 das Comité de Cooperación Económica (dieses Komitee besteht aus den Wirtschaftsministern der fünf Republiken und wird von einem Sekretariat, welches direkt dem ECLA-Büro in Mexiko untersteht, unterstützt) dem Wirtschaftsrat ein Rahmenprotokoll zu unterzeichnen, das die Designierung von Integrationsindustrien ohne parlamentarische Ratifizierung ermöglichen sollte.

32. Honduras hatte bis dahin den gesamten Bedarf dieser Produktgruppe mit Drittlandsimporten gedeckt. Ab 1967 findet nun eine deutliche Verschiebung der Handelsströme zugunsten der Produkte aus Guatemala statt, die offensichtlich der zusätzlichen Protektion zuzuschreiben ist. Dadurch ergeben sich verschiedene Effekte für Honduras:

Einmal zeigt sich eine Zollmindereinnahme für den Staat, die sich aus der Ersetzung der Importe aus Drittländern durch zollfreie Importe aus der Region ergibt (Tabelle 3, Zeile 4). Nach Abzug der Zollmehreinnahmen infolge der Erhöhung des Zollsatzes für Drittlandsprodukte ergeben sich die Nettoszollmindereinnahmen (Tabelle 3, Zeile 6).<sup>1</sup> Wenn man -- mangels besser geeigneter Unterlagen -- einen Preisvergleich zwischen dem regionalen Produkt und dem Drittlandsprodukt anhand eines Durchschnittspreises pro Brutto-Kilo versucht, so kann man einen Wert berechnen, der der Importmenge entspricht und diesen Preisunterschied widerspiegelt (Tabelle 3, Zeile 7).<sup>2</sup>

Die Differenz zwischen diesem Wert und den Nettoszollmindereinnahmen entspricht einem "Welfaregewinn" für die Konsumenten in Honduras (Pluszeichen), wenn der Endpreis für das regionale Produkt niedriger ist als der Endpreis für das Drittlandsprodukt zuzüglich dem ursprünglichen Importzoll. Dies ist -- wie Tabelle 3 zeigt -- für die Jahre 1969 - 1971 zu beobachten.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Diese Zahl ist wahrscheinlich überbewertet, da man die Preiselastizität der Nachfrage für diese Produkte nicht berücksichtigt hat und wegen der Preiselastizität die entstandene Nachfrage nach diesen Produkten vermutlich höher ist, als sie unter der vorigen Situation gewesen wäre. Sollte allerdings die Zollbefreiung für den innerregionalen Handel durch Preiserhöhungen ersetzt worden sein, so tritt dieser Effekt nicht ein.

<sup>2</sup> Dieser Wert ist mit Vorsicht zu betrachten. Denn der wachsende Preisunterschied zwischen dem regionalen Produkt und den Drittlandsimporten ist zum Teil dadurch zu erklären, daß die Importe aus Drittländern zunehmend höherwertige Produkte waren, dagegen die Importe aus Guatemala standardisierte Produkte für den Massenbedarf darstellen. Diese Entwicklung wird durch das Zollsystem gefördert, wo die absoluten Zölle eine wichtige Rolle spielen. Dadurch werden Produkte geringerer Qualität und niedrigerer Preislagen stärker geschützt, so daß die Importsubstitution in verstärktem Maße in diesen Produktkategorien stattgefunden hat. Umgekehrt ist aber auch eine gewisse Kostensenkung durch höhere Produktionszahlen in Guatemala eingetreten.

<sup>3</sup> Dieser Effekt, der wie eine Erhöhung des realen Einkommens wirkt, hat sicherlich eine erhöhte Nachfrage dieser Produkte zur Folge gehabt, wobei ein zusätzlicher Zolleinnahmeausfall entsteht, dadurch, daß diese Produkte nicht aus Drittländern bezogen werden. Doch hätte der regionale Markt nicht existiert, so wäre es nicht dazu gekommen. Daher kann man diesen Zolleinnahmeverlust nicht berücksichtigen.

Andererseits ist dadurch, daß sich unter keinem der beiden Systeme eine nennenswerte Industrie in Honduras niedergelassen hat, vom Wachstumseffekt her gesehen kein Impuls auf die Wirtschaft des Landes erfolgt. Demnach hat -- abgesehen von einem gewissen "Welfaregewinn" für die Konsumenten in Honduras -- weder das System für Integrationsindustrien noch das Spezielle System eine positive Auswirkung auf dieses ärmste Land der Gemeinschaft gehabt.

33. Die regionale Importsubstitution von Drittlandsprodukten ist durch das Spezielle System allerdings in den meisten Fällen gefördert worden (Tabelle 2), und der regionale Handel konnte ausgeweitet werden. Über die Effizienz der unter diesem System geförderten Produktionen ist damit aber noch nicht viel gesagt. Ein Maß dafür könnten die Ausfuhren dieser Produkte nach Drittländern bieten. Diese waren bisher jedoch nur eine marginale und unregelmäßige Erscheinung und es kann daher nicht gesagt werden, daß dieses System dazu beigetragen hat, eine effizientere Industriestruktur zu schaffen.

34. Um hier Abhilfe zu schaffen, nicht nur im Hinblick auf das Spezielle System, sondern vor allem auf das Instrument der Integrationsindustrien und dessen Beitrag zur Förderung eines gleichgewichtigen Wachstums, müßte eindeutig festgelegt werden, welche Art von Industrien jeweils von den einzelnen Systemen gefördert werden soll. Auf dieser Grundlage wäre jeweils unter Bewahrung eines gewissen Ausmaßes an Effizienz darüber zu entscheiden, in welchen Ländern bestimmte Industrien konkret angesiedelt werden sollen. Dabei sollten mit Hilfe des Systems der Integrationsindustrien die sogenannten Grundindustrien, d.h. solche, die den gesamten regionalen Markt benötigen, um effizient zu produzieren, möglichst gleichgewichtig zwischen den Ländern verteilt werden. Zur Sicherung der beabsichtigten Wirkungen wäre vorzusehen, daß die Inbetriebnahme geförderter Projekte innerhalb einer bestimmten Zeit erfolgen muß. Das Spezielle System dagegen sollte kleinere und mittlere Betriebe fördern, besonders solche der Konsumgüterindustrie. Wie die Erfahrung zeigt, darf es nicht als Ersatz für das System der Integrationsindustrien betrachtet werden, da sonst unter den jetzigen Voraussetzungen im Falle sogenannter Grundindustrien -- nämlich dann, wenn nur ein Unternehmen im regionalen Markt tätig ist -- ein Monopol ohne Überwachung entsteht. Ein Beispiel wäre der Fall der Glasbehälterindustrie in Guatemala.

Erwartete Integrationseffekte und die Konflikte innerhalb des CACM

35. Im allgemeinen wird von einem Integrationsprozeß ein Anwachsen der Produktion erwartet, das für die Region insgesamt höher ist als für jedes einzelne Land, falls dieses seine wirtschaftliche Entwicklung unabhängig davon vorantreiben würde. Im Falle Zentralamerikas wurde diese Erwartung im Vertrag ausdrücklich verankert, indem man eine Beschleunigung des Wirtschaftswachstums und dementsprechend die Hebung des Lebensstandards der Bevölkerung in Aussicht stellte.

36. Die Integration zwischen Entwicklungsländern besitzt jedoch das Merkmal, daß mit diesem Prozeß hauptsächlich stärkere Impulse für die Industrialisierung angestrebt werden, und man daher die Ergebnisse vor allem an der Verwirklichung dieses Ziels mißt.<sup>1</sup> Da sich der Industrialisierungsprozeß bei diesen Ländern auch meist im Anfangsstadium befindet (in Zentralamerika war dies besonders der Fall), legen die beteiligten Länder sehr großen Wert auf die Errichtung von neuen Industrien.<sup>2</sup> Die Erweiterung des Marktes auf die gesamte zu integrierende Region ermöglicht es dabei, die Protektion, die für diese Industrien nötig ist, effizienter zu gestalten. Im Zusammenhang mit diesem sog. "infant industry"-Schutz ist auch an "external economies" zu denken, die durch die Errichtung neuer Industrien entstehen.

37. Neben der Erleichterung des Aufbaus neuer Industrien wird von der Integration eine bessere Nutzung der bereits eingesetzten Produktionsfaktoren erwartet, weil sie eine inter- oder eine intra-industrielle Spezialisierung ermöglicht und zu "economies of scale" durch höhere Produktionszahlen für den erweiterten geschützten regionalen Markt<sup>3</sup> führen kann. Außerdem rechnet man damit, daß Produktionsmittel verfügbar werden, besonders durch einen zusätzlichen Zustrom ausländischen Kapitals, etc.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Cooper und Massell bearbeiten diesen Punkt in ihrem Aufsatz: Toward a General Theory of Customs Unions for Developing Countries, Journal of Political Economy, October 1965. Dabei wird angenommen, daß diese Länder eine Präferenz für Industrialisierung besitzen und daher bereit sind, eine gewisse Verminderung des Nationaleinkommens in Kauf zu nehmen, um die Industrieproduktion zu erhöhen.

<sup>2</sup> Dies gilt besonders für die Länder einer Integrationsgemeinschaft, die relativ weniger entwickelt sind.

<sup>3</sup> Hiervon können sowohl neue Industrieinvestitionen wie auch vorhandene Produktionsstätten profitieren.

<sup>4</sup> Nachteile aus dem Integrationsprozeß entstehen, wenn eine Handelsumlenkung eintritt. Zusätzlich sind Verluste bei den Fiskaleinnahmen zu verzeichnen, wenn jetzt zollpflichtige Importe aus Drittländern durch zollfreie Einfuhren aus Partnerländern ersetzt werden.

Hat die Errichtung der Integrationsgemeinschaft diese erwünschten Folgen für die Industrialisierung, dann wird sich das zu einem wichtigen Teil in den daraus resultierenden Handelsströmen zwischen den Partnern niederschlagen. Diese Handelsströme werden dann wiederum von den Politikern als wichtiger Maßstab für den Verteilungsprozeß der Nutzen und Kosten der Integration zwischen den Mitgliedsländern angesehen.

38. Berechnungen über den Einfluß des Integrationsprozesses auf die wirtschaftliche Entfaltung der Partnerländer des CACM, gemessen an ihren Handelsbeziehungen, ergeben meist positive Resultate. Sie zeigen, daß sich die Güterströme zwischen den Partnern dank der präferentiellen Behandlung schnell ausweiteten und daher einen direkten Einfluß auf die Produktion und die Wachstumsrate der Wirtschaft der Partner hatten.<sup>1</sup> Dabei ist meistens ein Überwiegen des handelsschaffenden Effekts über handelsumlenkende Effekte zu beobachten. Doch kann anhand der Berechnungen weder die Verteilung dieser Auswirkungen auf die verschiedenen Partner ermittelt werden noch der Einfluß, der den einzelnen Integrationsinstrumenten zuzuschreiben ist. Allein die Berechnung von Willmore<sup>2</sup> differenziert zwischen Konsumgütern und Zwischenprodukten, wobei bei den ersten Handelsumlenkung, bei den zweiten jedoch Handelsschaffung überwog. Unter dem Strich ergab sich allerdings eine Nettohandelsschaffung. Aufgeteilt nach Ländern zeigte sich, daß bei Konsumgütern allein für Honduras und Costa Rica ein handelsschaffender Effekt zu beobachten war, d.h. in diesen beiden Ländern wurde in hohem Maße eigene Produktion zu hohen Kosten durch Einfuhren aus Partnerländern zu niedrigeren Kosten ersetzt. Der durch die Integration bedingte Umstrukturierungsprozeß der Wirtschaft hat sich hier stark ausgewirkt und das schwächere Honduras besonders starken Belastungen ausgesetzt.

Durch diesen Prozeß wurden allerdings Ressourcen freigelassen, die für die Entwicklung der Primärexporte nach Drittländern verwendet werden konnten. Dem Wunsch nach einer stärkeren Industrialisierung wurde demnach nicht Rechnung getragen.

---

<sup>1</sup> Für eine kritische Betrachtung der von verschiedenen Autoren angefertigten Berechnungen siehe S.Heldt: Zur Messung von Integrationseffekten im CACM. Kieler Arbeitspapiere, Nr.19, Juni 1974.

<sup>2</sup> L.N.Willmore: Trade Creation, Trade Diversion and Effective Protection in the CACM. Erscheint demnächst in: Journal of Development Studies.

39. Während diese eben genannten Berechnungen auf das Niveau des integrationsbedingten Handels abzielen, beschäftigen sich andere mit der Auswirkung auf die Spezialisierung der Produktion und somit mit der Struktur des Handels.<sup>1</sup> Hierbei ist festzustellen, daß bei allen Partnern ein Spezialisierungsprozeß zu verzeichnen war, wobei sich die Austauschstrukturen des Handels zwischen diesen Ländern mehr und mehr aneinander angleichen. Von diesem Gesichtspunkt aus gesehen, hätte der Integrationsprozeß eine ausgeglichene Auswirkung auf die Partner gehabt als sonst erwartet und somit die Entwicklungsunterschiede unter ihnen zumindest nicht verschärft.

40. Zieht man noch eine letzte Berechnung hinzu,<sup>2</sup> welche den Einfluß des Integrationsprozesses auf die Exportausweitung der Partner zu erfassen versucht, so ergeben sich ebenfalls positive Resultate für alle Partner. Relativiert man diese Ergebnisse mit der Größe der Wirtschaft der einzelnen Länder, ist bei Industriegütern (SITC-Gruppen 5-8) allerdings festzustellen, daß beispielsweise für Guatemala die integrationsbedingte Ausweitung der Exporte etwa 13,5 vH der Bruttoindustrieproduktion der Jahre 1967 und 1968 ausmachte, bei Honduras dagegen nur 3,5 vH. Dieses Resultat kommt dem Wunsch der weniger entwickelten Partner nach verstärkter Industrialisierung nicht entgegen. Es zeigt, daß trotz positiver Wachstumsimpulse der Integration für alle Partner, die Verteilung derselben sehr ungleich war und zu Unstimmigkeiten führte. Eine Erfahrung, die auch anderswo gemacht wurde.<sup>3</sup>

Da bei freiem Spiel der marktwirtschaftlichen Kräfte meistens eine weitere Konzentration der Produktionsaktivitäten in den bereits bestehenden Produktionszentren zu erwarten ist, findet ein Polarisationsprozeß statt, der die Entwicklungsunterschiede zwischen den Partnern in absehbarer Zeit nicht mildert, sondern eher vergrößert. Für die weniger entwickelten Partnerstaaten stellt sich dann die Frage, ob sie nicht im Rahmen ihrer nationalen Märkte durch Protektion bessere Chancen hätten, neue Industrien anzulocken, als es bei einer Mitgliedschaft in der Integrationsgemeinschaft der Fall wäre. Aus dieser Perspektive bekommen solche Integrationsinstrumente, die eine gleichgewichtige Verteilung der Industrien zwischen den Partnern sichern helfen, große Bedeutung, weil sie den Integrationsprozeß auch für die schwächeren Mitglieder attraktiv machen können. Die Erfahrung hat auch gezeigt, daß sowohl in Afrika als auch in Lateinamerika der Zusammenhalt von Integrationsgemeinschaften in hohem Grad vom Einsatz dieser Instrumente abhängt.

<sup>1</sup> S.Heldt, Kieler Arbeitspapiere, Nr.19, a.a.O., S.15-20.

<sup>2</sup> S.Heldt, Kieler Arbeitspapiere, Nr.19, a.a.O., S.20-25.

<sup>3</sup> Z.B. in der UDEAC. Siehe R.J.Langhammer, "Ungleich" verteilte Kosten und Nutzen aus der regionalen Integration zwischen Entwicklungsländern. Erscheinungsbild und Bewältigungsversuche dargestellt am Beispiel der Zentralafrikanischen Zoll- und Wirtschaftsunion (UDEAC). Kieler Arbeitspapiere, Nr.32, April 1975.



41. Es ist somit zu prüfen, ob das angewandte Integrationsmuster die einzige Alternative für die beteiligten Länder war, um eine schnellere Entwicklung zu erreichen, als dies im nationalen Rahmen möglich gewesen wäre. Der Fall Honduras scheint hierfür eine interessante Antwort zu geben. Dieses Land bewies nämlich, daß es durch den Austritt aus der Gemeinschaft und den Abschluß von bilateralen Abkommen mit Guatemala, Nicaragua und Costa Rica bessere Bedingungen aushandeln konnte, die es ihm jetzt erlauben, die eigenen Produkte zollfrei in diese Länder zu exportieren, für die Importe aus den gleichen Ländern jedoch Zölle zu erheben. War es denn nötig, die krisenhafte Situation innerhalb des CACM so weit gehen zu lassen, um schließlich Honduras doch weitgehende Konzessionen einzuräumen?

42. Im Laufe der jetzt fast fünfzehnjährigen Entwicklung des CACM waren nämlich die Konflikte entweder aufgrund von ungleichgewichtigen Handelsströmen zwischen den Partnern entstanden oder aufgrund von Finanzierungsschwierigkeiten wegen stark rückläufiger Fiskaleinnahmen infolge der Befreiung des regionalen Handels.

Den ersten Konflikt gab es im Jahre 1966, als Honduras aufgrund von zunehmenden Handelsbilanzdefiziten mit der Region einen Sonderstatus für die Gewährung von Investitionsanreizen im Rahmen der Harmonisierung der fiskalischen Anreize forderte. Der zweite folgte bald danach, als Costa Rica wegen hoher Handelsbilanzdefizite sowohl mit der Region als auch mit Drittländern eine Abwertung der eigenen Währung beschloß. Dieser Akt wurde von den restlichen Partnern als integrationsfeindlich angesehen und mit Gegenmaßnahmen beantwortet, bis Costa Rica den Beschluß wieder rückgängig machte. Erst im Jahre 1972 konnte man sich nach langen Verhandlungen auf einen günstigeren Wechselkurs für die wichtigsten Gemeinschaftsprodukte im Vergleich zu Drittlandsimporten einigen. Schließlich kam es in den Jahren 1967 und 1968 zu allgemeinen Handelsbilanzschwierigkeiten bei allen Partnern infolge der verschlechterten Marktlage für ihre traditionellen Exporte. Man beschloß daher einen 30-prozentigen Zusatzzoll für Importe aus Drittländern und interne Steuern auf Luxusgüter zu erheben. Dadurch sollte dem Import aus Drittländern eine Grenze gesetzt und gleichzeitig die Fiskaleinnahmen verbessert werden. Verzögerungen bei der Anwendung dieses Beschlusses führten zu einem Alleingang Nicaraguas und somit zu erneuten Konfliktsituationen.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Für eine ausführliche kritische Analyse dieser Konflikte siehe: S.Fagan, Central American Economic Integration. The Politics of Unequal Benefits. Research Series No.15, University of California, Berkeley 1970.

43. Allgemein zeigte sich, daß Vereinbarungen zwischen den Partnern in kritischen Entwicklungen nicht zu erreichen waren und daß man immer wieder auf eine automatische Regelung derselben durch den freien Handel hoffte. Die betroffenen Partner reagierten auf diese Verzögerungspraxis mit Alleingängen, die den Zusammenhalt der Gemeinschaft immer aufs neue belasteten, bis schließlich seit den kriegerischen Auseinandersetzungen zwischen Honduras und El Salvador im Jahre 1969 eine Dauerkrise besteht.

44. Diese schwierige Situation hatte die Partnerstaaten veranlaßt, für das Jahr 1969 Verhandlungen über eine Reform des Vertrages anzusetzen. Dabei sollte besonders das Problem der gleichgewichtigen Entwicklung der Partner behandelt werden. Man strebte an, die nötigen Maßnahmen zu treffen, um zu einer enggestalteten Zollunion zu gelangen, in der Kompensationsmaßnahmen für die weniger entwickelten Partner eine besondere Rolle spielen. So wurde unter anderem eine gemeinsame Zollverwaltung geplant, die alle Zolleinnahmen erhalten und sie zwischen den Partnerstaaten neuverteilen sollte. Ferner wurde die Möglichkeit erwogen, Kompensationskredite für ungleichgewichtige Handelsströme zu erteilen sowie solche für Preisunterschiede zwischen Produkten aus der Region und Drittlandsprodukten. Durch solche Preisunterschiede fühlte sich Honduras besonders benachteiligt, das angeblich um 20 bis 100 vH höhere Preise für Gemeinschaftsprodukte zahlen mußte.<sup>1</sup> Daher forderte es eine Regelung über Ursprung der Waren, wobei an einen regionalen Anteil am Wertzuwachs von 60 vH gedacht wurde, damit diese als national gelten und somit freien Handel genießen könnten. Diese Forderung hätte jedoch den Handel erheblich beschränkt.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Siehe P. Robson: La función de los ajustes fiscales intergubernamentales en las agrupaciones económicas de países en desarrollo, con especial referencia al mercado común centroamericano, in Revista de la Integración Nr. 14, Sept. 1973, Buenos Aires, S. 102.

In einem Aufsatz von Jorge Arieñ Gerstein, El conflicto entre Honduras y El Salvador. Análisis de sus causas, in: Foro Internacional, Vol. XI, Nr. 4, abril-junio 1971, S. 568, sind weitere Zahlen für Preisunterschiede zwischen Gemeinschaftsprodukten und Drittlandsprodukten angegeben. Die Preise für Gemeinschaftsprodukte überschreiten die des Weltmarktes um 4,8 vH für Kabel und Drähte, bis zu 38,6 vH für Insektizide.

<sup>2</sup> In einem Aufsatz von D.C. Mead, The distribution of gains in customs unions, in: Kyklos, Vol. XXI, 1968, Fasc. 4, wird für Integrationsgemeinschaften bei Preisunterschieden zwischen Gemeinschaftsprodukten und Drittlandsimporten eine Kompensation des produzierenden Landes gegenüber dem konsumierenden Lande in der Höhe des Preisunterschiedes für die konsumierte Menge als Mindestmaß angesehen. Diese Regelung würde eine praktikable Kompensationsmöglichkeit darstellen, da für eine vollkommen ausgeglichene Kompensation a) der Schattenpreis für die Löhne, b) der Schattenpreis für den Wechselkurs und c) der Wert der "external economies" geschätzt werden müßten, was außerordentlich schwierig ist, zumal sich alle beteiligten Länder über diese Werte einigen müßten.

McClelland<sup>1</sup> berechnet jedoch auf der anderen Seite, daß die Preise für Gemeinschaftsprodukte für eine Mehrzahl von Produkten gleichgeblieben oder sogar gesunken sind. Dies war auch bei Honduras für den Fall von Glasbehältern (Abs.32) zu beobachten gewesen. Wenn diese Berechnung auch für jedes einzelne Land zutrifft, so wäre beispielsweise für Honduras durch die Mitgliedschaft am Gemeinsamen Markt ein Ziel erreicht, nämlich die Erhöhung des realen verfügbaren Einkommens. Der prioritätische Wunsch nach einer verstärkten Industrialisierung konnte jedoch nicht erfüllt werden.

Die Schwierigkeiten, eine genaue Berechnung der Preise für Gemeinschaftsprodukte im Vergleich zu internationalen Preisen anzustellen, die sich in den oben angeführten widersprüchlichen Schätzungen reflektieren, lassen erkennen, daß sogar die für praktikabel gehaltene Kompensationsmöglichkeit für Integrationsnachteile von Mead nicht so leicht durchzuführen ist.

45. Im Jahr 1969 fanden Verhandlungen über die Reform des Vertrages statt. Sie wurden durch den Krieg zwischen El Salvador und Honduras abgebrochen. Im Jahr 1970 wurden sie erneut aufgenommen, jedoch abermals ohne Resultat beendet, was den Austritt Honduras aus der Gemeinschaft zur Folge hatte. Die wichtigsten Punkte, die während dieser neuen Verhandlungen behandelt wurden, waren: a) Beratungen über die endgültige Anwendung des Protokolls von San José aus dem Jahr 1968 über zusätzliche Importzölle, b) eine Regelung über Ursprung der Waren, c) eine regionale Industriepolitik, die die Errichtung von Grundindustrien bei gleichgewichtiger Verteilung auf die Partnerländer fördern sollte und d) die Errichtung eines Fonds für industrielle und landwirtschaftliche Entwicklung, wobei der Beitrag der Partnerländer in direkter Relation zu deren Entwicklungsstand stehen sollte, die Vergabe der Kredite jedoch in umgekehrter Relation. Dieser Fonds sollte außerdem durch ausländische Kredite aufgestockt werden.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> D.H.McClelland, a.a.O., S.59-62 und 128-141.

<sup>2</sup> Siehe S.Helldt, Arbeitspapier Nr.17, a.a.O., S.33. Allein der Plan zur Errichtung dieses Fonds zeugt von der geringen Wirksamkeit der BCIE, die ihre Kredite ebenfalls vorzugsweise an die beiden ärmsten Partner des CACM, Honduras und Nicaragua, vergeben hatte. Weil man keine gezielte Industrialisierungspolitik auf Gemeinschaftsebene hatte, wurden die Kredite entsprechend der Nachfrage vergeben. So konnte die BCIE keine aktive Rolle als Förderer von Investitionen gemäß den Entwicklungserfordernissen der Region und der einzelnen Partner spielen.

46. Zum Scheitern dieser Verhandlungen hat anscheinend besonders die private Industrie in El Salvador beigetragen, die auf einen freien Handel ohne Restriktionen und Kompensationsregelungen drängte. Unterstützt wurde sie vom Handelsverband Zentralamerikas und von der privaten Industrie Guatemalas. Diese beiden Länder sind auch die weiter entwickelten der Region und konnten bisher am meisten von der Integration profitieren.<sup>1</sup>

47. Da eine "gerechte" Verteilung von Nutzen und Kosten zwischen Integrationspartnern von diesen Ländern selbst bestimmt werden muß, konnte bei so großen Interessenunterschieden eine rasche Einigung nicht erwartet werden. Die Einigung ist eine politische Entscheidung, die nur durch starke Regierungen durchgesetzt werden kann und eine Planung auf regionaler Ebene erfordert. Da in Zentralamerika die Regierungen mit den Interessen der Industrie eng verflochten sind und Planungsansätze selbst auf nationaler Ebene kaum zu finden sind, ist sicherlich auf kurze Sicht mit einer durchgreifenden Reform des CACM nicht zu rechnen. Daran wird sich schwerlich etwas ändern, obwohl zur neunten Versammlung des Comité de Alto Nivel (CAN)<sup>2</sup> im Dezember 1974 von der SIECA ein neuer Vertragsentwurf zur Begutachtung vorgelegt wurde. Darin wird abermals die Notwendigkeit einer harmonischen und gleichgewichtigen Entwicklung zwischen den Integrationspartnern bekräftigt. Auch der institutionelle Aufbau der Gemeinschaft soll gestrafft werden und die einzelnen Organe sollen größere Befugnisse erhalten.<sup>3</sup> Das CAN hatte bereits einen Grundsatzentschluß gefaßt, nach dem die "gleichgewichtige" Entwicklung zwischen den Partnern Bestandteil der regionalen Entwicklungsstrategie zu sein hätte. Hierfür müßten konkrete Instrumente und Mechanismen spezifiziert und Kompetenzen der Gemeinschaftsorgane verstärkt werden. Allerdings sollten die Maßnahmen auf regionaler Ebene nur komplementär zu denen der Länder selbst sein. Honduras wurde im Rahmen einer gleichgewichtigen Entwicklung innerhalb der Region Priorität eingeräumt.

48. Diese letzte Entwicklung könnte zu einer tiefgreifenden Reform der Gemeinschaft führen, obwohl die stärkeren Partner, Guatemala und El Salvador, den jetzigen Stand der Integration eher beibehalten wollen und immerzu von Normalisierung statt von Umstrukturierung sprechen. Zunächst allerdings hat Honduras zweifelsohne einen besseren "deal" durch das Austreten aus der Gemeinschaft erreicht und dadurch ist der Druck für eine Neuregelung des CACM entscheidend abgeschwächt worden.

---

<sup>1</sup> Siehe hierzu: S.Jonas, a.a.O., S.62-63.

<sup>2</sup> Das Comité de Alto Nivel ist verantwortlich für die Umstrukturierungsverhandlungen innerhalb des CACM.

<sup>3</sup> Siehe hierzu: Carta informativa, SIECA, Nr.159, Januar 1975.

Tabelle 1:

CACM, Importhandel von Erzeugnissen der Integrationsindustrien:  
Reifen und Schläuche, Ätznatron und chlorhaltige Insektizide

NAUCA-Warenklassifikation	1964	1965 <sup>a)</sup>	1966	1967 <sup>b)</sup>	1968 <sup>c)</sup>	1969	1970	1971
629-01-02: Reifen u. Schläuche								
Gesamtimporte (in 1000 US \$)	9345,0	8684,0	11024,8	10976,8	13065,2	12436,0	13731,7	15066,3
davon aus:Drittl.(1000 US \$)	7944,6	6844,5	6229,7	7679,7	6993,6	6361,5	7492,5	8413,4
CACM (in 1000 US \$)	1400,5	1839,5	4795,2	3297,1	6071,6	5984,5	6239,2	6652,9
davon aus:Guatemala (in vH)	98,7	98,3	99,7	97,5	73,4	72,4	74,1	69,7
Costa Rica (in vH)	0,9	1,4	0,0	1,7	26,4	27,4	25,8	28,1
629-01-02-02 (09) Reifen u. Schläuche, Formate, die von der Integrationsindustrie hergestellt werden								
Gesamtimporte (in 1000 US \$)	-	-	-	4663,2 <sup>d)</sup>	6693,1 <sup>d)</sup>	6151,9 <sup>d)</sup>	6849,5 <sup>d)</sup>	7171,5 <sup>d)</sup>
davon aus:Drittl.(1000 US \$)	-	-	-	2457,5	1929,0	1371,3	1489,1	1351,7
CACM (in 1000 US \$)	-	-	-	2205,7	4764,0	4780,6	5360,4	5819,7
davon aus:Guatemala (in vH)	-	-	-	98,0	71,4	76,0	73,0	71,0
Costa Rica (in vH)	-	-	-	1,5	28,6	23,8	26,8	26,5
511-03-00: Ätznatron								
Gesamtimporte (in 1000 US \$)	1115,2	979,7	1031,3	2004,5	554,5	529,4	1035,3	1937,5
davon aus:Drittl.(1000 US \$)	1095,9	979,6	1029,6	2002,9	449,1	248,4	309,9	815,5
CACM (in 1000 US \$)	19,4	0,1	1,7	1,6	105,3	281,0	725,4	1122,0
davon aus: Nicaragua (in vH)	0,0	69,3	0,0	0,0	99,9	99,7	98,1	98,5
512-09-01-01: chlorhaltige Insektizide								
Gesamtimporte (in 1000 US \$)	17,3 <sup>e)</sup>	612,9 <sup>e)</sup>	16,8 <sup>e)</sup>	109,6 <sup>e)</sup>	1228,0 <sup>d)</sup>	1558,0 <sup>d)</sup>	1001,5	1554,8
davon aus:Drittl.(1000 US \$)	17,2	612,1	16,8	109,6	548,9	58,9	59,6	1,2
CACM (in 1000 US \$)	0,1	0,8	-	-	579,0	1499,1	942,0	1553,7
davon aus: Nicaragua (in vH)	-	-	-	-	100,0	93,4	93,7	87,1

a) Zollfreier Handel für Reifen und Schläuche aus Guatemala (GINSA) mit Costa Rica und El Salvador (Juli 1965) und Nicaragua (Oktober 1965).

b) Herstellung von Reifen und Schläuchen in Costa Rica (Firestone) läuft an. Zölle für diese Produkte innerhalb der Gemeinschaft wurden um jährlich 10 vH herabgesetzt. Ab Februar 1965 sind diese vollkommen beseitigt worden, mit der Ausnahme von Honduras.

c) Produktion von Ätznatron und chlorhaltigen Insektiziden in Nicaragua läuft an.

d) Ohne Honduras.

e) NAUCA Produktkategorie 512-09-01.

Tabelle 2:

CACM : Importhandel von Gütern, die durch das Spezielle System gefördert werden, nach Ursprungsland, 1964.- 1971, in US \$ 1000.

NAUCA-Warenklassifikation	1964				1965			
	Imp. aus CACM	vH aus wichtigstem Lieferl.	Imp. aus Drittlt.	Gesamtimporte	Imp. aus CACM	vH aus wichtigstem Lieferl.	Imp. aus Drittlt.	Gesamtimporte
511-01-02: Schwefelsäure (1)	26,7	25,1% <sup>a</sup>	174,5	201,2	28,4	60,6% <sup>a</sup>	102,2	130,6
599-01-04-04: Polyvinylchlorid (2)	-	- <sup>b</sup>	-	-	-	- <sup>b</sup>	-	-
641-19-08-01: wasseraufsaugendes Papier (3)	-	- <sup>c</sup>	-	-	-	- <sup>c</sup>	-	-
642-09-06: Toilettenpapier (4)	1,3	61,5% <sup>c</sup>	871,1	872,4	5,3	54,7% <sup>c</sup>	968,3	973,6
665-01-00-02: Glasbehälter (5)	-	- <sup>d</sup>	-	-	5,1	91,5% <sup>d</sup>	2279,0	2284,1
673-01-00-02: Schmuckwaren u. Silberschmiedewaren (6)	-	- <sup>e</sup>	-	-	-	- <sup>e</sup>	-	-
684-02-01: Blätter u. Folien aus Aluminium (7)	5,4	1,9% <sup>a</sup>	820,4	825,8	17,5	0,0% <sup>a</sup>	997,9	1015,4
699-12-01-01: Macheten (8)	-	- <sup>f</sup>	-	-	-	- <sup>f</sup>	-	-
699-12-01-03: Werkzeuge (9)	218,0 <sup>k</sup>	10,5% <sup>a</sup>	1886,6 <sup>k</sup>	2104,6 <sup>k</sup>	308,5 <sup>k</sup>	44,1% <sup>a</sup>	1537,3 <sup>k</sup>	1845,8 <sup>k</sup>
699-12-01-09: Werkzeuge (9)								
699-21-04: Metallflaschen für verdichtete Gase (10)	0,1	100,0% <sup>b</sup>	268,9	270,0	1,9	0,0% <sup>b</sup>	590,4	592,3
721-03-02: Leuchtröhren (11)	0,2	70,8% <sup>h</sup>	389,0	389,2	33,7	100,0% <sup>h</sup>	360,2	393,9
721-03-01-01: Glühlampen für elektrische Beleuchtung, für 90 V oder mehr (12) i	0,2	46,7% <sup>a</sup>	1169,7	1169,9	119,1	98,9% <sup>a</sup>	1106,7	1225,8

NAUCA-Warenklassifikation	1966				1967			
	Imp. aus CACM	vH aus wichtigstem Lieferl.	Imp. aus Drittlt.	Gesamtimporte	Imp. aus CACM	vH aus wichtigstem Lieferl.	Imp. aus Drittlt.	Gesamtimporte
511-01-02: Schwefelsäure (1)	74,8	50,8% <sup>a</sup>	90,1	164,9	87,0	94,9% <sup>a</sup>	86,9	173,9
599-01-04-04: Polyvinylchlorid (2)	-	- <sup>b</sup>	-	-	-	- <sup>b</sup>	-	-
641-19-08-01: wasseraufsaugendes Papier (3)	-	- <sup>c</sup>	657,9	657,9	1,4	100,0% <sup>c</sup>	868,3	869,7
642-09-06: Toilettenpapier (4)	0,6	50,0% <sup>c</sup>	736,6	737,2	3,0	23,3% <sup>c</sup>	726,6	729,6
665-01-00-02: Glasbehälter (5)	271,2	99,7% <sup>d</sup>	2520,5	2791,8	1341,5 <sup>j</sup>	99,2% <sup>d</sup>	1475,3 <sup>j</sup>	2816,8 <sup>j</sup>
673-01-00-02: Schmuckwaren u. Silberschmiedewaren (6)	-	- <sup>e</sup>	-	-	-	- <sup>e</sup>	-	-
684-02-01: Blätter u. Folien aus Aluminium (7)	60,1	44,6% <sup>a</sup>	1267,6	1327,7	249,5	94,3% <sup>a</sup>	1437,3	1686,8
699-12-01-01: Macheten (8)	811,1	100,0% <sup>f</sup>	278,3	1089,4	1061,7	100,0% <sup>f</sup>	87,0	1148,6
699-12-01-03: Werkzeuge (9)	109,8	97,4% <sup>a</sup>	449,1	558,9	92,3	99,3% <sup>a</sup>	377,7	470,0
699-12-01-09: Werkzeuge (9)								
699-21-04: Metallflaschen für verdichtete Gase (10)	3,9	5,1% <sup>g</sup>	633,7	637,6	5,2	94,2% <sup>g</sup>	558,3	563,5
721-03-02: Leuchtröhren (11)	65,6	100,0% <sup>h</sup>	421,6	487,2	147,2	95,5% <sup>h</sup>	463,1	610,3
721-03-01-01: Glühlampen für elektrische Beleuchtung, für 90 V oder mehr (12) i	354,5	98,8% <sup>a</sup>	926,7	1281,2	490,7	99,8% <sup>a</sup>	1010,1	1500,8

Tabelle 2 Fortsetzung:

NAUCA-Warenklassifikation	1968				1969			
	Imp. aus CACM	vH aus wichtigstem Lieferl.	Imp. aus Dritt.	Gesamtimporte	Imp. aus CACM	vH aus wichtigstem Lieferl.	Imp. aus Dritt.	Gesamtimporte
511-01-02: Schwefelsäure (1)	113,5	88,2% <sup>a</sup>	108,7	222,2	105,9	98,8% <sup>a</sup>	54,6	160,5
599-01-04-04: Polyvinylchlorid (2)	-	- <sup>b</sup>	-	-	43,2	84,0% <sup>b</sup>	207,5	250,7
641-19-08-01: wasseraufsaugendes Papier (3)	0,3	0,0% <sup>c</sup>	726,3	726,6	30,7	100,0% <sup>c</sup>	687,7	718,4
642-09-06: Toilettenpapier (4)	-	- <sup>c</sup>	1178,1	1178,1	3,1	100,0% <sup>c</sup>	1279,1	1282,2
665-01-00-02: Glasbehälter (5)	2126,0	95,6% <sup>d</sup>	332,3	2458,3	1618,3 <sup>1</sup>	93,0% <sup>d</sup>	323,0 <sup>1</sup>	1941,3 <sup>1</sup>
673-01-00-02: Schmuckwaren u. Silberschmiedewaren (6)	-	- <sup>e</sup>	-	-	-	- <sup>e</sup>	-	-
684-02-01: Blätter u. Folien aus Aluminium (7)	576,3	98,3% <sup>a</sup>	1139,4	1715,7	1050,2	97,8% <sup>a</sup>	1116,9	2167,1
699-12-01-01: Macheten (8)	998,6	100,0% <sup>f</sup>	67,5	1066,1	1114,1	99,7% <sup>f</sup>	76,4	1190,5
699-12-01-03: Werkzeuge (9)	114,5	91,4% <sup>a</sup>	306,0	420,5	70,0	97,3% <sup>a</sup>	340,6	410,6
699-12-01-09: Werkzeuge (9)								
699-21-04: Metallflaschen für verdichtete Gase (10)	282,0	97,7% <sup>g</sup>	499,4	781,4	649,5	62,9% <sup>g</sup>	314,1	963,6
721-03-02: Leuchtröhren (11)	376,2	98,0% <sup>h</sup>	330,9	707,1	317,9	99,4% <sup>h</sup>	238,8	556,7
721-03-01-01: Glühlampen für elektrische Beleuchtung, für 90 V oder mehr (12) i	588,0	99,4% <sup>a</sup>	1051,3	1639,3	516,9	100,0% <sup>a</sup>	855,3	1372,2

NAUCA-Warenklassifikation	1970				1971			
	Imp. aus CACM	vH aus wichtigstem Lieferl.	Imp. aus Dritt.	Gesamtimporte	Imp. aus CACM	vH aus wichtigstem Lieferl.	Imp. aus Dritt.	Gesamtimporte
511-01-02: Schwefelsäure (1)	129,9	89,2% <sup>a</sup>	78,9	208,8	142,3	99,6% <sup>a</sup>	79,1	221,4
599-01-04-04: Polyvinylchlorid (2)	687,9	92,2% <sup>b</sup>	113,0	800,9	1071,6	90,0% <sup>b</sup>	854,2	1925,8
641-19-08-01: wasseraufsaugendes Papier (3)	47,7	99,8% <sup>c</sup>	1340,2	1387,9	96,4	90,2% <sup>c</sup>	374,9	471,3
642-09-06: Toilettenpapier (4)	701,3	98,6% <sup>c</sup>	386,7	1088,0	896,3	80,6% <sup>c</sup>	169,8	1066,1
665-01-00-02: Glasbehälter (5)	3593,5	99,7% <sup>d</sup>	539,8	4133,3	2583,0	99,9% <sup>d</sup>	216,0	2799,0
673-01-00-02: Schmuckwaren u. Silberschmiedewaren (6)	2,8	57,1% <sup>e</sup>	44,3	47,1	1,6	100,0% <sup>e</sup>	54,7	56,3
684-02-01: Blätter u. Folien aus Aluminium (7)	1345,2	90,3% <sup>a</sup>	1421,4	2766,6	1257,1	93,8% <sup>a</sup>	956,5	2213,6
699-12-01-01: Macheten (8)	1208,4	100,0% <sup>f</sup>	86,9	1295,3	1218,7	100,0% <sup>f</sup>	170,7	1389,4
699-12-01-03: Werkzeuge (9)	161,7	100,0% <sup>a</sup>	293,2	454,9	263,4	100,0% <sup>a</sup>	604,7	868,1
699-12-01-09: Werkzeuge (9)								
699-21-04: Metallflaschen für verdichtete Gase (10)	539,6	73,0% <sup>g</sup>	445,7	985,3	524,1	68,5% <sup>g</sup>	522,8	1046,9
721-03-02: Leuchtröhren (11)	287,9	97,7% <sup>h</sup>	205,4	493,3	401,7	99,7% <sup>h</sup>	204,6	606,3
721-03-01-01: Glühlampen für elektrische Beleuchtung, für 90 V oder mehr (12) i	509,9	98,5% <sup>a</sup>	631,1	1141,0	496,3	99,4% <sup>a</sup>	739,1	1235,4

Tabelle 2 Fortsetzung:

- a) aus El Salvador
  - b) aus Nicaragua
  - c) aus Guatemala und Costa Rica
  - d) aus Guatemala
  - e) aus Guatemala und El Salvador
  - f) aus Guatemala, El Salvador und Nicaragua
  - g) aus Costa Rica
  - h) aus El Salvador und Costa Rica
  - i) bis 1968 Gesamtgruppe 721-03-01
  - j) bei El Salvador Gesamtgruppe 665-01-00 einbezogen
  - k) bis 1966 Produktgruppe 699-12-01, Macheten eingeschlossen
  - l) ohne El Salvador
- 
- (1) Zusatzzoll ab November 1969 in Kraft, mit Ausnahme von Honduras
  - (2) Zusatzzoll ab April 1969 in Kraft, mit Ausnahme von Honduras
  - (3) Zusatzzoll ab Mai 1970 in Kraft, mit Ausnahme von Honduras
  - (4) Zusatzzoll ab Mai 1970 in Kraft, mit Ausnahme von Honduras
  - (5) Zusatzzoll ab Mai 1967 in Kraft, mit Ausnahme von Honduras
  - (6) Zusatzzoll noch nicht eingeführt
  - (7) Zusatzzoll noch nicht eingeführt
  - (8) Zusatzzoll ab Februar 1968 in Kraft, mit Ausnahme von Honduras
  - (9) Zusatzzoll ab September 1969 in Kraft, mit Ausnahme von Honduras
  - (10) Zusatzzoll ab April 1969 in Kraft, mit Ausnahme von Honduras
  - (11) Zusatzzoll ab April 1969 in Kraft, mit Ausnahme von Honduras
  - (12) Zusatzzoll ab April 1965 in Kraft

---

Quelle: Anuario Estadístico Centroamericano de Comercio Exterior,  
SIECA, Guatemala, 1964-1971.



Tabelle 3: Honduras: Integrationsbedingte Gewinne und Verluste beim  
Import von Glasbehältern (NAUCA: 665-01-00-02)  
(1000 US \$)

	1965	1966	1967 <sup>a)</sup>	1968	1969	1970	1971
1) Gesamtimporte	2284,1	2791,8	2816,8	2458,3	1941,3	4133,3	2799,0
2) Davon aus Guatem.	5,1	271,2	1341,5	2126,0	1618,3	3593,5	2583,0
3) Zolleinnahmen aus Drittlandsimporten <sup>b)</sup>	66,7	62,1	10,7	3,9	7,9	11,3	11,4
4) Zollmindereinnah- men durch zollfrei- Import aus Partner- ländern <sup>b)</sup>	-	-	-41,5	-68,7	-108,5	-171,8	-134,1
5) Zollmehreinnahmen durch neuen Zoll für Drittlands- importe	-	-	11,1	3,7	7,2	10,3	9,8
6) 4) + 5)	-	-	-30,4	-65,0	-91,3	-161,5	-124,3
7) Ergebnis des Preis- unterschieds zwi- schen Drittlands- produkt u. regio- nalem Produkt <sup>c)</sup>	-	-	21,9	56,2	158,2	256,3	380,6
8) 6) als vH der reg. Importe Honduras	-	-	14,7	18,2	16,1	18,1	18,8
9) 6) - 7) = Welfare- gewinn	-	-	-8,4	-8,8	66,9	94,8	256,3

a) ab 13.3.1967 neuer Importzoll, 0,06 US \$ pro Bruttokilo und 10 vH ad valorem  
b) zum alten Importzoll 0,02 US \$ pro Bruttokilo und 10 vH ad valorem  
c) Berechnet wie folgt: Preise für Drittlandsimporte, Wert der Importe geteilt durch Importmenge plus Zollbelastung pro Bruttokilo im Jahre 1966. Da der absolute Zoll in Zentralamerika eine große Bedeutung hat und die Produkte unterschiedlich belastet, je nach Preislage und Qualität, wurde diese Lösung gefunden.  
Preise für regionale Produkte, Importwert geteilt durch Importmenge. Der Preisunterschied wurde mit der regionalen Importmenge multipliziert.

Quelle: Berechnet aus Anuario Estadístico Centroamericano de Comercio Exterior, SIECA, Guatemala, versch. Jgg.