

# Die Wirtschaftsbeziehungen zwischen China und Lateinamerika: Mehr als große Hoffnungen?\*

Thomas Pohl\*\*

## China: Der Boom geht weiter!

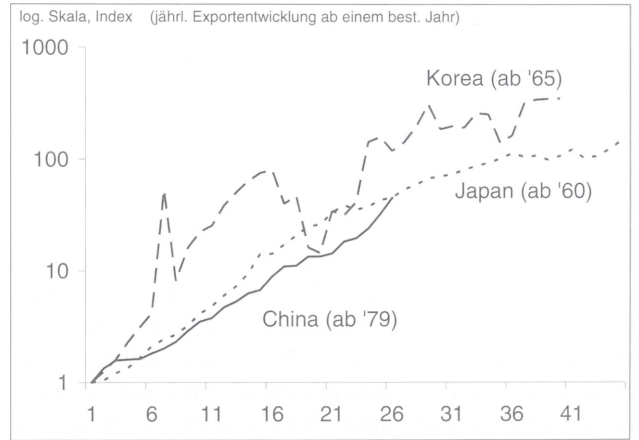
Die weltwirtschaftliche Bedeutung der Volksrepublik China hat in den letzten Jahren dramatisch zugenommen. Seit 1978, als Deng Xiaoping die ersten wirtschaftlichen Reformen anstieß, ist das chinesische BIP im Durchschnitt um gut 9% pro Jahr gewachsen, und damit schneller als jede andere Volkswirtschaft der Welt und dreimal so schnell wie diejenige der USA. Damit hat sich das chinesische BIP pro Kopf seit 1978 mehr als versechsfacht. Zum Vergleich: Das BIP pro Kopf ist in Lateinamerika im Vergleichszeitraum nur um rund 10% angestiegen. Zwar liegt China damit vom Niveau (rund US\$ 1.000) immer noch deutlich unter dem lateinamerikanischen Durchschnitt (rund US\$ 3.800), dennoch ist die hohe Dynamik der chinesischen Entwicklung bemerkenswert. China ist heute kaufkraftgewichtet nach den USA die zweitgrößte Volkswirtschaft der Welt, und zum aktuellen Wechselkurs immerhin noch die siebtgrößte. Zwischen 2001 und 2003 beruhte rund ein Drittel der weltwirtschaftlichen Expansion (kaufkraftgewichtet) auf dem Wachstum Chinas, und im vergangenen Jahr dürfte China mit einem Wachstum von rund 9,5% wiederum zu den am dynamischsten wachsenden Volkswirtschaften weltweit gehört haben (Dresdner Bank 2005: 17).

Die Hindernisse für nachhaltiges Wachstum sind in China jedoch zahlreich: Das Bankensystem ist in einem fragilen Zustand, und der institutionelle Rahmen ist stark defizitär: Es fehlt ein transparentes Rechtssystem, Korruption ist weit verbreitet, und der regulatorische Rahmen für private Wirtschaftsaktivität ist geprägt von weit reichenden Unwägbarkeiten. Darüber hinaus besteht aufgrund von sich ausweitenden Einkommensunterschieden und Menschenrechtsverletzungen ein erhebliches Risiko von politischen und sozialen Konflikten, und gravierende Umweltprobleme stellen ebenfalls eine Gefahr für die wirtschaftliche Entwicklung dar.

Vor diesem Hintergrund und angesichts einer drohenden Überhitzung der Volkswirtschaft mehrten sich Mitte vergangenen Jahres die Zweifel an einem nachhaltigen wirtschaftlichen Aufschwung in China. Nachdem die Regierung Gegenmaßnahmen u.a. in Form von verschärften Kreditrichtlinien und Investitionsbeschränkungen erlassen hat, scheint die Gefahr einer Überhitzung wieder gebannt, und zumindest in mittelfristiger Perspektive

rechnen die meisten Beobachter inzwischen damit, dass China weiterhin dynamisch wachsen wird. Der IWF geht – unter der Bedingung, dass Strukturreformen im Bankensystem und bei den Staatsunternehmen vorangetrieben werden – davon aus, dass das chinesische BIP für mindestens eine weitere Dekade mit durchschnittlich 7-8% p.a. expandieren wird. In dieser Geschwindigkeit würde das auf der Basis der Kaufkraft berechnete Bruttoinlandsprodukt Chinas das der USA noch vor 2020 übertreffen, auch wenn das tatsächliche BIP pro Kopf weiterhin viel niedriger liegen würde. In laufenden US-Dollar-Preisen würde die chinesische Volkswirtschaft die USA zwar nicht vor 2040 übertreffen, allerdings dürfte sie nach Berechnungen einer amerikanischen Investmentbank bereits zur Mitte des nächsten Jahrzehnts Japan eingeholt haben.

Abb. 1: Exporte China/Japan/Südkorea



Quelle: DataStream.

Darüber hinaus ist China ungewöhnlich stark in die Weltwirtschaft integriert: Der Außenhandel des Landes beläuft sich auf rund 75% seiner Wirtschaftsleistung und ist damit weitaus höher als in anderen *Emerging Markets*, wie z.B. Brasilien (2004: 27%) und Indien (22%). Selbst in Japan erreichte der Außenhandel in der Spitze nur einen Anteil von rund 32% des BIP. Die chinesischen Exporte sind seit 1999 um durchschnittlich 20% p.a. gestiegen, und im vergangenen Jahr war China hin-

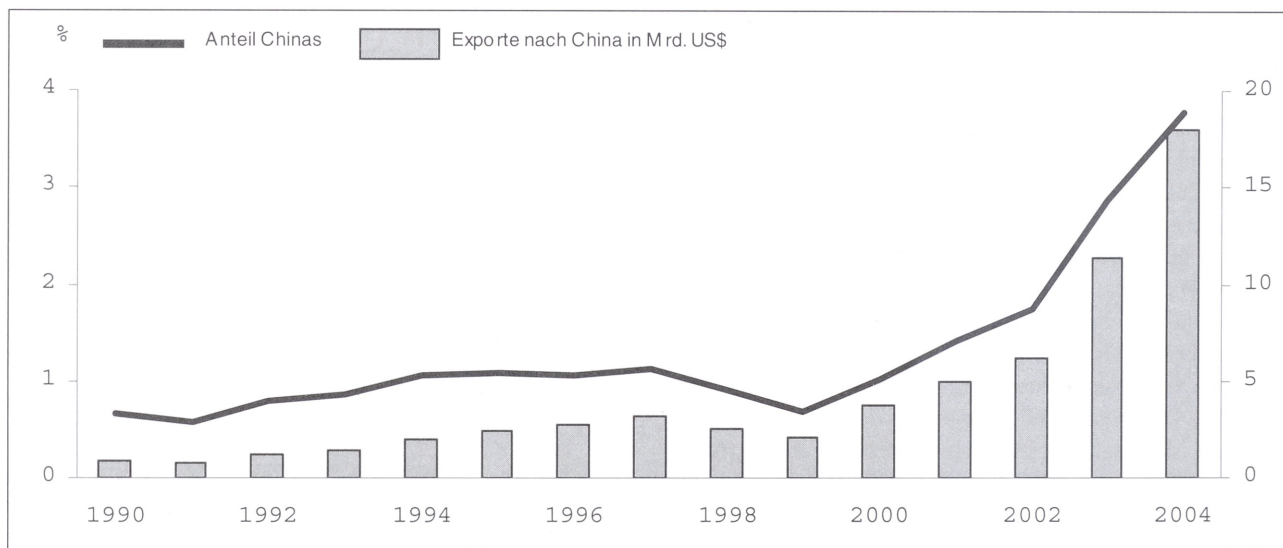
ter den USA und Deutschland der drittgrößte Exporteur der Welt. Wird sich diese dynamische Entwicklung fortsetzen? Der historische Vergleich der Exportentwicklung Chinas mit der anderer *Emerging Markets* (z.B. Japan nach 1960, Korea nach 1965) lässt einen weiteren Anstieg der Exporte erwarten. Es ist demnach möglich, dass China innerhalb von rund einem Jahrzehnt die größte Handelsmacht der Welt wird.

## Lateinamerika und China: Ideale Partner?

Die Wirtschaftsbeziehungen zwischen Lateinamerika und China waren bis Mitte der 1990er Jahre relativ unbedeutend. In den letzten Jahren scheint sich jedoch auf

chinesischer Seite ein Strategiewandel zu vollziehen, und es wurde erkannt, dass China und Lateinamerika sich in idealer Weise ergänzen. Lateinamerika verfügt über die Rohstoffreserven, die China für sein weiteres Wachstum benötigt, und Lateinamerika ist auf ausländisches Kapital angewiesen, das chinesische Unternehmen bereit sind, dort zu investieren. Und so hat sich der Handelsaustausch zwischen Lateinamerika und China in den letzten Jahren sehr dynamisch entwickelt: Die Gesamtausfuhren Lateinamerikas nach China stiegen zwischen 1999 und 2004 um durchschnittlich mehr als 50% p.a., während die Importe Lateinamerikas aus China jährlich um rund 25% zunahmen. Insgesamt hat sich der bilaterale Handel zwischen China und Lateinamerika seit 1999 verfünffacht und lag Ende vergangenen Jahres bei rund US\$ 40 Mrd.

Abb. 2: Exporte Lateinamerikas nach China



Quelle: DataStream.

Die Hoffnungen der lateinamerikanischen Regierungen und Unternehmer richten sich auf eine weitere Intensivierung der wirtschaftlichen Beziehungen. Anlässlich der Reise des chinesischen Präsidenten Hu Jintao nach Brasilien, Argentinien, Chile und Kuba im Oktober 2004 sind handelspolitisch wichtige Weichen gestellt und teilweise konkrete Investitionsprojekte vereinbart worden. Die Andenregion ist aufgrund ihrer umfangreichen Rohstoffvorkommen ebenfalls für chinesische Unternehmen interessant. Vor diesem Hintergrund besuchte der chinesische Vizepräsident Zeng Qinghong Anfang dieses Jahres unter anderem Peru und Venezuela. Erste Spekulationen, die im Nachgang der Reisen von einem Investitionsvolumen von bis zu US\$ 30 Mrd. ausgingen – einige Akteure sprachen sogar von bis zu US\$ 50 Mrd. – dürften zwar deutlich übertrieben sein. Klar ist jedoch das starke Interesse Chinas an einer engeren Verbindung zu Lateinamerika.

Insgesamt ist zu vermuten, dass das gesteigerte Interesse der Chinesen an Lateinamerika keine vorüber-

gehende Erscheinung ist, sondern eher ein Unterfangen strategischer Natur. Anders als seinerzeit z.B. japanische Unternehmen, die kleine Investitionen in der Region tätigten, um Posten zur Beobachtung des Marktes und von Mitbewerbern einzurichten, scheint das chinesische Interesse auf einen im jeweiligen Segment gewichtigen wirtschaftlichen Einfluss ausgerichtet zu sein, der durch politische Initiativen unterstützt wird. Für den strategischen Charakter der Hinwendung zu Lateinamerika spricht auch die *top-down*-Struktur der Entscheidungsfindung im chinesischen Staatsapparat: Die politische Entscheidung, sich Lateinamerika stärker zuzuwenden, dürfte noch in den 1990er Jahren getroffen worden sein und wird nun von der politischen Führung und den nachgeordneten Behörden und Staatsbetrieben konsequent umgesetzt. Dieser politische Nachdruck wird auch in dem Bestreben Chinas deutlich, extraregionales Mitglied der Inter-Amerikanischen Entwicklungsbank (IADB) zu werden. Eine Mitgliedschaft würde nicht nur chinesischen Unternehmen den Zugang zu



IADB-Kredit für Investitionen in Lateinamerika eröffnen, sondern gäbe der chinesischen Regierung auch die Möglichkeit, die Politik der IADB mitzugestalten. Allerdings sind die Widerstände – vor allem auf Seiten Mexikos und der USA – offensichtlich erheblich, sodass sich ein Beitritt Chinas zur IADB noch eine Weile verzögern könnte.

## Lateinamerikas Regierungen bemühen sich um Annäherung

Auch von lateinamerikanischer Seite sind in den letzten Jahren verstärkt Anstrengungen unternommen worden, den Austausch mit China zu intensivieren: So hat Argentinien seit dem Jahr 2000 insgesamt fünf Handelsdelegationen nach China entsandt, und Präsident Néstor Kirchner ist im Juni 2004 persönlich nach China gereist, um die Wirtschaftsbeziehungen zu stärken. Mit Blick auf chinesische Investitionen in Argentinien scheint noch viel Entwicklungspotenzial brach zu liegen: Im Jahr 2002 waren nur 28 Firmen mit chinesischem Kapital in Argentinien registriert, wovon die bekanntesten der Motorradhersteller Jinarg und der Hersteller von Telekommunikationsausrüstung Huawei Technologies sind.

Um die Chancen des chinesischen Marktes zu nutzen haben auch brasilianische Politiker und Unternehmen eine Reihe von Anstrengungen unternommen. So reiste im Mai 2004 eine große Handelsdelegation unter Leitung von Staatspräsident Ignacio Lula da Silva nach China, um brasilianischen Exporten von verarbeiteten Gütern, darunter Möbel, Kosmetik, Edelsteine, Software und medizinisches Gerät, den Weg zu ebnen. Bereits im Jahr 2002 war eine hochkarätig besetzte Delegation nach China gereist. Im Rahmen dieser Reise wurde von der Brasilianisch-Chinesischen Handelskammer in Shanghai eine Ausstellung für brasilianische Produzenten organisiert. Darüber hinaus hat Brasilien ein neues Handelsförderungsbüro in Shanghai eröffnet. Damit ist China neben den USA das einzige Land, in dem Brasilien mehr als ein Handelsförderungsbüro hat (Paiva Abreu 2005: 29).

Zu den derzeit wichtigsten Investitionsprojekten chinesischer Unternehmen in Brasilien gehören zwei Kooperationen chinesischer Firmen mit dem Stahl- und Bergbaukonzern CVRD (Companhia Vale do Rio Doce). So ist im Norden des Landes eine Stahlhütte in Kooperation mit Arcelos und Baosteel geplant. Das Projekt hat ein Investitionsvolumen von rund US\$ 1,5 Mrd. und wäre die größte Auslandsinvestition Chinas überhaupt. Auch im Vergleich zu den jährlichen Nettozuflüssen ausländischer Direktinvestitionen nach Brasilien, die im vergangenen Jahr bei rund US\$ 18 Mrd. lagen, ist dies eine signifikante Größe. In einer zweiten Phase soll ein Walzwerk folgen, das ein Investitionsvolumen von noch einmal US\$ 1 Mrd. haben soll. In einem weiteren Joint Venture zwischen der China Aluminium Group und CVRD soll insgesamt US\$ 1 Mrd. in eine Aluminiumhütte investiert werden. Allerdings sind beide Projekte noch nicht über das Planungsstadium

hinausgekommen (FT, 9.3.05). Bestehende chinesische Investitionen zielen vor allem auf die Herstellung von Holzprodukten, Telekommunikationsgeräten und Unterhaltungselektronik ab. Insgesamt sind mehr als 50 chinesische multinationale Firmen in Brasilien tätig.

Auch Chile versucht, am chinesischen Aufschwung zu partizipieren: So wurde auf dem APEC-Gipfel Ende November 2004 in Santiago de Chile die Aufnahme von Gesprächen über ein Freihandelsabkommen zwischen China und Chile bekannt gegeben. Beide Länder sind Mitglied der APEC und genießen daher in vielen Bereichen schon erhebliche Handelserleichterungen. Im Jahr 2002 waren 19 Tochterfirmen von multinationalen Unternehmen mit Hauptsitz in China in Chile registriert, die meisten davon im Handelsbereich. In Peru konzentrieren sich die chinesischen Investitionen derzeit vor allem auf den Bergbau- und Erdölsektor. In den 1990er Jahren erwarb die China National Petroleum Corporation das Recht, mit Investitionen von US\$ 65 Mio. Erdölfelder im Land zu erschließen. Im Bergbausektor hat ein chinesisches Unternehmen US\$ 120 Mio. in Hierro Peru investiert, um Eisenerz zu fördern, und in Venezuela investierte China National Petroleum insgesamt US\$ 360 Mio. in die Erschließung von Erdölfeldern. Das Unternehmen ist außerdem in der Produktion und im Transport von Eisenerz in Venezuela aktiv.

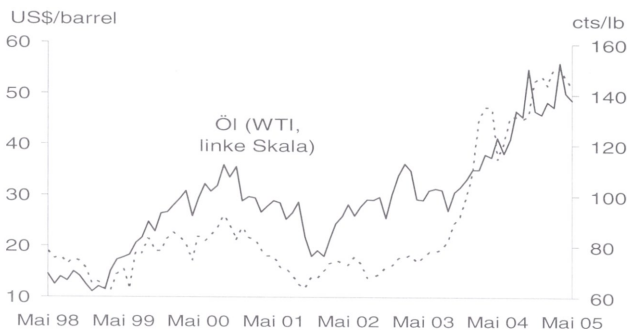
## Welche Konsequenzen hat ein dynamisch wachsendes China für Lateinamerika?

Um die Konsequenzen einer engeren Einbindung Chinas in die Weltwirtschaft für Lateinamerika abschätzen zu können, müssen folgende Effekte abgegrenzt werden: Zum einen ist China ein sehr dynamisch wachsender Absatzmarkt. Die Importe des Landes stiegen im Jahr 2004 um 35% und im Jahr zuvor sogar um rund 50%. Für die lateinamerikanischen Länder ist dabei vor allem relevant, dass China zunehmend als Nachfrager für Rohstoffe auftritt. China ist bereits der weltweit wichtigste Konsument von Rohstoffen wie Kohle, Stahl und Kupfer: So verbrauchte China z.B. im Jahr 2003 40% der weltweit konsumierten Kohle und rund 30% des weltweit verbrauchten Stahls, und fast der gesamte Anstieg im globalen Verbrauch von Kupfer und Stahl ging auf das Konto der Volksrepublik. Chinas Ölverbrauch hat sich in den letzten zehn Jahren verdoppelt, womit das Land nunmehr der zweitwichtigste Nachfrager von Erdöl ist (*The Economist*, 2.10.04). Der Anstieg der chinesischen Nachfrage erklärt fast zwei Fünftel des Anstiegs des Weltkonsums in den letzten vier Jahren und ist die treibende Kraft hinter der Hausse an den Primärgütermärkten. Dabei ist jedoch vor allem mit Blick auf den Ölverbrauch, der nicht nur auf steigende Transportnachfrage, sondern auch auf Knappheit bei anderen Quellen der Stromerzeugung zurückzuführen ist, zu beachten, dass Investitionen in alternative Energiequellen vorangetrieben werden und somit kurz- und mittelfris-



tig mit erheblicher Volatilität der Nachfrage zu rechnen ist.

**Abb. 3: Preisentwicklung Öl und Kupfer**



Quelle: DataStream.

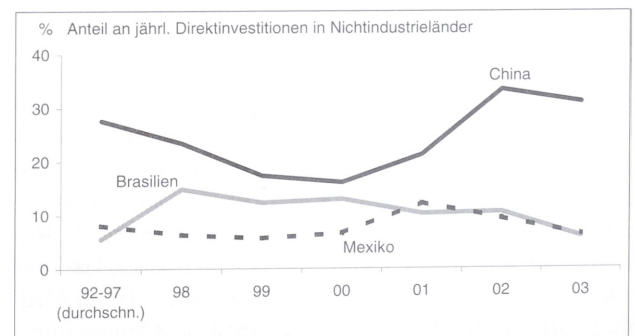
Aber auch für verarbeitete Güter aus Lateinamerika könnte sich China in den kommenden Jahren ob seiner Größe und seines dynamischen Wachstums als interessanter Markt erweisen. Im Zuge des WTO-Beitritts Chinas ist der durchschnittliche Außenzoll des Landes von mehr als 40% im Jahr 1992 auf 6% beim WTO-Beitritt im Dezember 2001 gefallen, womit die chinesischen Zollschranken zu den niedrigsten unter den sich entwickelnden Volkswirtschaften gehören. Darüber hinaus wurden viele nichttarifäre Handelshemmnisse beseitigt, und die WTO bietet nun einen Mechanismus für die Beilegungen von Handelskonflikten zwischen den lateinamerikanischen Ländern und China. Mit steigendem Einkommen und steigender Konsumneigung wird in den kommenden Jahren Chinas Nachfrage nach verarbeiteten Gütern auf dem Weltmarkt voraussichtlich zunehmen – und China wird bei diesen Gütern auch mehr auf Vielfalt setzen.

Zum anderen ist China ein sehr wettbewerbsfähiger Produzent und ein wichtiger Exporteur von verarbeiteten Produkten. So sind die Exporte Chinas nach Lateinamerika im Jahr 2004 um 45% angestiegen und lagen damit im vergangenen Jahr bei dem Siebenfachen des Wertes von 1994. Dieser außerordentlich hohe Zuwachs deutet auf die sehr hohe Konkurrenzfähigkeit der chinesischen Produzenten. Damit einhergehen wird eine weiterhin deutliche Verschiebung der relativen Preise, was einige Länder Lateinamerikas besser stellen kann, andere jedoch negativ betreffen wird: Ein Land kann sich nicht nur dadurch besser stellen, dass es mehr produziert, sondern auch durch eine Verbesserung seiner Terms-of-Trade, d.h. relativ steigender Preise der vom Land produzierten Güter im Vergleich zu den Preisen der vom Land im Ausland eingekauften Güter. China hat die Weltwirtschaft in den vergangenen Jahren auch dadurch geprägt, dass sich die relativen Preise verschoben haben: Die Preise von Gütern, die China produziert – dies sind vor allem arbeitsintensive Güter – sind gefallen und werden vermutlich weiter fallen, während die Preise von Gütern, die China importieren muss – dies sind vor allem Rohstoffe und Kapitalgüter –, weiter steigen werden. Niedrigere Preise von in China produzier-

ten Gütern erhöhen die Kaufkraft der Konsumenten im Rest der Welt, auch wenn dies kurzfristig eher in den Industrieländern zum Tragen kommen dürfte als in den Ländern Lateinamerikas. Für viele Produzenten von einfachen verarbeiteten Gütern in Lateinamerika bedeutet die zunehmende Expansion Chinas auf dem Weltmarkt hingegen nicht nur verschärfte Konkurrenz und niedrigere Einnahmen aus ihrer Produktion, sondern gleichzeitig auch noch höhere Preise für ihre Rohstoffimporte. Diese Gefahr ist durch das Auslaufen des Multifaserabkommens Ende 2004 noch verschärft worden. Das Multifaserabkommen legte über die letzten 30 Jahre regionale Quoten für die Textilimporte der Industrieländer fest, und nach seinem Auslaufen ist eine Verlagerung der Importe zugunsten Chinas zu erwarten.

Außerdem konkurriert China auf dem globalen Markt um Direktinvestitionen. Die ausländischen Direktinvestitionen in China lagen zwischen 2001 und 2003 im Durchschnitt um rund die Hälfte über den jährlichen Zuflüssen des Zeitraums von 1992 bis 1997, und rund ein Drittel der weltweiten Direktinvestitionen in Nichtindustrieländer gingen in den vergangenen drei Jahren nach China. China zeigt darüber hinaus, leicht verkürzt gesagt, dass ein Entwicklungsland ausländische Direktinvestitionen in Lohnveredelungszonen anziehen kann, um diese Zonen dann später in industrielle Kerne umzuwandeln, die an nationale Forschungs- und Entwicklungsinstitute angebunden werden und so die Basis für nachhaltiges Wachstum und steigende Produktionstiefe bilden. Und aufgrund der enormen Größe des Inlandmarktes, der niedrigen Kosten der Arbeitskräfte und weiterhin bestehender Instrumente zur Investitionsförderung sind die Anreize für ausländische Direktinvestitionen weiterhin hoch. Im Gegensatz zur positiven Entwicklung in China sind die Direktinvestitionen in Lateinamerika deutlich zurückgegangen.

**Abb. 4: Direktinvestitionen in Nichtindustrieländern**



Quelle: DataStream.

Mit Blick auf die ausländischen Direktinvestitionen dürften die Auswirkungen einer stärkeren Integration Chinas in die Weltwirtschaft jedoch in Lateinamerika regional nicht einheitlich ausfallen: So konkurrieren Länder, in denen ausländische Firmen vor allem investieren, um sich günstige Produktionsbedingungen zu erschließen, schon heute mit China und könnten in der Zukunft



zunehmend Marktanteile an asiatische Mitbewerber verlieren. Nach einem Bericht der UN-Kommission für Lateinamerika (CEPAL 2004) sind die ausländischen Direktinvestitionen, die durch Ausnutzung komparativer Kostenvorteile die Produktionseffizienz erhöhen sollen, in den letzten Jahren in Lateinamerika nahezu zum Erliegen gekommen. Hingegen dürften Länder, in denen ausländische Firmen überwiegend mit Blick auf die Erschließung von Rohstoffen oder Absatzmärkten investieren, nicht negativ von einer weiteren Integration Chinas in die Weltwirtschaft betroffen sein. Einige dieser Länder könnten aufgrund weiterhin zu erwartender hoher Rohstoffpreise und dem wachstumsfördernden Effekt einer steigenden chinesischen Importnachfrage zunehmende Investitionszuflüsse verzeichnen.

Schließlich ist auch der Effekt des chinesischen Engagements auf dem internationalen Kapitalmarkt zu berücksichtigen: Asiatische Zentralbanken, und unter diesen nimmt China eine wichtige Rolle ein, sind die wichtigsten Nachfrager für US-amerikanische Staatsanleihen. Dies trug in den vergangenen Jahren beträchtlich zur Aufrechterhaltung der historisch niedrigen Langfristzinsen bei, was nicht zuletzt insbesondere die Finanz-Kapitalzuflüsse nach Lateinamerika stärkte. Eine sinkende chinesische Nachfrage nach US-Treasuries könnte zu einem deutlichen Anstieg der Langfristzinsen beitragen, mit entsprechend negativen Konsequenzen für Lateinamerika. Sollten die langfristigen Zinsen in den USA steigen, geht dies mit tendenziell abnehmenden Kapitalzuflüssen nach Lateinamerika und steigenden Refinanzierungskosten der öffentlichen und privaten Auslandsschuld einher. Zwar hat die Region insgesamt in den vergangenen Jahren recht deutliche Fortschritte beim Abbau ihrer Auslandsschuld erreicht: So ist die relative Auslandsverschuldung des Kontinents von rund 180% der Exporte (Waren und Dienste) im Jahr 2002 auf rund 150% der Exporte im vergangenen Jahr zurückgegangen (DBLA 2005: 3). Auch wenn sich die Region insgesamt damit einem Wert nähert, der auch mittelfristig als nachhaltig angesehen werden kann, liegen die Verschuldungsindikatoren in einigen Ländern jedoch noch weit über diesem Wert. Der daraus resultierende Finanzierungsbedarf macht die Länder anfällig bei einem Anstieg der Zinsen auf dem internationalen Kapitalmarkt.

## Der Cono Sur: Chancen überwiegen

Von einer stärkeren Einbindung Chinas in die Weltwirtschaft dürften also vor allem die Rohstoffexporteure profitieren. Das ist zum einen Argentinien: Zwischen 1996 und 2004 haben sich die Exporte des Landes nach China verfünffacht, und derzeit gehen 9% der Exporte Argentiniens nach China. Mit Blick auf die Güterstruktur der China-Ausfuhren liegt erwartungsgemäß der Anteil von Rohstoffen, insbesondere aus dem Bereich der Agrarindustrie, sehr hoch. Rund 75% der Exporte bestehen aus Produkten wie Sojabohnen und Nebenprodukten, Leder und Wolle. Darüber hinaus stellen Stahlexporte

eine wichtige Warengruppe dar. Sollte China wie erwartet weiterhin dynamisch wachsen, bestehen für argentinische Produkte erhebliche Expansionschancen im Reich der Mitte.

Was die Wirtschaftsbeziehungen zwischen Argentinien und China in den kommenden Jahren erheblich belasten könnte, ist der aufkeimende Protest argentinischer Unternehmer gegen den stark anschwellenden Zustrom chinesischer Produkte nach Argentinien. Rund die Hälfte der 2003 laufenden Antidumpingverfahren wurde von der Chemieindustrie angestrengt, aber auch Hersteller von Klimaanlageanlagen, Haushaltsgeräten und Einrichtungsgegenständen versuchen, den Inlandsmarkt ihrer Produkte gegen die chinesische Konkurrenz abzuschotten. Insgesamt war China in rund einem Viertel der Antidumpingverfahren 2003 das Ziel, und rund 8% der Importe aus China wurden Antidumpinguntersuchungen unterzogen. Bei einem Anteil Chinas an den Gesamtimporten von nur 4% und angesichts der Tatsache, dass der Anteil der Antidumpingverfahren bei den Gesamtimporten bei weniger als 2% liegt, ist augenscheinlich, dass der durch chinesische Importe ausgelöste Wettbewerbsdruck hoch ist. Nach der Anerkennung Chinas als Marktwirtschaft durch die argentinische Regierung sind die Barrieren für die Einleitung eines Antidumpingverfahrens gestiegen. Auf die argentinischen Produzenten von Produkten, die mit chinesischen Artikeln in Konkurrenz stehen, kommen also harte Zeiten zu (Tussie/Bianchi 2004).

Mit Blick auf den Zustrom ausländischer Direktinvestitionen steht Argentinien vergleichsweise gut da: China stellt aufgrund der weitgehend komplementären Produktionsstruktur beider Länder keine signifikante Konkurrenz auf dem internationalen Markt um ausländische Direktinvestitionen dar. Per saldo ist ein leicht positiver Effekt zu erwarten: Zum einen haben chinesische Unternehmen umfangreiche Investitionen in Infrastrukturprojekte und rohstoffnahe Industrien angekündigt, und zum anderen dürften langfristig hohe Preise für Erdöl und Kohle ausländische Investoren anziehen. Auch der Agrarsektor dürfte für chinesische Unternehmen interessant sein, wobei neben der Landwirtschaft auch der Viehwirtschaft ein hohes Potenzial zugeschrieben wird.

Auch für Brasilien hat die Bedeutung Chinas in den letzten Jahren dramatisch zugenommen. So gingen im vergangenen Jahr rund 8% der Ausfuhren Brasiliens nach China, und 2004 lagen die Exporte Brasiliens nach China mit rund US\$ 7,4 Mrd. mehr als zehnmal so hoch wie noch 1999. Hauptexportgüter sind Sojaprodukte, Eisen und Stahl sowie Holzprodukte. Diese Gütergruppen machen mehr als zwei Drittel der gesamten brasilianischen Exporte aus, wobei sich die Sojaprodukte in letzter Zeit am dynamischsten entwickelt haben. Dabei ist jedoch auch klar, dass die chinesischen Behörden nationale Eigeninteressen auch ohne Rücksicht auf internationale Regelungen verfolgen: Nachdem aufgrund der dramatisch angestiegenen Nachfrage nach Sojaprodukten der Sojapreis zwischen Mitte 2003 und Mitte 2004 um bis zu 65% gestiegen war, erhoben die chinesischen Behörden im vergangenen Jahr den Vorwurf, dass



brasilianische Schiffsladungen von Soja mit Fungiziden verseucht seien und stoppten jegliche Einfuhr von Sojaprodukten aus Brasilien. Nicht nur in Brasilien wurde dies als überzogene Reaktion aufgenommen. China musste sich mit dem Vorwurf auseinandersetzen, dass es seinen WTO-Verpflichtungen hinsichtlich der Spezifizierung und Anwendung von sanitären und phytosanitären Handelsbeschränkungen nicht nachkäme. Inzwischen wurde das Importverbot wieder aufgehoben, offensichtlich im Gegenzug zu Preisnachlässen brasilianischer Soja-Produzenten. Darüber hinaus ist zu beobachten, dass – während die Exporte von Sojabohnen nach China weiterhin dynamisch wachsen – die Exporte von einigen verarbeiteten Sojaprodukten wie z.B. Sojaöl im vergangenen Jahr deutlich gefallen sind. Dies geht einher mit dem Aufbau von Verarbeitungskapazitäten in China. Eine ähnliche Entwicklung droht in den kommenden Jahren im Eisenerz- und Stahlsektor, da derzeit intensiv an einem Ausbau der Hüttenkapazitäten in China gearbeitet wird. Es besteht also die Gefahr, dass Brasilien mittelfristig nur den Rohstoff nach China liefert, ohne eine weitere Vertiefung seiner Wertschöpfungskette im Heimatland zu erreichen.

Auf der anderen Seite ist es Brasilien gerade seit der Freigabe des Real 1999 gelungen, sich auch zunehmend als Exporteur verarbeiteter Produkte auf dem Weltmarkt zu positionieren. So sind zum Beispiel in Brasilien hergestellte Autos und Autoteile, aber auch Telekommunikationsartikel, Schuhe und Haushaltsgeräte in den vergangenen Jahren zunehmend nicht nur nach Lateinamerika exportiert worden, sondern auch außerhalb der Region haben brasilianische Produkte dieser Gütergruppen zunehmenden Absatz gefunden. In diesen Bereichen ist China mittelfristig auf jeden Fall ein scharfer Konkurrent. Bei einem Vergleich der Güter, die Brasilien auf den wichtigen Absatzmarkt USA exportiert, fällt auf, dass rund 10% der brasilianischen Güter direkt mit vergleichbaren chinesischen Gütern konkurrieren. Angesichts der zunehmenden Vertiefung der chinesischen Wertschöpfungskette ist eine weitere Zunahme dieses Anteils zu erwarten.

Auch mit Blick auf internationale Direktinvestitionen ist die wachsende Einbindung Chinas in die Weltwirtschaft für Brasilien ein ambivalentes Phänomen: Während die verarbeitenden Industrien in Brasilien relativ an Bedeutung verlieren könnten, dürften rohstoffnahe Industriezweige wie z.B. die Stahlindustrie auch in den kommenden Jahren Investitionen von ausländischen Unternehmen erhalten, die an den hohen Renditechancen dieser Industrien partizipieren wollen. Bislang sind chinesische Unternehmen nur begrenzt in Brasilien vertreten. Ende 2002 machten Investitionen in Brasilien nur 0,2% des gesamten Bestands an chinesischen Auslandsinvestitionen aus.

Vor allem für Brasilien ist auch die Rolle Chinas als Investor auf den internationalen Kapitalmärkten wichtig: Zwar gelang es in den letzten Jahren, die relative Höhe der Auslandsverschuldung und die Struktur der öffentlichen Schuld erheblich zu verbessern. So ging die relative Auslandsschuld (in Prozent der Exporte von

Gütern und Diensten) von 311% Ende 2002 auf rund 200% Ende des vergangenen Jahres zurück und nähert sich damit einem Niveau, das als mittelfristig tragfähig angesehen werden kann (DBLA 2005: 9). Auch die relative öffentliche Verschuldung ist zwischen Ende 2002 und März 2005 von fast 60% auf rund 50% des BIP gefallen. Nichtsdestotrotz muss Brasilien immer noch rund die Hälfte seiner Exporterlöse für den Auslandschuldendienst aufbringen, und die Amortisierung der inländischen Bundesschuld – auch diese Schuld würde auf eine Verschlechterung der externen Finanzierungsbedingungen mit einem Anstieg der Zinsen und damit einer Verteuerung für den brasilianischen Staat reagieren – belaufen sich in diesem Jahr auf fast 20% des BIP. Vor diesem Hintergrund würde Brasilien negativ davon betroffen sein, wenn die chinesische Zentralbank ihre Investitionen in US-amerikanische Staatsanleihen merklich reduzieren würde, da damit vermutlich auch die Finanzierungskosten für den brasilianischen Staat steigen würden.

## Die Andenregion: Klare Gewinner

Auch Chile und Peru, die reich an Bodenschätzen sind, profitieren überdurchschnittlich vom China-Boom, indem sie vor allem Kupfer nach China verschiffen. Beide Länder lieferten im vergangenen Jahr rund 10% ihrer Ausfuhr nach China, und gegenüber 1995 haben sich ihre Exporte nach China verfünffacht. Während sich diese Entwicklung in den kommenden Jahren fortsetzen und den beiden Ländern dynamische Exporteinnahmen verschaffen dürfte, sind die in einigen chilenischen Medien zirkulierenden Hoffnungen, dass sich das Land als Tor Südamerikas nach Asien etablieren könnte, zumindest kurz- und mittelfristig wohl von eher nachgeordneter Bedeutung. Zum einen sind die Distanzen auf See nach Brasilien und Argentinien vergleichbar mit denen nach Chile (Valparaíso – Hongkong: 10.532 Seemeilen; Rio – Hongkong: 10.149 SM; Buenos Aires – Hongkong: 10.587 SM, aus: *La Tercera*, 9.5.05). Zum anderen ist der für die gesamten Transportkosten unverhältnismäßig wichtigere Transport zu Lande sowohl aus Argentinien als auch aus Brasilien nach Chile mit einem wesentlichen Hindernis behaftet: den Anden. Zwar gibt es ambitionierte Pläne, am Aguas Negras-Pass eine Tunnelverbindung zwischen Argentinien und Chile zu errichten, derzeit ist dies aber angesichts des hohen Finanzbedarfs noch ferne Zukunftsmusik.

Ein weiterer möglicher positiver Effekt zunehmender wirtschaftlicher Wohlfahrt in China könnte sich für Lateinamerika im Ausbau des Tourismusgeschäfts bieten. In diesem Sektor haben eine Reihe von lateinamerikanischen Ländern komparative Vorteile, und nach Schätzungen der WTO werden aus China im Jahr 2020 mehr als 100 Millionen Menschen als internationale Touristen in die Welt ausschwärmen. China wäre damit die viertgrößte Quelle von internationalen Touristen (FT, 2.9.04). Um diese große Chance nutzen zu können, müssen die lateinamerikanischen Länder sich nicht nur auf

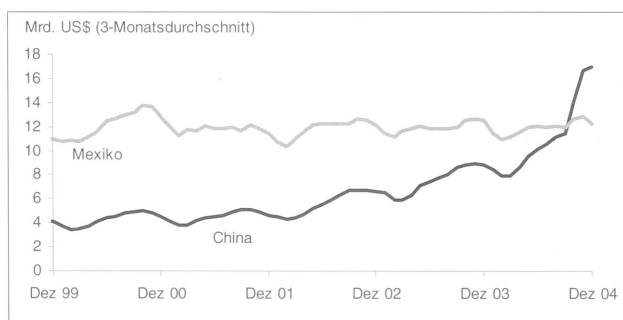


die sprachlichen und kulturellen Anforderungen chinesischer Gäste einstellen, sondern auch die offizielle Anerkennung als „Zugelassener Zielort“ von der chinesischen Regierung erhalten. Chile wurde dieser Status nach dem Besuch von Präsident Hu zugesagt, und Peru hat diesen Status Anfang 2005 erhalten.

## Mexiko und Zentralamerika: China als große Herausforderung

Zu den Verlierern hingegen gehören, zumindest kurzfristig, die Länder, für welche China aufgrund seiner Wirtschaftsstruktur eher als Konkurrent auf dem Weltmarkt anzusehen ist. In Lateinamerika sind vor allem die Länder Zentralamerikas und Mexiko zu nennen, deren Exporte – neben einigen landwirtschaftlichen Produkten – derzeit stark von der Lohnveredelungsproduktion für den US-amerikanischen Markt geprägt sind. Insbesondere Mexiko spürt schon jetzt die Auswirkungen: Rund ein Viertel des mexikanischen Warenkorbs, der in die USA exportiert wird, konkurriert direkt mit nahezu identischen Produkten aus China. Dieser Anteil hat sich in den letzten 20 Jahren verzehnfacht, und ein Ende dieser Entwicklung ist nicht abzusehen. So teilte das US-Handelsministerium vor kurzem mit, dass der Anteil der Importe aus Mexiko im Januar dieses Jahres erstmals seit 1998 unter 10% gefallen ist. China hingegen, das seit 2003 Mexiko den Platz des zweitwichtigsten Lieferanten (nach Kanada) der USA abgenommen hatte, konnte seinen Anteil auf 14,6% erhöhen. Mexiko verliert also auf seinem mit Abstand wichtigsten Exportmarkt trotz der erheblichen Handelserleichterungen, die dem Land im Rahmen des NAFTA-Abkommens gewährt werden, mehr und mehr Marktanteile an China.

Abb. 5: Monatliche Exporte in die USA



Quelle: DataStream.

Dies trägt wesentlich zu den seit 2001 zu beobachtenden Problemen in der Lohnveredelungs-Industrie (Maquila) bei. Während im Falle Mexikos noch die reiche Ausstattung des Landes mit Erdöl einen Teil der negativen Effekte kompensiert, sind die Länder Zentralamerikas doppelt negativ betroffen: Zum einen tritt China zunehmend als hoch effizienter Konkurrent auf wichtigen Exportmärkten auf, und zum anderen verteuern sich für die zentralamerikanischen Länder wichtige Rohstoffe (z.B. Öl, Metalle) und Vorleistungsgüter.

Diese Entwicklung könnte sich mittelfristig fortsetzen und intensivieren, vor allem wenn es den Ländern nicht gelingen sollte, durch tief greifende Strukturreformen Wachstumspotenziale der Volkswirtschaften zu mobilisieren und in der Wertschöpfungskette anspruchsvollere Produktionsprozesse ins Land zu ziehen. Ein Beispiel ist der Textilsektor: Derzeit kommen rund ein Sechstel der US-amerikanischen Importe in diesem Bereich aus China und rund ein Zehntel aus Mexiko. Nach Schätzungen der CEPAL (2004: 34) dürfte der chinesische Anteil nach Wegfall des Multifaserabkommens auf rund 50% steigen, während derjenige Mexikos auf nunmehr 3% zurückfallen dürfte. Aber nicht nur auf dem US-Markt leiden mexikanische Produzenten unter der zunehmenden Konkurrenz aus China, auch auf dem Inlandsmarkt macht sich die hohe chinesische Wettbewerbsfähigkeit bemerkbar: So lag das bilaterale Handelsbilanzdefizit Mexikos mit China im vergangenen Jahr bei rund US\$ 3 Mrd. und damit fünfmal so hoch wie 1999. Es ist dabei aussichtslos, die chinesischen Unternehmen bei den Arbeitskosten unterbieten zu wollen. Nach einer unveröffentlichten Studie der Inter-Amerikanischen Entwicklungsbank (2004: 134) liegen die Arbeitskosten in der Textilindustrie in China bei rund der Hälfte der mexikanischen Kosten. Selbst in Nicaragua, dem Land in der Region mit den niedrigsten Löhnen, liegen die Arbeitskosten noch rund ein Drittel über denen in China. Und auch der komparative Vorteil der relativen Nähe zum US-amerikanischen Absatzmarkt verliert zunehmend an Bedeutung: Zwar sind die Transportkosten von China in die USA mindestens doppelt so hoch wie von jedem Land in Lateinamerika; angesichts der geringen Bedeutung an den Gesamtkosten der Herstellung einfacher Konsumgüter reduziert dies den chinesischen Kostenvorteil aber nur um 10-30% (IADB 2004: 136).

## Die Hoffnungen sind schon da, jetzt heißt es die Chancen zu nutzen!

Zusammenfassend ist festzustellen, dass die stärkere Weltmarktintegration eines dynamisch wachsenden Chinas für Lateinamerika durchaus ambivalente Konsequenzen hat und auch in Zukunft haben wird. Insgesamt ist jedoch ein per Saldo positiver Effekt für die Region zu erwarten, nicht zuletzt deshalb, weil von einem robusten China langfristige positive Impulse für die Weltwirtschaft insgesamt ausgehen dürften. Die Aufgabe für die lateinamerikanischen Regierungen und Unternehmen lautet nun zu versuchen, die Möglichkeiten zu nutzen, die sich aus einer stärkeren Integration Chinas in die Weltwirtschaft ergeben. An erster Stelle ist dabei sicherlich die weitere Erschließung des chinesischen Binnenmarktes zu nennen. Dabei ist zu beachten, dass die lateinamerikanischen Rohstoffexporteure derzeit Gefahr zu laufen scheinen, ihren Status als eben solche auch mittelfristig zu zementieren. Es ist klar festzustellen, dass sich die Exporte nach China auf einige wenige Güter oder Gütergruppen konzentrieren, die darüber hinaus in der Regel einen sehr geringen Verarbei-

tungsgrad aufweisen. Die Exporte sind damit anfällig für Preisschwankungen, und darüber hinaus ist der lokale Wertschöpfungsanteil in der Regel sehr niedrig. Die Regierungen und Unternehmen sollten versuchen, weitere Verarbeitungsstufen im Land anzusiedeln, um so die Verletzbarkeit gegenüber externen Schocks zu reduzieren.

Dies kann unter anderem dadurch erreicht werden, dass durch intraregionale Integration Wertschöpfungsketten auf- und ausgebaut werden, die über nationale Grenzen hinausreichen. Viele internationale Investoren begründen ihre Investitionen in China nicht nur mit der Präsenz von günstigen Arbeitskräften, sondern auch und vor allem mit der hohen lokalen Verfügbarkeit von Zwischenprodukten und Produktionsinputs. Durch eine energisch vorangetriebene regionale Integration, die über den Abbau von Handelsschranken auch die Harmonisierung von technischen Normen vorantreibt und außerdem auf der Mikro- und Mesoebene Kooperation zwischen Unternehmen unter Branchenverbänden über die Landesgrenzen hinaus fördert, könnten Wettbewerbsnachteile gegenüber China vermindert und die Attraktivität des Produktionsstandorts Lateinamerika erhöht werden. Mittelfristig sollte das Ziel sein, regionale Cluster zu bilden, um so Technologietransfer, Skalenerträge und Spezialisierungsgewinne zu ermöglichen.

Die beste Verteidigung gegen einen dauerhaften Verlust von Marktanteilen und ausländischen Direktinvestitionen an China ist außerdem in der konsequenten Verfolgung mikro- und makroökonomischer Reformen zur Steigerung der nationalen Wettbewerbsfähigkeit zu finden. Diese bilden die Basis für nachhaltiges Wachstum und das Vertrauen der nationalen und internationalen Investoren.

In einer Reihe von asiatischen Kampfsportarten nutzt man die Kraft des Angreifers, um seine eigene Kraft zu verstärken. Es bleibt abzuwarten, ob es Lateinamerika gelingt, dieses Prinzip anzuwenden und so den wirtschaftlichen Aufschwung Chinas nachhaltig zu seinem eigenen Vorteil zu nutzen.

## Quellen

Agosin, Manuel R. et al. (2004), *The Emergence of China: A View from Central America*, IADB Working Paper RE2-04-006, Washington, D.C.

CEPAL (2004), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, Santiago

Dresdner Bank AG (2005), *Wirtschaft und Märkte*, März 2005, Frankfurt a.M.

Dresdner Bank Lateinamerika AG (2005), *Perspektiven Lateinamerika – Update*, April 2005, Hamburg

IADB (2004), *The Emergence of China: Opportunities and Challenges for Latin America and the Caribbean*, Entwurf

Paiva Abreu, Marcelo de (2005), „China's Emergence in the Global Economy and Brazil“, Dis-

cussion Paper 491, PUC Rio de Janeiro. Online: <http://www.econ.puc-rio.br/PDF/td491.pdf>

Taccone, Juan José/Nogueira, Uziel (Hrsg.) (2004), *MERCOSUR Report*, Nr.9, IADB-INTAL, Buenos Aires

Tussie, Diana/Bianchi, Eduardo (2004), „El Reconocimiento de China como Economía de Mercado“. Online: [http://www.latn.org.ar/pdfs/china\\_dt&eb.pdf](http://www.latn.org.ar/pdfs/china_dt&eb.pdf)

---

\* Dieser Beitrag erschien bereits in: *Brennpunkt Lateinamerika*, Nr. 10/2005, Hamburg; Institut für Iberoamerika-Kunde.

\*\* Thomas Pohl ist als Senior Economist bei der Dresdner Bank Lateinamerika AG, Hamburg, im Economic Research beschäftigt. Zu seinen Aufgaben gehören u.a. die Analyse politischer und wirtschaftlicher Entwicklungen in Lateinamerika und die Beobachtung der internationalen Finanzmärkte. Interessenschwerpunkte: Wechselwirkungen zwischen Finanzmärkten und Politik, Politische Ökonomie, die Rolle institutioneller Strukturen in der Wirtschaft, und die politischen Folgen der Globalisierung der Wirtschaft, jeweils unter besonderer Berücksichtigung Lateinamerikas und der arabischen Welt. E-Mail: [thomas.pohl@dbla.com](mailto:thomas.pohl@dbla.com).