



ALALC - in beiden Richtungen - von 12 Millionen auf 90 Millionen US-Dollars. Dies entsprach 1961 einem Anteil von 0,66 % und 1966 von 3,42 % des globalen Aussenhandels Mexikos. Wenn man dabei nur die mexikanischen Ausfuhren in Betracht zieht, stellten diese 1961 1,15 % und 1966 5,46 % der Totalverkäufe ins Ausland dar. Dabei muss festgehalten werden, dass:

- erstens im Jahre 1966 mehr als 80 % der Exporte Mexikos nach Lateinamerika auf nur vier Länder entfallen: d.h. Brasilien, Chile, Argentinien und Kolumbien;
- zweitens der Hauptanteil der ausgeführten Waren auf Nahrungsmittel und Rohmaterialien entfällt, während Mexiko ja besonders am Export von Halb- und Fertigfabrikaten interessiert ist;
- drittens der seit der Unterzeichnung des Abkommens von Montevideo konstatierte regelmässige jährliche Anstieg der Exporte Mexikos nach den Ländern der ALALC sich ab 1967 nicht weiter entwickelte. Es ist somit Mexiko nicht gelungen, tiefer in die Märkte der ALALC-Mitglieder, welche zum grossen Teil im Entwicklungsstadium stehen und daher mehr mexikanische Erzeugnisse absorbieren könnten, einzudringen;
- viertens weniger als 100 Produkte mehr als zwei Drittel des Wertes der mexikanischen Ausfuhren ausmachen;
- fünftens von den 3000 Zollkonzessionen, welche Mexiko zugesprochen erhielt, die Exporteure bis jetzt nur 164 ausnützen konnten.

Was nun die Stellung Mexikos zur lateinamerikanischen Wirtschaftsintegration anbetrifft, ist zu bemerken, dass man dieser mit einiger Skepsis gegenübersteht. Wenn die bestehenden Assoziationen auch dazu beigetragen haben, dass sich die Länder und ihre Wirtschaften näher gekommen sind, dadurch ein gewisser Sinn für eine Gemeinschaft gefördert wurde und die Staaten nun als eine Wirtschaftsgruppe bei Verhandlungen auftreten können, weist man hier doch auf folgende Faktoren hin, die in bezug auf die Verwirklichung der lateinamerikanischen Integration hemmend wirken:

1. - in der Grosszahl der lateinamerikanischen Länder fehlt immer noch die für eine Integration wichtige Infrastruktur: Verkehrswege, Elektrizität, Erziehung etc., über welche Mexiko jedoch bereits verfügt;
2. - der Stand der Entwicklung ist von einem Land zum andern verschieden;

3. - infolge der geographischen Gestaltung müssen Subregionen gebildet werden (Andenländer, Argentinien, Brasilien);
4. - einzelne präferenzielle Vereinbarungen ohne Reziprozität sind für Mexiko nicht interessant;
5. - die ausländischen Investitionen werden in Mexiko anders behandelt als in andern lateinamerikanischen Ländern;
6. - die Distanzen zwischen den einzelnen Mitgliedstaaten der ALALC sind zu gross, wie z.B. zwischen Mexiko und Argentinien; Vergleich zu Europa.

Man ist sich in Mexiko bewusst, dass die ALALC nur beschränkt in der Lage ist, zur wirtschaftlichen Entwicklung des Landes beizutragen und dass Mexiko selber seine internen Probleme (Industrialisierung, Landwirtschaft, Arbeitskräfte, massive Bevölkerungszunahme, etc.) zu lösen hat. Auf dem Gebiete des Aussenhandels bestehen in Mexiko zwei Tendenzen, die eine stärkere geht nach dem nördlichen Nachbarn, den USA, die andere nach Europa und Lateinamerika. Die Tradition, die geschichtlichen Bande, die Beziehungen, die Gewohnheit, die Distanzen, die Kenntnis des Bedarfs und die Aufnahmefähigkeit des nordamerikanischen Marktes tragen dazu bei, dass Mexiko diesem nach wie vor den Vorrang gibt und weniger an seinen Handelspartnern der ALALC interessiert ist. Auch hier gilt der Grundsatz, dass in erster Linie die eigenen Interessen gewahrt werden müssen und eine Zusammenarbeit mit anderen Ländern sich diesen zu unterordnen hat.

Ich versichere Sie, Herr Botschafter, meiner vorzüglichen Hochachtung.

Der Schweizerische Botschafter:

