

**Schweizerische Zentrale für Handelsförderung
Zürich und Lausanne**

Spezialbericht - Serie B

Nr 51

ÜBER EINIGE ASPEKTE DER WIRTSCHAFT LATEINAMERIKAS

**von Minister Dr. E. Stopper
Delegierter für Handelsverträge**

Preis : Fr. 2.50

Verlag :
Schweizerische Zentrale für Handelsförderung
Sitz Lausanne

Dodis



ÜBER EINIGE ASPEKTE DER WIRTSCHAFT LATEINAMERIKAS

von **Minister Dr. E. Stopper**
Delegierter für Handelsverträge

Sonderabdruck aus den
« Wirtschaftlichen Mitteilungen »
Nrn. 46, 47, 48 vom 21. und 28. November sowie 5. Dezember 1956

Verlag :
Schweizerische Zentrale für Handelsförderung
Sitz Lausanne

EINLEITUNG

Herr Minister Dr. Edwin Stopper, Delegierter für Handelsverträge der Handelsabteilung des Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartementes, hat während des Jahres 1956 in Ausübung seiner Funktionen erneut verschiedene lateinamerikanische Länder bereist und dabei über die Handelsbeziehungen zwischen der Schweiz und einer Reihe von Staaten Besprechungen geführt und neue Verträge abgeschlossen. Wir freuen uns, dass die Zentrale für Handelsförderung ermächtigt worden ist, seinen Bericht über die allgemeine Struktur der Wirtschaften Lateinamerikas — im besonderen Venezuelas, Mexikos, Perus und Ecuadors — abzu-
drucken.

Lateinamerika wird oft zu den wirtschaftlich unterentwickelten Gebieten gerechnet. Es unterscheidet sich aber in der Regel stark von den übrigen Regionen, die so bezeichnet werden. Wir haben es mit Ländern zu tun, die rassisch und kulturell europäische Prägung tragen. Der indische oder gar afrikanische Einfluss mag noch so bedeutend sein, das weisse Element gibt den Ausschlag. Der gemeinsame Nenner, der uns mit diesen Völkern verbindet, wird durch die immer noch zahlreiche Einwanderung aus Europa ständig erneuert. Auch wir tragen bei; unsere blühenden Kolonien beweisen dies. Man hat es also mit Menschen zu tun, die fast zu unserem Kontinent gehören, sie haben eine ähnliche weltanschauliche Grundlage; wir können sie verstehen, ihr Handeln und ihre Reaktion irgendwie abschätzen. Bei den übrigen aussereuropäischen Ländern der Kategorie der wirtschaftlich unterentwickelten Gebiete dagegen liegen die Verhältnisse für uns weniger einfach.

Ursachen der wirtschaftlichen Unterentwicklung

Normalerweise werden die wirtschaftlichen Hauptprobleme der unterentwickelten Länder mit dem Stichwort «Mangel an Kapital und Mangel an Ausbildung der Arbeitskräfte» charakterisiert. Das Problem der ungenügend ausgebildeten Arbeitskräfte hat sicher auch für viele Länder Lateinamerikas seine grosse Bedeutung, es verschwindet aber in der Mehrzahl der Fälle hinter dem Problem des Kapitalmangels, denn mit der Bevölkerung hat Europa diesen Ländern einen Teil seines Könnens mitgegeben. Der

Bestand an ausgebildeten Arbeitskräften wird zudem durch die Immigration ständig erhöht. **Das wirtschaftliche Können folgt in Lateinamerika doch weitgehend immer wieder ohne übermässige Mühe dem Kapitalstrom, d. h. das Entwicklungsproblem konzentriert sich vorwiegend auf die Kapitalbeschaffung. Man würde daher besser bei den lateinamerikanischen Ländern nicht von « wirtschaftlich unterentwickelten », sondern von « unterkapitalisierten » Gebieten sprechen.**

Man darf nicht dem Irrtum verfallen, zu glauben, in Lateinamerika offeriere die Natur ihre Reichtümer dem ersten besten. Diese Zeiten sind vorbei. Die transportmässig gut gelegenen und normal bebaubaren Gebiete sind schon längst in Benutzung. Wer dem Boden neue Reichtümer entreissen will, braucht Kapital, meist beträchtlich viel Kapital. Transportwege sind zu erstellen und Transportmittel zu erwerben oder es muss gegen die Trockenheit durch künstliche Bewässerung oder gegen zu viel Wasser durch Dämme und Entwässerungskanäle oder je nach Jahreszeit gegen beides mit grossen Investitionen gekämpft werden, bevor neues Terrain in Bearbeitung genommen werden kann. Wer aus einem günstig gelegenen, also bereits unter den Pflug genommenen Stück Land noch mehr heraus holen will, hat mehr in Traktoren und landwirtschaftliche Maschinen, in Kunstdünger und edlere Sämereien oder hochrassigeres Vieh zu investieren. Die Gewinnung von Bodenschätzen oder die industrielle Produktion braucht erst recht viel Kapital. Kurz, Lateinamerika ist in eine Periode seiner Entwicklung eingetreten, wo nur durch grosse Investitionen bzw. bedeutende Kapitalien die weitere Entwicklung entscheidend gefördert werden kann.

Im Vergleich zu den übrigen vorhandenen Produktionsfaktoren ist noch verhältnismässig wenig

Kapital investiert. Diese anderen Produktionsfaktoren können daher oft gar nicht oder nicht rationell in die Marktwirtschaft eingesetzt werden. In vielen Sektoren steigen deshalb mit zunehmenden Investitionen die Erträgnisse vorderhand noch überproportional. Es dürfte also einleuchten, dass der Wunsch nach Investitionsvermehrung und damit Kapitalbeschaffung nicht nur ein politischer Programmpunkt ist, sondern ebenso sehr dem Gewinnstreben des Einzelnen entspringt. Dieses Zusammentreffen macht ihn zu einem nationalen Anliegen. Die Art und Weise der Auseinandersetzung mit dem Problem der Kapitalbeschaffung hat denn auch in den letzten Jahren diesen Wirtschaften geradezu den Stempel aufgedrückt. Dabei lassen sich zwei Richtungen unterscheiden: eine, die versucht, das Kapitalproblem hauptsächlich im Rahmen der Marktwirtschaft zu lösen, durch Anpassung der Investitionen an das Kapitalangebot, und die andere, die das Kapitalangebot durch dirigistische Methoden den Investitionen angleichen möchte.

Kapitalbeschaffung durch Zwangssparen ...

Die dirigistische Methode beschafft das Kapital hauptsächlich durch Zwangssparen, wobei das Schwergewicht auf inflatorischen Finanzierungsmethoden liegt. **Die zur Finanzierung von Investitionen in Umlauf gelangende zusätzliche Kaufkraft führt, noch bevor sie sich voll auf das Preisniveau auswirkt, zu wachsendem Einfuhrbedarf, denn ein Grossteil der Investitionsgüter muss importiert werden. Die Zahlungsbilanz wird passiv und vermindert zusehends die vorhandenen Devisenreserven. Zur Verteidigung der Zahlungsfähigkeit bzw. der Währung greift die staatliche Importbeschränkung ein, insbesondere in der Weise, dass sie zwischen wichtigen**

und unwichtigen Importen unterscheidet. Die Wichtigkeit der Einfuhr wird dabei nicht nach marktwirtschaftlichen, sondern planistischen Gesichtspunkten beurteilt. Damit beginnt der Dirigismus, der einerseits die Errichtung von als wichtig betrachteten Industrien durch Einfuhr- und Krediterleichterungen begünstigt und andererseits im Sektor der non-essentials die Einfuhr erschwert und damit zugleich die Produktion dieser Güter im Inland anreizt, d. h. zu zusätzlichen Investitionen Anlass gibt.

Diese Methode führt aber höchstens dann zu den gewünschten Resultaten, wenn verhältnismässig enge Grenzen nicht überschritten werden. Die Investitionen und damit die Inflation haben aber die Neigung, zu überborden und die Preise stark in die Höhe zu treiben. Dann glaubt der Staat auch in das Preisgefüge eingreifen zu müssen, insbesondere durch Preisstops auf Gebieten, denen eine wirtschaftliche Schlüsselposition zukommt, wie Transporte, Energie usw. Dies führt zu einer Dekapitalisation und Verminderung der Leistung in Sektoren, denen für die Höhe der Produktivität der ganzen Wirtschaft eine entscheidende Bedeutung zukommt. Auch der Wirtschaftssektor mit der höchsten volkswirtschaftlichen Produktivität, die Exportproduktion, wird gehemmt, da sie wegen der steigenden Preise im Innern immer weniger rentabel erscheint. Die Produktivität sinkt auf der ganzen Linie, die devisaenbeschaffende Ausfuhr nimmt ab, die wirtschaftliche Basis dieser Länder wird geschmälert. Trotz Zwangssparens und forciert Industrialisierung geht es nicht mehr vorwärts.

Eine südliche Ländergruppe, zu der Argentinien, Chile und Bolivien gehören, hat bis vor kurzem diesen Weg beschritten und sich dabei in einem solchen *circulus vitiosus* verfangen. Seit einiger Zeit haben insbesondere Argentinien und Chile in Er-

kenntnis dieser Zusammenhänge das Steuer herumgeworfen. Bolivien versucht dies ebenfalls. Es ist zu hoffen, dass diese an sich abgesehen vom Kapital alle Voraussetzungen für einen steilen wirtschaftlichen Aufstieg besitzenden Länder beharrlich diesen neuen Weg weiter beschreiten werden. Es ist keine Übertreibung, wenn gesagt wird, dass fast auf dem ganzen lateinamerikanischen Kontinent eine Tendenz zur Abkehr von der Methode der Anpassung des Kapitalangebotes an die Investitionen durch Dirigismus bzw. Inflation festzustellen ist. Ein Beispiel dafür ist auch das gegenwärtige brasilianische Ringen mit den inflatorischen Kräften. Die Ursache dieser Abkehr liegt nicht nur in den üblen Erfahrungen, sondern auch darin, dass die Länder, die überwiegend dem marktwirtschaftlichen Wege folgten, bessere Resultate erzielt haben. Insbesondere wuchs auch die Erkenntnis, dass man der Hilfe von aussen bedürfe und diese nur bei gesunden Währungsverhältnissen in grösserem Umfange erhältlich sei.

... oder durch Investitionen des Auslandes

Eine zweite Ländergruppe, deren Prototypen insbesondere Peru, Venezuela und Mexiko sind, ist bestrebt, **die Investitionen dem Kapitalangebot anzupassen und dieses auf normalem Wege, d. h. durch Förderung der freiwilligen Kapitalbildung und des Kapitalimportes möglichst reichlich zu gestalten.** Zwangssparen wird vorwiegend über Steuern betrieben und die Inflation als Finanzierungsmethode bekämpft. Diese Politik scheint zu eindeutigen Erfolgen geführt zu haben; die für einzelne Länder zur Verfügung stehenden Zahlen zeigen dies deutlich. Für genaue statistische Vergleiche zwischen den beiden Methoden fehlen uns allerdings die Grundlagen; die Tatsache, dass die bisher inflatorisch

orientierten Länder nunmehr die mehr klassisch orientierten nachahmen, besagt aber wohl mehr als statistische Tabellen.

Auch in den Ländern der zweiten Gruppe herrscht ein starker Investitionstrieb. Man neigt dazu, in den geschäftlichen Dispositionen eine stetige Aufwärtsentwicklung zu antizipieren. Dies verführt die Unternehmer zur Voll- oder gar Überbeanspruchung ihrer Kreditkapazität. Es genügt, dass ein grosses Unternehmen mit Zahlungen in Verzug kommt, um eine ganze Kette von Zahlungsverzögerungen auszulösen. Das Wandeln knapp am zackigen Rande der Liquidität droht für diese Wirtschaften nahezu charakteristisch zu werden. Die grossen Gewinne, die man morgen erwartet, gestatten es aber, beim Eintreten von Liquiditätsschwierigkeiten schwindelerregende Zinssätze zu zahlen und damit auf irgendeine Weise Kapital zu erhalten. 12 % gelten in solchen Momenten eher als bescheiden; gelegentlich erwecken in gewissen Ländern 20 und 30 % nicht einmal Erstaunen. Diese Verhältnisse führen dazu, dass man vom ausländischen Lieferanten möglichst lange Zahlungsfristen erhalten möchte. Bei den erwähnten Zinssätzen sind die Preise der Waren oft weit weniger wichtig als möglichst lange Zahlungstermine. Amerikanische Kapitalgüterlieferungen, bei denen im Falle der Intervention der Export-Importbank keine Anzahlung verlangt wird, erhalten ohne weiteres den Vorzug, auch wenn sie 20 % teurer sind.

Wo liegen welche Vorteile für den Lieferanten ?

In den inflatorisch orientierten Wirtschaften ist — abgesehen von den Phasen der Kreditbremsung — das Kapital für den Unternehmer eher leichter erhältlich, sind die Zinssätze weniger hoch, ist der

Kreditdruck des Abnehmers auf den Lieferanten kleiner. Die Investitionsbremse liegt oft weniger bei der « Kapitalbeschaffung » als bei den Einfuhrbeschränkungen. Allerdings üben dann die Devisenbehörden einen solchen Kreditdruck auf den Lieferanten aus. In den marktkonformerem Ländern mit normaler Kapitalbeschaffung ist dagegen der Druck, der vom Besteller selbst auf die ausländischen Lieferanten, insbesondere von Kapitalgütern, zur möglichst langfristigen Kreditgewährung ausgeübt wird, stärker. Die Willigkeit des Auslandes, Kredite zu gewähren, ist hier wegen der gesünderen Währungsverhältnisse, dem kleineren Transferrisiko sowie dem höheren Zinssatz grösser. Dafür aber ist das Kundenrisiko aus den geschilderten Gründen eher gestiegen. **Deswegen soll aber der Exporteur vor solchen Geschäften nicht zurückschrecken, doch erscheint eine sorgfältige Prüfung jedes einzelnen Falles ratsam.**

Es wäre allerdings ein Irrtum zu glauben, in der « marktkonformen » Ländergruppe seien nicht auch gewisse inflatorische Tendenzen am Werke. Die sich expandierenden Wirtschaften verlangen eine Ausweitung des Geldumlaufes. Dabei ist es unmöglich, genau zu dosieren; es liegt in der Natur der Entwicklungsförderung, dass im Zweifelsfall eher large Masstäbe angewandt werden, und der Zweifelsfälle sind viele. Dafür sorgt auch der Druck auf den Kreditmarkt, der zu gross ist, als dass nicht hin und wieder übermarcht würde. Um nur schon bei besonderer Zuspitzung der allgemeinen Überbeanspruchung der Kreditkapazität weitreichende Störungen zu vermeiden, sind die Notenbanken von Zeit zu Zeit gezwungen, ihre Restriktionspolitik etwas zu lockern. Doch ist der Inflationsprozess ein relativ langsamer, denn er ist nicht zum Finanzierungssystem erhoben.

Aus diesen zwar relativ langsam wirkenden Inflationstendenzen entstehen in einzelnen Ländern von Zeit zu Zeit preisliche Schwierigkeiten für einzelne ausschlaggebende Exportprodukte oder die Ausfuhr als ganzes betrachtet. Einem eher abnehmenden Export steht dann gewöhnlich ein eher zunehmender Import gegenüber, so dass oft auch noch mit Zahlungsbilanzschwierigkeiten zu kämpfen ist. In solchen und ähnlichen Momenten der Beunruhigung wird immer wieder versucht, auf die Handelspartner, von denen man glaubt, sie würden — verglichen mit ihren Lieferungen — nicht genügend beziehen, einen Kaufdruck auszuüben. Den schlechten Abnehmern werden zollpolitische oder andere die Einfuhr betreffende Diskriminierungen angedroht. Auch bei der Vergabe von Staatsbestellungen — der Staat ist in diesen Ländern in der Regel der grösste Unternehmer — spielt dann oft die Frage eine entscheidende Rolle, ob das offerierende Land als ein guter oder schlechter Partner betrachtet wird.

Die Schweiz als Abnehmer und als Kapitalgeber

Es wurde bei anderer Gelegenheit eingehend dargestellt, dass die Schweiz in den Augen fast aller dieser Länder als schlechter Abnehmer gilt, sei es, dass sie tatsächlich weniger in diesen Gebieten kauft als sie dorthin liefert, oder sei es, dass sie ihre Käufe auf Drittmärkten vornimmt. Oft ist man auch enttäuscht, weil von schweizerischen Kapitalinvestitionen nicht viel zu sehen ist, entweder weil tatsächlich keine vorgenommen wurden, oder weil sie, wie dies den schweizerischen Gepflogenheiten entspricht, im Stillen stattfanden.

Auch im Verkehr mit der zweiten, grundsätzlich sonst eher multilateral orientierten Ländergruppe

stellen sich daher für uns immer wieder folgende Aufgaben :

Wir müssen versuchen, den sich aus der Handelsstatistik all dieser Länder ergebenden Eindruck, die Schweiz sei ein uninteressanter Partner, zu beseitigen. Dies kann geschehen entweder dadurch, dass wir diese Partner dazu bringen, unsere indirekten Käufe anzuerkennen — wo solche genügend gross sind — oder dass die im allgemeinen höchst diskret vorgenommenen Investitionen gebührend als schweizerische Leistungen bekannt gemacht werden, oder dass wir unserem Bestreben Ausdruck geben, diesen Ländern mit Rat und Tat für die Vermehrung ihres Absatzes auf marktwirtschaftlicher Grundlage beizustehen. Auch die staatliche Hilfe bei der Gewährung von Lieferantenkrediten in Form der Exportrisikogarantie spielt eine gewisse Rolle, da sie den industriellen Aufbau dieser Länder erleichtert.

Das Schwergewicht der handelspolitischen Aufgabe diesen Ländern gegenüber liegt somit bei der Korrektur des oft falschen, sehr zu unserem Nachteil sprechenden Scheins sowie der Förderung der Finanzbeziehungen, sei es durch Gewährung der Exportrisikogarantie, sei es durch einen Beitrag an die Aufklärung über die wirklichen Verhältnisse in diesen Ländern, die hin und wieder vielleicht doch allzusehr im Lichte früherer schlechter Erfahrungen beurteilt werden. Auch werden gegenwärtige schlechte Erfahrungen in einzelnen dieser Länder oft etwas zu sehr vereinfacht dem ganzen Kontinent angekreidet, vergessend, dass die Verhältnisse von Land zu Land doch stark verschieden sind. Eine wichtige Aufgabe liegt somit darin, **diesen Kontinent unserem Lande näher zu bringen, die Länder in unserem Bewusstsein vermehrt zu individualisieren.** Diese Aufklärung erscheint umso notwendiger, als die Schweiz pro Kopf der Bevölkerung von allen Indu-

strieländern am meisten nach Lateinamerika exportiert. Leider sind diese Länder selbst derart mit ihren inneren Problemen beschäftigt, dass sie ihrerseits nicht genügend an die Pflege ihres finanziellen Rufes im Ausland denken.

Zugleich darf auch nicht vergessen werden, dass unsere Konkurrenten eine grosse «Goodwill»-Propaganda betreiben. Ein Schweigen in diesem Konzert könnte negativ wirken und insbesondere auch bei den schweizerischen Vertretern das Gefühl der mangelnden Unterstützung seitens der Heimat erwecken und ihren Elan lähmen.

VENEZUELA

Venezuela ist ein Land mit aktiver Zahlungsbilanz und einer nach aussen sehr solid fundierten Währung. Seit der Mitte des letzten Jahrhunderts hat dieses Land praktisch nicht abgewertet, also eine erstaunliche Solidität der Wahrungsverhaltnisse bewiesen. Wirtschaftlich ist es sehr stark mit der Aussenwelt verknüpft. Es gehört zu den importintensivsten Ländern der Welt und ist, pro Kopf seiner Bevölkerung berechnet, unser bester Kunde in Lateinamerika. Dies scheint um so bemerkenswerter, wenn man bedenkt, dass kaum die Hälfte der 6 Millionen zählenden Bevölkerung normal in die Marktwirtschaft eingegliedert ist.

Erdöl als Konjunkturtrager

Der Aufschwung der venezolanischen Wirtschaft ist recht jung. Noch vor 25 Jahren galt Venezuela unter den grossen Ländern Lateinamerikas wohl als eines der wirtschaftlich unerschlossensten. Dies wurde rasch anders, als die Shell und die Standard Oil begannen, die venezolanischen olreserven im grossen Stil auszubeuten. An der Entdeckung dieser olreserven haben übrigens unsere Landsleute einen führenden Anteil, denn bis vor kurzem bestand das Forscherpersonal der Shell fast ausschliesslich aus Schweizern. Heute entfallen 94 %

des venezolanischen Exportes auf Öl und Ölprodukte. Von den gegen 4 Mrd. Franken betragenden Staatseinnahmen stammen 3 Mrd. aus Abgaben und Steuern der Petroleumgesellschaften; dies sind zugleich 60 % der Ausgaben dieser Gesellschaften in Venezuela überhaupt. **Der befruchtende Ölsegen liess seit 1938 den Export von 700 Mill. auf über 8 Mrd. Franken, den Index des Zementkonsums als Gradmesser der Bautätigkeit von 100 auf fast 3000, denjenigen des Elektrizitätskonsums von 100 auf über 1200 steigen.** Auch die landwirtschaftliche Produktion ist gewachsen, in der Regel aber nur soweit sie überwiegend inlandorientiert bzw. geschützt ist, also direkt vom Ölsegen profitieren kann: die Milchproduktion hat sich verdreifacht, die Fleischproduktion verdoppelt.

Der Ölsegen hat aber auch seine Schattenseiten. Die grosse Ölproduktivität hat Preise und Löhne stark in die Höhe getrieben. Die innere Kaufkraft des Bolivar ist viel kleiner als die äussere. Die venezolanische Wirtschaft arbeitet daher in den übrigen Industrien mit in der Regel zu hohen Lohnkosten. **Es ist meist billiger, zu importieren als im Inland zu produzieren.** Wenn Venezuela den Dingen den Lauf liesse, würde sich die wirtschaftliche Entwicklung des Landes allzu exklusiv auf das Öl zu spitzen, denn je produktiver die Ölwirtschaft, desto schwieriger wird aus Kostengründen die Einführung anderer, vom Öl unabhängiger Industrien. In diesem Sinne ist die eher rückläufige Ausfuhr der früheren Hauptprodukte Kaffee und Kakao ein deutlicher Hinweis. Vorderhand nimmt der Ölsegen und damit die stürmische Aufwärtsentwicklung der Wirtschaft immer noch zu.

Notwendigkeit einer grösseren Basis

Bei der Beurteilung der Zukunft der heute so blühenden Wirtschaft Venezuelas stellt sich vor allem die Frage, wie lange der Ölsegen noch dauern wird und ob während dieser Zeit eine genügend grosse Verbreiterung der wirtschaftlichen Basis Venezuelas erwartet werden darf. Die Regierung rechnet vorsichtshalber mit nur 15-20 Jahren, die Ölgesellschaften mit mindestens 25-30 Jahren. Dies wäre also der Zeitraum, während dem die wirtschaftliche Basis des Landes vom Öl unabhängiger gemacht werden müsste. Dieses Problem beschäftigt denn auch heute schon die venezolanischen Regierungsstellen. Sie vertreten in diesem Zusammenhang immer deutlicher die Auffassung, dass nur sie den sich der Verbreiterung der Wirtschaftsbasis entgegenstellenden Öl-«*circulus vitiosus*» durchbrechen können. Ihre diesbezüglichen Bemühungen bestimmen zunehmend den Inhalt der venezolanischen Wirtschaftspolitik.

Am eindrucksvollsten sind die **Bestrebungen, das Transportwesen, die Elektrizitätsproduktion, die Bewässerung, die Erziehung und die Hygiene wirksam zu entwickeln, um damit die allgemeine Produktivität der Wirtschaft zu steigern bzw. die Kosten zu senken.** Die jährlichen Investitionen sind recht hoch und die damit vollbrachten Leistungen beeindruckend. Viel wird in die landwirtschaftliche Erschliessung der je nach Jahreszeit bald unter Wasser und bald unter Trockenheit leidenden Orinoco-Ebene investiert, wo die wenig Arbeitskräfte verlangende Viehzucht grosse Erträge abwerfen könnte. Auch der «*Erziehungsschutz*» bei der Einfuhr wird ausgebaut. In seinem Schatten soll die Verbreiterung der Wirtschaftsbasis mit arbeitsintensiven Industrien gedeihen. Durch solche Massnahmen wur-

den bisher insbesondere die **Produktion von Textilien, einzelnen landwirtschaftlichen Produkten und Nahrungsmitteln** sowie gewissen **Artikeln des Baubedarfes für den inneren Verbrauch begünstigt**. Des weiteren versucht der Staat, mit den Ölgeldern neue Industrien zu entwickeln, die wegen geringer Arbeitsintensität kostenmässig weniger ungünstig liegen. So wird versucht, auf den grossen Eisenerzlagern des Landes eine **Metallindustrie** und auf den Ölvorräten eine **Petrochemie** aufzubauen. Es besteht daher alle Aussicht, dass Venezuela den Ölsegen zweckmässig investiert. Man lässt also den Dingen nicht einfach den Lauf, sondern arbeitet bewusst auf eine Vermeidung einer späteren « Übergangskrise » hin.

Handelsbeziehungen mit der Schweiz

Als direkte Folge des « Erziehungsschutzes » muss insbesondere die schweizerische Textilindustrie damit rechnen, dass der venezolanische Einfuhrschutz zunehmend stärker wird, sowohl in Form von Zollerhöhungen als auch in Form von Einfuhrkontingentierungen. Dabei ist von grossem Nachteil, dass der venezolanische Zolltarif die meist feinen und teuren schweizerischen Artikel, die für den Schutz nicht im Vordergrund stehen, nur wenig differenziert. Die Erreichung einer besseren Differenzierung ist daher für uns eine allerdings recht schwierige Zukunftsaufgabe.

Ebenfalls mit dem Ziele, die Verbreiterung der Wirtschaftsbasis zu fördern, übt man auf die Partner mit aktiver Handelsbilanz einen Druck aus, damit sie irgend etwas zur Entwicklung der venezolanischen Wirtschaft beitragen, sei es durch einen Mehrbezug venezolanischer Waren oder durch industrielle und kapitalmässige Zusammenarbeit bei

der Entwicklung neuer Industrien. Auch die Schweiz gehört zu diesen Ländern.

Unsere gegenwärtigen Handelsbeziehungen zu Venezuela sind dadurch gekennzeichnet, dass **unsere jährlichen Importe aus dem venezolanischen Raum (Venezuela und die venezolanisches Rohöl verarbeitenden niederländischen Antillen) seit 1952 von 91,4 Mill. Franken auf rund 20 Mill. im laufenden Jahre zurückgegangen sind. Demgegenüber hat der schweizerische Export fast stetig zugenommen, nämlich von 47,4 Mill. Franken im Jahre 1952 auf 68,0 Mill. im Jahre 1955.** Venezuela versuchte, die Schweiz unter Androhung von Zollzuschlägen zu einer Vermehrung der Bezüge oder anderer Leistungen zu veranlassen. Um diese Drohung zu unterstreichen, weigerten sich die Behörden auch, den am 12. Juli 1956 abgelaufenen modus vivendi über den Handelsverkehr zu erneuern. Dies machte es notwendig, mit Venezuela die Lage zu besprechen.

Anlässlich dieser Aussprache wurde versucht, den Venezolanern nachzuweisen, dass einerseits der Handelsverkehr für sie nicht so katastrophal passiv ist, wie dies aus der Handelsstatistik geschlossen werden könnte, da auch noch indirekte Einfuhren von venezolanischem Erdöl über europäische Raffinerien getätigt werden und andererseits die Schweiz der venezolanischen Wirtschaft auf übrigen Gebieten eine Reihe von Vorteilen zu bieten in der Lage ist.

Dazu gehören insbesondere die large Gewährung der Exportrisikogarantie, die einer Kreditleichterung für Produktionsgüterlieferungen gleichkommt und als Beitrag der Schweiz an den industriellen Ausbau Venezuelas zu bewerten ist, sowie die zunehmende Intensivierung der Finanzbeziehungen, die u. a. auch darin Ausdruck finden, dass kürzlich die schweizerische Wirtschaftspresse einen

ständigen Beobachter in Venezuela ernannt hat und die schweizerische Finanzwelt dazu übergegangen ist, in Venezuela einzelne Informationsstützpunkte zu errichten.

Venezolanischerseits bleiben die schweizerischen Anstrengungen nicht ohne Eindruck, so dass auch im Verlaufe der Besprechungen die Erneuerung des modus vivendi in Aussicht gestellt wurde. Zu dieser Erneuerung kam es indessen noch nicht, da inzwischen die Suezkrise ausbrach. Es wurde uns vielmehr zwei Tage vor dem für die Unterzeichnung in Aussicht genommenen Datum mitgeteilt, die gesamte venezolanische Handelspolitik müsste neu überprüft werden, und bevor nicht das Resultat dieser Überprüfung bekannt sei, könne nicht definitiv Stellung bezogen werden. Die venezolanischen Partner schlugen daher vor, die Verhandlungen bis zur Neufestlegung der venezolanischen Handelspolitik zu unterbrechen.

Absatzmöglichkeiten und Importbedarf

Venezuela ist ein relativ sehr kaufkräftiger, sich rasch ausdehnender Markt, der **nicht durch Devisenrestriktionen abgesperrt** ist und dessen Pflege sich daher lohnt. Die schweizerischen Waren geniessen trotz der Vorherrschaft der amerikanischen Produkte einen ausgezeichneten Ruf. Allerdings müssen wir für unsern Absatz, abgesehen von der exponierten handelspolitischen Lage, mit zwei für uns negativen Elementen rechnen: einmal mit der **zunehmenden Gefahr des Erlasses protektionistischer Massnahmen zur Verbreiterung der Industriebasis**, wobei in erster Linie die Textilindustrie bedroht erscheint, und dann mit den **wachsenden schweizerischen Lieferfristen für Kapitalgüter**. In diesem Lande einer sich überstürzenden Aufwärts-

entwicklung ist es von entscheidender Bedeutung, möglichst rasch über die bestellten Güter verfügen zu können, denn wenn Zeit je Geld war, dann hier. Weit ist die Klage verbreitet, die schweizerischen Kapitalgüter seien zwar gut und relativ billig, aber nicht mehr innerhalb interessanter Fristen erhältlich. Auf die Einrede, die Überbeschäftigung sei eine europäische Erscheinung, wird regelmässig auf die kulantere Bedienung durch die Konkurrenz hingewiesen. Gleichzeitig wird weit herum bedauert, dass die Schweiz nur wenige Unternehmungen für die **Planung schlüsselfertiger Industrien** besitze. Immer mehr werde die Mitarbeit solcher Firmen gesucht, die dann bei der Bestellungenvergebung entscheidend seien. Es sei an der Zeit, dass die Schweiz diese Lücke schliesse. Diesen Vorwurf hört man allerdings nicht nur in Venezuela, sondern er wird von andern Ländern, die sich in voller Entwicklung befinden, immer lauter wiederholt.

Wie schon hervorgehoben wurde, gehört Venezuela zu den Ländern, die für die Kapitalbeschaffung den marktwirtschaftlichen Weg beschritten haben. Dies wurde durch die grossen Einkommen aus dem Erdöl wesentlich erleichtert. Aber auch hier wird die Kreditkapazität bis zum Äussersten ausgenützt. Dies zeigt sich deutlich, wenn der Staat als weitaus grösster Unternehmer mit seinen Zahlungen in Verzug kommt. Dann nämlich droht ein Teil der venezolanischen Firmen vorübergehend knapp an liquiden Mitteln zu werden und die Lieferanten, insbesondere auch die ausländischen, werden nur noch sehr schleppend bezahlt. Leider ist der Staat öfters in Verzug und schadet durch die damit ausgelöste Kettenreaktion dem Kreditprestige des Landes. Die Ursache scheint einerseits in einer von den Verhältnissen überholten staatlichen Finanzorganisation zu liegen und anderseits darin,

dass auch der Staat künftige Einnahmen in seinen Investitionsdispositionen hin und wieder stark antizipiert und dann mit der Mittelbeschaffung nicht immer prompt nachkommt, wobei allerdings die innere und äussere Verschuldung derart klein ist, dass die Sachkenner durch diese Verhältnisse nicht im geringsten beunruhigt sind. Venezuela ist daher trotz des Ölsegens ein Markt **immer länger werdender Zahlungsfristen, insbesondere bei Investitionsgütern**, geworden. Es wäre zwar nicht ausgeschlossen, dass sich nächstens die Verhältnisse vorübergehend etwas besserten, weil die Regierung durch die Vergebung neuer Ölkonzessionen mit 1 ½ Milliarden Franken zusätzlichen Einnahmen rechnen kann.

Das Zinsniveau ist hoch, insbesondere während der Perioden knapper Liquidität. Kurzfristige Kreditgewährungen durch Vermittlung von im Markte selbst plazierten Vertrauenspersonen erscheinen recht lukrativ; 12-20 % sind keine Ausnahme. Solche Investitionen bedürfen aber einer sorgfältigen Auswahl und einer sachkundigen Überwachung, die nur bei guter Kenntnis des Marktes möglich ist. Auch in dieser Hinsicht verdient Venezuela eine eingehende Pflege.

MEXIKO

Mexiko hat fast 2 Millionen km² Flächeninhalt und rund 30 Millionen Einwohner. Das Land ist immer noch stark agrarwirtschaftlich orientiert, trotzdem es zu den industriell entwickeltsten Ländern Lateinamerikas gehört. Die Agrarwirtschaft umfasst aber nur 37 % der Gesamtfläche. Da auf das extensiv benützte Weideland 29 % entfallen, bleibt für das Kulturland lediglich eine Fläche von 8 %, und diese reduziert sich auf 5 % d. h. 100 000 km², weil ein Teil derselben nicht bebaut wird. *

Die Erschliessung der Reichtümer

Wenn man immer wieder von den grossen natürlichen Reichtümern Mexikos hört, so muss man sich bewusst sein, dass diese nicht auf dem Präsentierteller liegen. Ihre Erschliessung verlangt grosse Investitionen. Dies gilt sowohl für die **Bodenschätze** als auch den **Landwirtschaftssektor**. Es braucht ausserordentlicher Anstrengungen, um die wirtschaftlichen Leistungen Mexikos zu steigern. Es bedarf der Schulung der Bevölkerung für die Intensivierung der Anbaumethoden, besserer Werkzeuge, der geeigneteren Anpassung des Landbaues

* Vgl. «Die Erde», herausgegeben von Hch. Gutersonn, Charles Burky, Ernst Winkler. Hallwag, Bern, S. 293.

an die natürlichen Standortfaktoren, der Ausdehnung der Anbaufläche durch Bau von Talsperren und Bewässerungskanälen, der Sanierung und Erschliessung der feuchten Flussniederungen, der Bekämpfung der zunehmenden Bodenzerstörung, der Erstellung von Transportwegen, der Vermehrung der Transportmittel usw. Die notwendigen Anstrengungen übersteigen in vielen Fällen die Kraft des Einzelnen. **Daher hat der Staat mit grosser Energie und Erfolg verschiedene Werke in Angriff genommen.** Er steht also auch in Mexiko im Zentrum des wirtschaftlichen Geschehens. Das Land befindet sich heute mitten in einem grossen Umbau- und Aufbauprozess. Durch ihn werden immer neue Kreise der rasch wachsenden Bevölkerung in die Marktwirtschaft einbezogen.

Die Wirtschaft ist weniger einseitig orientiert als in manchen anderen lateinamerikanischen Ländern. Immerhin stammt etwa **ein Drittel des Exporterlöses aus Baumwolle, fast ein Viertel aus Metallen und der Rest aus einer grösseren Anzahl landwirtschaftlicher Produkte**, unter denen Kaffee zunehmend an Bedeutung gewinnt. Auch der Touristenverkehr ist ein sehr bedeutender Devisenbringer.

Schutz der einheimischen Produktion

Der **Zahlungsverkehr ist frei**, doch bestehen eine **Reihe von Einfuhrbeschränkungen**, die seinerzeit ausdrücklich zur Deviseneinsparung erlassen worden sind. Zwar ist die Zahlungsbilanz zeitweise etwas weniger angespannt, aber die Beschränkungen, die unter diesem Titel errichtet wurden, werden dann trotzdem weiter aufrechterhalten, denn inzwischen hat sich die mexikanische Wirtschaft bereits auf die von ihnen ausgehende Schutzwirkung hin

ausgerichtet. Die Dynamik ist derart, dass fast jede Einfuhrrestriktion sofort zu neuen nationalen Industrien führt, die, wenn der ursprüngliche Grund der Beschränkung wegfällt, nicht im Stiche gelassen werden. Was dies insbesondere für unsere Textilindustrie bedeutet, dürfte klar sein.

Mexiko wird mit Brasilien und Argentinien zu denjenigen Ländern gezählt werden müssen, wo die Errichtung von Produktionsablegern der europäischen und amerikanischen Industrie am raschesten und intensivsten vor sich geht. Auch eine Reihe von schweizerischen Firmen haben sich zu entsprechenden Entschlüssen durchgerungen.

Obwohl Mexiko zu den «währungsstarken» Ländern gehört, kann es sich doch beim heutigen Tempo seiner Entwicklung nicht ganz bedeutender inflatorischer Einflüsse entziehen. Diese haben vor zwei Jahren einen Importsog und eine starke Ausfuhrverminderung aus preislichen Gründen bewirkt. Die Korrektur musste in Form einer Abwertung vorgenommen werden. Im Schatten dieser Abwertung, die die Einfuhr verteuerte und die Ausfuhr stimulierte, hat sich vorübergehend die Zahlungsbilanz aktiviert und die Wirtschaft hat dadurch neue Impulse erhalten. Der zu erwartende Abwertungsrhythmus mag hier vielleicht etwas rascher als in einzelnen andern Ländern dieser Gruppe sein. Die wirtschaftliche Entwicklung geht aber unaufhaltsam vorwärts.

Die Stellung der Schweiz

Mexiko ist zweifellos für die Schweiz ein recht interessanter und intensiv zu pflegender Markt. Wir haben auf ihm auch eine relativ starke Stellung. Unter den europäischen Lieferanten figuriert die Schweiz meist an vierter Stelle, aber diese Position

ist zeitweise handelspolitisch stark exponiert. Es lohnt sich auch, die Vornahme weiterer industrieller Investitionen eingehend zu prüfen.

An sich ist die schweizerisch-mexikanische Handelsbilanz für Mexiko in letzter Zeit etwas, aber nicht übermässig, passiv. Nach der mexikanischen Statistik ist diese Passivität geradezu extrem, da **die Schweiz weitaus den grössten Teil der mexikanischen Waren auf Drittmärkten kauft**. Auch hier erscheint also die Schweiz als ein äusserst schlechter Abnehmer. Es galt daher, sich gegen eine ähnliche Reaktion, wie wir sie bei Venezuela erlebten, vorzusehen. Daneben war zu prüfen, ob etwas zur Lockerung der mexikanischen Einfuhrbeschränkungen für Uhren und Textilien unternommen werden konnte.

Die Besprechungen führten zu folgenden Resultaten:

a) **Mexiko wird inskünftig bei der Beurteilung des schweizerisch-mexikanischen Handelsverkehrs auch unsere indirekten Käufe berücksichtigen.** Unsere indirekten Importe werden inskünftig auch in gewissen mexikanischen Publikationen erwähnt. Daraus dürfte sich, auf längere Frist gesehen, eine Klimaverbesserung ergeben, die für die Behandlung unserer Einfuhrbegehren günstigere Voraussetzungen schafft und uns vor Diskriminierungen besser schützen sollte.

b) Gleichzeitig gelang es auch, auf dem Gebiete der Einfuhrkontingentierungen gewisse Lockerungen zu erreichen. So erteilte der mexikanische Handelsminister seinen Diensten die Weisung, ab 1. Januar 1957 die Uhrenkontingente von 55 auf 65 % der Basiszahlen, d. h. um fast 20 % zu erhöhen. Es wurde auch die wohlwollende Prüfung anderer Begehren dieser Art in Aussicht gestellt.

c) In einer vom Handelsminister paraphierten Erklärung wurde die Presse über die für Mexiko interessanten Aspekte des mexikanisch-schweizerischen Handelsverkehrs orientiert. Dies war vor allem deshalb nützlich, weil früher bei der Vergabung von offiziellen Aufträgen die scheinbar geringen schweizerischen Bezüge immer wieder ein Hindernis für die Berücksichtigung der schweizerischen Offerten darzustellen drohten.

Der Besuch des Delegierten für Handelsverträge führte auch zu einer beträchtlichen Propagandawirkung für die Schweiz, da während einer Woche jeden Tag in der Presse über den mexikanisch-schweizerischen Handelsverkehr, insbesondere von den grossen schweizerischen Baumwollkäufen des letzten Jahres die Rede war.

PERU

Peru weist einen Flächeninhalt von 1,2 Mill. km² auf. Lediglich 15 000-20 000 km² sind im modernen Sinne intensiv bebaut. Die Bevölkerung wird auf gegen 10 Millionen geschätzt, wovon aber nur etwa 2 Millionen mit einem grösseren Teil des Einkommens in die Marktwirtschaft eingegliedert sind. Der Rest tritt nur gelegentlich als äusserst bescheidener Käufer oder Verkäufer auf. Ein beträchtlicher Teil der Bevölkerung besteht aus Indianern des Hochgebirges.

Schwierigkeiten der Erschliessung

Unter den grossen ans Meer grenzenden süd-amerikanischen Ländern ist Peru wahrscheinlich das wirtschaftlich bisher noch am wenigsten erschlossene. Dies hängt damit zusammen, dass der verkehrsmässig günstig gelegene, relativ schmale Küstenstreifen kaum je Regen empfängt, also eine Wüste ist, in die sich am Rande kleiner Flussläufe einige Oasen eingebettet haben. Nach diesem Küstenstreifen strebt das Hochgebirge der Anden sofort auf 3-4000 m Höhe. In diesem Hochgebirge leben die Indianer. Es ist auf weite Strecken ein kärgliches Land, zum Teil wenig Regen, zum Teil zerklüftet, mit einer Parzellenwirtschaft an Abhängen, die ganz an die Verhältnisse in unserem Wallis erinnert. Das Hochgebirge ist sehr mineralreich; diese Bodenschätze sowie die noch nicht in die Marktwirtschaft einbezogene Bevölkerung, aus der

das Land die Arbeiter heranziehen kann, bilden den Hauptreichtum dieser Gegend. Auf der andern Seite des Gebirges, das bis auf 6000 m und mehr steigt, liegt Amazonien, das noch wenig erschlossen und durch die Anden von der Hauptstadt, von der die wirtschaftlichen Impulse ausgehen, fast isoliert ist.

Für die intensive wirtschaftliche Erschliessung Perus braucht es grosse Kapitalien: in der Landwirtschaft, weil an dem hierfür am besten geeigneten Küstenstreifen eine Expansion von der künstlichen Bewässerung abhängig ist und das Wasser in schmalen Rinnsalen aus dem Hochgebirge oder inskünftig sogar durch Tunnels aus der amazonischen Seite der Anden hergeleitet werden muss, oder weil, sofern sie in Amazonien betrieben wird, vermehrt äusserst kostspielige Verkehrswege über die Anden erstellt werden müssen; für die Entwicklung der Minenwirtschaft braucht es grosse Summen zur Erstellung von Transportwegen und zur Beschaffung von Transportmitteln, da die Minen oft über viertausend Meter hoch liegen. Im Fluge von Lima nach Rio de Janeiro konnte der Verfasser einen Einblick in diese Gebirgswelt erhalten, die wilder, höher, sehr viel ausgedehnter und auf der pazifischen Seite vor allem regenärmer ist als die europäischen Alpen.

Bedeutsame schweizerische Investitionen

Die eigene Kapitalproduktion ist noch bescheiden. Viel Kapital muss daher von aussen kommen, wenn Peru bei diesen schwierigen Verhältnissen in der wirtschaftlichen Erschliessung mit den andern grossen Ländern Südamerikas Schritt halten will. Die Investitionen erscheinen aber lohnend. Das beste Beispiel hierfür bilden die grossen, von schweize-

rischen Ingenieuren geschaffenen Werke der LIMA LIGHT AND POWER und der HYDRANDINA, in denen wohl über 200 Millionen Franken Schweizerkapital investiert sind. Zwei Flüßchen produzieren in einer heute voll ausgenützten Höhendifferenz von über 2000 m den ganzen elektrischen Strom Limas. Mit diesem Wasser, das im Sommer nur bis Lima fließen kann, weil Stauseen erstellt worden sind und es durch berginnere Kanäle und Röhren geleitet ist, wird auch das ganze Tal inkl. die Oase Lima landwirtschaftlich bewässert. Zudem beruht ein Teil der Wasserversorgung dieser Stadt von rund einer Million Einwohnern auf diesen Wässerchen. Man darf wohl sagen, dass schweizerisches Kapital und insbesondere schweizerische Arbeit eine wichtige Existenzbasis Limas geschaffen haben. Dies zeigt auch, wie gross die befruchtende Wirkung der einmal vorgenommenen Investitionen sein kann.

Die Politik der peruanischen Regierung ist seit der Währungsreform von 1949 darauf ausgerichtet, dem Ausland die Investitionen zu erleichtern. Seit jenem Jahre weist Peru einen **praktisch völlig freien Zahlungsverkehr** auf. Zur gleichen Zeit begann auch die dynamischste Periode des wirtschaftlichen Aufschwungs Perus. Nachstehend einige Zahlen :

Das nationale Einkommen hat sich, in US-Dollars berechnet, seit 1949 um 50 % erhöht.

Seit 1948 hat die Produktion zugenommen

von Baumwolle	um 70 %
» Zucker	» 28 %
» Reis	» 24 %
» Blei	» 127 %
» Kupfer	» 113 %
» Silber	» 120 %
» Petroleum	» 22 %

Die Eisenerzproduktion, die seit 1953 aufgenommen wurde, erreicht jährlich bereits mehrere Millionen Tonnen.

Die fremden Investitionen sind von 1000 Mill. Soles (1 Soles = rund 20 Rappen) auf 6000 Mill. Soles gestiegen.

Der Export erhöhte sich von 160 Mill. auf 250 Mill. US \$.

Diese Vergleiche zeigen, dass ein starker Aufschwung am Werke ist, der ohne akzentuiert inflatorische Finanzierung und unter freiem Aussenhandel und Zahlungsregime (natürlich mit ausserordentlich **hohen Schutzzöllen zugunsten der nationalen Industrie**, 100 % ad valorem für Textilien,) vor sich geht. Dieser Erfolg sollte die beste Garantie dafür sein, dass Peru den so eingeschlagenen Weg weiterbeschreitet.

Es stellt sich für uns die Frage, ob auch die Schweiz am künftigen weiteren wirtschaftlichen Aufschwung Perus teilhaben kann. Diese Frage kann optimistisch beantwortet werden. Dabei scheinen insbesondere folgende Überlegungen von Bedeutung:

Die Schweiz besitzt in Peru einen hervorragenden Ruf und ein grosses Vertrauenskapital. Dieses ist vor allem geschaffen worden von einer zahlreichen Kolonie (rund 2000 Mitglieder) mit hohem moralischem und wirtschaftlichem Standing. Die Schweizer bekleiden eine Reihe von leitenden Posten in der peruanischen Wirtschaft. Der Geist der Zusammenarbeit in der Kolonie ist vorbildlich. Dies ist nicht zuletzt ein Verdienst von Minister Dr. H. A. Berger.

Wirtschaftsbeziehungen mit der Schweiz

Es bestehen als Stützpunkte relativ grosse schweizerische Investitionen. Sie werden auf 300 bis 400

Millionen Franken geschätzt. Am hervorstechendsten ist die Beteiligung an der elektrischen Industrie: LIMA LIGHT AND POWER und die HYDRANDINA sind hauptsächlich schweizerisch finanziert, der Hotellerie — ein schweizerisch finanziertes Hotel wird gegenwärtig zum grössten Hotel Südamerikas ausgebaut (1200 Zimmer) —, der Milchindustrie und der Telephonie. Zahlreich sind die Investitionen der Peru-Schweizer in Industrie, Handel und Banken.

Diese Stützpunkte erleichtern uns, voll am Wirtschaftsaufschwung Perus teilzunehmen. Unser Export nach Peru wird daher sicherlich stetig weiter wachsen.

Man möchte auch gerne vermehrt schweizerisches Kapital in Peru sehen. Die LIMA LIGHT AND POWER braucht in den nächsten 10 Jahren grössere Kapitalien aus der Schweiz, wenn sie ihre jetzige Stellung aufrechterhalten will. Insbesondere muss sie in einem grossen Pionierwerk Amazonienwasser durch die Anden leiten, um den Elektrizitätsbedarf Limas decken zu können und damit auch gleichzeitig das Wasser für die weitere Expansion der Millionenstadt zu liefern. Die Gesellschaft ist übrigens der beste Kunde der Schweiz.

Gegenwärtig prüfen die Peru-Schweizer die **Schaffung einer neuen Finanzgesellschaft, die den Import von Kapitalgütern aus der Schweiz**, sei es durch Vorschüsse oder durch die Übernahme der Delcredere-Garantie, erleichtern soll. Es besteht bereits eine solche Gesellschaft, in der aber das schweizerische Kapital nur mit einer Minderheit beteiligt ist. Man wünscht, dass die Heimat am neuen Projekt ebenfalls partizipiere. Es besteht alle Aussicht, dass sich dieses Projekt verwirklichen lässt. Es wird sich um einen aufschlussreichen Versuch handeln, der bei Erfolg in andern Ländern zur

Nachahmung reizen könnte. Das Unternehmen ist um so bedeutungsvoller, als die Gesellschaft das von der Exportrisikogarantie nicht gedeckte Delcredere-Risiko übernehme. Es darf erwartet werden, dass die führenden Männer der Kolonie, die an diesem Projekt beteiligt sind, ein recht gutes Urteil über die Zahlungsfähigkeit der peruanischen Importeure haben werden.

Auch im Verkehr mit Peru spricht die Handelsstatistik des Partners gegen unser Land. Diese weist für 150 Mill. Soles Importe aus der Schweiz und für 50 Mill. Soles schweizerische Käufe aus, während wir nach unseren Zahlen für 250 Mill. Soles kaufen, denn auch hier importieren wir zum grössten Teil indirekt. Es galt daher erneut, den Grundsatz zu befolgen: Vorbeugen ist besser als heilen, und eingehend über die wirklichen Verhältnisse aufzuklären.

Die peruanischen Behörden konnten dazu gebracht werden, zuzugeben, dass der Verkehr mit der Schweiz trotz des scheinbaren Gegenteils für sie ausserordentlich günstig und befruchtend sei. Um den negativen Eindruck der bisherigen peruanischen Publikationen aufzuheben, erklärten sie sich bereit, in einer der Presse übergebenen offiziellen Verlautbarung diese für Peru günstigen Verhältnisse zu veröffentlichen. Des weitern wurde in einer mit dem Handelsminister paraphierten Erklärung festgehalten, dass die beiden Länder im gegenseitigen Verkehr an der liberalen Einfuhrpolitik festhalten wollen.

BRASIL IEN

Der Besuch in Rio und São Paulo war ein Höflichkeitsbesuch im Vorbeigehen, der insbesondere auch die Möglichkeit gegeben hat, sich mit den brasilianischen Behörden über ihre künftige Handelspolitik zu unterhalten.

Der brasilianische Aufschwung geht unaufhaltsam weiter. Mit Befriedigung darf festgestellt werden, dass **auch die schweizerischen Investitionen stark anwachsen**. Auch die industrielle Zusammenarbeit in Form von Lizenzverträgen gewinnt an Bedeutung.

Es sei lediglich noch auf folgendes Problem hingewiesen, das uns mit besonderer Eindringlichkeit der Direktor der staatlichen brasilianischen Entwicklungsbank vortrug:

Für Brasilien bedeute bei der heute stark angespannten Zahlungsbilanzlage die von den Europäern verlangte relativ grosse Anzahlung bei Maschinenkäufen ein grosses Hindernis. **Man zahle lieber höhere Preise als eine 20 %-ige Anzahlung**. In dieser Hinsicht seien die Kredite der Export-Importbank vorteilhafter als die europäischen Lieferantenkredite. **An Stelle der Anzahlung könnten Bankgarantien treten.**

ECUADOR

Es war geplant, auch Ecuador zu besuchen. Dies liess sich aber nicht verwirklichen, da der Regierungswechsel den damaligen Staatspräsidenten veranlasste, eine Verschiebung der Besprechungen auf später vorzuschlagen.

Ecuador hat kürzlich ein Gesetz erlassen, das der Regierung gestattet, die Einfuhr aus Ländern, die gemäss der ecuadorianischen Statistik als schlechte Abnehmer einheimischer Erzeugnisse erscheinen, mit diskriminatorischen Zollzuschlägen zu belegen. Dieses Gesetz wurde inzwischen bereits auf eine Reihe von Ländern angewandt. Da die Schweiz hauptsächlich indirekt kauft, gilt sie, allerdings zu Unrecht, als schlechter Kunde und ist daher ebenfalls von diskriminatorischen Massnahmen bedroht. Im Hinblick darauf, dass der Besuch auf Wunsch der ecuadorianischen Regierung selbst verschoben werden musste, ist zu hoffen, dass uns vorderhand diese Diskriminierung erspart bleibt. Der allerdings inzwischen nun ausgeschiedene Wirtschaftsminister der alten Regierung hat denn auch die Erklärung abgegeben, man gedenke vorderhand nicht, das neue Gesetz gegenüber der Schweiz anzuwenden. Die Beziehungen mit Ecuador bedürfen in nächster Zeit einer in der Richtung einer Vertiefung gehenden Pflege.

NACHWORT

Auch diese zweite Fühlungnahme mit Latein-amerikanischen Ländern hat gezeigt, dass die wirtschaftliche Entwicklung dieses Kontinents stetig weiter geht, aber in seiner Dynamik stark vom zur Verfügung stehenden Kapital abhängt. Die allgemeine Tendenz der Rückkehr zu klassischen Methoden dürfte den Kapitalzustrom von aussen fördern. Lateinamerika ist für die Schweiz ein interessanter Kontinent. Es lohnt sich, die Beziehungen zu ihm in jeder Hinsicht aufs sorgfältigste zu pflegen. Im allgemeinen kommen insbesondere die grösseren Exportfirmen dieser Aufgabe nach. Die schweizerischen Investitionen, die während längerer Zeit unter dem Einfluss schlechter Erfahrungen nur noch mit grösster Zurückhaltung vorgenommen wurden, beginnen wieder reichlicher zu werden. Auf allen Gebieten finden wir noch ein fruchtbares Feld der Betätigung. Nicht uninteressante aber bisher nur wenig ausgenützte Möglichkeiten könnten sich auch für unsere Landwirtschaft ergeben, da sich das Braunvieh ausgezeichnet für die gebirgigen Gegenden dieser Länder eignet. Aber auch hier, wie in allen Gebieten, braucht es einen nicht unbedeutenden Einsatz, bis sich Geschäfte verwirklichen lassen.

INHALTSVERZEICHNIS

Einleitung	2
Ursachen der wirtschaftlichen Unterentwicklung ..	3
Kapitalbeschaffung durch Zwangssparen	5
... oder durch Investitionen des Auslandes	7
Wo liegen welche Vorteile für den Lieferanten? ..	8
Die Schweiz als Abnehmer und als Kapitalgeber	10

VENEZUELA

Erdöl als Konjunkturträger	13
Notwendigkeit einer grösseren Basis	15
Handelsbeziehungen mit der Schweiz	16
Absatzmöglichkeiten und Importbedarf	18

MEXIKO

Die Erschliessung der Reichtümer	21
Schutz der einheimischen Produktion	22
Die Stellung der Schweiz	23

PERU

Schwierigkeiten der Erschliessung	26
Bedeutsame schweizerische Investitionen	27
Wirtschaftsbeziehungen mit der Schweiz	29

BRASILIEN	32
------------------------	-----------

ECUADOR	33
----------------------	-----------

Nachwort	34
-----------------------	-----------

Schweizerische Zentrale für Handelsförderung

Sitz Lausanne

Abteilung: Auslandsmarktforschung

SPEZIALBERICHTE SERIE A

	Seiten	Datum		Preis Fr.
57 France - Région du Nord - Situation économique, position des principales industries suisses d'exportation	67	Februar	1950	10.—
58 Afghanistan - Structure économique et sociale - Commerce extérieur	83	September	1950	10.—
59 Indonesien - Land, Wirtschaft, Aussenhandel und Beziehungen zur Schweiz	119	November	1950	12.—
61 Westafrika - Wirtschaftliche Lage, Entwicklungsmöglichkeiten, Aussichten für den schweizerischen Handel	145	Juli	1951	12.—
62 Jamaica (in deutscher Sprache)	40	Januar	1952	8.—
63 U. S. A. - Le « Dollar-Drive » des pays européens, efforts et résultats	26	August	1952	6.—
65 Irak - Economie générale - Commerce extérieur - Echanges avec la Suisse	28	Januar	1954	8.—
66 Egypte - Structure économique - Relations avec la Suisse . . .	42	Mai	1955	10.—

Rabatt von 50 % für Mitglieder der Handelszentrale.

Schweizerische Zentrale für Handelsförderung

Sitz Lausanne

Abteilung: Auslandsmarktforschung

SPEZIALBERICHTE SERIE B

	Seiten	Datum		Preis Fr.
39 Le problème de la vente des produits suisses aux Etats-Unis . . .	76	November	1950	2.50
41 Tripolitaine, statut politique, structure et activité économique, échanges commerciaux avec la Suisse .	23	Juni	1951	3.—
42 Südasien 1951	40	Juli	1951	4.50
43 Auslandsmarktforschung	24	April	1953	2.50
44 Les transports maritimes suisses .	16	Juli	1954	1.—
45 Quels débouchés le Pérou offre-t-il aux machines et installations suisses ?	24	März	1954	3.50
47 Kanada. Die wirtschaftliche Struktur des Landes und der schweiz. Aussenhandel	40	Juli	1954	3.—
48 Der Nahe Osten. Politische, soziale und wirtschaftliche Zustände und Wandlungen	31	August	1954	2.50
49 Le Canada. Ses moyens de transports	28	November	1955	2.—
50 L'étude du marché à l'exportation	22	April	1956	2.50

WIRTSCHAFTLICHE MITTEILUNGEN

Die Wochenzeitung, die Sie fortlaufend und zuverlässig über die Entwicklung der Wirtschaftslage auf ausländischen Märkten und die Tendenzen im Welthandel unterrichtet.

Verlangen Sie Probenummern bei der Handelszentrale Lausanne, 3, Place de la Riponne.