



# IBERO-ANALYSEN

Dokumente, Berichte und Analysen  
aus dem Ibero-Amerikanischen Institut  
Preußischer Kulturbesitz  
Berlin

---

Heft 22

September 2008

---

## **Die *China-Connection*: Chinesische Wirtschaftsinteressen in Lateinamerika**

**Hartmut Sangmeister\* / Yingyi Zhang\*\***



This work is licensed under the Creative Commons Namensnennung-NichtKommerziell-KeineBearbeitung 3.0 Deutschland License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/de/>.

The online version of this work can be found at:  
<[www.iai.spk-berlin.de/publikationen/ibero-analysen.html](http://www.iai.spk-berlin.de/publikationen/ibero-analysen.html)>



---

\* Prof. Dr. Hartmut Sangmeister, Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg, Alfred-Weber-Institut für Wirtschaftswissenschaften; E-mail: [sangmeister@uni-hd.de](mailto:sangmeister@uni-hd.de); \*\* Diplom-Volkswirtin Yingyi Zhang, Doktorandin an der Fakultät für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften der Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg; E-mail: [yingyi.zhang@awi.uni-heidelberg.de](mailto:yingyi.zhang@awi.uni-heidelberg.de)



Das Ibero-Amerikanische Institut (IAI) ist eine interdisziplinär orientierte Einrichtung des wissenschaftlichen und kulturellen Austausches mit Lateinamerika, der Karibik, Spanien und Portugal. Es beherbergt ein Wissensarchiv mit der größten europäischen Spezialbibliothek für den ibero-amerikanischen Kulturraum. Darüber hinaus ist es ein Ort der Wissensproduktion, der Wissensvermittlung und der kulturellen Übersetzungen. Die einzigartige Verbindung von Informationszentrum, Forschungszentrum und Kulturzentrum macht das IAI zu einer Plattform für Kooperationen und zu einem Katalysator für interkulturelle und transkulturelle Dialoge. Das IAI wurde 1930 gegründet und befindet sich heute am Berliner Kulturforum in der Potsdamer Straße. Seit 1962 ist es eine Einrichtung der Stiftung Preußischer Kulturbesitz.

Die **IBERO-ANALYSEN** richten sich in erster Linie an Entscheidungsträger aus Politik, Kultur und Wirtschaft. Sie greifen themenorientierte und länderbezogene Fragestellungen auf und liefern aktualitätsbezogene, aber über den tagespolitischen Horizont hinausreichende Informationen zu Politik, Wirtschaft, Gesellschaft und Kultur der Länder Ibero-Amerikas. Ausgewiesene Fachwissenschaftler bieten in den **IBERO-ANALYSEN** Orientierungswissen in allgemeinverständlicher Form, das den interkulturellen Dialog zwischen Deutschland und dem ibero-amerikanischen Kulturraum anregen und unterstützen soll.

Das Ibero-Amerikanische Institut bemüht sich, in seinen Publikationen vielfältige Meinungen zu Wort kommen zu lassen. Diese stellen jedoch grundsätzlich die Auffassung des/der jeweiligen Autors/Autorin und nicht unbedingt die des IAI dar. Die **IBERO-ANALYSEN** sind für den persönlichen Gebrauch bestimmt. Nachdruck nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung des IAI und mit voll-ständiger Quellenangabe. Die **IBERO-ANALYSEN** können auch über die Homepage des IAI im PDF-Format heruntergeladen werden:  
(<http://www.ibero-analysen.de>).

---

## **Redaktion**

Dr. Peter Birle / Katharina Schnitt  
Ibero-Amerikanisches Institut Preußischer Kulturbesitz  
Forschungsabteilung  
Potsdamer Straße 37  
10785 Berlin  
Telefon: 030 – 2662515  
Telefax: 030 – 2662503  
e-mail: [birle@iai.spk-berlin.de](mailto:birle@iai.spk-berlin.de)  
<http://www.iai.spk-berlin.de>

1. Auflage 2008

© Ibero-Amerikanisches Institut Preußischer Kulturbesitz, Potsdamer Straße 37,  
10785 Berlin

ISBN 3-935656-31-9

# Die *China-Connection*: Chinesische Wirtschaftsinteressen in Lateinamerika

Hartmut Sangmeister / Yingyi Zhang

---

Der Aufstieg Chinas zu einem weltwirtschaftlichen Schwergewicht hat nicht nur bei den westlichen Industrieländern Bewunderung und Befürchtungen hervorgerufen. Auch in Lateinamerika wird die rasante außenwirtschaftliche Expansion Chinas als Chance und Herausforderung zugleich verstanden. China ist wirtschaftlich und politisch näher an Lateinamerika herangerückt. Allerdings gibt es in der Beurteilung der innerhalb nur weniger Jahre deutlich intensivierten transpazifischen Beziehungen ausgeprägte Unterschiede – je nach Interessenlage. Welches sind die Interessen der beteiligten Akteure auf den beiden Seiten des Pazifiks? Sind China und die Länder Lateinamerikas außenwirtschaftliche Partner oder Konkurrenten? Wer sind die Gewinner und wer sind die Verlierer? Bei der Beantwortung dieser Fragen geht es nicht nur um Wirtschaftsinteressen, sondern ebenfalls um Politik, denn Chinas wirtschaftliches Engagement in Lateinamerika wird auch von politischen Interessen mitbestimmt.

## Chinas weltwirtschaftliche Bedeutung

Wie sich die Zeiten verändern. Als in den siebziger Jahren des 20. Jahrhunderts das brasilianische *milagre econômico*, das „Wirtschaftswunder“ im größten Land Lateinamerikas mit gesamtwirtschaftlichen Wachstumsraten von jährlich bis zu 14 Prozent die Aufmerksamkeit der internationalen Wirtschaftswelt auf sich gezogen hatte,

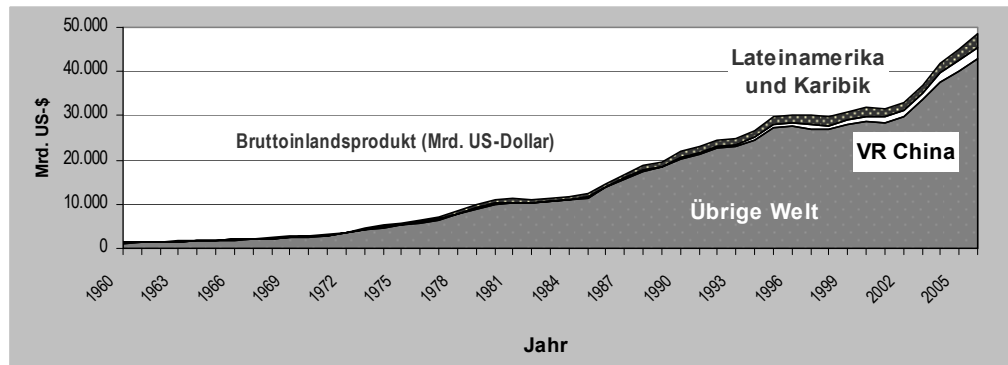
war China weltwirtschaftlich noch weitgehend bedeutungslos. 1980 hatte Chinas Wirtschaft lediglich 1,7 Prozent zur globalen Wertschöpfung beigetragen, Brasilien hingegen 2,1 Prozent und ganz Lateinamerika hatte sogar einen Anteil von 6,6 Prozent am globalen Bruttoinlandsprodukt (BIP); zwanzig Jahre später (2000) war Chinas Anteil auf 3,8 Prozent angestiegen, während Lateinamerikas Beitrag auf 6,3 Prozent gesunken war. 2006 erreichte die gesamtwirtschaftliche Wertschöpfung Chinas in Höhe von 2,64 Billionen US-Dollar oder 5,5 Prozent des globalen BIP schon annähernd das gleiche Gewicht in der Weltwirtschaft wie die aggregierte Wertschöpfung von 2,96 Billionen US-Dollar (6,1 Prozent des globalen BIP) aller Volkswirtschaften Lateinamerikas und der Karibik zusammen (vgl. Abbildung 1).

Inzwischen nimmt die Volksrepublik China einen der vordersten Plätze in der Weltrangliste der zehn größten Volkswirtschaften ein, auf der sich aus Lateinamerika lediglich Brasilien findet (vgl. Abbildung 2). Mit dem Aufstieg Chinas zu einem weltwirtschaftlichen Schwergewicht geht auch dessen zunehmende Bedeutung als Akteur in den globalen *Governance*-Strukturen einher. Der wachsende Einfluss Chinas in den internationalen Institutionen manifestiert sich nicht nur in dem ständigen Sitz im UN-Sicherheitsrat (mit Vetorecht), in der Mitgliedschaft in der Weltbank und im Internationalen Währungsfonds (mit privilegier-

**Sind China und die Länder Lateinamerikas außenwirtschaftliche Partner oder Konkurrenten? Wer sind die Gewinner und wer sind die Verlierer? Bei der Beantwortung dieser Fragen geht es nicht nur um Wirtschaftsinteressen, sondern ebenfalls um Politik, denn Chinas wirtschaftliches Engagement in Lateinamerika wird auch von politischen Interessen mitbestimmt.**

tem Sonderstatus) oder im Beitritt im Jahr 2001. zur Welthandelsorganisation WTO

**Abbildung 1: Die Beiträge Chinas und Lateinamerikas zur globalen Wertschöpfung 1960-2006 (in Mrd. US-Dollar)**



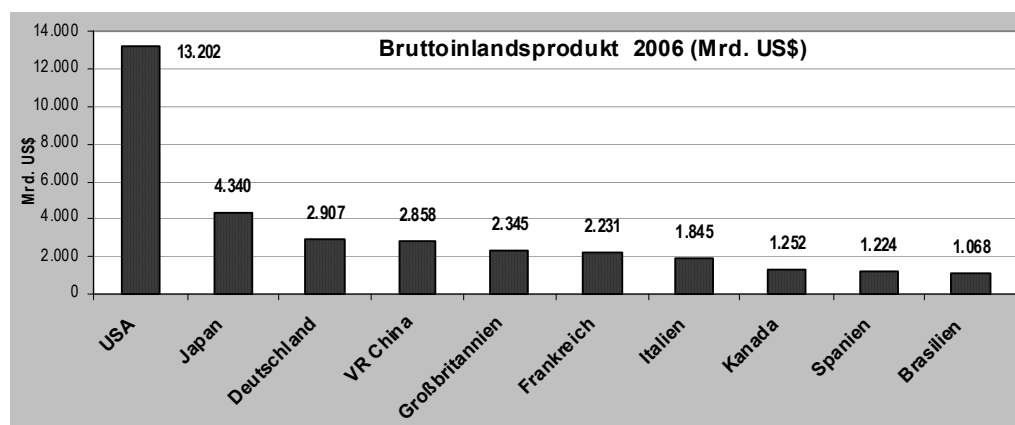
Quelle: World Bank, *World Development Indicators Online*.

**Die Kombination aus ökonomischer und politischer Potenz ermöglichte es China, sich international zu engagieren und zu einem zunehmend attraktiveren Partner nicht nur für die westlichen Industrieländer zu werden, sondern auch für viele Entwicklungsländer.**

Die Kombination aus ökonomischer und politischer Potenz ermöglichte es China, sich international zu engagieren und zu einem zunehmend attraktiveren Partner nicht nur für die westlichen Industrieländer zu werden, sondern auch für viele Entwicklungsländer. Für die chinesische Politik haben dabei drei Aspekte zentrale Bedeutung: (1.) Chinas Image als verantwortlich handelnde aufstrebende Nation, die sich den globalen Herausforderungen stellt;

(2.) China als Kooperationspartner auf wirtschaftlicher Ebene, insbesondere durch bilaterale Abkommen in den Bereichen Handel und Investitionen, die den Zugang zu Ressourcen und Absatzmärkten sichern sowie (3.) Chinas entwicklungspolitisches Engagement als geopolitisches Mittel der Süd-Süd-Kooperation, aber auch als außenpolitisches Instrument der *One China Policy* in der diplomatischen Rivalität mit Taiwan (Hofmann 2006: 5).

**Abbildung 2: Die zehn größten Volkswirtschaften der Welt 2006**



Quelle: World Bank, *World Development Indicators Online*

China ist inzwischen auch zu einem der erfolgreichsten Mitglieder in der Champions League des Welthandels geworden. Mit einem Gesamtwert der chinesischen Warenexporte von

rund 970 Mrd. US-Dollar lag das Land im Jahr 2006 auf Platz 3, hinter den USA und Deutschland (vgl. Abbildung 3). Auf China entfielen damit ca. 8 Prozent der weltweiten

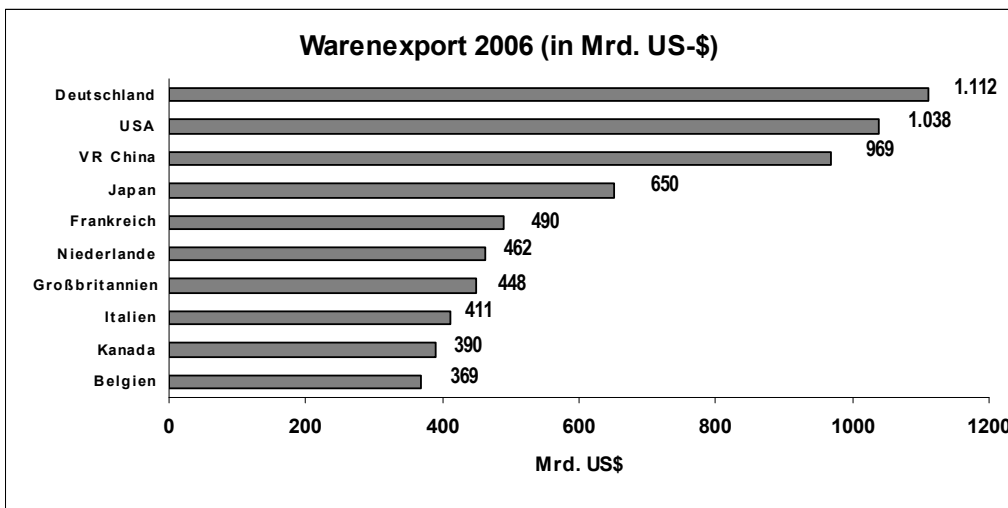
Warenexporte. Der Anteil der lateinamerikanischen Volkswirtschaften an den globalen Exporten, der zu Beginn der fünfziger Jahre des 20. Jahrhunderts noch über 10 Prozent erreicht hatte, beträgt inzwischen weniger als 6 Prozent. An den weltweiten Exporten von kommerziellen Dienstleistungen hat ganz Lateinamerika sogar nur einen Anteil von 3,4 Prozent – gegenüber einem chinesischen Anteil von 3,3 Prozent (WTO 2007a: 14; WTO 2007b: 12).

Da das Bevölkerungswachstum in China schon seit längerem deutlich

unterhalb der gesamtwirtschaftlichen Wachstumsrate liegt, hat sich das Pro-Kopf-Einkommen seit 1975 verzehnfacht: Hatte das Bruttonationaleinkommen pro Kopf der Bevölkerung im Jahr 1975 lediglich 200 US-Dollar betragen, so war es fünfundzwanzig Jahre später auf 2.000 US-Dollar angestiegen (vgl. Abbildung 4). Trotz dieses spektakulären Zuwachses liegt das Pro-Kopf-Einkommen in China nach wie vor deutlich unter dem durchschnittlichen Einkommensniveau der meisten Länder Lateinamerikas.

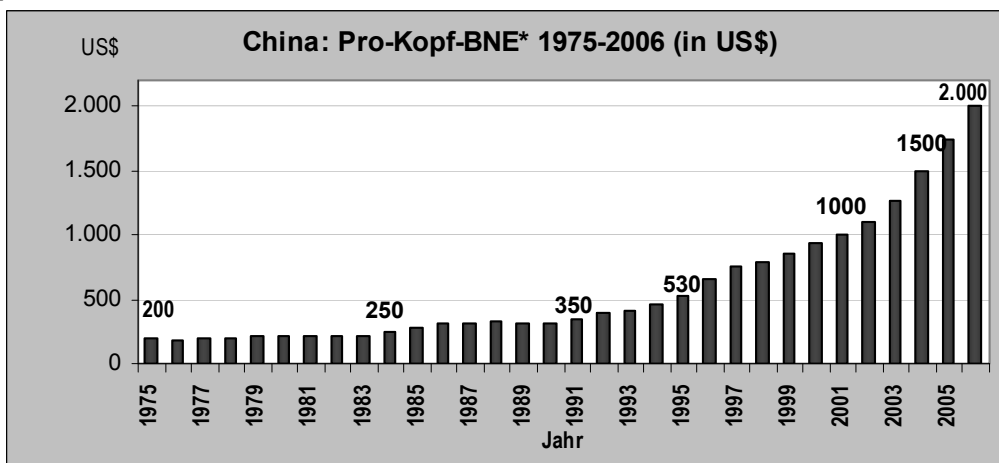
**Trotz spektakulären Zuwachses liegt das Pro-Kopf-Einkommen in China nach wie vor deutlich unter dem durchschnittlichen Einkommensniveau der meisten Länder Lateinamerikas.**

**Abbildung 3: Die zehn größten Exportnationen der Weltwirtschaft 2006**



Quelle: WTO 2007: 177f.

**Abbildung 4: Entwicklung des Pro-Kopf-Einkommens der Volksrepublik China 1975-2006**



\* Bruttonationaleinkommen

Quelle: World Bank, *World Development Indicators Online*

**Mittelfristig werden die gesamtwirtschaftlichen Wachstumsaussichten für China und die gesamte ostasiatisch-pazifische Region deutlich höher eingeschätzt als für Lateinamerika.**

In dem rasanten wirtschaftlichen Aufholprozess, den China während der zurückliegenden Jahre durchlaufen hat, spiegelt sich auch die deutlich verbesserte internationale Wettbewerbsfähigkeit des Landes wider. Gemessen am *Global Competitiveness Index (GCI)* des World Economic Forum (WEF) liegt China im internationalen Vergleich mit seiner Wettbewerbsfähigkeit zwar immer noch weit hinter Ländern wie den USA, Deutschland oder Japan, es übertrifft aber fast alle lateinamerikanischen Volkswirtschaften; lediglich Chile erreichte im WEF-Ranking 2007/08 als einziges lateinamerikanisches Land einen höheren GCI-Wert als China (vgl. Abbildung 5).

Mittelfristig werden die gesamtwirtschaftlichen Wachstumsaussichten für China und die gesamte ostasiatisch-pazifische Region deutlich höher eingeschätzt als für Lateinamerika. Projektionen der Weltbank zufolge wird für die Region Ostasien und Pazifik im Zeitraum 2008-2030 ein jährlicher Zuwachs des realen Bruttoinlandsprodukts von durchschnittlich 5,1 Prozent erwartet, für Lateinamerika und die Karibik hingegen nur 3,0 Prozent (World Bank 2007: 3). Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, dass solche Projektionen unter bestimmten Annahmen erfolgen und mit erheblicher Unsicherheit für die Eintrittswahrscheinlichkeit der Projektionsergebnisse behaftet sind. Dies gilt gleichermaßen auch für die Studien der Investmentbank *Goldman Sachs*, die Chinas spektakulären Aufstieg zur Weltwirtschaftsmacht Nr.1 innerhalb der nächsten vier Dekaden beschreiben. Die *Goldman-Sachs*-Projektionen sehen im Jahre 2025 China auf der Rangliste der 20

größten Volkswirtschaften (gemessen am BIP in konstanten US-Dollar von 2005) bereits auf Platz 2, hinter den USA, und vor Japan und Deutschland. Von den lateinamerikanischen Ländern nimmt in diesem Ranking Mexiko den 11. Platz ein, vor Brasilien, das auf dem 12. Rang platziert ist. Weitere 25 Jahre später, 2050, sehen die *Goldman-Sachs*-Ökonomen China an der Spitze der Weltwirtschaft, vor den USA und Indien, während sich Brasilien auf den 5. Rang vorgeschoben hat, vor Mexiko (6. Rang), Russland (7. Rang) und Deutschland, das auf den 8. Rang zurückfällt (vgl. Abbildung 6).<sup>1</sup>

Gemessen am Pro-Kopf-Einkommen wird China allerdings auch bei anhaltend hohem Wirtschaftswachstum, wie es in den *Goldman-Sachs*-Projektionen angenommen wird, noch lange nicht zu den reichen Ländern dieser Welt gehören. Demzufolge wird sich das chinesische BIP pro Kopf bis zum Jahr 2050 gegenüber dem Stand von 2005 mehr als verzwanzigfachen und den Wert von 34.105 US-Dollar erreichen (berechnet zu konstanten US-Dollar des Jahres 2005), und damit weniger als die Hälfte des für Deutschland berechneten BIP pro Kopf (73.904 US-Dollar), mit deutlichem Abstand auch unterhalb des mexikanischen Einkommensniveaus

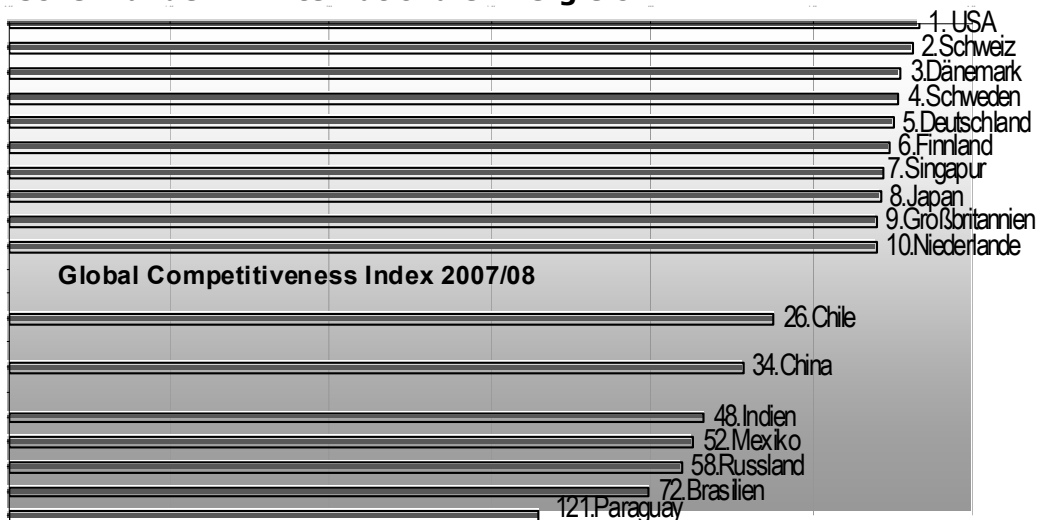
---

<sup>1</sup> Wie andere solcher Projektionen auf der Grundlage ökonometrischer Modelle besagen die *Goldman-Sachs*-Studien lediglich, dass China unter den zugrunde liegenden Annahmen die größte Volkswirtschaft der Welt werden *könnte*; sie besagen nicht, dass China tatsächlich im Jahr 2050 die größte Volkswirtschaft der Welt sein wird. Dies gilt analog auch für die Aussagen in den *Goldman-Sachs*-Projektionen zur zukünftigen Stellung Brasiliens und Mexikos in der Weltwirtschaft.

(52.990 US-Dollar), aber nahezu gleichauf mit dem brasilianischen Pro-Kopf-BIP von 35.143 US-Dollar (O'Neill et al. 2005: 20). Selbst bei lang anhaltendem starken Wachstum der chinesischen Volkswirt-

schaft wird sie die dynamischeren Schwellenländer Lateinamerikas in Bezug auf das durchschnittliche Einkommens und das Konsumpotenzial kaum überholen.

**Abbildung 5: Die Wettbewerbsfähigkeit Chinas und lateinamerikanischer Länder im internationalen Vergleich**



Quelle: World Economic Forum 2007a.

Ähnlich wie in vielen lateinamerikanischen Ländern wird auch in China das Armutsproblem in absehbarer Zeit nicht gelöst werden. Die Weltbank schätzt, dass in China auch bei Fortsetzung des derzeitigen Wachstumskurses im Jahr 2015 noch über 180 Millionen Menschen in Armut leben werden, in Lateinamerika rund 102 Millionen (World Bank 2008: 46).<sup>2</sup> Im Falle Chinas bedeutet dies für 2015 eine Armutsinzidenz von 13,4 Prozent der Bevölkerung, während in Lateinamerika 16,3 Prozent der Bevölkerung auch 2015 noch mit weniger als 2 US-Dollar pro Tag werden auskommen müssen. Dass China im Kampf gegen die Armut bislang erfolgreicher war als die meisten Länder Lateinamerikas, wird an den längerfristigen Trends deutlich:

1990 lebten in China noch 72,2 Prozent der Bevölkerung in Armut, in Lateinamerika waren es 26,3 Prozent; bis zum Jahr 2004 hatte sich dieser Prozentsatz in China mehr als halbiert auf 34,9 Prozent, während er in Lateinamerika nur vergleichsweise geringfügig auf 22,2 Prozent zurückgegangen war.

Nicht nur im Hinblick auf die Armutsbekämpfung kann ein Vergleich zwischen der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung Chinas und Lateinamerikas durchaus neue Einsichten eröffnen. Allerdings haben China und die lateinamerikanischen Länder sich lange Zeit nur sehr begrenzt für die Nachbarn auf dem jeweils anderen Ufer des Pazifiks interessiert. Dies hat sich seit mehreren Jahren deutlich verändert. Während aus der chinesischen Perspektive Lateinamerika vor allem als Lieferant von Rohstoffen und Energie immer mehr an Bedeutung

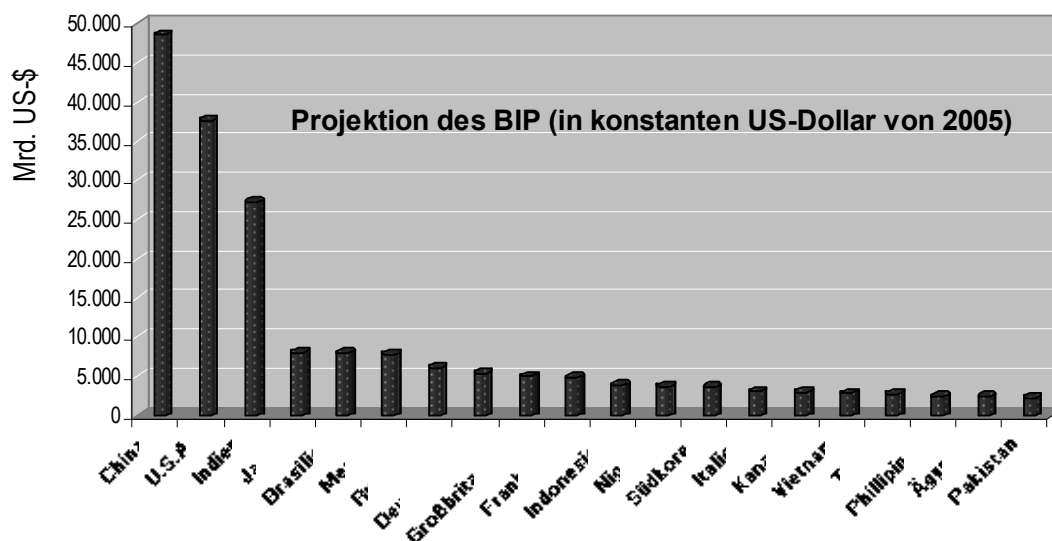
**Nicht nur im Hinblick auf die Armutsbekämpfung kann ein Vergleich zwischen der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung Chinas und Lateinamerikas durchaus neue Einsichten eröffnen.**

<sup>2</sup> Berechnet auf der Basis einer Armutslinie eines verfügbaren Einkommens von weniger als 2 US-Dollar pro Tag.

gewinnt, haben lateinamerikanische Wirtschaftseliten Chinas weltwirtschaftlichen Aufstieg überwiegend als Bedrohung eigener Interessen gesehen, und diese Einstellung hat sich auch mehrheitlich in der Berichterstattung und den Kommentaren der meinungsbildenden Medien niedergeschlagen. Erst allmählich wird in Lateinamerika die enorme Dynamik der außenwirtschaftlichen

Expansion Chinas weniger als Bedrohung verstanden, sondern auch als Herausforderung zu einem leistungsorientierten Wettbewerb mit dem neuen asiatischen Konkurrenten auch auf solchen Märkten wie den USA oder Europa, auf denen lateinamerikanische Anbieter auf Grund langer historischer Bindungen eine Sonderstellung inne hatten.

**Abbildung 6: Die 20 größten Volkswirtschaften der Welt 2050**



Quelle: O'Neill al. 2005.

**Erst allmählich wird in Lateinamerika die enorme Dynamik der außenwirtschaftlichen Expansion Chinas weniger als Bedrohung verstanden, sondern auch als Herausforderung zu einem leistungsorientierten Wettbewerb mit dem neuen asiatischen Konkurrenten.**

Der Lateinamerika-Besuch des chinesischen Staatspräsidenten Hu Jintao im November 2004 schien ein neues Kapitel im chinesisch-lateinamerikanischen Verhältnis zu markieren, denn der Ausbau der Außenwirtschaftsbeziehungen Chinas zu Lateinamerika war offensichtlich zur Chefsache avanciert. Vor allem die von Hu Jintao angekündigten Investitionen in einer Größenordnung von mehreren Milliarden US-Dollar wurden in Lateinamerika als willkommener Ausgleich für den nachlassenden Boom ausländischer Direktinvestitionen aus den USA und aus Europa begrüßt.<sup>3</sup> Die an-

fängliche Begeisterung in lateinamerikanischen Wirtschaftskreisen über sich neu eröffnende außenwirtschaftliche Perspektiven ist je-

Jahr 2010 werden in keinem offiziellen Dokument des Staatsbesuchs erwähnt. In seiner Rede vor dem brasilianischen Kongress am 12.11.2004 hatte der chinesische Präsident lediglich davon gesprochen, dass es ein Ziel in den chinesisch-lateinamerikanischen Beziehungen sei, durch gemeinsame Anstrengungen das bilaterale Handelsvolumen bis 2010 auf über 100 Milliarden US-Dollar zu erhöhen und die Investitionen gegenüber dem gegenwärtigen Stand zu verdoppeln; vgl. Consulate General of the People's Republic in China 2004. Joining Hands to Enhance Friendship between China and Latin America. Speech by Chinese President Hu Jintao at the Brazilian Parliament. ([www.chinaconsulatesf.org/eng/xw/t170363.htm](http://www.chinaconsulatesf.org/eng/xw/t170363.htm))

<sup>3</sup> Die in den Medien kolportierten chinesischen Direktinvestitionen in Höhe von 100 Milliarden US-Dollar bis zum



doch inzwischen einer nüchterneren Betrachtungsweise gewichen. Zwar hat sich der Außenhandel zwischen China und mehreren lateinamerikanischen Volkswirtschaften während der zurückliegenden Jahre außerordentlich dynamisch entwickelt, aber die bilateralen Investitionsverflechtungen sind bislang hinter den zeitweiligen Erwartungen zurückgeblieben. Die *China-Connection* wird realistischerweise als das gesehen, was sie für Lateinamerika tatsächlich ist: Wirtschaftliche Herausforderung und Chance gleichermaßen. In den Worten des Chef-Entwicklungsökonom der OECD, Javier Santiso im April 2007 auf dem *World Economic Forum* zu Lateinamerika in Santiago de Chile: „*China and Latin America are two faces of the same coin. China represents an opportunity. It is a wake up call for Latin America to pursue reforms*“ (World Economic Forum 2007b: 23). In den meisten lateinamerikanischen Volkswirtschaften sind die Chancen der Globalisierung bislang noch nicht im gleichen Maße wahrgenommen worden wie in China, das seine komparativen Vorteile für eine aktive Integration in den Weltmarkt nutzt und sich dem Wettbewerb mit den etablierten Industrieländern stellt. Von China lernen können vor allem diejenigen lateinamerikanischen Länder, die mit marktfähigen natürlichen Ressourcen nicht reichlich ausgestattet sind und für die daher eine ressourcenbasierte Strategie passiver Weltmarktintegration entsprechend der Nachfrage nach Primärgütern nicht nachhaltig sein kann.

## **Chinas transpazifische Wirtschaftsbeziehungen**

Die Geschichte der chinesisch-lateinamerikanischen Wirtschaftsbeziehungen war über Jahrhunderte hinweg eine Geschichte eher sporadischer Handelsbeziehungen innerhalb von Netzwerken, die chinesische Kaufleute über den Pazifik gespannt hatten. Von der Mitte des 19. Jahrhunderts bis in das frühe 20. Jahrhundert wurde diese Geschichte dann vor allem durch die chinesische Migration nach Lateinamerika geprägt. Es waren chinesische *coolies*, die nach der Sklavenbefreiung als billige Arbeitskräfte geholt wurden, vor allem nach Kuba und Peru, aber in großer Zahl auch nach Mexiko, wo chinesische Migranten beim Bau von Eisenbahnen und Bewässerungsanlagen beschäftigt wurden. In Mexicali, der Hauptstadt des mexikanischen Bundesstaates Baja California, leben noch heute etwa 5.000 *chinos*, Nachkommen der chinesischen Einwanderer. Im Alltagsleben der *barrios chinos* lateinamerikanischer Städte wie Buenos Aires, Caracas, La Habana und Lima hat die chinesische Migration unübersehbar ihre Spuren hinterlassen. So ist zum Beispiel aus der kleinen *bodega*, die *Erasmó Wong*, Abkömmling einer chinesischen Migrantenfamilie, 1942 in einem Wohnviertel von Lima gegründet hatte, die größte Supermarktkette Perus geworden.

Zweifelsohne haben chinesische Folklore und historische Reminiscenzen an die Einwanderungswellen aus China durchaus auch heute noch einen symbolischen Wert. Was aber in der globalisierten Wirtschaftswelt des 21. Jahrhunderts mehr zählt, das ist der Geldwert der gehandelten Waren und Dienstleis-

**In den meisten lateinamerikanischen Volkswirtschaften sind die Chancen der Globalisierung bislang noch nicht im gleichen Maße wahrgenommen worden wie in China, das seine komparativen Vorteile für eine aktive Integration in den Weltmarkt nutzt und sich dem Wettbewerb mit den etablierten Industrieländern stellt.**

tungen, der grenzüberschreitenden Investitionen und der Unternehmensverflechtungen zwischen China und Lateinamerika. Diese ökonomischen Dimensionen der sino-lateinamerikanischen Beziehungen sind erst zu Beginn des 21. Jahrhunderts prägend für das transpazifische Verhältnis geworden. Einerseits ist Lateinamerika für die Volksrepublik China, die fast ein halbes Jahrhundert lang von der Welt weitgehend abgekapselt war, noch nicht allzu lange eine Region, der als wirtschaftlicher und politischer Partner strategische Bedeutung zugemessen wird. Andererseits haben auch die Regierungen der meisten lateinamerikanischen Staaten lange Zeit dem „schlafenden Riesen“ auf der asiatischen Seite des Pazifiks kaum mehr als die übliche Aufmerksamkeit im Rahmen diplomatischer Beziehungen zukommen lassen.

Kuba war das erste lateinamerikanische Land, mit dem die Volksrepublik China 1960 diplomatische Beziehungen aufnahm (vgl. Tabelle 1). Schon 1959, kurz nach dem Sieg der kubanischen Revolution, waren Führer der Kommunistischen Partei Kubas und Mitglieder der neuen kubanischen Regierung nach Peking gereist, um sich der Unterstützung durch Maos China zu versichern. Mit der Erklärung von Havanna vom 01.09.1960 brach Fidel Castro die diplomatischen Beziehungen seines Landes zu Taiwan ab und machte damit den Weg frei für die Aufnahme der diplomatischen Beziehungen zur Volksrepublik China am 28.09.1960.

**Tabelle 1: Diplomatische Beziehungen der Volksrepublik China mit den Staaten Lateinamerikas und der Karibik**

Datum der Aufnahme der diplomatischen Beziehungen	Staat
28.09.1960	Kuba
15.12.1970	Chile
02.11.1971	Peru
14.02.1972	Mexiko
19.02.1972	Argentinien
27.06.1972	Guyana
21.11.1972	Jamaika
20.06.1974	Trinidad & Tobago
28.06.1974	Venezuela
15.08.1974	Brasilien
28.05.1976	Surinam
30.05.1977	Barbados
02.01.1980	Ekuador
07.02.1980	Kolumbien
01.01.1983	Antigua und Barbuda
09.07.1985	Bolivien
01.10.1985/20.01.2005*	Grenada
03.02.1988	Uruguay
23.05.1997	Bahamas
01.09.1997	Saint Lucia
23.03.2004	Dominica
06.06.2007	Costa Rica

\* Wegen der Aufnahme diplomatischer Beziehungen Grenadas zu Taiwan hatte die Volksrepublik China die diplomatischen Beziehungen am 07.08.1989 abgebrochen; die Wiederaufnahme der Beziehungen erfolgte 2005, nachdem Grenada sich von Taiwan abgewandt hatte.

Quelle: Ministry of Foreign Affairs of the People's Republic of China ([www.fmprc.gov.cn/chn/gjhdq/1992/default.htm](http://www.fmprc.gov.cn/chn/gjhdq/1992/default.htm))

**Kuba war das erste lateinamerikanische Land, mit dem die Volksrepublik China 1960 diplomatische Beziehungen aufnahm.**

## Der Kampf um Lateinamerika: PRC x RoC

Im diplomatischen Kampf um Lateinamerika, den China (*People's Republic of China/PRC*) und Taiwan (*Republic of China/RoC*) austragen, geht es um den Alleinvertretungsanspruch der Volksrepublik. Dieser Kampf, der sich auf die verbliebenen Verbündeten Taiwans in Mittelamerika und in der Karibik konzentriert, wird auch mit viel Geld geführt. Die Zahl der Länder in Lateinamerika und der Karibik, die noch diplomatische Beziehungen zu Taiwan unterhalten, ist inzwischen auf 11 gesunken – Tendenz weiter fallend. Die „Ein-China-Doktrin“ ist eine Konstante der chinesischen Außenpolitik, die auch heute noch gegenüber den Staaten Lateinamerikas und der Karibik gilt, die diplomatische Beziehungen zu Taiwan unterhalten.

Taiwan unterhält zu folgenden Ländern in Lateinamerika und der Karibik diplomatische Beziehungen:

- Belize
- Dominikanische Republik
- El Salvador
- Guatemala
- Haiti
- Honduras
- Nikaragua
- Panama
- Paraguay
- St. Christopher & Nevis
- St. Vincent & Grenadinen

Quelle: [www.mofa.gov.tw](http://www.mofa.gov.tw)

2004 brach **Dominica** nach über zwanzig Jahren die diplomatischen Beziehungen zu Taiwan ab, nachdem die Volksrepublik China dem Inselstaat 122 Millionen US-Dollar Entwicklungshilfe in Aussicht stellte - mehr als das Zehnfache der Mittel, die Taiwan bislang bezahlt hatte. Der Premierminister der karibischen Inselrepublik, Roosevelt Skerrett, begründete den Schritt damit, dass das finanzielle Unterstützungsangebot der Volksrepublik für Dominica von vitalem Interesse sei.

(Quelle: [www.bbc.co.uk/caribbean/Taiwan](http://www.bbc.co.uk/caribbean/Taiwan))

**Costa Rica** brach im Juni 2007 nach fast 60 Jahren die diplomatischen Beziehungen zu Taiwan ab und nahm Beziehungen zur Volksrepublik China auf. Staatspräsident Oscar Arias rechtfertigte dies damit, dass das mittelamerikanische Land das Verhältnis zu China stärken müsse, um ausländische Investitionen anzuziehen. (Quelle: [www.n24.de](http://www.n24.de))

Auf **Barbados** war im Januar 2008 der diplomatische Kampf zwischen der Volksrepublik China und Taiwan ebenfalls ein Thema. Premierminister Owen Arthur beschuldigte Taiwan, die oppositionelle *Democratic Labour Party* (DLP) finanziell zu unterstützen; bei einem Wahlsieg der DLP bestünde die Gefahr, dass die seit 30 Jahren bestehenden diplomatischen Beziehungen zur Volksrepublik China abgebrochen würden zugunsten der Anerkennung Taiwans.

(Quelle: [www.bbc.co.uk/caribbean/news/story/2008/01/080108\\_chinataiwan.shtml](http://www.bbc.co.uk/caribbean/news/story/2008/01/080108_chinataiwan.shtml))

Erst in den siebziger Jahren hat die Volksrepublik China mit einer immer größeren Zahl lateinamerikanischer Staaten die diplomatischen Beziehungen ausgebaut, wobei ein bemerkenswerter politischer Pragmatismus erkennbar war. So wurden die diplomatischen Beziehungen zu Chile und Brasilien in einer Zeit aufgenommen, als in diesen Ländern rechtsgerichtete Militärdiktaturen herrschten, die in ihrem

Machtbereich Vertreter kommunistischen Gedankenguts brutal verfolgten. Zu den mittelamerikanischen Staaten, dem „Hinterhof der USA“, konnte China lange Zeit keine diplomatischen Beziehungen aufbauen; mit Costa Rica wurde erst im Juni 2007 die Aufnahme diplomatischer Beziehungen vereinbart, nachdem das Land seine Beziehungen zu Taiwan abgebrochen hatte, um die wirtschaftlichen Verbindun-

**Erst in den siebziger Jahren hat die Volksrepublik China mit einer immer größeren Zahl lateinamerikanischer Staaten die diplomatischen Beziehungen ausgebaut, wobei ein bemerkenswerter politischer Pragmatismus erkennbar war.**

gen mit China zu vertiefen. Denselben Wechsel haben auch viele der kleinen Inselstaaten in der Karibik vollzogen, in der China seine Präsenz im Laufe der Jahre in bemerkenswerter Weise ausgebaut hat. Beispielsweise ist die Volksrepublik China einer der wenigen Staaten, die in der Hauptstadt der Bahamas eine eigene diplomatische Vertre-

tung unterhalten – seit 1997, nachdem das Land die seit 1989 bestehenden diplomatischen Beziehungen zu Taiwan beendet hatte. Durch finanzielle Zusagen in mehrfacher Höhe der entsprechenden Angebote Taiwans gelang es China, den Kleinstaat Dominica und Grenada den „Partnerwechsel“ zu erleichtern.



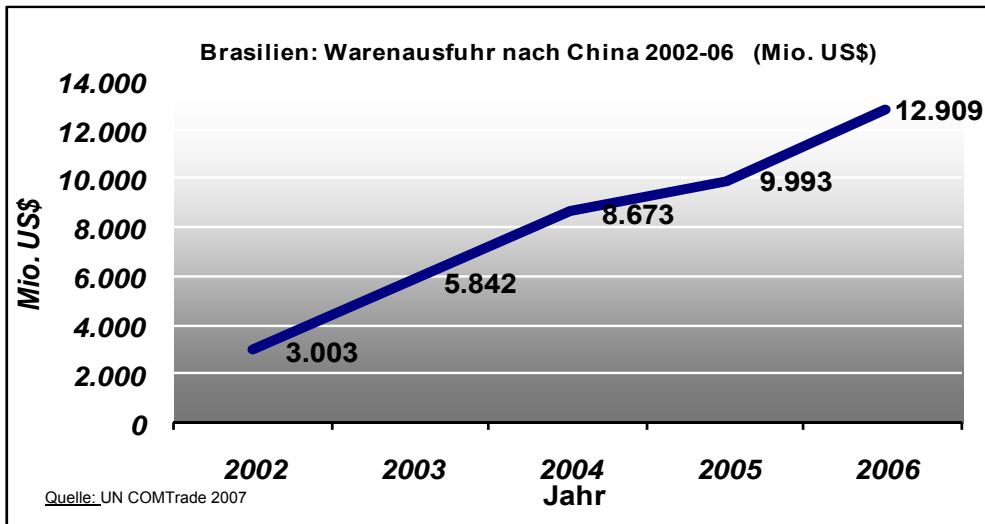
**Die sino-brasilianischen Beziehungen gehen über bloße Außenwirtschaftsbeziehungen weit hinaus. 1993 etablierte China mit Brasilien als erstem Land weltweit eine „strategische Partnerschaft“.**

### **Brasilien und China: Eine komplizierte Partnerschaft**

Brasiliens geostrategische Bedeutung ist eng mit den enormen Rohstoffvorkommen des Landes verknüpft. Brasilien nimmt bei der Förderung von Eisenerz weltweit einen Spitzenplatz ein, mit einem Anteil an der Weltproduktion von etwa 20 %. Seit den achtziger Jahren entwickelte sich das Land auch zu einem der wichtigsten Bauxit-Förderländer, mit einem Anteil an der Weltproduktion von 10 %. Neben den weltweit drittgrößten nachgewiesenen Reserven an Uran und Mangan besitzt Brasilien auch reiche Vorkommen an Kupfer-, Blei-, Nickel, Zink- und Zinnerzen. Die üppige Ausstattung mit Naturkapital und das enorme Agrarpotenzial machen Brasilien zu einem interessanten Wirtschaftspartner für China.

Die sino-brasilianischen Beziehungen gehen über bloße Außenwirtschaftsbeziehungen weit hinaus. 1993 etablierte China mit Brasilien als erstem Land weltweit eine „strategische Partnerschaft“. Seit dem Amtsantritt des brasilianischen Präsidenten Luiz Inácio Lula da Silva 2003 ist diese Partnerschaft durch eine Vielzahl von Abkommen zur Zusammenarbeit ausgebaut worden. Vorrangig außenpolitische Gründe haben die brasilianische Regierung dazu bewogen, China im November 2004 anlässlich des Staatsbesuchs von Präsident Hu Jintao den Status einer Marktwirtschaft einzuräumen, obwohl die Welthandelsorganisation das Land damals noch als „Wirtschaft im Übergang“ klassifizierte. Die brasilianischen Industrieverbände hatten vergeblich versucht, die Gewährung des Marktwirtschaftsstatus für China zu verhindern, da damit die Möglichkeiten eingeschränkt werden, Dumping-Strafzölle oder andere Sanktionen gegen chinesische Produkte zu verhängen. China hatte das Entgegenkommen der brasilianischen Regierung mit Zugeständnissen im Agrarexportbereich honoriert, die zusätzliche Ausfuhrerlöse von 800 Millionen US-Dollar in Aussicht stellten. Aber nicht nur brasilianische Agrarproduzenten exportieren nach China, sondern auch Industrieunternehmen sind auf dem chinesischen Markt erfolgreich und nutzen Kooperationschancen mit chinesischen Partnern. Die brasilianischen Exporte nach China sind in den zurückliegenden Jahren erheblich gestiegen, im Zeitraum 2002-2006 mit jährlichen Zuwachsraten von über 40 %.

Die politische Bilanz der sino-brasilianischen Beziehungen wird in Brasilien unterschiedlich bewertet. Das Veto Brasiliens 2004 in der UN-Menschenrechtskommission gegen eine Verurteilung Chinas ist innenpolitisch heftig kritisiert worden, zumal Brasilien für seinen Anspruch auf einen ständigen Sitz im UN-Sicherheitsrat keine Unterstützung von China erhielt. Auch in der G-20-Allianz der Entwicklungsländer, welche die Doha-Runde der Welthandelsorganisation zeitweilig maßgeblich zu beeinflussen wusste, haben Brasilien und China entsprechend ihren divergierenden wirtschaftlichen Interessen zunehmend unterschiedliche Positionen vertreten. Ebenso wenig ist bei den G-8-Treffen, zu denen die brasilianischen und chinesischen Staatschefs als Gäste geladen wurden, eine gemeinsame Position der beiden Länder erkennbar geworden.



Eine intensiviertere Reisediplomatie und die chinesische Charme-Offensive, mit der die letzten noch verbliebenen lateinamerikanischen Verbündeten Taiwans zum Abbruch der diplomatischen Beziehungen bewegt werden, lassen zwar ein stärkeres Interesse Chinas an Lateinamerika erkennen, aber der Subkontinent ist für China nach wie vor politisch und wirtschaftlich nur von nachgeordneter Bedeutung. Zwar gilt für die chinesische Außenpolitik mit Lateinamerika seit 2004, seit dem Staatsbesuch von Präsident Hu Jintao in Brasilien, Argentinien, Chile und Cuba, die Devise „Fortalecer la cooperación amistosa para lograr el desarrollo común“ (die freundschaftliche Zusammenarbeit stärken, um gemeinsame Entwicklungserfolge zu erzielen), aber Zusammenarbeit und Entwicklung werden dabei vorrangig unter außenwirtschaftlichen Gesichtspunkten gesehen.<sup>4</sup>

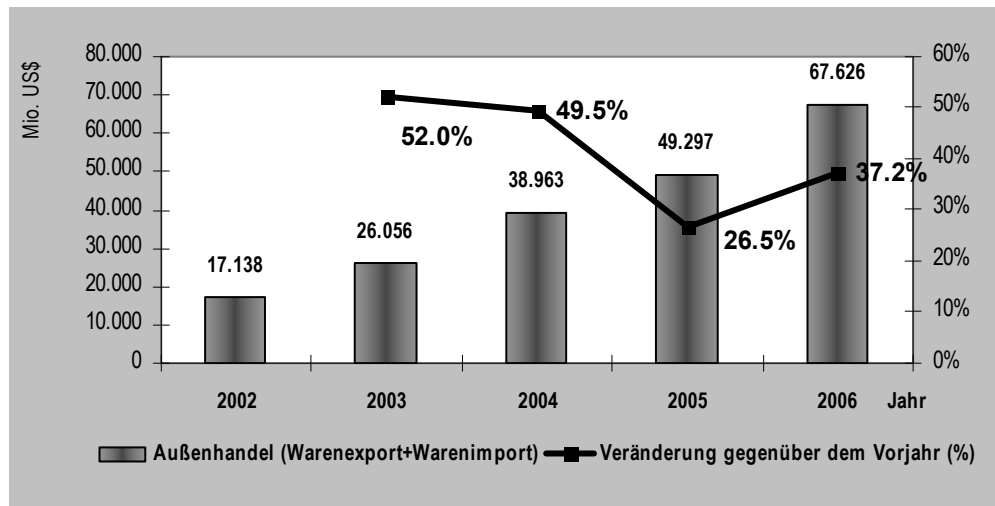
Die boomende chinesische Wirtschaft ist vor allem an den in Südamerika reichlich vorhandenen Rohstoffen und Agrarprodukten interessiert. Dies ist die Hauptursache für die in den zurückliegenden Jahren erheblich ausgeweiteten Außenhandelsbeziehungen Chinas zu mehreren lateinamerikanischen Ländern. Lateinamerika ist hauptsächlich Lieferant von Primärgütern wie Eisenerz, Stahl, Kupfer, Erdöl und Soja, in geringerem Umfang werden von lateinamerikanischen Herstellern auch Industrieprodukte bezogen wie beispielsweise elektronische Geräte und integrierte Schaltkreise. Zudem haben chinesische Unternehmen Lateinamerika als Absatzmarkt der eigenen Produkte entdeckt sowie als Zielregion von Direktinvestitionen. Im Zeitraum 2002-2004 hat sich der Außenhandel Chinas mit Lateinamerika vervierfacht, mit jährlichen Zuwachsraten von bis zu 50 Prozent (vgl. Abbildung 7).

**Die boomende chinesische Wirtschaft ist vor allem an den in Südamerika reichlich vorhandenen Rohstoffen und Agrarprodukten interessiert.**

<sup>4</sup> 2005 erhielt China den Status als ständiger Beobachter bei der *Inter-American Development Bank* (IDB) und bei der Wirtschaftskommission der Vereinten Nationen für Lateinamerika und die Karibik (CEPAL); bereits seit 2004 ist China ständiger Beobachter bei der Organisation Amerikanischer Staaten (OAS) und bei dem Lateinamerikanischen Parla-

ment (Parlatino); vgl. Tanan 2007: 194f.

**Abbildung 7: Chinas Außenhandel mit Lateinamerika 2002-2006  
(in Mio. US-Dollar)**



Quelle: UN Comtrade.

In der Fünf-Jahres-Periode 2002-2006 entfielen von den Gesamteinfuhren aus China in Höhe von 199 Milliarden US-Dollar auf die Top-10-Abnehmerländer chinesischer Waren in Lateinamerika mehr als 40 Prozent, wobei allein Mexiko und Brasilien, die beiden größten Volkswirtschaften Lateinamerikas, schon fast ein Viertel der lateinamerikanischen Warenimporte aus China abnahmen. Mexiko steht seit Jahren auf Platz 1 der Abnehmer chinesischer Produkte in Lateinamerika, mit Wareneinfuhren aus China in 2006 im Gesamtwert von 2,6 Milliarden US-Dollar – gegenüber dem Jahr 2002 mehr als das Doppelte. Am Beispiel Mexikos zeigt sich deutlich die diversifizierte Struktur der chinesischen Exporte nach Lateinamerika: Geliefert werden überwiegend Industrieprodukte niedriger und mittlerer technologischer Komplexität, die teilweise in direkter Konkurrenz zu auch in Mexiko produzierten Waren stehen, wie beispielsweise Textilien und Kleidung (vgl. Abbildung 8).

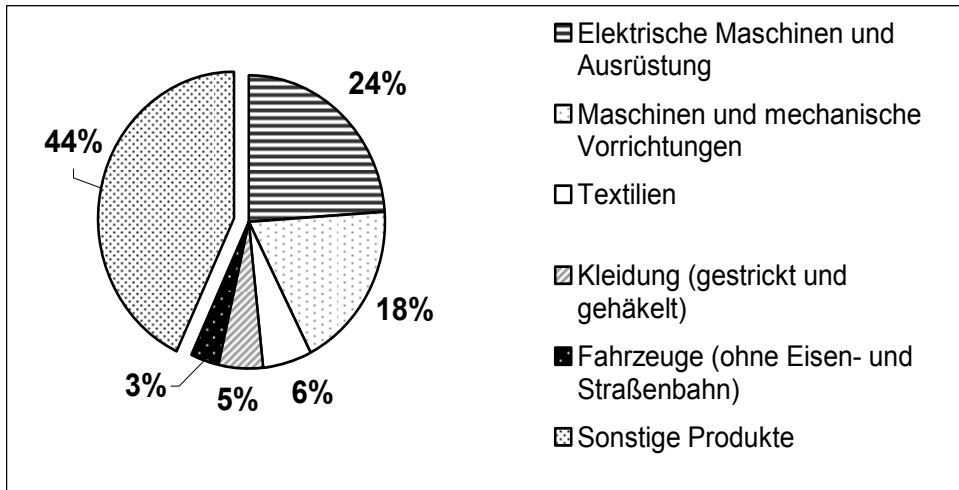
Trotz des unübersehbaren Aufschwungs in den sino-lateinameri-

kanischen Außenwirtschaftsbeziehungen entspricht die geografische Außenhandelsstruktur Chinas noch immer weitgehend dem traditionellen Muster. Kein einziges Land in Lateinamerika gehörte 2007 zu den zehn wichtigsten Abnehmerländern chinesischer Waren und in der Liste der Top-10-Lieferländer ist aus Lateinamerika lediglich Brasilien vertreten (vgl. Tabelle 2).

Die brasilianischen Exporte nach China haben sich im Zeitraum 2002-2006 mehr als vervierfacht, von 3 Mrd. auf fast 13 Milliarden US-Dollar; wobei mehr als 70 Prozent der brasilianischen Warenlieferungen Primärprodukte wie Eisenerz und Nichteisen-Metalle, Soja und andere ölhaltige Früchte, Holz und cellulosehaltiges Material sowie Erdöl und -derivate ausmachten (vgl. Abbildung 9). Brasilien ist aber auch eines der wenigen Länder Lateinamerikas, die in nennenswerter Größenordnung industrielle Fertigprodukte wie Motoren, Autoteile usw. nach China ausführen (Tanan 2007: 201f.)

**Trotz des unübersehbaren Aufschwungs in den sino-lateinamerikanischen Außenwirtschaftsbeziehungen entspricht die geografische Außenhandelsstruktur Chinas noch immer weitgehend dem traditionellen Muster.**

**Abbildung 8: Struktur der mexikanischen Warenimporte aus China 2002-2006 (in %)**



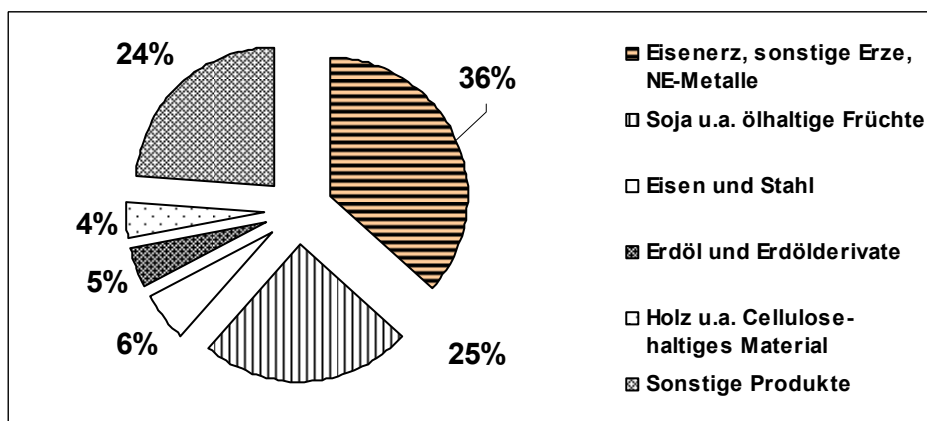
Quelle: UN Comtrade.

**Tabelle 2: Chinas Top-10-Lieferländer und Abnehmerländer in Lateinamerika 2002-2006**

Chinas Warenimporte aus den Top-10-Lieferländern in Lateinamerika 2002-2006		Chinas Warenexporte in die Top-10-Abnehmerländer in Lateinamerika 2002-2006	
	Millionen US-\$		Millionen US-\$
1. Brasilien	40.420,18	1. Mexiko	25.464,66
2. Chile	18.209,36	2. Brasilien	19.491,03
3. Argentinien	14.722,78	3. Panama	11.957,88
4. Mexiko	9.763,92	4. Chile	9.228,63
5. Peru	8.200,33	5. Argentinien	4.813,17
6. Venezuela	5.297,12	6. Kolumbien	3.741,15
7. Costa Rica	4.056,02	7. Venezuela	3.733,29
8. Jamaika	1.003,85	8. Peru	2.636,19
9. Kolumbien	734,04	9. Guatemala	2.104,12
10. Uruguay	544,59	10. Ekuador	1.959,05

Quelle: UN Comtrade.

**Abbildung 9: Struktur der brasilianischen Warenexporte nach China 2002-2006 (in %)**



Quelle: UN Comtrade.



**Solange der Neubau des Panama-Kanals nicht fertig gestellt ist und die Realisierung des Pipeline-Projekts von Venezuela an die kolumbianische Pazifikküste fraglich bleibt, sind der Ausweitung der venezolanischen Erdölexporte nach China durch die Transportkapazitäten und -kosten Grenzen gesetzt.**

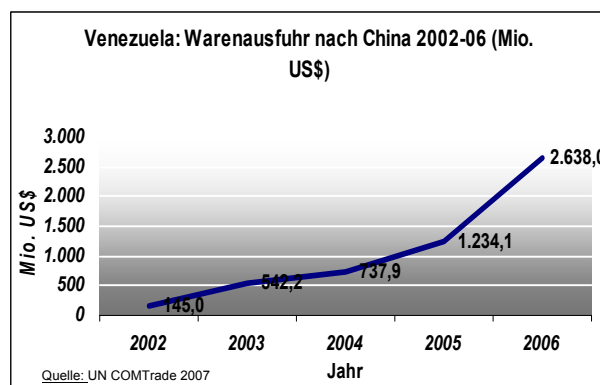
### Hugo Chávez setzt auf China

Seit 1974 bestehen diplomatische Beziehungen zwischen Venezuela und der Volksrepublik China. Jedoch erst 1981 reiste Luis Herrera Camping als erster venezolanischer Präsident zu einem Staatsbesuch nach China, bei dem Abkommen zur kulturellen und wissenschaftlichen Zusammenarbeit unterzeichnet wurden. Der Außenhandel zwischen beiden Ländern blieb trotz eines 1985 abgeschlossenen bilateralen Handelsabkommens lange Zeit relativ unbedeutend. Seit dem Amtsantritt von Präsident Hugo Chávez (1999) sind die Beziehungen zwischen Venezuela und China erheblich ausgeweitet und vertieft worden. Nur wenige Monate nach seiner Amtsübernahme reiste Chávez im Oktober 1999 zu seinem ersten Staatsbesuch nach China. Seitdem hat sich eine intensive Reisediplomatie zwischen Venezuela und China entwickelt. Während des Besuchs des chinesischen Staatspräsidenten Jiang Zemin in Caracas im April 2001 wurde eine „strategische Partnerschaft für gemeinsame Entwicklung“ vereinbart. Venezuela unterstützte Chinas Aufnahme in die WTO und votierte in der 55., 56. und 57. Sitzung der UN-Menschenrechtskommission gegen einen China-kritischen Antrag der USA. Mit Rücksicht auf das wachsende Misstrauen der USA über die neue sino-venezolanische Freundschaft verzichtete Präsident Hu Jintao allerdings bei seiner Lateinamerikareise 2004 auf einen Besuch Venezuelas. China ist kaum bereit, seine Beziehungen zu den USA durch eine engere Allianz mit Hugo Chávez zu gefährden.

Venezuela ist als einer der größten Erdölproduzenten der Welt für Chinas Energiehunger ein interessanter Partner. Derzeit deckt Öl aus Venezuela weniger als 2 Prozent der chinesischen Erdölimporte – Tendenz steigend. Viel wichtiger sind die venezolanischen Ölquellen für die USA, die von dort rund 14 Prozent ihres Erdölbedarfs decken. Die Regierung Chávez, die sich als „anti-imperialistischer“ und „anti-neoliberaler“ Wortführer Lateinamerikas und der Entwicklungsländer auf anderen Kontinenten zu profilieren versucht, sieht in China und dessen Ölbedarf einen wichtigen Partner, um die Abhängigkeit von den USA zu verringern. 2004 wurden bei einem Besuch von Präsident Chávez in China mehrere Abkommen unterzeichnet, die chinesischen Unternehmen die Exploration und Ausbeutung von Ölfeldern in Venezuela ermöglichen.

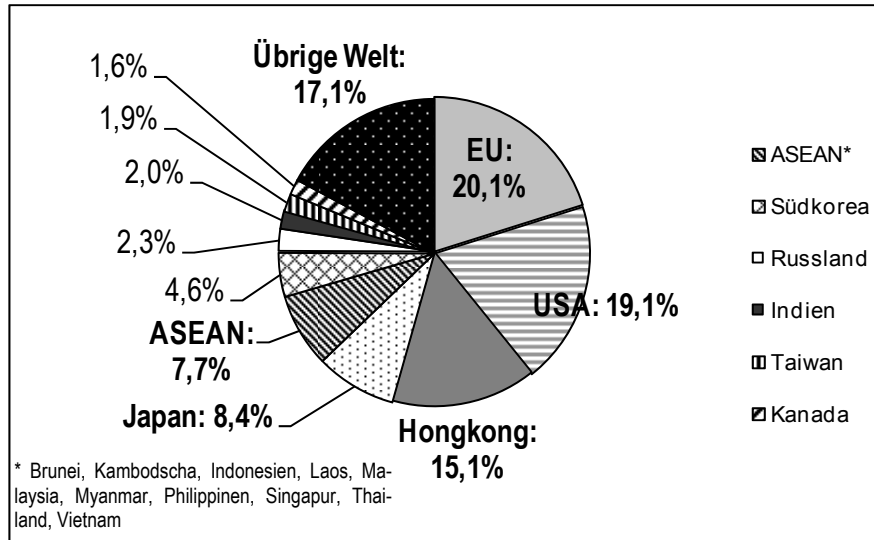
Steigende Erdöllieferungen nach China haben Venezuelas Exporterlöse im Handel mit China in den zurückliegenden Jahren vervielfacht. Weiter zunehmende Lieferungen von venezolanischem Erdöl nach China sollen durch Investitionen in Produktionsanlagen und Raffinerien möglich werden, die von der staatlichen *Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima* (PdVSA) und dem chinesischen Staatskonzern *China National Petroleum Corporation* (CNPC) gemeinsam geplant sind.

Solange der Neubau des Panama-Kanals nicht fertig gestellt ist und die Realisierung des Pipeline-Projekts von Venezuela an die kolumbianische Pazifikküste fraglich bleibt, sind der Ausweitung der venezolanischen Erdölexporte nach China durch die Transportkapazitäten und -kosten Grenzen gesetzt.





**Abbildung 10: Die geografische Verteilung der chinesischen Warenexporte 2007 (in %)**



Quelle: Ministry of Commerce of the People's Republic of China (<http://german.mofcom.gov.cn>).

Chile, der drittgrößte Außenhandelspartner Chinas in Lateinamerika, ist so gut wie ausschließlich Lieferant von Primärgütern; 55 Prozent der chilenischen Warenlieferungen entfielen in den Jahren 2002-2006 auf Kupfer, weitere 39 Prozent auf Eisen und andere Erze. Die besondere Stellung, die Chile in den sino-lateinamerikanischen Wirtschaftsbeziehungen einnimmt, kommt auch darin zum Ausdruck, dass China 2005 mit Chile als erstem Land in Lateinamerika ein Freihandelsabkommen abgeschlossen hat.<sup>5</sup> Das im Oktober 2006 in Kraft getretene Abkommen sieht vor, dass im bilateralen Außenhandel die Einfuhrzölle für 97 Prozent aller Waren bis 2016 vollständig abgebaut werden. Wäh-

rend des Staatsbesuchs der chilenischen Präsidentin Michelle Bachelet in China im April 2008 wurde zudem eine weitgehende Liberalisierung des bilateralen Handels mit Dienstleistungen vereinbart – auch dies ein Novum in den sino-lateinamerikanischen Wirtschaftsbeziehungen.

Insgesamt summierten sich die Ausfuhren lateinamerikanischer Länder nach China in den Jahren 2002-2006 auf rund 104 Milliarden US-Dollar, während China in diesem Zeitraum Waren im Gesamtwert von ca. 95 Milliarden US-Dollar in Lateinamerika absetzte. Das war allerdings deutlich weniger als der Wert der chinesischen Exporte in die Europäische Union (EU) oder in die USA. Etwa jeweils 20 Prozent der gesamten Warenexporte Chinas entfallen auf die EU und die USA, hingegen weniger als 3 Prozent auf alle lateinamerikanischen Länder zusammen. Nicht nur wegen ihrer geografischen Nähe sind Japan, die ASEAN-Staaten und Südkorea

**Die besondere Stellung, die Chile in den sino-lateinamerikanischen Wirtschaftsbeziehungen einnimmt, kommt auch darin zum Ausdruck, dass China 2005 mit Chile als erstem Land in Lateinamerika ein Freihandelsabkommen abgeschlossen hat.**

<sup>5</sup> Mit 15 der 22 lateinamerikanischen Staaten, zu denen diplomatische Beziehungen bestehen, hat China Handelsabkommen geschlossen, die allerdings mehrheitlich keine Freihandelsabkommen darstellen; vgl. Zhang 2007: 228f.

**Zwar sind es hauptsächlich einige wenige chinesische Staatsunternehmen, von denen die großen Investitionsvorhaben in Lateinamerika durchgeführt werden, aber daneben sind es auch immer mehr mittelständische Unternehmen aus China, die sich im Zuge der Ausweitung der sino-lateinamerikanischen Handelsbeziehungen auf der anderen Seite des Pazifik mit kleineren Investitionen engagieren.**

als Absatzmärkte für China bedeutsamer als Lateinamerika (vgl. Abbildung 10).

Die geplanten chinesischen Direktinvestitionen in Lateinamerika konzentrieren sich zum einen auf den Ausbau der Infrastruktur (Häfen, Eisenbahnen), um damit transportbedingten Engpässen bei der erwarteten Ausweitung der Rohstofflieferungen vorzubeugen. Ein zweiter Schwerpunkt sind direkt produktionsbezogene Investitionen zur Erschließung von Rohstoffvorkommen (Kohle, Eisenerz) und zur unmittelbaren unternehmerischen Kontrolle der Rohstoffverarbeitung in Stahlhütten, Aluminiumschmelzen etc. Allerdings weitet China die bilaterale Kooperation mit lateinamerikanischen Schwellenländern wie Brasilien zunehmend auch auf den Hochtechnologiesektor aus; Beispiele sind das Vorzeigeprojekt sino-brasilianischer Erderkundungssatelliten zur Exploration natürlicher Ressourcen (*China-Brazil Earth Resources Satellites-Project/CBERS*) oder das Gemeinschaftsunternehmen der brasilianischen *Embraer* und der chinesischen *Harbin Aviation Industry* zum Bau des Mittelstreckenflugzeugs ERJ 145.

Im Mai 2004 wurde eine Zusammenarbeit im Bereich Nukleartechnologie vereinbart, welche die Lieferung von Uran aus Brasilien vorsieht und die Beteiligung Chinas an der Finanzierung des brasilianischen Nuklearprogramms. Die schon seit 1993 vertraglich vereinbarte Kooperation beider Länder in Wissenschaft und Technologie ist Bestandteil der „strategischen Partnerschaft“ zwischen Brasilien und China, die über blo-

ße Außenwirtschaftsbeziehungen weit hinausgeht.

Eine wichtige Rolle in der chinesischen „Go-out-Strategy“ kommt den staatlichen Unternehmen zu. Die staatseigene *China Development Bank* (CDB) sicherte chinesische Staatsunternehmen auf ihrem Weg in den Weltmarkt finanziell ab - wie beispielsweise die *China National Petroleum Corporation* (CNPC), die *China Petrochemical Corporation* und die *China Minmetals Corporation* (Zhang 2007: 217-225). Inzwischen sind es zunehmend auch private chinesische Firmen sowie öffentliche Unternehmen, über welche die chinesische Zentralregierung keine direkte Kontrolle mehr besitzt, die sich als Investoren in Lateinamerika engagieren (Lunding 2006: 6). Zwar sind es hauptsächlich einige wenige chinesische Staatsunternehmen, von denen die großen Investitionsvorhaben in Lateinamerika durchgeführt werden, aber daneben sind es auch immer mehr mittelständische Unternehmen aus China, die sich im Zuge der Ausweitung der sino-lateinamerikanischen Handelsbeziehungen auf der anderen Seite des Pazifik mit kleineren Investitionen engagieren.<sup>6</sup>

<sup>6</sup> Angaben der amtlichen chinesischen Nachrichtenagentur Xinhua zufolge sind chinesische Unternehmen in 30.000 Projekten in Lateinamerika engagiert; Xinhua News Agency, 16.04.2008 (www.chinaview.cn)

**Tabelle 3: Potenziale nichterneuerbarer Energierohstoffe in Lateinamerika 2005**

	Reserven <sup>b</sup> [1]	Ressourcen <sup>c</sup> [2]	Gesamtpotenzial [3] = [1]+[2]	[3] in % des globalen Potenzials
<b>I. Erdöl<sup>a</sup></b> (in Megatonnen = 10 <sup>6</sup> t)				
Lateinamerika	16.454	10.068	26.522	10,9
davon in				
<i>Venezuela</i>	10.847	3.000	13.847	5,7
<i>Mexiko</i>	2.245	2.900	5.145	2,1
<i>Brasilien</i>	1.610	1.400	3.010	1,2
<i>Kolumbien</i>	210	700	910	0,4
<b>II. Konventionelles Erdgas<sup>d</sup></b> (in Gigakubikmeter = 10 <sup>9</sup> m <sup>3</sup> )				
Lateinamerika	7.740	11.858	19.598	5,1
davon in				
<i>Venezuela</i>	4.288	3.000	7.288	1,9
<i>Mexiko</i>	566	2.000	2.566	0,7
<i>Brasilien</i>	326	2.000	2.326	0,6
<i>Argentinien</i>	534	1.500	2.034	0,5
<b>III. Hartkohle<sup>e</sup></b> (in Megatonnen = 10 <sup>6</sup> t)				
Lateinamerika	18.358	81.345	99.703	2,1
davon in				
<i>Kolumbien</i>	6.611	56.000	62.611	1,3
<i>Brasilien</i>	6.496	17.033	23.529	0,5
<i>Chile</i>	1.179	3.200	4.379	0,1
<i>Mexiko</i>	1.179	2.063	3.242	0,1
<b>IV. Weichbraunkohle<sup>f</sup></b> (in Megatonnen = 10 <sup>6</sup> t)				
Lateinamerika	5.969	20.656	26.625	2,2
davon in				
<i>Brasilien</i>	5.113	13.000	18.113	1,5
<i>Mexiko</i>	351	110	461	0,04
<i>Kolumbien</i>	381	..	..	0,03
<b>V. Uran</b> (in Kilotonnen = 1.000 t)				
Lateinamerika	164	476	640	8,8
davon in				
<i>Brasilien</i>	139	439	578	8,0
<i>Argentinien</i>	5	..	..	0,07

.. Nicht verfügbar.

<sup>a</sup> In der Lagerstätte fließfähiges Erdöl, ohne Schwer- und Schwerstöle, Ölsande und Ölschiefer. <sup>b</sup> Nachgewiesene, zu heutigen Preisen und mit heutiger Technik wirtschaftlich gewinnbare Mengen. <sup>c</sup> Nachgewiesene, aber derzeit technisch und/oder wirtschaftlich nicht gewinnbare Mengen sowie nicht nachgewiesene, aber geologisch mögliche, künftig gewinnbare Mengen. <sup>d</sup> Natürlich in der Erde vorkommende oder an der Erdoberfläche austretende brennbare Gase unterschiedlicher chemischer Zusammensetzung. <sup>e</sup> Anthrazit, Steinkohlen, Hartbraunkohlen mit einem Energiegehalt der Kohle (aschefrei) > 16.500 kJ/kg. <sup>f</sup> Energiegehalt der Rohkohle (aschefrei) < 16.500 kJ/kg.

Quelle: Bundesanstalt für Geowissenschaften und Rohstoffe 2007; BP 2008.

Allerdings werden keineswegs alle angekündigten Investitionsprojekte chinesischer Unternehmen in Lateinamerika auch tatsächlich

realisiert. Die Investoren aus China haben lernen müssen, dass zivilgesellschaftliches Engagement in lateinamerikanischen Ländern

**In Lateinamerika weicht die anfängliche Euphorie über das verstärkte wirtschaftliche Engagement Chinas einer zunehmend realistischeren Betrachtungsweise, die auch Zweifel an der Vorteilhaftigkeit der *China-Connection* aufkommen lässt.**

ihre Pläne durchkreuzen kann. So verzögerten beispielsweise die Proteste lokaler Umweltschützer den Bau eines Stahlwerkes im brasilianischen Bundesstaat Maranhão, den der größte Stahlproduzent Chinas, *Baostell*, zusammen mit dem brasilianischen Bergbaukonzern *Companhia Vale do Rio Doce* (CVRD) bereits 2005 angekündigt hatte und dessen Planung nach einschneidenden Veränderungen erst im April 2007 wieder aufgenommen wurde.<sup>7</sup> Tatsächlich sind die chinesischen Investitionen in Lateinamerika deutlich niedriger als die öffentlichkeitswirksam verkündeten Absichtserklärungen bei Staatsbesuchen. So wurde zwar 2005 von den gesamten chinesischen Direktinvestitionen im Ausland in Höhe von 12,3 Milliarden US-Dollar nach offiziellen Angaben mehr als die Hälfte (6,4 Milliarden US-Dollar) in Lateinamerika und der Karibik getätigt (UNCTAD 2007: 253); dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass über 90 Prozent dieser Summe auf die Cayman Inseln und die Virgin Inseln sowie auf die Bahamas geflossen sind, um so steuersparende Umwegfinanzierungen chinesischer Unternehmen zu ermöglichen. Das finanzielle Volumen des direkten chinesischen Investitionsengagements in Lateinamerika dürfte also deutlich niedriger gewesen sein als in den offiziellen Statistiken ausgewiesen.

---

<sup>7</sup> Die *Baoshan Iron & Steel Co Ltd.* (*Baostell*), deren Kapitalanteile zu 80 Prozent dem Staat gehören, soll 80 bis 90 Prozent der geschätzten Investitionskosten in Höhe von 3 bis 4 Milliarden US-Dollar übernehmen.

## **Gewinner und Verlierer**

China ist relativ arm an Rohstoffen und Energieressourcen, hat sich aber in der internationalen Arbeitsteilung als Werkbank der Weltwirtschaft auf die Herstellung von rohstoff- und energiereichen Industrieprodukten spezialisiert. Diese Spezialisierung ist auch eine Folge der Verlagerung solcher Produktionsprozesse aus den westlichen Industrieländern nach China, die auf diese Weise nicht nur von den niedrigeren Löhnen im Reich der Mitte profitieren konnten, sondern gleichzeitig auch produktionsbedingte Umweltprobleme auslagerten. Damit China seine industrielle Wachstumsstrategie weiter verfolgen kann, ist es auf die Sicherstellung der Rohstofflieferungen und eine störungsfreie Energieversorgung angewiesen. Zwar erweitert China durch den Bau von Wasserkraftwerken und neuen leistungsfähigeren Kohlekraftwerken die eigene Energieproduktion, wird aber dennoch von ausländischen Energielieferanten immer stärker abhängig. China ist daher bestrebt, seine Energieimporte zu diversifizieren und vertikal zu integrieren, indem es durch Unternehmenskäufe und *Joint Ventures* im Ausland Einfluss auf die gesamte Lieferkette zu gewinnen versucht, von der Erkundung, über die Förderung bis hin zum Transport der Energieressourcen. Dem Energie- und Rohstoffreichtum afrikanischer und lateinamerikanischer Länder kommt zur Absicherung des chinesischen Entwicklungsmodells strategische Bedeutung zu, die für die außenpolitische Ausgestaltung der Beziehungen zu diesen Ländern handlungsleitend ist.

In den USA wird Chinas verstärktes Engagement in Lateinamerika mit Skepsis betrachtet, da die eigene Energieversorgung durch chinesische Einflussnahme auf lateinamerikanische Energieresourcen unmittelbar betroffen wird. Jedoch ist China im globalen Poker um Energie und Rohstoffe kein Bösewicht oder Räuber, sondern ein neuer gewichtiger Mitspieler, der die Gesetze des Marktes ebenso kennt und zu seinem Vorteil nutzt wie die Hauptkonkurrenten USA und EU. Da Konkurrenz das Geschäft belebt, kann das verstärkte chinesische Engagement für lateinamerikanische Marktteilnehmer tendenziell vorteilhaft sein.

Durch die Ausweitung des Außenhandels mit China eröffnen sich für Lateinamerika Möglichkeiten, seine Abhängigkeit von den traditionellen Abnehmern zu vermindern und zusätzliche Exportpotenziale zu mobilisieren. China kann durch einen intensivierten wirtschaftlichen Austausch mit Lateinamerika Komplementaritäten und Synergien nutzen. Jedoch profitieren nicht alle lateinamerikanischen Volkswirtschaften vom Ausbau der *China-Connection*. Gewinner sind dabei vor allem südamerikanische Länder (z.B. Argentinien, Brasilien, Chile, Peru), die im Rahmen einer ressourcenbasierten Wachstumsstrategie das vorhandene Naturkapital zur Spezialisierung auf Primärgüterexporte nutzen (vgl. Tabelle 4).

Verlierer sind aktuell diejenigen Volkswirtschaften Lateinamerikas,

deren Wachstumsstrategie auf die Herstellung und den Export von industriellen Fertigwaren wie Textilien, Bekleidung, Elektronikartikeln setzt (wie z.B. Mexiko, zentralamerikanische und karibische Staaten), da sie gegenüber der chinesischen Konkurrenz auf wichtigen Absatzmärkten wie der USA und der EU nicht wettbewerbsfähig sind und ihre Exporterlöse sinken. Vor allem die auf den US-Markt ausgerichtete arbeitsintensive und exportorientierte *Maquila*-Industrie in Mexiko und Mittelamerika gerät wegen des Lohndifferentials gegenüber China unter Druck.

Aber auch für diejenigen Länder Lateinamerikas, die derzeit von dem chinesischen Rohstoff- und Energiehunger profitieren, ist die *China-Connection* nicht risikolos. Der aktuelle Nachfrageboom nach Rohstoffen und Agrarprodukten wird nicht von Dauer sein und eine Abschwächung des Wirtschaftswachstums in China führt zu einem spürbaren Rückgang der Nachfrage nach Primärgütern aus Lateinamerika. Hinzu kommt, dass auch China bei weiter steigenden Weltmarktpreisen die Nachfrage nach Rohstoffen durch Substitutions- und Recyclingprozesse reduzieren wird. Dies kann sich jedoch erst mittelfristig dämpfend auf die chinesische Rohstoffnachfrage auswirken, da in China erst allmählich die Strukturen einer nachhaltigen Kreislaufwirtschaft auf Unternehmensebene geschaffen werden.

**Jedoch ist China im globalen Poker um Energie und Rohstoffe kein Bösewicht oder Räuber, sondern ein neuer gewichtiger Mitspieler, der die Gesetze des Marktes ebenso kennt und zu seinem Vorteil nutzt wie die Hauptkonkurrenten USA und EU.**

### **China und Mexiko: Entwicklung der Partnerschaft im Konkurrenzverhältnis**

Zwischen Mexiko und der Volksrepublik China bestehen schon seit 1972 diplomatische Beziehungen. In diesen 36 Jahren seit Aufnahme der diplomatischen Beziehungen hat jedes mexikanische Staatsoberhaupt China besucht, drei chinesische Präsidenten waren zu Staatsbesuchen in Mexiko. Zwischen den beiden Ländern sind zahlreiche Abkommen über Zusammenarbeit in den Bereichen Wirtschaft, Sport, Bildung und Wissenschaft abgeschlossen worden. Während seines Besuchs in Mexiko, 2003, kündigte der chinesische Ministerpräsident Wen Jiabao eine „strategische Partnerschaft“ zwischen den beiden Ländern an. 2004 trat in Peking die *Comisión Binacional Permanente México-China* zu ihrer ersten Sitzung zusammen, um „Zukunftspläne für die kommenden 20 Jahre“ zu erarbeiten.

Mexiko ist ein wichtiger Wirtschaftspartner für China in Lateinamerika. 1972 hatte das bilaterale Außenhandelsvolumen lediglich rund 1,3 Millionen US-Dollar betragen, um in den folgenden zwanzig Jahren kontinuierlich anzusteigen, auf 23,5 Millionen US-Dollar im Jahr 1991. Knapp zehn Jahre später, im Jahr 2000, erreichte der Außenhandel zwischen den beiden Ländern bereits 1,82 Milliarden US-Dollar, um sich in den Folgejahren schnell zu vervierfachen, auf 7,76 Milliarden US-Dollar im Jahr 2005. Während China für Warenexporte nach Mexiko 5,54 Milliarden US-Dollar erlöste, betrug der Wert der chinesischen Einfuhren aus Mexiko nur 2,22 Milliarden US-Dollar. Heute ist Mexiko der zweitgrößte Handelspartner und der größte nationale Absatzmarkt für China in Lateinamerika. Mexiko ist in Lateinamerika für China das dritt wichtigste Anlageland für Investitionen. Bis 2005 wurden 16,7 Millionen US-Dollar in 49 Unternehmen in Mexiko investiert; mexikanische Pläne für 72 Investitionsprojekte in China belaufen sich auf 12,4 Millionen US-Dollar, von denen bislang 4,1 Millionen US Dollar tatsächlich investiert wurden.

Hauptproblem in den wirtschaftlichen Beziehungen zwischen China und Mexiko ist, dass zwischen beiden Ländern kein ausgeprägtes Komplementaritätsverhältnis besteht, sondern eher ein Konkurrenzverhältnis, das sich auch in der stark ungleichgewichtigen Leistungsbilanz zu Ungunsten Mexikos widerspiegelt. Diese Konkurrenz besteht hauptsächlich in drei Bereichen. Erstens: Produktkonkurrenz. Mexiko produziert viele ähnliche Produkte wie China, besonders in den Bereichen Textilien, Schuhe und Spielzeug. Viele chinesische Produkte werden in Mexiko „boykottiert“ oder mit hohen Einfuhrzöllen belegt, die aber wiederum einen Anreiz für den illegalen Handel mit diesen Waren bieten. Zweitens: Konkurrenz um Märkte. Mit dem NAFTA-Abkommen von 1994 konnte Mexiko seine Ausfuhren in die USA rasant steigern, so dass es zeitweilig zum zweitgrößten Handelspartner der USA geworden ist. Seitdem China Mitglied der WTO ist, sind die chinesischen Ausfuhren in die USA ebenfalls rapide angestiegen, so dass China 2005 drittgrößter Handelspartner der USA wurde, nach Kanada und Mexiko. Inzwischen übersteigen die chinesischen Exporte in die USA die Ausfuhren Mexikos in das nördliche Nachbarland, so dass China den Platz als zweitwichtigster Handelspartner eingenommen hat. Drittens: Konkurrenz um ausländische Direktinvestitionen. Hier hat Mexiko noch einen Vorteil gegenüber China auf Grund seiner geografischen Lage und eines sehr gut bewerteten Investitionsumfeldes. Konkurrenz ist ein wesentliches Element der Marktwirtschaft, und aus diesem Konkurrenzverhältnis können beide Länder Vorteile für ihre weitere Entwicklung ziehen.

Quelle: In Anlehnung an Xu 2007.

**Heute ist Mexiko der zweitgrößte Handelspartner und der größte nationale Absatzmarkt für China in Lateinamerika. Mexiko ist in Lateinamerika für China das dritt wichtigste Anlageland für Investitionen.**

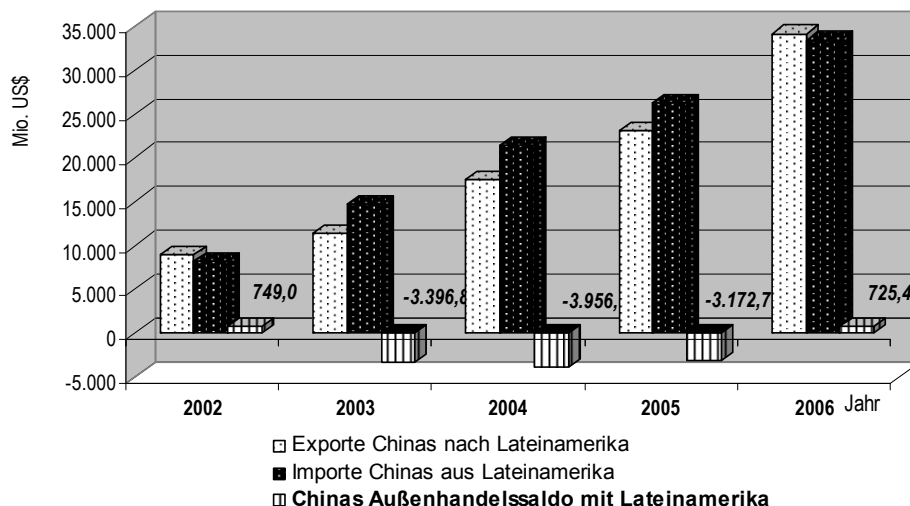
In Lateinamerika weicht die anfängliche Euphorie über das verstärkte wirtschaftliche Engagement Chinas einer zunehmend realistischeren Betrachtungsweise, die auch Zweifel an der Vorteilhaftigkeit der *China-Connection* aufkommen lässt. Zwar boomt die Ausfuhr lateinamerikanischer Primärgüter nach China und die Exporterlöse steigen, aber die Importe von Produkten „Made in China“ haben in den letzten Jahren noch schneller zugenommen. Aus dem Passivsaldo in der bilateralen Außenhandelsbilanz Chinas mit Lateinamerika, der 2004 immerhin fast 4 Milliarden US-Dollar erreichte, ist 2006 bereits wieder ein Aktivsaldo geworden (vgl. Abbildung 11). Für die chinesischen Interessen an den Energieressourcen Lateinamerikas bedeuten der sich in der Region ausbreitende „Ressourcen-nationalismus“ und der damit einhergehende Trend zur Verstaatlichung von Bodenschätzen wie Erdöl und Gas, dass die bisherige chinesische Strategie der Direktinvestitionen in diesen Bereichen abgesichert und mögli-

cherweise sogar völlig geändert werden muss.

Lateinamerikanische Befürchtungen gegenüber der chinesischen Wirtschaftsmacht, die Angst, von der ökonomischen Potenz des asiatischen Wirtschaftsriesen überrollt zu werden, erscheinen insgesamt allerdings eher übertrieben. Mit zunehmendem Wohlstand in China und dem Entstehen einer kaufkräftigen chinesischen Mittelschicht wird das Land ein wachsender Absatzmarkt auch für Fertigwaren aus Lateinamerika, das Millionen chinesische Touristen kennen lernen wollen. Der rasante Aufstieg Chinas stellt also für Lateinamerikas Wirtschaft keineswegs nur eine Bedrohung dar, sondern er bietet auch vielfältige Chancen. Bei realistischer Abwägung zwischen drohenden Verlusten und möglichen Gewinnen für Lateinamerika gilt es zu berücksichtigen, dass Chinas Wirtschaft zweifelsohne große Stärken besitzt, die Wettbewerbsvorteile bedeuten, aber sie hat ebenfalls viele Schwächen - wie die meisten lateinamerikanischen Volkswirtschaften auch (vgl. Lora 2006).

**Lateinamerikanische Befürchtungen gegenüber der chinesischen Wirtschaftsmacht, die Angst, von der ökonomischen Potenz des asiatischen Wirtschaftsriesen überrollt zu werden, erscheinen insgesamt allerdings eher übertrieben.**

**Abbildung 11: Die chinesisch-lateinamerikanische Handelsbilanz 2002-2006 (in Mio. US-\$)**



Quelle: UN Comtrade.

**Tabelle 4: Die Bedeutung der chinesischen Nachfrage nach Primärprodukten für Lateinamerika**

Anteil ausgewählter Primärprodukte an den Gesamtexporten des Landes nach China									
Land	Aluminium Eisen Zink Uran Mangan	Kupfer	Gold Platin	Nickel	Öl Gas	Kaffee Kakao	Sojabohnen	Fleisch	Fisch Shrimps Fischmehl
Argentinien					10-25%				
Bolivien	5-10%		5-10%				>25%		
Brasilien							10-25%		
Chile		>25%							
Costa Rica									
Dominik. Rep.				>25%					
Ecuador					>25%				5-10%
Honduras						10-25%			10-25%
Jamaika	>25%								
Kolumbien					>25%	10-25%			
Kuba				>25%					
Mexiko					10-25%				
Nicaragua						>25%			
Panama									5-10%
Paraguay						>25%		10-25%	
Peru		10-25%	10-25%						5-10%
Trinidad & Tobago					>25%				
Uruguay								10-25%	
Venezuela					>25%				

>25% aller Exporte des Landes nach China = hohe Bedeutung; 10-25% = mittlere Bedeutung; 10-25% = niedrige Bedeutung

Quelle: Trinh 2006.

**Im Vergleich zu China verfügt die Wirtschaftsregion Lateinamerika auch über Eigenschaften, die in der globalisierten Wirtschaftswelt von Vorteil sind.**

Im Vergleich zu China verfügt die Wirtschaftsregion Lateinamerika auch über Eigenschaften, die in der globalisierten Wirtschaftswelt von Vorteil sind:

- Die marktwirtschaftliche Orientierung ist in den meisten Ländern Lateinamerikas stärker ausgeprägt als in China.

- Defizite der Rechtsstaatlichkeit sind vergleichsweise geringer als in China.
- Das durchschnittliche Bildungsniveau und die Arbeitsproduktivität sind in Lateinamerika höher.
- Die Finanzinstitutionen Lateinamerikas sind stabiler und leistungsfähiger.



Vergleicht man den Stand der politischen und wirtschaftlichen Transformation in Richtung auf Demokratie und Marktwirtschaft, dann schneidet China deutlich schlechter ab als die Länder Lateinamerikas und der Karibik – mit Ausnahme Kubas.<sup>8</sup> In der Mehrzahl der lateinamerikanischen Länder hat sich der Trend zur Festigung der Marktwirtschaft verstärkt, jedoch hat sich gleichzeitig der Konflikt über deren soziale Ausgestaltung verschärft, was sich in der Herausbildung deutlich abgegrenzter politischer Lager mit konkurrierenden Konzepten hinsichtlich des Verhältnisses von Markt und Staat widerspiegelt.

Lateinamerika, das aus historischen Gründen über lange Zeit hinweg politisch, wirtschaftlich und kulturell in dem transatlantischen Dreieck Lateinamerika – USA – Europa fest eingebunden war, sieht sich jetzt einer veränderten geopolitischen und weltwirtschaftlichen Konstellation gegenüber. Bei steigenden Einkommen in den aufstrebenden Schwellenländern Asiens und Os-

teuropas werden dort zunehmend Waren und Dienstleistungen benötigt und gekauft, die anspruchsvollere Produktions- und Kommerzialisierungsprozesse erfordern als Primärgüter, und die auch eine höhere Wertschöpfung generieren. Um in diesen Segmenten des Weltmarktes wettbewerbsfähig zu werden, muss Lateinamerika seine Innovationsfähigkeit verbessern und mehr in Bildung sowie in Forschung und Entwicklung investieren. Stellen sich die lateinamerikanischen Gesellschaften den Herausforderungen der Globalisierung, anstatt protektionistische Dissoziationsstrategien der Vergangenheit wiederzubeleben, dann sollten sie sich vor dem Wettbewerb mit China nicht fürchten. Viel mehr müssen Lateinamerika und die übrige Welt möglicherweise fürchten, dass die Reformen in Chinas Finanzsektor nicht schnell genug greifen, dass trotz der Einführung eines Risikomanagements viele notleidende Kredite den (überwiegend noch staatlich kontrollierten) chinesischen Bankensektor überfordern, der rund 90 Prozent der Finanzierungen des Nicht-Bankensektors tätigt. Bei einer Krise des chinesischen Finanzsystems würde der derzeitige Motor der Weltwirtschaft unabweidbar an Dynamik verlieren. Das hätte auch für Lateinamerika nachteilige Folgen.

Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen China und Lateinamerika weiter auszubauen, liegt im beiderseitigen Interesse, und beide Seiten müssen an der Stabilität dieser Beziehungen interessiert sein. China ist keine Bedrohung für Lateinamerika. China

**Vergleicht man den Stand der politischen und wirtschaftlichen Transformation in Richtung auf Demokratie und Marktwirtschaft, dann schneidet China deutlich schlechter ab als die Länder Lateinamerikas und der Karibik – mit Ausnahme Kubas.**

<sup>8</sup> Im *Bertelsmann Transformation Index* (BTI) 2008 liegt China nach dem Status-Index, der den Stand der politischen und wirtschaftlichen Transformation misst, auf Platz 85 von 125 Ländern, Kuba auf Platz 95, weit hinter Chile (8. Rang), Uruguay (9. Rang), Costa Rica (12. Rang) oder Brasilien (20. Rang). Im Management-Index des BTI, der die Fähigkeit eines Landes zur politischen Gestaltung auf dem Weg zu rechtsstaatlicher Demokratie und sozialpolitisch flankierter Marktwirtschaft bewertet, schneidet China zwar besser ab (67. Rang) als lateinamerikanische Staaten wie Bolivien (79. Rang), Ecuador (103. Rang) und Venezuela (119. Rang), aber signifikant schlechter als Chile (1. Rang), Uruguay (8. Rang) oder Brasilien (15. Rang). (Quelle: [www.bertelsmann-transformation-index.de](http://www.bertelsmann-transformation-index.de))

zwingt kein Land, ihm Rohstoffe und Energieressourcen zu verkaufen oder billige chinesische Textilien zu importieren, sondern es versucht, wie alle anderen Weltmarktakteure auch, seine komparativen Vorteile bestmöglich zu nutzen. Außenwirtschaftliche Beziehungen führen nicht notwendigerweise zu einer *win-win*-Situation, denn sie unterlie-

gen den Wettbewerbsbedingungen des Marktes, die durch bilaterale Verträge und die WTO-Regeln gestaltet und beeinflusst werden. Es gibt dabei keine von vornherein festgelegten Gewinner und Verlierer. Vielmehr kommt es für alle Beteiligten darauf an, bestehende Chancen bestmöglich zu nutzen und erkennbare Risiken zu minimieren.

## Bibliographie

- Barbosa, Alexandre de Freitas; Mendes, Ricardo Camargo (2006): *Economic Relations between Brazil and China: a Difficult Partnership*, FES Briefing Paper, Berlin.
- Bieritz, Loreto/Husar Jörg (2005): *Die Beziehungen zwischen China und Lateinamerika*. Aktuelle SWP-Dokumentationen, 57, Berlin.
- Blázquez-Lidoy, Jorge/Rodríguez, Javier; Santiso, Javier (2006): "Angel or Demon? China's Trade Impact on Latin American Countries", in: *CEPAL Review*, 90, Santiago de Chile, 15-41.
- BP [British Petroleum p.l.c.] (2008): *BP Statistical Review of World Energy 2008*, London.
- Bundesanstalt für Geowissenschaften und Rohstoffe (Hrsg.) (2007): *Reserven, Ressourcen und Verfügbarkeit von Energierohstoffen 2005*, Kurzstudie, überarbeitete Fassung, Hannover.
- CEPAL [Comisión Económica para América Latina y el Caribe] (2006): *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2005-2006*, Santiago de Chile.
- Erikson, Daniel P./Chen, Janice (2007): "China, Taiwan and the Battle for America", in: *Latin Business Chronicle*, 13. August 2007 ([www.latinbusinesschronicle.com](http://www.latinbusinesschronicle.com)).
- Hammer, Alexander B/Kilpatrick, James A. (2006): "Distinctive Patterns & Prospects in China-Latin America Trade", 1999-2005, in: *Journal of International Commerce and Economics*, September, 1-23. ([www.usit.gov/journal/index.htm](http://www.usit.gov/journal/index.htm))
- Hofmann, Katharina (2006): *Herausforderungen für die internationale Entwicklungszusammenarbeit: Das Beispiel China*, FES Briefing Paper New Powers for Global Change, 15, Berlin.
- Husar, Jörg (2007): *Chinas Engagement in Lateinamerika: Rohstoffbedarf, Versorgungssicherheit und Investitionen*, Saarbrücken.
- Kleining, Jochen (2007): "China und Lateinamerika. Eine neue transpazifische Partnerschaft", in: *KAS-Auslandsinformationen*, 9, 6-23.
- Lora, Eduardo (2006): *Should Latin America Fear China?*, Inter-American Development Bank, Research Department, Working Paper, 531, Washington, D.C..
- Lunding, Andreas (2006): *Chinesische Firmen auf dem Vormarsch. Investitionen chinesischer Firmen im Ausland*, Deutsche Bank Research, Aktuelle Themen, 364, Frankfurt am Main.
- Maihold, Günther (2006): "China and Latin America", in: Wacker, Gudrun (Hrsg.), *China's Rise: The Return of Geopolitics?*, SWP Research Paper, S 3, Berlin, 37-45.
- O'Neill, Jim et al. (2005): *How Solid are the BRICs?*, Goldman Sachs Global Economics Paper, 134, New York.
- Pohl, Thomas (2005): "Die Wirtschaftsbeziehungen zwischen China und Lateinamerika: Mehr als große Hoffnungen?", in: *Brennpunkt Lateinamerika*, 10, 2117-128.
- Tanan, Claudiney Costa (2007): "Die Außenpolitik Chinas unter Hu Jintao und das neue Konzept des 'Friedlichen Aufstiegs': Chancen und Gefahren für Lateinameri-

- ka", in: Albiez, Sarah/Kaupfert, Phillip/Müller, Sophie (Hrsg.), *China und Lateinamerika. Ein transpazifischer Brückenschlag*, Berlin, 185-215.
- Trinh, Tamara (2006): *Chinas Rohstoffhunger. Auswirkungen auf Afrika und Lateinamerika*, Deutsche Bank Research, Aktuelle Themen, 359, Frankfurt am Main.
- UN Comtrade [United Nations Statistic Division] (2007): *Commodity Trade Statistics Database* ([www.comtrade.un.org](http://www.comtrade.un.org)).
- UNCTAD [United Nations Conference on Trade and Development] (2007): *World Investment Report 2007*, Geneva 2007.
- World Bank (2007): *Global Economic Prospects 2007: Managing the Next Wave of Globalization*, Washington, D.C..
- World Bank (2008): *Global Economic Prospects 2008: Technology Diffusion in the Developing World*, Washington, D.C..
- World Economic Forum (2007a): *Global Competitiveness Report 2007-2008*, Basingstoke.
- World Economic Forum (2007b): *World Economic Forum on Latin America: The Power of a Positive Regional Agenda* ([www.weforum.org/pdf/summitreports/latinamerica2007](http://www.weforum.org/pdf/summitreports/latinamerica2007)).
- WTO [World Trade Organization] (2007a): *International Trade Statistics 2007*, Geneva.
- WTO [World Trade Organization] (2007b): *World Trade Report 2007*, Geneva.
- Xu, Shicheng 2007: „Nachdenken über die Entwicklung der Beziehung zwischen China und Mexiko“, in: *Latin American Studies* (Beijing), 4 (<http://ilas.cass.cn/ens/>).
- Zhang, Junhua 2007: „Chinas go-out strategy und ihre Auswirkungen auf Lateinamerika“, in: Albiez, Sarah/Kaupfert, Phillip/Müller, Sophie (Hrsg.), *China und Lateinamerika. Ein transpazifischer Brückenschlag*, Berlin, S. 217-241.

# IBERO-ANALYSEN

bisher erschienen:

- Heft 1:** Mario Solórzano: Vorwärts in die Vergangenheit oder rückwärts in die Zukunft? Wahlen zum Ende des Jahrhunderts in Guatemala (Oktober 1999)
- Heft 2:** Raúl Leis: Panama und die Übergabe der Kanalzone. Große Herausforderungen für ein kleines Land (Dezember 1999)
- Heft 3:** Jörg Meyer-Stamer: Über den Verlust von Dekaden und den Verlauf von Lernkurven. Wirtschaftlicher Strukturwandel und die Irrungen und Wirrungen der wirtschaftspolitischen Diskussion in Brasilien (Mai 2000)
- Heft 4:** Raúl Trejo Delarbre: Die neue demokratische Ungewissheit in Mexiko. Ein kurzer Bericht vor den Wahlen (Juni 2000)
- Heft 5:** Jürgen Weller: Lohnarbeit und Beschäftigungsentwicklung im Lateinamerika der 90er Jahre. Erwartungen, Ergebnisse und Perspektiven (September 2000)
- Heft 6:** Alvaro de la Ossa: Der zentralamerikanische Integrationsprozess. Ende einer Entwicklungsalternative (Dezember 2000)
- Heft 7:** Friedrich Welsch / José Vicente Carrasquero: Venezuela unter Chávez: Zwischen demokratischer Revolution und Caudillismo (Januar 2001)
- Heft 8:** Nicolás Lynch Gamero: Peru nach Fujimori. Welche Chance hat die Demokratie? (Februar 2001)
- Heft 9:** Hartmut Sangmeister: Zehn Jahre MERCOSUR. Eine Zwischenbilanz (März 2001)
- Heft 10:** Günther Maihold: Aufbruch in Mexiko? Die langen „ersten 100 Tage“ der Regierung Fox (Dezember 2001)
- Heft 11:** José Antonio Sanahuja: Frieden, Demokratie und Entwicklung in der „Strategischen Partnerschaft“: Die Europäische Union und Lateinamerika vor dem dritten Gipfeltreffen (Dezember 2003)
- Heft 12:** Hugo Fazio Vengoa: Spanien und Lateinamerika: Die europäische Dimension der Beziehungen (Oktober 2003)
- Heft 13:** Rodrigo Arocena: Uruguay: Zwischen Niedergang und neuen Wegen (November 2003)
- Heft 14:** Hartmut Sangmeister: Der ALCA-Prozess: James Monroe versus Simón Bolívar (November 2003)
- Heft 15:** Bruno Wilhelm Speck: Die Kommunalwahlen im Oktober 2004 in Brasilien – Gradmesser für die Befindlichkeit der Demokratie (März 2005)
- Heft 16:** Ist eine vierte Regierungsperiode der Concertación möglich? Ein Vorbericht zu den Präsidentschaftswahlen in Chile im Dezember 2005 (Miguel Chávez Albarrán / Enrique Fernández Darráz, November 2005)
- Heft 17:** „Su lucha es nuestra lucha. Juntos ganaremos!“ Zentralamerikanische Migranten in den USA und das CAFTA-Abkommen (Constantin Grund, Januar 2006)
- Heft 18:** Haben die alten Eliten ausgedient? Eliten und Macht in Lateinamerika – das Beispiel Chile (Cristóbal Rovira Kaltwasser, Februar 2006)
- Heft 19:** Nach dem Wiener Gipfel. Europas schwierige Suche nach einem besonderen Verhältnis zu Lateinamerika (Günter Maihold, Juni 2006)
- Heft 20:** Die Zukunft der Beziehungen zwischen der Europäischen Union und Lateinamerika (Raúl Bernal-Meza, Juli 2006)
- Heft 21:** Hugo Chávez und der „Sozialismus des 21. Jahrhunderts“. Ein Zwischenbericht (Nikolaus Werz, Dezember 2007)
- Heft 22:** Die *China-Connection*: Chinesische Wirtschaftsinteressen in Lateinamerika (Hartmut Sangmeister / Yingyi Zhang, September 2008)

© Ibero-Amerikanisches Institut Preußischer Kulturbesitz, Potsdamer Straße 37,  
10785 Berlin

**ISBN 3-935656-31-9**