SSOAR

Open Access Repository
www.ssoar.info

Die EU und Lateinamerika: Partnerschaft auf Augenhöhe?

Gratius, Susanne; Nolte, Detlef

Veröffentlichungsversion / Published Version
Arbeitspapier / working paper

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:
GIGA German Institute of Global and Area Studies

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:
Gratius, S., & Nolte, D. (2013). *Die EU und Lateinamerika: Partnerschaft auf Augenhöhe?* (GIGA Focus Lateinamerika, 2). Hamburg: GIGA German Institute of Global and Area Studies - Leibniz-Institut für Globale und Regionale Studien, Institut für Lateinamerika-Studien. https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-336501

Nutzungsbedingungen:
Dieser Text wird unter einer CC BY-NC-ND Lizenz (Namensnennung-Nicht-kommerziell-Keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:
https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.de

Terms of use:
This document is made available under a CC BY-NC-ND Licence (Attribution-Non Comercial-NoDerivatives). For more Information see:
https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0

gesis Leibniz-Institut für Sozialwissenschaften

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

GIGA Focus
German Institute of Global and Area Studies
Institut für Lateinamerika-Studien

Nummer 2
2013
ISSN 1862-3573

LATEINAMERIKA

Die EU und Lateinamerika: Partnerschaft auf Augenhöhe?

Susanne Gratius und Detlef Nolte

Am 26./27. Januar 2013 fand in Santiago de Chile das 7. Gipfeltreffen der EU mit den Staaten Lateinamerikas und der Karibik statt. Erstmals traten die lateinamerikanischen Länder als CELAC (Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños) auf.

Analyse

Der Gipfel von Santiago de Chile markiert eine Trendwende in den europäisch-lateinamerikanischen Beziehungen. Es standen weniger entwicklungspolitische Themen im Mittelpunkt als vielmehr Investitionen. Die Ausdifferenzierung der Handelsbeziehungen und das hohe Wirtschaftswachstum in Lateinamerika haben Asymmetrien in den biregionalen Beziehungen abgebaut. Trotz weiter bestehender Unterschiede im durchschnittlichen Entwicklungsniveau beider Regionen ermöglicht dies künftig Beziehungen auf Augenhöhe.

- In einer multiregionalen Welt können interregionale Beziehungen nicht exklusiv bleiben. In Lateinamerika hat nicht nur das Integrationsmodell der EU an Ausstrahlung verloren, die EU steht auch verstärkt in Konkurrenz zu asiatischen Staaten.
- Der Anteil der EU am Außenhandel Lateinamerikas blieb zwar seit der Jahrtausendwende konstant, in naher Zukunft könnte die EU jedoch als der nach den USA zweitwichtigste Handelspartner Lateinamerikas von China abgelöst werden. Nach wie vor sind aber europäische Unternehmen bei Auslandsinvestitionen in Lateinamerika führend.
- Der Gipfel von Santiago de Chile offenbarte auch Verschiebungen der Kräfteverhältnisse innerhalb Lateinamerikas. Die Staaten der Pazifik-Allianz (Chile, Kolumbien, Mexiko und Peru) warben offensiv mit offenen Märkten und Rechtssicherheit um ausländische Investoren. Der Mercosur (Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay und Venezuela) trat hingegen nicht geschlossen auf. Brasilien und die EU bekundeten ein Interesse am Ausbau ihrer Wirtschaftsbeziehungen.

Schlagwörter: Lateinamerika, regionale Integration, Handelsbeziehungen, Europäische Union

open access

Neue Herausforderungen für die interregionalen Beziehungen

Bereits vor einigen Jahren wies der amerikanische Politikwissenschaftler Peter Katzenstein (2005) darauf hin, dass wir in einer „Welt von Regionen" leben. Sein britischer Kollege Barry Buzan (2011) bezeichnet diese Entwicklung als „dezentrierten Globalismus" mit mehreren regionalen Zentren. Diese multiregionale Weltordnung stellt auch die interregionalen Beziehungen zwischen der Europäischen Union (EU) und Lateinamerika vor neue Herausforderungen.

Der Beginn der interregionalen Kooperation stand zunächst im Kontext der Konkurrenz mit den USA um die Märkte Lateinamerikas. Insofern war der erste europäisch-lateinamerikanische Gipfel in Rio de Janeiro 1999 eine Reaktion auf die beiden Gipfel der Amerikas 1994 und 1998, mit denen die USA unter Präsident Bill Clinton das Projekt einer gesamtamerikanischen Freihandelszone vorantrieben. Von aufstrebenden Mächten war damals nicht die Rede; China, Indien oder Russland spielten in Lateinamerika eine nur untergeordnete Rolle. Heute können weder die USA noch die EU in Lateinamerika exklusive Beziehungen geltend machen, sondern konkurrieren vor allem mit China um politischen Einfluss und Marktanteile. Brasilien unterhält außerdem im Rahmen der BRICS/IBSA-Gruppierung (Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika beziehungsweise Indien, Brasilien und Südafrika) Sonderbeziehungen zu den anderen Regionalmächten.

Die biregionalen Beziehungen müssen diese Veränderungen einbeziehen. So steht die EU in einem regelmäßigen Dialog auf höchster Ebene mit Ländern in Afrika, Asien und dem Mittelmeerraum. Sie pflegt außerdem bilaterale Beziehungen mit strategischen Partnern wie China und Indien sowie Brasilien und Mexiko in Lateinamerika. Und auch die lateinamerikanischen Staaten haben ihre Außenbeziehungen diversifiziert: Subregionale Zusammenschlüsse wie UNASUR (Argentinien, Bolivien, Brasilien, Chile, Ecuador, Guyana, Kolumbien, Paraguay, Peru, Surinam, Uruguay und Venezuela) führen institutionalisierte Dialoge mit Staaten in Asien, Afrika und dem Nahen und Mittleren Osten. Einige lateinamerikanische Staaten gelten auch jenseits Europas als strategische Partner, dies gilt beispielsweise für das Verhältnis von Argentinien, Brasilien und Venezuela zu China. Anderen Staaten sind die transpazifischen Beziehungen mindestens genauso wichtig wie die transatlantischen. Brasilien hat überdies seine Beziehungen zu afrikanischen Staaten ausgebaut.

Für die biregionalen Beziehungen hat dies Konsequenzen: Möglicherweise müssen zukünftig einige Themen im trilateralen, interregionalen Dialog diskutiert und China oder Staaten Afrikas einbezogen werden. Das häufig beschworene „atlantische Dreieck" – der gemeinsame Dialog zwischen Europa, den USA und Lateinamerika – hat sich überlebt, auch wenn es durch das wieder ins Spiel gebrachte Projekt eines transatlantischen Freihandelsabkommens neue Dynamik gewinnen könnte.

Tabelle 1: Lateinamerikanische Exporte nach Partnern (in Prozent)

	Asien/Pazifik		USA		EU	
	2000	2010	2000	2010	2000	2010
Argentinien	9,4	18,2	12,0	5,2	18,0	16,6
Brasilien	10,3	28,2	24,3	9,6	28,0	21,4
Chile	26,1	49,7	16,5	9,9	25,5	17,2
Kolumbien	2,6	8,6	50,4	42,5	13,9	12,5
Mexiko	1,4	4,0	88,2	80,1	3,5	4,0
Peru	16,9	26,5	28,0	16,3	22,0	17,8
Venezuela	1,9	16,4	59,6	49,5	5,8	10,0

Quelle: CEPAL 2011: 72.

José Antonio Sanahuja (2012: 110-111) spricht vom Ende eines Zyklus der interregionalen Beziehungen. Die „strategische Partnerschaft" habe ihre Ziele allerdings verwirklicht: Ein institutionalisierter interregionaler Dialog existiere ebenso wie ein Netzwerk bilateraler und subregionaler Assoziierungs- und Freihandelsabkommen (siehe Tabelle 2). Insofern stünden Europa und Lateinamerika vor der Aufgabe, sich neue Ziele für die weiterhin gewünschte strategische Partnerschaft zu suchen.

Zentrifugale Tendenzen in beiden Regionen

Die Herausbildung einer multiregionalen Welt wirkt sich auf die Modelle der Integration und Kooperation ebenso aus wie auf den interregionalen Dialog. Der argentinische Ökonom Aldo Ferrer (2013) sieht den Schlüssel einer erfolgreichen Integration nicht in der Abtretung von Souveränität an supranationale Gemeinschaftsinstitutionen. Wie das europäische Beispiel zeige, könne dies letztendlich in der Unterordnung der Schwachen unter die Hegemonie

Tabelle 2: Integrationsbündnisse in Lateinamerika und Kooperation mit der EU

	UNASUR	Mercosur	CAN	SICA	ALBA	AP	EU
Argentinien	x	x					
Bolivien	x		x		x		
Brasilien	x	x					SP (2007)
Chile	x					x	x (2003)
Ecuador	x		x		x		
Guyana *	x						x WPA (2008)
Kolumbien	x		x			x	u (2012)
Paraguay	x	x					
Peru	x		x			x	u (2012)
Surinam *	x						x WPA (2008)
Uruguay	x	x					
Venezuela	x	x			x		
Mexiko						x	x + SP (2000) (2008)
Kuba					x		
Dominikan. Republik *							x WPA (2008)
Costa Rica				x			u
El Salvador				x			u
Guatemala				x			u
Honduras				x			u
Nicaragua				x	x		u
Panama				x			u
EU		Verhand-lungen (2000/2010)		unter-zeichnet (2012)			

UNASUR: Unión de Naciones Suramericanas; Mercosur: Mercado Común del Sur; CAN: Comunidad Andina; SICA: Sistema de la Integración Centroamericana; ALBA: Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América; AP: Alianza del Pacifico; SP: Strategische Partnerschaft; WPA: Wirtschaftspartnerschaftsabkommen; u: unterzeichnet, aber noch nicht ratifiziert; * Teil des WPA EU-CARIFORUM.

Quelle: eigene Zusammenstellung.

der Starken enden, vor allem wenn – wie in Europa – ein neoliberales Paradigma die Grundlage der Politik bilde. Die lateinamerikanische Integration basiere demgegenüber nicht auf der Abtretung von Souveränität, sondern auf der solidarischen Konstruktion von Souveränität, die den lateinamerikanischen Staaten in den Bereichen Wissenschaft, Technologie, industrielle Entwicklung und soziale Inklusion fehle. Insofern bestehe die Integration in Lateinamerika darin, die nationale Souveränität durch realistische Regeln der Zusammenarbeit zu vervollständigen.

In den vergangenen Jahren hat sich die lateinamerikanische Integration vom europäischen Modell entfernt. Alberto van Klaveren (2012) bezeichnet die entstandene Integrationsform als „heterodoxen Regionalismus", bei dem sich verschiedene Handlungsmuster, formale und informelle Kooperationsmechanismen, multilaterale und bilaterale Prozesse sowie regionale und subregionale Schemata über-

lagern (siehe Tabelle 2). Integration in Lateinamerika ist für viele Länder ein *Menu à la Carte*, nähert sich einer „variablen Geometrie" an, und folgt unterschiedlichen Geschwindigkeiten.

Anlässlich des Gipfeltreffens mit der EU haben sich verschiedene subregionale Bündnisse wie ALBA (Antigua und Barbuda, Bolivien, Dominica, Ecuador, Kuba, Nicaragua, St. Vincent und die Grenadinen sowie Venezuela) und die Pazifik-Allianz (Chile, Kolumbien, Mexiko, Peru) auf unterschiedliche Weise gegenüber der EU präsentiert. Demgegenüber war der Mercosur (Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay und Venezuela) aufgrund der unterschiedlichen Interessen Brasiliens und Argentiniens nicht in der Lage, eine gemeinsame Position zu artikulieren.

Zentrifugale Tendenzen prägen aber auch aktuelle Entwicklungen in der EU. Die Krise des Euro-Raums zeigt, dass das lange verdrängte Nord-Süd-Gefälle auch nach 30 Jahren fortbesteht und sich die EU langfristig in zwei Staatengruppen spalten könnte. Die Krise stärkt nationale Interessen und Machtpositionen, die an der supranationalen Konstruktion der EU zweifeln lassen. So ist es durchaus denkbar, dass David Camerons gewagtes Spiel mit dem Referendum über die EU-Mitgliedschaft Großbritanniens nicht aufgeht und das Land letztendlich die EU verlässt. Zudem ist die EU schon jetzt ein *Menu à la Carte*: Nur 17 Staaten haben eine gemeinsame Währung und nicht alle EU-Mitgliedsstaaten unterzeichneten das Schengen-Abkommen und den Europäischen Fiskalpakt.

Angesichts der wachsenden Fragmentierung in beiden Regionen stellt sich die Frage, wie sich eine derartige „variable Geometrie" mit einer strategischen Partnerschaft vereinbaren lässt. In der EU wie in Lateinamerika existiert eine Kluft zwischen den weiter entwickelten und expandierenden Volkswirtschaften und den weniger prosperierenden Staaten. Diese Asymmetrien können den Dialog über gemeinsame Probleme erleichtern, die damit verbundenen heterogenen Interessen können eine strategische Partnerschaft aber auch erschweren.

Tabelle 3: Anteil der EU am Außenhandel Lateinamerikas (in Prozent)

	Exporte			Importe		
	1990	2000	2011	1990	2000	2011
Lateinamerika	24,8	11,5	13,7	20,2	13,7	14,0
Cono Sur	33,7	24,4	19,1	23,8	23,5	18,2
Andenländer	19,2	9,8	11,6	23,9	16,6	11,3
Zentralamerika	25,4	15,8	12,6	12,0	8,3	10,4
CARIFORUM	24,4	16,5	13,8	16,5	12,1	14,2
Mexiko	12,8	3,5	5,5	17,1	8,4	10,8

Cono Sur: Chile, Argentinien, Uruguay, Paraguay und Brasilien; CARIFORUM: Antigua und Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Cuba, Dominica, Dominikanische Republik, Grenada, Guyana, Haiti, Jamaica, Suriname, Saint Lucia, St. Christopher und Nevis, St. Vincent und die Grenadinen, Suriname, Trinidad und Tobago.

Quelle: CEPAL 2013: 52.

Lateinamerika: ein umworbener Handelspartner

Lateinamerika hat die Folgen der globalen Finanzkrise von 2007-2009 besser überwunden als Europa. Die außenpolitische und -wirtschaftliche Neuausrichtung der Region auf Asien und den Pazifikraum trägt zum derzeitigen wirtschaftlichen Aufschwung bei (Sangmeister 2013). Während die EU mit einer durchschnittlichen Wachstumsrate von -0,3 Prozent in eine Rezession geriet, verzeichnete Lateinamerika 2012 eine Rate von 3,2 Prozent. Eine gezielte Sozialpolitik reduzierte den Anteil der Armen an der Bevölkerung von 44 Prozent im Jahr 2002 auf 29 Prozent in Jahr 2012. Auch die soziale Ungleichheit verringerte sich in den meisten Ländern. Zugleich verbreiterte sich die Mittelschicht und die Kaufkraft der Bevölkerung nahm zu. Dieser wirtschaftliche Erfolg schuf ein neues Selbstbewusstsein und vergrößerte die Autonomie Lateinamerikas. Für Europa und für andere Handelspartner ist Lateinamerika deshalb wirtschaftlich interessanter geworden.

Auch wenn Europa als Handelspartner für Lateinamerika im Vergleich zu 1990 relativ an Bedeutung verloren hat, bleibt die EU der bedeutendste Wirtschaftspartner des Mercosur und hinter den USA der zweitwichtigste Handelspartner Lateinamerikas. Im Gegensatz zu dem der USA ist der Anteil der EU am lateinamerikanischen Außenhandel seit der Jahrtausendwende nicht weiter zurückgegangen (siehe Tabelle 1). Etwa 14 Prozent der Ex- und Importe Europas gingen nach beziehungsweise kamen aus Lateinamerika, allerdings mit großen Schwankungen zwischen den Subregionen. Im südlichen Lateinamerika war der Anteil

wesentlich höher als in den Andenländern, Zentralamerika, der Karibik oder Mexiko. Dennoch könnte China die EU in den nächsten Jahren überholen, in einigen Ländern ist China bereits jetzt wichtigster Handelspartner.

Nach einem starken Einbruch im Jahr 2009 nahm der Handel zwischen Lateinamerika und der EU wieder zu, aus lateinamerikanischer Perspektive aber weniger stark als der mit anderen Weltregionen. In den ersten neun Monaten des Jahres 2012 gingen fast 7 Prozent der Exporte der EU nach Lateinamerika. Wichtigste Exporteure waren Deutschland mit einem Anteil von 28 Prozent und – mit deutlichem Abstand – Italien, Spanien und Frankreich. Demgegenüber stagnierten die europäischen Importe 2012 nach einem kräftigen Anstieg in den beiden Vorjahren (*Eurostat Newsrelease* 2013b). Hier nahmen die Niederlande aufgrund ihrer Seehäfen mit 20 Prozent den ersten Rang ein vor Spanien, Deutschland und Großbritannien. Seit den 1990er Jahren hatte Lateinamerika mit Europa durchgehend einen Handelsbilanzüberschuss erwirtschaftet, in den ersten neun Monaten 2012 war die Handelsbilanz jedoch ausgeglichen.

Asymmetrien kennzeichnen die Handelsbeziehungen zwischen Europa und Lateinamerika traditionell. Während Lateinamerika vor allem Rohstoffe und Agrarprodukte nach Europa exportiert, überwiegen auf europäischer Seite Produkte der verarbeitenden Industrie. Im Austausch mit Europa ist der Anteil an Rohstoffen, gering verarbeiteten Rohstoffen und Produkten mit niedrigem Technologiegehalt deutlich höher als im Handel Lateinamerikas mit den USA oder im innerlateinamerikanischen Handel. Nur im Fall Chinas ist der Anteil technologisch höherwertiger Produkte an den lateinamerikanischen Exporten noch niedriger. In den vergangenen Dekade hat jedoch auch der Handel mit Dienstleistungen zwischen Lateinamerika und Europa zugenommen. Die Handelsbilanz war hier meistens ausgeglichen, zuletzt gab es allerdings einen Überschuss zugunsten Europas.

Europa: ein umworbener Partner für Investitionen

Während die relative Bedeutung, nicht aber das absolute Handelsvolumen Lateinamerikas mit Europa stagniert, steigen die Investitionen. Auch wenn im Zeitraum 2006-2011 nur 2,8 Prozent der Auslandsinvestitionen europäischer Unternehmen nach Lateinamerika gingen, bleiben sie dort die wichtigste Quelle von Auslandsinvestitionen. Im Zeitraum 2006-2011 wurden 40,6 Prozent aller ausländischen (Neu-)Investitionen von europäischen Unternehmen getätigt (zum Vergleich: USA/Kanada 25,7 Prozent, Asien/Ozeanien 7,3 Prozent [CEPAL 2013]). Spanische Unternehmen waren mit deutlichem Abstand die wichtigsten Investoren, gefolgt von französischen, italienischen, englischen und deutschen. Für viele spanische multinationale Unternehmen sind die Gewinne in Lateinamerika mittlerweile von zentraler Bedeutung für ihre Bilanz.

Mit insgesamt 385 Mrd. EUR entfielen im Jahr 2010 43 Prozent des Bestands an ausländischen Investitionen in Lateinamerika auf europäische Unternehmen (European Commission 2012). Als Ziel von Auslandsinvestitionen der EU liegt Brasilien mit einem Anteil von 5 Prozent an dritter Stelle hinter den USA und der Schweiz. Offshore Financial Centers nicht eingerechnet, fallen fast 10 Prozent der europäischen Auslandsinvestitionen auf Lateinamerika. Umgekehrt haben südamerikanische und mexikanische Unternehmen mittlerweile (2011) 130 Mrd. EUR in der EU investiert, und Brasilien ist der fünftwichtigste Auslandsinvestor der EU (mit einem Anteil von 2 Prozent beziehungsweise 78 Mrd. EUR).

Nach Angaben der CEPAL (2013) sind europäische (Neu-)Investitionen für die Ausweitung und Modernisierung der Produktion in Lateinamerika bedeutsam und leisten einen zentralen Beitrag zu Forschung und Entwicklung im produzierenden Gewerbe. Insgesamt nehmen europäische Unternehmen eine führende Rolle in den Bereichen Umwelttechnologie und erneuerbare Energien ein. Auf lateinamerikanischer Seite wird ein großes Potenzial in der stärkeren Einbeziehung kleiner und mittlerer Unternehmen in globale Wertschöpfungsketten, die beide Regionen verknüpfen, gesehen. Das Thema des EU-Lateinamerika-Gipfels in Santiago de Chile war insofern gut gewählt: „Bündnis für eine nachhaltige Entwicklung: Förderung von Investitionen in Umwelt- und Lebensqualität".

Neue Themen der interregionalen Kooperation

Die konkreten Ergebnisse des EU-CELAC-Gipfels waren wenig spektakulär. Angesichts der Brüsseler Sparpolitik und der Konzentration der entwicklungspolitischen Ressourcen der EU auf die weniger entwickelten Staaten wurde kein neuer Aktionsplan verabschiedet, sondern der bestehende für die Jahre 2013/2014 um die Punkte Investitionen und Geschlechtergerechtigkeit erweitert. Als weitere künftige Themen der bilateralen Kooperation wer-

den in der Gipfelerklärung die Bereiche Hochschulen, öffentliche Sicherheit sowie Nahrungssicherheit und Ernährung genannt.

Der Wunsch der EU, die Rechtssicherheit für ausländische Investitionen in der Gipfelerklärung festzuschreiben, konnte aufgrund des Widerstands der ALBA-Staaten (Bolivien, Kuba, Ecuador, Venezuela) und Argentiniens nur eingeschränkt umgesetzt werden. Stattdessen einigte man sich auf eine Kompromissformel, nach der die Bedeutung von Rechtssicherheit und eines stabilen und transparenten regulatorischen Rahmen für Investitionen anerkannt wird. Zugleich wird aber auch das Recht der Staaten betont, Regulierungen zur Durchsetzung nationaler Ziele vorzunehmen, allerdings in Übereinstimmung mit den bestehenden internationalen Verpflichtungen. Ausländische Unternehmen werden außerdem auf die Einhaltung nationalen und internationalen Rechts und entsprechender Standards verpflichtet. Konsens wurde hinsichtlich der Vermeidung protektionistischer Maßnahmen und der Unterstützung eines regelbasierten multilateralen Handelssystems erzielt, wobei gegebenenfalls besonders und differenziert auf die Anliegen von Entwicklungsländern eingegangen werden soll.

Neu war in Santiago, dass weitere Akteure in den biregionalen Dialog einbezogen wurden. Neben den Regierungschefs und Parlamentariern, die sich bereits in der Vergangenheit getroffen hatten, gab es erstmals einen europäisch-lateinamerikanischen Gipfel der Justiz, an dem 27 Präsidenten von Obersten Gerichtshöfen und Vertreter aus insgesamt 32 Ländern teilnahmen. Und neben dem traditionellen Treffen von Wirtschaftsvertretern im Vorfeld des Gipfels wurde in Santiago auch der erste europäisch-lateinamerikanische akademische Gipfel mit Vertreten von Hochschulen und Forschungseinrichtungen beider Regionen abgehalten. Man kann in diesen Vorfeldaktivitäten des Gipfels einen Indikator für die Verbreiterung des biregionalen Dialogs und für ein größeres wechselseitiges Interesse sehen.

Go West: Prestigegewinn der Pazifik-Allianz

Während sich einige südamerikanische Regierungen, konkret die ALBA-Staaten und Argentinien, als Blockierer hervortaten, ergriffen die Mitglieder der im Juni 2012 gegründeten Pazifik-Allianz – Chile, Kolumbien, Mexiko und Peru – die Gelegenheit, für ihr Kooperationsbündnis Werbung zu machen. Mit dem Hinweis auf Rechtssicherheit für ausländische Unternehmen warben sie explizit für mehr europäische Investitionen.

Die vier Präsidenten nutzten die beiden Gipfeltreffen in Santiago auch zu einem gemeinsamen Treffen im Rahmen der Pazifik-Allianz und bekräftigen ihr Ziel, möglichst noch im ersten Quartal 2013 die Verhandlungen über die sofortige Zollbefreiung für 90 Prozent ihres Warenverkehrs abzuschließen. Für die übrigen 10 Prozent soll ein bindender Zeitrahmen festgelegt werden (*El Mercurio*, 29. Januar 2013: B2). Nach Costa Rica, Uruguay, Panama, Kanada, Australien und Neuseeland haben mittlerweile auch Guatemala, Japan und Spanien Beobachterstatus bei der Pazifik-Allianz; zum nächsten Gipfeltreffen der Allianz im Mai 2013 in Cali sollen die Präsidenten und Regierungschefs aller Länder mit Beobachterstatus eingeladen werden.

Die Avancen der Pazifik-Allianz gegenüber der EU wurden in einer Pressekonferenz vom Präsidenten des europäischen Rates, Herman van Rompuy, aufgenommen, als er die Pazifik-Allianz als „eine sehr vielversprechende Initiative“ bezeichnete, die mit der EU die Präferenz für „offene Märkte und eine moderne Wirtschaftspolitik“ teile. Sie wolle einen Wirtschaftsraum schaffen, der ähnlich wie die EU auf der freien Zirkulation von Waren, Kapital, Dienstleistungen und Personen basiere. Es sei deshalb kein Zufall, dass die vier Gründungsstaaten der Pazifik-Allianz bereits Freihandelsabkommen mit der EU unterzeichnet hätten (siehe Tabelle 2). Dies seien gute Ausgangsbedingungen für den Ausbau der Beziehungen zur EU.

Mit der Pazifik-Allianz haben sich die Gewichte des sich ständig verändernden lateinamerikanischen Integrationsraums erneut verschoben. Sie bildet einen Gegenpol zu den von Brasilien dominierten Allianzen UNASUR und Mercosur. Vor allem letzterer hat trotz neuer Mitgliedschaften (Venezuela und demnächst Bolivien) relativ an Bedeutung verloren. Der Abschluss eines Freihandelsabkommens mit der EU ist nach langjährigen Verhandlungen seit dem Jahr 2000, die zeitweilig unterbrochen und 2010 wieder aufgenommen wurden, auf mittlere Sicht nicht zu erwarten. Ob aus der seit 2007 bestehenden strategischen Partnerschaft zwischen der EU und Brasilien ein Freihandelsabkommen hervorgeht, bleibt abzuwarten. Angesichts der verstärkten wirtschaftlichen Zusammenarbeit und der Blockadehaltung anderer Mercosur-Staaten ist dies aber nicht mehr ausgeschlossen.

Ausblick

Das Gipfeltreffen EU-CELAC in Santiago de Chile markiert einen Wendepunkt in den biregionalen Beziehungen. Die EU nimmt Lateinamerika nicht mehr als Entwicklungsregion wahr, sondern als wirtschaftlich erfolgreiche und aufstrebende Region, die weltweit ihre Interessen verfolgt und Partnerschaften eingeht. Zugleich dokumentiert das Gipfeltreffen, dass Europa zwar als Handelspartner für lateinamerikanische Staaten im Verhältnis zu China relativ an Gewicht verloren hat, europäische Unternehmen aber weiterhin wichtige und umworbene Investoren in Lateinamerika sind.

Fragmentierung und wirtschaftliche Asymmetrien in beiden Regionen bewirken eine Multi-Ebenen-Politik der konzentrischen Kreise, die folgende Komponenten aufweist:

1. enge bilaterale Beziehungen der EU mit den strategischen Partnern Brasilien und Mexiko sowie den Ländern der Pazifik-Allianz (Chile, Kolumbien, Mexiko, Peru);
2. Dialog und entwicklungspolitische Zusammenarbeit mit den schwächeren Partnern sowie biregionale Beziehungen mit Zentralamerika und der Karibik und
3. Gipfeltreffen zwischen beiden Regionen von biregionalem Format.

Es ist paradox, dass der erste biregionale Gipfel zwischen der EU und der CELAC in einem fragmentierten und subregional geprägten Beziehungsgeflecht stattfand. Positiv gewendet eröffnet die Fragmentierung Lateinamerikas in sich überlagernde Partnerschaften mit unterschiedlichen Kooperationsformen Möglichkeiten für die EU, ausdifferenzierte Beziehungen nach konvergierenden Interessenlagen zu pflegen, die nicht mehr durch das Veto einzelner Staaten blockiert werden können. In Zukunft werden sich Themenschwerpunkte und das jeweilige Format des europäisch-lateinamerikanischen Dialogs (bilateral, subregional oder interregional) nach dem Gewicht der Partner und den jeweils gemeinsamen Interessen richten.

Literatur

Buzan, Barry (2011), A World Order Without Superpowers: Decentred Globalism, in: *International Relations*, 25, 1, 3-25.

CEPAL (2011), *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2010-2011*, Santiago de Chile.

CEPAL (2013), *La Unión Europea y América Latina y el Caribe: Inversiones para el crecimiento. La inclusión social y la sostenibilidad ambiental*, Santiago de Chile.

European Commission (2012), *EU-Community of Latin American and Caribbean States (CELAC) Summit, Santiago de Chile, 26-27 January 2013: EU Relations with Latin America and the Caribbean*, MEMO, Brüssel, 18. Januar.

European Council (2013), *Remarks by President of the European Council Herman Van Rompuy after his meeting with President of Colombia Juan Manuel Santos and President of Peru Ollanta Humala*, Santiago de Chile, 27. Januar.

Eurostat Newsrelease (2013a), EU27 Investment Stocks in the Rest of the World Increased by 50% between 2008 and 2011, 11, 22. Januar.

Eurostat Newsrelease (2013b), EU - Community of Latin American and Caribbean States (CELAC) Summit: EU27 Trade in Goods with CELAC in Balance in the First Nine Months of 2012, 14, 25. Januar.

Ferrer, Aldo (2013), Transformaciones de América Latina, in: *Página/12*, Domingo, 27. Januar, online: <www.pagina12.com.ar/diario/elmundo/4-212708-2013-01-27.html> (13. Februar 2013).

Gratius, Susanne, und José Antonio Sanahuja (2013), Enseñanzas de Latinoamérica para la crisis europea, in: *Política Exterior*, 151, Januar/Februar, 144-156.

Katzenstein, Peter (2005), *A World of Regions: Asia and Europe in the American Imperium*, Ithaca: Cornell University Press.

Klaveren, Alberto van (2012), América Latina en un nuevo mundo, in: *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, 100, 131-150.

Sanahuja, José Antonio (2012), Hacia un nuevo marco de relaciones entre la Union Europea y América Latina y el Caribe, in: Fundación EULAC (Hrsg.), *Bases renovadas para la relación Unión Europea, América Latina y el Caribe*, Actas del Seminario EU-LAC/GIGA, 17./18. September, Hamburg, 109-117.

Sangmeister, Hartmut (2013), *Verhaltener Optimismus: wirtschaftliche Aussichten für Lateinamerika 2013*, GIGA Focus Lateinamerika, 1, online: <http://vg08.met.vgwort.de/na/8b31e428ddde4f9d90690bffc6cf5a2d?l=http://www.giga-hamburg.de/dl/download.php?d=/content/publikationen/pdf/gf_lateinamerika_1301.pdf> (14. Februar 2013).

Die Autoren

Dr. Susanne Gratius ist wissenschaftliche Mitarbeiterin bei FRIDE, Madrid, und Lehrbeauftragte an der Universität Complutense in Madrid. Ihre Forschungsschwerpunkte sind die Beziehungen zwischen Europa und Lateinamerika, regionale Integration in Lateinamerika sowie die Außenpolitik Brasiliens, Kubas und Venezuelas.

E-Mail: <sgratius@fride.org>, Webseite: <www.fride.org/expert/21/susanne-gratius>

Prof. Dr. Detlef Nolte ist kommissarischer Präsident des GIGA und deshalb zur Zeit als Direktor des GIGA Instituts für Lateinamerika-Studien beurlaubt. Er ist Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft Deutsche Lateinamerika-Forschung (ADLAF). Zu seinen Forschungsschwerpunkten zählen politische Institutionen sowie regionale Kooperation und Integration in Lateinamerika.

E-Mail: <detlef.nolte@giga-hamburg.de>, Webseite: <http://staff.giga-hamburg.de/nolte>

GIGA-Forschung zum Thema

Fragen des regionalen und globalen Machtzuwachses regionaler Führungsmächte und des vergleichenden Regionalismus stehen im Mittelpunkt der Arbeit des GIGA Forschungsschwerpunkts 4 „Macht, Normen und Governance in den internationalen Beziehungen“ sowie der am GIGA und der Universität Hamburg angesiedelten „Hamburg International Graduate School for the Study of Regional Powers“.

GIGA-Publikationen zum Thema

Flemes, Daniel, Detlef Nolte und Leslie Wehner (2012), *Una comunidad de seguridad regional en formación: la UNASUR y su Consejo de Defensa, in: Estudios Internacionales*, 44, 170, 105-127.

Flemes, Daniel, Dirk Nabers und Detlef Nolte (Hrsg.) (2012), *Macht, Führung und Regionale Ordnung*, Baden-Baden: Nomos.

Nolte, Detlef, und Christina Stolte (2012), Brasilien: Aufstieg vom Schuldenstaat zur Wirtschaftsmacht, in: Josef Braml, Stefan Mair und Eberhard Sandschneider (Hrsg.), *Außenpolitik in der Wirtschafts- und Finanzkrise*, Jahrbuch Internationale Politik, 29, München: Oldenbourg, 104-113.

Nordick, Mara (2011), *Lateinamerika und die Europäische Union – Interregionalismus oder bilaterale strategische Partnerschaften?*, Annotierte Online-Bibliographie, GIGA Informationszentrum, Januar, online: <www.giga-hamburg.de/dok-line>.

Sangmeister, Hartmut (2013), *Verhaltener Optimismus: wirtschaftliche Aussichten für Lateinamerika 2013*, GIGA Focus Lateinamerika, 1, online: <www.giga-hamburg.de/giga-focus/lateinamerika>.

open access

Der GIGA *Focus* ist eine Open-Access-Publikation. Sie kann kostenfrei im Netz gelesen und heruntergeladen werden unter <www.giga-hamburg.de/giga-focus> und darf gemäß den Bedingungen der *Creative-Commons*-Lizenz *Attribution-No Derivative Works 3.0* <http://creativecommons.org/licenses/by-nd/3.0/de/deed.en> frei vervielfältigt, verbreitet und öffentlich zugänglich gemacht werden. Dies umfasst insbesondere die korrekte Angabe der Erstveröffentlichung als GIGA *Focus*, keine Bearbeitung oder Kürzung.

IMPRESSUM

Das **GIGA German Institute of Global and Area Studies** – Leibniz-Institut für Globale und Regionale Studien in Hamburg gibt *Focus*-Reihen zu Afrika, Asien, Lateinamerika, Nahost und zu globalen Fragen heraus, die jeweils monatlich erscheinen. Ausgewählte Texte werden in der GIGA *Focus* International Edition auf Englisch und Chinesisch veröffentlicht. Der GIGA *Focus* Lateinamerika wird vom GIGA Institut für Lateinamerika-Studien redaktionell gestaltet. Die vertretenen Auffassungen stellen die der Autoren und nicht unbedingt die des Instituts dar. Die Autoren sind für den Inhalt ihrer Beiträge verantwortlich. Irrtümer und Auslassungen bleiben vorbehalten. Das GIGA und die Autoren haften nicht für Richtigkeit und Vollständigkeit oder für Konsequenzen, die sich aus der Nutzung der bereitgestellten Informationen ergeben. Auf die Nennung der weiblichen Form von Personen und Funktionen wird ausschließlich aus Gründen der Lesefreundlichkeit verzichtet.

Redaktion: Sabine Kurtenbach; Gesamtverantwortliche der Reihe: André Bank und Hanspeter Mattes; Lektorat: Ellen Baumann; Kontakt: <giga-focus@giga-hamburg.de>; GIGA, Neuer Jungfernstieg 21, 20354 Hamburg

GIGA Focus
German Institute of Global and Area Studies
Institut für Lateinamerika-Studien