SSOAR

Open Access Repository
www.ssoar.info

Comunidad Andina: wie steht es um die wirtschaftliche Integration der Andenländer?

Minkner-Bünjer, Mechthild

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:
Minkner-Bünjer, M. (2004). *Comunidad Andina: wie steht es um die wirtschaftliche Integration der Andenländer?* (Brennpunkt Lateinamerika, 22). Hamburg: Institut für Iberoamerika-Kunde. https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-444371

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

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

gesis Leibniz-Institut für Sozialwissenschaften

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

BRENNPUNKT LATEINAMERIKA
POLITIK · WIRTSCHAFT · GESELLSCHAFT
INSTITUT FÜR IBEROAMERIKA-KUNDE HAMBURG

Nummer 22 30. November 2004 ISSN 1437-6148

Comunidad Andina: Wie steht es um die wirtschaftliche Integration der Andenländer?

Mechthild Minkner-Bünjer

Am 9. Dezember 2004 wollen die Staats- und Regierungschefs von zehn südamerikanischen Ländern, angeführt von den Mitgliedsländern der Comunidad Andina (CAN), ihren Kooperations- und Integrationswillen mittels der Gründung einer neuen supranationalen Institution demonstrieren. An diesem geschichtsträchtigen Datum, an dem vor 180 Jahren die Schlacht auf der Pampa de Quinua in der Nähe von Ayacucho (Peru) gegen die spanische Kolonialmacht stattfand, soll die Comunidad Sudamericana als eine Zusammenführung von MERCOSUR und Comunidad Andina aus der Taufe gehoben werden. Für viele ist die geplante Institution nicht mehr als ein weiteres Luftschloss; für den Generalsekretär der CAN, Allan Wagner Tizón, ist sie dagegen ein folgerichtiger politischer Schritt nach der Unterzeichnung der Freihandelsabkommen zwischen MERCOSUR und CAN. Gemäß der Deklaration des XV. CAN-Gipfels vom 12. Juli 2004 in Quito soll zudem mittels einer „aktiven Annäherung" an Mexiko und an das Integrationssystem Zentralamerikas sowie mittels der Beteiligung an den Projekten des Plan Puebla-Panamá die Comunidad Latinoamericana de Naciones Wirklichkeit werden.

Bolivien, Chile, Kolumbien und Ekuador unterzeichneten 1969 den *Acuerdo de Cartagena*, Grundlage für den Integrationsprozess des Andenraumes. Venezuela klinkte sich 1973 in den Prozess ein, Chile zog sich 1976 daraus zurück; Peru verließ 1992 die Freihandelszone und beteiligte sich nicht am gemeinsamen Außenzoll; ab 1997 begann eine graduelle Rückkehr in die 1996 gegründete Comunidad Andina (mit dem *Sistema Andino de Integración*). Der Integrationsprozess stellt sich als eine „unendliche" und wechselvolle Geschichte mit vielen Konflikten, Frustrationen, Rückschlägen und Korrekturen dar, aber ohne Zweifel auch mit wirtschaftlichen Erfolgen, mit wachsender Kooperation und zunehmendem Verständnis der Länder und ihrer Bevölkerungen untereinander (s. Tabelle 1). Von Anfang an stand die wirtschaftliche Integration im Mittelpunkt des Prozesses, obwohl die „ökonomische Masse" gemäß der Erfahrung mit anderen Integrationssystemen nicht ausreichend war: Der intraandine Handel belief sich 1969 – trotz geographischer Nähe der Länder – auf weniger als 2% des Gesamthandels der Region. Wenn sich auch die intraandinen Exporte beträchtlich erhöht haben, sind die Exporte der CAN in Drittländer Ende 2003 mit rund US$ 55 Mrd. noch mehr als zehnmal so hoch wie das Ausfuhrvolumen der Andenländer untereinander. Die intraandinen Exporte nahmen zwischen 1969 und 2003 um das Fünfzigfache zu und betrugen Ende 2003 US$ 4,9 Mrd.

Tabelle 1: Länder der Comunidad Andina: statistisches Profil 1969 und Ende der 1990er Jahre

Indikator	Maßeinheit	1969	Ende der 1990er Jahre	Indikator	Maßeinheit	1969	Ende der 1990er Jahre
Bevölkerung	Mio. Einwohner	55	120	Gewerblicher Export intraandin	Mio. U$	54	4 033
Bevölkerungsdichte	Einwohner pro km^2	12	25	- Anteil intraandiner Export insgesamt	Prozent	48	85
Städtische Bevölkerung	Mio. Einwohner	32	90	Währungsreserven	Mio. US$	1 532	41 176
- Anteil an der Gesamtbevölkerung	Prozent	58	76	Importkapazität	in Monaten	4	13
Erwerbstätige Bevölkerung	Mio. Personen	17	49	Auslandsschuld insgesamt	Mio. US$	8 071	111 962
- davon weiblich	Mio. Frauen	4	17	- Auslandsschuld des staatlichen Sektors	Mio. US$	3 739	85 482
- davon männlich	Mio. Männer	13	31	- Private Auslands-schuld	Mio. US$	4 332	26 480
Bruttoinlandsprodukt (BIP)	Mio. US$	28 571	243 780	Frequenz der intraandinen Flüge	Zahl der wöchentli-chen Flüge	128	496
BIP pro Kopf der Bevölkerung	US$	515	2.038	Tourismus in die Andenländer	in 1000 Touristen	133	815
Inflation (Dezember im Vergleich De-zember des Vorjahres	Prozent	8	9,6	Ausländische Direktin-vestitionen akkumuliert	Mio. US$	3 400	100 492[a]
Export insgesamt	Mio. US$	5 380	54 297	Kindersterblichkeit	pro 1000 Lebendge-burten	85[b]	31[b]
Import insgesamt	Mio. US$	4 100	37 634	Analphabetenrate	in % der Bevölkerung von 15 Jahren und mehr	26[c]	9,5[c]
Export intraandin	Mio. US$	111	4.865	Lebenserwartung bei der Geburt	Jahre	60[b]	71[b]
- Anteil am Export insgesamt	Prozent	2	9				

[a] Geschätzt.
[b] Geschätzt für 2000-2005.
[c] 2001.
Quelle: Comunidad Andina – Secretaría General: Sistema Subregional de Información Estadística (www.comunidadandina.org; 19.11.2004).

Exporte der Subregion: volatil und prozyklisch

Die intraandine Exportentwicklung ist, gemessen an der jährlichen prozentualen Veränderung oder als Anteil an den Gesamtexporten p.a., von jeher volatil und prozyklisch gewesen. Zwischen 1980 und 1989 während der Krise der Auslandsverschuldung und der drastischen Strukturanpassungen verringerten sich die intraandinen Exporte durchschnittlich um -2,3% p.a. In der vorausgegangenen Dekade wurde dagegen ein Zuwachs von 19% p.a. verzeichnet.

Die Fluktuationen hielten in der darauffolgenden Periode an, und zwar trotz der Neuausrichtung des Integrationsprozesses auf dem Galápagos-Gipfel 1989. Zunächst stiegen die intraandinen Exporte ab 1990 mit durchschnittlich etwa 16% p.a. beträchtlich: Folge der Liberalisierungs- und Öffnungspolitik der Länder, des Zollabbaus

für die andine Freihandelszone und der Förderung von Projekten im Hinblick auf die Gründung eines Gemeinsamen Marktes. Die Exporte in Drittländer expandierten im gleichen Zeitraum nur um durchschnittlich etwa 6% p.a. Der Koeffizient des intraandinen Handels (in % des Gesamthandels) verdreifachte sich bis 1995, insbesondere aufgrund der dynamischen Entwicklung des Handels von Bolivien, Kolumbien und – auf niedrigerem Niveau – von Venezuela. Gegen Ende der 1990er Jahre begannen sich die Zuwachsraten zu verringern. Dieser Trend setzte sich zu Beginn des neuen Millenniums verstärkt fort. 2002 und 2003 war ein negatives Wachstum im intraandinen Handel von etwa -6% bis -7% zu verzeichnen. Im ersten Halbjahr 2004 konnte dieser Trend gestoppt werden: Sämtliche Länder mit Ausnahme von Ekuador verzeichneten hohe Zuwächse. Das Sekretariat der CAN rechnet 2003/04 mit einer Zunahme der subregionalen Exporte (ohne die Erdölexporte Venezuelas) von rund 18% (www.comunidadandina.org/documentos/docSG/comercio_2004.htm; 27.11.2004).

Die Gründe für die Volatilität sind nicht nur in den konjunkturellen Störungen (z.B. im kolumbianisch-venezolanischen Außenhandel) sondern auch in den strukturellen Schwächen des Integrationsprozesses selbst zu suchen. Außerdem wirken sich konjunkturelle Veränderungen außerhalb des Andenraumes, seien sie negativ oder positiv, intern verschärft aus („Bumerang-Effekt"); denn die außenwirtschaftlichen Beziehungen mit Drittländern sind bisher der wichtigste Motor für das Wachstum der Länder; sie sind auch von entscheidender Bedeutung für den intraandinen Handel. Das Programm von Quirama (Juli 2003) und die so genannten Politiken der zweiten Generation, zu denen sich die Staatsoberhäupter und die Regierungschefs auf ihrem XIV. Gipfeltreffen (s. Schaukasten mit den wichtigsten Beschlüssen) verpflichteten, spiegeln die Schwächen des Integrationsprozesses wider.

2002/03 ging der Handel besonders stark zwischen Kolumbien und Venezuela zurück (rund 60%): eine Folge der drastisch abnehmenden Nachfrage auf dem venezolanischen Markt sowie der handels- und finanzpolitischen Restriktionen der Regierung Hugo Chávez. Im Gegensatz zur nationalistisch-protektionistischen Haltung der venezolanischen Regierung im wirtschaftlichen Integrationsprozess versucht sich Staatspräsident Hugo Chávez in seinen politischen Ambitionen als treibende Kraft für die Gründung der *Unidad Sudamericana de Naciones* zu profilieren.

Kolumbien-Venezuela: wichtigste Handels- und Wirtschaftsachse auf Talfahrt

Der Anteil der intraandinen Exporte der Mitgliedsländer am Gesamtvolumen des Andenraumes hat je nach Konjunktur, Wirtschaftspolitik, Exportförderung und Handelsabkommen der Mitgliedsländer selbst stark fluktuiert. Kolumbien hatte von Anbeginn den höchsten Exportanteil am Andenmarkt zu verzeichnen. 2002 waren es rund 45%, gefolgt von Venezuela mit 23%, Ekuador mit 15%, Peru mit 9,6% und Bolivien mit 7,4%. Venezuelas Anteil war in den 1990er Jahren wesentlich höher (etwa 34%) als 2002, der von Peru in den 1980er Jahren (18%-22%) und der von Ekuador Mitte der 1970er Jahre (36%).

Die politische und wirtschaftliche Krise Venezuelas hat sich nicht nur negativ auf den Handel mit Kolumbien sondern auch mit Peru, Bolivien und Ekuador ausgewirkt. Die durchschnittlichen jährlichen Zuwächse bei den Exporten und den Importen waren 2000/02 deutlich geringer, ein Trend der durch die internationale und speziell die Rezession in den USA verstärkt wurde. Trotz starker Verringerung des venezolanisch-kolumbianischen Anteils am intraandinen Handel (1990-1995: zwischen 44% und 60%; 2002: 36%) hält dieser 2003 mit 26% weiter die Spitzenposition. Bemerkenswert ist, dass Ekuador seit 1990 seinen CAN-Handel, speziell mit Kolumbien und Peru, kontinuierlich steigern konnte; insgesamt hat sich sein Anteil am intraandinen Handel fast verdreifacht. Die Handels- und Wirtschaftsachsen Kolumbien-Ekuador und Ekuador-Peru nahmen 2003 im Gesamthandel Platz 2 und 3 nach Kolumbien-Venezuela ein. Boliviens Anteil an den intraandinen Exporten und Importen ist mit 9% bzw. 3% am geringsten.

Andenmarkt rangiert wirtschaftlich an dritter Stelle

Die Bedeutung des Andenmarktes für seine Mitgliedsländer hat trotz vieler Rückschläge entscheidend zugenommen: von 1,9% am gesamten Export der Subregion im Jahr 1969 auf durchschnittlich 4,4% in der Periode 1976-80. Zwischen 1981-90 ging der Anteil des intraandinen Exports aufgrund der schweren Rezession auf 2,9% zurück; stieg dann 1991-2000 auf etwa 10% und erreichte 2001/02 rund 11%. Hauptabnehmermärkte für die Andenländer sind jedoch weiter die NAFTA und speziell die USA (2002: 46%) sowie mit großem Abstand dahinter und seit Beginn der 1990er Jahre mit abnehmendem Anteil die Europäische Union (2002: 12,5%). Der Andenmarkt liegt auf Platz 3 (2002: 12,3%).

Deklaration der Staatsoberhäupter der Comunidad Andina in Quirama/Kolumbien am 28. Juli 2003

Das Programm von Quirama, Hauptbestandteil der Gipfelerklärung, hat zum Ziel, mit „Politiken der zweiten Generation“ den begonnenen Integrationsprozess zu vertiefen und zu perfektionieren. Folgende strategische Richtlinien und Aktionen wurden beschlossen:

Politische Dimension

- Formulierung von Grundsätzen der Regierbarkeit
- Erstellung von Richtlinien für eine andine Sicherheitspolitik
- Ingangsetzung eines Andinen Planes zur Prävention, Bekämpfung und Ausmerzung des illegalen Handels mit Handfeuerwaffen
- Annahme eines Programms zur Verbreitung und Umsetzung der Andinen Charta zur Förderung und zum Schutze der Menschenrechte
- Durchführung des operativen Plans zur Bekämpfung des Drogenhandels und damit zusammenhängender Delikte
- Annahme eines gemeinsamen Plans zur Bekämpfung der Korruption
- Ausarbeitung von Richtlinien für eine Politik der Ernährungssicherung, von Aktionsplänen gegen Armut und Marginalisierung
- Durchführung des I. Treffens für den politischen Dialog und die Kooperation mit dem MERCOSUR-Chile; bis Ende 2003 Abschluss des Freihandelsabkommens mit dem MERCOSUR; weitere Verhandlungen und Unterschriftsreife eines Abkommens mit der EU über Politikdialog und Kooperation sowie Fortsetzung der Verhandlungen mit diversen anderen Ländern und Gruppen von Ländern

Soziale und kulturelle Dimension

- Ausarbeitung eines integralen Plans für die soziale Entwicklung im Andenraum
- Ausarbeitung der Durchführungsrichtlinien für die Entscheidungen über die Migration von Arbeitskräften, über Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz sowie Annahme der Richtlinien über die Anerkennung von beruflichen Abschlüssen und Titeln
- Verbesserung der Beteiligung der Gesellschaft am Integrationsprozess; Verteidigung der Rechte von indigenen Völkern und Konsumenten
- Erarbeitung von politischen Richtlinien zur Verbesserung der Qualität, der Reichweite und der inhaltlichen Fokussierung des Erziehungs- und Bildungswesens
- Förderung der Bildung einer Gemeinsamen Kommission für Investitionen im Gesundheitswesen

Wirtschaftliche Dimension

- Förderung einer Diskussion über die ALCA und die internationale Eingliederung der CAN
- Analyse der Ursachen und Erarbeitung von Lösungsvorschlägen bezüglich der Nichteinhaltung von Normen und Entscheidungen der CAN
- Evaluierung des Integrationsprozesses nach Ländern
- Ausarbeitung einer gemeinsamen Agrarpolitik
- Erarbeitung von durchgreifenden Programmen zur Liberalisierung des intrasubregionalen Handels mit Dienstleistungen und Durchführung von Maßnahmen zur Verbindung der Zollorganisationen

Integration und Entwicklung von Grenzregionen

- Erarbeitung und Ingangsetzung des integralen Plans zur Integration und Entwicklung von Grenzgebieten
- Förderung der Durchführung des IIRSA (Initiative zur Integration der Regionalen Infrastruktur in Südamerika)
- Förderung von Zonen der Grenzintegration

Nachhaltige Entwicklung

- Ausarbeitung und Durchführung eins Programms zum Umweltschutz, zur Energieentwicklung und zum Schutz vor Naturkatastrophen
- Erarbeitung eines Gemeinsamen Plans zum Monitoring des Weltgipfels für Nachhaltige Entwicklung in Johannesburg und seines Aktionsplanes

Institutionelle Dimension

- Unterstützung und Förderung des Andinen Integrationssystems
- Erarbeitung von Vorschlägen für eine außergerichtliche Lösung von Streitigkeiten
- Beschleunigung der Pläne zur Direktwahl des Andinen Parlaments

Quelle: Comunidad Andina (2003): Declaración de Quirama, Secretario General, 28 de julio de 2003 (www.comunidadandina.org/documentos/actas/quirama; 25.11.2004).

Der MERCOSUR ist derzeit – wie auch der *Mercado Común Centroamericano* (MCCA) – mit 2,8% (bzw. 2,5%) nur von geringer Bedeutung als Handelspartner der CAN. Das gilt allerdings nicht für Bolivien. Bolivien exportierte 2002 einen Anteil von rund 27% seiner Ausfuhren in den MERCOSUR; zu Beginn der 1990er Jahre waren es sogar mehr als 30%. Die Exporte Kolumbiens oder Ekuadors in den MERCOSUR lagen dagegen von 1990 bis heute unter 3% ihrer Gesamtexporte. Die großen Unterschiede haben etwas zu tun mit der geographischen Nähe Boliviens, seiner Assoziierung an den MERCOSUR und dem Hauptexportprodukt Gas, der finanziellen Förderung durch die großen MERCOSUR-Länder – speziell durch Brasilien – sowie deren Ausfuhren nach Bolivien im Bereich dauerhafter Konsumgüter sowie wenig komplexer Maschinen und Anlagen.

Die Importe der Andenländer insgesamt haben sich zwischen 1969 und 2002 verzehnfacht; Hauptlieferanten sind die NAFTA (speziell die USA) und die EU mit 34% bzw. 15%, gefolgt von der Comunidad Andina mit 14% und dem MERCOSUR mit 11%. CAN und MERCOSUR kommt seit 1990 zunehmende Bedeutung zu: Der Anteil der Importe aus den Mitgliedsländern am Gesamtimport ist von 6,7% 1990 auf 13,9% 2002 gestiegen. Hohe Wachstumsdynamik und steigende Importe aus den Hauptlieferländern waren bei allen Mitgliedsländern in der Regel mit ebenfalls zunehmenden intraandinen Einfuhren gepaart. Die Anteile nach Ländern haben sich bei den intraandinen Importen ebenfalls unterschiedlich entwickelt. Kolumbien lag in den 1980er und den 1990er Jahren mit 56% bzw. 35% an der Spitze; in den letzten Jahren haben sich die Anteile der Länder am intraandinen Gesamtimport – mit Ausnahme von Bolivien (2002: 3%) – als Folge der wirtschaftlichen Verwerfungen in Ekuador und Venezuela mit durchschnittlich zwischen 22% und 26% nivelliert.

Struktur des intraandinen Handels

Entsprechend dem unterschiedlichen Entwicklungsstand der Mitgliedsländer bildeten sich die Handelsstrukturen der Andenländer untereinander als eine Art „Zentrum-Peripherie-Beziehungen“ heraus. Zwischen den Hauptachsen der Subregion ist ein komplementärer Handel mit zu mehr als 90% verarbeiteten Produkten geringer und mittlerer technologischer Komplexität entstanden. Kolumbien als das Land mit der größten Exportdiversifizierung sowohl im Andenmarkt als auch gegenüber Drittländern exportiert z.B. nach Ekuador Produkte der Branchen Metallverarbeitung, Chemie, Papier, Automobile und Autoteile, Bekleidung und Textilien, Druckerzeugnisse, Plastikprodukte, Kosmetika und Seifen, Leder und Schuhe. Ekuador führt dagegen nach Kolumbien vor allem Fisch und Schalentiere, Bananen, Mais, Öl- und Ölderivate, Konserven mit Thunfisch und Sardinen sowie Obst, Gemüse und Nüsse aus. Zwischen Kolumbien und Venezuela hat sich vor allem ein Handel mit industriellen Produkten mittlerer Technologie entwickelt.

Wenige Produkte dominieren in der Ausfuhr von Kolumbien und Venezuela nach Peru (z.B. Diesel, Schweröle, Eisen und Stahl, Rohrzucker, pharmazeutische Produkte, Farben und Lacke). Peru führt metallische Rohstoffe und Fischmehl nach Kolumbien aus, nach Ekuador traditionelle Industrieprodukte wie Bekleidung, Textilien, Nahrungsmittel und Elektrogeräte. Technologisch einfache Produkte (speziell Textilien aller Art, Süßwaren, Glasbehälter) sowie Kupferdraht und Zink exportiert Peru nach Venezuela. Boliviens Export in die Mitgliedsländer besteht vor allem aus unverarbeiteten und gering verarbeiteten Produkten agrarischen Ursprungs.

Regionalmarkt: Prüfstand für Exportkompetenz

Die Entwicklung des intraandinen Handels insgesamt und seine Zusammensetzung nach Produkten unterstreichen, dass der Andenmarkt von den Unternehmen – speziell im Fall von Kolumbien und Peru – genutzt wird, um Erfahrungen für den Export von Industriegütern in größere und anspruchsvollere Märkte zu sammeln. Kolumbien liegt in Anzahl und Exportwert, Qualität und technologischer Komplexität der Produkte, die den Andenmarkt als Lehrwerkstatt durchlaufen haben, weit an der Spitze der Mitgliedsländer: 515 Partien im Wert von etwa US$ 1 Mrd. (Peru: 275 Partien; US$ 281 Mio. und Venezuela: 262 Partien; US$ 364 Mio.) wiesen gemäß Evaluierung des CAN-Sekretariats den so genannten Plattform-Effekt auf (CAN 2004a). Für sämtliche Länder mit Ausnahme von Bolivien gilt, dass die Ausfuhrpalette auf den intraandinen Markt wesentlich diversifizierter ist als die auf Drittmärkte. Auch hat die Diversifizierung seit 1990 aufgrund der Marktöffnung und Liberalisierung bei allen Ländern zugenommen. Der Handel mit den Hauptpartnern USA und Europa wird weiterhin von wenigen traditionellen Produkten des Agrarsektors und des Bergbaus dominiert. Boliviens Exportstruktur präsentiert ein gegenteiliges Bild: seine Exporte auf den Andenmarkt („Plattform-Effekt“: 28 Partien im Wert von US$ 28 Mio.)

bestehen vornehmlich aus einer Produktgruppe (Soja und Sojaderivate sowie andere pflanzliche Öle und Fette), während die Ausfuhr auf den Weltmarkt aus 25 Produkten besteht.

Im intraandinen Import sind bei allen Ländern – abgesehen von Peru – zwischen 40% und 60% Halbfabrikate der verschiedensten Branchen; im Fall von Peru machen Benzin und andere Erdölderivate mehr als 50% der intraandinen Exporte aus. Rund 60% der intraandinen Exporte sind Produkte mit – gemessen am Entwicklungs- und Industrialisierungsstand dieser Länder – hoher Wertschöpfung; der Anteil ist seit Beginn der 1990er Jahre steigend. Diese Tendenz ist vielversprechend für die Schaffung von Arbeitsplätzen und den Aufbau von Produktionsketten. Unter den Ausfuhren der Andenländer auf den Weltmarkt sind nur 13% Produkte mit so genannter hoher Wertschöpfung. An der Spitze steht wiederum Kolumbien. Seine Exporte auf den Andenmarkt bestehen zu rund 76% aus Produkten mit hoher Wertschöpfung. Im Fall von Ekuador hat sich der Anteil dieser Produkte in den letzten Jahren verringert. Boliviens intraandine Exporte enthalten keine Produkte mit hoher Wertschöpfung.

Zollniveau und Öffnungsgrad: spürbare Fortschritte

Sämtliche Mitgliedsländer der Comunidad Andina haben seit Beginn der 1970er Jahre bis 2002 ihr Zollniveau beträchtlich gesenkt: von durchschnittlich rund 80% (ohne Venezuela) auf durchschnittlich 11%. Auch wenn die Länder dieses Niveau seit 1994 in etwa beibehalten haben, und sie ein weitgehend ähnliches durchschnittliches Niveau anwenden (2002), sind doch die Streuung der Zollsätze, die darunter fallenden jeweiligen Produktgruppen und die Handhabung der Zollpolitik gegenüber den Handelspartnern recht unterschiedlich.

Bolivien und Peru gewährten z.B. 2002 ihren Handelspartnern aus dem Andenraum einen geringen Schutz (und damit erschwerten Marktzugang) im Vergleich zu Produkten aus Drittländern: 100% bzw. 96% ihrer interandinen Importe waren in Zollpartien mit mittleren oder niedrigem Niveau gegenüber Drittländern konzentriert. Venezuela, Ekuador und Kolumbien verhielten sich umgekehrt: Ein hoher Anteil ihrer intraandinen Importe (60%, 40%, 38%) waren Positionen, die gegenüber Drittländern mit hohen Zöllen belegt waren. Bolivien und Kolumbien genossen 2002 das höchste Protektionsniveau im Andenmarkt; denn ein großer Anteil ihrer auf den Andenmarkt exportierten Produkte war aufgrund hoher Zölle gegenüber Drittländern geschützt.

Der Öffnungsgrad der Comunidad Andina, der als Anteil des Außenhandels am BIP (in %) dargestellt werden kann, beträgt im Fall der Andenländer im Durchschnitt 36%. Das ist ein „mittlerer“ Öffnungsgrad im lateinamerikanischen Kontext. Ekuador und Bolivien haben seit Ende der 1990er Jahre ihren Öffnungsgrad (Außenhandel/BIP: 38% bzw. 35%) erhöht. Im Fall von Bolivien schlägt vor allem der hohe Import zu Buche. Peru und Kolumbien weisen einen geringeren Öffnungsgrad auf (Außenhandel/BIP < 30%), wobei Importe bzw. Exporte im Verhältnis zum BIP relativ gleichgewichtig sind. Vergleicht man den Zollprotektionismus der 1970er Jahre bis heute und differenziert nach Andenmarkt und Drittländermärkten, dann wird deutlich, dass sich die Öffnung der Länder recht unterschiedlich entwickelt hat. Bolivien hat seinen Öffnungsgrad gegenüber dem Andenmarkt erhöht; Kolumbien und Ekuador haben ihren Öffnungsgrad in beide Richtungen allmählich vergrößert; Peru und Venezuela haben in den 1990er Jahren ihre Außenhandelsöffnung gegenüber Drittmärkten verringert.

Komplementarität in der CAN sehr unterschiedlich

Mittels des Komplementaritätsindex lässt sich abschätzen, wie weit das Exportangebot eines Mitgliedslandes mit der Nachfrage aus dem Empfängerland der CAN übereinstimmt. Hohe Komplementarität, speziell über einen langen Zeitraum, ist nicht notwendigerweise positiv für die Industrialisierung oder den Technologiestand eines Landes. Bolivien weist – neben Peru – den höchsten Komplementaritätsgrad der CAN auf. Es hat sich in der Produktion bzw. dem Export für den Andenmarkt auf Soja und Sojaprodukte spezialisiert und sich damit extrem an die Nachfrage der anderen Mitglieder angepasst. Die Produkte, die Peru exportiert, sind komplementär zur Nachfrage aller Länder mit Ausnahme Boliviens; umgekehrt sind die Angebote aller Mitgliedsländer komplementär zu Perus Nachfrage. Das heißt, Peru sieht sich im Export und Import einer relativ breiten Nachfrage (Angebot) gegenüber. Kolumbiens Angebot ist komplementär zur Nachfrage Ekuadors und Perus, aber nicht zu der Venezuelas, obwohl es sich um die wichtigste Handelsachse handelt. Beide Länder lassen sich in ihrer Förderpolitik nicht von komplementärer Spezialisierung bzw. komparativen Vorteilen leiten.

Wirkung auf periphere Regionen und Beschäftigung gering

Gemäß der Untersuchung von Moncayo (2003) sind 73 der 83 Regionen, Provinzen oder Staaten der CAN-Länder mit der Integration und dem Andenmarkt verbunden. Allerdings sind davon nur 14 (16%) besonders aktiv (*activas en alto grado*) und stellen den Hauptanteil der Exporte und der Dienstleistungen für den Andenmarkt bereit. Drei der besonders aktiven Regionen sind Hauptstädte bzw. metropolitane Gebiete (Bogotá-Cundinamarca; Quito-Pichincha; Lima-Callao); zwei davon sind die Grenzregionen Zulia/Venezuela und Sucumbíos/Ekuador, die Erdöl und Erdölderivate produzieren. Die Mehrzahl der Grenzregionen ist gering entwickelt und trägt kaum zum intrasubregionalen Handel bei. Die Impulse aus der Handelsintegration sind bisher fast ausschließlich den dynamischen und entwickelten Gebieten des Inlandsmarktes zugute gekommen. Das sind in der Regel ein oder zwei großstädtische industrielle Zentren oder Industriepole. Die intraandinen Handels- und Exportaktivitäten induzieren kaum Wachstum oder Entwicklungsimpulse in peripheren Gebieten der Mitgliedsländer.

Die Schätzungen des CAN-Sekretariats (CAN 2003, 2004a) über den Beschäftigungseffekt aus dem intraandinen Handel konzentrieren sich auf die 1990er Jahre. In dieser Periode vollzog sich – nach den Strukturreformen und der Bildung der Freihandelszone – der größte Handelszuwachs (US$ 3,4 Mrd.). Mit einer jährlichen Zunahme von rund 20% entstanden insgesamt etwa 323 000 neue direkte und indirekte Arbeitsplätze. Kolumbien mit US$ 1,3 Mrd., Peru mit US$ 861 Mio. und Ekuador mit US$ 701 Mio. hatten 1992-97 die höchsten Zuwächse im intraandinen Handel zu verzeichnen, gefolgt von Bolivien und Venezuela. Die meisten neuen Arbeitsplätze entfielen jedoch auf Venezuela (98 000), Ekuador (94 000) und Kolumbien (89 000); in Bolivien wurden 29 000 Arbeitsplätze für abhängig Beschäftigte geschaffen und in Peru 13 000. Grund ist nicht nur das unterschiedliche Ausfuhrvolumen bzw. dessen Zuwachs. Zu Buche schlägt auch, dass die Exportaktivitäten unterschiedlich arbeitsintensive Produktionsverfahren umfassen. Im Fall von Bolivien entfallen die neuen Arbeitsplätze vor allem auf den intraandinen Export aus den Branchen Nahrungsmittel, Textilien, Konfektion und Leder; bei Kolumbien auf Milchprodukte, Getränke- und Fahrzeugbranche. Ekuador hat die größten Beschäftigungseffekte durch die Exportprodukte aus der Nahrungsmittelverarbeitung und der Maisproduktion, sowie durch die Herstellung von Gummi- und Plastikprodukten. Im Fall von Peru ist die Mehrzahl der neuen Arbeitsplätze assoziiert an den intraandinen Export aus der Gummi-, Plastik- und der Chemiebranche. Bei Venezuela sind es die Textilbranche, die Tabakindustrie und die Herstellung von Plastik- und Gummiprodukten.

Entsprechend der starken Fluktuation im intraandinen Handel ist auch der Beschäftigungseffekt instabil: 1997-98 wurden z.B. durch die Krise in der Subregion und den Rückgang des intraandinen Handels rund 120 000 Arbeitsplätze vernichtet oder „eingefroren". Durch die Erholung der intraandinen Exportaktivitäten 2000/01 erreichte die Beschäftigung wiederum das Niveau von 1997 bzw. übertraf es um rund 35 000 Arbeitsplätze. Derzeit entstehen in den Andenländern 7 von 10 Arbeitsplätzen im informellen Sektor und damit in der Regel an oder unter der Armutsgrenze (www.comunidadandina.org/documentos/docSG/Ayudamemoria22-11-04.htm; 24.11.2004).

Kein größerer Einfluss auf Direktinvestitionen

Auf die CAN entfallen 1,6% der ausländischen Direktinvestitionen (ADI) weltweit und 13% der zwischen 1990 und 2002 im lateinamerikanisch-karibischen Raum getätigten ADI. Der Investitionszufluss war am stärksten in der Periode mit der größten Handelsexpansion. Das heißt, hohes Wachstum ist in der Regel mit steigenden in- und ausländischen Investitionen verbunden. In der Periode 1991-1997 lag der durchschnittliche Zuwachs an Direktinvestitionen über der durchschnittlichen Zuwachsrate des BIP p.a. Integrationsbemühungen fördern immer dann den Zufluss von ausländischen Direktinvestitionen, wenn der erweiterte Absatzmarkt mit den Vorstellungen des Investors über ein adäquates wirtschaftliches und politisches Klima sowie über Produktions- und Verteilungskosten und eventuelle Förderanreize übereinstimmt.

Entsprechend stellt sich die Frage ob der verstärkte Zufluss an ADI in die CAN tatsächlich auf die Integration zurückzuführen ist. Welche anderen Faktoren könnten die Entscheidung bestimmt haben? Die Direktinvestitionen begannen seit den 1980er Jahren in alle Länder der CAN zu steigen; der Umfang war aber je nach Land sehr unterschiedlich. Venezuela und Kolumbien lagen an der Spitze (rund US$ 30 Mrd. bzw. US$ 25 Mrd.). Peru nahm eine mittlere Position ein (rund US$ 20 Mrd.); nach Ekuador und Bolivien als relativ kleine und wenig entwickelte Länder floss rund ein Viertel der in Venezuela investierten

Summe (rund US$ 8 Mrd. bzw. US$ 7 Mrd.). Die ADI gingen vor allem in die Sektoren Bergbau, Erdöl, staatliche und private Dienstleistungen. Bezüglich der Herkunft der Investitionen rangierten in dieser Periode die EU, speziell Spanien, vor den USA. Die ADI waren überwiegend verbunden mit dem Verkauf von staatlichen Unternehmen und den Konzessionen, die an die investierenden Unternehmen vergeben wurden. Die Zunahme der ausländischen Direktinvestitionen war vor allem eine Folge der Strukturreformen und der auf Liberalisierung und Öffnung ausgerichteten Wirtschaftspolitik der Andenländer. Die attraktivsten Investitionsprojekte boten sich durch die Privatisierung und die damit zusammenhängende Modernisierung in den Sektoren Telekommunikation, Bergbau, Transport, Erdöl und Industrie sowie durch die Schaffung von Pensionsfonds. Die ADI im Erdöl- und Bergbausektor hatten keine Verbindung zur Integration des Andenmarktes; sie waren lokal fokussiert, auf die Mobilisierung von finanziellen Ressourcen angelegt und bewirkten geringe Ketteneffekte in den jeweiligen nationalen Wirtschaften. Entsprechendes gilt für die Energie- und Telekommunikationsprojekte, mit denen bisher nur der jeweilige nationale Markt bedient wird. Die bisherigen Integrationsergebnisse sind nicht attraktiv genug, um „grenzüberschreitende" Dienstleistungen anzubieten oder Verbundprojekte zu etablieren. Allerdings arbeitet die CAN an entsprechenden Grundlagen für die Elektrizitätswirtschaft.

Integration für Direktinvestitionen in der Industrie förderlich

Rund 16% der ADI im Zeitraum 1990-2002 gingen in den Industriesektor der CAN, vor allem in Kolumbien. Sowohl die Integration mit dem erweiterten Markt als auch die Konkurrenzfähigkeit zahlreicher kolumbianischer Unternehmen bzw. ihrer Exporte auf dem Weltmarkt dürften im Zusammenhang mit diesen Direktinvestitionen stehen. Untersuchungen von INTAL (2003) ergaben denn auch eine positive Korrelation zwischen dem Zufluss der ADI p.a. und der Zuwachsrate der Exporte für Drittmärkte, vor allem in den Branchen Chemie, Papier, Getränke, elektrische Maschinen sowie Anlagen und Transportmaterial. Die kolumbianische Industrie war als empfangender Sektor auch attraktiv aufgrund ihrer komparativen Kostenvorteile bei einer großen Anzahl von Produkten. Der erweiterte Markt mit Direktinvestitionen in der Industrie Kolumbiens führte zu Desinvestitionen und Verlagerungen im Fall von Peru; der peruanische Markt wird jetzt von Kolumbien aus bedient. Die Automobilmontage hat sich in den Ländern (Kolumbien, Venezuela und Ekuador) angesiedelt, die den *Convenio de Complementación* unterschrieben haben, der eine einheitliche Politik für den Sektor und einen Schutzzoll gegenüber Importen vorsieht. Eine gemeinsame andine Gesetzgebung wird z.B. auch für die expansive Medikamentenbranche gefordert; denn sie beginnt von der CAN aus Drittmärkte zu bedienen.

Vorteilhaft für die ausländischen Investitionen ist im Fall der CAN außerdem der gemeinsame gesetzliche Rahmen für die Behandlung von ADI, der ab Ende der 1980er Jahre der Liberalisierungs- und Öffnungspolitik angepasst wurde und nunmehr die Gleichbehandlung von in- und ausländischen Investitionen vorsieht. Die supranationale Institution CAN mit dem Andinen Gerichtshof bietet dem Investor mehr Sicherheit im Fall von Streitigkeiten als nationale Instanzen.

Intraandine Direktinvestitionen: Kolumbien bevorzugt

Die intraandinen Direktinvestitionen machten in der Periode 1993-2002 nur 1% der in den CAN-Raum geflossenen Direktinvestitionen aus. Die Entwicklung folgte dem gleichen Muster wie die ADI aus Drittländern. Im Jahre 2000 führten Desinvestitionen und Verringerung des Investitionszuflusses nach Kolumbien und Venezuela zur Abnahme des akkumulierten Betrages um US$ 27 Mio. Auch bei den intraandinen Direktinvestitionen wurde Kolumbien bevorzugt (US$ 462 Mio.), gefolgt von Peru und Venezuela. Kolumbien investierte zudem selbst am meisten in der Region (US$ 443 Mio.), vor allem in Peru und Venezuela (z.T. gekoppelt an den Handel). Venezuela und Ekuador investierten vor allem in Kolumbien. Auch bei den Direktinvestitionen hebt sich die starke Wirtschaftsachse Kolumbien-Venezuela von den andern Ländern ab. Kolumbien investierte vor allem im Groß- und Einzelhandel, in Restaurants und Hotels des Nachbarlandes. Venezolanische und kolumbianische Konsortien haben zudem begonnen, in Peru zu investieren.

Integration und intraandine wie ausländische Direktinvestitionen sind besonders positiv im Industriesektor, wo Arbeitsplätze entstehen, Investitionen in anderen Sektoren induziert und Arbeitskräfte ausgebildet werden und zudem Produkte mit mittlerer bis hoher Wertschöpfung entstehen.

Folgende Aktionen sind erforderlich, um mehr Direktinvestitionen anzuziehen:

- Da expansive Märkte eine der Hauptmotivationen für Investoren darstellen, bedarf es verstärkter Anstrengungen, um die Freihandelszone zu perfektionieren.
- Im Rahmen des Werbens um ADI gilt es vor allem, die wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen allgemein und im jeweiligen Sektor zu verbessern sowie die Politiken und Normen im CAN-Raum zu harmonisieren.
- Bei den Verhandlungen mit der EU und in der ALCA ist erforderlich, dass die CAN mit abgestimmten Programmen und Vorschlägen auftritt.
- Im Rahmen der CAN müssen gemeinsame Politiken zur Förderung von ADI entwickelt werden.

Fortschritte in der Integration der Infrastruktur erforderlich

Für die Steigerung des Handelsaustausches und der Mobilität muss die Infrastruktur ausgebaut, verbessert und liberalisiert werden. Die CAN hat sich seit Beginn der 1990er Jahre verstärkt bemüht, entsprechende Normen durchzusetzen und Investitionen zu fördern. Im Dezember 2002 konnte z.B. nach langen Verhandlungen die Entscheidung 536 verabschiedet werden. Sie enthält die Grundlagen für den Aufbau von subregionalen Elektrizitätsverbünden und für den Energieaustausch: ein seit langem überfälliger Schritt, um im Handelsaustausch und im Wachstum Fortschritte machen zu können. Auch im Telekommunikationssektor soll nunmehr der gemeinsame Aktionsplan 2001-2006 beschleunigt umgesetzt werden.

Inflation, Haushaltsdefizit, Verschuldung: Zielkonvergenz steigend

Weder das Wachstum in der CAN insgesamt noch dessen Verteilung nach Ländern sind bisher zufriedenstellend verlaufen, selbst dann nicht, wenn die „verlorene Dekade“ der 1980er Jahre nicht berücksichtigt wird. Eine Nivellierung des Wachstums und des Lebensstandards der Bevölkerung der Mitgliedsländer auf höherem Niveau als in den 1970er Jahren konnte bisher nicht erreicht werden. Die in Armut lebende Bevölkerung wird je nach Land auf zwischen 40-60% der Gesamtbevölkerung geschätzt (CAN 2004a).

In den beiden wirtschaftlich relativ stärksten Ländern Kolumbien und Venezuela konzentrieren sich nicht nur 65% des intraandinen BIP sondern auch der Handelsaustausch und die Industrieproduktion, Kredite und Direktinvestitionen, Fachkräfte und Technologie. Die Konzentration der Integrationsvorteile und der Ressourcen sowie die Modernisierung der Produktionsstrukturen haben sich in Kolumbien trotz der außerordentlich prekären politischen Lage und des Terrors von Drogenmafia, parastaatlichen Kräften und Rebellen vollzogen.

Der Verminderung der Außenabhängigkeit und der Verstetigung des Wirtschaftswachstums sind die Länder auch mittels der Integration nicht näher gekommen. Vielmehr verstärkten sich vielfach die externen und die intraandinen negativen Effekte, wenn eines oder mehrere Mitgliedsländer von Krisenerscheinungen besonders erschüttert wurden: z.B. Venezuela, Kolumbien und Ekuador zwischen 1998 und 2002. Der destabilisierende Einfluss auf die Region ist besonders hoch, wenn es sich um die wirtschaftlich dominanten Länder handelt.

Die komplexe makroökonomische Situation mit dem Wechsel von Krisen und Erholungsphasen, verknüpft mit einer in allen Ländern schwierigen politischen Situation, hat keine wirklichen Forschritte in der Steigerung des Wachstums und dem Abbau der Armut im Zusammenhang mit der Vertiefung der Integration zugelassen.

Mut macht, dass zwischen 1999 und 2003 die Länder bemüht waren, ihre Wirtschaftspolitiken besser zu koordinieren. Es gelang ihnen in den Bereichen Inflation, staatliches Haushaltsdefizit und Gesamtverschuldung des staatlichen Sektors den Konvergenzzielen etwas näher zu kommen. Beim Abbau des (nichtfinanziellen) Defizits des staatlichen Sektors (Ziel: 3%; 2002-2004: 4%) konnten Fortschritte gemacht werden; jedoch hat sich die Situation in Bolivien wieder zugespitzt. Die interne und externe Verschuldung des staatlichen Sektors in Relation zum BIP (Ziel: 50%) hat sich in den Mitgliedsländern zwischen 1999 und 2003 gering erhöht. Für Bolivien ist die Verschuldungslage (mit 85,5% des BIP) sehr problematisch. Allein im Fall von Ekuador ist die Verschuldung in Relation zum BIP rückläufig. Das Land ist aufgrund nicht erfüllter Auflagen des IWF allerdings international wenig kreditwürdig. Die Inflationsraten (Ziel: 10%) sind bei sämtlichen Ländern mit Ausnahme von Venezuela (27%) seit 2001 unter Kontrolle. Seit April 2003 (Entscheidung 543) präsentieren die Länder am Jahresende dem CAN-Sekretariat ihre Informationen über die Konvergenz der Indikatoren, die dann Grundlage für die Abstimmung der Politiken der Wirtschafts- und Finanzminister und Zentralbankpräsidenten sind.

Freihandelszone: Peru will bis 2005 zurückkehren

Die Mitgliedsländer der CAN haben zwischen 1991 und 1993 im Einklang mit der Strategie des *regionalismo abierto* eine Freihandelszone etabliert, aus der sich Peru im August 1992 zurückgezogen hatte (Entscheidung Nr. 321). Ab Juli 1997 (Entscheidung Nr. 414) setzte ein allmählicher Wiederannäherungsprozess ein, der bis 2005 beendet sein soll. Ende 2003 hatte Peru rund 55% seines intraandinen Handels liberalisiert. 45% seiner Importe, speziell aus Ekuador (79%) und Venezuela (63%) unterliegen jedoch weiterhin tarifären Beschränkungen.

Die Freihandelszone funktioniert zufriedenstellend, auch wenn es immer wieder zur Nichteinhaltung der Freihandelsnormen und zu Gerichts- und Schlichtungsverfahren kommt. Zwischen 1997 und 2003 stellte die *Secretaría General* offiziell mehr als 130 Fälle fest, in denen die CAN-Normen nicht eingehalten wurden. Die Tendenz ist – entsprechend dem Abflauen der Krise – rückläufig: 2003 wurden nur noch sieben Fälle registriert; 1998 dagegen 40 (CAN 2004a).

Das Programm von Quirama (s. Schaukasten) sieht nicht nur die Analyse der Gründe für die Verstöße gegen die Freihandelsnormen durch die einzelnen Länder vor, sondern es verpflichtet die Mitgliedsländer auch, Fortschritte in der Liberalisierung des Handels mit Dienstleistungen zu machen. Zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit in diesem Bereich arbeiten Sekretariat und Experten derzeit an der Harmonisierung und Modernisierung des administrativen und rechtlichen Rahmens für den Marktzugang in den Ländern.

Außenzoll: Inkrafttreten auf 2005 verschoben

Im Oktober 2002 vereinbarten die CAN-Mitglieder eine neue Struktur für den gemeinsamen Außenzoll, die ab 2003 verhandelt wurde. Bis April 2003 gelang die Abstimmung über alle Zollpositionen der Mitgliedsländer außer für Peru (62%). Ekuador hatte seine Außenzollsituation im Juni 2003 normalisiert; Peru wurde eine Übergangsfrist bis 2005 eingeräumt. Der einheitliche Außenzoll sollte am 1. Januar 2004 Inkrafttreten.

Der Termin wurde bisher dreimal verschoben und nunmehr auf den 10. Mai 2005 festgelegt. Bis dahin können die Länder ihre differenzierten Tarife gegenüber den Drittländern beibehalten. Durch diese Entscheidung der Kommission (Nr. 580) würde die Zollunion bis 2005 perfektioniert werden; in dem genannten Jahr soll – gemäß dem Willen der Staatspräsidenten – schon der Gemeinsame Markt in Kraft treten.

Auf den Gemeinsamen Markt zielen auch die Bemühungen der CAN, ihrer Mitgliedsländer sowie der Vertretungen der Zivilgesellschaft ab, um für strategische Bereiche wie den Agrarsektor eine gemeinsame Strategie und vernetzte Politiken auszuarbeiten. Ferner wurde – u.a. auf dem Gipfel in Quirama – beschlossen, die soziale und Teile der politischen Agenda zu priorisieren. Wichtige Bestandteile der politischen Agenda sind der Kampf gegen die Korruption und die Schaffung einer *Zona de Paz Andina*. Für letztere ist die Evaluierung des Friedensabkommens und der Grenzintegration zwischen Peru und Ekuador richtungsweisend gewesen. Die Priorisierung der politischen Agenda ist auch erforderlich, um die labilen demokratischen Strukturen der Mitgliedsländer zu konsolidieren. Ein in der CAN gemeinsam zu lösendes politisches Problem stellt z.B. die Forderung Boliviens an Chile nach einem Zugang zum Meer dar. Immer wieder kommt es zu Spannungen zwischen den beiden Ländern, speziell wenn von innenpolitischen Problemen abgelenkt werden soll.

„Spaghetti bowl“ der regionalen Integration

Auf der Konferenz anlässlich des 40-jährigen Bestehens des *Parlamento Latinoamericano* (15.-19. November 2004) charakterisierte ein Vertreter der Interamerikanischen Entwicklungsbank (mittels graphischer Untermalung) die regionale Integration bzw. die bestehenden und in Verhandlung befindlichen Freihandelsabkommen der *Américas* als eine „spaghetti bowl“ (IADB 2004). Die so gekennzeichneten Strukturen bedürfen – vor allem soweit es Südamerika und spezielle die CAN betrifft – der Zusammenführung und Konsolidierung, um langfristig effizient, nachhaltig und effektiv sein zu können. Bisher handelt es sich eher um ein „chaotisches Mit- und Gegeneinander“, wobei die Länder bilateral um Einfluss zwischen Blöcken und Gruppen ringen und sich die USA und Brasilien (als Anführer Südamerikas) mit ihren divergierenden Interessen gegenüber stehen. Die letzten ALCA-Verhandlungen haben zu keiner wirklichen Annäherung der Standpunkte geführt. Inzwischen nimmt jedoch die Zusammenführung von CAN und MERCOSUR zu einem südamerikanischen Verhandlungs- und Integrationsblock Form an.

Ein Teil der internationalen Verhandlungen, die die CAN verstärkt seit Beginn des neuen Millenniums geführt hat, sind Bausteine in dieser Entwicklung. Im Dezember 2003 haben Kolumbien, Ekuador und Venezuela ihre Verhandlun-

gen mit dem MERCOSUR mit den *Acuerdos de Complementación Económica* (ACE) abgeschlossen; zusammen mit den Abkommen Bolivien-MERCOSUR und Peru-MERCOSUR von 1996 bzw. 2003 wurden die Grundlagen für die anvisierte *Área de Libre Comercio para la América del Sur* geschaffen, deren politischer Überbau auf dem Gipfel am 5. Dezember 2004 in Peru etabliert werden soll (Wagner Tizón 2004).

Die Verhandlungen CAN-EU konnten im Verlaufe 2003 beendet werden. Am 15. Dezember 2003 unterzeichneten die beiden Integrationssysteme den *Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación*, Grundlage für den von der CAN angestrebten Assoziierungsvertrag, der ein Freihandelsabkommen enthalten soll. Die EU hält sowohl Zentralamerika als auch den Andenraum mit der Begründung mangelnder Fortschritte in der Integration im Wartestand.

Die USA erneuerten und erweiterten am 6. August 2002 die *Ley de Preferencias Comerciales Andinas* (ATPA) von 1991. Die daraus entstandene *Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga* (ATPDEA), die Peru, Ekuador, Bolivien und Kolumbien bis 2006 den präferenziellen Zugang zum US-Markt gewährt, wurde um 700 Positionen (ursprünglich 5 600) erweitert. Die Aufnahme Venezuelas in die Gruppe gelang nicht. Am 8. November 2002 schlug der Generalsekretär der CAN den USA vor, einen Rahmenvertrag für ein Freihandelsabkommen zu schließen. Die USA ihrerseits kündigten am 18. November 2003 an, sie wären bereit, Verhandlungen für ein Freihandelsabkommen mit vier CAN-Ländern aufzunehmen. Venezuela dürfte aufgrund seiner nationalistischen und oppositionellen Position ausgeschlossen worden sein. Im Mai 2004 fand die 1. Verhandlungsrunde allerdings nur mit Peru, Ekuador und Kolumbien statt. Bolivien war nur Beobachterstatus zugebilligt worden.

Als Folge des welt- und handelspolitisch zunehmenden Gewichts des asiatischen Raumes führten die Vertreter der CAN Gespräche mit China. Ergebnis war die Vereinbarung eines Mechanismus für politische Konsultationen und Kooperation. Chinas Präsident Hu Jintao machte im Anschluss an den APEC-Gipfel in Santiago beim Generalsekretär der CAN einen Informationsbesuch. Mit Indien wurde im Juni 2003 ebenfalls ein *Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación* unterzeichnet. Weitere Gespräche dienten dazu, die Comunidad Andina stärker mit dem MCCA und der Karibik zusammenzuführen und die Beziehungen u.a. mit Russland, Japan und Kanada zu aktivieren. Die Vertreter von CAN und SIC (*Sistema de Integración Centroamericano*) unterzeichneten am 8. November 2004 einen Rahmenvertrag zur Intensivierung der Kooperation und zur Durchführung eines politischen Dialogs; zentrales Ziel ist der Abschluss eines Freihandelsabkommens.

Ausblick: Macht eine *Comunidad Sudamericana de Naciones* Sinn?

Kombiniert man die hier skizzierten sehr ambivalenten Ergebnisse von 35 Jahren Integration im Andenraum mit der seit Mitte der 1990er Jahre anhaltenden Tendenz der Blockbildung sowie mit dem zentralen Ziel des *Acuerdo de Cartagena* von 1969 (Art. 1 legt die „formación gradual de un mercado común latinoamericano“ fest), dann macht es Sinn, die CAN in die *Comunidad Sudamericana*, gekoppelt mit einem großen Freihandelsraum, „einzubringen“. Das würde auch dem ursprünglichen lateinamerikanischen Integrationsgedanken des Vertrags von Montevideo entsprechen, der von seinen rechtlichen Grundlagen her die regionale Konvergenz ermöglicht. Die Entwicklung des neuen Integrationsgebildes sollte sich dann dezentral konzentriert vollziehen.

Für die Comunidad Andina und ihre Mitgliedsländer wären folgende strategische Schritte abzuwägen bzw. durchzuführen:

- Beibehaltung der rechtlichen Struktur der CAN in den Verhandlungen mit Drittländern,
- Weiterentwicklung der Integration in Richtung auf die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und der sozialen Integration,
- Vertiefung der Freihandelszone und Etablierung des Gemeinsamen Marktes, unter Einschluss eines flexiblen Außenzolls bis Mai 2005,
- Ratifizierung der lateinamerikanischen Integration als eine der zentralen Zielsetzungen des *Acuerdo de Cartagena*,
- Entwurf und Formulierung eines neuen strategischen Ansatzes für die andine Integration.

Welches wären die wichtigsten Vorteile einer südamerikanischen Union für die Teilblöcke und ihre Mitgliedsländer?

- Zunahme der Verhandlungsmacht als Block,
- Eine „Trumpfkarte in der Hinterhand“ angesichts der langsamen Fortschritte der Verhandlungen in der Welthandelsorganisation und der Nord-Süd-Initiativen,
- Bildung von Produktionsketten und Export von Produkten mit mehr Wertschöpfung,
- Attraktivität für Direktinvestitionen, Kredite und Technologie,

- Demokratiekonsolidierung und erleichterte Schlichtungsverfahren,
- Optimierung der Strukturen von MERCOSUR und CAN durch Zusammenführung (z.B. *Tribunal Andino*; Finanzierungsinstitution CAF),
- Vorstufe für einen Einigungsprozess auf lateinamerikanischer Ebene.

Eine der Hauptgefahren der südamerikanischen Union dürfte darin liegen, dass sich in diesen großräumigen und disparaten Strukturen verstärkte Zentrum-Peripherie-Beziehungen herausbilden, die die Entwicklung eines Teils der mittelgroßen und kleineren Länder behindern und sie zu Verlierern auch des neuen Integrationsprozesses machen würden.

Quellen:

Banco Interamericano de Desarrollo (2004): El BID y el proceso de integración en América Latina y el Caribe, Lima-Perú, 15-19 de noviembre de 2004 (www.comunidadandina.org/prensa/discursos/bid_parlatino.pdf) (25.11.2004).

Comunidad Andina-SG (2003): Declaración de Quirama (www.comunidadandina.org/documentos/actas/Quirama.htm).

Comunidad Andina (2004): Evolución del Comercio Intracomunitario en el año 2004, Lima, setiembre de 2004 (www.comunidadandina.org/documentos/docSG/comercio_2004.htm) (27.11.2004).

Comunidad Andina-SG (2004a): 35 años de la integración andina. Síntesis de una evaluación económica y comercial del Proceso, Lima, Mayo de 2004 (www.comunidadandina.org/documentos de la Secretaria General-Síntesis....._35años.htm) (23.11.2004).

Comunidad Andina-SG (2004b): Indicadores de la Comunidad Andina, MERCOSUR y Chile 1994-2003, SG/de085/Rev.1, 8 de junio de 2004 (www.comunidadandina.org/estadisticas/SGde085.pdf) (18.11.2004).

Comunidad Andina-SG (2004c): Conferencia Regional Andina sobre el Empleo, Lima, 22 y 23 noviembre de 2004 (www.comunidadandina.org/documentos/docSG/Ayudamemoria22-11-04.htm).

Comunidad Andina-SG (2004d): Informe sobre los cinco primeros Foros Empresariales Andinos: Resumen Ejecutivo 1998-2002 (www.comunidadandina.org/documentos/docSG/Sgdi423.htm) (23.11.2004).

INTAL/CIUP/CEDE/ESPOL (2003): Visión microeconómica de los impactos de la integración regional en las inversiones inter e intraregionales: El caso de la CAN, Buenos Aires, Serie Red Int (www.iadb.org/intal(publicaciones/RedInt2CANpresentation.pdf) (28.11.2004).

Moncayo, Edgar Jiménez (2003): Geografía económica de la Comunidad Andina: Las regiones activas en el Mercado Comunitario, Bogotá, Octubre de 2003 (www.comunidadandina.org/documentos) (25.11.2004).

Oppenheimer, Andres (2004): El futuro de la Comunidad Sudamericana, Nuevo Heraldo, 25.11.2004 (www.miami.com/mld/elnuevo/news/comnists/andres_oppenheimer/10266510,htm) (30.11.2004).

Wagner Tizón, Allan (2004): Inserción Internacional e Integración Regional, Seminario Internacional „Integración y Desarrollo: Opciones para América Latina", Lima, 16 de noviembre de 2004 (www.comunidadandina.orr/docomentos de la Secretaría General...htm) (24.11.2004).

XV Consejo Presidencial Andino: Principales logros de la XV Cumbre Presidencial Andina, Nota de Prensa, 12 Julio 2004 (www.comunidadandina.org/prensa/notas/np12-7-04b.htm) (23.11.2004).

XV Consejo Presidencial Andino: CAN en cifras. Indicadores económicos de la Comunidad Andina 1999-2003, Quito, 12 Julio 2004 (www.comunidadandina.org/estadisticas/SGde076.pdf) (23.11.2004).

Autorennotiz:
Mechthild Minkner-Bünjer, Dipl. Kfm. Dipl. Hdl., assoziierte Mitarbeiterin am Institut für Iberoamerika-Kunde, Lehrbeauftragte an der Universität Hamburg. Regionale Schwerpunkte: Andenländer, Zentralamerika, Chile. Thematische Schwerpunkte: Wirtschaft und Wirtschaftspolitik, Entwicklungsökonomie, Entwicklungspolitik der Länder und Entwicklungskooperation, Dezentralisierung, Integration, Beschäftigungspolitik und Armutsbekämpfung.
E-Mail: minkner@public.uni-hamburg.de

Impressum: BRENNPUNKT LATEINAMERIKA erscheint zweimal im Monat und wird vom Institut für Iberoamerika-Kunde (IIK) in Hamburg herausgegeben. Das IIK bildet zusammen mit dem Institut für Allgemeine Überseeforschung, dem Institut für Asienkunde, dem Institut für Afrika-Kunde und dem Deutschen Orient-Institut den Verbund der Stiftung Deutsches Übersee-Institut. Aufgabe des IIK ist die gegenwartsbezogene Beobachtung und wissenschaftliche Untersuchung der politischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklungen in Lateinamerika. Das Institut ist bemüht, in seinen Publikationen verschiedene Meinungen zu Wort kommen zu lassen, die jedoch grundsätzlich die Auffassung des/der jeweiligen Autors/Autorin und nicht unbedingt die des Instituts darstellen.

Redaktion: Detlef Nolte; Textverarbeitung: Wolfgang Bauchhenß und Ditta Kloth.

Bezugsbedingungen: € 61,50 p.a. (für Unternehmen und öffentliche Institutionen); € 46,- (für Privatpersonen und Nichtregierungsorganisationen); € 31,- (für Studierende und Erwerbslose). Für den Postversand wird ein zusätzlicher Betrag von € 15,30 erhoben. Einzelausgaben kosten € 3,10 (für Studierende € 2,10). BRENNPUNKT LATEINAMERIKA kann auch zum Abopreis per E-Mail bezogen werden.

INSTITUT FÜR IBEROAMERIKA-KUNDE
Alsterglacis 8 · D-20354 Hamburg · Tel: 040 / 41 47 82 01 · Fax: 040 / 41 47 82 41
E-Mail: publications@iik.duei.de · Internet: http://www.duei.de/iik