

Freihandelsabkommen USA-Zentralamerika: bleibt die regionale Integration auf der Strecke?

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). *Freihandelsabkommen USA-Zentralamerika: bleibt die regionale Integration auf der Strecke?* (Brennpunkt Lateinamerika, 12). Hamburg: Institut für Iberoamerika-Kunde. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-444706>

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>



BRENNPUNKT LATEINAMERIKA

POLITIK · WIRTSCHAFT · GESELLSCHAFT

INSTITUT FÜR IBEROAMERIKA-KUNDE HAMBURG

Nummer 12

30. Juni 2004

ISSN 1437-6148

Freihandelsabkommen USA - Zentralamerika: Bleibt die regionale Integration auf der Strecke?

Mechthild Minkner-Bünjer

Parallel zu den Verhandlungen über die gesamtamerikanische Freihandelszone (ALCA) haben sich die lateinamerikanischen Länder, angeführt von Brasiliens Staatspräsident Inácio Lula da Silva, bemüht, die Kooperation untereinander zu verstärken und seit langer Zeit laufende Vertragsverhandlungen zwischen den Integrationsblöcken und mit Aufnahmekandidaten zu beenden. Die treibende Kraft dafür ist nicht in erster Linie das Interesse, wirtschaftliche Beziehungen zu intensivieren und die bestehenden Integrationssysteme zu konsolidieren. Ziel ist vor allem, die Position Lateinamerikas durch „mehr Masse“ und „mehr Abstimmung“ für die entscheidenden Verhandlungsrunden mit den USA zu potenzieren. Die Andenländer mit der Comunidad Andina (CAN) setzen in diesem verhandlungspolitisch motivierten Schulterschluss auf den südamerikanischen Partner MERCOSUR. Zentralamerika mit dem Sistema de Integración Centroamericano (SICA) und dem dazugehörigen Gemeinsamen Zentralamerikanischen Markt (Mercado Común Centroamericano, MCCA) zieht es vor, zunächst mit den USA als ihrem wichtigsten Außenhandelspartner einen Freihandelsvertrag unter Dach und Fach zu bringen; gleichzeitig erweitert sich das SICA (MCCA-Länder, Panama und Belize) Ende 2003 durch die Assoziierung der Dominikanischen Republik auf acht Mitglieder. Das United States-Central America Free Trade Agreement (U.S.-CAFTA) ist nicht nur ein Test für die Herausforderungen und Wirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen einem großen reichen Land und kleinen armen Ländern; der Vertrag, der am 1. Januar 2005 in Kraft treten soll, ist vielmehr auch ein weiterer Prüfstein für die Strategie, mittels „partieller“ Freihandelsabkommen auf Seiten Lateinamerikas und der USA die Bildung einer gesamtamerikanischen Freihandelszone zu forcieren.

Im Januar 2002 hatte die Bush-Administration dem amerikanischen Kongress als eine Priorität ihrer Außenwirtschaftspolitik präsentiert, ein Freihandelsabkommen (*Free Trade Agreement*, FTA bzw. *Tratado de Libre Comercio*, TLC) mit Zentralamerika abzuschließen. Zu diesem Zeitpunkt hatten die zentralamerikanischen Staaten, um den Handel mit Drittländern zu liberalisieren, schon mehrere TLC individuell, als Ländergruppe oder als Region unterzeichnet. Ziel war, neue

Absatzmöglichkeiten und Kapitalquellen für den Isthmus zu mobilisieren, dem Integrationsprozess Impulse zu geben und die Position der kleinen Länder und der Region als Ganzes politisch und wirtschaftlich zu stärken. Der wirtschaftliche Erfolg der Abkommen ist bisher mehr als fraglich. Denn sämtliche Länder, selbst Costa Rica (wenn auch in geringerem Maße), haben große Probleme, die Ausfuhr ihrer (zwei bis drei) traditionellen, speziell aber der nicht-traditionellen

Produkte auf Drittmärkten auszuweiten und zu stabilisieren. Die Länder konkurrieren mit einem auf wenige Produktgruppen konzentrierten Angebot (überwiegend einfache Produkte des Primärsektors mit geringer Wertschöpfung und Produkte aus der Lohnveredelung der Textilbranche; Costa Rica außerdem: Elektro- und Elektronikbranche) untereinander und mit Ländern wie Mexiko, Ecuador, Vietnam oder Südkorea. Die Wirtschaft der Region und speziell die Exportaktivitäten sind in hohem Maße von einem kontinuierlichen Zufluss an Auslandskrediten und Direktinvestitionen abhängig. Letztere sind – abgesehen von neuen Unternehmen oder Unternehmenserweiterungen in der (nicht kapitalintensiven) Lohnveredelung – spärlich. Die gering entwickelten Volkswirtschaften mit kleinen und kaufkraftschwachen Märkten sind wenig attraktiv.

In allen zentralamerikanischen Ländern sind kreative, risikobereite und integrationsbewusste Unternehmer Mangelware; sämtlichen Institutionen fehlen Verständnis und Erfahrungen im Verhandeln und im Umgang mit multilateralen Regelwerken und modernen Kooperationsformen. Die Einstellung der Regierungen und der Unternehmer Zentralamerikas zur Integration ist kurzfristig und von enthusiastischem Diskurs sowie von Egoismus und Wunschvorstellungen geprägt.

Integration als ein wirtschaftlich und politisch außerordentlich wichtiger Prozess zur Entwicklung und Wohlstandsmehrung der Länder verlangt dagegen von den Akteuren langfristigen politischen Willen, Konsens und Ausrichtung der Politiken und der wirtschaftlichen Aktivitäten auf die Region. Diese Bedingungen sind nicht mit einem halben Jahrhundert „Integrationsepisode“ – wie sie in Zentralamerika stattgefunden hat – gleichzusetzen. Sie erfordert quasi als Voraussetzung eine kontinuierliche Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit, aber auch der sozialen Integration in den Ländern. Weder die regionale Integration noch die Freihandelsabkommen sind mit einer Garantie für eine gleichmäßigere Verteilung der Einkommen (und damit für die Verbesserung des Lebensstandards breiter Teile der Bevölkerung) verbunden, auch wenn volkswirtschaftliche Theorien und Modellberechnungen das häufig suggerieren. Allerdings dokumentieren Erfahrungen und Modellberechnungen, dass eine sich gegenseitig verstärkende Kombination aus sich konsolidierender regionaler Integration (eines Blockes) und zunehmender Weltmarktgliederung der einzelnen Länder (oder der Blöcke), d.h. eine Optimierung des *regionalismo abierto*, den größten Nutzenzuwachs für die

Wirtschaftskraft und den Lebensstandard der Bevölkerung Zentralamerikas bedeuten würde.

Freihandelsabkommen erfordern starke Subregionen

Die bisher von Zentralamerika abgeschlossenen TLC unterstreichen, dass für wirtschaftlich gewichtige Partner wie Mexiko vor allem die Region als Ganzes interessant ist. Als einzelnes Land erfreut sich Costa Rica als Handelspartner und Investitionsstandort gewisser Beliebtheit: u.a. aufgrund seiner politischen und wirtschaftlichen Stabilität, des relativ hohen Ausbildungsniveaus sowie der *economies of scale* und des internationalen *ambiente* der Freizonen. Aus Tabelle 2 geht hervor, dass El Salvador in den letzten Jahren in Bezug auf die Wettbewerbsfähigkeit aufgeholt hat.

Die Exporte Zentralamerikas nach Mexiko haben sich zwischen 2000 und 2003 mit durchschnittlich US\$ 516 Mio. p.a. etwas mehr als verdoppelt (aufgrund der Freihandelsabkommen mit Nicaragua: 1997, Costa Rica: 1995 und mit dem aus El Salvador, Guatemala und Honduras bestehenden *Triángulo Norte*: 2001). Die Importe Zentralamerikas aus Mexiko waren in diesem Zeitraum mit durchschnittlich US\$ 1,4 Mrd. p.a. gleichbleibend hoch. Zentralamerika finanzierte durchschnittlich pro Jahr ein negatives Handelsbilanzsaldo mit Mexiko von rund US\$ 875 Mio. Auch wenn die TLC im Zusammenhang mit einer umfassenderen Partnerschaft Mexikos, der Marktnähe, der Art der mexikanischen Exporte (rd. 50% Fahrzeuge, Maschinen, Treibstoff, Elektrogeräte) und der damit zum Teil verbundenen Kredite positiv zu beurteilen ist, hat Mexiko doch bisher geringe (außen-)wirtschaftliche Bedeutung für die Region (rd. 2,4% des Gesamtexports); in der Textil-Maquila konkurriert es mit Zentralamerika auf dem US-Markt.

Mexiko hat – im Einklang mit seiner Rolle als Mittelmacht – durch den *Plan Puebla Panamá* die mesoamerikanische Dimension als eine längerfristige Entwicklungsperspektive für die Region eingebracht. Schwerpunkt des *Plan Puebla Panamá* (s. Brennpunkt Lateinamerika 22-01) ist die Entwicklung der Infrastruktur als Grundlage für einen integrierten Großraum. Obwohl der PPP vielfach als ein zu einseitiger Entwicklungsansatz kritisiert wird, dürften daraus wichtige Impulse für eine integrationsorientierte Modernisierung des Isthmus entstehen. Und die Entwicklungschancen – auch für Zentralamerika – steigen mit zunehmender Größe des Wirtschaftsraumes.

TLC mit den USA: Alternative zur regionalen Integration?

Die 1994 in Miami offiziell von Seiten der USA propagierte gesamtamerikanische Freihandelszone (ALCA) weckte unter den zentralamerikanischen Ländern große Erwartungen, aber ebenso große Befürchtungen. Beide Reaktionen haben dazu beigetragen, dass die seit Ende der 80er Jahre permanent kriselnde regionale Integration in Zentralamerika wieder einmal in einer Phase der Atonie versank. Fortschritte in der seit Jahren angestrebten Zollunion waren nicht zu verzeichnen; die regionalen Institutionen wurden selbst bei handelspolitischen Entscheidungen kaum beachtet. Die Aufmerksamkeit der Regierungen galt allein der angekündigten Freihandelszone, und zwar ohne sich größere Gedanken darüber zu machen, wie z.B. mittels verstärkter regionaler Integration die Verhandlungsposition beeinflusst und der Nutzen aus dem kommenden Freihandel erhöht werden könnten. Anstöße zur Wiederbelebung der Integration kamen ab 1997 durch eine Studie über institutionelle Reformen des MCCA sowie durch die Unterstützung dieses Prozesses von Seiten der CEPAL (*Comisión Económica para América Latina y el Caribe*) und der Inter-Amerikanischen Entwicklungsbank. Daran schlossen sich Strategievorschläge verschiedener Institutionen zur Transformation und Modernisierung Zentralamerikas an. 1998 wurde die *Grupo Consultivo para la Transformación y Reconstrucción de Centroamérica* im Gefolge des Wiederaufbaus nach Hurrikan Mitch eingerichtet (s. Brennpunkt Lateinamerika 02-99, 04-99), die 2001 in Madrid Projektvorschläge und eine Strategie für die Modernisierung Zentralamerikas im 21. Jahrhundert erarbeitete. Die praktischen Folgen all dieser Initiativen waren enttäuschend: Die regionale Integration SICA/MCCA stagnierte weiterhin. Allein der mexikanische Vorschlag des PPP, der zentralamerikanischen und mexikanischen Vorstellungen über die Bildung einer Großregion verbindet, schlug sich in konkreten Integrationsaktivitäten nieder.

Auf die Möglichkeit des von Präsident Bush 2002 ins Spiel gebrachten Freihandelsabkommens mit den USA reagierten die Regierungen Zentralamerikas enthusiastisch, auch aufgrund der nur schleppend vorankommenden ALCA-Verhandlungen. Sie befürchteten als sehr kleine Länder nicht zu Unrecht, dass – infolge des kaum ins Gewicht fallenden Handels- und Investitionsvolumens – ihre Belange „unter den Teppich“ gekehrt werden könnten. In die Erwartungshaltung mischte sich verständlicherweise viel Skepsis auf allen Seiten, denn David schickte sich an, mit Goliath zu verhandeln.

David und Goliath: asymmetrische Interdependenz als Grundlage für Freihandel

Die fünf Mitgliedsländer des MCCA sind – zusammen mit Panama, Mexiko und der Karibik – über ein ausgedehntes und interdependentes Beziehungsnetz mit den USA verbunden: durch den Handel mit Gütern und Dienstleistungen, durch Investitionen und Kapitalströme, durch den Tourismus, durch (legale und illegale) Migration sowie durch die Überweisungen (*remesas*) der Migranten.

Die Bevölkerung Zentralamerikas (etwa 33 Millionen Menschen) macht rund 13% der US-Bevölkerung aus, das zentralamerikanische Territorium rund 4,2% der USA. Die Wirtschafts- und Einkommensdisparitäten sind extrem hoch. Das Bruttoinlandsprodukt (in PPP – *Purchasing Power Parity* – US\$) Zentralamerikas beträgt etwa 1,4% des BIP der USA. Das durchschnittliche Einkommen pro Kopf ist in den USA rund 23-mal so hoch wie in Zentralamerika. Umgerechnet in PPP US\$ liegt die Relation noch immer bei mehr als 9:1. Die Unterschiede in der Wettbewerbsfähigkeit spiegelt z.B. der *Business Competitiveness Index* wider: 2003 hatten die USA Rang 2 inne; von den zentralamerikanischen Ländern rangierte allein Costa Rica im Mittelfeld (Platz 45), gefolgt von El Salvador auf Platz 63; Guatemala, Nicaragua und Honduras belegten mit Paraguay und Haiti die letzten Plätze im internationalen Vergleich Lateinamerikas. Ähnlich ist die Rangordnung der zentralamerikanischen Länder beim Index für die menschliche Entwicklung.

Auch in Zentralamerika selbst sind die Disparitäten groß. Das Pro-Kopf-Einkommen z.B. von Costa Rica beträgt, verglichen mit Honduras, das Vierfache, verglichen mit Nicaragua das Achtfache. Im Zusammenhang damit stehen extreme Unterschiede in der Einkommensverteilung, z.B. gemessen am Gini-Koeffizient. Dieser ist für Costa Rica mit 46 (1997) relativ niedrig und für Nicaragua mit 60 (1998) hoch. Die ungleichgewichtige Entwicklung der Länder, die in der letzten Dekade eine steigende Tendenz aufwies, verschärft die asymmetrische Interdependenz zwischen Zentralamerika und den USA. Sie wirkt sich negativ auf die Möglichkeiten zur Verbesserung der heterogenen Wettbewerbsfähigkeit und der geringen sozialen Integration in Zentralamerika aus. Der Index der sozialen Gerechtigkeit beträgt für Zentralamerika -0,06, für Taiwan dagegen 1,21; selbst für Costa Rica liegt er mit 0,54 deutlich unter dem Niveau ostasiatischer Länder (Merkel, W. u.a.: 2003, zitiert nach: Brennpunkt Lateinamerika 10-04: 113).

Tabelle 1: Indikatoren: Asymmetrische Beziehungen USA-Zentralamerika

	Territorium (qkm)	Bevölkerung*	Bruttoinlands- produkt (Mrd. US\$ PPP)**	Bruttoinlands- produkt pro Kopf (US\$ PPP) p.a.**	Export geschätzt 2003 (Mrd. US\$)
USA	9.984.670 (10)	293.027.571 (4)	10.980,0 (2)	37.800 (2)	714,5 (2)
Zentralamerika	422.614	37.007.971	151,7	4.100	14,2
-- Costa Rica	51.100 (136)	3.956.707 (124)	35,2 (85)	9.000 (82)	6,2 (75)
-- El Salvador	21.040 (159)	6.587.541 (99)	31,0 (89)	4.800 (128)	3,2 (88)
-- Guatemala	108.890 (113)	14.280.596 (63)	56,5 (69)	4.100 (135)	2,8 (93)
-- Honduras	112.090 (109)	6.823.568 (98)	17,5 (112)	2.600 (157)	1,4 (117)
-- Nikaragua	129.404 (104)	5.359.759 (111)	11,5 (126)	2.200 (167)	0,6 (140)

	Hauptabnehmer 2002 (in % Gesamt- export)	Import geschätzt 2003 (Mrd. US\$)	Hauptliefer- länder 2002 (in % Gesamt- import)	Auslandsver- schuldung September 2003 (Mrd. US\$)	ODA 2002 (Mio. US\$ netto)
USA	23,2 Kanada 14,0 Mexiko 7,4 Japan	1.260,0 (2)	18,0 Kanada 11,0 Mexiko	1.400,0 (2)	-----
Zentralamerika		22,6		26,654	1.439
-- Costa Rica	29,1 USA 8,2 Niederlande	7,1 (72)	35,4 USA 4,9 Japan 3,9 Mexiko	3,654 (98)	5
-- El Salvador	62,9 USA 11,9 Guatemala 6,8 Honduras	5,5 (84)	38,2 USA 9,9 Guatemala 6,1 Mexiko	6,500 (81)	233
-- Guatemala	59,0 USA 9,4 El Salvador 3,2 Nikaragua	5,7 (79)	35,3 USA 8,6 Mexiko 8,6 Guatemala +	5,600 (90)	249
-- Honduras	69,0 USA 3,0 El Salvador 2,0 Costa Rica	3,1 (98)	53,3 USA 4,3 Mexiko 4,2 El Salvador	5,100 (92)	435
-- Nikaragua	59,4 USA 7,5 El Salvador 4,8 Honduras	1,2 (129)	23,6 USA 10,2 Costa Rica 7,8 Guatemala +	5,800 (88)	517

* Geschätzt für Juli 2004.

** PPP= *Purchasing Power Parity*; geschätzt für 2003.

+ Guatemala importiert 5,9% seiner Gesamteinfuhr aus Südkorea und 4,1% aus China für die Maquila; Nikaragua 4,6% aus Südkorea.

Quelle: CIA: The World Fact Book 2004 (www.cia.gov/cia/publications/factbook/geos); ODA-Statistik (www.oecd.org).

Tabelle 2: Wettbewerbsfähigkeit USA und Zentralamerika

Land	WEF Growth Competitiveness Index 2003 (Rang von 102)		Macroeconomic Environment Index 2003 (Rang von 102)		Business Competitiveness Index 2003 (Rang von 95)		Index Menschliche Entwicklung 2001 (Rang von 175)	
	Rangplatz	Wert	Rangplatz	Wert	Rangplatz	Rangplatz	Wert	
USA	2	5,81	14	4,94	2	7	0,937	
El Salvador	48	4,07	48	3,84	63	105	0,719	
Costa Rica	51	4,02	63	3,38	45	42	0,832	
Guatemala	89	3,10	85	2,85	81	119	0,652	
Nikaragua	90	3,05	100	2,45	88	121	0,643	
Honduras	94	2,90	88	2,77	89	115	0,667	

Quelle: World Economic Forum 2003: The Global Competitiveness Report 2003-2004, Geneva; UNDP 2003: Bericht über die menschliche Entwicklung, Bonn.

Tabelle 3: USA: Import aus Zentralamerika gemäß Präferenzabkommen

Land	1999						2000						2001*
	Präferenzabkommen						Präferenzabkommen						Präferenzabkommen
	in Mio. US\$						in Mio. US\$						in Mio. US\$
	Gesamt	CBI +CBTPA +GSP	CBI	CBTPA	GSP	Zollposition 9802 (Maquila)	Gesamt	CBI +CBTPA +GSP	CBI	CBTPA	GSP	Zollposition 9802 (Maquila)	Gesamt
Costa Rica	3.958,5	707,9	683,0	--		832,5	3.547,2	672,3	601,4	k.A.	55,3	893,5	2.886,9
El Salvador	1.604,8	65,2	59,1	--		1.185,7	1.933,2	92,3	45,6	k.A.	k.A.	1.314,7	1.881,6
Guatemala	2.265,7	299,3	285,3	--		647,7	2.605,1	297,0	249,9	k.A.	k.A.	671,7	2.589,4
Honduras	2.713,1	187,4	180,2	--		1.882,0	3.090,0	278,5	206,5	45,4	k.A.	1.890,3	3.126,5
Nikaragua	492,8	50,6	50,6	--		79,7	590,0	57,6	57,3	0,3	k.A.	96,2	605,4
Gesamt	11.034,9	1.310,4	1.258,2	--	52,2	4.627,6	11.765,7	1.397,7	1.160	103,7	133,3	4.866,4	11.089,8

CBI: Caribbean Basin Initiative

CBTPA: Caribbean Basin Trade Partner Act (ab 2000)

GSP: Generalized System of Preferences

k.A.: keine Angaben

* 2001: bisher nur Information über Gesamtbetrag vorhanden.

Quelle: USITC (www.causa.sieca.org.gt/cache/).

Zentralamerikas Wirtschaft ist sehr offen und in ihrem Wachstum extrem abhängig vom Außenhandel: bezogen auf das BIP zu 48% bzw. 70% im Fall von Guatemala und El Salvador, zu 94% bzw. 99% im Fall von Costa Rica und Honduras, im Fall der USA nur zu etwa 25%. Seit Mitte der 90er Jahre haben die Länder des MCCA durch die Liberalisierung der Märkte und die Exportförderung ihre Ausfuhren beträchtlich steigern können (s. Brennpunkt Lateinamerika 13-02). Der Anteil des Exports am BIP belief sich im Durchschnitt in der Region auf rund 40%, im Fall der USA auf nur 12%. Zentralamerika exportiert aufgrund des präferenziellen Marktzugangs im

Rahmen der *Caribbean Basin Initiative* (CBI) besonders auf den US-Markt (s. Tabellen 2 und 3). Die Zollsätze (der USA) für Importe aus der Konfektionsindustrie, dem größten *Maquila*-Bereich Zentralamerikas, haben sich in den 90er Jahren für alle zentralamerikanischen Länder stark verringert. Sie gingen für Costa Rica von 11,7% auf 2,2% zurück, für Honduras von 13,4% auf 3,3% und für El Salvador von 13,7% auf 4,6%.

Die Ausfuhren des MCCA auf den US-Markt erreichten 1990 einen Wert von US\$ 2,5 Mrd. und stiegen bis 2002 auf US\$ 12 Mrd. Der Anteil Zentralamerikas am Gesamtimport der USA erhöhte sich von 0,5% 1990 auf 1% 2002. Costa

Rica und Honduras exportierten 2002 fast 50% ihrer jeweiligen Gesamtausfuhr auf den US-Markt, davon entfielen wiederum rund 30% (Honduras) bzw. 50% (Costa Rica) auf reexportierte lohnveredelte Produkte (*Maquila*). Mit Anteilen zwischen 40% und 50% am Import (speziell von Halbwaren und Kapitalgütern) bzw. am Export Zentralamerikas (speziell von nicht-traditionellen Gütern), dominierend bei den Direktinvestitionen (1997: kumulativ etwa US\$ 2,8 Mrd.) und den Auslandskrediten, sind die USA der wichtigste Motor der zentralamerikanischen Volkswirtschaften.

Die Durchschnittswerte verdecken die zeitweilig hohen Schwankungen in den Ausfuhrerlösen Zentralamerikas. Sie sind vor allem Folge von Konjunkturveränderungen in den USA und dem damit verbundenen Rückgang der Exporte und Investitionen. Zwischen 2000 und 2003 entwickelten sich die Ausfuhr Zentralamerikas insgesamt wie folgt: Sie stiegen im Jahre 2000 um 2,3%, brachen 2001 mit -8,6% dramatisch ein, stagnierten 2002 mit etwa 1,5% und haben 2003 schätzungsweise um 9,4% zugenommen. Auch die Direktinvestitionen gingen zwischen 2000 und 2002 um jeweils rund 13% zurück.

In Krisenzeiten löst die hohe Abhängigkeit von den USA (und von wenigen US-Unternehmen) rezessive Ketteneffekte aus. Diese breiten sich bei anhaltender Konjunkturflaute, wie sie seit 1999/2000 in unterschiedlichem Ausmaße in den USA herrschte, direkt und indirekt auf die abhängigen Unternehmen aus, dann auf die Branchen bzw. die jeweiligen Volkswirtschaften, und schließlich erfassen sie (zum Teil zeitlich verzögert und abgemildert) die gesamte Region. Dementsprechend entwickelten sich die Exporte Zentralamerikas im MCCA: Sie nahmen 2000 und 2001 um 7% bzw. 12% zu und gingen erst 2002 um 6% zurück.

Nicht nur die Höhe des zentralamerikanischen Exports wird von der *Maquila*-Entwicklung geprägt, sondern auch seine Zusammensetzung nach Produkten: Fünf Produkte (*tejidos de punto*: gewirktes bzw. gestricktes Material, speziell Unterwäsche und Pullover) machten sowohl 2001 als auch 2002 etwa 37% der MCCA-Exporte in die USA aus. Da die *Maquila* sehr arbeitsintensiv ist, hat die Exportentwicklung entscheidenden Einfluss auf die Beschäftigungssituation dieser kleinen Länder.

Das durchschnittliche Zollniveau Zentralamerikas gegenüber Drittländern beträgt trotz Liberalisierung im Durchschnitt rund 19%; die Konsumgüter sind mit etwa 46% am meisten geschützt, gefolgt von Halbwaren und Kapitalgü-

tern. Der Zollabbau im Rahmen eines Freihandelsabkommens würde den Import von Halbwaren und Kapitalgütern aus den USA entscheidend verbilligen und Entwicklungsimpulse für sektorale Modernisierungen geben; gleichzeitig würde aber die Abhängigkeit der Wirtschaften Zentralamerikas von den USA weiter zunehmen. Zentralamerika importiert zur Ergänzung der nationalen Produktion Mais (Grundnahrungsmittel neben Bohnen und Reis) aus Beständen der USA. Der Freihandel mit diesem (in den USA wesentlich billigerem) Produkt könnte die prekäre Existenz vieler Kleinbauern in Zentralamerika bedrohen und ihren Lebensstandard weiter unter die Armutslinie sinken lassen.

Der zentralamerikanische Markt, wenn auch im Vergleich sehr klein, ist aber von nicht unerheblichem wirtschaftlichem Interesse für die USA. 2001 exportierten die US-Unternehmen Güter und Dienstleistungen im Wert von etwa US\$ 9 Mrd. (einschließlich Input für die *Maquila*) in die Region. Das ist mehr als die Ausfuhr nach Chile und Argentinien bzw. mehr als die an Russland, Indonesien und Indien zusammen.

Die Migration aus Zentralamerika in die USA (Stand 2000: etwa 1,7 Mio. legale Einwanderer) hat für beide Seiten positive Effekte. Die Überweisungen der Migranten (2000: etwa US\$ 3,2 Mrd.) in die Heimatländer schaffen Kaufkraft, vor allem in den unteren Einkommensschichten, stimulieren die lokale Wirtschaft und stützen die Zahlungsbilanz. Die USA vergrößern durch die Einwanderer ihre „Reserve“ an billigen Arbeitskräften, vor allem für die Landwirtschaft, das Bauwesen und die persönlichen Dienstleistungen.

Ziele und Struktur des U.S.-CAFTA

Angesichts der großen Bedeutung der USA für Wirtschaft und Beschäftigung in Zentralamerika einerseits und der immer härteren Konkurrenz durch „Billigimporte“ speziell für die amerikanische Textilindustrie und die Landwirtschaft andererseits, begannen die MCCA-Länder und die USA Anfang 2003 mit den Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen (U.S.-CAFTA). Ziel war es, die derzeitigen Präferenzen im Zugang zum US-Markt abzusichern und soweit als möglich auszuweiten, Vergünstigungen für zusätzliche Produkte (z.B. Zucker, Fleisch, aber auch nicht-traditionelle Produkte wie Erdnüsse) auszuhandeln und diese mittels klarer Regelungen über einen möglichst langen Zeitraum festzuschreiben. Diese Vorwärtsstrategie schien angebracht: zum einen angesichts des ungewissen Ausgangs und des „*open end*“ der ALCA-Verhandlungen, zum anderen angesichts der nur

langsamen Erholung der US-Wirtschaft und der geringen Chancen, mittelfristig Verhandlungen über ein Assoziierungsabkommen mit der Europäischen Union beginnen zu können.

Die US-Seite verbindet folgende allgemeine Zielvorstellungen mit dem U.S.-CAFTA: besseren Schutz für Investitionen, erstmalig freier Marktzugang für US-Exporte (nach Abschluss der Übergangsfristen) auf die zentralamerikanischen Märkte, vereinfachte Ausfuhrverfahren sowie Festschreiben der Ausfuhrückvergütungen (*Drawback*), die im Fall der NAFTA entfallen waren.

Spezielle Ziele der USA sind u.a.: einen der wichtigsten Exportmärkte der amerikanischen Textilindustrie gegen den Konkurrenzdruck aus Asien zu verteidigen und als nahen wettbewerbsfähigen Zulieferstandort für textile und lohnveredelte Produkte mit hohem US-Input zu sichern. Ferner soll der Druck auf die „integrationsscheuen“ Länder verstärkt werden; die CBI-Regelungen von 2000 enthielten z.B. die Klausel, dass nur Länder in ihren Genuss kämen, die an den ALCA-Verhandlungen teilnehmen würden. Für die USA schließen sich bezüglich des Endziels, der gesamtamerikanischen Freihandelszone von Alaska bis Feuerland, bilaterale, regionale und globale Verhandlungsstrategien nicht aus. Dementsprechend wurde im Entwurf des U.S.-CAFTA der Dominikanischen Republik, seit Dezember 2003 assoziiertes Mitglied des SICA, ausdrücklich die Möglichkeit eröffnet, sich der zukünftigen TLC anzuschließen. Mitte März 2004 begannen die Verhandlungen mit diesem ebenfalls wirtschaftlich eng mit den USA verflochtenen Land.

Die Verhandlungen mit den USA erstreckten sich über neun Runden mit jeweils einer Vorrunde zur Koordinierung der zentralamerikanischen Vertreter. Sie wurden entsprechend den TLC-Verhandlungen mit Chile auf der Grundlage von sechs Themengruppen strukturiert: Marktzugang, Dienstleistungen und Investitionen, Ausschreibungen des staatlichen Sektors und Geistiges Eigentum, Umwelt und Arbeitsbestimmungen, Lösung von Streitigkeiten und institutionelle Angelegenheiten sowie Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der zentralamerikanischen Länder. Am 17. Dezember 2003 wurde die Paraphierung (ohne Costa Rica, das am 25. Januar 2004 den Vertragsentwurf unterzeichnete) erfolgreich beendet und ab Februar 2004 der Vertragsentwurf der Öffentlichkeit zugänglich gemacht. Interessengruppen und Abgeordnete der USA sowie der zentralamerikanischen Länder diskutierten in den darauf folgenden Wochen den Vertrag auf einer Vielzahl von Veranstaltungen. Am

28. Mai 2004 setzten die USA und Zentralamerika offiziell ihre Unterschriften unter den Vertrag, verbunden mit der Hoffnung, dass die Parlamente aller beteiligten Länder ihn vor Jahresende 2004 ratifizieren würden.

Verhandlungsablauf U.S.-CAFTA

Insgesamt waren die knapp einjährigen Verhandlungen der so ungleichen Partner durch ein Klima des „*Up and Down*“ geprägt. Sie gestalteten sich in den letzten Runden konstruktiver, als die zu verhandelnden Inhalte und Spielregeln klarer waren, sich bei den zentralamerikanischen Vertretern eine gewisse „Block-Routine“ eingespielt hatte und sich Konzessionen auf beiden Seiten in Bezug auf die besonders sensiblen Punkte abzeichneten (Subventionen der Landwirtschaft, nichttarifäre Zollbarrieren, arbeitsrechtliche Bestimmungen, Stellung des Telekommunikationssektors, Marktpräferenzen für lohnveredelte Produkte). Immer wieder kam es zu Kontroversen zwischen den zentralamerikanischen Ländern, eine Folge der von den USA als *conditio sine qua non* geforderten Verhandlungen als Block und gleichzeitig sehr rudimentärer Abstimmung der heterogenen Eigeninteressen der Länder.

Bei Halbzeit schien es so, als ob die Verhandlungen definitiv abgebrochen würden, da sich auf zentralamerikanischer Seite ein Block von vier Ländern gegen Guatemala stellte. Die guatemaltekischen Vertreter hatten im Alleingang den USA für mehr als 90% ihrer Exporte zollfreien Zugang angeboten; die anderen vier Länder waren nur zu durchschnittlich 75% bereit.

Die US-Administration hatte gleich in der ersten Runde Druck auf Guatemala ausgeübt, um „im Schlepptau“ der TLC-Verhandlungen Zusagen bezüglich der Bekämpfung von Drogenschmuggel und Geldwäsche zu erwirken. Sie drohte mit dem Ausschluss des wirtschaftlich interessantesten Landes, dessen Exportanteil in die USA sich auf durchschnittlich etwa 50% beläuft, wenn es in Zukunft nicht effektiver gegen diese illegalen Aktivitäten vorgehen werde. Ein TLC ohne Guatemala hätte für die US-Seite nicht nur den Bruch mit ihrer „Block-Forderung“ bei den Verhandlungen bedeutet, sondern unter Umständen zur Vertagung oder zum Scheitern des gesamten Angebots geführt.

Die Verhandlungspartner beider Seiten waren bemüht, möglichst zügig voranzukommen, denn die für 2004 anstehenden Präsidentschaftswahlen in den USA könnten die Ratifizierung des Vertragsentwurfes durch den Kongress auf unbestimmte Zeit hinausschieben. Bei einem Wechsel der Administration bzw. der Mehrheiten im Kon-

gress könnte er unter Umständen gänzlich in der Schublade verschwinden, denn der offene bzw. verdeckte Protektionismus ist Bestandteil des derzeitigen Präsidentschaftswahlkampfes geworden. Zentralamerika hatte zudem Interesse daran, die Verhandlungen zu beenden, bevor 2005 die US-Quoten für Textilimporte verändert und bei einem Präsidentenwechsel unter Umständen die soziale Verträglichkeit der Abkommen in Frage gestellt würden. Der Kandidat der Demokraten John Kerry hat angekündigt, dass er die Ratifizierung des Freihandelsabkommens mit Zentralamerika ablehnen werde (El Nuevo Diario, Managua, 16.3.2004).

In den ersten beiden Verhandlungsrunden bestand für Zentralamerika keine Klarheit darüber, welche die grundlegenden Bestandteile des auszuhandelnden TLC sein würden. Außer der Erarbeitung der gemeinsamen Verhandlungsplattform war zu entscheiden, wie die zentralamerikanischen Unternehmer und andere Akteure der Zivilgesellschaft (z.B. Gewerkschaften), also letztlich Protagonisten in der Umsetzung des TLC, an dem Verhandlungsprozess beteiligt würden. Die Vertreter des Privatsektors forderten laufende Information und Abstimmung. Sie befürchteten zum einen den „Ausverkauf“ der nationalen Interessen an die USA und zum anderen, dass ihre Regierungen noch vorhandene zwischenstaatliche Zollbarrieren und Diskriminierungen bestehen lassen würden.

Nach den ersten vier Runden kritisierten die Vertreter des Privatsektors und der Zivilgesellschaft, dass die Vertreter Zentralamerikas untereinander zu uneinig seien, um mit Erfolg gegenüber den Unterhändlern der USA auftreten zu können. Ferner bemängelten sie, dass sie zu reaktiv verhandeln und die Diskussion sehr kontroverser Punkte immer weiter „nach hinten“ verschieben würden. Zudem erschwere die mangelnde Repräsentativität der Verhandlungsgruppen den Dialog mit den Unternehmervverbänden, den Gewerkschaften und den Nichtregierungsorganisationen.

Anfang Dezember 2003 rief die katholischen Kirche von Honduras die Delegationen auf, den Abschluss der Verhandlungen zu vertagen. Der vorgesehene Vertrag würde nur zusätzliche Probleme für Honduras bringen. Die Kirche unterstrich in ihrem Positionspapier, dass die Umsetzung des Freihandelsvertrages den Ruin für rund 70% der 200.000 Kleinbauern in Honduras bedeuten würde. Billige Produkte der großen US-Anbieter würden den Markt überschwemmen, mit denen die Kleinbauern nicht konkurrieren könnten. Aufgrund direkter und indirekter Aus-

wirkungen würden rund 500.000 Menschen Arbeit und Brot verlieren; eine neue Migrationswelle würde auf die Städte und das Ausland (speziell Mexiko und USA) zukommen. Die Staatseinnahmen würden sich durch die Abschaffung der Zölle verringern, der Staat gleichzeitig aber für kompensatorische Subventionen mehr Einnahmen benötigen. Das Kirchenoberhaupt, Erzbischof Oscar Andrés Rodríguez Maradiaga, fasste seine Botschaft wie folgt zusammen: „Freihandel unter marktwirtschaftlichen Bedingungen führt zu wachsender Arbeitslosigkeit, zu einem verringerten Angebot an staatlichen Dienstleistungen, zur Zerstörung der Natur und der Umwelt und zu einer sich ausweitenden Kluft zwischen Reichen und Armen. Er fördert den unfairen Wettbewerb zwischen Nationen und hält die armen Länder in einem Zustand wachsender Benachteiligung“ (Central American & Caribbean Report, 16.12.2003).

Am Tag vor der Unterzeichnung verließen aber nicht die Vertreter von Honduras sondern die von Costa Rica den Verhandlungstisch. Costa Rica erklärte, dass es im Januar 2004 mit den USA bilateral weiter verhandeln würde. Strategische Gründe und inhaltliche Differenzen mit den anderen zentralamerikanischen Ländern wurden als Gründe für diesen Schritt angeführt. Aus Kreisen der US-Delegation verlautete, das Hauptmotiv für den (temporären) Ausstieg sei, dass Costa Rica sein Monopol in den Sektoren Telekommunikation und Versicherungen nicht aufgeben wollte. Die USA hatten die Liberalisierung und die Öffnung speziell im Bereich Mobiltelefone und Internet gefordert. Der Chiphersteller *Intel*, größter Investor in Costa Rica, moniert seit langem Versorgungsdefizite als Folge der nationalen Monopolstellung im Telekommunikationssektor (Prensa Libre, Guatemala, 17.12.2003).

Hauptergebnisse der Verhandlungen

Das Kapitel über die Liberalisierung des **Marktzuganges** enthält folgende zentrale Vereinbarungen:

Agrarprodukte

- Unterscheidung von sechs Kategorien mit linearem und zwei mit nichtlinearem Zollabbau; in letzteren wurden Zeiträume von sechs bis zehn Jahren und ein maximaler Zeitraum von 20 Jahren festgelegt. Die Kategorien, die anfänglichen Quoten und ihre Zunahme, der Zollabbau, der maximale Zeitpunkt bis zum Erreichen des Freihandels und der Ausgangszollsatz sind jeweils nach Produkten und

nach Ländern unterschiedlich. Kriterien dafür waren z.B. das Gewicht der Kategorie bzw. der Produkte in der nationalen Wirtschaft, Umfang und Konkurrenzfähigkeit der nationalen Produktion, Bedeutung für die Grundversorgung der Bevölkerung, Verdrängungsgefahr und Druck der Lobby beider Vertragsparteien. Von der Zollbefreiung bisher ausgenommene Produkte sind: Kartoffeln und Zwiebeln (mit Importquoten) im Fall von Costa Rica und weißer Mais bei allen restlichen Ländern. Von Seiten der USA wurden für Zucker keine Zollbefreiung, aber importzollfreie Quoten gewährt.

- Um die Produzenten in der Übergangszeit vor ruinöser Zunahme der Importe zu schützen, wurden drei Arten von Sicherungsvorkehrungen bzw. Rückzugsregeln (*salvaguardia bilateral, multilateral* und *agrícola especial*) festgelegt. Jedes Land kann die *salvaguardia agrícola especial* (SAE) aktivieren, wenn ein festgelegtes Importvolumen (in Prozent der Quote oder in Mengen) überschritten wird. Die SAE, besonders wichtig für Zentralamerika, bietet den Produzenten von so genannten sensiblen Produkten wie Rind- und Schweinefleisch, Geflügel, Reis, Milch und Milchprodukte, Öle, rote und schwarze Bohnen (*frijoles*), Tomaten und Mohrrüben einen gewissen Schutz gegenüber der Verdrängungskonkurrenz aus den USA.
- Die Zentralamerikaner handelten für den Export von Zucker wichtige Vergünstigungen aus: Die Ausgangsquoten für die Länder wurden auf der Grundlage der bestehenden Quoten verdoppelt; sie nehmen mit 2% p.a. zu. Zentralamerika kann nunmehr insgesamt 97.000 t p.a., jährlich steigend um 2%, zollfrei auf den US-Markt exportieren. Für Milch und Milchprodukte wurde eine reziproke Erhöhung der Quoten um 5% p.a. im Export bzw. Import festgelegt. Bei Rindfleisch erreichten die zentralamerikanischen Länder, dass nur sogenannte *cortes finos* aus den USA zollfreien Zugang haben; für den Rest sowie für Schweinefleisch wurden zollbefreite Quoten für den MCCA und ein nichtlinearer Zollabbau über 15 Jahre konzidiert. Für Geflügel erstreckt sich der nichtlineare Zollabbau über 17 Jahre (Costa Rica) bzw. über 18 Jahre (restliche Länder). Bei Reis einigte man sich auf zollfreie Quoten und auf einen nichtlinearen Zollabbau über zehn Jahre lang. Die USA gewähren (außer für die traditionellen Agrarprodukte Zucker, Rindfleisch,

Milch und Milchprodukte) für Erdnüsse und Erdnussbutter, Tabak und Baumwolle einzelnen Ländern oder Zentralamerika als Block zollfreie Importquoten.

- Ferner kamen die beiden Parteien überein, für das Monitoring des Vertrages eine Kommission zu bilden, die auch die Kooperation unter den Vertragspartner fördern soll.
- Bezüglich der Subventionen, eines der schwerwiegendsten Handelshemmnisse in den Augen der zentralamerikanischen Länder, konnten die USA durchsetzen, dass dieses Problem im Rahmen der Welthandelsorganisation behandelt würde.

Verarbeitendes Gewerbe

- Die Zollpräferenzen für die industriellen Exportprodukte, die die USA im Rahmen der *Caribbean Basin Initiative* (CBI) Zentralamerika gewährt haben, wurden nicht nur respektiert sondern auf weitere Produkte ausgeweitet (u.a. Tunfisch in Dosen, Schuhe, Schmuck und Keramik). Ferner wurden Ursprungsregelungen für die nicht-traditionellen Produkte in den Vertragsentwurf aufgenommen.

Textilien und Konfektion

- Für Textilien und Konfektion, wichtigste Branche in der exportorientierten Lohnveredelung in Zentralamerika, gelang es, den zollfreien Zugang zum US-Markt festzuschreiben, sofern die Ursprungsregeln beachtet würden. Die USA verpflichteten sich ihrerseits, quantitative Beschränkungen für Textilien und Konfektion aus El Salvador, Costa Rica und Guatemala aufzuheben. Zentralamerika würde damit zum drittgrößten Exportmarkt für Textilien der USA. Der Verband der Lohnveredelung der Textil- und Schuhbranche der USA betrieb über Monate ein intensives Lobbying in der Bush-Administration und im Kongress für den Abschluss eines Freihandelsabkommens.

Ferner einigten sich die Vertragsparteien auf eine Liste mit Inputs, bei denen Versorgungsengpässe auftreten und die, auch wenn sie aus Drittländern importiert werden, wie den Ursprungsregelungen entsprechende Produkte behandelt werden. Costa Rica und Nikaragua genießen eine präferenzielle Behandlung bei der Verwendung einiger Stoffe, auch wenn sie außerhalb des Territoriums der Vertragsparteien erworben werden.

Fazit

Bezogen auf das Zolluniversum insgesamt gewähren die USA für 97,9% der Produkte (10.267 Subpositionen) sofortigen Freihandel. Darin sind 30,57% (3.206 Subpositionen) enthalten, bei denen jedes Land freien Zugang zum US-Markt hat. Das heißt, die USA haben eine sofortige Marktöffnung für 67,33% des Zolluniversums gewährt, für 0,28% wurden Fristen vereinbart und für 1,82% Quotenregelungen festgelegt. Verglichen mit den Angeboten der USA an Zentralamerika im Rahmen der ALCA, haben sie im U.S.-CAFTA einer wesentlich schnelleren Liberalisierung des eigenen Marktes zugestimmt. Der sofortige freie Zugang gilt vor allem für nichtlandwirtschaftliche Produkte, rund 16% sind Produkte land- bzw. viehwirtschaftlichen Ursprungs (Comunidad Andina 2004: 93ff.).

Im Kapitel über **Investitionen** vereinbarten die Vertragsparteien u.a. folgende Vergünstigungen und Schutzmaßnahmen:

- Investitionen der USA und der zentralamerikanischen Länder erhalten im U.S.-CAFTA-Vertragsraum den Status des *trato nacional* (Behandlung wie nationales Kapital), des *trato nación más favorecida* (Behandlung mindestens wie Kapital aus Ländern außerhalb des Vertragsraumes, Meistbegünstigungsklausel) oder des *nivel mínimo de trato* (mindestens Behandlung wie es dem *trato justo y equitativo* entspricht, d.h. nichtdiskriminierend in strafrechtlichen, zivilen oder öffentlich-rechtlichen Verfahren sowie Schutz durch Polizeikräfte entsprechend internationalem Recht).
- Die Entschädigung für den Fall direkter Enteignung, in der Regel in den bilateralen Verträgen zur Förderung und zum Schutz von Investitionen enthalten, wurde auf die indirekte Enteignung von Vermögen mittels ähnlicher Maßnahmen (z.B. Nationalisierung) ausgeweitet. Diese Schutzmaßnahme, die von den USA als Grundregel für den Abschluss von Freihandelsverträgen verlangt wird, hat auch bei der Verhandlung des U.S.-CAFTA für Irritationen auf zentralamerikanischer Seite gesorgt.

Der Schutz und die Verbreitung von **geistigem Eigentum** (Marken, Patente, Autorenrechte, geographische Produktbezeichnungen) werden ebenfalls im Vertragsentwurf geregelt. Dieser Bereich ist in den nationalen Gesetzgebungen der zentralamerikanischen Länder bisher nicht oder unvollständig berücksichtigt. Aufgrund von Internet

und Satellitenübermittlung wird der Schutz des geistigen Eigentums immer schwieriger. Zentralamerika verpflichtet sich im Vertragsentwurf, eine Reihe von internationalen Verträgen zur Regelung dieser Materie zu unterzeichnen bzw. zu ratifizieren. Die Vertragsparteien kamen überein, den Patentschutz, sollte es zu Verzögerungen bei der Eintragung von Patenten kommen, um bis zu drei Jahre über den Standard (20 Jahre) hinaus zu verlängern; der Schutz der Autorenrechte wurde auf maximal 70 Jahre begrenzt.

Bezüglich der **Dienstleistungen** lehnt sich der Vertragsentwurf eng an das Freihandelsabkommen der USA mit Chile an und versucht, in gradueller Form einige Punkte für die Modernisierung und Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit zu regeln. Der Handel im Internet wird dem traditionellen Handel und seinen Regelungen gleichgesetzt. Grundlage der Liberalisierung der Dienstleistungen sind sogenannte Negativlisten mit diskriminierenden Maßnahmen auf nationaler und regionaler Ebene (Liste I) bzw. mit Bereichen, die sich die Vertragsparteien auch zukünftig für Maßnahmen vorbehalten, die nicht im Einklang mit dem Prinzip der Gleichbehandlung stehen (Liste II).

Die Dienstleistungen haben im Außenhandel des MCCA, speziell im Fall von Costa Rica und Guatemala, zunehmende Bedeutung. Im Export dominieren bisher Dienstleistungen für Reisen und Tourismus, im Import für Gütertransport. Der Export von Dienstleistungen ist auf Seiten des MCCA von 16% des Gesamtexports 1985 auf 25% im Jahre 2002 gestiegen; der Import von Dienstleistungen ist dagegen (mit einer Abnahme von 19% auf 16%) leicht rückläufig gewesen. Zwischen 1990 und 2002 hat sich der Handel mit Dienstleistungen (in US\$ zu laufenden Preisen) mehr als verdoppelt.

Gemäß vergleichender Analyse entfallen im Freihandelsabkommen zwischen Zentralamerika und den USA (ähnlich wie beim TLC USA-Chile) von 128 Restriktionen im Sektor Dienstleistungen 65% auf diskriminierende Behandlungen und 35% auf Einschränkungen beim Marktzugang und auf das Erfordernis lokaler Präsenz (Dokument SG/di 620/Rev. 1, veröffentlicht auf www.comunidadandina.org, 7.5.2004).

Für Costa Ricas Exportentwicklung spielen die Dienstleistungen in den Subsektoren Finanzen, Versicherungen und Telekommunikation eine wichtige Rolle. Nachdem Costa Rica sich einen Tag vor Beendigung der Paraphierung des FTA in einem strategischen Handstreich aus dem zentralamerikanischen Block ausgeklinkt hatte, gelang es dem Land in individuellen „Nachver-

handlungen“ im Januar 2004, längere Zeiträume für die Liberalisierung dieser Märkte zu erwirken. Nunmehr gelten folgende Fristen: Internetdienste bis 2006, Mobilfunk bis 2008, (freiwillige) Versicherungen: bis 2008 und Pflichtversicherungen (z.B. Fahrzeuge, Arbeitsrisiken) bis 2011. Im Einklang damit wurde die Frist für die Modernisierung des Monopolisten ICE (*Instituto Costarricense de Electricidad*) ebenfalls verlängert.

Der Vertragsentwurf beschränkt sich bezüglich der **Arbeitsbestimmungen** und des **Umweltschutzes** darauf, in beiden Bereichen – sie wurden sowohl zwischen als auch innerhalb der (zentralamerikanischen) Vertragsparteien außerordentlich kontrovers diskutiert – die korrekte Erfüllung der nationalen Gesetzgebungen festzuschreiben. Sanktionen kommen nur zur Anwendung, wenn aufgrund von Nichterfüllung der Handel oder die Investitionen negativ beeinflusst werden. Die Vertragsparteien verpflichten sich zur Kooperation und größeren Transparenz auf beiden Gebieten. Sie vereinbaren – mittels freiwilliger Anreize und Mechanismen – das Verhalten des privaten und öffentlichen Sektors bezüglich des Umwelt- und Ressourcenschutzes sowie der Arbeitsbedingungen positiv zu beeinflussen. Strafen von bis zu US\$ 15 Mio. drohen bei Nichteinhalten der gesetzlichen Grundlagen.

Für die **Lösung von Konflikten** enthält der FTA ein Stufenverfahren, das von Konsultationen unter den Vertragsparteien bis hin zu Sanktionen reicht.

Der paraphierte Text sieht vor, dass der **Vertrag am 1. Januar 2005 in Kraft tritt**. Er muss – nachdem er am 28. Mai 2004 von den Vertragsparteien unterzeichnet wurde – von den Parlamenten aller fünf zentralamerikanischen Länder sowie den beiden Kammern des US-Kongresses ratifiziert werden, um in Kraft treten zu können. Der *Banco Centroamericano de Integración Económica* (BCIE) hat über US\$ 1 Mio. bewilligt, um die Ratifizierung in den Ländern zu beschleunigen. Jedoch dürfte die Chance gering sein, dass die gesetzte Frist eingehalten wird.

Mögliche Auswirkungen des U.S.-CAFTA

Die Spekulationen über mögliche Auswirkungen des Abkommens sind vielfältig. Sie reichen von dem düsteren Bild, das die katholische Kirche von Honduras Anfang Dezember 2003 ausmalte, bis zum Versuch, mittels Modellrechnungen mehr Klarheit darüber zu gewinnen. Insgesamt ist es schwierig, genauere Aussagen zu machen: einerseits aufgrund des komplexen Vertragsinhaltes, dessen Umsetzung durch eine Vielzahl von

sehr unterschiedlichen Variablen beeinflusst wird sowie aufgrund extrem volatiler Rahmenbedingungen. Andererseits handelt es sich um mehrschichtige Interdependenzen zwischen Zentralamerika (und hier verstärkt durch hohe Disparitäten zwischen den Ländern) und den USA, in die zudem die engen Beziehungen der USA mit Mexiko und der Karibik sowie der Länder des MCCA untereinander hineinwirken. Außerdem dürften vor allem die aktiven und reaktiven Entwicklungsanstrengungen der zentralamerikanischen Länder selbst sowie ihre Kooperation untereinander maßgebend dafür sein, in welchem Umfang es ihnen gelingen könnte, die potenziellen Möglichkeiten des Vertrages zu nutzen und die negativen Wirkungen z.B. durch sektorale Umstrukturierung zu neutralisieren oder abzufedern.

Die quantitativen Simulationen täuschen häufig eine Präzision in den Voraussagen vor, die sich dann nicht oder nur in bescheidenem Umfang erfüllen. Die Modelle können das komplexe Zusammenwirken der Variablen nur unvollkommen „abbilden“, besonders unter dynamischen Bedingungen. Selbst für eine qualitative Abschätzung der Wirkungen, aber noch für Prognosen und volkswirtschaftliche Modellrechnungen im Rahmen unterschiedlicher Szenarien ist zudem problematisch, dass über die Entwicklung der bisherigen Interdependenzen zwischen den USA und dem Wirtschaftsraum *Caribbean Basin*, von dem Zentralamerika ein Teil ist, und deren Implikationen für die Institutionen, die politischen Akteure, das Verhalten der Unternehmer, den Lebensstandard der Bevölkerung u.a. empirisch nicht allzu viel bekannt ist.

Einige Hinweise könnten – trotz großer Unterschiede in den Größenordnungen – zehn Jahre NAFTA-Erfahrungen (s. Brennpunkt Lateinamerika 6-04) liefern, speziell bezüglich der Auswirkungen auf den südlichen Teil Mexikos, der dem Entwicklungsniveau (ganz oder teilweise) der zentralamerikanischen Länder nahe kommt. Jedoch ist zu berücksichtigen, dass die zentralamerikanischen Länder seit langem einen präferenziellen oder sogar zollfreien Zugang zum US-Markt genießen. Entsprechend ist davon auszugehen, dass – allein durch das Freihandelsabkommen – die USA nicht zur Wachstumslokomotive Zentralamerikas werden. Das Exportpotenzial Zentralamerikas (Produkte, Produktionskapazität etc.) ist auch vergleichsweise gering. Für vorhandene Überkapazitäten (sowie die allmähliche Erweiterung der Produktion) sollten sich bei Produktdifferenzierung, Qualitätsverbesserung, aktivem Marketing und konkurrenzfähiger

ger Preisstellung auf jeden Fall Absatzmöglichkeiten erschließen lassen.

Eine Zunahme des Bruttoinlandsprodukts (BIP) und des Realeinkommens der zentralamerikanischen Länder dürfte aufgrund der Liberalisierung des überwiegenden Teils der Zollpartien im Rahmen des FTA wahrscheinlich sein. Jedoch ist die Schaffung eines wettbewerbsfähigen und attraktiven Klimas erforderlich, um mittels zusätzlicher Direktinvestitionen in moderne Produktions- und Dienstleistungsbereiche vorzustoßen. Diese Möglichkeiten dürften sich für die am weitesten entwickelten Standorte in Zentralamerika bieten. In den rückständigen Gebieten und den traditionellen Bereichen dürften durch die Liberalisierung nur dann positive Effekte entstehen, wenn gleichzeitig sektoral umstrukturiert, konzentriert und kooperiert würde. Die traditionelle Kleinlandwirtschaft dürfte – ebenso wie in Mexiko – Marktverluste hinnehmen müssen. Ob und in welchem Ausmaß sich Importe verbilligen (z.B. Benzin, Maschinen, Ersatzteile, Fahrzeuge) und stimulierend wirken würden, bleibt abzuwarten. Die Migration würde durch das Freihandelsabkommen auf alle Fälle zunehmen.

Ingesamt gilt: Sollten die Länder auf „Freihandelswunder“ hoffen, ohne die eigenen Grundlagen und die entwicklungsfördernden Politiken zu stärken, dürfte sich sehr bald die große Enttäuschung darüber einstellen, dass die Länder nur in sehr begrenztem Umfang die unmittelbaren Möglichkeiten und die längerfristige Dynamik solcher Verträge nutzen können.

U.S.-CAFTA: optimale Wirkungen durch funktionsfähige Zollunion

Die Modellrechnungen von Hinojosa-Ojeda (2003: 1-6, 27, 35-39) haben unterschiedliche Szenarien bezüglich Größe, Entwicklungsstand und Integrationsgrad der Freihandelsparteien ergeben:

- Die positiven Auswirkungen der Handelsliberalisierung durch ein Freihandelsabkommen sind selbst bei unterschiedlichen Szenarien gering, wenn sie komparativ statisch verglichen werden. Jedoch nehmen sie unter dynamischen Bedingungen stark zu; dann spielen der Grad der Wettbewerbsfähigkeit und die Vorbereitung der Länder auf den Freihandel die entscheidende Rolle. Das heißt, ob und in welchem Umfang es den Ländern gelingen wird, die Vorteile aus der Zunahme an potenzieller Dynamik im Handel zu nutzen, hängt von den *economies of scale* und der Produktivitätssteigerung bei

gleichzeitiger sektoraler und/oder branchenmäßiger Umstrukturierung ab.

- Die Auswirkungen des seit zehn Jahren bestehenden NAFTA (*North American Free Trade Agreement*: USA, Mexiko, Kanada) sind aufgrund der internen und externen Handelsumlenkungen zu Gunsten Mexikos für Zentralamerikas Wachstum leicht negativ gewesen. Dagegen hat das U.S.-CAFTA in einem dynamischen Szenarium positive Wirkungen für sämtliche Volkswirtschaften Zentralamerikas (und die USA), besonders bei gleichzeitig „entlastenden“ Migrationsströmen. Der Zuwachs des BIP würde zwischen 1% und 3% p.a. liegen, je nach Handelsanteil der Länder mit den USA und mit dem MCCA sowie möglicher Skaleneffekte bei steigendem Export. Gemäß den Modellberechnungen würden zwischen 20.000 bis 60.000 neue Arbeitsplätze pro Jahr entstehen. Ob die Beschäftigungsbilanz netto positiv wäre, bleibt verständlicherweise offen. Auch Landarbeiter und Bauern würden gemäß Hinojosa-Ojeda auf längere Sicht vom Freihandel und der Integration profitieren, da sich die Einkommensverteilung in der Region verbessern und dadurch die Einkommen steigen würden.
- Am positivsten wäre für Zentralamerika ein Freihandelsabkommen zwischen einer in allen Dimensionen vollendeten und funktionsfähigen Zollunion (des MCCA) auf der einen Seite und der NAFTA (Mexiko und USA) auf der anderen Seite. Gemäß Hinojosa-Ojeda würde diese Alternative zwischen 5% bis 20% mehr „Freihandelsgewinne“ erbringen als die derzeitige U.S.-CAFTA-Variante. Bei diesem Szenarium könnte auch das Ziel, die Migration (netto) fühlbar zu verringern, am ehesten erreicht werden.

Die U.S.-CAFTA-Variante würde sich im Rahmen eines dynamischen Modells gemäß den Berechnungen von Hinojosa-Ojeda (2003: 1-6, 27, 35-39 und statistischer Anhang) wie folgt auswirken, wobei die Quantifizierung sicher nicht mehr als eine ungefähre Größenordnung darstellt:

- Die Handelsliberalisierung würde für das Wachstum sämtlicher MCCA-Länder positiv sein; die Auswirkungen für die USA wären marginal, da die Märkte der Länder zu klein sind, um die US-Exporte signifikant in Relation zum BIP zu erhöhen.
- Die *performance* von Guatemala würde sich mit 2,3% Zuwachs des BIP p.a. vergleichs-

weise am besten entwickeln; vor allem eine Folge der Zunahme der Exporte (inter- und intraregional) von über 5% p.a.

- Die sektoralen Veränderungen im Export und Import Zentralamerikas können am ehesten die Vor- und Nachteile des FTA demonstrieren; jedoch lassen die Berechnungen keine differenzierteren Aussagen über die Veränderungen sowie die betroffenen Unternehmensgrößen und die Produktgruppen zu. Bei sämtlichen Ländern Zentralamerikas würden die Exporte fast aller Sektoren in den MCCA und in Drittländer steigen. Allein Nikaraguas Ausfuhr in den MCCA würde insgesamt leicht zurückgehen. El Salvador und Guatemala ständen an der Spitze bei der Steigerung der Ausfuhren in Drittländer, mehrheitlich in die USA.
- Bei allen Ländern (abgesehen von Costa Rica und Honduras) nehmen die Importe zu, u.a. von Obst, Gemüse, Nahrungsmitteln und Industriewaren zwischen 2% und 7%; die Dienstleistungen steigen nur leicht an, gehen im Fall von El Salvador sogar zurück. Der US-Anteil am Import der zentralamerikanischen Länder würde sich – je nach Wachstums- und Anpassungsperformance der einzelnen Länder (und damit verbunden steigender Halbwaren- und Kapitalgüterimporte) – recht unterschiedlich entwickeln.
- Städtische und ländliche Durchschnittslöhne in der Region würden steigen, in Nicaragua allerdings sehr gering. Die Migration aus den ländlichen und städtischen Gebieten in die USA hält an, gleichzeitig setzt ein Rückfluss vor allem ländlicher Arbeitskräfte aus Mexiko in die Region ein; aber auch die Migration städtischer Arbeitskräfte dürfte im FTA-Raum zunehmen.
- Die meisten **potenziellen** Gewinne aus dem Freihandel mit den USA würden erst nach einer kurz- bis mittelfristigen Periode sektoraler Anpassung mit Arbeitsplatzverlusten realisiert werden. Die größten Schwierigkeiten würden in diesem Prozess die traditionelle kleinbäuerliche Landwirtschaft sowie die kleinen und mittleren gewerblichen Betriebe haben, speziell wenn keine Sonderfonds für Finanzierung und Beratung zur Verfügung stehen. Auch Mexiko hat diese Entwicklungen durchgemacht. Sein Anteil am BIP des NAFTA-Raums stagniert seit mehreren Jahren bei etwa 5%; Tausende von Arbeitsplätzen sind aufgrund von Umstrukturierung und

Abwanderung der Betriebe (z.B. wegen steigender Preise und Löhne) vernichtet worden.

- Die vergleichenden Modellrechnungen unterstreichen, dass die positiven Auswirkungen auf den Export und Import, auf das BIP, die Beschäftigung und die Reallöhne am größten für die zentralamerikanischen Länder sind, wenn der zu schaffende Freihandelsraum die NAFTA bzw. die USA und Mexiko und den MCCA (mit vollendeter Zollunion) umfassen würde. U.S.-CAFTA wird also nur dann die Entwicklungschancen Zentralamerikas optimieren, wenn simultan der MCCA mindestens in Form einer vollendeten Zollunion funktioniert.

EU belässt Zentralamerika in Warteposition

Die EU-Staaten haben in der Vergangenheit immer wieder betont, dass sie die Verhandlungen über einen Freihandelsvertrag mit Zentralamerika erst dann beginnen würden, wenn das Integrationssystem konsolidiert wäre. Allein auf diese Weise könnte es – trotz großer Asymmetrien zwischen dem MCCA und der EU – auf beiden Seiten „Integrationsgewinne“ geben. Nach dem EU-Lateinamerika-Gipfel Ende Mai in Mexiko (s. Brennpunkt Lateinamerika 11-04) dürfte das Interesse Brüssels in den kommenden Monaten darauf gerichtet sein, sich mit dem MERCOSUR, dem wichtigsten Handels- und Investitionspartner der europäischen Länder, über das schon seit einiger Zeit „kurz vor dem Abschluss“ stehende Freihandelsabkommen zu einigen. Zentralamerika bleibt also weiter im Wartestand.

Am 15. Dezember 2003, also zwei Tage vor Abschluss der Paraphierung des U.S.-CAFTA, hatte die EU mit der Unterzeichnung eines neuen *Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación* signalisiert, dass sie die konzentrierte Förderung der Wirtschaft, der Integration und der menschlichen Entwicklung in Zentralamerika fortsetzen wolle, um der Region den Übergang zu einer Assoziierung an den europäischen Wirtschaftsraum zu erleichtern.

Im Einklang mit den Bedingungen der EU, den bisherigen Erfahrungen mit den US-Freihandelsabkommen und dem weltweit mit immer härteren Bandagen ausgetragenen Wettbewerb sollte Zentralamerika – schon allein aus Eigeninteresse – nunmehr endlich mit erster Priorität den MCCA zu einer funktionsfähigen Zollunion ausbauen, die (Außen-)Wirtschaftspolitiken abstimmen, die institutionelle Vertretung effektiver ausgestalten und die Verhandlungen mit der EU gemeinsam vorbereiten. Lösungen in der Welt-

handelsorganisation zum Thema Agrarprotektionismus der EU (und der USA) könnten die Grundlagen für fruchtbare Verhandlungen zwischen Zentralamerika und der EU stärken.

Eine längerfristige aktive Strategie Zentralamerikas mit klaren Prioritäten würde dazu beitragen, die Region aus dem Dilemma zu befreien, als „Anhängsel“ der USA – und nicht als Teil des lateinamerikanischen Interessenblocks – behandelt zu werden. Das beinhaltet auch, ein aktives (und kein reaktives) Bekenntnis zur Partnerschaft mit Mexiko, um z.B. die konkurrierenden Interessen im Bereich der Lohnveredelung in *inter-*

ses compartidas mittels gemeinsamer Investitionen in Produktionsketten umzugestalten.

Die Aktivierung der Beziehungen Zentralamerikas zur Andenregion dürfte ebenfalls von beiderseitigem Interesse sein. Kolumbiens Präsident Álvaro Uribe hat jüngst Verhandlungen für ein Freihandelsabkommen zwischen den beiden Integrationssystemen vorgeschlagen – vielleicht ein in mehrerer Hinsicht interessanter Schachzug; denn auch die Andenregion wartet auf Verhandlungen mit der EU über ein Freihandelsabkommen.

Quellen:

- American Apparel & Footwear Association (www.apparelandfootwear.org).
- Comunidad Andina, Secretaría General (2004): Análisis del Tratado de Libre Comercio Centroamérica-Estados Unidos, SG/di/620/Rev.1, 7 de mayo de 2004 (www.comunidadandina.org/documentos/docSG/Sgdi620_CAFTA.pdf).
- : Notas de Prensa (www.comunidadandina.org/prensa/notas/np).
- CEPAL (2004): El Tratado de Libre Comercio Centroamérica – Estados Unidos. Resultados de la negociación y características principales, LC/Mex/R.854 (Verf. Martha Cordero), 22 de marzo de 2004 (www.eclac.cl/publicaciones/Mexico/4/LCMEEXR854-1.pdf).
- (2004a): Istmo Centroamericano: Evolución económica durante 2003 y perspectivas para 2004, LC/Mex/L.605, 22 de marzo (www.eclac.cl/mexico/).
- (2004b): Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2003, Santiago de Chile (www.eclac.cl/publicaciones).
- (2003): Istmo Centroamericano: Evolución del sector manufacturero durante 2001 y 2002, LC/mex/L.590/Rev.1, 10 de febrero (www.eclac.cl/mexico/).
- Hinojosa-Ojeda, Raul A. (2001): Regional Integration among the Unequal: A CGE Model of US-CAFTA, NAFTA and the Central American Common Market, SICA-CEPAL Project (www3.cepal.org.mx/sica/RH).
- Minkner-Bünjer, Mechthild (2002): Zentralamerika zwischen regionaler Integration und Eingliederung in die Weltwirtschaft im „Schlepptau“ der USA, Brennpunkt Lateinamerika 13-02.
- Naranjo, Fernando (2001): Escenarios alternativos para el desarrollo en Centroamérica: Marco cuantitativo para una agenda para el siglo XXI, SICA-CEPAL Project (www3.cepal.org.mx/sica/FernandoNaranjo).
- Sangmeister, Hartmut (2004): Lateinamerika in der globalisierten Wirtschaftswelt, Brennpunkt Lateinamerika 10-04.
- Secretaría General del Sistema de la Integración Centroamericana, SG-Sica (www.sgsica.org) mit dem Projekt SICA-CEPAL: Costos y beneficios de la Integración Centroamericana (spezieller Link www3.cepal.org.mx/sica) sowie „Integrándonos“ (zweimonatliche Informationsschrift).
- Secretaría Permanente del Tratado de Integración Económica Centroamericana, spezielle Webseite zum Tratado de Libre Comercio Centroamérica-Estados Unidos über www.causa.sieca.org.gt/ mit der Endfassung des Vertrages, Statistiken, Verhandlungsprozess, Datenbank und einem Informationsbulletin.
- United States-Caribbean Basin Trade Partnership Act, Public Law 106-200 may 18, 2000 (www.apparelandfootwear.org/3col.cfm?pageID=305).
- U.S.-Central America Free Trade Agreement (CAFTA): Endfassung in Englisch (www.ustr.gov/new/fta/cafta.).

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

Alsterglaciis 8 · D-20354 Hamburg · Tel: 040 / 41 47 82 01 · Fax: 040 / 41 47 82 41

E-Mail: iikh@uni-hamburg.de · Internet: <http://www.duei.de/iik>

Institut für Iberoamerika-Kunde

Beiträge zur Lateinamerikaforschung

Die letzten erschienen Ausgaben:

Laurissa Mühlich

Regionale Handelsintegration ohne monetäre Kooperation in Entwicklungsländern – Auswirkungen von Wechselkursschwankungen am Beispiel des Mercosur
(Band 16, Hamburg 2004, ca. 120 S.) *(in Vorbereitung)*

Sabine Kurtenbach

deutsche Version:

Gewalteindämmendes Engagement externer Akteure in Kolumbien
(Band 15, Hamburg 2004, 90 S.) **€ 7,70**

spanische Version:

El papel de los actores externos en la contención de la violencia en Colombia
(Band 15, Hamburg 2004, 90 S.) **€ 7,70**

Ruth Fuchs

Staatliche Aufarbeitung von Diktatur und Menschenrechtsverbrechen in Argentinien: Die Vergangenheitspolitik der Regierungen Alfonsín (1983-1989) und Menem (1989-1999) im Vergleich
(Band 14, Hamburg 2003, 191 S.) **€ 9,-**

Gilberto Calcagnotto / Markus Gottwald

Mehr oder weniger Demokratie? Der Beitrag der Landlosenbewegung MST zur Vertiefung der Demokratie in Brasilien
(Band 13, Hamburg 2003, 145 S.) **€ 7,70**

Institut für Iberoamerika-Kunde

Tel. 040 / 41 47 82 01 – Fax 040 / 41 40 82 41

E-Mail: publications@iik.duei.de – Internet: <http://www.duei.de/iik>

LATEINAMERIKA ANALYSEN

Nr. 8, Juni 2004, ISSN 1619-1684

Themenschwerpunkt:

Verteidigungspolitik im südlichen Lateinamerika: *Institutions matter!*

Daniel Flandes: Streitkräfte und politischer Wandel in Brasilien: Die Entwicklung der militärischen Vorrechte unter F. H. Cardoso

Michael Radseck: Von der *casa militar* zum politischen Führungsinstrument. Eine Funktionsanalyse der Verteidigungsministerien in Argentinien und Chile

Ricardo Adrián Runza: Las relaciones argentino-chilenas de defensa. Análisis y evaluación desde la perspectiva del Comité Permanente de Seguridad

Weitere Beiträge

Miriam Lang: Privatsache der Frauen oder gesellschaftliches Problem? Gewalt gegen Frauen und staatssozialistische Frauenpolitik in Kuba.

Klaas Dykmann: Die OAS und der Menschenrechtsschutz im Angesicht des Kampfes gegen den internationalen Terrorismus

Karl Buck: Strategic Hemispheric Objectives for the Next Decade

Judith Sutz: América Latina en la economía mundial motorizada por la innovación

Rezensionen

Jahresabonnement: € 29,70; Einzelheft € 13,30
Vorzugspreise für Studierende, Schüler und Erwerbslose: Jahresabonnement € 23,-
Einzelheft € 10,- (Preise jeweils zzgl. Versandkosten).

Nähere Informationen, Abstracts und ausgewählte Volltexte im Internet:
<http://www.duei.de/iik/lateinamerika-analysen/>

INSTITUT FÜR IBEROAMERIKA-KUNDE

Alsterglaciis 8, 20354 Hamburg
Tel. 040/41 47 82 27 - Telefax 040/41 47 82 41
E-Mail: publications@iik.duei.de - Internet: <http://www.duei.de/iik>