

Kommt eine ALCA light? Lateinamerikanische Vorbehalte lassen das Projekt einer panamerikanischen Freihandelszone schrumpfen

Sangmeister, Hartmut; Melchor Del Río, Amarante

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:

Sangmeister, H., & Melchor Del Río, A. (2003). *Kommt eine ALCA light? Lateinamerikanische Vorbehalte lassen das Projekt einer panamerikanischen Freihandelszone schrumpfen*. (Brennpunkt Lateinamerika, 24). Hamburg: Institut für Iberoamerika-Kunde. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-445176>

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 24

18. Dezember 2003

ISSN 1437-6091

Kommt eine ALCA *light*?

Lateinamerikanische Vorbehalte lassen das Projekt einer panamerikanischen Freihandelszone schrumpfen

Hartmut Sangmeister / Amaranta Melchor del Río

Für den 20./21. November 2003 war das 8. Treffen der Handelsminister festgesetzt worden, die für die Verhandlungen über das Projekt einer gesamtamerikanischen Freihandelszone (Área de Libre Comercio de las Américas – ALCA / Free Trade Area of the Americas – FTAA) verantwortlich sind. Die Minister aus 34 Staaten in Nord- und Südamerika und der Karibik sollten bei dieser Konferenz in Miami über den dritten Entwurf des Vertrages über die Bildung eines Handelsblockes beraten, der von Alaska bis Feuerland alle Staaten – außer Kuba – der beiden amerikanischen Subkontinente umfassen soll. Begleitet von zum Teil gewalttätigen Demonstrationen gegen Freihandel und Globalisierung wurde die Ministerkonferenz überraschend schon am Abend des ersten Tages für beendet erklärt. Das in Miami verabschiedete Schlussdokument lässt viele Fragen hinsichtlich des Fortgangs der Verhandlungen und hinsichtlich der inhaltlichen Reichweite des angestrebten Freihandelsvertrages offen. Der Text der gemeinsamen Ministererklärung spiegelt den Kompromiss wider, auf den sich Brasilien und die USA als die beiden Hauptkontrahenten im ALCA-Prozess einigen konnten. Mit diesem Kompromiss auf der Ebene des kleinsten gemeinsamen Nenners sind gegenüber dem ursprünglichen ALCA-Projekt erhebliche Abstriche gemacht worden. Der in Miami vereinbarte Rahmen für die weiteren ALCA-Verhandlungen klammert strittige Themen wie Agrarsubventionen, öffentliches Auftragswesen und grenzüberschreitende Dienstleistungen vorerst weitgehend aus. Am Ende der Verhandlungen, die bis zum Jahresende 2004 abgeschlossen sein sollen, könnte dann lediglich ein relativ loses Handelsabkommen stehen, welches es den teilnehmenden Ländern erlaubt, sich selektiv und mit unterschiedlichen Geschwindigkeiten an der kontinentalen Freihandelszone zu beteiligen.

1. Vorläufige Einigung auf den kleinsten gemeinsamen Nenner

Bereits zum achten Mal haben sich die Handelsminister der 34 Staaten Nord- und Südamerikas sowie der Karibik getroffen, um über ein Abkommen zur Bildung einer panamerikanischen Freihandelszone von Alaska bis Feuerland zu beraten (Área de Libre Comercio de las Amé-

cas – ALCA / Free Trade Area of the Americas – FTAA). Bei dem ursprünglich für den 20. und 21. November 2003 anberaumten Treffen in Miami sollte über den dritten Entwurf des ALCA-Vertrages beraten und der Rahmen für die anstehenden Verhandlungen abgesteckt werden. Schon im Vorfeld der Konferenz war allerdings deutlich geworden, dass die Positionen der Beteiligten zu zentralen Themen des geplanten Freihandels-

bündnisses nach wie vor weit auseinander liegen. Hauptgegenspieler im ALCA-Prozess sind die USA und Brasilien, die seit November 2002 die Co-Präsidentschaft in der letzten, entscheidenden Verhandlungsrunde innehaben.

Schon in den zurückliegenden Jahren hatten sich die bereits seit 1994 laufenden Verhandlungen zur Bildung einer die beiden amerikanischen Subkontinente umspannenden Freihandelszone als schwierig erwiesen (vgl. Brennpunkt Lateinamerika Nr. 9/2001 und Nr. 3/2003). Zusätzlich belastet wurde das Verhandlungsklima in den Wochen vor dem achten Treffen der Handelsminister durch eine gemeinsame Erklärung der Präsidenten Argentiniens und Brasiliens, Néstor Kirchner und Luiz Inácio „Lula“ da Silva, in der diese forderten, dass freier Handel vor allem auch gerechter Handel sein müsse. Die Regierung der USA als Hauptadressat dieser argentinisch-brasilianischen Erklärung antwortete umgehend: Der US-Handelsbeauftragte Robert Zoellick wertete die Forderung der beiden südamerikanischen Präsidenten als Versuch, zusätzliche Hürden für die ohnehin schwierigen ALCA-Verhandlungen aufzubauen.

Trotz der offensichtlichen Missstimmung zwischen wichtigen ALCA-Verhandlungspartnern

konnten die in Miami versammelten Handelsminister ihre Agenda überraschend schnell abarbeiten. Schon am ersten Tag der ursprünglich für zwei Tage geplanten Ministerkonferenz wurde der mehr als zweitausendseitige dritte Entwurf für das Abkommen zur Bildung einer gesamt-amerikanischen Freihandelszone abgesegnet, eine Schlusserklärung mit dem Verhandlungsmandat für die kommenden Monate verabschiedet und die Veranstaltung vorzeitig für beendet erklärt.

Der überraschend zügige Abschluss des Ministertreffens in Miami war wohl kaum den schätzungsweise zehn- bis zwanzigtausend Demonstranten vor dem Konferenzhotel geschuldet, die Parolen wie „Gerechter Handel ja, Freihandel nein“ zum Teil mit Steinwürfen militant Nachdruck zu verleihen suchten. Vielmehr macht die am Abend des 20. November 2003 verabschiedete Schlussdeklaration der Ministerkonferenz deutlich, dass es außer der Zustimmung zu dem Kompromiss auf der Ebene des kleinsten gemeinsamen Nenners, auf den sich die beiden Verhandlungsführer USA und Brasilien bereits im Vorfeld verständigt hatten, nichts mehr zu verhandeln gab.

„No“ al ALCA!

Die Positionen der Anti-ALCA-Demonstranten in Miami

- Der ALCA-Vertrag als Süd-Erweiterung der NAFTA bedeutet Souveränitätsverluste für die lateinamerikanischen Länder!
- Der ALCA-Vertrag wird unter Ausschluss der Zivilgesellschaft ausgehandelt!
- Freihandel gefährdet Arbeitsrechte und Arbeitsplätze!
- Freihandel beschleunigt die Umweltzerstörung!
- ALCA schadet den Landwirten!
- ALCA bedeutet Privatisierung grundlegender Dienstleistungen!
- ALCA = Verbreitung genmanipulierter Produkte!
- ALCA erhöht Armut und Ungleichheit!
- Es gibt Alternativen zu ALCA!

[BBC Mundo.com, 21.11.03]

Vergleicht man das Abschlussdokument der 8. ALCA-Ministerkonferenz mit den Schlusserklärungen vorangegangener Treffen, dann fällt der relativ breite Raum auf, den diesmal unverbindliche Absichtserklärungen und vage Formulierungen eingenommen haben. Zwar wird daran festgehalten, die Verhandlungen für ein ALCA-Abkommen bis Januar 2005 erfolgreich abschließen zu wollen (wogegen lediglich Venezuela, wie auch schon bei früheren Anlässen, offiziell Vorbehalte zu Protokoll gegeben hat), aber weder

wurde ein verbindlicher Verhandlungsfahrplan mit konkreten inhaltlichen Zwischenschritten vereinbart, noch die angestrebte inhaltliche Reichweite des ALCA-Vertrages definiert.

Neu gegenüber früheren Deklarationen ist allerdings, dass im Abschlussdokument des 8. ALCA-Ministertreffens ausdrücklich die Notwendigkeit größerer Verhandlungsflexibilität anerkannt wird, um den Unterschieden in Größe und Entwicklungsstand der teilnehmenden Ländern Rechnung zu tragen, und damit auch deren Bedürfnissen

und Empfindlichkeiten. Dies bedeutet, dass sich die 34 am ALCA-Prozess beteiligten Länder lediglich dazu bereit erklären, Verhandlungen über Rechte und Pflichten der Vertragspartner in ausgewählten Bereichen zu führen, jedem Teilnehmerstaat aber die Option offen bleibt, nicht alle Teile des angestrebten ALCA-Abkommens zu übernehmen. Andererseits können interessierte Länder mit anderen ALCA-Partnern in plurilateralen Verhandlungen zusätzliche Vereinbarungen treffen, die über die Liberalisierungsschritte des ALCA-Abkommens hinausgehen. Am Ende der ALCA-Verhandlungen könnte folglich ein relativ loses Handelsabkommen zustande kommen, das es den teilnehmenden Ländern erlaubt, sich selektiv und mit unterschiedlichen Geschwindigkeiten an der kontinentalen Freihandelszone zu beteiligen. Immerhin soll es ein für alle ALCA-Länder verbindliches (aber inhaltlich noch nicht definiertes) Minimum an Rechten und Pflichten geben. Welche Konsequenzen die Weigerung eines Teilnehmerstaates hat, über dieses Minimum hinausgehende handelsrelevante Regelun-

gen des ALCA-Vertrages zu übernehmen, ist nach dem derzeitigen Verhandlungsstand nicht geklärt.

Enttäuschung über den Kompromiss, auf den man sich in Miami lediglich verständigen konnte, haben Vertreter mehrerer Länder in offiziellen oder inoffiziellen Stellungnahmen zum Ausdruck gebracht. Zu der Gruppe der Enttäuschten gehörten Kanada und Chile, die bereits im Februar 2003 mit ihren ersten Angeboten für die Ausgestaltung der Zolltarife und der Ausnahmeregelungen deutlich gemacht hatten, dass sie zu sehr weitreichenden Liberalisierungsschritten bereit sind. Auch Verhandlungsteilnehmer aus Costa Rica kritisierten den Miami-Kompromiss als Verwässerung des ursprünglichen Ziels, eine einheitliche pan-amerikanische Freihandelszone zu schaffen. Der US-Handelsbeauftragte Robert Zoellick wies hingegen Vorwürfe zurück, durch die Vereinbarungen von Miami würde das ALCA-Projekt auf die Schaffung eines unverbindlichen Handelsabkommens *à la carte* gestutzt.

Zehn strittige ALCA-Themen

1. Marktzugangsregelungen
2. Landwirtschaft
3. Grenzüberschreitende Dienstleistungen
4. Investitionen
5. Öffentliche Ausschreibung staatlicher Aufträge
6. Intellektuelle Eigentumsrechte
7. Wettbewerbspolitik und Subventionen
8. Anti-Dumping-Regeln
9. Streitschlichtungsverfahren
10. Zollsenkung: Sofort, innerhalb der ersten fünf Jahre, innerhalb von fünf bis zehn Jahren oder erst nach zehn Jahren?

In gewisser Weise haben sich die ALCA-Partner auf dem 8. Treffen ihrer Handelsminister von dem Prinzip des *compromiso único* verabschiedet, das für die ALCA-Verhandlungen gelten sollte, d.h. von dem Grundsatz, alle relevanten Fragen in einem einzigem Abkommen einvernehmlich zu regeln. Für den tiefgehenden Konflikt zwischen den ALCA-Verhandlungspartnern stellt die Änderung des Rahmens für das weitere *Procedere*, auf die sich die USA und Brasilien schon im Vorfeld der Miami-Ministerkonferenz geeinigt hatten, zweifellos nicht mehr als eine vorläufige, unvollkommene Lösung dar. Hilfreich war der gefundene Kompromiss aber insofern, als dadurch verschiedene Teilaspekte des Konfliktes vorläufig ausgeklammert wurden;

denn durch die Teilbarkeit von Konfliktgegenständen und die Vorläufigkeit von Konfliktlösungen erhöhen sich tendenziell die Bearbeitungschancen von Konflikten. Andererseits erhöhen sich die Verhandlungskosten, wenn Konfliktgegenstände geteilt und nur vorläufige (Teil-) Lösungen gefunden werden. Ein solcher Kostenzuwachs ist jedoch nur dann akzeptabel, wenn dadurch auch ein entsprechender Nutzenzuwachs erreicht werden kann. Ob dies für die Mehrheit der Länder zutrifft, die am ALCA-Prozess teilnehmen, muss sich erst zeigen. Zwar erscheint das Risiko eines völligen Scheiterns der ALCA-Verhandlungen nach der bei der Ministerkonferenz in Miami demonstrierten Kompromissbereitschaft wohl eher gering, aber immer weniger

wahrscheinlich wird das Zustandekommen eines panamerikanischen Freihandelsbündnisses in der ursprünglich anvisierten Breite und Tiefe. Fraglich muss derzeit sogar erscheinen, ob die Verhandlungen für ein weit weniger ehrgeiziges Freihandelsabkommen, für ALCA *light*, innerhalb des vereinbarten Zeitrahmens erfolgreich zu einem Abschluss geführt werden können, denn bei vielen Fragen liegen die Positionen nach wie vor weit auseinander.

2. Teile und Herrsche

Das ALCA-Projekt zielte anfänglich auf weit mehr als nur den Abschluss eines klassischen Freihandelsabkommens; neben dem Zollabbau für den grenzüberschreitenden Warenhandel sollten auch nichttarifäre Hemmnisse (wie z.B. Einfuhrquoten, technische oder hygienische Vorschriften, etc.) beseitigt, Beschränkungen für grenzüberschreitende Dienstleistungen abgebaut, öffentliche Ausschreibungsverfahren liberalisiert und Investitionsfreiheit im gesamten Integrationsraum erreicht werden.

In den USA, deren Präsident Bill Clinton bereits 1994 beim *Summit of the Americas* in Miami den Vorschlag zur Gründung einer gesamtamerikanischen Freihandelszone unterbreitet hatte, wurde das ALCA-Projekt zunächst überwiegend als Süderweiterung der *North American Free Trade Area* (NAFTA) betrachtet, als die Schaffung einer *Greater NAFTA*. Dementsprechend sollte ALCA *alias* GNAFTA gestaltet werden und folglich nicht auf den Abbau von Zollhürden beschränkt bleiben, sondern auch einen Wirtschaftsraum mit gemeinsamen Regeln in anderen handelsrelevanten Bereichen bilden, wie beispielsweise die Liberalisierung des grenzüberschreitenden Handels mit Dienstleistungen, die Verpflichtung, öffentliche Aufträge im gesamten ALCA-Raum auszuschreiben, bis hin zu für alle Teilnehmerstaaten verbindliche Arbeits- und Umweltstandards.

Die Notwendigkeit, von dem ursprünglichen ALCA-Projekt Abstriche machen zu müssen, zeichnete sich angesichts der massiven Vorbehalte lateinamerikanischer Verhandlungspartner schon seit längerem ab. Vor allem Brasilien hat mit einer Strategie „kooperativer Konfrontation“ versucht, die Unterstützung anderer lateinamerikanischer Länder für seine Vorschläge zu gewinnen, den Zeitpunkt für die Unterzeichnung eines ALCA-Abkommens zu verzögern oder aber lediglich eine *light*-Version zu vereinbaren, ein unverbindliches Rahmenabkommen zur Förderung des Freihandels in den beiden Amerikas. Angesichts der brasilianischen Vorbehalte und

Widerstände gegen ein umfassendes panamerikanisches Freihandelsabkommen hatte der *United States Trade Representative* (USTR) einen seiner Mitarbeiter an die brasilianische Adresse gerichtet verkünden lassen, dass es eine ALCA mit oder ohne Brasilien geben werde, und sollte Brasilien auf seiner harten Position beharren, werde es schließlich nur noch mit der Antarktis verhandeln können (www.lanacion.com.ar, 21.11.03). Die Antwort aus Brasília kam umwendend: Der brasilianische Außenminister Celso Amorim bezeichnete die Drohung der USA, Brasilien mit bilateralen Freihandelsangeboten an die anderen lateinamerikanischen Länder zu isolieren, als pure Zeitverschwendung und fügte hinzu, dass Monogamie im Welthandel keine Tugend sei, sondern hier gelte: Je mehr Polygamie, umso besser (www.lanacion.com.ar, 21.11.03). Schon im Vorfeld der Miami-Konferenz hatte der US-Handelsbeauftragte in einem Positionspapier mit dem Titel „El comercio y el ALCA no propagarán la pobreza“ die lateinamerikanischen Länder vor einem Scheitern der ALCA-Verhandlungen gewarnt. Ohne Liberalisierung des Außenhandels drohe ein Rückfall in die schrecklichen Tage der achtziger Jahre des 20. Jahrhunderts, als staatliche Kontrolle und Dirigismus den Volkswirtschaften der Region Inflation und Armut gebracht hätten; die Aufrechterhaltung der Handelschranken verurteile Millionen Menschen in Lateinamerika zu bitterer Armut und lasse ihnen keine Aussichten auf ein besseres Leben (vgl. www.ustr.gov).

Für die USA besteht rein wirtschaftlich gesehen keine unmittelbare, zwingende Notwendigkeit für das Zustandekommen des ALCA-Vertrages in der ursprünglich angestrebten Form. Auch ohne ein umfassendes gesamtamerikanisches Freihandelsabkommen haben die USA ihre merkantilen Interessen in der Region bereits in zahlreichen bilateralen Freihandelsabkommen abgesichert und durch massive Direktinvestitionen flankiert. Der Warenaustausch mit den lateinamerikanischen und karibischen Volkswirtschaften nimmt – gemessen am gesamten Außenhandel der USA – keineswegs einen Spitzenplatz ein. Von den US-Exporten entfällt nur etwa ein Fünftel auf die 32 Staaten Lateinamerikas und der Karibik, die am ALCA-Prozess beteiligt sind. Von den lateinamerikanischen und karibischen ALCA-Verhandlungspartnern tauchen auf der Liste der 20 wichtigsten Abnehmerländer von Waren *made in USA* lediglich Mexiko (Platz 2, nach Kanada) und Brasilien auf (Platz 12, nach

der Volksrepublik China).¹ Auch als Lieferanten sind die meisten Volkswirtschaften Lateinamerikas und der Karibik für die USA nur von nachrangiger Bedeutung; von den gesamten Wareneinfuhren der USA sind nur etwa 17% lateinamerikanischen und karibischen Ursprungs. Zwar rangiert das NAFTA-Mitglied Mexiko (hinter dem NAFTA-Mitglied Kanada) auf Platz 2 in der Liste der zwanzig wichtigsten Lieferländer der USA, aber ansonsten sind in dieser Liste aus Lateinamerika nur noch Brasilien und Venezuela genannt – auf hinteren Plätzen.

Der US-Kongress hat Präsident Bush die *Trade Promotion Authority* erteilt, so dass seine Administration in den ALCA-Verhandlungen in der Lage ist, die eigenen Gestaltungsvorstellungen weitgehend durchzusetzen. Insofern können diejenigen lateinamerikanischen Staaten, die den US-Vorstellungen für eine gesamtamerikanische Freihandelszone kritisch gegenüberstehen, in strittigen Fragen kaum auf Entgegenkommen der USA hoffen. Die bisherige Politik der Bush-Administration gibt jedenfalls keinen Anlass, ausgerechnet auf dem Gebiet der Handelspolitik gegenüber Lateinamerika das Verhalten eines benevolenten Hegemons zu erwarten. Zudem lässt die US-Regierung immer deutlicher erkennen, dass sie sich durch Bündnisse und Verträge möglichst wenig beschränken lassen will und ihr vor allem die Funktionalität von Abkommen für die eigenen (Sicherheits-)Interessen wichtig ist.

Inbesondere in der Frage eines Abbaus des Agrarprotektionismus und der Subventionierung von Agrarexporten zeigen die USA wenig Kompromissbereitschaft. Denn Nettogewinner einer weitgehenden Liberalisierung des Agrarsektors wären die MERCOSUR-Staaten, Chile und zentralamerikanische Länder. Potenzielle Verlierer eines ALCA-Abkommens verlangen von der US-Regierung Marktzugangsbeschränkungen oder Ausgleichszahlungen.² In den USA stehen aber im November 2004 Präsidentschafts- und Kongresswahlen an, und Präsident Bush kann es sich in Wahlkampfzeiten kaum leisten, in den ALCA-Verhandlungen Konzessionen zu machen, die

wichtige Wählergruppen verprellen. So fürchten beispielsweise die Zitrusfarmer und die Zucker-Industrie im US-Bundesstaat Florida, nach einem Abbau von Handelsschranken der Konkurrenz vor allem aus Brasilien nicht mehr gewachsen zu sein, da die dortigen Produzenten für eine Arbeitskraft pro Tag lediglich US\$ 6 bezahlen, während bei ihnen der Tageslohn für einen Arbeiter mit US\$ 60 zu Buche schlägt (Frankfurter Rundschau, 20.11.2003). Es sind aber keineswegs nur Interessenverbände der Agrarwirtschaft, die in den USA das ALCA-Projekt ablehnen. So müssten beispielsweise auch Stahlarbeiter um ihre Arbeitsplätze in der maroden Stahlindustrie der USA fürchten, sollte diese in einer panamerikanischen Freihandelszone den Schutz der bestehenden prohibitiven Importzölle verlieren; auf den US-Markt könnte dann brasilianischer Stahl drängen, dessen Herstellungskosten zu den niedrigsten der Welt zählen.

Die meisten zentralamerikanischen und karibischen Staaten akzeptieren das ALCA-Projekt – in mehr oder minder stillschweigender Übereinkunft mit den USA – als Süderweiterung der NAFTA. Die USA haben den Ländern dieser Region schon mit der *Caribbean Basin Initiative* (CBI) von 1983 Zollpräferenzen zugestanden, und mit der Erneuerung der CBI im Jahre 2000 sind diese Länder der erwünschten „NAFTA-Parität“ bereits näher gekommen. Mit Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras und Nicaragua sollen die bilateralen Verhandlungen der USA über ein Freihandelsabkommen wie geplant bis zum Jahresende 2003 abgeschlossen werden. Zudem hat der US-Handelsbeauftragte den Kongress davon unterrichtet, dass auch Freihandelsabkommen mit Panama und der Dominikanischen Republik angestrebt werden. Mit Bolivien, Ecuador, Kolumbien und Peru wollen die USA ebenfalls Gespräche über bilaterale Handelsabkommen führen, die an die Stelle des im Jahr 2006 auslaufenden *Andean Trade Preference Act* treten sollen.

Die USA tendieren unübersehbar dazu, sich zu Gunsten bi- und plurilateraler Handelsabkommen vom Multilateralismus unter dem Dach der *World Trade Organization* (WTO) zu verabschieden – sofern es ihnen nützt. Diese Strategie der USA ist nicht nur im Verhältnis zu Lateinamerika erkennbar. Durch die Intensivierung bilateraler Handelsgespräche mit einer Vielzahl von Ländern in Lateinamerika und der Karibik parallel zu den ALCA-Verhandlungen wollen die USA aber offensichtlich auch Brasiliens Bemühungen unterlaufen, einen lateinamerikanischen Handelsblock zu schaffen. Eine Strategie des

¹ Diese Rangliste ist in der *Hemispheric Database* enthalten (<http://www.ftaa-alca.org>).

² Nach Bildung der NAFTA haben die USA mit dem *NAFTA Trade Adjustment Programm* (NAFTA-TAP) einen internen Kompensationsmechanismus für Integrationsverlierer geschaffen, mit dem beispielsweise für Personen, die ihren Arbeitsplatz in Folge des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens verloren haben, ein Ausgleich in Form von Weiterbildungsangeboten und erhöhtem Arbeitslosengeld geleistet wird.

„Divide et impera“ haben die USA bereits mit ihrem ersten Angebot für den Abbau von Zollschranken vom Februar 2003 verfolgt. Diese erste konkrete US-Verhandlungsofferte bot den karibischen und zentralamerikanischen Staaten sowie den Ländern der Andengemeinschaft die größten Vorteile, während sie für die MERCOSUR-Länder wesentlich weniger attraktiv war. Offiziell wurden die unterschiedlichen Angebote an die lateinamerikanischen und karibischen Länder mit dem für die ALCA-Verhandlungen vereinbarten Prinzip begründet, Unterschiede im Hinblick auf Größe und Entwicklungsniveau der teilnehmenden Volkswirtschaften zu berücksichtigen. Tatsächlich richteten sich die differenzierenden (oder: diskriminierenden) US-Angebote aber wohl gegen Brasilien, den Hauptgegenspieler der USA in dem bisherigen ALCA-Prozess.

3. Brasilien versucht, sich als regionale Führungsmacht zu profilieren

Die beiden Verhandlungsführer – und gleichzeitig Hauptgegenspieler – in der letzten Phase des ALCA-Prozesses sind die USA und Brasilien. Von einer Annäherung der Verhandlungspositionen dieser beiden Staaten in strittigen Fragen hängt die endgültige Ausgestaltung des ALCA-Vertrages ganz wesentlich ab. Vordergründig konnte sich Brasilien mit dem in Miami beschlossenen Kompromiss gegenüber den USA durchsetzen. In gewisser Weise knüpfte die brasilianische Diplomatie damit an den – vermeintlichen oder tatsächlichen – Erfolg an, den sie bereits bei der WTO-Ministerkonferenz in Cancún im September 2003 errungen hatte. Brasilien war maßgeblich an dem Zustandekommen der G21-Entwicklungsländer-Koalition beteiligt, die erfolgreich ihre Blockademacht demonstrierte, so dass die Konferenz – zur Enttäuschung der USA (und der EU) – vorzeitig abgebrochen werden musste.³ Im Rahmen des ALCA-Prozesses fehlt allerdings selbst Brasilien als dem größten Land Lateinamerikas und neuntgrößter Volkswirtschaft der Welt die wirtschaftliche und politische Po-

tenz für eine Strategie, die sich offen gegen die Hypermacht USA richtet.⁴ Brasilien ist auf Grund seiner labilen außenwirtschaftlichen Situation auf den Zufluss von Auslandskapital dringend angewiesen und benötigt insofern für seine Wirtschaftspolitik den Aval der *Bretton-Woods*-Institutionen – und damit auch zumindest indirekt die Zustimmung der USA.

Der Vorschlag für den ALCA-Vertrag, den die MERCOSUR-Staaten gemeinsam für das 8. Treffen der Handelsminister in Miami unterbreitet hatten, enthielt zwar durchaus Sprengstoff, wie beispielsweise die unterschiedliche Anwendung von Präferenzklauseln in bestehenden bilateralen und subregionalen Freihandelsabkommen auf die übrigen ALCA-Partner, je nachdem ob es sich um ein Entwicklungsland oder um ein Industrieland handelt, oder das Ausklammern sogenannter „Singapur-Themen“ aus den ALCA-Vereinbarungen, wie Investitionsschutz, Wettbewerbspolitik und Transparenz des öffentlichen Auftragswesens. Andererseits war der Sprengstoff in dem Vorschlag der MERCOSUR-Staaten so wohl dosiert, dass ein Scheitern der Verhandlungen nicht zu befürchten war, aber ausreichen sollte, um die USA zu einem Abrücken von Maximalforderungen zu bewegen. Das ist Brasilien vorerst gelungen.

Der brasilianische Präsident Luiz Inácio „Lula“ da Silva vertritt in der ALCA-Frage im Wesentlichen den gleichen „pragmatischen Realismus“ wie schon sein Amtsvorgänger Fernando Henrique Cardoso, auch wenn brasilianische Regierungsvertreter derzeit auf der innenpolitischen Bühne eine deutlichere Ablehnung des ALCA-Projektes demonstrieren. Während des Präsidentschaftswahlkampfes hatte „Lula“ die ALCA-Vorschläge der USA als „Politik der Annexion“ bezeichnet und versprochen, dass sich Brasilien nicht annectieren lassen werde (Folha de São Paulo, 24.09.2002). Und auch nach seinem Amtsantritt hat „Lula“ mehrfach betont, sein Land werde sich in den ALCA-Verhandlungen – ebenso intransigent wie die USA – an den nationalen Interessen orientieren. In diesem Sinne ließ der brasilianische Präsident bei seiner Europa-Tour im Juli 2003 wissen, was er an den US-Amerikanern vor allem schätze: Dass sie als Erstes an sich denken, als Zweites an sich und als Drittes an sich (Süddeutsche Zeitung, 16.07.2003).

³ Allerdings war die im mexikanischen Cancún von Brasilien zusammen mit Indien und Südafrika angeführte Koalition der G21 nicht von langer Dauer; bereits weniger später, Mitte Oktober 2003, haben sich unter anderen Kolumbien und Peru wieder von dem Block losgesagt. Inzwischen hat Brasilien den von WTO-Generalsekretär Supachai Panitchpakdi unterstützten Vorschlag lanciert, dass mehrere Länder möglichst bald erneut zusammenkommen sollten, um der stockenden WTO-Handelsrunde neue Impulse zu geben.

⁴ Nach Angaben der Weltbank betrug das Bruttoinlandsprodukt (BIP) der USA im Jahr 2002 mit US\$ 10.416.818 Mio. mehr als das Zwanzigfache des brasilianischen BIP in Höhe von US\$ 452.387 Mio.

Im Interesse der brasilianischen Wirtschaft läge eine panamerikanische Freihandelszone dann, wenn sich dadurch bislang ungenutzte Exportpotenziale mobilisieren ließen. Freihandel gibt es jedoch nicht umsonst, und Brasilien ist nicht bereit, für das Zustandekommen eines ALCA-Abkommens jeden Preis zu bezahlen. Brasilien fordert deutlichere Zugeständnisse der USA vor allem in den Bereichen der US-Sonderzölle für Stahlimporte, beim Abbau von Agrarsubventionen und anderer nichttarifärer Handelshemmnisse.

Brasilien besteht auf freiem Zugang zu den US-Märkten, auf denen brasilianische Produzenten wettbewerbsfähig sind, denn umgekehrt müsste Brasilien in einer gesamtamerikanischen Freihandelszone Märkte liberalisieren, auf denen brasilianische Anbieter gegenüber der US-Konkurrenz kaum bestehen können, da der von den USA angebotene Abbau von Einfuhrzöllen an die Bedingung einer reziproken Öffnung der entsprechenden Märkte in den ALCA-Partnerländern geknüpft ist.

Brasiliens ungenutzte Exportpotenziale

Schätzungen des brasilianischen *Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada* (IPEA) kommen zu dem Ergebnis, dass bei einem ALCA-Abkommen, mit dem tatsächlich alle Zollbarrieren und sonstigen Handelshemmnisse abgebaut würden, die brasilianischen Ausfuhren in die USA um jährlich US\$ 699 Millionen gesteigert werden könnten. Auf dem kanadischen Markt ließen sich zusätzliche Ausfuhren in Höhe von ca. US\$ 54 Millionen absetzen, eine Steigerung um etwa 5% gegenüber dem Export der Jahre 1998-2000. Bei einem Freihandelsabkommen mit der EU, das alle Zollbelastungen der brasilianischen Produkte auf den EU-Märkten beseitigte, könnte Brasilien seine Ausfuhren um jährlich US\$ 691 Millionen gegenüber dem Stand von 2000 (US\$ 14,7 Milliarden) erhöhen. Allerdings bietet die EU in den Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen mit dem MERCOSUR bislang nur für etwa 70% der brasilianischen Produkte völlige Zollfreiheit an und auch dies erst nach unterschiedlich langen Übergangsfristen, so dass sich das zusätzliche Exportpotenzial für brasilianische Waren auf den EU-Märkten nach dem derzeitigen Verhandlungsstand auf jährlich US\$ 368 Millionen verringert.

[Jornal do Comercio, 01.11.2003]

Brasilien würde eine Vertiefung und Erweiterung bestehender subregionaler Integrationsbündnisse in Lateinamerika einem panamerikanischen Freihandelsabkommen unter der politischen und wirtschaftlichen Führung der USA vorziehen. Aus der brasilianischen Perspektive nutzen die USA das ALCA-Projekt als Instrument, um lateinamerikanische Integrationsvorhaben überflüssig zu machen und ein Lateinamerika nach US-Vorstellungen zu modellieren. Zudem wird der Freihandelsrhetorik der US-Regierungen vorgeworfen, von einer geradezu „fantastischen Hypokrisie“ zu sein (so Roberto Giannetti da Fonseca, Ex-Generalsekretär der brasilianischen *Câmara de Comércio Exterior*, in einem Interview mit der Wochenzeitschrift *ISTO É* vom 05.11.2003). Die Skepsis gegenüber panamerikanischem Freihandel spiegelt sich auch in den Ergebnissen einer von zivilgesellschaftlichen Gruppen im September organisierten landesweiten „Volksbefragung“ zum Thema ALCA wider: 98% der Befragten sprachen sich gegen eine Beteiligung Brasiliens an einer ALCA-Mitgliedschaft aus.

Maßgebliche Unterstützung für seine kritische Position in den ALCA-Verhandlungen gegenüber den USA erhält Brasilien von der argentinischen

Regierung. Zwar gab es zwischen den MERCOSUR-Partnern Argentinien und Brasilien zeitweise deutliche Meinungsunterschiede bei der Beurteilung des ALCA-Projektes, und angesichts der Spannungen zwischen beiden Ländern im Gefolge der brasilianischen Währungskrise von 1999 und im argentinischen Krisenjahr 2001 musste sogar ein Auseinanderbrechen des MERCOSUR befürchtet werden. Inzwischen haben sich die Positionen in der Beurteilung regionaler und subregionaler Zusammenarbeit wieder angenähert. Mit dem Amtsantritt des argentinischen Präsidenten Néstor Kirchner im Mai 2003 wurden Pläne zur Konsolidierung der wirtschaftlichen Integration Südamerikas wiederbelebt, bis hin zur Schaffung einer Gemeinschaftswährung für den MERCOSUR. Bereits bei dem MERCOSUR-Gipfeltreffen im Juni 2003 in Asunción haben sich die Präsidenten Argentinien und Brasiliens dafür ausgesprochen, mit den USA über Handelsliberalisierungen aus der Position eines wieder erstarkten MERCOSUR unter dem Motto „4 plus 1“ zu verhandeln. Komplementär zu den ALCA-Verhandlungen sollen diese plurilateralen Verhandlungen mit den USA ab Januar 2004 geführt werden. Die USA haben aber schon

deutlich gemacht, auch hierbei unterschiedlichen Vorstellungen der MERCOSUR-Länder über die einzuschlagenden Liberalisierungsgeschwindigkeiten Rechnung tragen zu wollen. Dementsprechend hat Uruguay bereits angekündigt, ein bilaterales Freihandelsabkommen mit den USA anzustreben, sollten die diesbezüglichen MERCOSUR-Verhandlungen mit Washington zu keinem

befriedigenden Ergebnis führen. Die argentinische Regierung ist derweilen bemüht, in der ALCA-Frage die „strategische Partnerschaft“ mit Brasilien zu betonen, auch wenn argentinische Wirtschaftskreise das ALCA-Projekt kontrovers beurteilen – je nach Grad der internationalen Wettbewerbsfähigkeit als Chance oder als Bedrohung.

Argentinien: Potenzielle Gewinne und Verluste

Für Argentinien kommen ökonometrische Modell-Simulationen des staatlichen *Centro de Economía Internacional* (CEI) zu dem Ergebnis, dass das Land bei Verwirklichung der gesamtamerikanischen Freihandelszone einen beachtlichen Wachstumsbonus in Höhe von 3,5% des realen Bruttoinlandsproduktes erwarten könnte und für die argentinischen Exporte eine Steigerung um 14% möglich sei. Eine Realisierung des ALCA-Projektes bei völligem Wegfall aller Zollschränken würde allerdings auch bedeuten, dass den argentinischen Produzenten auf den liberalisierten heimischen Märkten bei mehr als 1.000 Produkten Einbußen durch nordamerikanische Konkurrenten drohen. Angesichts solcher Szenarien kann es kaum überraschen, dass die Bewertungen des ALCA-Projektes nicht nur zwischen den Sektoren der argentinischen Wirtschaft sehr unterschiedlich ausfallen, sondern auch innerhalb der einzelnen Branchen.

[Centro de Economía Internacional: Alternativas de integración para la Argentina: un análisis de equilibrio general computado, Buenos Aires 2002. – Centro de Economía Internacional: Oportunidades y amenazas del ALCA para la Argentina: un estudio de impacto sectorial, Buenos Aires 2002]

In der argentinischen Öffentlichkeit ist das ALCA-Projekt angesichts der drängenden Alltagsprobleme bislang auf kein sonderlich großes Interesse gestoßen, jedoch lehnt die Mehrheit der argentinischen Bevölkerung nach den traumatischen Ereignissen der Krisenjahre 2001/2002 eine unkonditionierte Unterstützung der US-Position ab. Inzwischen hat Präsident Néstor Kirchner eine nationale Debatte über ALCA-Themen angekündigt, um zu klären, in welchen Bereichen es für das Land vorteilhaft sei, sich an dem weiteren ALCA-Prozess zu beteiligen. Eindeutiger ist die Position des Friedensnobelpreisträgers Adolfo Pérez Esquivel, der zu den Organisatoren einer „Volksbefragung“ in der Hauptstadt und Provinz Buenos Aires über ALCA, Auslandsverschuldung und Militarisierung gehört. Für Pérez Esquivel wäre eine Mitgliedschaft Argentiniens in einer ALCA nach den Vorstellungen Washingtons Selbstmord; um nicht allein dem Kolonialismus der USA ausgeliefert zu sein, solle sich Argentinien zusammen mit Brasilien an den ALCA-Verhandlungen beteiligen und die Integration vorantreiben, aber ohne Souveränitätsverlust und ohne die Ressourcen preiszugeben, die dem Volk gehörten (www.lanacion.com.ar, 20.11.2003).

4. Gewinner und Verlierer?

Auch wenn vordergründig der Miami-Kompromiss als ein Zugeständnis an die widerspenstige Verhandlungsposition Brasiliens gewertet werden kann, so sind doch die USA der eigentliche Gewinner. Zwar wird ein panamerikanisches Freihandelsabkommen nach den anfänglichen US-Vorstellungen immer weniger wahrscheinlich; zu erwarten ist stattdessen ist eine Proliferation bi- und plurilateraler Freihandelsabkommen zwischen der größten Volkswirtschaft der Welt und den Ländern Lateinamerikas und der Karibik. Vom *two-track approach*, der Strategie des gleichzeitigen Aushandelns multi- und bilateraler Verträge, versprechen sich die USA offensichtlich Vorteile gegenüber der Strategie des Multilateralismus. Denn in bilateralen Verhandlungen mit den schwachen lateinamerikanischen Ökonomien werden die Unterhändler der USA ihre Interessen leichter durchsetzen können, ohne substanzielle Konzessionen machen zu müssen, da sie nicht mit der Gegenmacht einer Allianz der kleineren Verhandlungspartner zu rechnen haben. Diese Erfahrungen musste beispielsweise Chile machen, das um den Preis eines bilateralen Freihandelsabkommens mit den USA auf Kapitalverkehrskontrollen zu verzichten hatte, obwohl das Land damit in der Vergangenheit gute Erfahrun-

gen zur Stabilisierung volatiler Kapitalströme sammeln konnte. Zum Vorteil gereicht dem stärkeren Bündnispartner in der Regel auch, dass bei bilateralen Handelsabkommen Schlichtungsverfahren für vorhersehbare Handelsstreitigkeiten zwischen den Vertragspartnern ebenfalls bilateral geregelt werden, und nicht in die Zuständigkeit der WTO und deren transparenter Regelungen fallen.

Mit ihren Beschlüssen bei dem Ministertreffen in Miami haben die ALCA-Verhandlungspartner deutlich gemacht, dass es vollständigen Freihandel in einer zukünftigen panamerikanischen Freihandelszone nicht geben wird, zumindest nicht auf absehbare Zeit. Mit der jetzt möglichen Flexibilisierung der Vertragsverhandlungen und angesichts der höchst unterschiedlichen Interessenlage der Beteiligten wird sich der ALCA-Prozess zunächst vor allem auf den selektiven Abbau von Zöllen für industriell gefertigte Produkte beschränken. Hauptverlierer des Miami-Kompromisses sind folglich in erster Linie die Verfechter der Idee freien Handels zwischen den Volkswirtschaften, in dem jedes Land seine komparativen Vorteile zum allseitigen Nutzen einbringt. Inhaltlich und regional begrenzte partielle Freihandelsbündnisse *à la* ALCA *light* stellen im Vergleich zu einer auf globalen Freihandel

gerichteten multilateralen Ordnung des Außenhandels allenfalls eine drittbeste Lösung dar, denn sie diskriminieren Nichtmitglieder und führen tendenziell zu einer wohlfahrtsmindernden Umlenkung von Handelsströmen. Bei bilateralen und regionalen Freihandelsabkommen geht es nicht um Freihandel für alle, sondern lediglich um Präferenzen im Handel zwischen den Mitgliedsländern des jeweiligen Bündnisses.

Eine steigende Zahl von Einzel- und Spezialabkommen mit sehr unterschiedlichen Konditionen an Stelle eines panamerikanischen Freihandelsabkommens bedeutet, dass immer neue Anforderungen an kostenintensive Ursprungsregelungen und damit erhöhte Transaktionskosten entstehen. Denn grundsätzlich kann jedes Mitglied eines bilateralen Freihandelsbündnisses mit Drittländern abweichende Zolltarife aushandeln. Um zu vermeiden, dass Waren aus einem Drittland über ein Mitgliedsland mit niedrigeren Importabgaben in ein Mitgliedsland des Freihandelsbündnisses mit höheren Einfuhrzöllen gelangen, müssen für den gesamten grenzüberschreitenden Warenverkehr innerhalb der Freihandelszone aufwändige Ursprungsnachweise erbracht und/oder *local-content*-Zertifikate erstellt werden.

Die Medaillen-Gewinner der 8. ALCA-Handelsministerkonferenz

Nach Ansicht der argentinischen Zeitung *La Nación* würde sich der Medaillensegen unter den Teilnehmerstaaten der 8. ALCA-Ministerkonferenz in Miami den olympischen Regeln entsprechend wie folgt verteilen:

Goldmedaille: Geht an die vier Anden-Länder Bolivien, Ekuador, Kolumbien und Peru, die – parallel zu den ALCA-Verhandlungen – ab Anfang 2004 mit den USA Verhandlungen über bilaterale Abkommen führen wollen, die zusätzliche Vorteile bringen sollen, vor allem für Kolumbien und Peru.

Silbermedaille: Geht an die Dominikanische Republik und an Panama, die ebenfalls bilaterale Abkommen mit den USA vereinbart haben, die jedoch weniger bedeutsam sind als die von den Anden-Ländern angestrebten Handelsabkommen mit den USA.

Bronzemedaille: Geht an die USA; die nordamerikanischen Unterhändler haben ALCA *light* akzeptieren müssen, um Brasilien am Verhandlungstisch zu halten und den ALCA-Prozess nicht dem Risiko des vorzeitigen Scheiterns auszusetzen.

Trostpreis: Geht an Brasilien, dessen ehrgeiziger Plan, die Führung innerhalb eines südamerikanischen Blocks zu übernehmen, durch die Entscheidung der Anden-Länder, bilaterale Abkommen mit den USA abzuschließen, vorerst gescheitert ist.

Verlierer: Chile, Kanada und Mexiko, denn sie haben bereits Handelsabkommen mit den USA abgeschlossen und werden jetzt einer größeren Konkurrenz ausgesetzt sein.

Größter Verlierer: Venezuela, denn es ist das einzige Anden-Land, das von subregionalen Handelsabkommen mit den USA vorerst ausgeschlossen bleibt.

[La Nación, 25.11.2003, www.lanacion.com.ar]

Ob aus dem heterogenen Gemisch von einigen großen und vielen kleinen Ökonomien, die sich am ALCA-Projekt beteiligen, ein integrierter Wirtschaftsraum entstehen kann, muss sich erst erweisen. Die an diesem Projekt beteiligten 34 Staaten in Nord- und Südamerika und der Karibik können unterschiedlicher nicht sein. Teilnehmer sind sowohl die USA, auf die über 80% der aggregierten Wertschöpfung der beiden Amerikas entfallen, aber auch Haiti, das von den Vereinten Nationen als einziges Land Lateinamerikas als *Least Developed Country* (LDC) klassifiziert wird, und dessen Wirtschafts- und Beschäftigungszahlen für 2002 sich wie „der perfekte Fahrplan zur Hölle“ lesen (Neue Zürcher Zeitung, 09./10.08.2003). Zwar kann prinzipiell erwartet werden, dass es innerhalb eines regionalen Integrationsbündnisses zu einer allmählichen Einkommensangleichung zwischen den Mitgliedsländern kommt, jedoch führt der Abbau ökonomischer Grenzhürden tendenziell auch zu einer Standortveränderung wirtschaftlicher Aktivitäten innerhalb des Integrationsraumes – bis hin zu Konzentrationserscheinungen – mit entsprechenden Auswirkungen auf Arbeitsnachfrage und Lohnniveau. Wie sich Konvergenz- und Divergenzeffekte regionaler Freihandelsbündnisse in den einzelnen Mitgliedsländern auswirken, hängt nicht nur von Intensität und Reichweite der vereinbarten Liberalisierung ab. Der von einem Land tatsächlich zu realisierende wirtschaftliche Gewinn hängt auch von den tatsächlich vorhandenen komparativen Außenhandelsvorteilen jedes einzelnen Landes sowie von dem zuvor bestehenden Zollschatz gegenüber den neuen Bündnispartnern ab. Wie die Kosten-Nutzen-Bilanz eines ALCA-Abkommens letztlich für jedes einzelne Teilnehmerland aussehen wird, lässt sich

erst entscheiden, wenn die konkreten Verhandlungsergebnisse für diejenigen Teilbereiche vorliegen, an denen sich das Land beteiligt. Für die lateinamerikanischen und karibischen Länder stellt sich also die grundsätzliche Frage, ob sie vom ALCA-Projekt in seiner Version *light* einen Nutzenzuwachs gegenüber bereits bestehenden bilateralen und subregionalen Freihandelsbündnissen erwarten können. Ohnehin trägt Freihandel nur dann zur Mehrung des Wohlstandes aller Beteiligten bei, wenn alle Partner zu gleichen Bedingungen am freien Handel teilnehmen können. Auch darüber können die Handelsminister der 34 an dem ALCA-Prozess teilnehmenden Staaten wieder diskutieren, wenn sie sich 2004 erneut in Brasilien treffen wollen. Auf Zeitpunkt und Ort dieses Treffens konnte man sich bei der Miami-Konferenz vom November 2003 freilich nicht festlegen. Geklärt werden muss bei diesem 9. Ministertreffen beispielsweise unter anderem die Frage, in welcher Stadt zukünftig das permanente ALCA-Sekretariat seinen Sitz nehmen wird; Bewerbungen liegen vor aus den USA (Atlanta, Chicago, Colorado Springs, Galveston, Houston, Miami), aus Mexiko (Cancún, Puebla), aus Panama (Ciudad de Panamá) sowie aus Trinidad und Tobago (Port of Spain). Ganz oben auf der Agenda der weiteren ALCA-Verhandlungen haben allerdings wesentlich brisantere Themen zu stehen, sofern vermieden werden soll, dass das ALCA-Projekt in der Sackgasse verharret, in die es geraten ist. Immerhin konnten sich die Handelsminister bei ihrem 8. Treffen in Miami darauf einigen, dass im Februar 2004 die Unterhändler des *Trade Negotiations Committee* (TNC) im mexikanischen Puebla zusammenkommen, um über die diversen Zollsenkungsangebote der Verhandlungspartner weiter zu diskutieren.

Nützliche Internet-Adressen zum Thema:

<http://www.cepal.org> – *Comisión Económica para América Latina y el Caribe*

<http://www.ftaa-alca.org> – *Free Trade Area of the Americas – Área de Libre Comercio de las Américas*

<http://www.iadb.org> – *Inter-American Development Bank*

<http://www.lanacion.com.ar> – Tageszeitung *La Nación* (Buenos Aires)

<http://www.oas.org> – Organisation Amerikanischer Staaten

<http://www.ustr.gov> – *Office of the United States Trade Representative*.

Autorennotiz:

Prof. Dr. rer. pol. Hartmut Sangmeister lehrt Entwicklungsökonomie an der Fakultät für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften der Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg. Forschungsschwerpunkte der letzten Jahre: Probleme der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung Lateinamerikas; wirtschaftspolitische Reformprozesse und regionale Integration im südlichen Lateinamerika.

E-Mail: hartmut.sangmeister@urz.uni-heidelberg.de.

Dipl.-Mathematikerin Amaranta Melchor del Río ist wissenschaftliche Mitarbeiterin am Alfred-Weber-Institut für Wirtschaftswissenschaften der Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg. Forschungsschwerpunkt: Migration und regionale Integration in den Amerikas.

E-Mail: Amaranta.Melchor@urz.uni-heidelberg.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

Alsterglaci 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>

Lateinamerika Jahrbuch 2003

Herausgegeben von
Klaus Bodemer, Detlef Nolte und Hartmut Sangmeister

Frankfurt/M.: Vervuert 2003, 332 S., ISSN 0943-0318, ISBN 3-89354-431-3

Einzelpreis: € 23,-

Abonnementspreis: € 15,- pro Ausgabe

Entwicklungen in Ländern und Regionen:

Länderchronologien 2002,

Basisdaten,

Kennziffern zur demographischen, sozialen und wirtschaftlichen Entwicklung
für alle Länder Lateinamerikas und der Karibik.

INSTITUT FÜR IBEROAMERIKA-KUNDE

Alsterglaci 8, 20354 Hamburg Tel. 040 / 41 47 82 01 / Fax: 41 47 82 41

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

Institut für Iberoamerika-Kunde – Hamburg

Beiträge zur Lateinamerikaforschung

Ruth Fuchs

**Staatliche Aufarbeitung von Diktatur und Menschenrechtsverbrechen in Argentinien:
Die Vergangenheitspolitik der Regierungen Alfonsín und Menem im Vergleich**
(Band 14, Hamburg 2003, *im Druck*)

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

Henning Effner

Regionale und subregionale Integration in den Amerikas: Konvergenz oder Divergenz?
(Band 12, Hamburg 2003, 215 S.)

€ 9,20

Thomas Pohl

10 Jahre MERCOSUR – eine Bilanz. Kosten und Nutzen regionaler Integration
(Band 11, Hamburg 2003, 188 S.)

€ 9,20

Jonas Wolff

**Bestimmungsfaktoren und Konsequenzen der offiziellen Dollarisierung in Lateinamerika
Eine politökonomische Analyse unter besonderer Berücksichtigung Ecuadors**
(Band 10, Hamburg 2003, 131 S.)

€ 7,70

Alejandra Kern

**Public Private Partnership en la cooperación alemana para el desarrollo.
Una Visión desde América Latina**
(Band 9, Hamburg 2002, 94 S.)

€ 7,70

Ralf Breuer

Deutschland –Kuba. Die bilateralen Beziehungen im Spannungsfeld internationaler Politik
(Band 8, Hamburg 2002, 93 S.)

€ 7,70

Peter Peetz

Neopopulismus in Lateinamerika.

Die Politik von Alberto Fujimori (Peru) und Hugo Chávez (Venezuela) im Vergleich
(Band 7, Hamburg 2001, 132 S.)

€ 7,70

Jens Urban

Die lateinamerikanischen Studierenden an der Universität Hamburg, 1919-1970
(Band 5, Hamburg 2000, 134 S.)

€ 7,70

Heinrich W. Krumwiede/Detlef Nolte

Die Rolle der Parlamente in den Präsidialdemokratien Lateinamerikas
(Band 4, Hamburg 2000, 196 S.)

€ 9,20

Bert Hoffmann

**The Cuban Transformation as a Conflict Issue in the Americas
The Challenges for Brazil's Foreign Policy**
(Band 1, Hamburg 1999, 72 S.)

€ 7,70

Institut für Iberoamerika-Kunde

Alsterglaci 8, 20354 Hamburg

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

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