

### "Amerika den Amerikanern": das Projekt einer gesamtamerikanischen Freihandelszone (ALCA/FTAA) wird in Lateinamerika unterschiedlich beurteilt

Sangmeister, Hartmut

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. (2003). "Amerika den Amerikanern": das Projekt einer gesamtamerikanischen Freihandelszone (ALCA/FTAA) wird in Lateinamerika unterschiedlich beurteilt. (Brennpunkt Lateinamerika, 3). Hamburg: Institut für Iberoamerika-Kunde. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-445339>

#### 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 3

17. Februar 2003

ISSN 1437-6148

---

## „Amerika den Amerikanern“

### **Das Projekt einer gesamtamerikanischen Freihandelszone (ALCA/FTAA) wird in Lateinamerika unterschiedlich beurteilt**

**Hartmut Sangmeister**

*Im November 2002 hat die entscheidende Phase für die Verhandlungen über die Bildung einer gesamtamerikanischen Freihandelszone (Área de Libre Comercio de las Américas – ALCA / Free Trade Area of the Americas – FTAA) begonnen. Die Wohlstandskluft zwischen Nord- und Südamerika zu überwinden, ist eine der optimistischen Erwartungen, die mit dem ALCA/FTAA-Projekt verknüpft sind. Der bislang vereinbarte Zeitplan sieht vor, dass sich die 34 Teilnehmerstaaten aus Nordamerika, Südamerika und der Karibik bis Januar 2005 auf ein umfassendes Freihandelsabkommen einigen. Den Vorsitz bei den Verhandlungen in dieser vierten und letzten Phase des ALCA/FTAA-Prozesses teilen sich die USA und Brasilien, und damit die beiden Hauptgegenspieler in dem bisherigen Gang der Verhandlungen. Die Vision eines Amerikas ohne ökonomische Grenzen, eines panamerikanischen Wirtschaftsblocks zum allseitigen Vorteil, wird keineswegs überall in Lateinamerika geteilt. Nicht nur in Brasilien gibt es gewichtige und begründete Vorbehalte gegenüber dem von den USA nachdrücklich betriebenen ALCA/FTAA-Projekt.*

#### **1. Auf dem Weg zu einer gesamtamerikanischen Freihandelszone: Von Miami über Santiago nach Quebec**

Die wichtigsten Stationen auf dem Weg zu einer gesamtamerikanischen Freihandelszone waren die bislang drei *Summits of the Americas*, gesamtamerikanische Gipfeltreffen als neue Foren des panamerikanischen Dialogs. Zu dem I. Gipfeltreffen hatte im Dezember 1994 der damalige US-Präsident Bill Clinton die Staats- und Regierungschefs der beiden Amerikas nach Miami eingeladen – unter Ausschluss Kubas. Der US-Regierung war es daran gelegen, nach dem erfolgreichen Abschluss der Verhandlungen mit

Kanada und Mexiko über das *North American Free Trade Agreement* (NAFTA) die wirtschaftlichen Beziehungen zu Lateinamerika auf eine neue Grundlage zu stellen und damit auch auf die Veränderungen des internationalen Systems nach dem Ende der bipolaren Weltordnung zu reagieren. Eine der wichtigsten Initiativen des Miami-Gipfeltreffens war der Vorschlag, den Handel innerhalb der westlichen Hemisphäre durch die Gründung einer gesamtamerikanischen Freihandelszone zu fördern. Die in Miami versammelten Staats- und Regierungschefs von 34 Staaten Nordamerikas, Südamerikas und der Karibik stimmten diesem Projekt grundsätzlich zu, aller-

dings mit vielen offenen Detailfragen und ohne Festlegung eines Zeitplans für Verhandlungen.

Erst vier Jahr später - im April 1998 in Santiago de Chile - wurden in der Abschlusserklärung des II. Gipfels der *Americas* konkrete Schritte zur Bildung der ALCA/FTAA angesprochen; zudem erhielt der Gipfelprozess mit der Bildung der *Summit Implementation Review Group* zur kontinuierlichen Überprüfung der Umsetzung der Gipfelvereinbarungen eine institutionelle Grundlage. Nach weiteren drei Jahren, 2001, verkündeten die bei dem III. gesamtamerikanischen Gipfeltreffen in Quebec erneut versammelten 34 Staats- und Regierungschefs ihre Absicht, auf der Basis eines vorläufigen Entwurfs für ein ALCA/FTAA-Abkommen bis Ende 2004 die Verhandlungen über die Verwirklichung des freien Marktzugangs auf dem gesamten amerikanischen Kontinent abzuschließen (vgl. Brennpunkt Lateinamerika Nr.9/2001). Als Datum für das späteste Inkrafttreten der gesamtamerikanischen Freihandelszone wurde das Jahresende 2005 genannt. Vorbehalte gegen diesen Zeitplan (und gegen die in dem Vertragsentwurf enthaltene Demokratie-Klausel) wurden lediglich von dem venezolanischen Staatschef Hugo Chávez vorgebracht. Und der seinerzeitige brasilianische Staatspräsident Fernando Henrique Cardoso mahnte bei dieser Gelegenheit die Einbeziehung Kubas in den ALCA/FTAA-Prozess an – allerdings ohne damit bei der US-Regierung eine Revision ihrer Kuba-Politik anzustoßen.

Auch ohne Kuba wäre ALCA/FTAA – neben der erweiterten EU – einer der weltweit wichtigsten Wirtschaftsblöcke, ein Markt mit einem jährlichen Umsatz von mehr als US\$ 13 Trillionen, ein Wirtschaftsraum, in dem das aggregierte Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Jahr 2001 rund US\$ 12,5 Billionen erreichte. In diesem sich formierenden Handelsblock mit mehr als 820 Millionen Einwohnern müssten allerdings höchst ungleiche Partner kooperieren (vgl. Tabelle 1). Denn die an dem ALCA/FTAA-Prozess teilnehmenden Staaten stellen ein heterogenes Gemisch dar aus einigen sehr großen und vielen sehr kleinen Volkswirtschaften auf ungleichen Entwicklungsstufen, aus rohstoffreichen und -armen Ländern, die ethnisch vielfarbig und kulturell vielfältig sind, mit sehr unterschiedlichen sozioökonomischen Strukturen (vgl. Tabelle 2). Eindeutige politische und wirtschaftliche Führungsmacht innerhalb dieses angestrebten Bündnisses sind die USA. Sowohl aus der Perspektive der USA, als auch aus lateinamerikanischer Perspektive hat das ALCA/FTAA-Projekt nicht nur eine ökonomische Dimension, sondern auch eine eminent

politische Dimension; aber aus den beiden Perspektiven ergeben sich durchaus unterschiedliche Beurteilungen des ALCA/FTAA-Projektes – trotz aller vordergründig einvernehmlich verabschiedeten Gipfelerklärungen. Politische und ökonomische Strukturen sind häufig wirkungsmächtiger als feierlich deklarierte Absichten auf Gipfeltreffen.

Für Lateinamerika lesen sich die ALCA/FTAA-Passagen in der Abschlusserklärung des III. Gipfels der *Americas* 2001 in Quebec durchaus verheißungsvoll: Das ALCA/FTAA-Projekt sei ein Schlüsselement zur Anregung von Wirtschaftswachstum und für das Wohlergehen der Hemisphäre; denn der freie Handel, ohne Subventionen oder illoyale Praktiken, begleitet von einem wachsenden Strom produktiver Investitionen und einer größeren wirtschaftlichen Integration, begünstige das regionale Wohlergehen, erhöhe das Lebensniveau, verbessere die Arbeitsbedingungen der Völker Amerikas und schütze die Umwelt.

Für die lateinamerikanischen Gesellschaften ist zudem die Demokratie-Klausel von Bedeutung, die für die Mitgliedschaft in der ALCA/FTAA gelten soll, ähnlich der Demokratie-Klausel, wie sie bei dem Gipfeltreffen in Quebec für die weitere Teilnahme an dem gesamtamerikanischen Gipfelprozess verabschiedet wurde. Demzufolge bedeutet jeder Wechsel oder inkonstitutionelle Bruch der demokratischen Ordnung in einem Staat der Hemisphäre ein unüberwindliches Hindernis für die Teilnahme der Regierung dieses Staates an dem Prozess der Gipfel der *Americas*. Die endgültige Formulierung der Demokratie-Klausel in dem ALCA/FTAA-Abkommen muss jedoch in den anstehenden Verhandlungen noch festgelegt werden.

Die für die ALCA/FTAA-Verhandlungen vereinbarten Grundsätze sehen vor, dass Entscheidungen nur im Konsens getroffen werden können, dass dabei insbesondere auch die Unterschiede im Hinblick auf Größe und Entwicklungsniveau der teilnehmenden Volkswirtschaften zu berücksichtigen sind, und dass bestehende bilaterale Handelsvereinbarungen und subregionale Integrationsabkommen auch nach Bildung der gesamtamerikanischen Freihandelszone weiterhin Bestand haben können, sofern sie mit den Regeln und Vorschriften der *World Trade Organization* (WTO) vereinbar sind. Zudem soll für die ALCA/FTAA das Prinzip des *single undertaking* gelten, d.h. alles muss in einem einzigen Abkommen geregelt werden und nichts ist entschieden, solange nicht in allen Punkten Einvernehmen besteht.

**Tabelle 1: Die 34 Teilnehmerstaaten des ALCA/FTAA-Prozesses**

Land	Fläche (in 1.000 km <sup>2</sup> )	Bevölkerung 2001 (in Mio.)	BIP <sup>a</sup> 2001 (in Mio. US\$)	BNE <sup>b</sup> pro Kopf 2001 (in US\$)
Antigua und Barbuda	0,4	0,07	66,3	9.070
Argentinien	2.780,4	37,48	268.773	6.960
Bahamas	13,9	0,31	4.818 <sup>c</sup>	14.960 <sup>c</sup>
Barbados	0,4	0,27	2.600 <sup>c</sup>	9.250 <sup>c</sup>
Belize	23,0	0,25	799	2.910
Bolivien	1.098,6	8,52	7.960	940
Brasilien	8.547,4	172,56	502.509	3.060
Chile	756,6	15,40	63.545	4.350
Costa Rica	51,1	3,89	16.156	3.950
Dominica	0,8	0,07	261	3.060
Dominikanische Republik	48,7	8,51	21.211	2.230
Ekuador	283,6	12,88	17.982	1.240
El Salvador	21,0	6,40	13.963	2.050
Grenada	0,3	0,10	398	3.720
Guatemala	108,9	11,69	20.629	1.670
Guyana	215,0	0,77	699	840
Haiti	27,8	8,11	3.771	480
Honduras	112,1	6,58	6.386	900
Jamaika	11,0	2,67	7.784	2.720
Kanada	9.970,6	31,01	677.178	21.340
Kolumbien	1.138,9	43,04	83.432	1.910
Mexiko	1.958,2	99,42	617.817	5.540
Nikaragua	130,0	5,20	5.932	860 <sup>c</sup>
Panama	75,5	2,90	10.170	3.290
Paraguay	406,8	5,64	6.927	1.300
Peru	1.285,2	26,09	54.047	2.000
St. Kitts und Nevis	0,4	0,04	343	6.880
St. Lucia	0,6	0,16	689	3.970
St. Vincent u. Grenadinen	0,4	0,12	338	2.690
Surinam	163,3	0,42	757	1.690
Trinidad & Tobago	5,1	1,31	8.412	5.540
Uruguay	176,2	3,36	18.429	5.670
USA	9.629,1	283,96	10.171.400	34.870
Venezuela	912,1	24,63	124.949	4.760
<b>Summe</b>	<b>39.953,4</b>	<b>823,83</b>	<b>12.464.873</b>	—

<sup>a</sup> Bruttoinlandsprodukt.

<sup>b</sup> Bruttonationaleinkommen (früher: Bruttosozialprodukt).

<sup>c</sup> 2000.

Quelle: World Bank: *World Development Indicators Online* (www.worldbank.org).

**Tabelle 2: Sozioökonomische Strukturen der ALCA/FTAA-Teilnehmerstaaten**

Land	Human Development Index 2000	Anteil der Landwirtschaft am BIP <sup>a</sup> 2001 (in %)	Anteil der Industrie am BIP <sup>a</sup> 2001 (in %)	Anteil von <i>High-tech</i> -Produkten an den Exporten 2000 (in %)
Antigua und Barbuda	0,800	4,0	21,1	..
Argentinien	0,844	4,8 <sup>b</sup>	27,6 <sup>b</sup>	9,0
Bahamas	0,826	..	..	..
Barbados	0,871	6,3 <sup>b</sup>	21,0 <sup>b</sup>	22,7
Belize	0,784	23,0 <sup>b</sup>	29,0 <sup>b</sup>	0,0 <sup>c</sup>
Bolivien	0,653	22,0 <sup>b</sup>	15,3 <sup>b</sup>	..
Brasilien	0,757	8,0	35,8	18,6
Chile	0,831	10,5 <sup>b</sup>	33,5 <sup>b</sup>	3,4
Costa Rica	0,820	9,1	28,6	..
Dominica	0,779	17,4 <sup>b</sup>	23,5 <sup>b</sup>	6,5
Dominikanische Republik	0,727	11,2 <sup>b</sup>	34,3 <sup>b</sup>	..
Ekuador	0,732	10,8	32,9	5,6
El Salvador	0,706	10,1 <sup>b</sup>	30,2 <sup>b</sup>	6,0
Grenada	0,747	7,8 <sup>b</sup>	24,2 <sup>b</sup>	0,1 <sup>c</sup>
Guatemala	0,631	22,6	19,7	7,9
Guyana	0,708	31,3	28,3	..
Haiti	0,471	28,4 <sup>b</sup>	20,2 <sup>b</sup>	..
Honduras	0,638	17,7 <sup>b</sup>	31,5 <sup>b</sup>	2,4 <sup>c</sup>
Jamaika	0,742	6,3 <sup>b</sup>	30,5 <sup>b</sup>	0,1
Kanada	0,940	2,6 <sup>b</sup>	31,5 <sup>b</sup>	18,6
Kolumbien	0,772	13,5 <sup>b</sup>	29,8 <sup>b</sup>	7,3
Mexiko	0,796	4,4	26,8	22,4
Nikaragua	0,635	32,4 <sup>c</sup>	23,0 <sup>c</sup>	4,9
Panama	0,787	6,7 <sup>b</sup>	16,7 <sup>b</sup>	0,3 <sup>c</sup>
Paraguay	0,740	20,6 <sup>b</sup>	27,4 <sup>b</sup>	3,0
Peru	0,747	7,8	27,3	3,5 <sup>c</sup>
St. Kitts und Nevis	0,814	3,4 <sup>b</sup>	24,5 <sup>b</sup>	0,6
St. Lucia	0,772	7,9 <sup>b</sup>	19,6 <sup>b</sup>	8,1
St. Vincent u. Grenadinen	0,733	10,3	24,4	0,0
Surinam	0,756	9,7 <sup>b</sup>	20,4 <sup>b</sup>	1,0 <sup>c</sup>
Trinidad & Tobago	0,805	1,6 <sup>b</sup>	43,2 <sup>b</sup>	1,0
Uruguay	0,831	6,0 <sup>b</sup>	27,3 <sup>b</sup>	2,0
USA	0,939	1,6 <sup>b</sup>	24,6 <sup>b</sup>	34,0
Venezuela	0,770	5,0	50,4	3,0

<sup>a</sup> Bruttoinlandsprodukt.

<sup>b</sup> 2000.

<sup>c</sup> 1999.

.. Nicht verfügbar.

Quelle: United Nations Development Programme: *Human Development Report 2002*, New York/Oxford 2002; World Bank: *World Development Indicators Online* (www.worldbank.org).

Enorme wirtschaftliche Chancen für Lateinamerika werden bei einer Verwirklichung des ALCA/FTAA-Projektes vor allem darin gesehen, dass lateinamerikanische Produzenten einen verbesserten Zugang zu den Märkten Nordamerikas erhalten, und damit zu dem US-Markt als umsatzstärksten Markt der Welt, der ohnehin bereits jetzt für die meisten lateinamerikanischen Volkswirtschaften der wichtigste Absatzmarkt für ihre Exporte ist. Mehr als die Hälfte der lateinamerikanischen Exporte geht derzeit in die USA. Durch eine gesamtamerikanische Freihandelszone würden zudem die noch bestehenden Zollschränken zwischen den lateinamerikanischen Staaten beseitigt, so dass auch der intraregionale Handel zusätzlichen Auftrieb erhalten könnte. Und insoweit ausländische Direktinvestitionen komplementär zu grenzüberschreitenden Handelsströmen sind, ist von der Bildung der Freihandelszone auch eine weitere Dynamisierung der Kapitalverflechtungen innerhalb der Region zu erwarten.

Für das ALCA/FTAA-Projekt spricht, dass Freihandel zumindest theoretisch dazu beiträgt, den Wohlstand aller Beteiligten zu mehren, das wirtschaftliche Wachstum zu begünstigen und Produktivitätssteigerungen zu fördern. Eine *win-win*-Situation, bei der sich alle besser stellen, bedeutet Freihandel jedoch nur, wenn alle Partner zu gleichen Bedingungen am freien Handel teilnehmen können. Ohnehin gibt es regionale Freihandelszonen für die Mitgliedsländer nicht umsonst. Der tatsächlich zu realisierende wirtschaftliche Gewinn bei einem Übergang zu Freihandel hängt von vorhandenen komparativen Außenhandelsvorteilen und von dem bislang bestehenden Zollschutz gegenüber ausländischen Konkurrenten ab. Solange potenzielle Verlierer des Freihandels keine Gewähr haben, für ihre Verluste von den Gewinnern des Freihandels kompensiert zu werden, leisten sie Widerstand oder sie versuchen zumindest, die Risiken des Freihandels durch Ausnahmeregelungen zu minimieren. Potenzielle Verlierer des Freihandels gibt es nicht nur in Lateinamerika, sondern auch in den USA und Kanada und sie alle werden versuchen, Marktzugangsbeschränkungen zu ihren Gunsten durchzusetzen; sie wollen für ihre nach der völligen Liberalisierung des grenzüberschreitenden Handels befürchteten materiellen Einbußen bezahlt werden, und das möglichst im Voraus.

Zweifelsohne stellen die kontroversen Vorstellungen der Beteiligten in wichtigen Fragen ganz erhebliche Belastungen für die ALCA/FTAA-Verhandlungen der kommenden

Jahre dar. Es sind vor allem drei zentrale Punkte, in denen eine Annäherung der Standpunkte schwierig sein wird:

- Die Verknüpfung des geplanten Freihandelsabkommens mit der Verpflichtung aller Vertragspartner zur Beachtung von Umweltschutznormen und Arbeitnehmerrechten.
- Die Liste der sogenannten „sensiblen Produkte“, die von der Handelsliberalisierung während einer Übergangsfrist ausgenommen werden.
- Die Frage der Exportsubventionen, insbesondere für Agrarprodukte.

Die meisten Staaten Lateinamerikas und der Karibik lehnen es ab, in einem ALCA/FTAA-Abkommen Verpflichtungen zur Beachtung von Umweltschutznormen und Arbeitnehmerrechten festzuschreiben. Denn dies hätte zur Folge, dass Produkten aus Lateinamerika der Zugang zu den nordamerikanischen Märkten verschlossen bliebe, wenn sie vereinbarten Umweltauflagen nicht genügen oder wenn bei ihrer Herstellung bestimmte arbeitsrechtliche Normen verletzt werden. Gerade ein solcher Mechanismus wird aber von verschiedenen politischen Kräften in den USA und in Kanada mit Nachdruck gefordert. Dort haben Umweltschutzgruppen und Gewerkschaften ihre Forderungen in der Auseinandersetzung um die Ausgestaltung des NAFTA-Vertrages bereits schon einmal durchgesetzt: Zwar blieben Fragen des Umweltschutzes und der Arbeitsbedingungen in dem ursprünglichen NAFTA-Abkommen ausgeklammert, aber sie wurden nachträglich in komplementären Verhandlungen geregelt. An innenpolitische Adressaten gerichtet, hat Präsident George W. Bush daher während einer Rede bei dem III. Gesamtamerikanischen Gipfeltreffen in Quebec bekräftigt, dass die Öffnung des US-Marktes einher gehen solle mit einer „starken Verpflichtung, unsere Umweltstandards zu schützen und die der Arbeit auszuweiten“; aber er hat gleichzeitig hinzugefügt, man dürfe es nicht zulassen, den Geist des Freihandels durch Umwelt- und Arbeitsstandards zu zerstören. Dieser relativierende Zusatz war wohl hauptsächlich zur Beruhigung der lateinamerikanischen Verhandlungspartner gedacht.

Anlass für strittige Diskussionen in den ALCA/FTAA-Verhandlungen bietet auch die Liste der sogenannten „sensiblen Produkte“, die vorerst oder für eine längere Übergangsfrist von der Handelsliberalisierung ausgenommen bleiben sollen. Konsens besteht bislang nur darin, dass

durch Ausnahmeregelungen insgesamt 15% des Handelsvolumens nicht überschritten werden dürfen; jedoch ist noch offen, ob jedes Land selbst entscheiden kann, für welche seiner Produkte die Ausnahmeregel gilt. In diesem Falle könnte jedes Land diejenigen Produkte als „sensibel“ deklarieren, die international nicht wettbewerbsfähig sind, deren freier Handel aber für ein anderes ALCA/FTAA-Mitgliedsland von besonderer Bedeutung wäre. Setzen beispielsweise die USA Stahlbleche aus nationaler Produktion auf die Liste ihrer „sensiblen“ Produkte, dann träfe dies die Exporte brasilianischer Stahlproduzenten, deren Herstellungskosten zu den niedrigsten der Welt zählen. In gleicher Weise könnte Brasilien seine Papier- und Zelluloseindustrie vor der direkten Konkurrenz mit Unternehmen aus den USA oder Kanada schützen.

Von höchster Brisanz in den ALCA/FTAA-Verhandlungen ist das Thema Agrarprotektionismus und die Subventionierung von Agrarexporten. Ungeachtet aller Freihandelsrhetorik schützen die USA und Kanada ihre Landwirtschaft durch Einfuhrzölle, durch vielfältige nichttarifäre Hemmnisse sowie durch offene und verdeckte Subventionen vor unliebsamer ausländischer Konkurrenz. Immerhin ließen sich die USA die Unterstützung der landwirtschaftlichen Produktion im Jahr 2001 schätzungsweise US\$ 49 Mrd. kosten, Kanada wendete dafür fast US\$ 4 Mrd. auf. Vor allem Brasilien mit seinem enormen agrarischen Exportpotenzial fordert in den ALCA/FTAA-Verhandlungen mit Nachdruck, auf jegliche Subventionierung von Agrarexporten zu verzichten; zudem solle es untersagt werden, durch den Subventionswegfall innerhalb der ALCA/FTAA eingesparte Mittel zur Unterstützung von Agrarexporten in andere Regionen einzusetzen, da dies den Wettbewerb auf Drittmarkten zu Lasten der Anbieter aus anderen ALCA/FTAA-Ländern verzerren könne. Die USA und Kanada wollen hingegen das Thema Agrarsubventionen im Rahmen der *WTO-Doha Development Agenda* geregelt sehen, um auch die Europäische Union (EU) in entsprechende Verpflichtungen einzubinden.

Die strittigen Punkte bergen ein erhebliches Konfliktpotenzial für die weiteren ALCA/FTAA-Verhandlungen, bis hin zum Risiko des Scheiterns. Die lateinamerikanischen und karibischen Verhandlungspartner erwarten, dass die USA und Kanada zu größeren Zugeständnissen bereit sein sollten als die Entwicklungsländer der Region. Sie können sich dabei auf den für die ALCA/FTAA-Verhandlungen vereinbarten Grundsatz berufen, dass die Unterschiede im

Hinblick auf Größe und Entwicklungsniveau der teilnehmenden Volkswirtschaften zu berücksichtigen sind. Jedoch ist das Pochen auf diplomatisch formulierte Verhandlungsgrundsätze eine Sache, die normative Kraft politischer und ökonomischer Verhandlungsmacht eine andere. Diese Verhandlungsmacht ist zwischen den Beteiligten des ALCA/FTAA-Prozesses asymmetrisch verteilt.

## **2. Das Erbe der Vergangenheit belastet das Verhältnis USA - Lateinamerika**

Ein Rückblick auf die US-Lateinamerikapolitik vergangener Dekaden hilft zu verstehen, warum Appelle Washingtons an panamerikanische Zusammengehörigkeit bei den lateinamerikanischen Adressaten häufig ungute Erinnerungen an den immer wieder mit Gewalt durchgesetzten Anspruch der USA wecken, zu einer besonderen Mission in der gesamten Neuen Welt ermächtigt und verpflichtet zu sein – zu einer Mission im eigenen Interesse. Denn zumindest in der Vergangenheit haben die USA aus ihrer Position der Stärke gegenüber Lateinamerika kaum einen Hehl gemacht. So musste Mexiko 1848 im Frieden von Guadalupe Hidalgo und einige Jahre später, 1854, im Gadsden-Kaufvertrag etwa die Hälfte seines Territoriums an die USA abtreten. Nach dem siegreichen Krieg gegen Spanien annektierten die USA 1898 aus den Resten des iberischen Weltreiches u.a. Puerto Rico und Kuba und 1903 erfanden sie auf Kosten Kolumbiens den Staat Panama, um sich das Nutzungsrecht an der Kanalzone zu sichern. Seit dem 19. Jahrhundert haben die USA durch Uminterpretation der Monroe-Doktrin von 1823 („Amerika den Amerikanern“) und Ausweitung zu einer Theorie des *Manifest Destiny* ihren Anspruch auf Vormundschaft über die lateinamerikanischen und karibischen Staaten legitimiert.

In aller Deutlichkeit hat US-Präsident Roosevelt 1904 die Prinzipien US-amerikanischer Hegemonialpolitik in Lateinamerika formuliert; er ließ die lateinamerikanischen Nachbarn wissen, dass eine Politik nicht toleriert werde, die von den Rechts- und Wertevorstellungen der USA abweiche oder deren wirtschaftlichen Interessen entgegen laufe. Offensichtlich haben die USA ihre Rechte und Interessen in Lateinamerika häufig als verletzt angesehen. Denn die Liste der offenen US-Interventionen in den Ländern südlich des Río Grande und im karibischen Raum ist lange; auf dieser Liste stehen zwischen 1898 und dem Zweiten Weltkrieg Kuba, die Dominikanische Republik, Haiti, Mexiko, Nicaragua und Panama, nach dem Zweiten Weltkrieg

fanden US-Interventionen in Kuba, Guatemala, der Dominikanischen Republik, Grenada, Nicaragua und Panama statt. Hinzu kommt die skandalöse Liste verdeckter US-Mitwirkung bei der Etablierung von Militärregimen in Lateinamerika, wie beispielsweise in Brasilien (1964) und in Chile (1973).

Die Legate der gemeinsamen Geschichte belasten die USA als Verhandlungspartner in Lateinamerika mit einem Vertrauens- und Glaubwürdigkeitsproblem. Die schönen Worte pan-amerikanischer Rhetorik von US-Politikern haben allzu häufig im Gegensatz gestanden zu den hässlichen Fakten der US-Lateinamerikapolitik. Dies galt für Präsident Kennedys „Allianz für den Fortschritt“ genauso wie für die *Enterprise for the Americas*-Initiative von Präsident George Bush Sr. Derzeit werden in lateinamerikanischen Medien viele Facetten des politischen Glaubwürdigkeitsproblem der USA thematisiert, z.B. die Weigerung von Präsident George W. Bush Jr., das Kyoto-Protokoll zu unterzeichnen oder dessen Nichtigkeitserklärung der von Amtsvorgänger Bill Clinton geleisteten Unterschrift unter das Abkommen über den Internationalen Strafgerichtshof, aber auch der Umgang der USA mit der Todesstrafe. Mexiko hat im Januar 2003 Klage vor dem Internationalen Gerichtshof in Den Haag gegen die USA erhoben, denen vorgeworfen wird, 51 in ihrem Land zur Hinrichtung verurteilten Mexikanern die Information verweigert zu haben, die Hilfe von mexikanischen Konsulaten in Anspruch nehmen zu können (*Süddeutsche Zeitung* vom 22.01.2003).

Das Glaubwürdigkeitsproblem der USA in Lateinamerika relativiert auch die Demokratie-Klausel, die in dem ALCA/FTAA-Vertrag vorgesehen ist. Für die lateinamerikanischen Gesellschaften in ihrem keineswegs konsolidierten Prozess der (Re-)Demokratisierung kann diese Demokratie-Klausel nur insoweit einen Garantiewert haben, als auf ihre Durchsetzung Verlass ist – Verlass dabei auch auf die USA, als dem mit Abstand stärksten Akteur innerhalb des zukünftigen Bündnisses. Zweifel daran werden nicht nur in Lateinamerika formuliert, sondern auch in den USA selbst. So schrieb Paul Krugman unter der Überschrift „Losing Latin America“ in der *New York Times* (vom 16.04.2002) im Hinblick auf die undurchsichtige Rolle von US-Diplomaten bei dem Putsch gegen Venezuelas Präsidenten Hugo Chávez im April 2002:

„Surely the worst thing about this episode is the betrayal of our democratic principles; »of the people, by the people, for the people« isn't supposed to be followed by the words »as long as it suits U.S. interests«.“

Meinungsumfragen des unabhängigen US-Forschungsinstituts *The Pew Research Center For The People & The Press* in acht lateinamerikanischen Ländern ergaben im Jahr 2002, dass das Ansehen der USA im Vergleich zu früheren Jahren deutlich gesunken ist. Die Mehrheit der Befragten war der Ansicht, dass die Politik der USA zu einer Verschärfung der Unterschiede zwischen Arm und Reich beitrüge, und dass die Weltmacht keinen entscheidenden Beitrag zur Lösung der Weltprobleme leiste. In allen lateinamerikanischen Ländern, die in die Meinungsumfrage einbezogen waren, wurde eine zunehmende „Amerikanisierung“ der eigenen Gesellschaft mehrheitlich abgelehnt. Auch für die Irak-Politik der Bush-Administration findet sich in der lateinamerikanischen Öffentlichkeit kaum Unterstützung, hingegen viel Sympathie für die Haltung des „alten“ Europa in diesem Konflikt.

Ungeachtet ihrer in Lateinamerika sinkenden Popularität können die USA in den ALCA/FTAA-Verhandlungen *de facto* als *agenda-setting nation* agieren, während sich die lateinamerikanischen und karibischen Verhandlungspartner in der Rolle der *rule takers* befinden. Leider hält der *rule maker* die vereinbarten Spielregeln nicht immer ein. Dies werden lateinamerikanische Akteure in ihrer ALCA/FTAA-Verhandlungsstrategie und in dem Kosten-Nutzen-Kalkül möglicher Alternativen zu berücksichtigen haben. Faktum ist, dass es innerhalb Lateinamerikas deutliche Meinungsunterschiede bei der Beurteilung des ALCA/FTAA-Projektes und bei der auszuwählenden Verhandlungsstrategie gibt. Die Befürworter verweisen auf die Vorteile des erleichterten Zugangs lateinamerikanischer Produzenten zu den nordamerikanischen Märkten; Kritiker des Vorhabens befürchten eine Integration der beiden Amerikas unter dem Sternenbanner, die angesichts der wirtschaftlichen Übermacht der USA nichts anderes als eine Deindustrialisierung Lateinamerikas bedeuten würde und damit eine Rückkehr zu dem Exportmodell des Kolonialzeittyps.

### 3. Die lateinamerikanischen Interessen an dem ALCA/FTAA-Projekt sind unterschiedlich

Schon einmal, vor mehr als 100 Jahren haben die USA einen Vorschlag zur Bildung eines gesamtamerikanischen Wirtschaftsblocks unterbreitet. Dies geschah auf der I. Konferenz der Amerikanischen Staaten, die 1889/90 auf Einladung des US-Präsidenten Grover Cleveland in Washington, D.C. stattfand. Damals schlugen die USA die Bildung einer kontinentalen Zollunion mit reziproken Vorzugszöllen für die teilnehmenden Länder aus den beiden amerikanischen Halbkontinenten vor; der Vorschlag zielte darauf ab, den US-Industrien in der gesamten Region Wettbewerbsvorteile zu verschaffen und die Konkurrenz aus Großbritannien und anderen europäischen Industrienationen auszuschalten. Allerdings scheiterte die Realisierung des Projektes an der fehlenden Unterstützung durch lateinamerikanische Staaten. Vor allem Argentinien, Brasilien und Chile lehnten die Idee einer panamerikanischen Zollunion ab, durch die sie eine Gefährdung ihrer traditionellen Handelsbeziehungen zu Europa befürchteten. Die USA änderten daraufhin ihre Taktik und begannen, mit einzelnen lateinamerikanischen Ländern bilaterale Handelsverträge und präferentielle Zollabkommen auszuhandeln.

Parallelen zur aktuellen Politik der USA sind unübersehbar. Neben dem multilateralen ALCA/FTAA-Verhandlungsprozess der 34 beteiligten Staaten haben die USA einzelnen lateinamerikanischen Staaten bilaterale Verhandlungen über Freihandelsverträge angeboten oder zu einem Abschluss gebracht. In bilateralen Verhandlungen hat allerdings die *agenda-setting nation* ein noch stärkeres Gewicht als in multilateralen Verhandlungen und kann mithin ihre eigenen Interessen leichter durchsetzen, ohne substanzielle Konzessionen machen zu müssen. Zudem kann das Nebeneinander von multilateralen und bilateralen Verhandlungen die hierfür erforderlichen Managementkapazitäten vor allem der kleineren lateinamerikanischen und karibischen Staaten schnell übersteigen. Für den ALCA/FTAA-Verhandlungsprozess erhalten die Teilnehmerstaaten Lateinamerikas und der Karibik administrative und finanzielle Unterstützung sowie fachliche Beratung durch das *Tripartite Committee*, das gemeinsam von der *Inter-American Development Bank* (IDB), der *Organization of American States* (OAS) und der *Comisión Económica para América Latina y el*

*Caribe de las Naciones Unidas* (CEPAL) gebildet wird.

Alle an dem ALCA/FTAA-Prozess beteiligten Staaten Lateinamerikas und der Karibik gehören einem oder sogar mehreren subregionalen Integrationsbündnissen an, die sich teilweise sogar überlappen (vgl. Tabelle 3). Die Blockkohäsion dieser bestehenden Integrationsbündnisse kann sich durch die ALCA/FTAA-Perspektive nachhaltig verändern, da in den Volkswirtschaften der Region die bisherigen Integrationsstrategien unter Kosten-Nutzen-Erwägungen neu kalkuliert werden. Dabei lassen sich drei Optionen unterscheiden:

- Eine Strategie des *bandwagoning*, d.h. des Schulterschlusses mit der US-Politik, bietet sich an, wenn lateinamerikanische Verhandlungspartner die eigenen Interessen als weitgehend übereinstimmend mit denen der USA beurteilen.
- Eine Strategie des *counter-balancing*, d.h. der Behauptung eigener lateinamerikanischer Positionen in der Auseinandersetzung mit den USA, zielt vorrangig auf die Erweiterung und Vertiefung der bestehenden subregionalen Integrationsprojekte.
- Eine Strategie *kooperativer Konfrontation*, d.h. die Verweigerung unkonditionierter Gefolgschaft für das gesamtamerikanische Integrationsprojekt der US-Politik, werden diejenigen verfolgen, die durch Kooperationsverweigerung die Debatte in den USA zu beeinflussen suchen oder auf diese Weise von der US-Administration in den ALCA/FTAA-Verhandlungen Zugeständnissen erreichen wollen.

Viele zentralamerikanische und karibische Staaten neigen der ersten Option zu. Im Hinblick auf die geographische Nähe zu den USA und unter Berücksichtigung der bestehenden wirtschaftlichen Beziehungen betrachten sie das ALCA/FTAA-Projekt – in stillschweigender Übereinstimmung mit den USA – als eine Süderweiterung der NAFTA, als *Greater NAFTA*. Mit den zentralamerikanischen Staaten Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras und Nicaragua haben sich die USA im Januar 2003 bereits darauf geeinigt, bis Ende des Jahres einen Freihandelsvertrag zu schließen, der alle Zölle und andere Barrieren für Waren, Dienstleistungen und Investitionen beseitigt. Für Mexiko, dem bislang einzigen lateinamerikanischen NAFTA-Mitglied, bedeutet die Schaffung einer Freihandelszone USA-Zentralamerika oder gar eine

gesamthemisphärische NAFTA-Erweiterung in Form von ALCA/FTAA, dass es seinen bislang privilegierten Zugang zu dem US-Markt einbüßt. Damit würde für Mexiko die von US-Präsident George W. Bush bei seinem Besuch im Februar 2001 verkündete *Partnership for Prosperity* relativiert und die von der mexikanischen Außenpolitik verfolgte Strategie einer „qualifizierten Kongruenz“ mit den USA möglicherweise einem innenpolitischen Härtetest ausgesetzt.

Für eine Strategie des *counter-balancing* fehlt den lateinamerikanischen Integrationsbündnissen und den sie tragenden Staaten die politische und ökonomische Potenz; das gilt auch für den *Mercado Común del Sur* (MERCOSUR) – und zwar nicht erst seit der Argentinien-Krise. Bei einer realistischen Einschätzung der eigenen Handlungsmöglichkeiten bleibt daher für die lateinamerikanischen Staaten, deren Interessenlage keine *bandwagoning*-Strategie nahelegt, nur die Option einer kooperativen Konfrontationsstrategie. Wortführer jener lateinamerikanischen Staaten, die bei den Verhandlungen über das ALCA/FTAA-Projekt dieser Option zuneigen, ist seit langem Brasilien. Die Schaffung einer gesamtamerikanischen Freihandelszone gilt in Brasilien nur als eine von mehreren Integrationsoptionen und die Beteiligung an dem ALCA/FTAA-Prozess wird nicht um jeden Preis angestrebt. Seit die USA im Juni 1990 die *Enterprise for the Americas*-Initiative lanciert hatten, ist die brasilianische Außenpolitik in ihrer Einstellung gegenüber gesamtamerikanischen Integrationsplänen im Wesentlichen unverändert geblieben, auch wenn der diplomatische Ton im Laufe der Zeit gewechselt wurde. Aus der brasilianischen Perspektive nutzen die USA das ALCA/FTAA-Projekt als Instrument, um lateinamerikanische Integrationsvorhaben überflüssig zu machen und ein Lateinamerika nach US-Vorstellungen zu modellieren. Im brasilianischen Kongress wurde sogar schon die Forderung gestellt, die Frage eines Beitritts zu der gesamtamerikanischen Freihandelszone durch ein Plebiszit entscheiden zu lassen. Der neu gewählte brasilianische Präsident Luiz Inacio Lula da Silva hat vor und nach seinem Amtsantritt mehrfach verkündet, sein Land werde sich in den ALCA/FTAA-Verhandlungen stärker an den nationalen Inte-

ressen orientieren. In der zweitgrößten Volkswirtschaft Lateinamerikas wird befürchtet, durch eine ALCA/FTAA-Mitgliedschaft erhebliche Souveränitätsrechte zu verlieren, insbesondere bei dem Einsatz handels-, industrie- und technologiepolitischer Instrumente. Zudem besteht die begründete Furcht, dass bei einer völligen Öffnung der brasilianischen Märkte aus dem labilen außenwirtschaftlichen Gleichgewicht des Landes ein chronisches Ungleichgewicht wird. Dennoch hat die brasilianische Regierung einer Formalisierung der Verhandlungen zur Bildung der gesamtamerikanischen Freihandelszone zugestimmt, verfolgte damit aber wohl die vage Hoffnung, als Gegenleistung Zugeständnisse der US-Administration zu erhalten.

Die brasilianischen Hoffnungen sind vorerst enttäuscht worden. Denn das erste konkrete Verhandlungsangebot der USA begünstigt eindeutig die karibischen und zentralamerikanischen Partner, denen mit Inkrafttreten des ALCA/FTAA-Abkommens eine Senkung der US-Einfuhrzölle für Agrarprodukte um 85% bzw. 64% in Aussicht gestellt wird, während den MERCOSUR-Staaten nur eine Reduzierung um 50% angeboten wird; bei Industriegütern aus der Karibik sind die USA sogar zu einer Zollsenkung um 91% bereit, die Tarifsenkung für entsprechende Waren aus dem MERCOSUR soll hingegen lediglich 58% betragen. Um einer Isolierung in den ALCA/FTAA-Verhandlungen entgegen zu wirken, beschwört die brasilianische Außenpolitik die „südamerikanische Identität“ und sie kann sich darauf berufen, dass alle südamerikanischen Staatsoberhäupter bei ihrem Gipfeltreffen im Jahr 2000 in Brasília die Absicht bekräftigt haben, die bestehenden subregionalen Integrationsbündnisse MERCOSUR und *Comunidad Andina* (CAN) über ein Freihandelsabkommen zu verknüpfen. In dieses Abkommen sollen auch Chile, Guyana und Surinam einbezogen werden, so dass eine Freihandelszone der 12 südamerikanischen Staaten entstünde. Freilich würde dieses Projekt einer Südamerikanischen Freihandelszone (*Área de Libre Comercio de Sudamérica* - ALCSA) mit der Realisierung des ALCA/FTAA-Projektes politisch und ökonomisch obsolet werden und lediglich noch als „kulturelles Projekt“ einen Sinn machen.

**Tabelle 3: Subregionale Integrationsabkommen in Lateinamerika und der Karibik**

Land	Mitgliedschaft in multilateralen Bündnissen	Bilaterale Abkommen mit	
Antigua und Barbuda	CARICOM		
Argentinien	ALADI, MERCOSUR		
Bahamas	CARICOM		
Barbados	CARICOM		
Belize	CARICOM		
Bolivien	ALADI, CAN	Mexiko MERCOSUR (assoziiert)	
Brasilien	ALADI, MERCOSUR		
Chile	ALADI	Kanada, Kolumbien, Peru, Mexiko, USA, Venezuela, MCCA, MERCOSUR (assoziiert)	
Costa Rica	MCCA	Kanada <sup>a</sup> , Mexiko, Panama <sup>b</sup> , Trinidad & Tobago <sup>a</sup>	
Dominica	CARICOM		
Dominikanische Republik	MCCA <sup>a</sup>	CARICOM	
Ecuador	ALADI, CAN	Mexiko <sup>b</sup>	
El Salvador	MCCA	Panama <sup>a</sup>	
Grenada	CARICOM		
Guatemala	MCCA		
Guyana	CARICOM		
Haiti	CARICOM		
Honduras	MCCA		
Jamaika	CARICOM		
Kolumbien	ALADI, CAN, G-3		
Mexiko	ALADI, G-3, NAFTA		Bolivien, Chile, Costa Rica, Ekuador <sup>b</sup> , Nikaragua, Panama <sup>b</sup> , Peru <sup>b</sup> , Trinidad & Tobago <sup>b</sup>
Nikaragua	MCCA		Mexiko
Panama		Costa Rica <sup>b</sup> , El Salvador <sup>a</sup> , Mexiko <sup>b</sup>	
Paraguay	ALADI, MERCOSUR		
Peru	ALADI, CAN	Chile, Mexiko <sup>b</sup>	
St. Kitts und Nevis	CARICOM		
St. Lucia	CARICOM		
St. Vincent u. Grenadinen	CARICOM		
Surinam	CARICOM		
Trinidad & Tobago	CARICOM		
Uruguay	ALADI, MERCOSUR		
Venezuela	ALADI, CAN, G-3	Chile	

<sup>a</sup> Ende 2002 noch nicht ratifiziert.

<sup>b</sup> Ende 2002 noch im Verhandlungsstadium.

ALADI = Asociación Latinoamericana de Integración.

CARICOM = Caribbean Community and Common Market.

CAN = Comunidad Andina.

G-3 = Grupo de los Tres.

MCCA = Mercado Común Centroamericano.

MERCOSUR = Mercado Común del Sur.

Das ALCA/FTAA-Vorhaben soll zwar primär merkantilen Zwecken dienen, aber es hat eben nicht nur eine ökonomische Dimension, sondern es dient ebenso politischen Zielsetzungen der USA. In gewisser Weise geht es bei dem ALCA/FTAA-Projekt auch darum, Lateinamerika gegenüber dem europäischen Integrationsmodell zu immunisieren. Denn der erfolgreiche europäische Integrationsprozess mit seiner schrittweisen Süd- und Osterweiterung wird in Lateinamerika durchaus als Modellvorlage für eigene Integrationsbemühungen gesehen. Das EU-Modell beinhaltet grenzüberschreitende Regionalfonds zur Strukturangleichung und innergemeinschaftliche Ausgleichszahlungen für Integrationsverlierer – Mechanismen, die in der NAFTA nicht existieren und auch in dem zweitausendseitigen Entwurf für den ALCA/FTAA-Vertrag nicht vorgesehen sind, der sich eng an den NAFTA-Vertrag anlehnt. Die Unterschiede zwischen US-amerikanischen Integrationsvorstellungen und dem europäischen Integrationsmodell resultieren letztlich aus unterschiedlichen Konzeptionen des Gesellschaftsvertrages, der in der europäischen Tradition alle Bürger einbindet, das Eigentum mit sozialen Pflichten verknüpft und Unterstützung für die Schwächeren verlangt. Hingegen widersprechen Sozialbindung des Eigentums und staatlich organisierte Umverteilung in den USA dem sorgfältig kultivierten Gründungsmythos.

Die schwachen lateinamerikanischen Volkswirtschaften haben eine Wahl zwischen wirtschaftlicher Integration nach US-Regeln

und dem europäischen Integrationsmodell realistischerweise nur dann, wenn ihnen konstruktive europäische Angebote gemacht werden. Dabei tut sich die EU allerdings schwer, wie die stockenden Verhandlungen über ein transatlantisches, biregionales Freihandelsabkommen mit dem MERCOSUR zeigen. Lediglich mit Mexiko (1999) und Chile (2002) hat die EU bislang Freihandelsabkommen geschlossen. Zwar verbindet die EU mit ihren Freihandelsangeboten auch entwicklungspolitische Unterstützungsangebote, aber in der für Lateinamerika essentiellen Frage eines Abbaus des Agrarprotektionismus zeigen die Europäer wenig Kompromissbereitschaft. Ohnehin ergäben sich die größten wirtschaftlichen Vorteile für die meisten lateinamerikanischen Länder vermutlich bei einer gleichzeitigen Verwirklichung von ALCA/FTAA und Freihandelsabkommen mit der EU, worauf die *Inter-American Development Bank* in ihrem Jahresbericht 2002 zu den wirtschaftlichen und sozialen Fortschritten in Lateinamerika zu Recht hingewiesen hat. Bei dem ALCA/FTAA-Projekt geht es also auch um eine Neubestimmung des schwierigen transatlantischen Dreiecksverhältnisses USA-Lateinamerika-Europa.

#### **Nützliche Internet-Adressen zum Thema:**

<http://www.cepal.org>  
<http://www.ftaa-alca.org>  
<http://www.iadb.org>  
<http://www.oas.org>  
<http://people-press.org>

#### **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](mailto:hartmut.sangmeister@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: 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](mailto:iikh@uni-hamburg.de) · Internet: <http://www.duei.de/iik>

# **Institut für Iberoamerika-Kunde – Hamburg**

---

**Gilberto Calcagnotto / Detlef Nolte (Hrsg.)**

## **Südamerika zwischen US-amerikanischer Hegemonie und brasilianischem Führungsanspruch Konkurrenz und Kongruenz der Integrationsprozesse in den Amerikas**

Frankfurt/M.: Vervuert 2002, 281 S., € 28,00

ISBN 3-89354-604-9

Schriftenreihe des Instituts für Iberoamerika-Kunde, Hamburg  
Band 56

Ausgehend von der wissenschaftlichen Diskussion über das Wechselverhältnis von Regionalisierung und Globalisierung und den verstärkten Integrationsprozessen, die in Südamerika und in der gesamten westlichen Hemisphäre in den 90er Jahren zu verzeichnen waren, werden zunächst Hintergründe und Folgen der Neuausrichtung der brasilianischen Außenpolitik gegenüber seinen Nachbarn bewertet. Wie die neue Rolle Brasiliens von externen Akteuren außerhalb Südamerikas wahrgenommen wird, ist das Thema des zweiten Teils. Einer ambivalenten Position seitens der USA und Mexikos steht die eindeutig positive Haltung der EU gegenüber, die sowohl eine unabhängigere Rolle Südamerikas gegenüber den USA als auch eine engere wirtschaftliche Integration bejaht. Im dritten Teil geht es darum, wie wichtige südamerikanische Länder die neue Rolle Brasiliens wahrnehmen und wie sie ihre eigene Position gegenüber Brasilien sowie im südamerikanischen und im gesamtamerikanischen Integrationsprozess definieren. Ausgewählt wurden Argentinien, Chile, Peru und Venezuela. Deutsche Lateinamerika-Experten aus den Bereichen Außenpolitik und internationale Wirtschaftsbeziehungen, ausgewählte lateinamerikanische Wissenschaftler aus Brasilien und Chile sowie außenpolitische Praktiker kommen dabei zu Wort.

**Institut für Iberoamerika-Kunde, Alsterglaciis 8, 20354 Hamburg**

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

E-Mail: [iikh@uni-hamburg.de](mailto:iikh@uni-hamburg.de) – <http://www.duei.de/iik>