





Jan Eduard Augener

# Subregionale Integration und Außenpolitik in der neoliberalen Epoche in Lateinamerika

Bolivien, Brasilien, Chile und Costa Rica  
im Vergleich

Jan Eduard Augener,  
»Subregionale Integration und Außenpolitik in der neoliberalen Epoche in Lateinamerika  
– Bolivien, Brasilien, Chile und Costa Rica im Vergleich«

© 2008 der vorliegenden Ausgabe: MV-Wissenschaft

Die MV-Wissenschaft erscheint im

Verlagshaus Monsenstein und Vannerdat OHG, Münster

[www.mv-wissenschaft.com](http://www.mv-wissenschaft.com)

© 2008 Jan Eduard Augener

Alle Rechte vorbehalten

Satz: Thorsten Hartmann

Umschlag: MV-Verlag

Druck und Bindung: MV-Verlag

ISBN 978-3-86582-720-3

## Danksagung

Die vorliegende Studie ist meine von der Fakultät für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften der Universität Heidelberg im April 2008 angenommene Inaugural-Dissertation im Fach Politische Wissenschaft mit dem Titel »Außenpolitik und sub-regionale Integration in Lateinamerika. Bolivien, Brasilien, Chile und Costa Rica im Vergleich«.

Gutachter der Arbeit waren Prof. Dr. Dieter Nohlen und Prof. Dr. Hartmut Sangmeister. Nach vier langen Jahren möchte ich mich an dieser Stelle ganz herzlich bei allen denen bedanken, die mich auf diesem Weg begleitet und unterstützt haben.

Die wichtigsten Personen auf diesem Weg waren sicherlich meine langjährige Freundin Helene Volkensfeld und meine Eltern, denen ich diese Arbeit auch widme. Finanziell hätte dieses privat finanzierte Projekt ohne das Vermächtnis meines verstorbenen Großvaters Herbert Schelberger sicherlich nicht durchgeführt werden können. Auch ihm gebührt der entsprechende Dank.

Für das Lektorat der Arbeit danke ich Dorothee Klein-Lipp sowie meinen Heidelberger Freunden Christian Baukhage, Christian Decoster und Holger Klitzing. Für anregende und konstruktive Kritik danke ich den Teilnehmern des Magistranden- und Doktorandenkolloquium am Institut für Politische Wissenschaft (IPW) in Heidelberg. Prof. Dr. Detlef Junker danke ich dafür, mir wissenschaftliches Vorbild und Mentor gewesen zu sein. Prof. Dr. Sebastian Harnisch danke ich dafür der ausgleichende Pol in meiner Disputation (bei ihm legte ich außerdem meine erste und letzte wissenschaftliche Prüfung ab) gewesen zu sein. PD. Dr. Harald Barrios danke ich für Inspiration, wissenschaftliche Ratschläge und Hilfe im schwierigsten Moment meiner Magisterarbeit. Wissenschaftliche Wegbegleiter, die mir in meiner Zeit in Berlin immer mit Rat und Tat zur Seite standen, waren Claudia Zilla und Johannes Schwehm. Auch ihnen sei gedankt. Bedanken möchte ich mich schließlich noch bei meinen vielen Gesprächspartnern in Lateinamerika, die mich in unglaublich kooperativer Art und Weise unterstützten und mir halfen, die Informationen zu erhalten, die ich für meine Arbeit benötigte. In keiner besonderen Reihenfolge: Ivan Witker Barra, Roberto Durán Sepúlveda, Carlos Huneus, Alfredo Rehren, Joaquín Fernandois, Graciela Santana, Luis Muñoz Villaroel, Tomás Chuaqui Henderson, Gustavo Fernández Saavedra, Annette Schwarzbauer, Ramiro Orías Arredondo, William Torres Armas, Jorge Kafka, Pablo Mendieta Ossio, Javier Jiménez, Julio Alvarado, Alberto Zelada Castedo, Victor Rico Fronataura, Ariel Benavides Gisbert, Oswaldo Barriga, Raúl Barrios, H.C.F. Mansilla, Rodolfo Richter, Susanne Köhler, Marco Antonio Barroso, Roberto Alvarado Kirigin, Dr. Wilhelm Hofmeister, Leany Barreiro de S. Lemos, Bruno Mendes

# Inhalt

Danksagung.....	5
Abkürzungsverzeichnis .....	13
<b>I. Einleitung.....</b>	<b>17</b>
<i>I.1 Einführung in die Problematik.....</i>	<i>17</i>
<i>I.2 Literatur- und Forschungslage .....</i>	<i>19</i>
<i>I.3 Fallauswahl und Untersuchungszeitraum .....</i>	<i>24</i>
<i>I.4 Untersuchungskontext .....</i>	<i>28</i>
<i>I.5 Forschungsdesign und Methodik der Dissertation.....</i>	<i>29</i>
<i>I.6 Aufbau der Arbeit .....</i>	<i>32</i>

<b>II. Theoretische Grundlagen</b> .....	34
<b>II.1 Begriffsbestimmung</b> .....	34
<b>II.1.1 Außenpolitik</b> .....	34
II.1.1.1 Außenpolitik als Policy .....	34
II.1.1.2 Akteure der Außenpolitik .....	35
<b>II.1.2 Region, Subregion</b> .....	36
<b>II.1.3 Subregionale Integration in Lateinamerika</b> .....	37
II.1.3.1 Das 3-Ebenen Modell von Integration .....	37
II.1.3.2 Definition von Integration.....	38
II.1.3.3 Die Integrationsprozesse der ersten Generation .....	39
II.1.3.4 Wandel der internationalen Rahmenbedingungen.....	40
II.1.3.5 Die Integrationsprozesse der zweiten Generation .....	41
II.1.3.6 Die subregionalen Integrationssysteme Lateinamerikas .....	43
II.1.3.7 Entwicklungstheoretische Ziele subregionaler Integration .....	45
II.1.3.8 Regimetyp und subregionale Integration .....	46
<b>II.2 Untersuchungsdimensionen der Außenpolitikanalyse</b> .....	49
<b>II.2.1 Politisch-institutionelle Dimension</b> .....	50
<b>II.2.2 Wirtschaftliche Dimension</b> .....	51
<b>II.3 Begründung der Auswahl der zu untersuchenden Bestimmungsfaktoren</b> .....	53
<b>II.3.1 Geographische Faktoren</b> .....	56
<b>II.3.2 Sozio-ökonomische Faktoren</b> .....	57
<b>II.3.3 Politische Faktoren</b> .....	57
<b>II.3.4 Kulturelle Faktoren</b> .....	59
<b>II.3.5 Internationale Rahmenbedingungen</b> .....	60

<b>III. Außenpolitik und subregionale Integration .....</b>	<b>62</b>
<b>III.1 Bolivien .....</b>	<b>62</b>
<b>III.1.1 Historische Erfahrungen mit subregionaler Kooperation und                   Integration .....</b>	<b>62</b>
<b>III.1.2 Politisch-institutionelle Dimension .....</b>	<b>63</b>
<b>III.1.3 Wirtschaftliche Dimension .....</b>	<b>71</b>
<b>III.2 Brasilien .....</b>	<b>76</b>
<b>III.2.1 Vorgeschichte des aktiven brasilianischen Integrationsverhaltens in                   Südamerika .....</b>	<b>76</b>
<b>III.2.2 Politisch-Institutionelle Dimension .....</b>	<b>79</b>
<b>III.2.3 Wirtschaftliche Dimension .....</b>	<b>85</b>
<b>III.3 Chile .....</b>	<b>89</b>
<b>III.3.1 Historische Erfahrungen mit subregionaler Integration .....</b>	<b>89</b>
<b>III.3.2 Politisch-institutionelle Dimension .....</b>	<b>89</b>
<b>III.3.3 Wirtschaftliche Dimension .....</b>	<b>93</b>
<b>III.4 Costa Rica .....</b>	<b>95</b>
<b>III.4.1 Historische Erfahrungen mit subregionaler Integration .....</b>	<b>95</b>
<b>III.4.2 Politisch-institutionelle Dimension .....</b>	<b>96</b>
<b>III.4.3 Wirtschaftliche Dimension .....</b>	<b>98</b>

<b>IV. Länderspezifische Untersuchung der Bestimmungsfaktoren</b> .....	105
<b>IV.1. Geographische Faktoren</b> .....	105
<b>IV.1.1 Bolivien</b> .....	105
IV.1.1.1 Binnenland und geographisches Herz Südamerikas .....	105
IV.1.1.2 Die Doctrina Ostrina – Bolivien ein Land der Kontakte.....	108
IV.1.1.3 Der Austritt Perus aus dem Andenpakt (1992-1997).....	110
IV.1.1.4 Bolivien als Zusammenführer von CAN und Mercosur .....	111
<b>IV.1.2 Brasilien</b> .....	112
<b>IV.1.3 Chile</b> .....	116
<b>IV.1.4 Costa Rica</b> .....	119
<b>IV.2. Sozio-ökonomische Faktoren</b> .....	121
<b>IV.2.1 Wirtschaftlicher Transformationsprozess und Wachstums- und Entwicklungsstrategie</b> .....	121
<b>IV.2.1.1 Bolivien</b> .....	121
IV.2.1.1.1 Die Phasen des wirtschaftlichen Transformationsprozesses in Bolivien .....	121
IV.2.1.1.2 Das Ende des staatszentrierten Entwicklungs- und Wachstumsmodells .....	122
IV.2.1.1.3 Der wirtschaftliche Transformationsprozess durch die NPE (1985-1993) .....	123
IV.2.1.1.4 Strukturelle Defizite der bolivianischen Wirtschaft.....	126
IV.2.1.1.5 Die bolivianische Wachstums- und Entwicklungsstrategie.....	128
IV.2.1.1.6 Die Epoche des Gas – Bolivien als Energievertriebsknotenpunkt Südamerikas .....	131
IV.2.1.1.7 Boliviens Außenwirtschaftsbeziehungen zu den USA.....	133
<b>IV.2.1.2 Brasilien</b> .....	135
IV.2.1.2.1 Die Phasen des wirtschaftlichen Transformationsprozesses in Brasilien .....	135
IV.2.1.2.2 Krise und Erschöpfung der ISI .....	136
IV.2.1.2.3 Beginn der Strukturanpassung und Außenöffnung unter Collor und Franco .....	138
IV.2.1.2.4 Strukturreformen und makroökonomische Stabilisierung durch den Plano Real.....	140
IV.2.1.2.5 Die brasilianische Wachstums- und Entwicklungsstrategie.....	142
IV.2.1.2.6 Brasiliens Außenwirtschaftsbeziehungen zu den USA .....	146
<b>IV.2.1.3 Chile</b> .....	151
IV.2.1.3.1 Die Phasen des wirtschaftlichen Transformationsprozesses in Chile .....	151
IV.2.1.3.2 Der wirtschaftliche Transformationsprozess im Rahmen des Autoritarismus .....	151
IV.2.1.3.3 Die weltmarktorientierte Wachstums- und Entwicklungsstrategie seit 1990.....	154
IV.2.1.3.4 Externe Abstützung der exportgeleiteten Wachstums- und Entwicklungsstrategie .....	156
IV.2.1.3.5 Chiles Außenwirtschaftsbeziehungen mit den USA .....	160

IV.2.1.4	<i>Costa Rica</i> .....	162
IV.2.1.4.1	<i>Phasen des wirtschaftlichen Transformationsprozesses in Costa Rica</i> .....	162
IV.2.1.4.2	<i>Entwicklung, Ausbau und Krise des staatszentrierten Entwicklungsmodells</i> .....	163
IV.2.1.4.3	<i>Krisenmanagement und wirtschaftlicher Transformationsprozess</i> .....	164
IV.2.1.4.4	<i>Ausbau der weltmarktorientierten Wachstums- und Entwicklungsstrategie</i> .....	166
IV.2.1.4.5	<i>Costa Ricas Außenwirtschaftsbeziehungen zu den USA</i> .....	170
<b>IV.2.2</b>	<b><i>Divergierende Entwicklungsniveaus</i></b> .....	<b>172</b>
IV.2.2.1	<i>Bolivien</i> .....	172
IV.2.2.1.1	<i>Bolivien – Das Tibet Südamerikas</i> .....	172
IV.2.2.1.2	<i>Gesundheit</i> .....	175
IV.2.2.1.3	<i>Bildung</i> .....	176
IV.2.2.1.4	<i>Einkommensverteilung, Armut Arbeitslosigkeit</i> .....	177
IV.2.2.1.5	<i>Staatliche Sozialausgaben, Migrationsprobleme</i> .....	180
IV.2.2.2	<i>Brasilien</i> .....	180
IV.2.2.2.1	<i>»Belíndia« – Strukturelle Heterogenität in Brasilien</i> .....	180
IV.2.2.2.2	<i>Gesundheit</i> .....	184
IV.2.2.2.3	<i>Bildung</i> .....	185
IV.2.2.2.4	<i>Einkommensverteilung, Armut Arbeitslosigkeit</i> .....	186
IV.2.2.2.5	<i>Staatliche Sozialausgaben, Migrationsprobleme</i> .....	188
IV.2.2.3	<i>Chile</i> .....	190
IV.2.2.3.1	<i>Der südamerikanische »Jaguar«</i> .....	190
IV.2.2.3.3	<i>Gesundheit</i> .....	192
IV.2.2.3.4	<i>Bildung</i> .....	193
IV.2.2.3.5	<i>Einkommensverteilung, Armut und Arbeitslosigkeit</i> .....	194
IV.2.2.2.5	<i>Staatliche Sozialausgaben in Chile</i> .....	196
IV.2.2.4	<i>Costa Rica</i> .....	196
IV.2.2.4.1	<i>Das »Modell« Costa Rica</i> .....	196
IV.2.2.4.2	<i>Gesundheit</i> .....	199
IV.2.2.4.3	<i>Bildung</i> .....	200
IV.2.2.4.5	<i>Einkommensverteilung, Armut und Arbeitslosigkeit</i> .....	201
IV.2.2.4.5	<i>Staatliche Sozialausgaben</i> .....	202
IV.2.2.4.6	<i>Sozial verheerende Effekte des Hurrikan Mitch</i> .....	203
IV.2.2.4.7	<i>Migrationsprobleme</i> .....	203
<b>IV.3</b>	<b><i>Politische Faktoren</i></b> .....	<b>205</b>
<b>IV.3.1</b>	<b><i>Bolivien</i></b> .....	<b>205</b>
<b>IV.3.2</b>	<b><i>Brasilien</i></b> .....	<b>208</b>
<b>IV.3.3</b>	<b><i>Chile</i></b> .....	<b>217</b>
<b>IV.3.4</b>	<b><i>Costa Rica</i></b> .....	<b>219</b>

<b>IV.4 Kulturelle Faktoren</b> .....	220
<b>IV.4.1 Regionale Identität/Subregionale Identität</b> .....	220
<b>IV.4.2 Sozial-Psychologische Faktoren</b> .....	226
IV.4.2.1 Bolivien.....	226
IV.4.2.1.1 Das nationale Selbstverständnis Boliviens .....	226
IV.4.2.1.2 Das Trauma der Binnenlage und die »Doctrina Ostría«.....	227
IV.4.2.1.3 Boliviens doppelte historische und kulturelle Bindung .....	231
IV.4.2.1.4 Öffentliche Meinung und subregionale Integration .....	231
IV.4.2.1.5 Einstellungen bolivianischer Akteure zur subregionalen Integration.....	233
IV.4.2.1.6 Vorbehalte gegenüber der ALCA.....	235
IV.4.2.2 Brasilien .....	237
IV.4.2.2.1 Das internationale Selbstverständnis Brasiliens .....	237
IV.4.2.2.2 Nachbarschaftliche Beziehungen zu Argentinien.....	240
IV.4.2.2.3 Einstellungen brasilianischer Akteure zur subregionalen Integration.....	241
IV.4.2.2.3 Vorbehalte gegen die ALCA.....	244
IV.4.2.3 Chile .....	246
IV.4.2.3.1 Chile ein »país distinto«.....	246
IV.4.2.3.2 Wirtschaftliche Vorbehalte gegen den Mercosur .....	247
IV.4.2.3.3 Einstellungen chilenischer Akteure zur Assoziation mit dem Mercosur.....	248
IV.4.2.3.4 Einstellungen chilenischer Akteure zur Vollmitgliedschaft im Mercosur .....	250
IV.4.2.4 Costa Rica .....	252
IV.4.2.4.1 Die Last der Vergangenheit .....	252
IV.4.2.4.2 Das nationale Selbstverständnis der Andersartigkeit .....	254
IV.4.2.4.4 Politische Stabilität und demokratische Tradition .....	255
IV.4.2.4.5 Öffentliche Meinung und subregionale Integration .....	256
IV.4.2.4.6 Der Zentralamerika-Konflikt und Flüchtlingsströme .....	258
<b>IV.5 Internationale Rahmenbedingungen</b> .....	259
<b>IV.5.1 Regionalisierung der Weltwirtschaft nach Ende des Ost-West Konflikts</b> .....	259
<b>IV.5.2 US-amerikanische Regionalisierungsbestrebungen in der westlichen Hemisphäre</b> .....	263
IV.5.2.1 Die Initiative für die Amerikas und der Miami Gipfel .....	263
IV.5.2.2 Die Trade Promotion Authority (TPA) und die ALCA-Verhandlungen .....	266
IV.5.2.3 Das Scheitern der ALCA-Verhandlungen.....	268

<b>V.</b>	<b>Vergleichende Analyse</b> .....	270
<b>V.1</b>	<i>Länderspezifische Ausprägung der abhängigen Variablen</i> .....	270
<b>V.2</b>	<i>Differenz in der abhängigen Variablen</i> .....	276
<b>V.3</b>	<i>Zusammenfassung der Bestimmungsfaktoren</i> .....	279
<b>V.3.1</b>	<i>Geographische Faktoren</i> .....	279
<b>V.3.2</b>	<i>Sozio-ökonomische Faktoren</i> .....	283
V.3.2.1	<i>Wirtschaftlicher Transformationsprozess/Wachstums- und Entwicklungsstrategie</i> .....	283
V.3.2.2	<i>Divergierende Entwicklungsniveaus</i> .....	294
<b>V.3.3</b>	<i>Politische Faktoren</i> .....	298
<b>V.3.4</b>	<i>Kulturelle Faktoren</i> .....	306
V.3.4.1	<i>Regionale Identität/Subregionale Identität</i> .....	306
V.3.4.2	<i>Sozial-psychologische Faktoren</i> .....	308
<b>V.3.5</b>	<i>Internationale Rahmenbedingungen</i> .....	315
<b>V.4</b>	<i>Vergleich und Gewichtung der Bestimmungsfaktoren</i> .....	323
<b>V.5</b>	<i>Schlussbetrachtung der Ergebnisse</i> .....	339
<b>VI.</b>	<b>Literaturverzeichnis</b> .....	346
<b>VI.1</b>	<i>Quellen</i> .....	346
<b>VI.2</b>	<i>Statistiken</i> .....	348
<b>VI.3</b>	<i>Zeitungen/Zeitschriften</i> .....	350
<b>VI.4</b>	<i>Interviews</i> .....	350
<b>VI.5</b>	<i>Literatur</i> .....	351
<b>VII.</b>	<b>Anhang</b> .....	387

## Abkürzungsverzeichnis

<b>AAP</b>	<b>Acuerdo de Alance Parcial</b>
<b>PROCOMER</b>	<b>Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica</b>
<b>ACE</b>	<b>Acuerdo de Complementación Económica</b>
<b>ADN</b>	<b>Acción Democrática Nacionalista (Bolivien)</b>
<b>AEC</b>	<b>Arancel Externo Común</b>
<b>AFTA</b>	<b>Andean Free Trade Agreement</b>
<b>ALADI</b>	<b>Asociación Latinoamericana de Integración</b>
<b>ALALC/LAFTA (engl.)</b>	<b>Asociación Latinoamericana de Libre Comercio/Latin American Free Trade Association</b>
<b>ALBA</b>	<b>Alternativa Bolivariana para las Americas</b>
<b>ALCA/FTAA (engl.)</b>	<b>Area de Libre Comercio de las Américas/Free Trade Area of the Americas</b>
<b>ALCSA/SAFTA (engl.)</b>	<b>Àrea de Libre Comercio Sudamericano/South American Free Trade Area</b>
<b>APEC</b>	<b>Asian-Pacific Economic Cooperation</b>
<b>APS</b>	<b>Allgemeines Präferenzsystem</b>
<b>ASEAN</b>	<b>Association of Southeast Asian Nations</b>
<b>ASEXMA</b>	<b>Asociación de Exportadores de Manufacturas (Chile)</b>
<b>BID</b>	<b>Banco Interamericano de Desarrollo</b>
<b>BIP</b>	<b>Bruttoinlandsprodukt</b>
<b>BNE</b>	<b>Bruttonationaleinkommen</b>
<b>CA-4</b>	<b>Grupo Centroamericano-4</b>
<b>CAF</b>	<b>Corporación Andino de Fomento</b>
<b>CAMEX</b>	<b>Cámara de Exportadores de Santa Cruz (Bolivien)</b>
<b>CAN</b>	<b>Comunidad Andina de Naciones</b>
<b>CARICOM</b>	<b>Caribbean Community</b>
<b>CARIFTA</b>	<b>Caribbean Free Trade Association</b>
<b>CBI</b>	<b>Caribbean-Basin-Initiative</b>
<b>CBTPA</b>	<b>Caribbean Basin Trade Partnership Act</b>
<b>CCJ</b>	<b>Corte Centroamericana de Justicia</b>
<b>CCM</b>	<b>Comisión de Comercio del Mercosur</b>

CEPAL/ECLAC (engl.)	Comisión Económica para América Latina/Economic Commission for Latin America and the Caribbean
CET	Common External Tariff
CIEPLAN	Corporación de Estudios para Latinoamérica (Chile)
CMC	Consejo del Mercado Común (Mercosur)
CNI	Confederación Nacional de la Industria (Brasilien)
COMEX	Ministerio der Comercio Exterior de Costa Rica
CPA	Comisión de Política Aduanera (Brasilien)
CPC	Confederación de la Producción y el Comercio (Chile)
CSN	Comunidad Sudamerica de Naciones
DIRECON	Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales de Chile
DR-CAFTA	Dominican Republic – Central American Free Trade Agreement
EFTA	European Free Trade Association
EG	Europäische Gemeinschaft
EU	Europäische Union
FLACSO	Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales
FONPLATA	Fondo Financiero para el Desarrollo de la Cuenca del Plata
FPZ	Freie Produktionszonen
FTA	Fast-Track Authorisation
G-3	Grupo de los Tres
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GCI	Growth Competitiveness Index
GMC	Grupo Mercado Común (Mercosur)
HDI	Human Development Index
HIPC	Heavily Indebted Poor Countries
IBCE	Instituto de Comercio Exterior (Bolivien)
IDA	Instituto de Desarrollo Agrario (Chile)
IIRSA	Iniciativa para la Infraestructura de Integración Regional Sudamericana
INCAE	Instituto Centroamericano de Administración de Empresas
INE	Instituto Nacional de Estadísticas (Bolivien)

INTAL	Instituto para la Integración de América Latina (Teil des BID)
IPEA	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Brasilien)
ISI	Imports substituierende Industrialisierung
ITN	Instituto Textil Nacional (Chile)
IWF/IMF (engl.)	Internationaler Währungsfond/International Monetary Fund
LLC	Land-Locked Country
LPAA/ATPA (eng.)	Ley de Preferencias Arancelarias Andinas/Andean Trade Preference Act
LPCAED/ATPDEA	Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Droga/Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act
MAS	Movimiento al Socialismo (Bolivien)
MCCA	Mercado Común Centroamericano
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
MIR	Movimiento de Izquierda Revolucionario (Bolivien)
MNR	Movimiento Nacionalista Revolucionario (Bolivien)
MST	Movimiento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra (Brasilien)
NAFTA	North American Free Trade Agreement
NIC	Newly Industrialized Country
NPE	Nueva Política Económica
NRO/NGO (engl.)	Nicht-Regierungsorganisationen/Non-Governmental Organisation
NZZ	Neue Zürcher Zeitung
OAS	Organisation Amerikanischer Staaten
ODECA	Organización de Estados Centroamericanos
PAE	Programa de Ajuste Estructural
PAECA	Plan de Acción Económica para Centroamérica
PARLACEN	Parlamento Centroamericano
PICAB	Programma de Integración y Cooperación Argentina-Brasil
PLN	Partido Liberación Nacional (Costa Rica)
PMDER	País de menor desarrollo económico relativo
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
PPP	Purchasing Power Parity

<b>PT</b>	<b>Partido dos Trabalhadores (Brasilien)</b>
<b>PUSC</b>	<b>Partido Unidad Social Christiana (Costa Rica)</b>
<b>SACU</b>	<b>South African Customs Union</b>
<b>SAI</b>	<b>Sistema Andino de Integración</b>
<b>SELA</b>	<b>Sistema Económico Latinoamericano</b>
<b>SGP</b>	<b>Sistema General de Preferencias</b>
<b>SG-SICA</b>	<b>Secrteraría Permanente del Sistema de Integración Centroamericano</b>
<b>SICA</b>	<b>Sistema de Integración Centroamericano</b>
<b>SIECA</b>	<b>Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana</b>
<b>SNA</b>	<b>Sociedad Nacional de Agricultura (Chile)</b>
<b>TCA</b>	<b>Tratado de Cooperación Amazónica</b>
<b>TI</b>	<b>Transparency International</b>
<b>TICD</b>	<b>Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo</b>
<b>TLC</b>	<b>Tratado de Libre Comercio</b>
<b>TPA</b>	<b>Trade Promotion Authority</b>
<b>UDAPE</b>	<b>Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas (Bolivien)</b>
<b>UDAPEX</b>	<b>Unidad de Análisis de Política Exterior (Bolivien)</b>
<b>UNDP</b>	<b>United Nations Development Program</b>
<b>URUPABOL</b>	<b>Uruguay – Paraguay – Bolivia</b>
<b>US-AID</b>	<b>United States Agency for International Development</b>
<b>US-CAFTA</b>	<b>US-Central American Free Trade Agreement</b>
<b>WEF</b>	<b>World Economic Forum</b>
<b>WTO</b>	<b>World Trade Organisation</b>
<b>IPEA</b>	<b>Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Brasilien)</b>

# I. Einleitung

## I.1 Einführung in die Problematik

Albert von Gleich (1993: 38) konstatierte zu Beginn der 1990er Jahre:

*»Regionale und subregionale Integration in Lateinamerika steht nicht mehr im Widerspruch zur angestrebten Integration in die Weltwirtschaft; im Gegenteil, sie verbessert die Voraussetzungen dafür, dass der im Jahrzehnt der Wirtschaftskrise [1980er Jahre] zurückgegangene Anteil Lateinamerikas am Welthandel wieder erhöht werden kann. Die zusammenwachsenden Regionalmärkte können der Erprobung internationaler Wettbewerbsfähigkeit dienen. Daneben soll die Integration die Position der lateinamerikanischen Länder gegenüber den großen Wirtschaftsblocken stärken.«*

Seit den 1960er Jahren steht die regionale und subregionale wirtschaftliche und politische Integration zwischen Nationalstaaten in Lateinamerika verstärkt auf der Tagesordnung. Geprägt durch die Erinnerungen an das 19. Jahrhundert, ange-regt vom europäischen Integrationsprozess und begleitet durch die von der UN-Wirtschaftskommission für Lateinamerika und die Karibik CEPAL vertretenen entwicklungstheoretischen Ansätze erlebten regionale und subregionale Integrationsmechanismen in Lateinamerika (ALALC, MCCA und Andenpakt)<sup>1</sup> in den 1970er Jahren eine Hochphase, bevor sie in den 1980er Jahren im Strudel der Verschuldungs-krise versanken. Nachdem das in dieser ersten Generation regionaler und subregio-naler Integrationsprozesse propagierte Modell defensiver binnenmarktorientierter Imports substitution vom Paradigma offensiver exportorientierter Weltmarktintegration abgelöst wurde, waren die 1990er Jahre geprägt von einem Wiederaufblühen der wirtschaftlichen und politischen Integrationsbestrebungen in Lateinamerika (Sangmeister/Fuentes 2002: 143). Es kam einerseits zu einer Reaktivierung der alten subregionalen Mechanismen (Andenpakt und MCCA), zum anderen entstand mit der Gründung des Gemeinsamen Marktes des Südens (Mercosur) ein subregionaler Integrationsmechanismus neuen Typs. Anders jedoch als die zahlreichen bi- und multilateralen Projekte (sub-)regionaler Integration und Kooperation der 1960er und 1970er Jahre wurden die Integrationsmechanismen der zweiten Welle nicht mehr als Integration gegen den Weltmarkt konzipiert, sondern als pragmatische Zwischenschritte auf dem Weg zu dem weitergehenden Ziel der Weltmarktintegration (Sangmeister 1999a: 78). Im Rahmen der seit Beginn der 1990er Jahre in Latein-

---

1 Die Lateinamerikanische Freihandelszone/Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) wurde 1960 gegründet und 1980 wieder aufgelöst. An ihre Stelle trat 1980 die Lateinamerikanische Integrationsassoziation/Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Der Gemeinsame Zentralamerikanische Markt/Mercado Común Centroamericano (MCCA) wurde ebenfalls 1960 gegründet und im Zuge einer Neuorientierung zu Beginn der 1990er Jahre in das Zentralamerikanische Integrationssystem/Sistema de Integración Centroamericana (SICA) umgewandelt. Der Andenpakt/Pacto Andino wurde 1969 gegründet und nach diversen Reformen 1996 zur Andengemeinschaft/Comunidad Andina de Naciones (CAN) umgewandelt.

amerika bestehenden Hochkonjunktur subregionaler Integration ist auffällig, dass während das Gros der Länder, wenn auch aus sehr unterschiedlichen Gründen und Motivationen, dem Trend folgt und eine aktive subregionale Integrationspolitik im Rahmen ihrer Außenpolitik betreibt, es mit Chile und Costa Rica in der Region aber auch zwei Länder gibt, die diesem Trend explizit nicht folgen und entsprechend im Rahmen ihrer Außenpolitik keine aktive Integrationspolitik auf (sub-)regionaler Ebene betreiben.

In der politikwissenschaftlichen Literatur über die so genannte zweite Welle subregionaler Integrationsprozesse werden Chile und Costa Rica immer wieder als Ausnahmefälle beziehungsweise Sonderfälle im Hinblick auf ihr subregionales Integrationsverhalten dargestellt. Peter Thiery (1993: 230) betont die »Sonderrolle« Chiles im Rahmen der lateinamerikanischen Integrationsprozesse. Michael Radseck (2001: 86) spricht von einem »Sonderweg« Chiles und Walter Sánchez bezeichnet Chile als einen »caminante solitario« (zitiert nach Maag 2005: 42). Harald Barrios (1999a: 305) hebt hervor, dass die Gründung des Mercosur zu Beginn der 1990er Jahre von chilenischer Seite »mit Interesse, aber auch mit großer Skepsis verfolgt wurde«. Sabine Kurtenbach (2000: 48) spricht von einem »Alleingang«. Chiles und Isabelle Maag (2005: 33) bezeichnet Chile aufgrund seiner »voluntad aislacionista« sogar explizit als einen »Integrations skeptiker«. Christina Bollin (2000: 194) zieht, so gut oder schlecht dieser Vergleich auch sein mag, in ihrer Dissertation einen Vergleich der Haltung Costa Ricas zur zentralamerikanischen Integration mit der britischen zur europäischen Einigung und begründet dieses mit der zögerlichen und unvollständigen Teilnahme des Landes am Integrationsprozess. Während Manfred Mols (1996: 360) in dem außenpolitischen Verhalten Costa Ricas seit Beginn der 1990er Jahre ein »Manövrieren zwischen Integrations- und Kooperationsbereitschaft einerseits und den Versuchen zu immer neuen Einzelschritten und Alleingängen andererseits« sieht, interpretieren Bulmer-Thomas/Page (1999: 92) das Verhalten Costa Ricas in den 1990er Jahren sogar dahingehend, dass das Land den zentralamerikanischen Integrationsmechanismen, dem es angehört, ohne mit der Wimper zu zucken sofort aufgegeben hätte, wenn es eine realistische Chance für einen besseren und sicheren Zugang zum US-amerikanischen Markt gegeben hätte. Es fällt auf, dass die beiden Länder dadurch, dass sie im Rahmen ihrer Außenpolitik keine aktive subregionale Integrationspolitik betreiben, einen außenpolitischen Sonderweg im lateinamerikanischen Umfeld verfolgen und damit im Hinblick auf diesen Aspekt ihrer Außenpolitik eine Außenseiterrolle in Lateinamerika einnehmen.

Im Gegensatz zu Chile und Costa Rica verfolgen die beiden, nicht nur in Größe und wirtschaftlicher Leistungskraft sehr unterschiedlichen Länder, Bolivien und Brasilien seit Beginn der 1990er Jahre außenpolitisch einen sehr integrationsfreudigen Weg, der sich durch eine hohe Bereitschaft zur Integration und eine aktive Teilnahme an den subregionalen Integrationsmechanismen in Südamerika auszeichnet. Beide Länder treiben im Unterschied zu Chile und Costa Rica die subregionale Integration auf dem Kontinent sehr aktiv voran. Folgt man der Einschätzung von Motta Veiga (1999a: 25), der Brasilien die »leading role« im Mercosur zuspricht, sowie Kaufmann Purcell/Roett (1997: 9),

die in Brasilien »the dynamic leader of Mercosur« sehen, kommt man nicht umhin, Brasilien wie Hartmut Sangmeister (1999a: 87) als die »Zentralmacht der Integration« in Südamerika, den Initiator und Motor des Mercosur sowie als den »zentralen Träger des politischen Projektes Mercosur« anzusehen. Brasilien ist zudem seit Mitte der 1990er Jahre die treibende Kraft hinter der Área de Libre Comercio Sudamericano (ALCSA), sprich der Schaffung einer südamerikanischen Freihandelszone durch die Konvergenz von Mercosur und der Comunidad Andina de Naciones (CAN).<sup>2</sup>

Bolivien ist Gründungsmitglied des Andenpaktes. Neben seinen Mitgliedschaften in der ALADI, dem La Plata-Becken-Vertrag, dem Amazonaspekt und dem lateinamerikanischen Wirtschaftssystem SELA ist Bolivien seit 1997 assoziiertes Mitglied des Mercosur.<sup>3</sup> Bolivien war damit das erste Land Lateinamerikas, das zugleich aktiv an zwei subregionalen Integrationsmechanismen partizipierte (Hayes Michel 1997; Flores-Ponce Inchausti 1998). Bolivien weist damit nicht nur eine sehr lange Erfahrung mit subregionaler Integration auf, sondern auch eine ausgeprägte »vocación integracionista« (Pinto de Loza/Mayer Prieto 1999; 23). Es war nicht nur eines der Länder, das den andinen Integrationsmechanismus seit seiner Gründung am energischsten vorangetrieben und hat, sondern hat auch eine entscheidende Rolle bei der Revitalisierung des Andenpaktes zu Beginn der 1990er Jahre gespielt. Im Herzen Südamerikas gelegen folgen die bolivianischen Regierungen seit Beginn der 1990er Jahre der außenpolitischen Maxime, dass Bolivien ein »país de contactos y no de antagonismos« (Seoane Flores 2003: 119) ist. Durch den Assoziationsvertrag mit dem Mercosur hat Bolivien seit Mitte der 1990er Jahre nicht nur die Vorreiterrolle hinsichtlich der Annäherung von CAN und Mercosur übernommen, sondern treibt als geographisches Bindeglied zwischen den beiden Integrationsmechanismen auch die Konvergenz dieser mit dem Ziel der Schaffung eines gemeinsamen südamerikanischen Raumes voran. Bolivien ist bestrebt zum »país articulador de la integración de Sudamérica« (Marín Ibáñez 2000: 241) des 21. Jahrhunderts zu werden.

In der vorliegenden empirisch-vergleichend angelegten Studie soll der Frage nachgegangen werden, welche Faktoren erklären, warum Bolivien und Brasilien seit Beginn der 1990er Jahre im Rahmen ihrer Außenpolitik eine aktive subregionale Integrationspolitik betreiben, während Chile und Costa Rica keine aktive subregionale Integrationspolitik verfolgen.

## *1.2 Literatur- und Forschungslage*

Die Dissertation versteht sich als Beitrag zur Lateinamerika bezogenen Integrationsforschung und zur vergleichenden Außenpolitikforschung. Der Schwerpunkt der internationalen und besonders der deutschen Integrationsforschung liegt ein-

---

2 ALCSA steht für Área de Libre Comercio Sudamericana. Auf Deutsch: Südamerikanische Freihandelszone. Der 1969 gegründete Pacto Andino/Andenpakt wurde 1996 zur Comunidad Andina de Naciones/Andengemeinschaft (CAN) umgewandelt.

3 SELA steht für Sistema Económico Latinoamericano.

deutig auf Europa. Die politikwissenschaftlichen Integrationstheorien verarbeiten weitgehend die Erfahrungen der europäischen Integration (EG/EU) und wurden im Regelfall auch daran entwickelt, was sie in ihrem Erklärungswert für die Integrationsprozesse in Lateinamerika sehr einschränkt und nur bedingt auf die Region übertragbar macht (Schirm 1997: 15).<sup>4</sup> Auf der anderen Seite stellt das Bemühen um eine wirtschaftliche und politische Einigung des lateinamerikanischen Subkontinents einen der durchgängigen Traditionsstränge der internationalen Beziehungen Lateinamerikas dar (Werz 1991: 94, 143). Lateinamerika ist weltweit die Region, die historisch über die längsten Erfahrungen mit (sub-)regionalen Integrationsprozessen verfügt (Zimmerling 1991: 23). Als Region liefert Lateinamerika aufgrund dieser langen Tradition für die Integrationsforschung die Möglichkeit, einerseits verschiedene gleichzeitig nebeneinander bestehende Prozesse miteinander zu vergleichen, andererseits aber auch in ein und derselben Subregion die Entwicklung über einen langen Zeitraum verfolgen zu können, also sowohl Querschnitt- als auch Längsschnittanalysen vornehmen zu können. Diese Möglichkeiten sind jedoch bislang sowohl von der deutschen als auch internationalen politikwissenschaftlichen Forschung weitgehend vernachlässigt worden. Die wirtschaftlichen und politischen Integrationsprozesse in Lateinamerika sind zwar durchaus Gegenstand theoretischer Diskussionen, der Schwerpunkt der integrationstheoretischen Ansätze liegt aber primär auf den Ursachen (sub-)regionaler Integration, ihrer Funktionsweise (Entscheidungsfindung, Institutionalisierung) und ihrem Charakter (supranational, intergouvernemental). Die wissenschaftliche Diskussion hebt also in erster Linie auf die Entstehungsursachen und die Analyse der Entwicklung der einzelnen Integrationsgemeinschaften ab (Effner 2003a: 25 ff.). Empirisch fundierte Einzelfallstudien und vergleichende Studien, die sich mit dem konkreten Integrationsverhalten einzelner Länder der Region beschäftigen, existieren hingegen nicht. Die Erforschung des in der Literatur zwar vielfach wahrgenommenen, aber wenig untersuchten »Sonderweg« (Thiery 1993: 230) Chiles und Costa Ricas im Rahmen der subregionalen Integrationsprozesse in Lateinamerika stellt besonders im Falle Costa Ricas ein eindeutiges Desiderat der politikwissenschaftlichen Forschung dar.

Im Bereich der auf Lateinamerika bezogenen Außenpolitikforschung ist seit Ende des Kalten Krieges sowohl in der Region selbst als auch in Europa und in den USA viel und qualitativ hochwertiges publiziert worden. Es ist daher unmöglich, einen erschöpfenden Einblick in den Stand der Diskussion zu geben. Die Forschung ist jedoch seit Mitte der 1990er Jahre dem Ruf von Alberto van Klaveren (1996: 55) nach einer explizit vergleichenden Außenpolitikforschung weitgehend nicht nachgekommen. Die Dissertation von Harald Barrios (1999a) sowie der Sammelband von Mora/Hey (2003) stehen in dieser Hinsicht ziemlich allein auf weiter Flur. Vergleichende Außenpolitikforschung stellt beiderseits des Atlantiks ein eindeutiges Desiderat der Lateinamerikaforschung jüngerer Datums dar. Es ist daher wenig verwunderlich, dass bisher sowohl auf Deutsch als auch auf Spanisch, Portugiesisch und Englisch weder Einzelfallstudien noch vergleichende Studien zur Außenpolitik Boliviens,

---

4 Zur Europa bezogenen Integrationsforschung siehe: Bellers/Häckel 1990; Loth/Wessels 2001; Kösters/Beckmann et al. 2001.

Brasiliens, Chiles und Costa Ricas bestehen, die in systematisch-vergleichender Weise die Faktoren untersuchen, die erklären, warum die Länder eine aktive subregionale Integrationspolitik im Rahmen ihrer Außenpolitik betreiben beziehungsweise warum nicht. Dabei sind die Vorteile vergleichender Außenpolitikforschung offensichtlich und vielfältig:

*»First, comparison can produce a richer and more comprehensive description of foreign policy by enabling the analyst to draw a more detailed and complete picture of events, processes, and trends. Second, comparison can provide insights into correlation or causation. Study of a range of comparable events or processes can reveal similarities and differences that are helpful for testing assumptions. Third, comparison may provide some basis for prediction by suggesting that under certain circumstances certain patterns of foreign policy behaviour are likely to emerge. Fourth, comparison can be used as a basis for prescription. Fifth, comparison can be helpful in assessing the capacity of the foreign policy process to adjust to or accommodate different needs at different times, either at the level of the international system or in the domestic context. Finally, as in other fields of social science, deterministic approaches that attempt to explain the workings of foreign policies according to monocausal variables such as structural dependency, U.S. hegemony, peripheral capitalism, regime type, domestic political needs, or even charismatic leadership seem doomed to failure« (Klaveren 1995: 55).*

Während zur Außenpolitikanalyse Chiles und Brasiliens noch vergleichsweise viel, auch an deutschsprachiger Literatur existiert<sup>5</sup>, besteht im Falle Costa Ricas und Boliviens ein eklatanter Mangel an Publikationen zur Außenpolitikforschung.<sup>6</sup> Im Bereich der politikwissenschaftlichen Literatur zur neuen Welle regionaler und subregionaler Integration in Lateinamerika fällt zum einen auf, dass sowohl auf Spanisch und Portugiesisch als auch auf Deutsch und Englisch, schwerpunktmäßig Literatur zum North American Free Trade Agreement (NAFTA), zum Mercosur und zur Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA) besteht.<sup>7</sup> Zum SICA und zum Andenpakt/der CAN existiert dagegen erheblich weniger und vor allem wenig aktuelle Literatur. Zum anderen fällt auf, dass viele der Arbeiten, die zu den (sub-)regionalen Integrationsprozessen in Lateinamerika publiziert werden, vorwiegend deskriptiv sind und oftmals nicht dem Anspruch gerecht werden, wissenschaftlich erklärend zu sein. Auf eine ausführliche Bibliographie soll an dieser Stelle aufgrund des Umfangs der in der Arbeit verwendeten Literatur verzichtet werden und stattdessen auf das sehr umfassende Literatur- und Quellenverzeichnis am Ende der Arbeit verwiesen werden.

---

5 Siehe dazu: Nohlen/Fernandez et al. 1991; Barrios 1994; Barrios 1999a; Barrios 2002a; Barrios 2003; Faust 2001; Hofmeister 1995; Thiery 1993; Thiery 2000; Calcagnotto 2002; Schirm 1990; Schirm 2001; Schirm 1994c; Hofmeister 2003, Gratius 2004a.

6 Die einzigen brauchbaren Publikationen jüngerer Datums zur bolivianischen und costaricanischen Außenpolitik in deutscher Sprache sind die Übersichtsartikel von Birle 2001 und Schmidt 2001.

7 Im Spanischen wird an Stelle der englischen Abkürzung NAFTA häufig die Abkürzung TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) verwendet. An Stelle der spanische Abkürzung ALCA wird oftmals die englische Abkürzung FTAA (Free Trade Area of the Americas) verwendet.

Eine Vielzahl der für die Arbeit notwendigen Vertragstexte, Reden und Deklarationen konnten auf den Internetseiten der Außenministerien und Ministerien für Außenwirtschaftsbeziehungen der einzelnen Länder, den Homepages der verschiedenen Integrationsmechanismen, der Internetseite des Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL), der Banco Interamericano de Desarrollo (BID), sowie der Seite der ALADI in spanischer, teils auch in englischer und portugiesischer, Sprache gefunden werden. Die wichtigsten Tageszeitungen und einige nationale Fachzeitschriften der untersuchten Länder finden sich ebenfalls online. Für die sozio-ökonomischen Daten, die die Grundlage für das Kapitel IV.2.2 liefern, stellen die Human Development Reports des United Nations Development Program (UNDP) eine solide Grundlage dar. Ein großer Fundus an Primärquellen und an in Deutschland nicht vorhandener Sekundärliteratur konnte auf einer 3½monatigen Forschungsreise nach Brasilien, Chile und Bolivien in den Außenministerien der Länder, sowie in staatlichen und privaten Bibliotheken sowie Forschungsinstituten der Länder rekurriert werden. Zudem konnte für die Arbeit auf eine Vielzahl von Interviews mit Politikern, Wissenschaftlern und Staatssekretären zurückgegriffen werden, die ebenfalls während des Forschungsaufenthaltes geführt wurden. Neben den genannten Quellen basiert die Arbeit auf politikwissenschaftlicher Sekundärliteratur aus Deutschland und den USA, in erster Linie aber auf Literatur aus den vier untersuchten Ländern. Es ist das explizite Interesse des Verfassers dieser Arbeit, die Ergebnisse wissenschaftlicher Monographien, Studien und Artikel lateinamerikanischer Autoren, bei denen es sich zum Teil um hervorragende Schriften handelt, die in Deutschland aber viel zu wenig wahrgenommen werden, in die Arbeit einfließen zu lassen und ihnen so einen größeren Verbreitungs- und Perzeptionsgrad zu verschaffen.

In allen Teilen der Welt ist es seit Ende des Kalten Krieges zu einem deutlichen Anstieg der regionalen Zusammenarbeit zwischen Nationalstaaten gekommen. Mitte der 1990er Jahre proklamierte Manfred Mols (1996: 7) entsprechend das »Zeitalter des internationalen Regionalismus«. Die Bedeutung regionaler Kooperation und Integration wird nach Einschätzung von Messner (1998: 21) im 21. Jahrhundert noch weiter zunehmen:

*»Regionale Integrationsprojekte werden weltweit an Bedeutung gewinnen und Aufgaben übernehmen, die bisher den Nationalstaaten oder den Vereinten Nationen zugeschrieben wurden.«*

Gerade für die Entwicklungs- und Schwellenländer der so genannten Dritten Welt stellt die (sub-)regionale Zusammenarbeit ein Versuch, eine Option dar, auf die Herausforderungen der Globalisierung zu reagieren und staatliche Steuerungsfähigkeit zurück zu gewinnen, um den eigenen Entwicklungsprozess besser politisch zu beeinflussen und gestalten zu können (Schirm 1999: 209). Der in Lateinamerika seit Ende des Kalten Krieges praktizierte offene Regionalismus (regionalismo abierto) kann unter anderem als eine Antwort auf und als Schutz gegen die Globalisierung verstanden werden (Reynolds 1998: 35). Unter den Bedingungen der Globalisierung muss das alte Thema der Integration in Lateinamerika neu durchdacht werden.

Geklärt werden soll im Rahmen der vorliegenden Arbeit, welche unterschiedlichen Faktoren grundsätzlich verschiedene außenpolitische Policies (aktive subregionale Integration/keine subregionale Integration) bedingen. Hierbei handelt es sich um eine eminent wichtige Frage angesichts der Wirkung der Globalisierung und der Abfederung ihrer negativen Folgen durch (sub-)regionale Integration. Die Untersuchung hat insofern große Bedeutung, als dass einerseits die lateinamerikanischen Integrationsprozesse nach vielen Höhen und Tiefen seit Beginn der 1990er Jahre einen neuen Auftrieb erhalten haben, sichtbar im relativen Erfolg des Mercosur und den Bestrebungen, dieses Integrationssystem auf den ganzen Subkontinent auszuweiten, andererseits der Bilateralismus, besonders im Falle Chiles, beachtliche Früchte trägt. Insofern verspricht eine systematische Untersuchung der Kräfte, die Länder in die eine oder andere Richtung treiben, einen erheblichen Erkenntnisgewinn. Für die politikwissenschaftliche Forschung liegt die Relevanz der Arbeit aber vor allem darin, dass induktiv von den Ländern ausgehend eine systematische Exploration der Faktoren erfolgt, die erklären können, warum die Länder eine/keine subregionale Integrationspolitik im Rahmen ihrer Außenpolitik betreiben. Damit soll eine Forschungslücke geschlossen werden und ein nachhaltiger Anstoß zur verstärkten Forschung im Bereich der auf Lateinamerika bezogenen Integrations- und vergleichenden Außenpolitikforschung gegeben werden. Dass einige Kapitel der Arbeit ausführlicher und dichter beschrieben sind als andere, hängt zum einen mit der sehr unterschiedlichen Literatur- und Quellenlage und zum anderen mit der qualitativen Bedeutung der einzelnen Variablen für das zu erklärende Phänomen zusammen. Einer Variablen mit einem geringen Erklärungswert wird automatisch weniger Platz eingeräumt als einer Variablen mit einem hohen Erklärungswert.

Die vorliegende Untersuchung ermöglicht es zum einen, spezifische Aussagen zu den einzelnen Ländern zu treffen und zum anderen abstraktere/generellere Erkenntnisse zu formulieren, die aus der vergleichenden Analyse resultieren. Es interessiert dabei nicht vorrangig der Nachweis des Einflusses einer bestimmten Variablen schlechthin, sondern vielmehr das relative Gewicht einzelner Variablen im Vergleich zu anderen Variablengruppen. Der synchrone Vergleich soll Licht in die Variablenkonstellationen bringen, die die Differenz in der abhängigen Variablen erklären. Die Variablen haben je nach Land eine unterschiedliche Signifikanz. Als Ergebnis der Arbeit wird auf keinen Fall ein normativ gefärbtes Fazit angestrebt, wie es in Studien zu den internationalen Beziehungen häufig anzutreffen ist, was letztlich auf einen handlungsleitenden Impetus im Zusammenhang mit Politikberatung oder Ambitionen in dieser Richtung zurückgeht. Die Arbeit versucht vielmehr der Maxime Dahls (1971: 193) zu folgen, dass:

*»Concrete historical statements [...] based upon a particular configuration on international forces at a specific time, may be more fruitful than theoretical generalities.«*

Dies ist jedoch nicht im Sinne bloßer Deskription zu verstehen. Vielmehr werden empirisch-analytische Aussagen angestrebt, die Aufschluss über Korrelationen zwischen verschiedenen Variablen geben. Die grundlegende Frage lautet: Welche Bestimmungsfaktoren (unabhängigen Variablen) sind wichtiger als andere? Die

Arbeit zielt eindeutig nicht auf die Etablierung von Theorien oder Theoremen ab. Die Ergebnisse der Arbeit sind eher mittlerer Reichweite. Sie werden also fundierte Thesen bereitstellen, die Plausibilität beanspruchen, aber relativ offen gehalten sind und damit sowohl zum Fortschreiten des Forschungsstandes beitragen, als auch zur kritischen, theoriegeleiteten Reflexion anregen sollen. Monokausalität sowie Determinismen werden abgelehnt. In systematisierender Absicht wird nach einem Mehr oder Weniger an Bedeutung einzelner Variablen gefragt.

### ***1.3 Fallauswahl und Untersuchungszeitraum***

#### ***Fallauswahl***

Im Hinblick auf das Forschungsdesign der Arbeit gilt es festzuhalten, dass zu Beginn der Untersuchung die Begründung der Auswahl der zu untersuchenden Fälle stehen muss, da der Vergleich immer eine gezielte und theoriegeleitete, beziehungsweise methodische Auswahl der Fälle beinhaltet: »The prudent comparativist does not choose countries by chance, he is guided by pertinent criteria« (Dogan/Pelassy 1984: 134). Der Ausgangspunkt für die Auswahl der Fälle dieser Dissertation ist die Beobachtung, dass die beiden Länder Chile und Costa Rica dadurch, dass sie im Rahmen ihrer Außenpolitik seit Beginn der 1990er Jahre entgegen dem generellen Trend in Lateinamerika keine aktive subregionale Integrationspolitik betreiben, einen außenpolitischen Sonderweg im lateinamerikanischen Umfeld verfolgen und damit eine Außenseiterrolle in Lateinamerika einnehmen.

Während sich die Nachbarländer Chiles im Cono Sur seit Beginn der 1990er Jahre wirtschaftlich und politisch in Form des Mercosur subregional integrieren und die Andenländer dieses schon seit den 1960er Jahren in Form des Andenpaktes und neuerdings unter dem Dach der CAN tun, steht Chile diesen Prozessen seit seiner Rückkehr zur Demokratie 1990 sehr ablehnend gegenüber. Chile ist bis zum heutigen Tage, trotz eines Assoziationsvertrages mit dem Mercosur von 1997, keinem dieser beiden multilateralen, subregionalen Integrationsprozesse beigetreten, sondern hat vielmehr ein regionenübergreifendes Netz bilateraler Freihandelsabkommen gesponnen, das inzwischen auch die USA, Südkorea, China und die EU beinhaltet. Als der »ewige Beitrittskandidat« (Gratius/Coronado 2001: 48) des Mercosur hat Chile seit seiner Rückkehr zur Demokratie 1990 außenpolitisch eindeutig eine Außenwirtschaftspolitik bilateraler Handelsabkommen einer Mitgliedschaft im Mercosur vorgezogen.

Costa Rica, das zwar Mitglied in dem seit Beginn der 1990er Jahre wiederbelebten Gemeinsamen Zentralamerikanischen Markt (MCCA) in Form des politisch-ökonomischen zentralamerikanischen Integrationssystems (SICA) ist, steht dem subregionalen Integrationsprozess und besonders seiner politisch-institutionellen Dimension, sowie den Plänen einer beschleunigten wirtschaftlichen Integration sehr zurückhaltend und ablehnend gegenüber. Das Land behindert in vielfältiger Weise den institutionellen Ausbau und die erfolgreiche Funktionsweise des Integrationsmechanismus.

Dahingegen stellen im lateinamerikanischen Umfeld die beiden, nicht nur in Größe und wirtschaftlicher Leistungskraft sehr unterschiedlichen, Länder Bolivien und Brasilien die beiden stärksten Befürworter subregionaler Integration dar. Brasilien ist nicht nur der »zentrale Träger des politischen Projektes Mercosur« (Esser 2000: 16), sondern hat zudem seit Beginn der 1990er Jahre eine, wenn auch nicht unumstrittene Führungsrolle im wirtschaftlichen Integrationsprozess, sowohl auf sub- und regionaler Ebene in Lateinamerika, als auch auf interregionaler Ebene gegenüber den USA und ihren Bestrebungen, bis zum Jahr 2005 mit der ALCA eine Freihandelszone zwischen Alaska und Feuerland zu schaffen, eingenommen. Brasilien hat sich auf der Basis des Mercosur im ALCA-Prozess sehr erfolgreich als globaler Gegenspieler zu den USA etabliert (Calcagnotto/Nolte 2000: 182). Als wirtschaftlich und politisch gewichtiges Gründungsmitglied des Mercosur vertrat Brasilien in den ALCA-Verhandlungen die Position, dass erst die subregionale Integration in Südamerika voranzutreiben sei, die über eine schlichte Handelsliberalisierung hinausgehen sollte, und erst zu einem späteren Zeitpunkt eine gesamtamerikanische Freihandelszone zu verwirklichen sei. Eine Zwischenstufe auf dem Weg zur ALCA sollte aus brasilianischer Sicht die südamerikanische Freihandelszone ALCSA sein, die auf der Basis des Zusammenschluss der Integrationsmechanismen Mercosur und CAN entstehen sollte. Die Bestrebungen des brasilianischen Präsidenten Cardoso (1995-2002), einen solchen erweiterten südamerikanischen Wirtschaftsraum zu schaffen, fanden bei den übrigen südamerikanischen Präsidenten nicht nur Anklang, sondern Anfang September 2000 in der Erklärung von Brasilia auch die offizielle Zustimmung. Im Rahmen des III. Gipfeltreffens der zwölf Präsidenten Südamerikas am 8. Dezember 2004 im peruanischen Cuzco wurde durch die Regierungschefs des Subkontinents die Gründung einer südamerikanischen Staatengemeinschaft beschlossen. Damit wurde der von den brasilianischen Präsidenten Franco (1992-1994) und Cardoso in die südamerikanische Diskussion eingebrachte Plan, die intraregionale Integration der Länder Südamerikas zu intensivieren und eine aktivere Rolle in der internationalen Politik zu spielen, weiterentwickelt und in der neuen Staatengemeinschaft die bislang nur auf ökonomischem Gebiet kooperierenden Integrationsverbände CAN und Mercosur politisch zusammengeführt (Zuber 2005: 47; Maihold 2004: 1). Von Inácio Lula da Silva, der seit 2003 das Amt des brasilianischen Präsidenten innehat, wurde die von Präsident Cardoso betriebene Politik der Schaffung eines wirtschaftlich vereinten und politisch vereint auftretenden Südamerikas verstärkt fortgeführt (Gratius 2004b).

Bolivien ist seit der Gründung des Andenpaktes Ende der 1960er Jahren eines der Länder, das das subregionale Integrationsprojekt am energischsten und entschlossensten vorangetrieben hat. Die wirtschaftliche Öffnung Boliviens seit 1985 wurde zum einen von einer sehr aktiven Integrationspolitik des Landes im Rahmen des andinen Integrationsmechanismus begleitet, die auf eine entschiedene Vertiefung der subregionalen Integration hinwirkte und wirkt, und wurde außenpolitisch zum anderen durch die Unterzeichnung von bilateralen Freihandelsverträgen mit seinen Handelspartnern in Lateinamerika ergänzt (Pinto de Loza/Mayer Prieto 1999: 25 ff.). Bolivien verbindet mit dem Andenpakt/der CAN ohne Frage ein sehr tiefes und besonderes Verhältnis. Entsprechend wurde die Mitgliedschaft des Landes in dem andinen Integrationsme-

chanismus auch noch von keiner bolivianischen Regierung explizit in Frage gestellt. Die positive Einstellung Boliviens zu subregionaler Integration zeigt sich zum einen sehr deutlich darin, dass Bolivien das erste Land Lateinamerikas war, das durch seinen Assoziationsvertrag mit dem Mercosur seit Mitte der 1990er Jahre zugleich aktiv an zwei subregionalen Integrationsmechanismen partizipierte und zum anderen von andiner Seite aus eigenem Antrieb die Rolle des Vorreiters hinsichtlich der Zusammenführung von CAN und Mercosur zur geplanten ALCSA übernahm.

Im Hinblick auf die Fallauswahl gilt es festzuhalten, dass während Bolivien und Brasilien sich innerhalb der heterogenen Gesamtheit der sich subregional in Form von Mercosur, CAN und SICA integrierenden Länder in Lateinamerika seit Beginn der 1990er Jahre als die beiden aktivsten Befürworter subregionaler Integration positioniert haben und eine aktive subregionale Integrationspolitik betreiben, Chile und Costa Rica, dadurch, dass sie dieses nicht tun, die Ausnahme in der der Region darstellen. Während Bolivien und Brasilien seit Beginn der 1990er Jahre das spezifische, in beiden Fällen ähnlich gelagerte, Phänomen einer aktiven subregionalen Integration im Rahmen ihrer Außenpolitik aufweisen, weisen Chile und Costa Rica das für das Forschungsdesign notwendigerweise differente, in beiden Fällen aber ähnlich gelagerte, ebenfalls als abhängige Variable gesetzte, Phänomen keiner aktiven subregionalen Integration auf. Die Auswahl der Fälle für die Untersuchung erklärt sich somit durch die Differenz in der zu erklärenden abhängigen Variablen. Die in zwei Ländern ähnlich gelagerte Ausprägung der abhängigen Variable einer aktiven subregionalen Integrationspolitik wird im Forschungsdesign der Dissertation durch die differente, in ebenfalls zwei Ländern ähnlich gelagerte Ausprägung der abhängigen Variablen als entsprechend keine aktive subregionale Integration kontrastiert. Die Ursachen und Gründe für das Auftreten dieser differenten Phänomene sollen in der Arbeit in systematischer, synchron-vergleichender Weise untersucht werden. Forschungsstrategisch wird von einer Differenz in der abhängigen Variablen zwischen den Ländern ausgegangen.

### *Untersuchungszeitraum*

Die 1980er Jahre werden für die Region Lateinamerika in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften allgemein als verlorene Dekade bezeichnet. Sie waren geprägt von einer Schuldenkrise, die die schwerste Wirtschaftskrise auslöste, die der Kontinent seit den 1930er Jahren erlebt hat. Nachdem erst Mexiko, dann Brasilien und Argentinien ihre Zahlungsunfähigkeit erklärt hatten, wurden von den internationalen Kreditorganisationen (besonders IWF und Weltbank) neoliberale Programme entworfen, um den Schuldendienst abzusichern und die lateinamerikanischen Ökonomien wieder auf Wachstumskurs zu trimmen. Nach einem kurzen Intermezzo heterodoxer Reformsequenzen begannen die meisten Länder der Region ab Mitte/Ende der 1980er Jahre das orthodoxe Wirtschaftsprogramm des Neoliberalismus durchzusetzen, das auch als »Washington Consensus« (Williamson 1990) bezeichnet wird. Als Folge dieser Politik fand in ganz Lateinamerika ein profunder Wechsel der Entwicklungsstrategie in Richtung eines exportorientierten neoliberalen Modells statt (Burchardt 2004: 38 ff.). Man kann diese, der verlorenen Dekade folgende Phase, als neoliberale Epoche

bezeichnen und ihre Hochphase grob auf den Zeitraum 1990 bis 2005 datieren. In dieser Phase war der Neoliberalismus das vorherrschende wirtschaftspolitische Paradigma in Lateinamerika. In den meisten Ländern der Region wurde eine rein angebotsorientierte Wirtschaftspolitik verfolgt, die sich auf eine Senkung der nationalen Kostenfaktoren in der Produktion und beim Staatshaushalt sowie eine Integration in den Weltmarkt konzentrierte. Ihr bisheriges Ende fand diese neoliberale Epoche in Lateinamerika durch die schwere Legitimationskrise, die der Neoliberalismus in den letzten Jahren weltweit durchgemacht hat, in dessen Folge es in der Region zu einem Wiedererstarken neopopulistischer und autoritärer Politik und einer zunehmenden Popularität von Regierungen kam, die sich durch einen liberalisierungskritischen Diskurs auszeichneten. Das Superwahljahr 2006 war in gewisser Weise der Scheidepunkt, der den Übergang der neoliberalen Epoche zu einer neuen Phase darstellt, die bislang als »Ära progressiver Regierungen« (Wachendorfer 2007) betitelt wird. Ausgehend vom Jahr 1990 soll das Auftreten der Phänomene einer/keiner aktiven subregionalen Integration im Rahmen der Außenpolitik der vier Länder in der neoliberalen Epoche erfasst, untersucht und erklärt werden. Bei der Suche nach den ursächlichen Faktoren der Phänomene muss natürlich länderspezifisch oftmals mehr oder weniger weit in der Geschichte der einzelnen Länder zurückgegangen werden, was den Betrachtungszeitraum teilweise erheblich ausdehnen kann. Für das Erlangen valider Ergebnisse ist dieses aber unvermeidbar. Das Jahr 1990 als konkreten Ausgangspunkt der Untersuchung zu wählen, erklärt sich zum einen auf Grund der soeben erläuterten Phaseneinteilung und zum anderen aufgrund folgender landesspezifischer Gründe, die im Hinblick auf die (sub)-regionalen Integrationsprozesse in Lateinamerika von Relevanz sind:

Im März 1990 erfolgte in Chile der Amtsantritt der ersten demokratisch gewählten Regierung nach dem Ende des Pinochet-Regimes. Die Rückkehr Chiles zur Demokratie brachte die Reintegration des Landes in die internationale Staatenwelt mit sich und führte zu einer externen Diversifizierung der Beziehungen auf politischer und wirtschaftlicher Ebene. Der Neubeginn auf politisch-diplomatischer Ebene veränderte die Position Chiles im internationalen System nachhaltig. Eine der ersten Amtshandlungen der neuen demokratischen Regierung unter Präsident Aylwin war 1990 der kategorische Ausschluss eines erneuten Beitritts zum Andenpakt.

In Costa Rica erfolgte 1990 der Amtsantritt von Präsident Calderón, der einherging mit der endgültigen Befriedung der Subregion durch das Ende des Zentralamerika-Konfliktes 1991 und der Revitalisierung des schon 1960 gegründeten MCCA durch die Gründung des polit-ökonomischen Integrationssystems SICA. Durch die Unterzeichnung des Protocolo de Tegucigalpa, das nach einigen Vorverträgen 1991 von den fünf zentralamerikanischen Staaten und Panama unterzeichnet wurde, trat SICA 1993 in Kraft.<sup>8</sup>

Nachdem Brasilien im Juli 1986 mit Argentinien die Acta para la Integración Argentina-Brasileña und das Programa de Integración y Cooperación Argentina-Brasil (PICAB), sowie im November 1988 die brasilianisch-argentinische Integrationsakte unterzeich-

---

8 Eine ausführliche Definition des Begriffes Subregion erfolgt in Kapitel II.1.2. Im Verständnis dieser Arbeit werden zu Zentralamerika die Länder Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua und Costa Rica gezählt.

net hatte, in dem unter anderem das Ziel der Errichtung eines gemeinsamen Marktes zwischen den beiden Staaten binnen zehn Jahren formuliert wurde, kam es schließlich 1990 mit der Unterzeichnung der Acta de Buenos Aires und dem Tratado de Asunción 1991 unter Einbezug von Paraguay und Uruguay zur Gründung des Mercosur. Nachdem die bolivianische Regierung Paz Estenssoro im Rahmen des andinen Integrationsmechanismus schon 1985 gefordert hatte, dass man zu einem höheren Öffnungsgrad voranschreiten müsse und so schnell wie möglich eine Freihandelszone etablieren müsse, stellten diese Forderung den Angelpunkt für die Schaffung des »Diseño Estratégico para la Orientación del Grupo Andino« (Declaración de Galapagos 1989: 10 ff.) dar, das der andinen Integration zu Beginn der 1990er Jahre neuen Schwung gab. Die Annahme dieses Strategiepapiers auf dem Gipfel von Galápagos im Dezember 1989, die Gipfel von La Paz im November 1990 und Cartagena im Dezember 1991, sowie schließlich die Verabschiedung der Acta de Barahona waren die wichtigsten Schritte auf dem Weg der Revitalisierung des andinen Integrationsmechanismus.

## *1.4 Untersuchungskontext*

Bei dem Ansatz der Dissertation handelt es sich um einen regionalspezifischen Ansatz, einen so genannten Area Approach. Die vier zu untersuchenden Länder sind geographisch einzelnen Subregionen der Region Lateinamerika zuzuordnen. Durch ihre Zugehörigkeit zur gleichen Region (Area Lateinamerika) weisen die Länder viele gemeinsame demographische, historische, politische, kulturelle, soziale und wirtschaftliche Ähnlichkeiten auf, was eine bessere Vergleichbarkeit der Fälle gewährleistet. Der Untersuchungskontext weist daher auf der einen Seite, da er durch die Region bestimmt wird, eine starke Homogenität auf, auf der andern Seite »ergeben sich mithin für die betrachteten Fälle innerhalb eines Rahmens struktureller Ähnlichkeiten jedoch auch vielfältige Differenzierungs- und Kontrastierungsmöglichkeiten« (Barrios 1999a: 24). Im Rahmen dieser Arbeit werden ein Vergleich des außenpolitischen Integrationspolitik vier lateinamerikanischer Länder und deren erklärenden Faktoren angestrebt. Zu bedenken gilt dabei grundsätzlich, dass durch den Area Approach die Reichweite des Vergleichs eingeschränkt und die Aussagekraft der Ergebnisse der Untersuchung auf die spezifische Region begrenzt wird. Die Dissertation ist jedoch bewusst so angelegt, da sie einen kontextbewussten Beitrag in deutscher Sprache zum besseren Verständnis des Zusammenspiels und der Gewichtung der Faktoren leisten will, die erklären, warum Länder in Lateinamerika sich subregional integrieren und andere dieses nicht tun. In methodischer Hinsicht wird die Area Lateinamerika als ausreichend homogener Kontext für die Anwendung der Differenzmethode im Rahmen der Vergleichenden Methode angenommen.

## *1.5 Forschungsdesign und Methodik der Dissertation*

Nach der Klärung der Relevanz der Arbeit, der Fragestellung und der Fallauswahl erfolgt nun die Erarbeitung eines konkreten Analyserahmens. Als konkreter Ausgangspunkt dieses Analyserahmens dienen zunächst die Konzeptbildung und die Begriffsdefinitionen, welche grundlegend sind und dem Vergleich vorausgehen. Ein präzises Forschungsdesign wird entwickelt und festgelegt, welches dann in der Untersuchung stringent durchgezogen werden kann. Bei der vorliegenden Arbeit handelt es sich um eine komparative Vier-Länder-Studie, die unter Anwendung des makro-qualitativen »fallorientierten Ansatzes« (Ragin 1987: 34 ff.) erfolgen soll und die Möglichkeiten der Vergleichenden Methode nutzt (Nohlen 2002c). Dadurch, dass methodisch zum einen ein historisch-empirischer Ansatz gepflegt wird und zum anderen die Vergleichende Methode zum Einsatz kommt, besteht die Möglichkeit unter Berücksichtigung der historischen Eigenheiten der Länder, beziehungsweise Fälle in der historisch-genetischen Perspektive länderspezifisch nach dem Entstehungszusammenhang des zu erklärenden Phänomens fragen zu können, als auch mit Hilfe der Vergleichenden Methode die Untersuchung der vier empirischen Länderstudien unter einer einheitlichen Systematik, sprich unter einem fallübergreifenden, vergleichenden Analyserahmen vornehmen zu können.

Unter Vergleichender Methode ist dabei »das Verfahren des systematischen Vergleichs einer bestimmten Anzahl von Fällen zu verstehen, das zumeist zum Zweck empirischer Generalisierung und zur Überprüfung von Hypothesen angewandt wird« (Nohlen 2002c: 1020). Die Anwendung der Vergleichenden Methode eignet sich im vorliegenden Fall besonders, da standardisierte Verfahren nicht greifen, nicht experimentell untersucht werden kann, und die Zahl der Fälle zu gering ist, um statistische Verfahren anwenden zu können. Von den vielfältigen Möglichkeiten, welche die Vergleichende Methode bietet, soll forschungsstrategisch die Differenzmethode zum Einsatz kommen. Die Wahl der Differenzmethode erklärt sich durch das Erkenntnisinteresse der Arbeit und lässt sich zudem durch die Fallauswahl sowie durch die differente Ausprägung der zu untersuchenden Phänomene im Bereich der abhängigen Variable begründen. Wie im vorherigen Kapitel dargestellt, wird in der Untersuchung zum einen von einer gewissen Homogenität des Kontexts ausgegangen, und zum anderen, im Bereich der abhängigen Variablen, von einer deutlichen Differenz in den zu untersuchenden Fällen. Grundlegend für die Unterscheidung zwischen Konkordanz- und Differenzmethode ist die idealtypische Formulierung von John Stuart Mill. Bei Mill (1997) beziehen sich die Termini Konkordanz und Differenz auf die operativen Variablen und die Termini Homogenität und Heterogenität auf die nicht untersuchten Kontextvariablen. Während bei der Konkordanzmethode die Ähnlichkeit in den operativen (sowohl abhängigen als auch unabhängigen) Variablen und Heterogenität der Kontextvariablen gefordert wird, wird bei der Differenzmethode die Unterschiedlichkeit in den operativen (erklärenden sowie zu erklärenden) Variablen und Homogenität in den Kontextvariablen gefordert. Schwierig in diesem Zusammenhang ist jedoch, dass die seit Mill entwickelten weicher formulierten Forschungsstrategien in ihrer Bezeichnung in teils

verwirrender Weise variieren. Sie können jedoch zumeist unter Rückgriff auf Mill entweder der Konkordanz- oder der Differenzmethode zugeordnet werden. Das oft verwendete Forschungsdesign des Most Different System Approach entspricht der Konkordanzmethode und das des Most Similar System Approach der Differenzmethode. Diese Designs unterscheiden sich laut Nohlen (2002c: 1025 f.) aber insofern von der Konkordanz- und Differenzmethode, als sich ihre Bezeichnungen nicht auf die untersuchten Variablen, sondern auf die Kontextbedingungen beziehen. Diese Verfahren, die unter anderem bei Smelser und Satori Verwendung finden, stimmen laut Nohlen jedoch in ihrer Logik darin überein, dass die (ähnliche beziehungsweise unähnliche) abhängige Variable eine bekannte Größe ist, die unabhängige Variable gesucht wird, und eine Reihe von (heterogenen beziehungsweise homogenen) Kontextvariablen als ursächliche Faktoren nicht in Betracht kommen. Entsprechend ist auch die von Arend Lijphart empfohlene Strategie der vergleichbaren Fälle (Comparable-Case-Strategy) der Differenzmethode zuzuordnen. Im Forschungsdesign dieser Arbeit wird, um Verwirrungen vorzubeugen, der Begriff Differenzmethode analog zu dem oben dargestellten Verständnis bei Mill aufgefasst, bei dem sich die Termini Differenz und Konkordanz auf die operativen Variablen beziehen.

Die vier zu untersuchenden Länder Bolivien, Brasilien Chile und Costa Rica wurden hinsichtlich der Differenz in der abhängigen Variablen (aktive/keine aktive subregionale Integration) ausgewählt und mittels der Differenzmethode vergleichslogisch miteinander verknüpft. Chile und Costa Rica, die beide keine aktive subregionale Integrationspolitik betreiben, werden in der Arbeit durch einen systematischen Vergleich mit zwei Ländern kontrastiert, die aus der Gesamtheit der übrigen lateinamerikanischen Länder ausgewählt wurden, die der subregionalen Integration positiv gegenüberstehen, an den Prozessen teilnehmen und sie wie im Falle Boliviens und Brasiliens zudem noch aktiv vorantreiben. Forschungsstrategisch wird von einer relativen Ähnlichkeit (Homogenität) des Kontextes (Area Lateinamerika) und von einer Differenz in der abhängigen Variablen zwischen den beiden Ländergruppen ausgegangen. Dem im Falle Boliviens und Brasiliens zu erklärenden Phänomen einer aktiven subregionalen Integration im Rahmen ihrer Außenpolitik werden mit Chile und Costa Rica zwei Länder entgegengestellt, die das ebenfalls zu erklärende Phänomen keiner aktiven subregionalen Integrationspolitik aufweisen. Gesucht werden die unabhängigen, diese Phänomene erklärenden Variablen. Aufgrund der Komplexität des zu untersuchenden Gegenstandes sprechen drei Gründe dafür dieses symmetrische Design von zwei mal zwei Ländern für den Vergleich zu wählen. Erstens: Chile und Costa Rica stellen die einzigen beiden Länder in Lateinamerika dar, die keine aktive subregionale Integrationspolitik betreiben. Durch den Einbezug beider Länder in die Untersuchung kann diese Haltung für die Region erschöpfend bearbeitet werden. Zweitens kann man durch die Auswahl von zwei, wie im Falle Boliviens und Brasiliens, in ihrer wirtschaftlichen und politischen Bedeutung sehr unterschiedlicher Ländern, die aber beide ein sehr ähnliches aktives Integrationsverhalten aufweisen, der großen Gesamtheit der lateinamerikanischen Länder, die ebenfalls an den Integrationsprozessen teilnehmen, gerecht werden. Drittens können schließlich

durch das symmetrische Design der Arbeit auch innerhalb der Gruppen graduelle Unterschiede und Gemeinsamkeiten zwischen den Ländern, die unterhalb der Ebene der Differenz zwischen den Gruppen liegen, im Bereich der abhängigen Variablen und der Konstellation der unabhängigen Variablen herausgearbeitet werden. Die Logik der anzuwendenden Differenzmethode besagt, dass in einem homogenen Kontext das Phänomen X durch die Ursache oder das Ursachenbündel Y erklärt werden kann, aber das Phänomen Nicht-X nicht durch die Variable Y gleicher Ausprägung, sondern durch eine Variable oder ein Variablenbündel anderer Ausprägung erklärt werden muss. Die Differenz in der abhängigen Variablen wird durch eine Differenz in der unabhängigen Variable erklärt. Das Phänomen aktiver subregionaler Integration (X) kann also länderspezifisch nicht durch dieselben Variablenbündel gleicher Ausprägung erklärt werden, die länderspezifisch das Auftreten des Phänomens keine aktive subregionale Integration (Nicht-X) erklären. Bei der Erforschung des Einflusses verschiedener Variablen oder Variablengruppen auf die im Rahmen der Arbeit zu erklärenden Phänomene einer/keiner aktiven subregionalen Integration im Rahmen der Außenpolitik der Länder ist zu beachten, dass man auf das grundsätzliche Problem der Messbarkeit von Einfluss stößt. »Der mangelnden Quantifizierbarkeit wegen muss daher auf qualitative Kriterien [zurückgegriffen] und Plausibilitätsargumente rekurriert werden« (Barrios 1999a: 19). Des Weiteren wird im Bereich der unabhängigen Variablen, sprich den Bestimmungsfaktoren, von Multikausalitäten ausgegangen, denn wie schon Mill (1997: 97) sagte, ist »im Falle von politischen Erscheinungen die Voraussetzung, dass es nur eine Ursache gibt, von der Wahrheit nicht nur weit, sondern unermesslich weit entfernt.« Es wird daher im Rahmen der Forschungsstrategie ein weiches Verständnis der Vergleichenden Methode gepflegt, da einerseits von Multikausalitäten im Bereich der unabhängigen Variable ausgegangen wird, und andererseits die Rolle des Kontextes als mögliche intervenierende Variable nicht ausgeschlossen werden kann (Nohlen 2002c: 1023 ff.). Als Ziel der Arbeit werden empirisch-analytische Aussagen angestrebt, die Aufschluss über Korrelationen zwischen Variablen geben. Mittels des Vergleichs soll in systematischer Weise nach einem Mehr oder Weniger der Bedeutung einzelner Variablen für das zu erklärende Phänomen gefragt werden, wobei Gemeinsamkeiten und Unterschiede, nicht Gegensätze im Mittelpunkt der Untersuchung stehen. Mittels des systematischen Vergleichs soll die Differenz der Phänomene einer/keiner aktiven subregionalen Integration im Rahmen der Außenpolitiken Chiles und Costa Ricas sowie Boliviens und Brasiliens erklärt und eine Gewichtung der diese erklärenden Faktoren vorgenommen werden.

Die Dissertation weist ein mehrstufiges Forschungsdesign auf. In einem ersten Schritt werden die theoretischen und methodologischen Grundlagen gelegt. Dazu gehören die Entwicklung und Darlegung des Forschungsdesigns, die Begründung der Auswahl der Fälle sowie die Definition der für die Arbeit relevanten Begriffe. Weiterhin gehören dazu die valide Operationalisierung der zu untersuchenden abhängigen Variablen und eine intensive theoretische Reflexion über die möglichen Ursachen des zu erklärenden Phänomens einer/keiner aktiven subregio-

nen Integrationspolitik. Diese soll speziell auf die Area Lateinamerika bezogen erfolgen. Auf diesen theoretischen Schritt aufbauend sollen im empirischen Teil der Arbeit eine Vielzahl von möglichen unabhängigen Variablen in systematischer Weise auf ihren jeweiligen Erklärungswert für die länderspezifische Ausformung der abhängigen Variablen untersucht werden. Dabei soll jedoch nicht rein induktiv vorgegangen werden, sondern vorab eine theoretisch begründete Vorauswahl von möglichen unabhängigen Variablen gesetzt werden, die dann länderspezifisch untersucht werden, zunächst deskriptiv zur Erfassung sowohl einzelner Faktoren als auch der Faktorenkonfiguration, sodann kausalanalytisch. Im Forschungsdesign einer rückwärts zu eruierenden Kausalität (eine bekannte Folge, etliche mögliche Ursachen, statt eine bekannte Ursache, etliche mögliche Folgen) ist es unumgänglich, von einer Mehrzahl möglicher erklärender Faktoren auszugehen. Man muss sich daher der Begrenztheit kausaler Zurechnung in einem multikausalen Erklärungszusammenhang bewusst sein. In der Anlage des Vergleiches der Arbeit wird von einer bekannten Folge ausgegangen, und untersucht werden die möglichen Ursachen für diese, um dann Unterschiede und Gemeinsamkeiten in der unabhängigen Variablen zwischen den Ländern herausarbeiten zu können. Ziel des Forschungsprozesses ist es, eine Gewichtung der unabhängigen Variablen im Einzelfall und in der historischen Perspektive vorzunehmen. In kausalanalytischer Weise soll in der Dissertation durch einen synchronen Vergleich der vier Länder neben der fallspezifischen Gewichtung der unterschiedlichen Einflüsse in systematischer Weise nach den Unterschieden und Gemeinsamkeiten im Bereich der unabhängigen Variablen gefragt werden, die das außenpolitische Integrationsverhalten der Länder bestimmen, sprich, die erklären, warum die Länder eine/keine aktiv Integrationspolitik betreiben. Im Ergebnisteil der Dissertation sollen die wesentlichen Untersuchungsbefunde zusammengefasst werden, wobei neben generalisierenden Aussagen auch die Individualität der Untersuchungsfälle berücksichtigt werden müssen, und die theoretischen Schlussfolgerungen der Arbeit formuliert werden.

## *1.6 Aufbau der Arbeit*

Der theoretische Teil der Arbeit untergliedert sich in drei Teilabschnitte. Im ersten Abschnitt erfolgt zunächst eine Begriffsklärung der für die Arbeit relevanten Begriffe und Konzepte. Im zweiten Abschnitt werden dann Analyse Kriterien entwickelt und ihre Aussagekraft problematisiert, um mit ihrer Hilfe in monographisch-deskriptiver Weise länderspezifisch die Darstellung der abhängigen Variablen zu ermöglichen. Die zu erklärenden Phänomene einer/keiner aktiven subregionalen Integration im Rahmen der Außenpolitiken der vier Länder sollen hierdurch politikwissenschaftlich erfassbar gemacht werden. Im dritten und letzten Abschnitt des Theorieteils erfolgt schließlich die Auswahl und Begründung der für die Länder in gleicher Weise zu untersuchenden Bestimmungsfaktoren.

Der empirische Teil der Arbeit ist zweigeteilt werden. In einem ersten Teil wird in monographisch-deskriptiver Weise eine Bestandsaufnahme der Phänomene einer/keiner aktiven subregionalen Integrationspolitik anhand der zuvor festgelegten Analysekriterien getrennt für die vier Länder vorgenommen. Im zweiten empirischen Teil werden dann die zuvor festgelegten und zu untersuchenden Bestimmungsfaktoren in gleicher Weise für die Länder erfasst und möglichst dicht beschrieben. Die vergleichende Analyse im dritten und letzten Teil der Arbeit stellt schließlich den eigentlichen Kern der Untersuchung dar, da hier kausalanalytisch, in systematisch-vergleichender Weise Unterschiede und Gemeinsamkeiten zwischen den Ländern im Bereich der unabhängigen Variablen herausgearbeitet werden. Das relative Gewicht des Erklärungswertes der einzelnen Bestimmungsfaktoren für die zu erklärenden Phänomene einer/keiner aktiven subregionalen Integration soll durch einen direkten Vergleich der einzelnen Faktoren miteinander bestimmt werden. Ziel ist es dabei, durch einen synchronen Vergleich den oder die entscheidenden Bestimmungsfaktoren herausstellen zu können und eine Gewichtung des jeweiligen Einflusses, beziehungsweise Erklärungswertes, im Rahmen der Länder vorzunehmen.

## II. Theoretische Grundlagen

### II.1 Begriffsbestimmung

#### II.1.1 Außenpolitik

##### II.1.1.1 Außenpolitik als Policy

Im Zentrum der Arbeit stehen die Analyse konkreter Außenpolitiken und deren Bestimmungsfaktoren. Eine klassische Definition von Außenpolitik lautet: »Außen- bzw. Auswärtige Politik ist die Summe aller Maßnahmen der eigenen Regierung gegenüber andern« (Seidelmann 1998: 1). Dieses traditionell-institutionelle Verständnis von Außenpolitik, deren Instrumente vor allem diplomatischer Verkehr, Staatsbesuche, der Abschluss von Verträgen etc. waren, kann erweitert werden um sämtliche Handlungsbereiche des Nationalstaates, die Strukturen oder Prozesse außerhalb des eigenen Souveränitätsbereichs berühren, also um die Außenwirtschafts-, Sicherheits- und auswärtige Kulturpolitik. Unter Außenpolitik versteht man somit die Gesamtheit aller Entscheidungen und Handlungen eines Nationalstaates, die sich auf die Sphäre, die außerhalb seines Souveränitätsbereiches liegt, beziehen. Außenpolitik stellt folglich die Politik dar, mit deren Hilfe die im Nationalstaat organisierte Gesellschaft ihre Interessen gegenüber anderen Staaten im internationalen System durchsetzt und ist im klassischen Sinn die Summe der Aktivitäten oder Unterlassungen einer Regierung gegenüber einer anderen Regierung oder Gesellschaft, die in ihrer Gesamtheit ein Beziehungsmuster konstituieren. Außenpolitik stellt das gouvernementale Außenverhalten eines Staates dar, das auch die Mitarbeit einer Regierung in multi-, supra- und internationalen Organisationen beinhaltet (Seidelmann 2002: 42 f.). Wichtig ist es zu vermerken, dass die Außenhandelspolitik/ Außenwirtschaftspolitik eines Landes im Regelfall zwar einen gewichtigen Teil der Außenpolitik des Landes darstellt, jedoch nicht mit dieser gleichzusetzen ist, da Außenwirtschaftspolitik nur einen begrenzten Teilaspekt von Außenpolitik ausmacht. Sie kann wie folgt definiert werden: Außenhandelspolitik beziehungsweise Außenwirtschaftspolitik ist die

*»Summe aller Maßnahmen, die einem Land zur Verfügung stehen, um den Erfolg oder Misserfolg seiner Eingliederung in die internationale Arbeitsteilung zu beeinflussen. Die Außenhandelspolitik eines Landes wird sowohl durch eigene Maßnahmen als auch durch Maßnahmen der Handelspartner des Landes beeinflusst. Ziel der Außenhandelspolitik eines Landes ist es, die Handelsströme (Exporte und Importe) in einer bestimmten, gewünschten Weise zu steuern. Die Möglichkeiten der Nutzung verschiedener Instrumente der Außenhandelspolitik wird von bi- und multilateralen Abkommen (zum Beispiel: EU-Binnenmarkt, Mercosur, WTO) beeinflusst, in deren Rahmen in der Regel Kriterien für die Zuverlässigkeit und Anwendung solcher Instrumente festgelegt werden« (Windfuhr/Wagner 2002: 83).*

Außenpolitik findet nicht im luftleeren Raum, sondern innerhalb eines bestimmten externen Handlungsspielraumes statt, der sowohl durch die eigenen Handlungen und deren Ergebnisse als auch durch die Handlungen der anderen internationalen Akteure konstituiert wird, wobei die Folgen eigener Entscheidungen und Handlungen den zur Verfügung stehenden Handlungsspielraum erweitern oder einschränken können. Außenpolitik unterliegt somit stets internen und externen Restriktionen. In ihrer spezifischen Ausformung wird Außenpolitik zudem als zielgerichtetes Handeln verstanden, dem zumeist eine Konzeption oder eine Strategie zugrunde liegt; es handelt sich also nicht um ein bloßes reflexhaftes Verhalten. Unterstellt wird weiterhin ein Minimum an Konsistenz und Kohärenz der außenpolitischen Entscheidungen. Wie in anderen Policy-Bereichen auch sind auf einer prozessbezogenen Ebene Ziele, Methoden und Ergebnisse zu unterscheiden (Barrios 1999a: 29 ff.). In einem modernen Verständnis begreift man Außenpolitik daher als eine Politik im Sinne von Policy (Nohlen/Fernández et al. 1991: 38). Als solche ist sie sowohl in ihrer inhaltlichen Dimension als auch hinsichtlich ihrer prozeduralen Mechanismen zum einen stark durch das politische System geprägt, zum anderen von Einflüssen aus der Gesellschaft stärker abgeschottet als andere Politikbereiche und traditionell die Domäne der Exekutive. Ein wichtiger Unterschied zwischen der Außenpolitik-Forschung und den übrigen Policy-Studies besteht bei der Ex-Post-Evaluation durchgeführter Policies. Für die Untersuchungen, die über eng begrenzte Teilbereiche der Außenpolitik hinausgehen, ist die Anwendung quantifizierender Methoden nicht sinnvoll, beziehungsweise unmöglich. Die Politikergebnisse sind also qualitativ zu evaluieren.

### *II.1.1.2 Akteure der Außenpolitik*

Was die Akteurebene angeht, so ist festzuhalten, dass die Nationalstaaten und ihre Regierungen die Protagonisten der Außenpolitik sind, auch wenn sie dabei in einem vielfältigen und spannungsreichen Konkurrenzverhältnis zu weiteren Akteuren stehen. Die Außenpolitik ist das Reservat der Exekutive eines Landes und unterliegt eindeutig der Kompetenz des Außenministeriums und/oder dem Präsidenten eines Landes (Barrios 1999a: 33).<sup>9</sup> In ihrer Aufgabe als offizielle Entscheidungsträger kommt ihnen die Policy-Formulierung zu. Die weitgehende Institutionalisierung des Handelns von Regierungen auf der gouvernementalen Ebene macht die Zuschreibung von Handlungen an Akteure vergleichsweise einfach (Zimmerling 1991: 21). In diesem Zusammenhang gilt es zu bedenken, dass wir es in Lateinamerika im Unterschied zu Europa mit stark gouvernemental initiierten und verantworteten Kooperations- und Integrationsprozessen zu tun haben. Weiterhin ist davon auszugehen, dass die wirtschaftlichen Verflechtungen zwischen Staaten nur bedingt funktionalen, marktgerechten Zwängen folgen. Zu einem ganz erheblichen Teil ist sie eine Folge der politisch entschiedenen Abstimmung und Verantwortlichkeit übergeordneter gouvernementaler Organe (Mols 1996: 76 ff.). Kooperations- und

---

<sup>9</sup> Da die Außenpolitik in Chile sehr stark durch die Außenwirtschaftspolitik des Landes bestimmt wird, gehören zu den außenpolitischen Entscheidungsträgern auch der Wirtschafts- und Finanzminister des Landes (Faust 2001: 87).

Integrationsprozesse stellen daher »eminent politische Projekte« (Barrios 1999a: 291) dar. Einschränkend kann man jedoch davon ausgehen, dass die Akteure in ihrer Policy-Formulierung gewissen internen und externen Beschränkungen unterliegen, daher wird im Rahmen dieser Arbeit eine strukturell-systemische Perspektive zur Analyse von Außenpolitik eingenommen, was konkret bedeutet, dass die Akteure bestimmten, »nur mittel- bis langfristig veränderbaren Strukturen ihres politischen und des internationalen Systems unterworfen sind, die sich in ihrer Gesamtheit als strategischer Handlungsspielraum manifestieren« (Faust 2000: 24).

## II.1.2 Region, Subregion

In der politikwissenschaftlichen Literatur variiert das Verständnis von Region und Subregion erheblich. So werden die Begriffe im Zusammenhang mit Integration nicht einheitlich, sondern vielmehr recht willkürlich und zumeist synonym verwendet (Whiting Jr. 1993: 20 ff.). Region lässt sich zunächst auffassen als »ein Gebiet, das unter bestimmten, zum Beispiel geographischen, politischen und wirtschaftlichen Kriterien eine Einheit bildet und sich gegen andere, es umgebene Gebiete abgrenzt oder abgrenzbar ist« (Zimmerling 1991: 25). Das Kriterium der geographischen Abgrenzbarkeit ist bei der Definition von Region sicherlich der kleinste gemeinsame Nenner, über das weitgehend Konsens besteht. Wenn im Rahmen dieser Arbeit der Begriff Region Verwendung findet, so sind nicht Regionen innerhalb von Nationalstaaten gemeint, sondern es ist vielmehr die Rede von staatenübergreifenden, geographisch-geopolitisch abgrenzbaren Gebieten beziehungsweise Räumen. Diese rein geographische Eingrenzung zur Erfassung einer Region reicht jedoch nicht aus. Zusätzlich muss diese Region unter bestimmten, nicht nur naturräumlichen, sondern auch wirtschaftlichen, ethnisch-sprachlichen, historisch-kulturellen, politisch-administrativen Gesichtspunkten eine Einheit darstellen oder für Zwecke der politischen Planung geschaffen werden (Thibaut 1998: 550). Wenn wir weiterhin davon ausgehen, dass A und B Regionen sind, aber A nicht ganz in B enthalten ist, B aber ganz in A, dann ist B eine Subregion von A. Wenn in diesem Sinne Lateinamerika eine Region darstellt, so sind die Gruppen von Ländern, die man zu Zentralamerika, der Andenregion und dem Cono Sur zusammenfasst, Subregionen der Region Lateinamerika (Zimmerling 1991: 30).<sup>10</sup>

Die Subregion Zentralamerika umfasst im engeren Sinne die fünf Länder Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador und Costa Rica. In einem weiteren Verständnis der Subregion wird noch Panama hinzugezählt, das jedoch als ehemalige Provinz Kolumbiens (bis 1903) eine gewisse Sonder- und Außenseiterrolle innehat. Es erscheint daher sinnvoll, dem spanischen Sprachgebrauch zu folgen und von *Centroamérica y Panamá* zu sprechen, auch wenn sich das Land seit den 1990er Jahren aktiv dem zentralamerikanischen Integrationssystem SICA angeschlossen hat. Das erst im Jahre 1981 unabhängig gewordene Belize wird aufgrund seiner Bevölkerungsstruktur und Geschichte als britische Kolonie der Karibik zugeordnet, zumal es sich selbst dem subregionalen Integrationsmechanismus Karibische Gemeinschaft (CARICOM)

---

10 Zur Definition der Region Lateinamerika siehe Nohlen/Thibaut 1995: 19 ff.

angeschlossen hat (Bendel/Nohlen 1995: 14). Als geographisch zusammenhängende Landenge bilden die fünf zentralamerikanischen Republiken inklusive Panama und Belize den Isthmus zwischen Nord- und Südamerika.

Nicht so eindeutig und wesentlich schwieriger gestaltet sich die subregionale Gliederung Südamerikas. Wenn man der subregionalen Einteilung in erster Linie ökonomische und politische Kriterien zugrunde legt, wie es im Rahmen dieser Arbeit am angemessensten erscheint, kann man die Länder Venezuela, Kolumbien, Ecuador, Peru, Bolivien und Chile zur Subregion der Andenländer zusammenfassen. Diese waren seit 1969 in Form des Andenpakts und sind heute als CAN organisiert. Chile kommt jedoch eine gewisse Zwitterstellung zu, da das Land einerseits aus dem Andenpakt ausgetreten ist, aber trotzdem kulturell-klimatisch der Subregion der Andenländer zugehörig ist, und andererseits zugleich aufgrund seiner sozio-politischen Entwicklung der Subregion Cono Sur zugerechnet wird (Nohlen/Thibaut: 1995: 20). Brasilien stellt nicht zuletzt aufgrund seiner kontinentalen Größe eine eigene Subregion dar.

Durch die Entstehung des Integrationsmechanismus Mercosur zu Beginn der 1990er Jahre wurde die subregionale Gliederung in Brasilien, Andenregion und Cono Sur in ökonomisch-politischer Sicht zum Teil aufgehoben, da der Mercosur einen subregionalen Zusammenschluss zwischen Brasilien und dem Cono Sur darstellt und Chile weder Mitglied im Mercosur noch in der CAN ist. In Bezug auf den Untersuchungsgegenstand gilt folglich festzuhalten, dass es sich bei dem im Rahmen dieser Arbeit zugrunde gelegten Verständnis von Region und Subregion bei SICA, dem Andenpakt/der CAN und dem Mercosur um subregionale Integrationsprozesse der Region Lateinamerika handelt.

## II.1.3 Subregionale Integration in Lateinamerika

### II.1.3.1 *Das 3-Ebenen Modell von Integration*

Der viel und oftmals unpräzise gebrauchte Begriff Integration wird in einem sehr weiten Verständnis in vielfältigen Bedeutungszusammenhängen verwendet und kann nach Kohler-Koch/Schmidberger (1996: 1) grundlegend als »die friedliche und freiwillige Zusammenführung von Gesellschaften, Staaten und Volkswirtschaften über bislang nationale, verfassungspolitische und wirtschaftspolitische Grenzen hinweg« definiert werden. In der Entwicklungsländerforschung werden grob drei Ebenen von Integration unterschieden: nationale, globale und regionale Integration. Im Rahmen dieser Arbeit sind lediglich die letzten beiden Ebenen von Bedeutung, da man unter der nationalen Ebene Prozesse des Nation-Buildings summiert und dieses nicht von Relevanz für den hier verfolgten Forschungszusammenhang ist. Unter globaler Integration versteht man die vertikale Einbeziehung der Entwicklungsländer in die Weltwirtschaft und die internationale Arbeitsteilung, während es sich auf der regionalen Ebene bei Integration um horizontale zwischenstaatliche, beziehungsweise staatenübergreifende Zusammenschlüsse unterschiedlichen Charakters und unterschiedlicher Zielsetzung handelt. Man muss jedoch bedenken, dass im

Regelfall nicht ganze Staaten integriert werden, sondern nur einzelne Sektoren der Gesellschaften dieser Staaten (Nohlen 2002h: 397). Nach Bellers (1993: 216) lassen sich auf der regionalen Ebene drei Dimensionen oder Teilbereiche von Integration unterscheiden: eine wirtschaftliche, eine politische und eine kulturell-soziale Dimension.<sup>11</sup>

### II.1.3.2 *Definition von Integration*

Eine eindeutige, allgemein akzeptierte Definition von regionaler Integration liegt bisher nicht vor und ist auch schwer zu erlangen, da sich der Begriff nicht zuletzt auf drei verschiedene Dimensionen beziehen kann. Regionale Integration kann als Prozess, als Stadium (erreichtes Ergebnis) und als Ziel verstanden werden und verschiedene Integrationsformen und -stufen umschließen. Zudem muss Integration nicht linear verlaufen und auf ein formuliertes, postuliertes Endziel zulaufen, sondern kann vielmehr auch als ein Prozess mit offenem Ausgang verstanden werden (Nohlen 2002h: 397). Dieter Nohlen (2002g: 360) schlägt für Integration folgende Definition vor:

*»Integration [ist] im allgemeinen Sinne die Entstehung oder Herstellung einer Einheit oder Ganzheit aus einzelnen Elementen oder die Fähigkeit einer Einheit oder Ganzheit, den Zusammenhalt der einzelnen Elemente auf der Basis gemeinsam geteilter Werte und Normen aufrechtzuerhalten. Es wird angenommen, dass die durch Integration gewonnene Einheit oder Ganzheit mehr als die Summe ihrer vereinten Teile ist.«*

Der Schwerpunkt der Integrationsforschung liegt eindeutig auf Europa. Die politikwissenschaftlichen Integrationstheorien verarbeiten weitgehend die Erfahrungen der europäischen Integration (EG/EU) und wurden im Regelfall auch daran entwickelt, was sie in ihrem Erklärungswert für die Integrationsprozesse in Lateinamerika sehr einschränkt (Schirm 1997a: 15). Lateinamerika liefert aufgrund seiner langen Tradition regionaler und subregionaler Integrationsprozesse jedoch für die Integrationsforschung die Möglichkeit, einerseits verschiedene gleichzeitig nebeneinander bestehende Prozesse miteinander zu vergleichen, andererseits aber auch in ein und derselben Subregion die Entwicklung über einen langen Zeitraum verfolgen zu können, also sowohl Querschnitt- als auch Längsschnittanalysen vornehmen zu können (Mols 1981). Für den Forschungszusammenhang dieser Arbeit ist eine intensive Auseinandersetzung mit den diversen älteren und neueren Ansätzen zur Integrationstheorie nicht grundlegend notwendig, da sie nicht selbst Teil der Untersuchung sind.<sup>12</sup> Es reicht vielmehr aus, in einer knappen Bestands-

---

11 Frei (1985: 114) unterscheidet eine institutionelle, eine transaktionelle und eine sozial-psychologische Dimension, was prinzipiell der Einteilung von Bellers entspricht. Dietrich (1999: 108) unterscheidet davon abweichend als dritte Dimension von Integration anstelle der sozial-psychologischen oder sozial-kulturellen eine militärische Dimension. Die militärische Dimension von Dietrich kann jedoch unter die politische Dimension subsumiert werden.

12 Für eine gute Bestandsaufnahme der Integrationsforschung siehe: Bellers/Häckel 1990: 286-310.

aufnahme die grundlegenden Charakteristika der so genannten zwei Generationen regionaler und subregionaler Integrationsprozesse in Lateinamerika seit dem Ende des Zweiten Weltkrieges herauszufiltern.

### *II.1.3.3 Die Integrationsprozesse der ersten Generation*

Das Bemühen um eine wirtschaftliche und politische Einigung des lateinamerikanischen Subkontinents stellt einen der durchgängigen Traditionsstränge der internationalen Beziehungen Lateinamerikas dar (Werz 1991: 94). Verschiedene, sich teilweise auch überschneidende Ländergruppen haben schon seit der Unabhängigkeit im 19. Jahrhundert und verstärkt seit den 1960er Jahren des 20. Jahrhunderts versucht, den Gedanken an engere politische und/oder wirtschaftliche subregionale Zusammenschlüsse in die Tat umzusetzen. So weisen allein die Länder Zentralamerikas im Zeitraum von 1821-1951 nicht weniger als fünfundzwanzig Integrationsversuche auf (Bendel/Nohlen 1995: 14 f.). Wenig verwunderlich ist es daher, dass Lateinamerika weltweit die Region ist, die historisch über die längsten Erfahrungen mit regionalen Integrationsprozessen verfügt. Wenn man die ganz frühen Integrationsbestrebungen (wie etwa den Bolivarismus) unberücksichtigt lässt, kann man seit dem Ende des Zweiten Weltkrieges zwei Generationen von Integrationsprozessen in Lateinamerika unterscheiden.<sup>13</sup> Während der so genannten ersten Generation, die in den 1960er und 1970er Jahren des 20. Jahrhunderts stattfand, kam der CEPAL und den von ihren Ökonomen in den 1950er und 1960er Jahren erarbeiteten wirtschaftspolitischen Konzeptionen große Bedeutung zu (Zimmerling/Wisniewski 1993: 439). Die CEPAL verbucht sicherlich den größten Anteil an den tatsächlich erreichten Fortschritten der regionalen und subregionalen Zusammenarbeit auf dem lateinamerikanischen Kontinent während dieser ersten Etappe. Wenn man von der politisch und historisch motivierten Gründung der Organisation der zentralamerikanischen Staaten (ODECA) des Jahres 1951, welche die politische Einheit Zentralamerikas zum Ziel hatte, einmal absieht, dann stand am Anfang dieser ersten Generation lateinamerikanischer Integrationsprozesse die wirtschaftliche Integration, so wie sie seinerzeit von der CEPAL als wesentliche Rahmenbedingung für Entwicklung propagiert wurde (Mols 1992: 72). Der MCCA und der Andenpakt auf subregionaler Ebene, sowie die auf regionaler Ebene gegründete ALALC, die 1980 zur ALADI umgewandelt wurde, waren in dieser Phase die wichtigsten Integrationsprozesse in Lateinamerika, die noch durch die Gründung der karibischen Freihandelsvereinigung (CARIFTA), die später zur CARICOM umgewandelt wurde, erweitert wurde. Diese primär ökonomischen Zusammenschlüsse wurden seinerzeit noch ergänzt durch zahlreiche flankierende Organisationen (sub-)regionaler Reichweite, die teilweise auch schon politische Komponenten aufwiesen. Gemeinsam war diesen Integrationsansätzen ihr defensiver Charakter (Gleich 1993: 32). Die Idee der regionalen und subregionalen Integration hatte eine Abschottung der Ökonomien vom Weltmarkt zum Ziel. Eine Entwicklung nach innen wurde propagiert, wobei Schutzzölle gegen Dritte als ein

---

13 Zu den Grundproblemen der lateinamerikanischen Integrationsbestrebungen seit der Unabhängigkeit bis zum Ende des Zweiten Weltkrieges siehe: Kahle 1981.

geeignetes Instrument angesehen wurden, um der eigenen Industrieproduktion den Vorrang gegenüber der ausländischen Konkurrenz zu sichern. Man verfolgte ein am liberalisierten Binnenmarkt orientiertes Entwicklungsmodell, das auf eine staatsgeleitete, importsostituierende Industrialisierungsstrategie (ISI) setzte und durch einen ausgeprägten Protektionismus nach außen gekennzeichnet war. Trotz einiger beachtlicher Anfangserfolge – so galt der MCCA während der 1960er Jahre als »eine der erfolgreichsten Bemühungen um Integration zwischen Entwicklungsländern« (Zimmerling 1991b: 83) – war noch vor Ausbruch der Verschuldungs- und Wirtschaftskrise der 1980er Jahre deutlich geworden, dass die lateinamerikanischen Integrationsbestrebungen in eine Sackgasse geraten waren. Die erhofften raschen Fortschritte für die Entwicklung von Industrie und Außenhandel waren ausgeblieben und die Wirtschafts- und Verschuldungskrise der 1980er Jahre brachte schließlich die ohnehin verlangsamten Integrationsfortschritte fast völlig zum Stillstand (Gleich 1993: 35). Auch wenn man die Integrationsysteme der ersten Generation trotz aller ihrer Mängel nicht als völlige Fehlschläge bezeichnen kann, so war doch diesen früheren Integrationsversuchen in Lateinamerika wenig Erfolg beschieden.<sup>14</sup>

#### *II.1.3.4 Wandel der internationalen Rahmenbedingungen*

Bevor nun im Folgenden auf die komplexen Ansätze der neuen und reformierten (sub-) regionalen Integrationsbestrebungen seit Beginn der 1990er Jahre in Lateinamerika eingegangen werden soll, erfolgt an dieser Stelle zunächst eine kurze Beschäftigung mit den sich grundlegend gewandelten internationalen Rahmenbedingungen, vor deren Hintergrund die Integrationsprozesse stattfinden und durch die diese überhaupt erst möglich wurden. An erster Stelle ist hier der Wandel des internationalen Kontextes zu nennen. Das Ende des Kalten Krieges brachte eine Vergrößerung des außenpolitischen Handlungsspielraumes der lateinamerikanischen Länder mit sich, nachdem dieser durch den Jahrzehnte andauernden Ost-West-Konflikt stark eingeengt gewesen war (Smith 1996: 323). Das Ende der bipolaren Welt beinhaltete ein relatives Nachlassen des sicherheitspolitischen Interesses der USA an Lateinamerika. »Mit dem Abtreten des weltpolitischen Gegners [Sowjetunion] schwand die Bereitschaft des fortan erst recht unangefochtenen Hegemons der westlichen Hemisphäre, in jeder Bedrohung des Status quo in dieser Region eine potentielle Gefährdung der eigenen Vormachtstellung zu sehen« (Barrios 1999a: 191 ff.). Aufgrund dieser umwälzenden Veränderungen im internationalen System erfolgten in vielen Ländern Lateinamerikas eine beachtliche Diversifizierung und Neubestimmung der Interessen, sowie eine Verlagerung der Schwerpunkte ihrer Außenpolitik (Klaveren 1991: 9). Einhergehend mit dieser Erweiterung des außenpolitischen Spielraumes der Länder vergrößerte sich jedoch auch die drohende Gefahr einer zunehmenden weltwirtschaftlichen »Peripherisierung« (Castañeda 1994: 34) des lateinamerikanischen Subkontinents durch die weltweit verstärkt stattfindende Bildung regionaler Wirtschaftsblöcke,

---

14 Für die Gründe des Scheiterns der Integrationsansätze der ersten Generation siehe: Schirm 1997a; Schirm 1997b, Gleich 1993; Messner/Meyer-Stamer 1992; Sangmeister 1995; Esser 1992.

auf die von lateinamerikanischer Seite angemessen reagiert werden musste. Folglich setzte sich in fast allen Ländern Lateinamerikas (Chile und Costa Rica stellen eindeutige Ausnahmen dar) die Einsicht durch, dass der drohenden Marginalisierung ihrer Ökonomien und der fortschreitenden Erosion ihrer Wettbewerbsfähigkeit nur im Verbund Einhalt zu gebieten sei (Barrios 1999a: 252). Als Antwort auf die verlorene Dekade der 1980er Jahre erfolgte zudem die wirtschaftsliberale Marktöffnung Lateinamerikas. Ein neues neoliberales wirtschaftspolitisches Paradigma setzte sich in Lateinamerika durch und veränderte Wirtschafts- und Entwicklungskonzepte kamen zum Zug. Seit Beginn der 1990er Jahre erfolgte eine verstärkte Weltmarktorientierung und Öffnung der lateinamerikanischen Ökonomien (Feinberg 2002: 130). Parallel erfolgte aus lateinamerikanischer Sicht auf US-amerikanischer Seite ein Klimawechsel zum Positiven in den gegenseitigen Beziehungen (Mols 1994: 485), der sich in der Initiative Enterprise for the Americas manifestierte, die durch Präsident Bush Senior im Jahre 1990 lanciert wurde. Von US-amerikanischer Seite wurden die Möglichkeit und das Ziel einer gesamthemisphärischen Freihandelszone von Alaska bis Feuerland eingeräumt, die auf den drei Gipfeltreffen der Amerikas in Miami im Dezember 1994, in Santiago de Chile im April 1998 und in Quebec im April 2001 eine weitere Konkretisierung erfuhr und bis zum Jahre 2005 ihre Vollendung finden sollte (Nolte/Calcagnotto 2001). Der ursprüngliche Zeitplan konnte jedoch nicht eingehalten werden und die Verhandlungen können seit dem IV. Gipfel der Amerikas in Mar del Plata/Argentinien im November 2005 als gescheitert angesehen werden (Hofmeister 2005b: 8). Als letzte Rahmenbedingung, vor deren Hintergrund die neue Welle subregionaler Integrationsprozesse in Lateinamerika zu verstehen ist, sei schließlich zu nennen, dass sich mit der so genannten Dritten Welle der Demokratisierung seit dem Ende der 1970er Jahre in Lateinamerika auf breiter Front demokratische Systeme durchgesetzt haben (Huntington 1991: 16 ff; Thiery 1993: 209; Nohlen/Thibaut 1994: 235).

### *II.1.3.5 Die Integrationsprozesse der zweiten Generation*

Seit Beginn der 1990er Jahre hat das komplizierte Geflecht der lateinamerikanischen Kooperations-, Integrations- und Konzertationsbewegungen eine Revitalisierung erfahren, wobei die wirtschaftlichen und politischen Integrationsprozesse auf dem lateinamerikanischen Subkontinent durch eine zunehmende Dynamik gekennzeichnet sind, sie jedoch unter anderen internationalen Rahmenbedingungen und unter einer veränderten Zielsetzung ablaufen (Mols 1996: 357). Die Hauptmerkmale der derzeit stattfindenden Welle subregionaler Integrationsprozesse in Lateinamerika sind auf der einen Seite das neue Integrationsparadigma, das auf eine internationale Einbindung der Länder durch aktive Weltmarktintegration abzielt, und auf der anderen Seite die Tendenz der Integrationsprozesse in Richtung Subregionalisierung, wobei die neuen Integrationsabkommen pragmatischer angelegt und weniger ambitiös sind als ihre Vorgänger (Ferrero Costa 1995: 156). Auffällig ist es hierbei, dass zum einen nicht nur die existierenden Zusammenschlüsse den veränderten Bedürfnissen, Zielen und Rahmenbedingungen angepasst worden sind, sondern auch neue

subregionale und bilaterale Freihandelsabkommen hinzugekommen sind (Gleich 1993: 36). Das Szenario der lateinamerikanischen Integrationsprozesse wird daher seit Beginn der 1990er Jahre bestimmt durch die Koexistenz verschiedener Subsysteme der Integration, die einhergehen mit einer Vielfalt bilateraler Abkommen. Ein vielschichtiges Geflecht von bi- und multilateralen Verträgen ergänzt die diversen subregionalen Integrationssysteme. Man spricht daher auch von einem »Pluralistic Approach« (Mols/Lauth 1993: 4), da eine Überlappung der verschiedenen Integrations- und Kooperationsmaßnahmen stattfindet. Da das veränderte Integrationsparadigma die Integration zur Basis des angestrebten Ziels einer vorteilhafteren Einbindung in die internationalen Märkte macht, dient Integration so gesehen als eine Ergänzung der Wachstums- und Entwicklungsstrategie der lateinamerikanischen Länder (Ferrero Costa 1995: 157). Diese reformierten Mechanismen regionaler und subregionaler Integration bezeichnet man als die zweite Generation der lateinamerikanischen Integrationsprozesse, da sie sich im Gegensatz zu denen der 1960er und 1970er Jahre nicht mehr gegenüber dem internationalen Umfeld geschlossen zeigen, sondern sich als Formen eines offenen Regionalismus präsentieren, unter dem man Folgendes versteht:

*»a system of preferences which creates trade between the members of the agreement, without raising the barriers that already existed with respect to the other countries of the world« (ECLAC 1998: 7).<sup>15</sup>*

Dieser offene Regionalismus ist durch eine tief greifende Revision der Außenhandelspolitiken der Länder Lateinamerikas möglich geworden, denen in ihrer Wirtschaftspolitik der Abschied vom Protektionismus und der Strategie der ISI gemeinsam ist. Die in der ersten Generation propagierte Entwicklung *hacia adentro* wurde ersetzt durch eine Entwicklungsstrategie *hacia afuera*. An die Stelle des »Modells defensiver binnenmarktorientierter Imports substitution trat das Paradigma offensiver exportorientierter Weltmarktintegration« (Sangmeister/Fuentes 2002: 143). Die neue Welle der regionalen und subregionalen Integration geht einher mit einem unilateralen Abbau von Importbarrieren in vielen Ländern Lateinamerikas, die eine Öffnung der Märkte nach außen, somit eine Liberalisierung des Handels zur Folge hat und auf eine Steigerung von Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit abzielt (Nunnenkamp 2001: 13). (Sub-)regionale Integration steht damit in Lateinamerika nicht mehr im Widerspruch zur angestrebten Integration in die Weltwirtschaft, sondern soll vielmehr die Voraussetzungen für eine solche schaffen, indem sie einen Zwischenschritt auf dem Weg zum Weltmarkt darstellt oder gar als Sprungbrett zu diesem dient (Gleich 1993: 38; Barrios 1999a: 290).

---

15 Offener Regionalismus ist als eine flexible Außenhandelspolitik zu verstehen, bei der versucht wird, die Integration der eigenen Ökonomie in den Weltmarkt zu vertiefen, indem Freihandelszonen geschaffen werden, wobei ein Land bewusst in verschiedenen Systemen und Märkten sowie multilateralen und bilateralen Verträgen gleichzeitig partizipieren kann (Solís Rivera 1999: 145).

### *II.1.3.6 Die subregionalen Integrationssysteme Lateinamerikas*

Die drei wichtigsten subregionalen Integrationssysteme Lateinamerikas der zweiten Generation sind der Mercosur, der Andenpakt, der 1996 zur CAN umgewandelt wurde und das auf der Basis des 1960 gegründeten MCCA basierende zentralamerikanische Integrationssystem SICA. Die 1994 zwischen den USA, Mexiko und Kanada gegründete NAFTA stellt einen integrationstechnischen Sonderfall dar. Es handelt sich hier um einen interregionalen Zusammenschluss, an dem nicht, wie in den anderen genannten Integrationsprozessen, nur lateinamerikanische Länder beteiligt sind. Während es sich bei CAN, Mercosur und SICA um Süd-Süd-Integrationsmechanismen handelt, ist die NAFTA ein Nord-Süd-Integrationsprojekt.

Der Mercosur stellt eine Neugründung dar, da er erst 1991 von den südamerikanischen Ländern Brasilien, Argentinien, Uruguay und Paraguay, mit dem Ziel der Schaffung eines gemeinsamen Marktes zwischen den Ländern bis zum 31. Dezember 1994, ins Leben gerufen wurde. Dieser soll entsprechend seines Gründungsvertrages den freien Verkehr von wirtschaftlichen Gütern, Dienstleistungen, Arbeit und Kapital beinhalten. Bislang konnte im Rahmen des Mercosur jedoch weder die angestrebte Freihandelszone zwischen den Ländern vollendet werden, noch die ab dem 1. Januar 1995 in Kraft getretene Zollunion vollständig verwirklicht werden. Auch die Errichtung des angestrebten gemeinsamen Marktes liegt noch in weiter Ferne. Bolivien und Chile sind durch einen Acuerdo de Complementación Económica (ACE) seit 1997 assoziierte Mitglieder des Mercosur. Mitte 2004 wurde die Errichtung einer Freihandelszone zwischen dem Mercosur und der CAN beschlossen. Im Dezember 2005 wurde auf dem Mercosur Gipfel in Montevideo/Uruguay Venezuela als Vollmitglied des Mercosur akzeptiert und Ecuador sowie Peru als assoziierte Mitglieder in den Mercosur aufgenommen und erlangten damit den gleichen Status wie Chile und Bolivien (Hofmeister 2005b: 10). Der Mercosur ist jedoch kein reines Projekt der Wirtschaftsintegration. Gemeinsam mit Chile und Bolivien haben die vier Gründerstaaten einen Mechanismus der Beratung und politischen Abstimmung vereinbart, in dessen Rahmen gemeinsame Positionen im Hinblick auf regionale Themen besprochen werden. 1998 verpflichteten sich die Mercosur Länder plus Chile auf eine Demokratieklausele. Diese besagt, dass im Falle der Verletzung der demokratischen Grundordnung in einem der Unterzeichnerstaaten die übrigen Staaten gegen diesen Sanktionen verhängen können, das Land von den Beratungen in den verschiedenen Organen des Mercosur ausschließen und sogar die Mitgliedschaft im Integrationsmechanismus suspendieren können (Pohl 2003: 102 f.). Im Oktober 2003 wurde eine Kommission der ständigen Repräsentanten des Mercosur ins Leben gerufen, die der Verbesserung der Repräsentation des Mercosur nach außen dienen soll. Zudem wurde Ende 2003 ein Mercosur Revisionsgericht eingerichtet. Dieses ist damit nach dem Sekretariat und der Kommission das dritte ständige Organ des Mercosur. Weiterhin wird seit Jahren über die Errichtung eines Mercosur Parlaments und eine gemeinsame Währung und Zentralbank diskutiert. In beiden Fällen ist man aber bislang über die Diskussion nicht hinausgekommen. Durch das Protocolo de Ouro Preto (1994) wurde der Mercosur zu einer juristischen Persönlichkeit und

die Mercosur Länder verpflichteten sich dazu, zukünftig Verträge mit Drittländern und internationalen Organisationen nur noch als einheitlicher Block im Namen des Mercosur auszuhandeln. Generell zeichnet der Mercosur sich aber durch einen stark ausgeprägten Intergouvernementalismus aus (Hofmeister 2005a: 58 ff.).

In der Andenregion erfuhr der Andenpakt zu Beginn der 1990er Jahre eine Wiederbelebung und wurde 1996 in die CAN umgewandelt. Unter ihrem Dach streben die Länder Peru, Bolivien, Ecuador, Venezuela und Kolumbien entsprechend dem Vorbild der Europäischen Union (EU) einen gemeinsamen Markt und eine politische Vereinigung an. Peru suspendierte zwischen 1992 und 1997 vorübergehend seine Mitgliedschaft.<sup>16</sup> Am 01. Januar 1994 trat auf der Basis der Decisión 324 im Rahmen der CAN die Freihandelszone zwischen Bolivien, Kolumbien, Ecuador und Venezuela in Kraft. Am 26. November 1994 wurde trotz der Abwesenheit Perus durch die Decisión 370 der gemeinsame Außenzoll des Andenpaktes bestätigt, der am 1. Februar 1995 für die vier verbleibenden Länder termingerecht in Kraft trat. Mit der Verabschiedung der Decisión 414 am 30. Juli 1997 erfolgte der Wiedereinstieg Perus in die CAN. Das Land wurde in die Freihandelszone der CAN integriert, die seit dem 1. Januar 2006 für alle fünf Länder vollständig in Kraft getreten ist. Nachdem die endgültige Implementierung des gemeinsamen Außenzolls immer wieder vertagt worden war, erfolgte diese schließlich entsprechend der Decisión 626 zum 31. Dezember 2006. Damit konnte die Zollunion der CAN am 1. Januar 2007 auf der Basis der Decisión 653 in Kraft treten. Die CAN verfügt über ein umfangreiches System an Gemeinschaftsorganen und stellt heute das institutionell am weitesten entwickelte Integrationsbündnis auf dem amerikanischen Kontinent dar. Die politischen Hauptorgane der CAN sind das andine Parlament und der andine Gerichtshof, sowie die aus Repräsentanten der fünf Mitgliedsländer gebildete Kommission und die Junta, die die Entscheidungen der Kommission ausführte und die Aktivitäten der anderen Organe koordinierte. Ergänzt wird diese institutionelle Struktur durch ein umfangreiches Normengefüge, das im Laufe der Jahre stetig zugenommen hat. Das wichtigste Merkmal dieser rechtlichen Regelungen ist deren Supranationalität.<sup>17</sup>

Schlussendlich wurde auch der in Zentralamerika schon 1960 gegründete MCCA zu Beginn der 1990er Jahre von den fünf zentralamerikanischen Ländern durch die Schaffung des politisch-ökonomischen Integrationssystems SICA wiederbelebt. SICA nahm seine Arbeit am 1. Februar 1993 auf. In den Folgejahren traten dem Integrationssystem noch Panama und Belize bei und die Dominikanische Republik wurde im September 2004 assoziiertes Mitglied.<sup>18</sup> Die wichtigsten permanenten Organe des

---

16 Zu den Gründen des Austritts Perus aus dem Andenpakt siehe: Ferrari 1993; García Belaunde 1997.

17 Zur Entwicklung des Andenpaktes zur CAN und ihren wichtigsten Institutionen siehe: Lozano/Zuluaga 2001; Bodemer 1996; Bodemer 2000a; Bodemer 2000c; Effner 2003b; Nohlen 2002b: 46.

18 Zur Entwicklung und den wichtigsten Institutionen des SICA siehe: Bodemer 2000b; Diehl 1997; Gallep 2005; Krahe 2004, Bollin 2000; Minkner-Bünjer 2002. 2000 trat Belize, das seit 1973 Mitglied in der CARICOM ist, dem SICA bei und partizipiert damit in beiden Gemeinschaften.

SICA sind das Zentralamerikanische Parlament (PARLACEN) und der Zentralamerikanische Gerichtshof (CCJ) sowie das Sekretariat für die wirtschaftliche Integration Zentralamerikas (SIECA), das für die wirtschaftliche Integration zuständig ist und das Generalsekretariat des SICA (SG-SICA), das für die politische Koordination verantwortlich ist. Grundsätzliche Entscheidungen werden jedoch intergouvernemental auf der Versammlung der Staatspräsidenten getroffen, die auch Abkommen mit Drittländern abschließt und für die großen Linien der Integrationspolitik des SICA zuständig ist. Weiterhin bestehen ein Ministerrat, ein Exekutivkomitee und der Rat der Vizepräsidenten. Auf der Grundlage des *Protocolo de Guatemala* (1993) sind die fünf zentralamerikanischen Länder und Panama bestrebt über die Freihandelszone, die schon seit den 1960er Jahren zwischen Ländern besteht, eine Zollunion und einen gemeinsamen Markt zu schaffen. Seit dem 1. März 1993 besteht im Rahmen des SICA eine Zollunion zwischen den Staaten des Nördlichen Dreiecks (Guatemala, El Salvador, Honduras), die am 1. Januar 1994 noch um Nicaragua zur Gruppe der Vier (CA-4) erweitert, wurde. Costa Rica erklärte sich erst im Juni 2002 bereit an der Zollunion des SICA zu partizipieren. Panama partizipiert bislang weder an der Freihandelszone noch an der Zollunion des SICA. Bis Ende 2006 konnten die Außenzölle der fünf zentralamerikanischen Länder auf der Grundlage der *Declaración de Panama* vom 09. März 2006 fast vollständig harmonisiert werden. Als Fernziel wird im Rahmen des SICA auf der Grundlage der *Declaración de Nicaragua* vom 02. September 1997 und der *Declaración de Granada* vom 20. Juni 2002 weiterhin eine Zentralamerikanische Union angestrebt. Zuletzt haben die fünf Staaten Zentralamerikas und die Dominikanische Republik Ende 2004 als erste Subregion Lateinamerikas einen Freihandelsvertrag (DR-CAFTA) mit den USA unterzeichnet, was einer faktischen Ausweitung der NAFTA nach Süden gleichkommt. Chile schließlich gehört als einziges Land des festländischen Lateinamerikas keinem dieser subregionalen Integrationsmechanismen an und ist lediglich durch einen ACE seit dem 25. Juni 1996 assoziiertes Mitglied des Mercosur.

### *II.1.3.7 Entwicklungstheoretische Ziele subregionaler Integration*

Subregionale Integration hat die Funktion, kleinere Einheiten, die in einzelstaatlichen Ausprägungen international kaum oder nicht genügend Beachtung finden würden, repräsentations- und perzeptionsfähig in internationale Dialog- und Verhandlungspositionen zu bringen, die sie ohne die Chancen der subregionalen Bündelung für sich allein nie oder kaum hätten. Der individuelle Status eines Staates wird folglich dadurch gestärkt, dass versucht wird, den Status der Region oder Subregion als Ganzes zu erhöhen. Dieser Ansatz kommt besonders den kleinen und kleinsten, sowie den wirtschaftlich schwächeren Staaten einer Region zu Gute. Einschränkend gilt hierbei jedoch, dass regionale Subsysteme der so genannten Dritten Welt nur in seltenen Ausnahmefällen, wie im Falle des Mercosur, einen anerkannten Platz im Schichtungsgefüge des internationalen Systems einnehmen (Mols 1996: 96 f.). Durch subregionale Integration, sprich intraregionale Verklammerung und Blockbildung, erhoffen sich die Länder primär, die Modernisierung ihrer Ökonomien vorantreiben

zu können, die Attraktivität des Subkontinents als Ganzes zu erhöhen, die Vorteile internationaler Arbeitsteilung und Interdependenz auszuschöpfen, sowie den hohen Grad lateinamerikanischer Interdependenz-Verwundbarkeit zu reduzieren (Faust 2001: 18). Erweiterte Regionalmärkte können zudem für nationale Unternehmen als wichtige Erprobungsfelder für die weltmarktüblichen Produktions- und Kommerzialisierungstechniken fungieren, ohne deren Beherrschung es kaum möglich ist, sich in den anspruchsvollen Märkten der Industrieländer zu behaupten (Sangmeister 1994a: 201). Faktisch soll durch die im Verbund gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit und durch die Verbesserung technologischer Kompetenz den beteiligten Ländern eine gezielte sektorale Spezialisierung und eine strategische Besetzung von Weltmarktsegmenten ermöglicht werden. Primäres Ziel subregionaler Integration ist folglich eine Verbesserung der Effizienz von Produktionsstrukturen, um auf internationaler Ebene Konkurrenzfähigkeit zu beweisen. Die Teilnahme an einem subregionalen Integrationsprozess gibt den beteiligten Ländern ein Instrument an die Hand, das zu einer aktiv zu gestaltenden, qualitativen Verbesserung ihrer Einbindung in das internationale System und vor allem hinsichtlich ihrer Position im Weltmarkt beitragen kann (Barrios 1999a: 279). Nach der ökonomischen Integrationstheorie kann die Etablierung einer Freihandelszone, einer Zollunion und eines gemeinsamen Marktes mit einer Verbesserung der Wohlfahrt der beteiligten Länder einhergehen, wenn der Saldo von handelsschaffenden und handelsumlenkenden Effekten positiv ist (Kösters/Beckmann et al. 2000: 8). So sind die subregionalen Integrationsmechanismen als kompatible Bausteine für großräumigere Kooperations-, Integrations- oder Freihandelsprojekte konzipiert, wobei diese Kompatibilität in mehrfacher Hinsicht gelten soll: regional, hemisphärisch und global. Im Sinne des offenen Regionalismus stellen sie somit im Regelfall keine sich ausschließenden Optionen dar. Trotz all dieser beschworenen Offenheit stehen sich in den Amerikas seit Beginn der 1990er Jahre jedoch zwei relativ gegensätzliche Integrationsverständnisse gegenüber. Zum einen ein eher emanzipatorisches im Sinne von subregionaler Blockbildung (Mercosur, ALCSA) gegenüber dem »Koloss im Norden« (Dietrich 1999: 112), den USA, und zum anderen ein eindeutig panamerikanisches, das sich in Form der von der Regierung Bush Senior lancierten Initiative Enterprise for the Americas und dem daraus resultierenden ALCA-Prozess und der NAFTA manifestiert.

### *II.1.3.8 Regimetyp und subregionale Integration*

In der wissenschaftlichen Fachliteratur findet man immer wieder die These, dass Demokratien in der Regel integrationsbereiter sind als autoritäre Regime (Mols 1996: 41 f.). Alle vier Untersuchungsfälle dieser Arbeit können während dem Untersuchungszeitraum (1990-2005) dem Regimetyp Demokratie zugerechnet werden. Wenn in den Ländern Regimewechsel stattfanden, fanden dieser vor Beginn des Untersuchungszeitraums statt und damit vor dem in der Arbeit diagnostizierten Auftreten der divergenten Phänomene einer/keiner aktiven subregionalen Integrationspolitik. Im Verhältnis zwischen Brasilien und Argentinien hat sich der Wandel von eher konfliktiven zu eher kooperativen Beziehungen zwar bereits unter

den Militärregierungen vollzogen, die Dynamisierung der bilateralen Kooperation und der Beginn des eigentlichen Integrationsprozesses erfolgte aber erst nach der Redemokratisierung in beiden Ländern (Barrios 1999a: 299 f.). Die fast zeitgleiche Redemokratisierung stellte einerseits die notwendige politische Voraussetzung und lieferte andererseits den Initialimpuls für eine Dynamisierung und Intensivierung des bilateralen Kooperations- und Integrationsprozess zwischen den beiden Ländern. Hinsichtlich der Ebene der politischen Steuerung des subregionalen Integrationsprozesses erfolgte somit mit der Redemokratisierung eine bedeutende Weichenstellung, die den marktwirtschaftlichen Transformationsprozessen in den Ländern einige Jahre vorausging und bereits zu dieser Zeit zu weitreichenden Kooperationsvereinbarungen führte. Die Wirkung des Regimetyps Demokratie hat sich im Falle Brasiliens (und Argentinien) jedoch nicht nur darauf beschränkt, durch eine Tendenz zur Verständigung und Kompromissuche die notwendigen Vorbedingungen für die Ingangsetzung des subregionalen Kooperations- und Integrationsprozesses bereitzustellen, sondern bezieht sich auch konkret auf die Dynamik und Nachhaltigkeit des Prozesses (Barrios 1999a: 396 f.). Indem die Legitimität demokratischer Systeme extern gegebenen Zusagen und Absichtserklärungen auf Dauer eine höhere Glaubwürdigkeit verschafft, gibt sie externen Partnern mehr Sicherheit in Bezug auf die Einhaltung eingegangener Verpflichtungen (*Pacta sunt servanda*). Dies begünstigt langfristige Political Commitments und stellt daher eine zentrale Bedingung für die Dynamik und Nachhaltigkeit eines bereits in Gang gesetzten Integrationsprozesse dar, der letztlich von der Einhaltung der vereinbarten Mechanismen und Terminvorgaben abhängt. Die Regimevariable besitzt damit einen nicht von der Hand zu weisenden Erklärungswert für die Intensität, Qualität und Nachhaltigkeit von Kooperations- und Integrationsprozessen (Barrios 1999a: 299 ff.). Dieses zeigt sich deutlich im Falle Brasiliens. Für Brasilien (wie auch Argentinien) lieferte die Redemokratisierung zum einen die notwendige politische Voraussetzung und den Initialpuls für das aktive subregionale Integrationsverhalten des Landes und wirkte sich zum anderen durch eine Erhöhung der Verbindlichkeit externer Zusagen (*Credibility of Commitment*) positiv auf die Intensität, Qualität und Nachhaltigkeit des in Gang gesetzten subregionalen Integrationsprozesses aus (Barrios 1999a: 397). Erfolgte die Gründung des Mercosur erst nach der Rückkehr Argentinien und Brasiliens zur Demokratie Mitte der 1980er Jahre, so wurden die multilateralen Kooperationsprozesse (La Plata-Becken-Vertrag und Amazonasakt) im südlichen Südamerika aber schon im Rahmen des in Brasilien in den 1960er und 1970er Jahren bestehenden Autoritarismus in Gang gesetzt.

In Chile fanden seit 1933 zwei Regimewechsel statt. 1973 erlebte das Land nach einer langen Phase demokratischer Stabilität durch einen Militärputsch den Übergang zum Autoritarismus. 1990 erfolgte, nach fast siebzehn Jahren autoritärer Herrschaft, die Rückkehr zur Demokratie. Bis in die 1970 Jahre hinein hatte Chile in Fragen der (sub-)regionalen Integration auf der lateinamerikanischen Bühne eine gewisse Protagonistenrolle inne (Thiery 193: 203). In diesem Zusammenhang ist besonders der frühere chilenische Präsident Eduardo Frei Montalva (1964-1970) zu nennen, der maßgeblich zur Gründung des Andenpaktes beigetragen hat (Nohlen 1973: 96).

Chiles Eintritt in den Andenpakt erfolgte 1969 unter dem Regimetyp Demokratie. Drei Jahre nach dem Regimewechsel von 1973 erfolgte im Zuge des Autoritarismus der Austritt Chiles aus dem Andenpakt.<sup>19</sup> Seit dem Austritt aus dem Andenpakt hat Chile keine erneute Mitgliedschaft in einem subregionalen Integrationsmechanismus angestrebt. Nach der Rückkehr zur Demokratie 1990 trat Chile weder dem neu entstandenen Mercosur bei noch kam es zu einem Wiedereintritt in den Andenpakt. Da Chile seit 1976 keine aktive subregionale Integrationspolitik mehr betreibt und sich daran auch mit dem Regimewechsel von 1990 nichts geändert hat, kann sie nicht durch den Regimetyp erklärt werden. Der Fall Chile kann die These, dass Demokratien integrationsfreundlicher sind als autoritäre Regime nicht bestätigen. Bedenken sollte man in diesem Zusammenhang jedoch, dass einerseits das vorautoritäre Chile zusammen mit Kolumbien die treibende Kraft des Andenpakts war, andererseits Chile unter der Diktatur Pinochets den Andenpakt verließ. Bedingt war freilich beides durch die jeweils dominierende Entwicklungsstrategie. Ohne den Regimewechsel wäre das demokratische Chile jedoch angesichts der Dominanz staatszentrierter Programmatik der politischen Parteien sicherlich eines der letzten Länder gewesen, das den Schwenk zum Neoliberalismus vorgenommen hätte, der den Austritt aus dem Andenpakt hervorrief.

Costa Rica ist nicht nur die älteste Demokratie Zentralamerikas, in der ohne Ausnahme seit 1949 alle Präsidenten aus freien und kompetitiven Wahlen hervorgegangen sind, sondern gilt in vielerlei Hinsicht auch als eine der stabilsten, wenn nicht als die stabilste Demokratie der Dritten Welt überhaupt (Hurwitz/Pfefferley et al. 1993: 248). Als in den 1970er Jahren die Welle des Autoritarismus in Lateinamerika schließlich auch Uruguay und Chile erfasste, etablierte der Zusammenbruch der beiden bis dahin ältesten Demokratien der Region Costa Rica als die seitdem langlebigste Demokratie Lateinamerikas (Booth 1998: 1; Suter 1999: 286). Im Falle Costa Ricas lässt sich das Faktum, dass das Land keine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt, ausschließlich im Rahmen des Regimetyps Demokratie nachweisen. Durch die Abwesenheit von Regimewechseln kann im Falle Costa Ricas kein kausaler Zusammenhang zwischen dem Phänomen, dass das Land keine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt und einem bestimmten Regimetyp nachgewiesen werden. Es kann lediglich eine Korrelation zwischen dem Regimetyp Demokratie und dem Faktum, dass Costa Rica keine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt nachgewiesen werden.

Bolivien galt lange Zeit zu Recht als politisch instabilstes Land des amerikanischen Kontinents. Zwischen seiner Unabhängigkeit 1825 und 1985 fanden mehr als zweihundert Putsche und gewaltsame Regierungswechsel statt (Hofmeister 1996: 83). Die Mitgliedschaft in der ALALC/ALADI, der Acuerdo de Cartagena, der Amazonaspakt und das La Plata-Vertragswerk wurden allesamt von autoritären Militärregierungen im Rahmen des von 1964 bis 1985 in Bolivien bestehenden Autoritarismus unterzeichnet. Die Mitgliedschaft in den Vertragswerken blieb über den Regimewechsel 1985 zur Demokratie hinweg weiter bestehen. Die

---

19 Zu den Gründen für Chiles Austritt aus dem Andenpakt siehe Frei Montalva/Elgueta Guerin et al. 1976; Rioseco 1978a; Rioseco 1978b; Leann Brown 1994.

Intensität der bolivianischen Teilnahme an den subregionalen Integrationsmechanismen in Südamerika wurde nach der Transition zur Demokratie im Rahmen des Regimetyps Demokratie noch weiter verstärkt: Der Ende der 1980er Jahre reaktivierte Andenpakt wurde 1996 unter maßgeblicher Beteiligung Boliviens zur CAN umgewandelt und der Assoziationsvertrag mit dem Mercosur von 1997 ermöglichte es Bolivien, als erstes lateinamerikanisches Land zugleich an zwei subregionalen Integrationsmechanismen zu partizipieren. Bolivien ist seit 1969 ununterbrochen, und somit unabhängig vom Regimetyp, Mitglied im Andenpakt. Es kann daher im Falle Boliviens kein kausaler Zusammenhang zwischen einem bestimmten Regimetyp und dem für Bolivien diagnostizierten aktiven Integrationsverhalten aufgezeigt werden. Die subregionale Integration mit seinen Nachbarn stellt eine regimetypübergreifende Kontinuität der bolivianischen Außenpolitik seit Ende der 1960er Jahre dar. Im Falle Boliviens zeigt sich wie schon im Falle Chiles nicht, dass demokratische Regime integrationsbereiter sind als autoritäre.

## *II.2 Untersuchungsdimensionen der Außenpolitikanalyse*

Wie zuvor dargestellt weisen die vier zu untersuchenden Länder eine deutliche Differenz in der Ausformung der zu untersuchenden abhängigen Variablen auf. Die Länder Bolivien und Brasilien lassen im Rahmen ihrer Außenpolitik durch das Auftreten des Phänomens einer aktiven subregionalen Integrationspolitik im Rahmen ihrer Außenpolitik eine gewisse Ähnlichkeit erkennen, die in deutlicher Differenz zum ebenfalls ähnlich gelagerten Phänomen keiner aktiven subregionalen Integrationspolitik steht, die sich im Falle der Länder Chile und Costa Rica manifestiert. Diese beiden in den vier Fällen zu untersuchenden Phänomene stellen im Design der Arbeit die zu erklärende differente abhängige Variable dar. Es gestaltet sich jedoch schwierig, das Phänomen einer/keiner aktiven subregionalen Integration in politikwissenschaftlich adäquater Weise erfassbar zu machen, da nicht auf vorgefertigte Indikatoren zurückgegriffen werden kann. Im Folgenden sollen daher Indikatoren entwickelt werden, die die Phänomene qualitativ und quantitativ erfassbar machen können. Diese Operationalisierung ist notwendig, um eine länderspezifische Bestandsaufnahme des zu erklärenden Phänomens im Rahmen der Außenpolitik anhand von einheitlichen Kriterien erstellen zu können. Um eine bessere Messbarkeit/Erfassung zu gewährleisten, soll dazu eine ökonomische und eine politisch-institutionelle Dimension unterschieden werden, in denen Teilaspekte der Phänomene mit einer Anzahl unterschiedlicher Indikatoren unterschiedlicher Aussagekraft vermessen werden sollen. Es ist dabei zu beachten, dass es sich bei den zwei Dimensionen keinesfalls um zwei gänzlich voneinander unabhängige Stränge handelt. Die Verflechtung der Dimensionen miteinander ist unbestreitbar. Die analytische Trennung der Dimensionen ermöglicht es jedoch, den Grad der Ausprägung des jeweiligen Phänomens in differenzierter Art und Weise erfassen

zu können, um später Aussagen treffen zu können, die der Komplexität des Gegenstandes gerecht werden. Zunächst soll die Beschäftigung mit den Indikatoren der politisch-institutionellen Dimension erfolgen. In einem anschließenden Schritt sollen dann die Indikatoren für die wirtschaftliche Dimension gesetzt werden und ihre Aussagekraft problematisiert werden.

## II.2.1 Politisch-institutionelle Dimension

Zur Vermessung der Phänomene in der politisch-institutionellen Dimension sollen fünf Indikatoren unterschiedlicher Aussagekraft herangezogen werden. Diese Indikatoren dienen einzeln und in ihrer Kombination zum einen dazu, die Differenz zwischen denen als abhängige Variable gesetzten Phänomen einer/keiner aktiven subregionalen Integration zu erfassen und zum anderen dazu, graduelle Abstufungen in der landesspezifischen Ausformung der Phänomene zu erfassen und so spezielle Aspekte derselben zu beleuchten. Die Indikatoren sind so konstruiert, dass sie aufeinander aufbauen.

***Tabelle 1: Indikatoren der politisch-institutionellen Dimension***

1.	Wird die Mitgliedschaft in einem subregionalen Integrationsmechanismus angestrebt?
2.	Besteht Mitgliedschaft in einem subregionalen Integrationsmechanismus?
3.	Findet Partizipation in allen subregionalen Institutionen statt?
4.	Hat das Land entscheidend zur Gründung/Revitalisierung des Integrationsmechanismus beigetragen?
5.	Wird der institutionelle Ausbau des Integrationsmechanismus durch das Land vorangetrieben?

*Quelle: Eigene Darstellung*

Die Indikatoren der Mitgliedschaft<sup>20</sup> und angestrebten Mitgliedschaft stellen in ihrer Kombination zum einen, wenn sie erfüllt werden, einen eindeutigen Indikator für eine aktive subregionale Integration dar zum anderen aber auch, wenn sie nicht erfüllt werden, den eindeutigsten Indikator dafür dar, dass von einem Land keine aktive subregionale Integration betrieben wird. Es ist jedoch sinnvoll, angestrebte und faktische Mitgliedschaft als einzelne Indikatoren zu setzen, da es sein kann, dass einem Land trotz (kontinuierlich oder zeitweise) angestrebter Mitgliedschaft diese vom Integrationsverbund (gänzlich oder zeitweise) verweigert wird und daher keine Mitgliedschaft möglich ist. In diesem Fall müsste man nach den Gründen der externen Verweigerung fragen. Zum anderen stellt der Fall, dass eine Mitgliedschaft in einen subregionalen Integrationsmechanismus von einem Land erst gar nicht angestrebt wird, für sich den höchsten Grad an

<sup>20</sup> Mitgliedschaft wird als Vollmitgliedschaft verstanden, die sowohl die wirtschaftliche, als auch die politisch-institutionelle Dimension des Integrationsmechanismus umfasst.

Ablehnung gegenüber subregionaler Integration dar, der von einem Land erreicht werden kann. Ist der Fall der Mitgliedschaft bei einem Land gegeben, kann in einem weiteren Schritt der Frage nachgegangen werden, ob Partizipation in allen subregionalen Institutionen stattfindet. Um aufzeigen zu können, dass von einem Land trotz Mitgliedschaft in einem Integrationsverbund keine aktive subregionale Integrationspolitik betrieben wird, könnten als weitere Subindikatoren den Fragen nachgegangen werden, ob die Ratifizierung von subregional beschlossenen Vertragswerken durch die Regierungen des untersuchten Landes im Vergleich zu seinen Vertragspartnern zügig erfolgt, ob von dem Land den finanziellen und personellen Verpflichtungen gegenüber den subregionalen Institutionen entsprochen wird und ob das Land eine entscheidende Rolle bei der Revitalisierung des Integrationsmechanismus übernommen hat. Als gewichtige Indikatoren zur Erfassung der aktiven subregionalen Integration können neben der zu bejahenden Frage nach angestrebter und faktischer Mitgliedschaft sowie der Frage nach der Partizipation in den subregionalen Institutionen, das generelle Interesse des Landes am institutionellen Ausbau des Integrationsmechanismus als Indikator herangezogen werden. Treibt das Land den institutionellen Ausbau des Integrationsmechanismus aktiv voran? Hier kann differenziert werden, ob in einem Land die Bereitschaft zum Souveränitätstransfer auf die supranationale Ebene besteht, oder ob das Land intergouvernementale Entscheidungsmechanismen bevorzugt. Die Bereitschaft zum Souveränitätstransfer stellt einen deutlich höheren Grad an Commitment zum institutionellen Ausbau eines Integrationsmechanismus dar, als wenn intergouvernementale Strukturen bevorzugt werden. Als besonders aussagekräftiger Indikator für eine aktive subregionale Integrationspolitik kann die Frage dienen, ob das entsprechende Land bei der Revitalisierung beziehungsweise Gründung des Integrationsmechanismus eine entscheidende Rolle gespielt und eigenständig übernommen hat.

## II.2.2 Wirtschaftliche Dimension

### *1. Stufen wirtschaftlicher Integration*

Zur Erfassung der Phänomene einer/keiner aktiven subregionalen Integration in der wirtschaftlichen Dimension soll das Stufenmodell wirtschaftlicher Integration nach Balassa (1961: 1 ff.) zu Hilfe genommen werden. Balassa unterscheidet in seinem Modell fünf hierarchisch angeordnete Stufen ökonomischer Integration, wobei die Freihandelszone die niedrigste und die Vollintegration die höchste Stufe wirtschaftlicher Integration darstellt. Da es bei wirtschaftlicher Integration im Kern darum geht, durch die Beseitigung oder zumindest Minderung von Handelshemmnissen und durch die Ausnutzung von komparativen Kostenvorteilen das wirtschaftliche Zusammenwachsen wohlfahrtsökonomisch voranzutreiben, kann als Kriterium zur Messung von ökonomischer Integration der Abbau von wirtschaftlicher Diskriminierung zwischen den sich integrierenden Staaten dienen.

**Tabelle 2: Stufen wirtschaftlicher Integration nach Balassa**

Merkmale →  Stufen ↓	Beseitigung von Binnenzöllen im Integrationsraum	Gemeinsamer Zolltarif gegenüber Drittländern	Freie Mobilität der Produktionsfaktoren (z.B. Kapital, Arbeitskräfte)	Harmonisierung der Wirtschaftspolitiken und anderer flankierender Politiken	Wirtschaftspolitische Entscheidungen werden auf supranationaler Ebene getroffen
Freihandelszone	X	----	----	----	----
Zollunion	X	X	----	----	----
Gemeinsamer Markt	X	X	X	----	----
Wirtschaftsunion	X	X	X	X	----
Vollintegration	X	X	X	X	X

Quelle: Balassa 1961: 2

Mit Balassas Stufenmodell kann die graduelle Intensivierung wirtschaftlicher Integration gemessen werden. Je höher die erreichte Stufe, desto höher ist der Grad der Institutionalisierung der wirtschaftlichen Verflechtung, da jede höhere Stufe einen weiteren Teilabbau von wirtschaftlicher Diskriminierung beinhaltet (Nye 1971: 28). Es ist jedoch zu bedenken, dass es sich nicht gezwungenermaßen um eine lineare Stufenabfolge handelt. Es ist für Länder möglich, einzelne Stufen zu überspringen. So kann die wirtschaftliche Integration zwischen Ländern zum Beispiel direkt mit der Schaffung eines gemeinsamen Marktes beginnen (Nohlen 2002h: 397).

Das Fortschreiten der Integrationsstufen, sprich der institutionellen Wirtschaftsintegration, impliziert somit eine zunehmende Abgabe von Steuerungskapazität und wirtschaftspolitischer Souveränität eines Landes über seinen eigenen Markt (Schirm 1997a: 23). Wichtig ist es, festzuhalten, dass es sich bei den ersten beiden Stufen des Modells um Kategorien des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT) handelt und somit um rein wirtschaftliche Kategorien (El Agraa 1997: 8 ff.). Ein Transfer politischer Souveränität auf die supranationale Ebene findet spätestens ab der Stufe Gemeinsamer Markt statt. Hier wird wirtschaftliche Integration mit politischer Integration verbunden (Nye 1971: 29). Balassas Stufenmodell soll in dieser Arbeit genutzt werden, da es zum einen eine Bestandsaufnahme ermöglicht, indem anhand des Modells gezeigt werden kann, welche Stufen im Rahmen eines subregionalen Integrationsprozesses erreicht worden sind, beziehungsweise welche Stufen angestrebt werden. Auf der anderen Seite kann mit Hilfe dieses Modells in einheitlicher Weise auch gezeigt werden, welche Stufen wirtschaftlicher Integration von den vier untersuchten Ländern erreicht wurden, welche angestrebt werden und welche

nicht. Wenn im Falle eines Landes die Bereitschaft besteht, im Rahmen des entsprechenden Integrationsmechanismus die erreichte, beziehungsweise angestrebte wirtschaftliche Integrationsstufe einzugehen und diese zudem auch eingegangen wird, kann dieses als ein eindeutiger Indikator für eine aktive subregionale Integration in der wirtschaftlichen Dimension herangezogen werden. Umgekehrt, besteht im Falle eines Landes nicht die Bereitschaft, die im Rahmen des entsprechenden subregionalen Integrationsprozesses erreichte, beziehungsweise angestrebte wirtschaftliche Integrationsstufe ebenfalls einzugehen, ist dies ein deutlicher Indikator dafür, dass von dem entsprechenden Land keine aktive subregionale Integrationspolitik in ihrer wirtschaftlichen Dimension betrieben wird.

## *2. Messung des faktischen Handels*

Es reicht zur Erfassung der Phänomene einer/keiner aktiven subregionalen Integration in ihrer wirtschaftlichen Dimension jedoch nicht aus, nur auf das Stufenmodell Balassas zu bauen, da der graduelle Abbau von formalen Diskriminierungen nicht unbedingt verbunden sein muss mit einem signifikanten wirtschaftlichen Austausch. So sagen die erreichten, beziehungsweise angestrebten Stufen formeller Wirtschaftsintegration noch nichts über den faktischen Handel aus. Als ein weiterer Indikator zur Erfassung der Phänomene einer/keiner subregionalen Integration soll in Anlehnung an Nye (1971: 30) die Messung des faktischen Handels nach Regionen hinzugenommen werden. Anhand der Exportquote soll der Anteil des Handels der Länder nach Regionen/Subregionen erfasst werden. Im Rahmen der Untersuchung bedeutet dies: Wie viel Prozent der Gesamtheit der Exporte Chiles und Brasiliens gehen in den Mercosur? Welchen Prozentsatz seiner Exporte wickelt Costa Rica im Rahmen des zentralamerikanischen Integrationssystems SICA ab? Welcher prozentuale Anteil der bolivianischen Exporte geht in die CAN und den Mercosur? Ergänzt werden soll dieser Indikator um die Dynamik der Entwicklung dieses Handels. Hat der tatsächliche Handel mit der spezifischen Subregion während des Betrachtungszeitraums zugenommen, ist er gleich geblieben oder gar gesunken? In ihrer Kombination ermöglichen diese Indikatoren in adäquater Weise die Erfassung der Phänomene einer/keiner aktiven subregionalen Integration in ihrer wirtschaftlichen Dimension.

## *II.3 Begründung der Auswahl der zu untersuchenden Bestimmungsfaktoren*

Um das Auftreten der Phänomene einer/keiner aktiven subregionalen Integrationspolitik im Rahmen der Außenpolitiken der vier zu untersuchenden Länder zu erklären, erscheint zunächst die Untersuchung weiter Variablengruppen erstrebenswert. Aus Gründen der Vergleichbarkeit ist es jedoch sinnvoller, ausschnitthaft zu verfahren und nicht alle Variablen, die die Außenpolitik eines Landes bestimmen

oder beeinflussen können, mit in die Untersuchung einzubeziehen, sondern eine Auswahl derer vorzunehmen, auf die sich die konkrete Forschungsfrage bezieht. Im Rahmen der Arbeit soll daher nicht rein induktiv vorgegangen werden, sondern auf der Basis von theoretischen Vorüberlegungen und anhand von Plausibilitätskriterien eine Zahl an möglichen Bestimmungsfaktoren ausgewählt und gesetzt werden, die dann untereinander verglichen und auf ihren jeweiligen Einfluss, Erklärungswert für das Auftreten des Phänomens einer aktiven subregionalen Integrationspolitik im Rahmen der Außenpolitik Boliviens und Brasiliens und das Phänomens keiner aktiven subregionalen Integration im Falle Chiles und Costa Ricas überprüft werden sollen. Zur systematischen Außenpolitikanalyse können verschiedene theoretische Erklärungsansätze herangezogen werden. Nach Seidelmann (1994: 46 f.) kann zwischen einem Bedingungsstrukturansatz, einem Ziel-Mittel-Ansatz und einem machtpolitischen Ansatz unterschieden werden. Einzeln und in ihrer Kombination können diese Ansätze bei der Vorauswahl der Faktoren helfen, die in den vier zu untersuchenden Fällen das außenpolitische Integrationsverhalten bestimmen können. Im Folgenden wird kurz auf die Ansätze eingegangen.

»Der Bedingungsstrukturansatz konzentriert sich auf die Bedingungsfaktoren für Außenpolitik, die Inhalte, Ziele und Reichweite langfristig bestimmen. Zu solchen Faktoren gehören zum Beispiel die geographische Lage, Rohstoffabhängigkeit, Wirtschaftsstruktur und Entwicklungsdynamik, historische Bedingungen, außenpolitisch einsetzbare wirtschaftliche und militärische Kapazitäten usw.« (Seidelmann 2002: 45). Ergänzung kann dieser auf eher strukturelle Faktoren zur Erklärung von Außenpolitik abhebende Ansatz durch den Ziel-Mittel-Ansatz finden, »der die Ziele und die ihnen zugeordneten Mittel von Außenpolitik untersucht. [Er] kann über die Erfassung empirischer Zusammenhänge hinaus die Zweckrationalität, die Kosten-Nutzen-Beziehung und schließlich den Wertbezug des außenpolitischen Ziel-Mittel-Kataloges eines Landes analysieren« (Seidelmann 2002: 45). Im Vordergrund der Außenpolitikanalyse dieser Arbeit soll entsprechend dem der Untersuchung in Kapitel II.1.1.1 zu Grunde gelegten Verständnis von Außenpolitik der Bedingungsstrukturansatz stehen, da er im Sinne strukturanalytischer Denkweisen Außenpolitik als Ergebnis struktureller Bedingungen sieht, die langfristig Richtung, Inhalt und Handlungsspielraum bestimmen. Dies bedeutet jedoch nicht Determinismus, da diese Strukturen durch Politik, auch wenn nur langsam, verändert werden können. Trotz der Leistungsfähigkeit dieses Ansatzes für generalisierende und typologisierende systematische Betrachtungen kann er Außenpolitik nicht vollständig erklären. Dieser umfassende Anspruch besteht im Rahmen dieser Arbeit auch nicht, da mit dem außenpolitischen Integrationsverhalten nur ein begrenztes Phänomen im Rahmen der Außenpolitik der Länder erklärt werden soll. Der Bedingungsstrukturansatz ermöglicht es, sich intensiv mit den strukturellen Vorprägungen der Außenpolitik eines Landes zu beschäftigen, wobei versucht werden soll, durch die Ergänzung durch den Ziel-Mittel-Ansatz eine monokausale Verengung zu vermeiden. Im Hinblick besonders auf den Untersuchungsfall Brasilien soll neben diesen beiden Ansätzen auch der machtpolitische Ansatz mit in die theoretischen Vorüberlegungen einbezogen werden, da dieser Ansatz der Frage nachgeht inwieweit die Außenpolitik

eines Landes dem Erhalt, dem Ausbau und der Absicherung von Machtpositionen dient. Regionale und internationale Macht dient dabei den jeweiligen nationalstaatlichen Interessen und hängt von den zur Verfügung stehenden wirtschaftlichen und/oder militärischen Kapazitäten ab, die durch Allianzbildung, politische Strategie und diplomatische Taktik vergrößert werden können. Die Gefahr dieses Ansatzes liegt darin, bei der ihm inhärenten starken Konzentration auf nationale Herrschafts- und Ordnungsinteressen, die strukturellen Zusammenhänge des internationalen Systems zu vernachlässigen. Es ist daher besonders wichtig bei der vergleichenden Außenpolitikanalyse neben strukturellen Faktoren, machtpolitischen Faktoren und dem Ziel-Mittel-Kalkül zudem die internationalen Rahmenbedingungen als möglichen relevanten Erklärungsfaktor von Außenpolitik mit zu berücksichtigen. Die grundlegenden Fragen, denen es in dieser Untersuchung nachzugehen gilt, lauten: Welche Rolle spielen welche, beziehungsweise bestimmte Typen von Variablen für das zu erklärende Phänomen? Welche zeitgleichen (synchronen) Faktoren erklären den Unterschied, den Drift in der Ausformung der abhängigen Variablen zwischen den Ländern?

Es ist bei der Erfassung der unabhängigen Variablen wichtig zu bedenken, dass die Genesis von einzelnen erklärenden Faktoren dem Untersuchungszeitraum vorgelegt sein kann. Hier gilt es der Frage nachzugehen, welche Strukturen vor dem Beginn des Untersuchungszeitraums geschaffen wurden, die danach auch noch wirken. Entsprechend muss in der Arbeit in der Geschichte der Länder soweit zurückgegangen werden, wie es notwendig für die Erklärung der Phänomene ist. Dieses kann von Land zu Land variieren. Zudem gilt zu bedenken, dass einzelne Faktoren Langzeit- und/oder Kurzzeitwirkungen entwickeln können. Sie können direkt oder indirekt wirken, von anderen Faktoren kurzfristig überdeckt und in ihrem Einfluss eingeschränkt werden, oder den Einfluss von anderen Faktoren verstärken.

Im Folgenden soll unter zur Hilfenahme der eingangs formulierten theoretischen Ansätze zur Außenpolitikanalyse eine begründete Vorauswahl der Faktoren vorgenommen werden, die dazu beitragen können, das außenpolitische Integrationsverhalten der zu untersuchenden Länder erklären zu können. Plausibilitätskriterien folgend sollen die Faktoren typologisierend in fünf Gruppen unterteilt werden: geographische, politische, sozio-ökonomische, kulturelle Faktoren und internationale Rahmenbedingungen. Forschungsstrategisch ist es sinnvoll sich zunächst mit den relevanten sowohl physisch- als auch human-geographischen Bedingungen zu beschäftigen, die in den Ländern bestehen und die die Außenpolitik der Länder langfristig beeinflussen können. Zu diesen gehören im Verständnis dieser Arbeit im Bereich geographischer Faktoren die geographische Lage der Länder, die natürlichen Ressourcen sowie besondere demographische Spezifika und die Infrastrukturausstattung der Länder. In einem zweiten Schritt gilt es dann sich auf sozio-ökonomischer Ebene mit dem marktwirtschaftlichen Transformationsprozess, der daraus hervorgegangenen spezifischen Wachstums- und Entwicklungsstrategie und der integrationspolitischen Bedeutung subregional stark divergierender Entwicklungsniveaus zu beschäftigen. In einem dritten Schritt soll im Bereich politischer Faktoren die Variable Verhandlungsmacht untersucht werden. Generell soll dabei

immer der Frage nachgegangen werden, welche Mittel für das Erreichen welcher Ziele im Rahmen der Außenpolitik der Länder eingesetzt werden und welche macht- und wirtschaftspolitischen Interessen Einfluss auf das außenpolitische Integrationsverhalten der vier Länder nehmen. Zu guter Letzt sollen dann noch der Einfluss kultureller Faktoren sowie der Einfluss der internationalen Rahmenbedingungen auf das außenpolitische Integrationsverhalten der Länder mit in die Untersuchung einbezogen werden.

### II.3.1 Geographische Faktoren

Die geographische Lage eines Landes kann generell und speziell in einer Region oder Subregion in vielerlei Hinsicht Einfluss auf die Außenpolitik und das außenpolitische Integrationsverhalten eines Landes nehmen, wenn man davon ausgeht, dass die Nachbarländer eines Landes aufgrund ihrer geographischen Nähe die natürlichen und primären wirtschaftlichen und politischen Partner eines Landes sein dürften, ob die Beziehungen zwischen diesen nun gut oder schlecht sind. Man kann weiterhin davon ausgehen, dass die geographischen Gegebenheiten eines Landes sich erheblich auf die verkehrspolitische und wirtschaftsgeographische An- und Einbindung des Landes in die subregionalen, regionalen und internationalen Handels- und Verkehrsströme auswirken können. In infrastruktureller Hinsicht kann ein Mangel an guten Überland- und Überseeverbindungen in einer globalisierten Welt nicht nur zu hohen Transportkosten führen, sondern auch ein permanentes Hindernis für die sozio-ökonomische Entwicklung eines Landes darstellen, und das Wirtschaftswachstum und die Wettbewerbsfähigkeit der Exporte eines Landes sowie den wirtschaftlichen Austausch und das politische und wirtschaftliche Verhältnis zu seinen direkten Nachbarn erheblich be- oder einschränken. In integrationstheoretischer und außenpolitischer Hinsicht ist es interessant die Wirkung physisch- und human-geographischer Faktoren auf das wirtschaftliche und politische Außenhandeln von Ländern zu untersuchen, also auch die räumlich-geographische Situation von Staaten als mitbestimmenden Faktor des politischen und wirtschaftlichen Außenverhalten eines Landes zu berücksichtigen. Man kann vermuten, dass bei einem Binnenland ohne Zugang zum Meer die geographische Lage des Landes einen anderen Einfluss auf das Verhältnis zu seinen direkten Nachbarn und das außenpolitische Integrationsverhalten in der Region oder Subregion zur Folge hat, als bei einem Insel- oder Küstenstaat. Ebenso dürften bei einem Land von kontinentalem Ausmaß, das an zehn Länder grenzt, geographische Faktoren eine andere außenpolitische und integrationstheoretische Bedeutung haben als bei einem Kleinstaat mit lediglich zwei Grenzen. Weiterhin ist im Hinblick auf den Bedingungsstrukturansatz zur Analyse von Außenpolitik notwendig zu untersuchen, über welche natürlichen Ressourcen ein Land verfügt, ob diese den Bedarf des Landes im ausreichenden Maße decken können oder ob eine Rohstoffabhängigkeit die Ziele und Mittel der Außenpolitik eines Landes nachhaltig beeinflusst. Es gilt also der Frage nachzugehen, ob ein kausaler Zusammenhang zwischen den geographischen Spezifika eines Landes und seinem außenpolitischen Integrationsverhalten besteht.

### II.3.2 Sozio-ökonomische Faktoren

Wenn man davon ausgeht, dass das spezifische integrationspolitische Profil eines Landes sowie die gesamte Prozessdynamik eines Integrationsprozesses in hohem Maße durch den jeweiligen Stand der marktwirtschaftlichen Transformationsprozesse der teilnehmenden Länder bestimmt wird, kommt dem Zeitpunkt, dem Ablauf und dem Tempo, sowie der Radikalität und Reichweite des marktwirtschaftlichen Transformationsprozesses als Erklärungsfaktor für das außenpolitische Integrationsverhalten eines Landes große Bedeutung zu (Barrios 1999a: 334 f.). Wenn also angenommen wird, dass ein enger Zusammenhang zwischen dem Verlauf der marktwirtschaftlichen Transformation und dem Integrationsverhalten eines Landes besteht, so müssten sich die Unterschiede der Strukturanpassungsprozesse im integrationspolitischen Verhalten der einzelnen Länder niederschlagen. Es ist daher sinnvoll in jedem Untersuchungsfall zu überprüfen, ob ein kausaler Zusammenhang zwischen dem jeweiligen Stand des wirtschaftlichen Transformationsprozesses des Landes in Form seiner spezifischen Wachstums- und Entwicklungsstrategie, einschließlich seiner Außenwirtschaftsbeziehungen zu den USA, und seinem außenpolitischen Integrationsverhalten besteht.

Folgt man der Einschätzung von Nye (1971: 77 ff.) kann es als erwiesen angesehen werden, dass eine ähnliche sozio-ökonomische Entwicklungsstufe die Chancen von Integration erhöht, beziehungsweise wirtschaftliche Ausgeglichenheit und ein ähnliches wirtschaftliches Niveau der beteiligten Staaten sich integrationsförderlich auswirkt. Wenn sich nun ein ähnliches sozio-ökonomisches Entwicklungsniveau positiv auf die Integration zwischen Staaten auswirkt, könnte man fragen, ob sozio-ökonomisch stark divergierende Entwicklungsniveaus auch einen negativen Einfluss auf das Integrationsverhalten eines Landes haben können und die Teilnahme eines Landes an einem Integrationsprozess gar behindern oder verhindern können. Es ist daher sinnvoll zu untersuchen, ob subregional stark divergierende, wie auch sehr ausgeglichene, Entwicklungsniveaus einen Einfluss auf das subregionale Integrationsverhalten der Länder haben.

### II.3.3 Politische Faktoren

Auf politischer Ebene soll der Faktor Verhandlungsmacht daraufhin untersucht werden, ob er erklären kann, warum Länder an subregionalen Integrationsprozessen teilnehmen beziehungsweise warum sie keine aktive subregionale Integrationspolitik im Rahmen ihrer Außenpolitik betreiben. Einzelnen Ländern kann im Protest und Widerstand gegen fremdbestimmte wirtschaftliche und politische Benachteiligung (im Regelfall durch die Industrieländer) subregionale Integration bei der Durchsetzung eigener mehr oder weniger konfliktiver politischer und wirtschaftlicher Interessen gegenüber anderen Staaten und Regionen dienen. Als außenpolitisches Mittel kann hierbei die aus dem integrierenden Zusammenschluss von Ländern resultierende im Verbund gesteigerte Verhandlungsmacht genutzt werden. Subregionale Integration kann die Funktion haben, kleinere Einheiten, die in einzelstaatlichen

Ausprägungen international kaum oder nicht genügend Beachtung finden würden, repräsentations- und perceptionsfähig in internationale Dialog- und Verhandlungspositionen zu bringen, die sie ohne die Chancen der subregionalen Bündelung für sich allein nie oder kaum hätten. Der individuelle Status eines Staates wird folglich dadurch gestärkt, dass versucht wird, den Status der Region oder Subregion als Ganzes zu erhöhen. Dieser Ansatz kommt besonders den kleinen und kleinsten, sowie den wirtschaftlich und politisch schwächeren Staaten einer Region zu Gute. Einschränkend gilt hierbei jedoch, dass regionale Subsysteme der so genannten Dritten Welt nur in Ausnahmefällen, wie der Mercosur, einen anerkannten Platz im Schichtungsgefüge des internationalen Systems einnehmen. Das aufgrund von Mangel an Verhandlungsmacht bedingte explizite Interesse eines Landes an im Verbund gesteigerter Bargaining Power kann die Teilnahme an einem subregionalen Integrationsprozess (mit-)bedingen. Besonders für die kleinen und kleinsten Länder einer Region kann dieses von großer Bedeutung sein, muss sich aber nicht auf diese beschränken. Die gemeinsame Positionierung gegenüber Dritten in Form von subregionaler Integration beziehungsweise subregionaler Blockbildung kann für einzelne lateinamerikanische Staaten in Verhandlungen mit Dritten und besonders Regionen wie der EU und den USA, sowie bei der Durchsetzung nationaler Interessen ein sehr effektives außenpolitisches Mittel sein. Eine Bündelung der (sub-)regionalen Kräfte in internationalen Verhandlungen erlaubt es gerade kleinen Ländern »to punch above their weight« (Bulmer-Thomas/Kincaid 2000: 49). Page (2000: 40) konstatiert in diesem Sinne:

*»Countries which are vulnerable to pressure from stronger countries may find themselves encouraged to form a region because the outside countries consider a region to be a useful instrument. Lack of bargaining power may therefore mean that countries are encouraged into regions.«*

Ein weiteres Ziel von subregionaler Integration kann für Nationalstaaten sein, zu versuchen sich aus spezifischen politischen und wirtschaftlichen Abhängigkeitsverhältnissen, die gegenüber anderen Staaten oder Regionen bestehen, durch politische und wirtschaftliche Selbstständigkeit zu befreien.<sup>21</sup> Wird von einem Staat ein real existierendes (zum Beispiel Rohstoffabhängigkeit) oder ein als solches perzeptiertes Abhängigkeitsverhältnis (wie Handelsbarrieren, Protektionismus) wahrgenommen, kann dem nationalen Interesse des Landes folgend, das nach mehr Selbstständigkeit strebt, durch den Einsatz von verschiedenen außenpolitischen Mitteln (kriegerische, diplomatische) oder aber auch durch subregionale Integration versucht werden, den Grad an nationalstaatlicher Selbstständigkeit in wirtschaftlicher und politischer Hinsicht zu vergrößern. Subregionale Integration in Form einer gemeinsamen Positionierung bei Forderungen gegenüber den Industrieländern oder aber eine gemeinsame zentral- oder südamerikanische Position bei Verhandlungen mit anderen Regionen

---

21 Unter Abhängigkeit versteht man nach Schmidt (2004: 2) allgemein: »Unselbstständigkeit oder das Angewiesensein auf andere Personen, Institutionen, Kollektive beziehungsweise Sachen oder Vorgänge. Im Lehrgebiet der Internationalen Beziehungen [ein] Fachausdruck für die Dependenz eines Landes von einem andern Land, einer Gruppe von Ländern oder von politisch-ökonomischen Kräftekonstellationen.«

kann einzelnen Nationalstaaten als ein außenpolitisches Instrument dienen, um ihre Selbstständigkeit gegenüber anderen Staaten oder Regionen zu vergrößern. Weitergehend könnte subregionale Integration einzelnen Staaten auch als Plattform, als außenpolitisches Mittel zur Vergrößerung der Selbstständigkeit in der Region, wie auch gegenüber der Hegemonialmacht im Norden, den USA, sprich zur Durchsetzung eines regionalen Führungsmachtanspruches dienen.

### II.3.4 Kulturelle Faktoren

Auf der sozial-psychologischen Ebene können in Nationalstaaten formierte Gesellschaften eine gemeinsame, oft auch unbewusste Grundlage haben, die ihr Verhalten und Handeln gemeinschaftlich zu beeinflussen vermag (Bellers 1993: 217). Auf der anderen Seite können aber in dieser Dimension auch große Widerstände, erhebliche Ressentiments oder gar Ablehnung bestehen, die einem gemeinschaftlichen Handeln von Nationalstaaten deutlich im Wege stehen. Die Tatsache, ob in einem Land ein Zugehörigkeitsgefühl zu einem Integrationsraum bei den politischen und wirtschaftlichen Entscheidungsträgern und/oder Bevölkerung besteht, das sich durch das Vorhandensein politischer Solidarität, ein gemeinsames Bewusstsein und/oder die Existenz, Entwicklung oder Reflexion gemeinsamer Geschichte oder Symbole äußert (Frei 1985: 116 f.), oder aber eine Identität besteht, die ein solches Zugehörigkeitsgefühl verhindert, beziehungsweise beschränkt, kann einen erheblichen Einfluss auf die subregionale Integrationspolitik eines Landes haben.<sup>22</sup> So vertreten unter anderem Davis/Gabel et al. (1998: 106) die Ansicht, dass die positive oder negative Haltung eines Landes, beziehungsweise seiner Bevölkerung und/oder seiner politischen und wirtschaftlichen Entscheidungsträger zur subregionalen Integration neben dem Grad der wirtschaftlichen Entwicklung, dem Zugang zum nordamerikanischen Markt und dem Stand des subregionalen Integrationsprozesses in erheblichem Maße auch von den historischen und aktuellen Beziehungen eines Landes zu seinen Nachbarn, beziehungsweise Partnern und den kollektiven historischen Erinnerungen abhängt. Es soll daher zum einen länderspezifisch überprüft werden, ob sozial-psychologische Faktoren (bei politischen und wirtschaftlichen Entscheidungsträgern sowie der Bevölkerung) erklären können, warum die zu untersuchenden Länder eine/keine aktive subregionale Integrationspolitik im Rahmen ihrer Außenpolitik betreiben. Zum anderen soll etwas abstrakter der Frage nachgegangen werden, ob eine gemeinsame regionale lateinamerikanische oder einzelne subregionale Identitäten bestehen. Kann die Existenz oder Abwesenheit einer regionalen Identität, können subregionale Identitäten erklären, warum einzelne Länder der Region beziehungsweise einzelner Subregionen an den spezifischen Integrationsprozessen aktiv teilnehmen? Die sozial-psychologischen Faktoren stellen forschungstechnisch sicherlich die größte Herausforderung dar, da sie zum einen weit gestreut, schwer fass- und erforschbar sind, und zum anderen in Abhängigkeit von anderen Faktoren (Ursachen) stehen können, also deren Status verändern, was eine strikte Trennung der wirkenden

---

22 Zum Begriff der Identität in Lateinamerika siehe: Larraín 2001; Larraín 2004.

Einflüsse erschwert. Bedeutsam ist die Untersuchung sozial-psychologischer Faktoren, jenseits weitgreifender Rhetorik von Integration und Solidarität auf regionalen Konferenzen, aber besonders daher, da sie der Hort für Bilder und Mythen vom Anderen und vom Selbst sind, deren eigenständige Bedeutung in den internationalen Beziehungen nicht unterschätzt werden sollte.

### II.3.5 Internationale Rahmenbedingungen

Die Entwicklung des internationalen Systems ist seit Ende der 1980er Jahre in eine Phase eines tief greifenden, beschleunigten Wandels eingetreten. Dem Ende des Ost-West-Konflikts werden mit Bezug auf Lateinamerika weitreichende Auswirkungen unterstellt, insbesondere hinsichtlich des Verhältnisses zu den USA und dessen Auswirkungen auf die nationalen Handlungsspielräume und damit die Außenpolitiken der einzelnen Länder (Barrios 1999a: 179 ff.). Zum einen soll daher auf einer etwas abstrakteren Ebene der Wandel der internationalen Rahmenbedingungen in Form des Endes der Ost-West-Konfrontation und dem Ende der Bipolarität, der damit einhergehenden weltweiten Tendenz der wirtschaftlichen Regionalisierung und Blockbildung sowie der damit verbundenen Gefahr der weltwirtschaftlichen Marginalisierung Lateinamerikas von den internationalen Wirtschaftsströmen, auf das außenpolitische Integrationsverhalten der Länder hin untersucht werden. Zum anderen soll eine Beschäftigung mit den von den USA, dem größten und gewichtigsten politischen und wirtschaftlichen (Handels-) Partner Lateinamerikas, ausgehenden Regionalisierungsbestrebungen in der westlichen Hemisphäre und ihren direkten beziehungsweise indirekten Einflüssen darauf, ob von einem Land eine/keine subregionale Integrationspolitik im Rahmen seiner Außenpolitik betrieben wird. Im US-lateinamerikanischen Verhältnis lässt sich zu Beginn der 1990er Jahre ein eindeutiger Klimawechsel zum Positiven für Lateinamerika beobachten. Dieser Wandel manifestierte sich unter anderem sehr deutlich in einer Reihe von unilateralen handels- und wirtschaftspolitischen Initiativen der USA, ausgehend von der Initiative Enterprise for the Americas, über die Gründung der NAFTA bis hin zu den ALCA-Verhandlungen. Besteht ein konkreter Zusammenhang zwischen diesen Initiativen und Prozessen und der Tatsache, ob ein Land eine aktive subregionale Integrationspolitik im Rahmen seiner Außenpolitik betreibt oder nicht?

Ziel der Arbeit ist es, in vergleichender Weise zu untersuchen, welchen Einfluss geographische, politische, sozio-ökonomische und kulturelle Faktoren, sowie die internationalen Rahmenbedingungen darauf haben, warum Bolivien und Brasilien eine aktive subregionale Integrationspolitik im Rahmen ihrer Außenpolitik betreiben und warum Chile und Costa Rica keine aktive subregionale Integrationspolitik betreiben. Es soll also der Frage nachgegangen werden welche Bedeutung einzelne Typen von Variablen haben, um die Differenz in der Ausprägung der abhängigen Variablen zu erklären. In der folgenden Tabelle werden in systematischer Weise die in den vier Ländern zu untersuchenden Variablentypen sowie die diesen Typen zugeordneten einzelnen unabhängigen Variablen dargestellt.

***Tabelle 3: Typologische Systematisierung der unabhängigen Variablen***

Geographische Faktoren	Geographische Lage, Infrastrukturausstattung, demographische Spezifika, natürliche Ressourcenausstattung
Politische Faktoren	Verhandlungsmacht
Sozio-ökonomische Faktoren	Wirtschaftlicher Transformationsprozess & Wachstums- und Entwicklungsstrategie; Divergierende Entwicklungsniveaus
Kulturelle Faktoren	Regionale Identität/Subregionale Identität; Sozial-Psychologische Faktoren
Internationale Rahmenbedingungen	Regionalisierung der Weltwirtschaft nach Ende des Ost-West-Konflikts; US-amerikanische Regionalisierungsbestrebungen in der westlichen Hemisphäre

*Quelle: Eigene Darstellung*

## III. Außenpolitik und subregionale Integration

### III.1 Bolivien

#### III.1.1 Historische Erfahrungen mit subregionaler Kooperation und Integration

Nachdem Bolivien der am 18. Februar 1960 gegründeten ALALC 1967 als letztes südamerikanisches Land beigetreten war, beteiligte sich das Andenland jedoch sofort an den angelaufenen Verhandlungen zur Schaffung eines subregionalen andinen Integrationsmechanismus.<sup>23</sup> Bereits zwei Jahre später wurde am 26. Mai 1969 von den fünf kleinen ALALC Staaten, Bolivien, Chile, Kolumbien, Ecuador und Peru, mit dem Acuerdo de Cartagena der subregionale Integrationsmechanismus Andenpakt ins Leben gerufen. Venezuela war zwar an den Vorverhandlungen beteiligt, trat dem Abkommen aber erst am 1. Januar 1974 bei. Motiviert durch die gemeinsame Angst, von den größeren Staaten in der ALALC übervorteilt zu werden und zermürbt durch Verteilungskonflikte in der großen Gruppe, sollte durch den Andenpakt ein neuer, stärker entwicklungsorientierter Ansatz der regionalen Integration verwirklicht werden. Bolivien beteiligte sich von Beginn an aktiv an den Verhandlungen und wurde Gründungsmitglied (Seoane Flores 2003: 79). Im Rahmen des Andenpaktes wurde eine zweistufige Liberalisierung beschlossen. Zunächst wurde eine Freihandelszone geschaffen, die später in eine Zollunion münden sollte. Eine regional ausgewogene Industrialisierung sollte durch eine Harmonisierung der nationalen Wirtschaftspolitiken und regionale Investitionspläne erreicht werden. Bis Mitte der 1970er Jahre konnte der Andenpakt eine beachtliche wirtschaftliche Dynamik vorweisen. Aufgrund nationaler Interessensgegensätze scheiterte jedoch sowohl der gemeinsame Außenzoll als auch der koordinierte Aufbau der Industrie. 1976 verließ Chile den Andenpakt. 1983 eskalierte die Situation zwischen den verbleibenden vier Ländern und der Handel kam praktisch fast zum Erliegen. Gegen Ende der 1980er Jahre kam jedoch wieder Bewegung in das andine Integrationsgeschehen. In diversen Erklärungen verschiedener Gipfeltreffen unterstrichen die Mitgliedsregierungen des Andenpaktes den Integrationsstillstand zu überwinden (Bodemer 2000a: 45 f.). Für die 1990er Jahre nahm man sich im Rahmen des Andenpaktes eine Vielzahl von Reformen vor, die weniger ambitionierte Ziele anstrebten und eine größere Flexibilität mit größeren Spielräumen für die einzelnen Staaten zum Ziel hatten (Langhammer/Hiemenz 1999: 27). Parallel zur Gründung des Andenpaktes wurde im südlichen Südamerika am 23. April 1969 durch den Tratado del la Cuenca de la Plata zwischen den fünf Anrainerstaaten des La Plata-Beckens Brasilien, Argentinien, Uruguay, Paraguay sowie Bolivien ein System der physischen Integration auf

---

23 Gründungsmitglieder der ALALC waren Argentinien, Brasilien, Chile, Mexiko, Paraguay, Peru und Uruguay. 1961 traten Kolumbien und Ecuador und 1967 schließlich noch Venezuela bei.

den Weg gebracht, dem jedoch nicht automatisch die ökonomische Integration der Länder als Idee implizit zu Grunde gelegt wurde. Das Vertragswerk stellte eine Übereinkunft der fünf Länder über die Nutzung der natürlichen Ressourcen geteilter Souveränität im La Plata-Becken dar, die durch die gemeinsame Förderung der harmonischen Entwicklung und physischen Integration in der Subregion erfolgen sollte (Nohlen/Fernández Baeza et al. 1986). Bei der Institutionalisierung des Systems des La Plata-Becken-Vertrages beschränkte man sich auf politische Absichtserklärungen ohne juristisch verpflichtenden Charakter und im Gegensatz zum Andenpakt wurde die Errichtung jedweder supranationaler Komponenten im Sinne der Schaffung eigener Organe und einer dementsprechenden Willensbildung vermeiden (Hummer 1986: 180). Am 3. Juni 1978, fast zehn Jahre nach der Verabschiedung des La Plata-Becken-Vertrages, wurde auf Initiative Brasiliens von den acht Anrainerstaaten des Amazonasbeckens (Bolivien, Brasilien, Ecuador, Guyana, Kolumbien, Peru, Surinam und Venezuela) durch den Tratado de Cooperación Amazónica (TCA) mit dem so genannten Amazonaspekt ein Abkommen über die Zusammenarbeit im Amazonasgebiet unterzeichnet. Als primäre Vertragsziele wurden die harmonische Entwicklung des Amazonasgebietes bei Erhaltung der Umwelt und rationaler Nutzbarmachung der Ressourcen, die Verbesserung der physischen Infrastruktur und die Beschleunigung der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung des Gebietes festgehalten (Nohlen 2002d: 44; Montenegro 2000). Mit dem Tratado de Montevideo wurde am 12. August 1980 die ALALC durch die ALADI ersetzt. Alle Mitglieder der ALALC, somit auch Bolivien, unterzeichneten den Vertrag. Die Grundsätze der ALALC wurden durch die ALADI übernommen, aber den einzelnen Mitgliedern erheblich mehr Freiheiten für bilaterale Liberalisierungsmaßnahmen eingeräumt. Obwohl die ALADI bis zum heutigen Tage existiert, kann sie als ein gescheiterter Versuch angesehen werden, eine südamerikanische Freihandelszone zu etablieren. Gegen Ende der 1980er Jahre kam es schließlich, zwanzig Jahre nach der Gründung des Andenpaktes, zu einer Revitalisierung des subregionalen andinen Integrationsmechanismus (Diaz Porta/Hebler et al. 2001: 4).

### III.1.2 Politisch-institutionelle Dimension

Nachdem von bolivianischer Seite seit Einführung der Nueva Política Económica (NPE), die das Land ab 1985 implementierte, gefordert worden war, dass man im Rahmen des andinen Integrationsmechanismus zu einem höheren Öffnungsgrad voranschreiten müsse und so schnell wie möglich eine Freihandelszone etablieren müsse, wurden diese Forderungen gegen Ende der 1980er Jahre zum Angelpunkt der Schaffung eines Strategiepapiers, das der andinen Integration neuen Schwung geben sollte (Seoane Flores 2000c: 309 f.). Unter Präsident Paz Zamora (1989-1993) war die Revitalisierung des Andenpaktes ein zentraler Bestandteil der bolivianischen Außenpolitik (Nohlen/Mayorga 1995: 215). Am 12. Mai 1987 wurden durch die Unterzeichnung des Protocolo de Quito durch die fünf Andenländer ohne Chile einige Modifikationen am ursprünglichen Gründungsvertrag des Andenpaktes (Acuerdo de Cartagena) vorgenommen. Die grundlegende Philosophie und die essentiellen Ziele

des Gründungsvertrages wurden zwar beibehalten, es wurden aber einige wichtige Veränderungen hinsichtlich der Flexibilität, Vervollständigung und Erweiterung der Integrationsinstrumente vorgenommen. Im Vergleich mit den Reformen der ALALC, aus der die in ihren Instrumenten wesentlich flexiblere ALADI hervorging, sprach man von einer »Aladización del Grupo Andino« (Seoane Flores 2003: 88). Wichtigste institutionelle Neuerung war, dass das bestehende andine Parlament und der ebenfalls existierende andine Gerichtshof zu Hauptorganen des Andenpaktes ernannt wurden. Sie hatten nunmehr das gleiche Gewicht wie die aus Repräsentanten der fünf Mitgliedsländer gebildete Kommission und die Junta, die die Entscheidungen der Kommission ausführte und die Aktivitäten der anderen Organe koordinierte. Im Januar 1989 wurde auf dem Gipfeltreffen der Präsidenten des Andenpaktes in Caracas/Venezuela das Ziel formuliert, den Integrationsprozess auf wirtschaftlicher und politischer Ebene durch regelmäßig stattfindende Präsidententreffen zu reaktivieren (Bodemer 2000a: 46). Am 25./26. Mai 1989 fand daraufhin der erste dieser Gipfel in Cartagena/Kolumbien statt. Es wurde beschlossen, dass die Kommission des Acuerdo de Cartagena ein Strategiepapier für die Reaktivierung des Andenpaktes entwickeln sollte. In einem außerordentlichen Gipfel der Außenminister im November 1989 in La Paz wurde der von der Kommission erarbeitete Vorschlag analysiert und von den fünf Außenministern der Länder eine neue Strategie für den Andenpakt formuliert. Am 18. Dezember 1989 wurde diese schließlich auf dem zweiten andinen Präsidentengipfel durch die Präsidenten der fünf Andenländer in der Declaración de Galapagos einstimmig akzeptiert. Ziel der Strategie war es den wirtschaftlichen Integrationsprozess zu beschleunigen. Die folgenden Gipfel, die durch die Acta de Machu Picchu vom 23. Mai 1990 beschlossen, immer halbjährig stattfanden, waren von einer großen politischen Bereitschaft der fünf andinen Präsidenten geprägt den Integrationsprozess voranzubringen (Seoane Flores 2003: 90 ff.). Nachdem die wirtschaftlichen Revitalisierung des Andenpaktes durch die Declaración de Galapagos (1989), die Acta de La Paz (1990) und die Acta de Brahona (1991) auf den Weg gebracht worden war, stellten die ersten beiden konkreten Ausgangspunkte, man könnte auch Meilensteine sagen, für die politisch-institutionelle Wiederbelebung und Restrukturierung des andinen Integrationsprozesses in den 1990er Jahren die Acta de Quito (1995) und die Acta de Trujillio (1997) dar. In Folge des *autogolpe* des peruanischen Präsidenten Fujimori am 27. August 1992 und dem darauf folgenden Abbruch der diplomatischen Beziehungen Venezuelas mit dem Land, verkündete Peru seinen Ausstieg aus dem Andenpakt und suspendierte auf Basis der Decisión 321 temporär alle seine politischen und wirtschaftlichen Verpflichtungen gegenüber dem Integrationsmechanismus. Die Versuche des bolivianischen Präsidenten Sánchez de Lozada (1993-1997) auf diplomatischem Wege durch Verhandlungen sowohl mit Peru als auch mit den übrigen Ländern des Andenpaktes zu vermitteln und so eine weitere Permanenz Perus im Andenpakt zu gewährleisten, scheiterten recht bald an den kompromisslosen Standpunkten auf beiden Seiten (García Belaunde 1997: 53). Zwischen 1992 und 1995 kam es zu keinen weiteren andinen Gipfeltreffen mehr und der Andenpakt durchlebte nicht zuletzt auch aufgrund des peruanisch-ecuadorianischen Grenzkonflikts eine Phase der Krise und Stagnation (Effner 2003b: 106).

Am 5. September 1995 wurden unter Beteiligung Perus mit dem VII. Präsidentengipfel in Quito/Ecuador die andinen Präsidententreffen wieder aufgenommen und der Stillstand des Integrationsprozess überwunden. Man beschloss, den Weg, den man zwischen 1989 und 1992 in wirtschaftlicher Hinsicht eingeschlagen hatte, weiter zu verfolgen. Am 05. September 1991 verabschiedete die Acta de Quito, die sich inhaltlich zwar nur wenig von der 1989 verabschiedeten Declaración de Galápagos unterschied, zumindest nahm man aber die Verhandlungen wieder auf. Im Hinblick auf den Fortschritt in der Freihandelszone und dem Voranschreiten der Konsolidierung der Zollunion sprach man sich für die zukünftige Schaffung eines gemeinsamen Marktes aus. Weiterhin wurde der Rat der Außenminister damit beauftragt, einen neuen institutionellen Rahmen für den Andenpakt zu entwickeln, der den neuen Herausforderungen im regionalen und internationalen Kontext besser gewachsen sei. Auf politisch-institutioneller Ebene wurde das Sistema Andino de Integración (SAI) ins Leben gerufen, bestehend aus dem Rat der andinen Präsidenten, der einmal im Jahr zusammentritt und einem Rat der Außenminister, mit zwei jährlichen Treffen, denen die politische Führung der Integration obliegt. Der Rat der Außenminister erhielt die Zuständigkeit für die Außen(handels)politik. Er erhielt die Kompetenz, Vereinbarungen mit Drittstaaten zu schließen. Es wurde zudem beschlossen, den Andenpakt in Andengemeinschaft umzutaufen. Auf dem folgenden VIII. Gipfeltreffen in Trujillo/Peru am 9./10. März 1996 wurde durch die Acta de Trujillo der Gründungsvertrag des Andenpaktes einer grundlegenden institutionellen Reform unterzogen, indem die in der Acta de Quito beschlossenen Reformen aufgegriffen wurden und der Weg für die institutionelle Umwandlung des Andenpaktes in die Andengemeinschaft (CAN) frei gemacht wurde (Bodemer 1996). Auf dem IX. Gipfeltreffen in Sucre/Bolivien am 22./23. April 1997 wurde unter Abwesenheit der peruanischen Delegation durch die Acta de Sucre, ein Modifikationsprotokoll des Acuerdo de Cartagena, die neue Institutionalität der CAN verabschiedet. In Folge nahm man erneut Verhandlungen mit Peru auf, um dessen Einstieg in die Freihandelsvertrag und die Zollunion der CAN zu sondieren. Am 25. Juni 1997 gelang schließlich durch das Protocolo de Sucre die Reintegration Perus in die CAN und auf der Grundlage der Decisión 414 vom 30. Juli 1997 der graduelle Einstieg in die Freihandelszone. Das Sekretariat der CAN nahm am 1. August 1997 seine Arbeit mit Sitz in Lima auf. Ergänzt wurde die institutionelle Struktur der CAN durch ein umfangreiches Normengefüge, das im Laufe der Jahre errichtet wurde. Das wichtigste Merkmal dieser rechtlichen Regelungen ist deren Supranationalität. Die CAN verfügt über ein umfangreiches System an Gemeinschaftsorganen, wobei der hohe Institutionalisierungsgrad im krassen Gegensatz zu der oftmals mangelnden Bereitschaft der Mitgliedstaaten steht, tatsächlich Souveränität auf die gemeinschaftlichen Instanzen zu übertragen. Trotz alledem stellt die Andengemeinschaft heute das institutionell am weitesten entwickelte Integrationsbündnis auf dem amerikanischen Kontinent dar (Effner 2003b: 113).

Neben seiner gewichtigen Rolle bei der Revitalisierung des Andenpaktes und seiner aktiven Teilnahme und an den institutionellen Reformen, die zur Gründung der

CAN führten, zeigte Bolivien seit Gründung des Mercosur 1991 ein starkes Interesse daran, auch an diesem neu geschaffenen Integrationsmechanismus zu partizipieren. Boliviens Teilnahme am Mercosur wurde jedoch von den Mercosur-Ländern, trotz Boliviens Mitgliedschaft im La Plata-Becken-Vertrag, bis 1996 auf der Basis des Artikels 20 des Tratado de Asunción ausgeschlossen.<sup>24</sup> Es wurde zwar von Seiten des Mercosur ein Interesse bekundet, mit der bolivianischen Regierung unterschiedliche Möglichkeiten und Alternativen zu diskutieren, die eine enge Anbindung Boliviens an den Mercosur ermöglichen könnten, auf der anderen Seite betonten die Außenminister des Mercosur aber, dass diese im Einklang mit den im Tratado de Asunción festgelegten Normen stehen müssten. Was faktisch bedeutet, dass eine Eingliederung Boliviens in den Mercosur vor 1996 nicht geplant war. Trotzdem wurde der bolivianischen Präsidenten Sánchez de Lozada von den Mercosur-Ländern zur Teilnahme am V. Gipfeltreffen des Rates des Mercosur am 17. Januar 1994 in Colonia de Sacramento/Uruguay eingeladen. In einer gemeinsamen Deklaration brachte die bolivianische Regierung ihr Interesse zum Ausdruck, seine Verbindungen mit dem Mercosur zu verstärken und auszuweiten. Man sprach sich im beiderseitigen Einverständnis dafür aus, in Richtung eines ACE zwischen Bolivien und dem Mercosur zu arbeiten und entsprach der Bitte der bolivianischen Regierung an den Treffen der Arbeitsgruppen des Mercosur als Beobachter teilnehmen zu dürfen. Nachdem so von bolivianischer Seite die Verbindung zwischen dem Mercosur und Bolivien auf die politische Agenda gebracht worden war, begannen die Verhandlungen über einen ACE. Im Hinblick auf die bilateralen Verhandlungen Boliviens mit dem Mercosur wurde von den beiden bolivianischen Präsidenten Paz Zamora und Sánchez de Lozada auf der einen Seite stets das tiefe und besondere Verhältnis, das Bolivien mit dem andinen Integrationsmechanismus verbindet, betont und getreu dem Motto, dass die CAN aus bolivianischer Sicht sowohl Vergangenheit, Gegenwart als auch Zukunft des Landes sei, die Mitgliedschaft Boliviens in Andenpakt und CAN nie explizit in Frage gestellt (Pinto de Loza/Mayer Prieto 1999: 45). Auf der anderen Seite verfolgte Präsident Sánchez de Lozada jedoch getreu der These, dass Bolivien wie Jorge Amados Doña Flor sei und deshalb neben dem Andenpakt mit dem Mercosur einen zweiten Ehemann bräuchte, als erstes lateinamerikanisches Land die außen- und integrationspolitische Strategie durch einen Assoziationsvertrag mit dem Mercosur zugleich aktiv an zwei subregionalen Integrationsmechanismen teilzunehmen (Hayes Michel 1997; Flores-Ponce Inchausti 1998).<sup>25</sup> Hatte Bolivien zu Beginn der 1990er Jahre eine exklusive auf den

24 Der Artikel 20 des Vertrages von Asunción besagte, dass die Mitgliedschaft im Mercosur für alle Länder der ALADI offen ist, solange sie nicht Mitglied in einem anderen subregionalen Integrationsmechanismus sind. Dieses traf 1991 nur auf Chile zu. Weiterhin besagte die Klausel aber, dass nach fünf Jahren, sprich 1996 die Mitgliedschaft im Mercosur schließlich für alle ALADI Länder ohne Restriktion offen sei. Wichtig in diesem Zusammenhang sind auch die Ergänzungen, die auf den beiden ersten Gipfeltreffen der Präsidenten des Mercosur in Brasilia am 17. Dezember 1991 und in Las Leñas am 27. Juni 1991 verabschiedet wurden. Siehe dazu: Wuthenau 1993: 104.

25 Präsident Sánchez de Lozada bezog sich mit seinem Zitat: »Bolivia está como Doña Flor y sus dos maridos. Necesitamos dos maridos« auf das Buch »Dona Flor und ihre zwei

Andenpakt konzentrierte subregionale Integrationspolitik betrieben, erfuhr diese Mitte der 1990er Jahre durch die Annäherung an den Mercosur eine strategische, regionale Erweiterung.

Auf dem VI. Präsidentengipfel des Mercosur in Asunción/Paraguay, an dem wiederum der bolivianische Präsident Sánchez de Lozada teilnahm, wurde ein Memorandum über die Beziehungen zwischen dem Mercosur und Bolivien verfasst, das als gemeinsame Ziele, die Schaffung einer Freihandelszone zwischen dem Mercosur und Bolivien innerhalb der nächsten zehn Jahre, die Schaffung einer rechtlichen Rahmens für die Förderung und den Schutz von gegenseitigen Investitionen und die Durchführung von Infrastrukturmaßnahmen vorsah (Seoane Flores 2003: 102). Auf dem Präsidentengipfel des Mercosur in San Luis/Argentinien wurde schließlich am 25. Juni 1996 der Rahmenvertrag für den ACE zwischen dem Mercosur und Bolivien vorbereitet und zeitgleich der ACE zwischen dem Mercosur und Chile unterzeichnet. Nach intensiven Verhandlungen von Juni bis Dezember 1996 wurde der ACE zwischen Bolivien und dem Mercosur schließlich am 17. Dezember 1996 auf dem Mercosur-Gipfel in Fortaleza/Brasilien unterzeichnet.<sup>26</sup> In seiner Art glich der ACE dem Abkommen zwischen dem Mercosur und Chile. Allerdings sollten zwischen Bolivien und dem Mercosur bis 2006 nur 80 % des Handels liberalisiert werden. Für besonders sensible Güter wurde eine Übergangszeit von bis zu achtzehn Jahren vereinbart (Pohl 2003: 115). Am 30. September 1996 war zusätzlich zum geplanten ACE auf besonderen Wunsch der Regierung Sánchez de Lozada ein Protokoll über physische Integration unterzeichnet worden, das zum Ziel hatte:

*»Durch diesen Prozess der Integration im Bereich des Transports und der Kommunikation soll ein besserer und vollständigerer Zugang für Bolivien zum Atlantik gefördert werden« (zitiert nach Orias Arredondo 2000a: 58).*

In den ACE Boliviens mit dem Mercosur wurden daraufhin zwar explizit die Elemente technologischer und energietechnischer Kooperation, sowie Kooperation im Verkehrswesen und physische Integration aufgenommen, das von der Regierung Sánchez de Lozada angestrebte Zusatzprotokoll über physische Integration fand aber schließlich keinen Einzug in das Vertragswerk. Der Anschluss an den Mercosur war im Hinblick auf Boliviens weiter bestehende Mitgliedschaft in der CAN ein diplomatisches Meisterstück. Die Länder der CAN konnten dazu gebracht werden, die gleichzeitige Fremdalanz Boliviens zu tolerieren und wurden durch Boliviens Pionierleistung zudem selbst dazu veranlasst, die Konvergenz mit dem Mercosur voranzutreiben. Auf andiner Seite war eindeutig die Regierung Sánchez de Lo-

---

Ehemänner. Eine Geschichte von Moral und Liebe« des brasilianischen Schriftstellers Jorge Amado (1968). Doña Flor ist die Protagonistin des Romans. Sie heiratet als junge Witwe einen reifen und liebenswerten Mann, kann aber ihren jung verstorbenen hoch emotionalen Ex-Ehemann nicht vergessen. Trotz ihrer glücklichen Ehe mit ihrem zweiten Mann würde sie gerne gleichzeitig mit beiden, sich sehr gut ergänzenden Männern, leben.

26 Für eine gute Darstellung des Verlaufs und der Ziele der Verhandlungen sowie der Bedeutung des Abkommens für Bolivien siehe: Seoane Flores 2000a; Marin Ibañez 2000.

ada die treibende Kraft, die hinter der Annäherung zwischen Mercosur und CAN stand. Durch seinen ACE mit dem Mercosur übernahm Bolivien die Vorreiterrolle hinsichtlich der Konvergenz der beiden Integrationsmechanismen.<sup>27</sup>

Als assoziiertes Mitglieder des Mercosur erhielt Bolivien genau wie auch Chile das Recht, an den Gipfeltreffen der Präsidenten des Mercosur teilzunehmen. Beiden Ländern sind dadurch alle im Rahmen des Mercosur zu diskutierenden Themen bekannt, an deren Diskussion sie auch teilnehmen dürfen. Ein Initiativrecht erhielten beide Länder jedoch nicht. An den Treffen des Rates des Mercosur (CMC) und der Gruppe des Mercosur (GMC) nimmt regelmäßig eine chilenische Delegation teil, im Gegensatz zu Bolivien, das zwar das Recht dazu hat, aber keine Delegation entsendet. Auch auf der ministeriellen Ebene partizipiert Chile im Gegensatz zu Bolivien sehr intensiv. Bolivien nimmt trotz gleicher Rechte nicht teil. Generell nehmen keinen bolivianischen Vertreter an Arbeitsgruppen des Mercosur teil, die sich direkt auf wirtschaftliche Dinge beziehen. Die Beziehungen und Kontakte zwischen Bolivien und dem Mercosur-Ländern erfolgen nur auf präsidentialer Ebene (Seoane Flores 2003: 103).

1999 wurde durch die Unidad de Análisis de Política Exterior (UDAPEX), der außenpolitischen Forschungseinheit des bolivianischen Außenministeriums, ein Strategiepapier entwickelt, in dem folgendes als Ziel der bolivianischen Außenpolitik gesetzt wurde:

*»[Bolivien muss] die Rolle des Zusammenführers der regionalen Integration erfüllen, den offenen Regionalismus vorantreiben und dabei helfen die Diversifizierung und Steigerung des wirtschaftlichen Austauschs, das Aufbringen von Investitionen und die Kooperation für die Entwicklung voranzutreiben« (zitiert nach Seoane Flores 2003: 120).*

Sechs außenpolitische Ziele wurden für den Zeitraum 1999-2002 formuliert: Schaffung einer Freihandelszone zwischen dem Mercosur und CAN, Perfektionierung der Zollunion im Rahmen der CAN durch eine Harmonisierung der Wirtschaftspolitiken, Erweiterung und Perfektionierung der Assoziation mit dem Mercosur, Stärkung der nationalen Position im ALCA-Prozess, Schaffung einer Freihandelszone mit Chile und die Entwicklung eines Vorschlages zur Schaffung einer südamerikanischen Union. Hier zeigt sich, dass schon vor dem ersten südamerikanischen Gipfel in Brasilia 2000, wo die Idee eines integrierten südamerikanischen Wirtschaftsraumes und die Iniciativa para la Infraestructura de Integración Regional Sudamericana (IIRSA) Einzug in das integrationsstrategische Denken der südamerikanischen Länder fand, diese Idee eines erweiterten südamerikanischen Wirtschaftsraumes Einzug in die bolivianische Außenpolitik gefunden hatte (Seoane Flores 2003: 120). Nachdem es auf Grundlage der ALCSA-Bestrebungen des brasilianischen Präsidenten Cardoso (1995-2002) und konkreter bolivianischer Initiative im Februar 1995 zu ersten Sondierungen zwischen dem Andenpakt und dem Mercosur über die Schaffung einer Freihandelszone zwischen beiden Integrationsmechanismen gekommen war, übernahm Bolivien auf andiner Seite durch den Abschluss eines

---

27 Ein guter Überblick über die Freihandelsverhandlungen zwischen den Ländern der CAN und dem Mercosur findet sich bei Rondon/Urbina 2003.

ACE mit dem Mercosur eine Pionier- und Vorreiterrolle hinsichtlich der Konvergenz von CAN und Mercosur. Durch seinen bilateralen Vorstoß trug Bolivien erheblich dazu bei, den politischen Dialog zwischen CAN und Mercosur mit dem Ziel einer südamerikanischen Integration zu entwickeln und voranzutreiben. Bolivien übernahm, wie auch Brasilien, ab Mitte der 1990er Jahre eine sehr aktive die Rolle in der südamerikanischen Integrationsdynamik

Am 16. April 1998 wurden in Buenos Aires/Argentinien zwischen der CAN und dem Mercosur ein Rahmenvertrag (Acuerdo Marco para la Creación de la Zona de Libre Comercio entre el Mercosur y la Comunidad Andina) unterzeichnet, der den Ausgangspunkt für die schwierigen multilateralen Verhandlungen zwischen den beiden Integrationsmechanismen über die Gründung einer südamerikanischen Freihandelszone auf der Basis der Konvergenz von CAN und Mercosur darstellte. Aufgrund der sehr unterschiedlichen Vorstellungen, die sowohl zwischen als auch innerhalb der Blöcke über die Reichweite und den Umfang des Abkommens bestanden, waren die über fünf Jahre andauernden Verhandlungen durch ein stetiges Hin und Her zwischen Phasen des Multi- beziehungsweise Bilateralismus sowie Phasen der Stagnation und des partiellen Fortschritts geprägt. Am 16. Dezember 2003 konnte schließlich, nachdem Peru am 25. April 2003 als zweites andines Land die Assoziation mit dem Mercosur durch einen ACE gelungen war und der venezolanische Präsident Chavez schon auf dem Mercosur Gipfel in Asunción/Paraguay im Juni 2001 formal die Aufnahme seines Landes als assoziiertes Mitglied in den Mercosur beantragt hatte, durch den ACE N° 59 zwischen dem Mercosur und den drei letzten Ländern der CAN, die Freihandelszone zwischen den beiden Integrationsmechanismen besiegelt werden, die Mitte 2004 in Kraft trat (Pohl 2003: 116). Am 26. Mai 1999, dem 30. Jahrestages der Unterzeichnung des Acuerdo de Cartagena, beschlossen die Länder der CAN parallel zu den Verhandlungen mit dem Mercosur auf dem XI. andinen Präsidentengipfel in Cartagena:

*»das andinen Gemeinschaftsprojekts zu vertiefen und es zu Etappen höherer politischer, wirtschaftlicher, sozialer und kultureller Integration voranzutreiben« (Acta de la XI. Reunión del Consejo Presidencial Andino 1999).*

Auf dem Gipfel wurde beschlossen, dass der gemeinsame Markt im Rahmen der CAN nicht später als 2005 etabliert sein sollte. Im Hinblick auf das gemeinsame Außenaufreten beschloss man in den Verhandlungen im Rahmen der ALCA und mit der EU weiterhin geeint aufzutreten. In den ALCA-Verhandlungen trat die CAN bereits seit März 1998 als geschlossener Block auf und hatte auch gleich den Vorsitz in drei der neun Verhandlungsgruppen übernommen. Die bolivianische Regierung hatte im Vorfeld des Gipfels entschieden dazu beigetragen, dass die Verhandlungen im Rahmen der ALCA im Verbund unternommen wurden. Sie war zudem bestrebt im Rahmen der ALCA-Verhandlungen eine besondere Behandlung für die kleinen Länder und Ökonomien durchzusetzen, wie sie schon im Rahmen des andinen Integrationsmechanismus und der ALADI bestanden. Generell stand die Regierung Banzer (1997-2001) den ALCA-Verhandlungen aber mit einer wenig klaren Position gegenüber und folgte in erster Linie den Gemeinschaftspositionen der CAN (Loza Tellería 2003: 59 f.). Die Gemeinschaftsverhandlungen der CAN mit

der EU wurden mit der Unterzeichnung des Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación entre la Comunidad Europea y la Comunidad Andina am 15. Dezember 2003 in Rom vorerst zum Abschluss gebracht. Der Vertrag soll die Grundlage für den von der CAN angestrebten Assoziierungsvertrag mit der EU darstellen, der auch einen Freihandelsvertrag enthalten soll (Minkner-Bünjer 2004a: 247).

Im Juni 2001 übernahm Bolivien für ein Jahr die Präsidentschaft der CAN. In diesen Zeitraum fielen erhebliche Fortschritte im Bereich der Freihandelszone und der für 2005 angestrebten Zollunion, sowie die Verhandlungen über einen Assoziationsvertrag mit der EU und die Konvergenz mit dem Mercosur. In den Beziehungen zu den USA bemühte sich Bolivien darum, die Zollvergünstigungen, die der CAN 1991 von den USA durch den Andean Trade Preference Act (ATPA) gewährt worden war, zu erneuern und zu erweitern. In seiner Lobbyarbeit gegenüber dem amerikanischen Kongress war die bolivianische Regierung ausgesprochen erfolgreich und erreichte, dass dieser, wie auch der Senat den ATPA in Form des Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act (ATPDEA) für die CAN erheblich erweiterte und bis 2006 verlängerte (Seoane Flores 2003: 95 ff.). Aufbauend auf diese verlängerten und erweiterten Präferenzen schlug der Generalsekretär der CAN den USA am 8. November 2002 vor, einen Rahmenvertrag über einen Freihandelsvertrag zu schließen. Die Administration Bush kam dem Wunsch der Andenländer entgegen und kündigte am 18. November 2002 an, Verhandlungen mit den CAN Ländern über eine Andean Free Trade Agreement (AFTA) aufzunehmen, jedoch ohne Venezuela. Am 1. Mai 2004 fand die erste Verhandlungsrunde, allerdings nur mit Peru, Ecuador und Kolumbien statt. Bolivien wurde von US-Amerikanischer Seite nur ein Beobachterstatus zugebilligt.<sup>28</sup> Weiterhin wurden Ende 2004 durch die CAN handelspolitische Gespräche mit China, Russland und Japan aufgenommen, mit Indien im Juni 2003 eine Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación unterzeichnet und am 8. November 2004 mit den Ländern der SICA einen Rahmenvertrag über die Schaffung einer Freihandelszone abgeschlossen (Minkner-Bünjer 2004a: 247). Parallel zu den multilateralen Freihandelsverhandlungen im Rahmen der CAN weist Bolivien seit Beginn der 1990er Jahre einen im Einklang mit der Declaración de Galápagos stehenden aktiven handelspolitischen Bilateralismus in Lateinamerika auf. Neben dem ACE mit dem Mercosur gelang es dem Land am 10. September 1994 bilateral einen Freihandelsvertrag mit Mexiko auszuhandeln, der am 1. Januar 1995 in Kraft trat und am 6. April 1993 einen ACE mit Chile abzuschließen, der 2. März 1997 in Kraft trat. Seit 1997 ist Bolivien damit im Besitz von Freihandelsverträgen mit allen Ländern der ALADI. Interregionale Freihandelsverträge (EU, Asien, USA, Kanada) hat Bolivien bislang nicht abgeschlossen und auch mit Zentralamerika und der Karibik wird bisher kein Freihandel betrieben (Loza Tellería 2003: 49 ff.). Die laufenden Freihandelsverhandlungen mit der EU und SICA werden durch die CAN-Länder im Verbund geführt (Maihold 2006).

---

28 Für die Gründe, warum Bolivien seitens der USA in den AFTA-Verhandlungen nur ein Beobachterstatus zugebilligt wurde siehe: UDAPEX 2004k: 4; UDAPEX 2004c: 5.

### III.1.3 Wirtschaftliche Dimension

Nachdem durch die Unterzeichnung des *Protocolo de Quito* am 12. Mai 1987 durch die fünf Andenländer ohne Chile die politisch-institutionelle Revitalisierung des Andenpaktes in Angriff genommen worden war, wurde am 18. Dezember 1989 durch die gleichen fünf Länder auf dem zweiten andinen Präsidentengipfel durch die *Declaración de Galapagos (1989)* einstimmig das neue Strategiekonzept des Andenpaktes akzeptiert, das die Beschleunigung des wirtschaftlichen Integrationsprozesses zum Ziel hatte. In wirtschaftlicher Hinsicht wurde durch eine automatische und graduelle Zollsenkung angestrebt, bis 1995 eine Freihandelszone im Rahmen des Andenpaktes zu schaffen. Weiterhin wurde beschlossen, dass bis zum 31. Dezember 1992 die Struktur eines gemeinsamen Außenzoll verabschiedet werden sollte, der bis spätestens 1999 in Kraft treten sollte und den Andenpakt in eine Zollunion verwandeln sollte. Die *Declaración de Galápagos* war einer der ersten Meilensteine in Südamerika, bei dem man von einem offenem Regionalismus sprechen konnte. Bolivien hatte bei der Durchsetzung dieses Strategiepapiers eine Vorreiterrolle gespielt, indem es den Impuls für eine neue Wahrnehmung des Themas der Integration gab, so wie es auch Pioniererfahrungen in diversen Themen der Strukturanpassung entwickelt hatte. Bolivien unterschrieb den Vertrag über die Freihandelszone ohne ein bevorzugte Behandlung als *País de menor desarrollo económico relativo (PMDER)* zu erwarten, das ihm und Ecuador bisher im Rahmen der ALADI und auf Basis des *Acuerdo de Cartagena* immer zu Gute gekommen war.<sup>29</sup> Vielmehr akzeptierte und erfüllte das Land die Liberalisierungsziele am schnellsten und gab so den Rhythmus, das Niveau der Zollsenkung und weiterer wirtschaftlicher Maßnahmen vor (Seoane Flores 2000c: 309 f.).

Im Lichte der wirtschaftlichen Erfolge, die der reziproke Handel zwischen den Ländern mit sich brachte, wurde am 30. November 1990 auf dem IV. andinen Präsidentengipfel in La Paz/Bolivien mit der *Acta de La Paz* beschlossen, den intraregionalen Zollabbau zu beschleunigen und die Freihandelszone des Andenpaktes schon bis zum 31. Dezember 1991 zu implementieren. Weiterhin beschloss man, den gemeinsamen Außenzoll schon bis 1991 festzulegen und die Zollunion nicht erst 1999 sondern schon 1995 einzuführen. Dieses wurde schließlich auf dem V. Präsidentengipfel in Caracas/Venezuela am 17./18. Mai 1991 durch die *Acta de Caracas* bestätigt. Entsprechend wurde auf dem VI. Präsidentengipfel der Andenländer in Cartagena/Kolumbien vom 3.-5. Dezember 1991 durch die *Acta de Barahona* festgelegt, dass die Freihandelszone des Andenpaktes zum 1. Januar 1992 in Kraft treten sollte. Peru und Ecuador wurde eine Übergangsfrist bis zum 1. Juli 1992 gewährt. Weiterhin wurde beschlossen, dass der gemeinsame Außenzoll ab dem 1. Januar 1992 eingeführt würde und auf der Basis von vier Stufen (5 %, 10 %, 15 % und 20 %) funktionieren sollte, die bis spätestens zum 1. Januar 1994 von allen Ländern eingehalten werden

---

29 Ecuador und Bolivien wurden durch den Artikel 18 des *Tratado de Montevideo* vom 12.08.1980 als PMDER eingestuft und ihnen daher eine bevorzugte Behandlung im Rahmen des Vertragswerkes zugestanden. Gleiches erfolgte durch den Artikel 3 des Gründungsvertrages des Andenpaktes dem *Acuerdo de Cartagena* vom 26.05.1969.

sollten. Lediglich Bolivien wurde aufgrund seiner bereits sehr stark liberalisierten Zölle erlaubt, seinen dualen Außenzoll von 5 % und 10 % beizubehalten, der deutlich unter dem der anderen Länder des Andenpaktes lag. Bolivien setzte damit im Rahmen des Andenpaktes einen individuellen Außenzollsatz für sich durch, beziehungsweise behielt seinen seit 1985 bestehenden. Begründet wurde diese Sonderregelung von bolivianischer Seite mit dem Zusatzzoll in Form von Transportkosten, die das Land aufgrund seiner Binnenlage tragen müsse (Seoane Flores 2000c: 310 f.). Weiterhin wurde durch die Acta de Barahona beschlossen, dass die Länder des Andenpaktes im Sinne des offenen Regionalismus Freihandelsverhandlungen mit externen Partnern führen dürften, entsprechend dem gemeinsamen Ziel, bis zum Jahr 2000 einen gemeinsamen lateinamerikanischen Markt zu schaffen.

Sechs Monate vor der Perfektionierung der Freihandelszone des Andenpaktes stürzte dieser aufgrund des *autogolpe* des peruanischen Präsidenten Fujimori zwischen Juni und August 1992 in eine schwere politische Krise. Die geplanten Präsidentengipfel in Peru wurden vertagt und Peru trat am 27. August 1992 aus dem Andenpakt aus und suspendierte auf der Grundlage der Decisión 321 temporär alle seine Liberalisierungsverpflichtungen hinsichtlich der Freihandelszone und der Zollunion. Am meisten betroffen von dieser Entscheidung war Bolivien, da sich sein wichtigster Handelspartner und Nachbar aus dem Integrationsmechanismus zurückzog und das Land geographisch von den übrigen Ländern isolierte. Das Interesse Boliviens am Andenpakt nahm dadurch erheblich ab. Ein bilateraler ACE zwischen Peru und Bolivien brachte zwar Abhilfe, löste das Problem aber nicht und brachte auch die alte Dynamik, die die Declaración de Galápagos Ende der 1980er Jahre entfacht hatte, nicht zurück (Seoane Flores 2000c: 310 f.). Zwischen den Jahren 1992 und 1995 fanden keine weiteren andinen Präsidentengipfel mehr statt. Obwohl der Handel zwischen den Ländern stetig weiter wuchs, durchlebte der andine Integrationsprozess eine Phase der Stagnation und der Unsicherheit. Venezuela und Kolumbien sandten durch die Gründung der Grupo de los Tres (G-3)<sup>30</sup> mit Mexiko im Juni 1994 und der Bildung einer Freihandelszone zwischen den Ländern ein weiteres Signal der Unsicherheit an die übrigen Mitglieder des Andenpaktes. Am 31. Dezember 1993 trat schließlich hingegen aller Hindernisse auf der Grundlage der Decisión 324 mit über einem Jahr Verspätung die Freihandelszone zwischen Bolivien, Kolumbien, Ecuador und Venezuela in Kraft. Am 26. November 1994 wurde trotz der Abwesenheit Perus durch die Decisión 370 der gemeinsame Außenzoll des Andenpaktes bestätigt, der am 1. Februar 1995 für die vier verbleibenden Länder in Kraft trat, mit einer Zollstruktur in vier Stufen von 5 % und 20 % sowie einer individuellen zweistufigen Zollstruktur für Bolivien.

Am 5. September 1995 wurden schließlich unter Beteiligung Perus mit dem VII. Präsidentengipfel in Quito/Ecuador die andinen Präsidententreffen wieder aufgenommen und der Stillstand des Integrationsprozess überwunden. Man beschloss den Weg, den man zwischen 1989 und 1992 eingeschlagen hatte, weiter zu verfolgen. Man verabschiedete die Acta de Quito, die sich inhaltlich zwar nur wenig von der Declaración de Galápagos von 1989 unterschied, zumindest nahm man aber die

---

30 Zur Entstehung und zu den Zielen der G-3 siehe: Lozano/Zuluaga 2001.

Verhandlungen wieder auf. Im Hinblick auf die Fortschritte der Freihandelszone und dem Voranschreiten der Konsolidierung der Zollunion sprach man sich für die zukünftige Schaffung eines gemeinsamen Marktes aus, wobei man Bolivien und Ecuador jetzt doch den Status als PMDER zugestand. Weiterhin wurde der Rat der Außenminister damit beauftragt, einen neuen institutionellen Rahmen für den Andenpakt zu entwickeln, der den neuen Herausforderungen im regionalen und internationalen Kontext besser gewachsen sei. Als Ziel wurde gesetzt, schnellstmöglich einen Freihandelsvertrag zwischen dem Andenpakt und dem Mercosur abzuschließen um so einen erweiterten Wirtschaftsraum in Südamerika zu schaffen. Am 1. August 1997 wurde Peru auf Grundlage der Decisión 414 in die Freihandelszone der CAN integriert, mit dem Ziel diese bis spätestens Ende 2005 zu vervollständigen, was auch gelang.<sup>31</sup> Mit der Declaración de Santa Cruz vom 30. Januar 2002 erhielt der andine Integrationsprozess einen weiteren erheblichen Schwung. Peru akzeptierte den gemeinsamen vierstufigen Außenzoll der CAN. Bis zum 14. April 2003 gelang es Bolivien, Ecuador, Venezuela und Kolumbien den gemeinsamen Außenzoll (AEC) zu 100 % umzusetzen; Peru erreichte einen Stand von 62 %, war aber bestrebt den AEC bis Ende 2005 vollständig zu implementieren. Bolivien wurde in Santa Cruz das Recht zugestanden, die Zölle, die höher als seine eigenen lagen, nicht implementieren zu müssen. Weiterhin wurde beschlossen, die makroökonomischen Politiken der Länder innerhalb der nächsten zwei Jahre zu harmonisieren und die Position des CAN in den hemisphärischen und globalen Integrationsprozessen einheitlich zu stärken. Nachdem die vollständige Implementierung des AEC immer wieder vertagt worden war, erfolgte sie schließlich auf Grundlage der Decisión 626 am 31. Dezember 2006. Damit konnte die Zollunion der CAN am 1. Januar 2007 in Kraft treten. Neben der Freihandelszone und Zollunion der CAN, sowie der seit dem 1. Juli 2004 zwischen der CAN und dem Mercosur bestehenden Freihandelszone strebten die Andenländer an bis 2005 einen gemeinsamen Markt zu errichten, der 2006 in Kraft treten sollte; ein Ziel, das bis Anfang 2008 nicht erreicht wurde, aber weiterhin Fernziel der CAN bleibt.

In der CAN partizipiert Bolivien auf wirtschaftlicher Ebene an allen im Rahmen der Integrationsmechanismus angestrebten wirtschaftlichen Integrationsstufen, sprich Freihandelszone und Zollunion (wenn auch im Falle der Zollunion zu einem gesonderten Zolltarif) und treibt deren Vollendung aktiv voran. Weiterhin beteiligt Bolivien sich aktiv an den Bestrebungen der Länder der CAN zur Schaffung eines gemeinsamen Marktes. Über seine aktive wirtschaftliche Integration in der CAN hinaus hat Bolivien auf Basis eines handelspolitischen Bilateralismus Freihandelsverträge mit allen Ländern der ALADI abgeschlossen. Ein Einstieg in die Zollunion oder den geplanten gemeinsamen Markt des Mercosur wird von bolivianischer Seite nicht angestrebt (Seoane Flores 1995a: 167). Hinsichtlich der Entwicklung des faktischen Handels Boliviens nach Regionen zeigt sich, dass die wichtigsten Exportmärkte Boliviens innerhalb der westlichen Hemisphäre liegen. Im Zeitraum 1990-2005 war die ALADI durchgängig Boliviens wichtigster Exportmarkt, in den

---

31 Seit dem 1. Januar 2006 ist die Freihandelszone zwischen den fünf Ländern der CAN voll implementiert.

das Land im jährlichen Durchschnitt 48,3 % seiner Exporte abgesetzte. Zweit- und drittgrößter Exportmarkt im gleichen Zeitraum waren die USA und die EU-15, die im jährlichen Durchschnitt 22,2 % und 20,3 % der bolivianischen Exporte aufnahmen.

**Tabelle 4: Exporte Boliviens nach (Sub-)Regionen 1990-2005 (in %)**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Ø
<b>USA</b>	20,5	22,3	21,3	27,3	32,4	28,9	22,6	21,3	23,5	33,7	24,5	15,4	14,7	14,7	15,2	14,0	<b>22,2</b>
<b>ALADI</b>	44,8	48,4	38,6	37,3	38,8	35,7	46,9	43,0	44,1	37,6	43,9	58,3	59,0	63,5	65,7	66,0	<b>48,3</b>
<b>EU-15</b>	29,0	26,5	37,3	33,6	25,9	25,9	22,8	24,6	23,6	20,6	17,3	10,4	7,1	6,7	7,4	5,9	<b>20,3</b>
<b>CAN</b>	6,9	10,9	12,9	15,4	18,0	18,8	20,3	19,7	24,1	21,4	21,4	27,2	28,5	25,2	39,0	47,0	<b>22,3</b>
<b>Mercosur</b>	34,0	34,2	22,5	19,1	17,9	14,6	14,7	17,6	16,9	14,3	20,3	28,2	26,6	31,9	22,9	16,9	<b>22,0</b>

Quellen: INE/UDAPE/IBCE 2003: 42 ff.; United Nations 2004: 140; United Nations 2000: 119; Instituto Nacional de Estadísticas de Bolivia 2004: 96 ff.; Instituto Nacional de Estadísticas de Bolivia 2005a; Instituto Nacional de Estadísticas de Bolivia 2006.

Während die USA als Exportmarkt für Bolivien im Zeitraum 1990-1999 nur 1994 und 1995 bedeutender als die EU-15 waren, sind sie seit 1999 zum bedeutendsten Exportmarkt Boliviens nach der ALADI aufgestiegen. Seit 2002 sind die jährlichen Exporte Boliviens in die USA rund doppelt so hoch wie die in die EU-15. Wickelte Bolivien 1990 schon rund 45 % seiner Exporte mit den Ländern der ALADI ab, so bleiben seit 2003 rund zwei Drittel der bolivianischen Exporte in der Region, was die große Bedeutung der südamerikanischen Märkte für Boliviens Exporte sehr deutlich belegt.<sup>32</sup> Asien hat als Exportmarkt für Bolivien praktisch keine Bedeutung. 1990 setzte Bolivien weniger als 1 % seiner Exporte in die Region ab und 2003 waren es auch im Vergleich zur ALADI, EU und den USA nur verschwindend

32 Die Exporte Boliviens in die Länder der ALADI beliefen sich 1990 auf 44,8 % und lagen nach einigen Schwankungen 2000 mit 43,9 % nur knapp unter dem Wert von 1990. 1996 wurde mit 46,9 % den höchsten Wert der 1990er Jahre erreicht. Seit 2000 unterlagen die bolivianischen Exporte in die ALADI einer enormen Aufwärtsdynamik. Sie konnten im Zeitraum 2000-2004 um rund 20 % von 43,9 % auf 65,7 % gesteigert werden. Im Vergleich mit den anderen Andenländern lag deren Anteil der Exporte die in die ALADI gingen 1990 zwischen zweieinhalb mal und fünfmal so niedrig wie in Bolivien. Ecuador exportierte 1990 nur rund 17,7 % und Venezuela sogar nur 8,9 % seiner Produkte in die Länder der ALADI. 2003 hatte sich der Anteil der Exporte Ecuadors mit 29,3 % zwar verdoppelt, lag aber wie im Falle Kolumbiens noch immer um rund das 2,2-fache unter dem Anteil Boliviens. Peru entsandte mit 18,1 % rund 3,5-mal und Venezuela mit 12,6 % rund 5-mal weniger Exporte als Bolivien in die Länder der ALADI. Nahmen die Länder der ALADI 1990 noch etwas weniger als die Hälfte der Exporte Boliviens auf, so waren 2003 schon fast zwei Drittel. Für Bolivien

geringe 4 % (United Nations 2000: 119; United Nations 2004: 140). Die Länder des Mercosur waren im Zeitraum 1990-2005 zusammen mit der CAN der wichtigste subregionale Exportmarkt Boliviens in Lateinamerika, sie absorbierten mit einem jährlichen Durchschnitt von 22,3 % und 22,0 % jeweils die gleiche Menge an bolivianischen Exporten wie die USA, die im gleichen Zeitraum mit einem jährlichen Durchschnitt von 22,2 % auch in etwa ein Fünftel der bolivianischen Exporte aufnahmen. Die USA, die EU-15 und die ALADI nahmen im Zeitraum 1990-2005 zusammen etwas mehr als 90 % der bolivianischen Exporte auf, wobei die ALADI mit einer Absorption von fast 50 % der bolivianischen Exporte Boliviens mit Abstand wichtigster regionaler Exportmarkt war. Während die Dynamik der Exporte Boliviens in die USA im Untersuchungszeitraum einer Wellenbewegung mit Höchstwerten in den Jahren 1994 und 1999 unterlag, die ab Ende der 1990er Jahre dann von einem ausgeprägten Abwärtstrend abgelöst wurde, weist der bolivianische Handel mit der ALADI, der in der ersten Hälfte der 1990er Jahre einigen Schwankungen ausgesetzt war, ab seit Mitte der 1990er Jahre äußerst dynamische Zuwachsraten auf. Im Gegensatz dazu befindet sich der bolivianische Handel mit der EU-15 mit Ausnahme der Gipfeljahre 1992 und 1993 seit Beginn der 1990er Jahre in einer ausgeprägten Abwärtsdynamik. Die dynamischsten Zuwachsraten als Exportmarkt für bolivianische Produkte hat im Untersuchungszeitraum die CAN erfahren. Bolivien konnte seine Exporte in die Subregion von 1990 bis 2005 fast um das Siebenfache steigern. Nachdem die Länder des Mercosur für Bolivien zum Zeitpunkt seiner Gründung als Exportmarkt die größte Bedeutung hatten, unterlagen sie danach bis Ende der 1990er Jahre einem deutlichen Abwärtstrend, wobei der Mercosur 1996, dem Jahr des Abschlusses des ACE zwischen Bolivien und dem Mercosur, den bis dato geringsten Anteil der bolivianischen Exporte aufnahm. Zwischen 1999 und 2003 sind die bolivianischen Exporte in den Mercosur wieder deutlich angestiegen, um dann bis 2005 wieder auf das Niveau von 1998 zu fallen. Die Partizipation Boliviens an allen wirtschaftlichen Integrationsstufen der CAN, die Teilnahme des Landes an der Freihandelszone des Mercosur, die dynamischen Zuwachsraten, die die Exporte Boliviens in die Länder der ALADI und hier besonders in die Länder der CAN seit 1990 erfahren haben, sowie das Faktum, dass Bolivien zwischen 1990 und 2005 jährlich rund 50 % seiner Exporte in den Ländern der ALADI abgesetzt hat, stellen alle Indikatoren dar, die die aktive subregionale Integrationspolitik Boliviens auf wirtschaftlicher Ebene eindeutig belegen.

---

stellen damit die Länder der ALADI im subregionalen Vergleich die mit Abstand wichtigsten Exportmärkte da. Das gleiche gilt auch für die Importmärkte. 1990 bezog Bolivien 48,9 % seiner Importe aus der Region. 2003 waren es bereits 55,5 %. Siehe dazu: CEPAL 2005: 168 f.

## III.2 *Brasilien*

### III.2.1 Vorgeschichte des aktiven brasilianischen Integrationsverhaltens in Südamerika

Im bilateralen Verhältnis zwischen Brasilien und Argentinien lässt sich eine weit zurückreichende Koexistenz zweier gegensätzlicher Tendenzen aufzeigen: Zum einen die Tendenz zur Rivalität und zum anderen die zur Kooperation. Bestrebungen zur gegenseitigen Annäherung standen militärischen Überlegungen aufgrund perzipierter Bedrohungsszenarien gegenüber (Calcagnotto 1997: 37). Entsprechend waren die Beziehungen zwischen den beiden Ländern seit ihrer Unabhängigkeit zu Beginn des 19. Jahrhunderts von der historischen Rivalität um die Vorherrschaft in Südamerika und der vermeintlichen gegenseitigen Bedrohung geprägt, wobei der Konflikt zwischen den beiden Ländern sich seit der Epoche der Unabhängigkeit primär auf den Einfluss über die Nachbarländer konzentrierte. Die Rivalität zwischen den beiden Nationen verhinderte lange Zeit die Integration zwischen den beiden komplementären Wirtschaften (Nohlen/Fernández Baeza et al. 1986: 69; Schirm 1990: 125; Mármora 1987: 31). Nachdem durch die CEPAL unter der Ägide von Raúl Prebisch seit Beginn der 1950er Jahre die Idee der Schaffung eines regionalen süd-amerikanischen Marktes auf die entwicklungspolitische Agenda gesetzt worden war, wurde am 18. Februar 1960 durch den Tratado de Montevideo die ALALC gegründet. Brasilien gehörte zu den sieben Gründungsmitgliedern. Ziel der ALALC war, dem europäischen Vorbild folgend, die Schaffung eines regionalen gemeinsamen lateinamerikanischen Marktes innerhalb von nur zwölf Jahren, beginnend mit der Errichtung einer regionalen Freihandelszone. Die ALALC war einerseits Ausdruck der Suche der großen Staaten Lateinamerikas nach Absatzgebieten für ihre Industrieprodukte, die auf dem Weltmarkt nicht konkurrenzfähig waren, andererseits sollte die Koordinierung der Industriepolitiken die beteiligten Staaten in die Lage versetzen, Importe von außerhalb des Integrationsraumes substituieren zu können. Die Fortschritte der Reduktion der Zölle im Rahmen der ALALC blieben in den 1960er und 1970er Jahren jedoch weit hinter den Erwartungen zurück, so dass für die Implementierung der lateinamerikanischen Freihandelszone von den Mitgliedsländern schließlich eine verlängerte Transitionsphase beschlossen wurde, die bis 1980 reichen sollte (Barbosa 1993a: 11 ff.; Diaz Porta/Hebler et al. 2001: 3). Das Scheitern der ALALC brachte neue Integrations- und Kooperationsformen in Südamerika hervor. Die Partizipation in verschiedenen Subsystemen wurde möglich. Nachdem seit dem Ende des Zweiten Weltkrieges die Pläne zu einer intensiveren Zusammenarbeit im La Plata-Becken primär von den beiden Landlocked Countries (LLC) Paraguay und Bolivien vorangetrieben worden war, trafen sich am 27. Februar 1967 auf argentinische Anregung die Außenminister der fünf La Plata Staaten in Buenos Aires und vereinbarten, eine enge Kooperation in der Subregion anzustreben. Am 23. April 1969 wurde nach zweijähriger Vorarbeit von den Anrainerstaaten des La Plata-Beckens der Tratado de la Cuenca de la Plata unterzeichnet und damit die Institutionalisierung der Kooperation im La Plata-Becken vollzogen (Hummer 1986:

168 ff.). Geleitet wurde der Abschluss des La Plata-Becken-Vertrages von dem Gedanken der physischen Integration und der harmonischen Entwicklung. Der Vertrag stellte ein Bündel infrastruktureller Maßnahmen dar, die die vielfältigen natürlichen Ressourcen des La Plata-Beckens zu erschließen und nutzen suchten (Hildenbrand 1986: 81). Die formale Annäherung Brasiliens an seine Nachbarn im südlichen Südamerika während der 1950er und speziell 1960er Jahre, die Ende der 1960er Jahre in den La Plata-Becken-Vertrag mündete, wich Anfang der 1970er Jahre zunehmenden Spannungen, als sich in Argentinien mit Perón nationalistisch-antibrasilianische Kreise bildeten und in Brasilien während des Wirtschaftswunders und im *Projeto Brasil Potencia* geopolitische und expansionistische Attitüden zu beobachten waren. Höhepunkt bildete dabei der 1973 zwischen Brasilien und Paraguay geschlossene Itaipú-Vertrag über ein gemeinsames Wasserkraftwerk am Rio Paraná (Schirm 1990: 126; Mármora 1987: 31). Der Vertrag war der Ausgangspunkt für eine Phase großer politischer, wirtschaftlicher und militärischer Rivalitäten zwischen Argentinien und Brasilien, wobei es zu heftigen diplomatischen Auseinandersetzungen zwischen den Ländern über die Nutzung der Wasserkraft im La Plata-Becken kam (Barbosa 1993a: 13). Während so zu Beginn der 1970er Jahre (geo-)politische Rivalitäten einer weitergehenden Kooperation im südlichen Südamerika entgegenstanden, wurde gegen Ende des Jahrzehnts auf Initiative Brasiliens am 3. Juni 1978 von den Anrainerstaaten des Amazonagebietes mit dem Amazonaspekt ein Abkommen über Kooperation und Zusammenarbeit in der Amazonasregion unterzeichnet. Als primäre Vertragsziele wurden die harmonische Entwicklung des Amazonasgebietes unter Erhaltung der Umwelt und durch rationale Nutzbarmachung der Ressourcen, die Verbesserung der physischen Infrastruktur und die Beschleunigung der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung des Gebietes festgehalten, wobei im Amazonaspekt eine noch schwächer ausgeprägte Institutionalität als im La Plata-Becken-Vertrag angelegt wurde (Nohlen 2002d: 44; Hummer 1986: 184 f.). Nachdem besonders die Handelsinteressenkompatibilität und die Kompatibilität der autoritären Militärrherrschaft in Argentinien und Brasilien zu einer relativ raschen Lösung des Itaipú-Problems, das in den beiderseitigen Beziehungen vorherrschenden Konfliktpunktes beigetragen hatte, wurde am 19. Oktober 1979 das trilaterale Abkommen (Acordo Tripartite) zwischen Brasilien, Argentinien und Paraguay unterzeichnet, was einerseits die Beendigung des Konfliktes um den Itaipú-Staudamm und die Nutzung des Paraná-Flusses bedeutete und andererseits als die Initialzündung für die *Detente* zwischen Brasilien und Argentinien und die folgende politische sowie wirtschaftliche Annäherung zwischen den beiden Ländern gesehen werden kann. Die brasilianisch-argentinischen Präsidententreffen im Mai und August 1980 (nach 45 Jahren erstmals) öffneten den Weg für das, was der argentinische Präsident General Videla als einen neuen und viel versprechenden Zyklus der bilateralen Beziehungen bezeichnete. Dieser brachte eine Zahl an Kooperationsabkommen zwischen den Ländern mit sich, die jedoch zunächst auf dem Papier blieben, da sie recht bald von Handelskonflikten überschattet wurden (Nohlen/Fernández Baeza 1986a: 70 f.). Das Scheitern der ALALC war spätestens Ende der 1970er Jahre mehr als nur offensichtlich geworden. Man hatte es in zwanzig Jahren seit der Gründung nicht geschafft,

eine regionale Freihandelszone zu etablieren. Mit dem Tratado de Montevideo wurde am 12. August 1980 die ALALC durch die ALADI ersetzt. Die Grundsätze der ALALC wurden durch diese übernommen, aber den einzelnen Mitgliedern erheblich mehr Freiheiten für bilaterale Liberalisierungsmaßnahmen eingeräumt, was den Weg für neue bilaterale Freihandelsvereinbarungen machte. Nach der Rivalität der 1970er Jahre entspannten sich die brasilianisch-argentinischen Beziehungen im Laufe der 1980er Jahre zunehmend und entwickelten sich mehr und mehr zu einem kooperativen Verhältnis (Schirm 1994b). Im Mai und August 1980 wurden zwischen den beiden Ländern Kooperationsverträge im Bereich der Nukleartechnologie, Sozialfürsorge, der wissenschaftlichen und technologischen Kooperation, sowie die Nutzung des hydroelektrischen Potentials des Rio Uruguay unterzeichnet (Nohlen/Fernández Baeza et al. 1986: 251). Seit Beginn der 1980er Jahre zeigte Brasilien ein zunehmendes Interesse an multilateralen Kontakten in Lateinamerika. Dies betraf jedoch insbesondere die ökonomische Kooperation; in Bezug auf die politische Integration blieb man, so weit es ging, weiterhin auf Distanz und verfolgte eine Low-Profile Politik. Mit der Redemokratisierung Brasiliens (1985) und dem erklärten Willen Präsident Sarneys (1985-1989), Lateinamerika und besonders Argentinien Priorität in seiner Außenpolitik einzuräumen, trat eine deutliche Wende zu sehr freundschaftlichen politischen Kontakten zwischen den Präsidenten Sarney und Alfonsín (1983-1989) ein (Schirm 1990: 127). Mit der Unterzeichnung der Declaración de Foz de Iguazú am 30. November 1985 brachten die beiden Präsidenten ihre unerschütterliche Bereitschaft den bilateralen Integrationsprozess voranzutreiben, sowie den Wunsch neue Wege auf der Suche nach regionalen lateinamerikanischen Wirtschaftsraum auszukundschaften zum Ausdruck (Barbosa 1993a: 14; Ferrer 1997a: 56). Die Declaración de Foz de Iguazú markierte einen Neubeginn in den brasilianisch-argentinischen Beziehungen, da sie eine Perspektive der Vertiefung der künftigen wirtschaftlichen Zusammenarbeit mit dem Fernziel einer binationalen Integration zwischen den beiden Ländern beinhaltete. Ergänzend wurde noch eine gemeinsame Erklärung über Nuklearpolitik verabschiedet, in der man sich für eine friedliche Nutzung der Kernenergie aussprach (Stahl 1991). Die häufigen präsidentialen Gipfeltreffen mündeten schließlich in der Unterzeichnung der argentinisch-brasilianischen Integrationsakte im Juli 1986. Durch die siebzehn Protokolle der Integrationsakte wurde das Programa de Integración y Cooperación Argentina-Brasil (PICAB) etabliert, das die Kooperation zwischen den beiden Ländern auf eine formelle Grundlage stellte und eine bisher für Lateinamerika einzigartige Kooperation zweier Staaten konkretisierte, die in der Verschmelzung der Wirtschaftsräume münden sollte. PICAB basierte auf einer graduellen, flexiblen, ausgewogenen und symmetrischen Strategie der Integration einzelner Industriesektoren, deren komplementäre Dynamik den Nukleus des Integrationsprozesses darstellen sollte, und die Schaffung eines gemeinsamen Wirtschaftsraumes zum Ziel hatte. Der Ablauf des Programms wurde zwischen 1986 und 1988 auf sechs Treffen der Präsidenten in vierundzwanzig Integrationsprotokollen konkretisiert (Marmóra 1989). Im Dezember 1986 wurde zudem noch eine Acta de Amistad Argentina-Brasileña, Democracia, Paz y Desarrollo unterzeichnet. Am 29. November 1988 wurde dann schließlich mit der Unterzeichnung eines argentinisch-brasilianischen Integrationsvertrages, dem Tratado de Integración,

Cooperación y Desarrollo (TICD) ein Abkommen geschlossen, dass die Konsolidierung des bilateralen Integrationsprozesses, die Harmonisierung der Wirtschafts- und Finanzpolitik der Länder, sowie die Errichtung eines gemeinsamen Marktes binnen zehn Jahren zum Ziel hatte (Porta Diaz/Hebler et al. 2001: 5). Der Vertrag trat am 23. August 1989 in Kraft. Uruguay wurde eingeladen, sich an dem Vertrag zu beteiligen. Nach Schirm (1990) lassen sich drei Phasen der brasilianisch-argentinischen Annäherung unterscheiden. Die erste Phase reicht bis Mitte der 1970er Jahre, wo in Folge der Reorientierung der brasilianischen Außenpolitik im Rahmen des verantwortlichen Pragmatismus und des Putsches 1976 in Argentinien die Beziehungen zwischen den Ländern sich zunehmend entspannten. In der zweiten Phase, die von 1979 bis 1985 reicht, wurden die bilateralen Kontakte zwischen den beiden Ländern erheblich intensiviert. In der dritten Phase der Annäherung, die 1985 beginnt, erreichte die bilaterale Kooperation zwischen den beiden Ländern die Qualität freundschaftlicher und konkreter Integrationsbemühungen. Zwischen den historischen Rivalen Brasilien und Argentinien wurde in den 1980er Jahren ein für Lateinamerika exemplarischer Kooperations- und Integrationsprozess in Gang gesetzt, der schließlich zu Beginn der 1990er Jahre in der Schaffung eines konkreten subregionalen Integrationsmechanismus, dem Mercosur mündete. Die brasilianisch-argentinischen Beziehungen entwickelten sich in diesem Zeitraum von einer geopolitischen Rivalität über Kooperation zu einer strategischen Partnerschaft.

### III.2.2 Politisch-Institutionelle Dimension

*»Die föderative Republik Brasilien sucht die wirtschaftliche, politische soziale und kulturelle Integration mit den Völkern Lateinamerikas in Hinblick auf die Schaffung einer lateinamerikanischen Gemeinschaft der Nationen« (Constituição da República Federativa do Brasil do 1988 con Reformas áte 2005).*

Mit der Unterzeichnung des Tratado de Asunción am 26. März 1991, der die Grundlage für die Errichtung eines Gemeinsamen Marktes des Südens (Mercosur) zwischen Brasilien, Argentinien, Uruguay und Paraguay legte, wurde von brasilianischer Seite der erste Schritt in Richtung der Schaffung einer lateinamerikanischen Gemeinschaft der Nationen genommen. Im Artikel 18 des Tratado de Asunción wurde festgelegt, dass während der Transitionsphase der Errichtung des gemeinsamen Marktes, die bis zum 31. Dezember 1994 dauern sollte, in einen Zusatzprotokoll die konkrete institutionelle Struktur des Mercosur festgelegt werden sollte, die dann auch durch die Unterzeichnung des Protocolo de Ouro Preto am 17. Dezember 1994 fristgerecht verabschiedet wurde. Durch das Protokoll erhielt der Mercosur den Status einer juristischen Persönlichkeit. Damit verpflichteten sich alle Mitgliedsländer, zukünftig Verträge mit Drittländern und internationalen Organisationen nur noch als einheitlicher Block im Namen des Mercosur zu verhandeln und zu unterzeichnen. Bilaterale Vertragsabschlüsse waren dadurch für die einzelnen Länder nicht mehr möglich. Durch das Protokoll wurde zudem eine Hierarchie von drei entscheidungsbefugten Organen geschaffen. Der Rat des Gemeinsamen Marktes (Consejo del Mercado Común, CMC) stellt dabei das höchste Organ dar. Er

entscheidet über Maßnahmen zur Verwirklichung der Vertragsziele, überwacht die Einhaltung seiner Entscheidungen und vertritt den Mercosur nach aussen. Der Rat setzt sich aus den Wirtschafts- und Außenministern der Mitgliedsländer zusammen. Einmal im halben Jahr muss der Rat unter Teilnahme der Staatspräsidenten tagen. Alle Entscheidungen werden einstimmig getroffen und sind für die Mitgliedsstaaten bindend. An zweiter Stelle stehen die Gruppe des Mercosur (Grupo Mercado Común, GMC), das Exekutivorgan des Mercosur und das Verwaltungssekretariat mit Sitz in Montevideo/Uruguay. An dritter Stelle steht schließlich die Handelskommission des Mercosur (Comisión de Comercio del Mercosur, CCM), die eine Schlüsselrolle auf dem Weg zum gemeinsamen Markt innehat. Sie erlässt Richtlinien und macht Vorschläge zum Einsatz handelspolitischer Instrumente. Trotz der Schaffung dieser institutionellen Struktur werden die Entscheidungen des Mercosur letztlich von den Regierungen und Vertretern der Mitgliedsländer getroffen. Eine echte Übertragung von Kompetenzen an supranationale Organe findet im Rahmen des Mercosur, anders als bei CAN und SICA nicht statt (Porta Diaz/Hebler et al. 2001: 9). Der Mercosur ist damit besonders in Hinsicht auf das Einstimmigkeitsprinzip abhängig vom Political Commitment der Regierungen der einzelnen Länder. Aufgrund des Fehlens einer supranationalen Struktur würde eine grundsätzliche wirtschaftspolitische Kursänderung einer Mitgliedsregierung die Gesamtposition des Mercosur schwächen und könnte den ganzen Integrationsprozess in Frage stellen. Brasilien hat im Laufe der Jahre seit der Gründung des Mercosur wiederholt alle Versuche der Errichtung einer supranationalen juristischen Struktur mit dem Hinweis auf die Unvereinbarkeit einer solchen Institution mit seiner Verfassung abgelehnt, nach der nationale Gesetze nicht durch internationale Abkommen modifiziert werden dürfen (Pohl 2003: 107). So wurde auch der von der argentinischen Regierung Menem (1989-1999) mehrfach vorgebrachte Vorschlag eine gemeinsame Währung nach europäischem Vorbild im Rahmen des Mercosur einzuführen beziehungsweise eine Dollarisierung vorzunehmen von brasilianischer Seite stets mit deutlicher Zurückhaltung und Ablehnung beantwortet (Weintraub 2000: 63; Sangmeister 1999a: 88). Seit dem Protocolo de Ouro Preto 1994 war Brasilien stets der Bewahrer/Hüter des intergouvernementalen Charakters des Mercosur. Seitens der Regierung Cardoso bestand keine Bereitschaft dazu, der institutionellen Struktur des Mercosur supranationalen Charakter zu verleihen (Parish Jr. 2000: 24). So ist besonders die faktische Harmonisierung der Wirtschaftspolitiken der Mitgliedsländer des Mercosur (vor allem Industrie-, Geld-, Finanz-, und Wechselkurspolitiken), wie sie für die Implementierung eines gemeinsamen Marktes notwendig wären, bislang allenfalls ansatzweise vorangekommen. Mit der Unterzeichnung des Protocolo de Ushuaia am 24. Juli 1998 wurde auf politisch-institutioneller Ebene durch die Vertragsstaaten und assoziierten Mitglieder des Mercosur eine regionale Strategie zur Unterstützung der Demokratie verabschiedet, nach der im Falle der Verletzung der demokratischen Grundordnung in einem der Unterzeichnerstaaten die übrigen Staaten gegen dieses Sanktionen verhängen können, das Land von den Beratungen in den verschiedenen Organen des Mercosur ausschließen und sogar die Mitgliedschaft im Integrationsmechanismus suspendieren können.

Unter der Regierung Cardoso, deren Außenpolitik ein hohes Maß an Kontinuität zur Regierung Franco (1992-1994) aufwies, behielt die Konsolidierung des Mercosur (durch die konsequente Stabilisierungspolitik des Plan Real erleichtert) und dessen Arrondierung durch Assoziierungsabkommen mit weiteren südamerikanischen Staaten höchste Priorität auf der außenpolitischen und integrationspolitischen Agenda Brasiliens (Barrios 1999a: 376). Präsident Cardoso versuchte Brasilien in den ALCA-Verhandlungen als Gegenpol zu den USA zu etablieren und so die Verhandlungsposition des Landes auszubauen. Dabei verfolgte die brasilianische Regierung eine dreispurige Strategie, um das Land als regionaler Hub zu etablieren: Zum einen verfolgte sie multilateral das Projekt einer südamerikanischen Freihandelszone, zum zweiten versuchte sie, ein dichtes Netz bilateraler Abkommen mit anderen südamerikanischen Staaten zu spannen und zum dritten, ein intersubregionales Freihandelsabkommen zwischen Mercosur und der CAN zu erreichen. Entsprechend begann die brasilianische Regierung seit Beginn der ALCA-Verhandlungen aktiv für die Errichtung einer südamerikanischen Freihandelszone, der ALCSA zu werben (Ministério das Relações Exteriores do Brasil 1994). Die ALCSA war eine Idee, die schon von der Regierung Sarney in der zweiten Hälfte der 1980er Jahre angedacht worden war und von Präsident Franco auf der VII. Treffen der Rio Gruppe in Santiago de Chile am 15./16. Oktober 1993 erstmalig formuliert worden war (Hirst/Pinheiro 1997: 107). Am 9. März 1994 präsentierte die brasilianische Regierung den Mercosur-Partnern nun offiziell die Strategie, den Mercosur innerhalb der nächsten zehn Jahre zur ALCSA auszuweiten (IRELA 1995: 35 f.). Auf dem Treffen neunzehn lateinamerikanischer Staatschefs im Juni 1994 in Cartagena/Kolumbien wurden entsprechend erste Überlegungen angestellt, wie die Vielzahl von Freihandelsprojekten in Lateinamerika unter einem gemeinsamen Dach zusammengefasst werden könnten. Die Assoziationsabkommen mit Bolivien und Chile 1996, die auf der Grundlage des Artikels 20 des Tratado de Asunción in Kraft traten, stellten in dieser Hinsicht erste Erfolge hinsichtlich der Stärkung der internationalen Verhandlungsposition des Mercosur dar.

Im Bereich der gemeinsamen Außenhandelspolitik des Mercosur konnten gemeinschaftlich eine Vielzahl von Verträgen abgeschlossen werden; beginnend mit dem 4+1 Vertrag (Rose Garden Agreement) mit den USA am 19. Juni 1991, welcher allerdings auf der Stufe von Absichtserklärungen verharnte (Pohl 2003: 117).<sup>33</sup> Seit dem I. Gipfel der Amerikas 1994 in Miami wurden die Freihandelsverhandlungen der Mercosur-Länder mit den USA im Rahmen des ALCA-Prozesses geführt. Auf der 3. ALCA-Ministerkonferenz in Belo Horizonte/Brasilien am 16. Mai 1997 setzten die Mercosur-Länder aufgrund besonderer Initiative Brasiliens und gegen den Willen der USA ihre Forderung durch, dass sie als subregionale Integrationseinheit die ALCA-Verhandlungen bestreiten dürften. Bestrebungen der USA, Absprachen

---

33 Für die meisten Güter des Mercosur sind die Zollschränken der USA auch ohne explizites Freihandelsabkommen bereits relativ niedrig. Die bestehenden Präferenzen werden jedoch aufgrund des bisher nicht bestehenden Freihandelsabkommens unilateral von den USA gewährt und sind somit leicht als Druckmittel durch diese einsetzbar. Eine Vielzahl von nicht-tarifären Handelshemmnissen besteht zudem fort.

zwischen den lateinamerikanischen Ländern im ALCA-Prozess aufzubrechen und den Verhandlungsprozess zu bilateralisieren trat Brasilien vehement entgegen. Entsprechend wurden die ALCA-Verhandlungen des Mercosur multilateral im Block geführt, wobei Brasilien stets versuchte, sich als südamerikanische Führungsmacht im ALCA-Prozess zu profilieren und sich als direkter Gegenspieler zu den USA etablierte (Nolte/Calcagnotto 2001: 98).

Am 15. Dezember 1995 wurde zwischen dem Mercosur und der EU-15 ein Rahmenabkommen abgeschlossen, das die Verhandlungen über eine interregionale Assoziierung auf wirtschaftlicher und politischer Ebene vorbereiten sollte und die Gründung einer interregionalen Freihandelszone zum Ziel hatte (IRELA 1995: 40 f.). Die Unterzeichnung des Abkommens mit der EU-15 wurde zum ersten (wenn auch bisher zum einzigen) Mal vom Mercosur als zwischenstaatliche Institution stellvertretend für die Mitgliedstaaten unterschrieben (Bouzas 2001: 65). Im Juni 1999, fast vier Jahre nach der Unterzeichnung des Rahmenvertrages, fand schließlich das erste Treffen zwischen den Mercosur Präsidenten und den EU-Regierungschefs am Rande des Europäisch-Lateinamerikanischen Gipfels statt, wo der Beginn der Assoziationsverhandlungen verkündet wurde. Die seit dem Gipfel jedoch kontinuierlich stagnierenden Verhandlungen haben entsprechend bislang jene Dynamik vermissen lassen, die zur Ausfüllung des besonders von Brasilien erwünschten strategischen Partnerschaftsverhältnisses zwischen dem Mercosur und der EU notwendig wären (Maihold 2004: 4; Pohl 2004). Neben den während der 1990er Jahre wenig erfolgreichen Freihandelsverhandlungen mit den USA und der EU gelang es den Ländern des Mercosur jedoch 1998 Rahmenverträge für Handel und Investitionen mit den Ländern der SICA sowie Kanada abzuschließen (Pohl 2003: 54).

Nachdem es auf der Basis der ALCSA-Bestrebungen des brasilianischen Präsidenten Cardoso und konkreter bolivianischer Initiative im Februar 1995 zu ersten Sondierungen zwischen dem Andenpakt und dem Mercosur über die Schaffung einer Freihandelszone zwischen beiden Integrationsmechanismen gekommen war, wurde am 16. April 1998 ein Rahmenabkommen über die Gründung einer südamerikanischen Freihandelszone durch die Konvergenz der beiden Integrationsmechanismen abgeschlossen und die Verhandlungen intensiviert. Da jedoch sehr unterschiedliche Vorstellungen sowohl zwischen den Blöcken, als auch innerhalb des Mercosur hinsichtlich der Reichweite und des Umfangs des Abkommens bestanden, stagnierten die Verhandlungen relativ bald. Brasilien verließ daraufhin den stockenden Verhandlungsprozess und lud die Länder der CAN zu Verhandlungen nach dem Format 1+4 (Brasilien direkt mit der CAN, ohne Bolivien) ein, die am 12. August 1999 zur Unterzeichnung eines Acuerdo de Alance Parcial (AAP) mit einer Gültigkeit von zwei Jahren führte und einen weitreichenden Abbau von Zöllen vorsah. Durch diesen Vorstoß Brasiliens motiviert nahmen Argentinien und die Länder der CAN ebenfalls bilaterale Verhandlungen über Handelspräferenzen auf, die am 29. Juni 2000 auch zum Abschluss eines AAP führten. Ende August 2000 erfuhren die multilateralen Verhandlungen zwischen CAN und Mercosur einen neuen Impuls, als am Rande des I. Gipfeltreffens der südamerikanischen Präsidenten, das auf Einladung des brasilianischen Präsidenten Cardoso in Brasília stattfand, die Konvergenz von CAN und Mercosur in Form einer intersubregionalen Freihandels-

zone als Grundstein für die zu schaffende ALCSA bis Januar 2002 vereinbart wurde (Calcagnotto/Nolte 2000; Salazar-Xirinachs/Marys 2001: 83). Das Ziel des Gipfels war es, den Prozess der Schaffung eines gemeinsamen südamerikanischen Raumes auf der Grundlage der geographischen Nähe, der kulturellen Identität und der geteilten Werte der südamerikanischen Nachbarn anzustoßen. Die Modernisierung und der Ausbau der südamerikanischen Infrastruktur wurden dabei als die wichtigsten Ziele festgelegt. Der gemeinschaftliche südamerikanische Raum sollte nach Auffassung der Präsidenten der Region auf zwei Wegen erreicht werden: Zum einen durch die Konvergenz der Freihandelszonen der CAN und des Mercosur plus Chile und zum anderen durch eine Multilateralisierung der Anstrengungen, die Infrastruktur der Region weiterzuentwickeln. Zu diesem Zwecke wurde die *Iniciativa para la Infraestructura de Integración Regional Sudamericana (IIRSA)* ins Leben gerufen und an das gemeinsame Kommuniqué ein Aktionsplan zur Integration der südamerikanischen Infrastruktur angehängt, in dem die Ziele für die nächsten zehn Jahre formuliert wurden. Am 4./5. Dezember 2000 wurde auf dieser Basis in Montevideo/Uruguay ein erstes Ministertreffen einberufen, an dem die Transport-, Energie- und Telekommunikationsminister sowie die Außenminister aller südamerikanischen Länder teilnahmen. IIRSA ist somit eine multilaterale Initiative, an der alle zwölf südamerikanischen Länder partizipieren. Oberstes Ziel der Initiative ist es, Südamerika zu einer wettbewerbsfähigeren Region zu machen und den südamerikanischen Raum geographisch und infrastrukturell zu erschließen. Besonders der zentrale Westen Südamerikas, sprich der Norden Argentiniens, der zentrale Westen Brasiliens, fast ganz Bolivien, der Norden Chiles, der Chaco Paraguays und der Süden Perus stehen im Zentrum der Infrastrukturmaßnahmen. Diese Region stellt die geographische Schnittstelle zwischen Mercosur und CAN dar. Die Initiative verfolgt einen multinationalen, multisektoralen und multidisziplinären Ansatz, wird finanziell von der Banco Interamericano de Desarrollo (BID), von der Corporación Andino de Fomento (CAF) und vom Fondo Financiero para el Desarrollo de la Cuenca del Plata (FONPLATA) unterstützt und besitzt ein Exekutiv-Komitee, ein Komitee zur technischen Koordination und technische Arbeitsgruppen (Seoane Flores 2003: 60 f.). Der südamerikanische Gipfel in Brasilia 2000 war das Szenario, an dem sich die Koinzidenz der geopolitischen und integrationstheoretischen Projektion Brasiliens und Boliviens hinsichtlich der Schaffung eines südamerikanischen Wirtschaftsraumes manifestierten. Die Regierungen beider Länder wiesen das explizite Bestreben auf, die Konvergenz der subregionalen Systeme voranzutreiben und die ALCSA zu schaffen (Orías Arredondo/Seoane Flores et al. 2001: 116).

Neben dem ACE der zwischen dem Mercosur und der CAN am 6. Dezember 2002 besiegelt wurde und Mitte 2004 in Kraft trat, unterzeichneten die Mercosur-Länder zudem im Juli 2004 einen Rahmenvertrag über die Schaffung eines ACE mit Indien sowie mit Ägypten, wobei ersterer am 25. Januar 2004 in einem AAP mündete. Mit der South African Customs Union (SACU) wurde ebenfalls am 16. Dezember 2005 ein APP abgeschlossen und Brasilien brachte schließlich noch bilateral einen ACE mit Surinam zum Abschluss, der am 21. April 2005 in Kraft trat.

Im Rahmen des 3. Gipfeltreffens der zwölf südamerikanischen Präsidenten am 8. Dezember 2004 im peruanischen Cuzco wurde durch die Regierungschefs des Sub-

kontinents auf Grundlage des ACE zwischen dem Mercosur (plus Chile) und der CAN die Gründung der Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN) beschlossen.<sup>34</sup> Damit wurde der von den brasilianischen Präsidenten Franco und besonders Cardoso in die südamerikanische Diskussion eingebrachte und im August 2000 in Brasília formulierte Plan, die intraregionale Integration der Länder Südamerikas zu intensivieren und eine aktivere Rolle in der internationalen Politik zu spielen, weiterentwickelt und in der neuen Staatengemeinschaft die bislang nur auf ökonomischem Gebiet kooperierenden Integrationsverbände CAN und Mercosur politisch zusammengeführt (Zuber 2005: 47; Maihold 2004: 1). Die Ausweitung der infrastrukturellen und wirtschaftlichen Integration in Südamerika in Form von IIRSA, CAN und Mercosur um die CSN stellt eine Erweiterung der bestehenden (sub-) regionalen Integration in Südamerika in der politischen Dimension dar (Calcagnotto 2005: 274). Am 09. Dezember 2005 wurde auf dem Mercosur-Gipfel in Montevideo/Uruguay zudem Venezuelas Antrag auf Vollmitgliedschaft im Mercosur akzeptiert und Ecuador sowie Peru als assoziierte Mitglieder des Mercosur aufgenommen. Sie erlangten damit den gleichen Status wie Chile und Bolivien. Weiterhin wurde in Montevideo die Einberufung eines Mercosur Parlaments bis Dezember 2006 vereinbart (Hofmeister 2005b: 10).<sup>35</sup> Trotz der diversen Krisen, die der Mercosur seit seiner Gründung durchlebt hat, haben die brasilianischen Regierungen ihr strategisches Commitment für diesen nie in Frage gestellt. Der Mercosur ist seit seiner Gründung das wichtigste Projekt der brasilianischen Außenpolitik geblieben. In den Worten von Ex-Präsident Cardoso (2001: 23):

*»Wenige Verwirklichungen in der Außenpolitik sind in der ganzen brasilianischen Geschichte so wichtig, wie die Konstruktion des Mercosur in Partnerschaft mit Argentinien, Paraguay und Uruguay, sowie den assoziierten Ländern Chile und Bolivien.«*

---

34 Guyana und Surinam haben die Erklärung von Cuzco unterschrieben, werden der Gemeinschaft aber nicht sofort beitreten. Sie sind derzeit Mitglieder der CARICOM. Es ist bisher nicht geklärt, ob beziehungsweise wie die gleichzeitige Mitgliedschaften in den zwei Integrationsgemeinschaften miteinander vereinbart werden kann. Siehe dazu: Declaración del Cusco sobre la Comunidad Sudamericana de Naciones 2004.

35 Seit dem 4. Juli 2006 ist Venezuela Vollmitglied im Mercosur. Als solches muss es den gemeinsamen Außenzoll des Mercosur schrittweise bis Ende 2014 übernehmen. Zudem darf Venezuela an allen Sitzungen des Mercosur voll stimmberechtigt teilnehmen. Internationale Abkommen des Mercosur bedürfen somit seit dem 04. Juli 2006 der Zustimmung Venezuelas. Seit Dezember 2005 hatte Venezuela im Rahmen des Mercosur den Status eines Beobachters inne und damit im Rat und in der Kommission zwar Rede- aber noch kein Stimmrecht. Ende April 2006 hatte Präsident Chavez den Austritt Venezuelas aus der CAN erklärt. Siehe dazu: Husar/Maihold 2006: 4. Erste direkte Wahlen zum Mercosur Parlament sollen 2010 stattfinden. Jedes nationale Parlament soll dann achtzehn Repräsentanten entsenden. 2014 soll das Parlament Entscheidungsfunktionen ähnlich dem Europäischen Parlament ausüben.

### III.2.3 Wirtschaftliche Dimension

Der konkrete Ausgangspunkt für die Schaffung eines subregionalen Integrationsmechanismus im südlichen Südamerika war in wirtschaftlicher Hinsicht, aufbauend auf dem im November 1988 unterzeichneten argentinisch-brasilianischen Integrationsvertrag, die am 6. Juli 1990 mit dem Ziel der Gründung eines gemeinsamen Marktes bis zum 31. Dezember 1994 zwischen Argentinien und Brasilien von den Präsidenten Menem und Collor de Mello (1990-1992) unterzeichnete Acta de Buenos Aires.<sup>36</sup> Nachdem Uruguay und Paraguay die Integrationsgespräche der beiden Großen interessiert verfolgt hatten, beantragte Uruguay im August 1990 erfolgreich die Aufnahme in den Verhandlungsprozess und Paraguay wurde wenig später von den nun drei Verhandlungspartnern zur Zusammenarbeit eingeladen. Ende 1990 begannen damit die konkreten Verhandlungen der vier Länder über die Schaffung eines gemeinsamen Marktes. Am 26. März 1991 wurde durch die Unterzeichnung des Tratado de Asunción durch die Staaten der Grundstein für den zukünftigen Mercado Común del Sur (Mercosur) gelegt, der bis spätestens Ende 1994 zwischen den vier Mitgliedsländern errichtet werden sollte. In dem Vertragswerk wurden die Leitideen, die Ziele und Instrumente der Integration festgelegt. Hauptziele des Vertrages waren die Errichtung eines gemeinsamen Marktes durch den gegenseitigen Abbau von tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnissen sprich, die Etablierung einer Freizügigkeit für Waren, Dienstleistungen und Produktionsfaktoren über den Weg einer Freihandelszone und eines gemeinsamen Außenzolls, eine Abstimmung der makroökonomischen und sektoralen Wirtschaftspolitiken, die Schaffung einer gemeinsamen Außenhandelspolitik, sowie die Koordination der Positionen in regionalen und internationalen wirtschaftspolitischen Foren (Porat Diaz/Hebler et al. 2001: 6 f.).

Mit der Grundsteinlegung für den Mercosur wurde der subregionale Süd-Süd Integrationsprozess fortgesetzt und erweitert, den Brasilien und Argentinien schon Mitte der 1980er Jahre in Gang gesetzt hatten. Im Unterschied zu den Integrationsprozessen der 1960er Jahre wurden im Gründungsvertrag des Mercosur keine weitergehenden Entwicklungsvorstellungen angelegt. Der Mercosur wurde in ganz orthodoxer Weise auf eine Liberalisierung des Handels begrenzt. Es wurde lediglich eine allgemeine Öffnung der Märkte der Subregion gegenüber dem Rest der Welt angestrebt (Schonebohm 1997: 14). Mit dem Tratado de Asunción wurde entsprechend ein Automatismus zum progressiven, linearen und automatischen Zollabbau zwischen den Mitgliedsstaaten in Gang gesetzt. Bereits zum 30. Juni 1991 wurden die Zölle um 47 % gesenkt. Daran anschließend wurden die Tarife in sechsmonatigen Abständen um jeweils weitere 7 % gesenkt, so dass die Binnenzölle bis zum 1. Januar 1995 eigentlich vollständig hätten abgebaut sein müssen. Von der intrasubregionalen Liberalisierung wurden jedoch zahlreiche Güter ausgenommen, die eine wichtige Rolle in der Produktionsstruktur der jeweiligen Länder spielen. Diese Ausnahmelisten erweisen sich bis heute als Problem bei der Etab-

---

36 Die entscheidende Innovation der Acta de Buenos Aires gegenüber des TICD von 1988 war die Vereinbarung einer automatischen, linearen und generellen Handelsliberalisierung. Im November 1990 bei der ALADI registriert, kann die Acta de Buenos Aires als direkter Vorläufer des Tratado de Asunción angesehen werden.

lierung einer echten Freihandelszone sowie Zollunion. Als man sah, dass die angestrebten Zollsätze für die Ausnahmelisten bis zum 31. Dezember 1994 nicht erreicht werden konnten, führte man ein Zollangleichungsverfahren zur Vorbereitung der Zollunion ein, das Ausdruck des politischen Willens war, den Unternehmen der Mitgliedstaaten mehr Zeit für strukturelle Anpassungen zu geben und den von der Liberalisierung ausgehenden Reformdruck abzumildern. Argentinien und Brasilien sollten bis zum 1. Januar 1999 und Paraguay und Uruguay bis zum 1. Januar 2000 die Zollsätze für die Ausnahmelisten vollständig liberalisieren. Bis auf generell ausgenommene Sektoren hätte damit formal gesehen ab Januar 2000 Freihandel im Mercosur herrschen müssen. Besonders im Bereich des Abbaus der nicht-tarifären Handelshemmnisse zwischen den Ländern blieb man aber nicht nur zeitlich weit hinter den gemeinsamen Vorgaben zurück. So wurden die intraregionalen Zölle im Rahmen des Mercosur zwar mit gewisser Verspätung nach und nach abgebaut, von einer wirklichen Freihandelszone kann man angesichts des gleichzeitigen Anstiegs nicht-tarifärer Handelshemmnisse dennoch nicht sprechen (Pohl 2003: 60 ff.). Der gemeinsame Außenzoll des Mercosur wurde am 17. Dezember 1994 durch das Protocolo de Ouro Preto beschlossen und zum 1. Januar 1995 in Kraft gesetzt. Er bleibt aber durch zahlreiche Ausnahmen geprägt und weist elf verschiedene Sätze in der Bandbreite von 0 % bis 20 % auf. Nachdem es in der Transitionsphase von 1990 und 1994 gelang, den Außenzoll des Mercosur deutlich von durchschnittlichen 32,2 % auf 14,2 % zu senken, lag er am 1. Januar 1995 für rund 88 % der gehandelten Güter bei durchschnittlich 10,7 %, wobei von den Vertragsstaaten nationale Produktlisten vereinbart wurden, für die der gemeinsame Außenzoll nicht gilt. Zudem wurden auf brasilianischen Druck hin generelle Ausnahmen für Investitionsgüter und Güter der Telekommunikations- und Informatikindustrie geschaffen, die teilweise bis 2006 gelten. Nachdem bereits 1995 erste nationale Ausnahmeregelungen geschaffen worden waren, war der gemeinsame Außenzoll des Mercosur immer wieder, teilweise auch unilateralen Anpassungen, durch die Nationalstaaten ausgesetzt. Entsprechend wurde und wird die gemeinsame Außenhandelspolitik des Mercosur nach relativ elastischen Kriterien gehandhabt, indem sie eine Reihe von Ausnahmeregelungen aufweist, nach denen jedes Land, zumindest vorübergehend, Zollpositionen entsprechend seiner Bedürfnisse anpassen kann: eine Regelung, die auch ausgiebig durch alle Partner genutzt wurde, wobei es besonders seit 2001 immer wieder auch zu unilateralen Modifikationen der Außenzölle ohne formale Konsultation der anderen Integrationspartner kam. Ende 2001 lag der gemeinsame, aber durch unzählige Ausnahmeregelungen perforierte, Außenzoll des Mercosur bei durchschnittlich 10,4 %. Ziel der Länder war es die Zollunion des Mercosur zum 1. Januar 2006 zu vollenden (Pohl 2003: 109 ff.; Porat Diaz/Hebler et al. 2001: 9 ff.). Dieses Ziel wurde jedoch nicht zuletzt aufgrund des Beitritts Venezuelas zum Mercosur nicht erreicht. Im Rahmen des subregionalen Integrationsmechanismus Mercosur strebt Brasilien seit 1990 gemeinsam mit seinen drei Partnern, ausgehend von einer Freihandelszone, über eine Zollunion die Schaffung eines gemeinsamen Marktes an, wobei das Ziel der Etablierung eines Gemeinsamen Marktes des Südens nach europäischem Vorbild, das schon Ende 1994 erreicht werden sollte, aufgrund diverser Verzögerungen bislang nur Fernziel der Länder geblieben ist. Parallel zu diesen Mercosur internen Zielen wurde, auf brasilianische

Initiative hin, die Schaffung der südamerikanischen Freihandelszone ALCSA in die Wege geleitet, die auf der Basis der Konvergenz der Integrationsmechanismen CAN und Mercosur (plus Chile) 2004 ins Leben gerufen wurde. Brasilien partizipiert an allen diesen wirtschaftlichen Integrationsstufen und treibt ihre Vollendung aktiv voran. Hinsichtlich der Entwicklung des faktischen Handels Brasiliens nach Regionen zeigt sich, dass die Länder der EU-15 im Zeitraum 1990-2005 der bedeutendste Handelspartner des Landes waren. Die EU-15 nahm während des Untersuchungszeitraums pro Jahr durchschnittlich 28,0 % der brasilianischen Exporte auf. In die USA, den zweitwichtigsten Handelspartner Brasiliens, wurden seit Beginn der 1990er Jahre durchschnittlich 21,4 % der brasilianischen Exporte pro Jahr abgeführt, gefolgt von den Ländern der ALADI, die jährlich 20,8 % aufnahmen und den asiatischen Ländern, die 14,9 % der Exporte Brasiliens absorbierten. Brasilien weist damit eine sehr hohe Diversifizierung seiner Exportmärkte auf und kann problemlos als Global Trader bezeichnet werden. Im Falle Brasiliens besteht damit eindeutig keine einseitige wirtschaftliche Abhängigkeit von den USA, wie sie im Falle vieler anderer lateinamerikanischer Länder besteht.

**Tabelle 5: Exporte Brasiliens nach (Sub-)Regionen 1990-2005 (in %)**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Ø
<b>EU-15</b>	33,4	32,8	30,7	27,2	28,8	28,5	27,8	28,3	29,5	29,3	27,6	26,2	25,5	25,3	25,0	22,4	<b>28,0</b>
<b>USA</b>	24,6	20,1	19,7	20,7	20,6	18,9	19,5	17,8	19,3	22,6	24,3	24,7	25,7	23,1	21,1	19,2	<b>21,4</b>
<b>Asien</b>	16,8	18,0	15,6	15,9	16,2	17,6	16,4	14,6	11,0	11,9	11,5	11,9	14,6	16,0	15,1	15,7	<b>14,9</b>
<b>ALADI</b>	10,4	15,8	21,3	23,8	22,4	21,5	23,0	25,8	26,2	22,0	23,4	21,0	16,4	17,7	20,4	21,5	<b>20,8</b>
<b>Mercosur</b>	4,2	7,3	11,5	14,0	13,6	13,2	15,3	17,1	17,4	14,1	10,9	5,5	7,8	9,2	9,2	9,9	<b>11,3</b>
<b>CAN</b>	2,8	3,8	4,1	4,3	4,1	4,6	4,0	4,8	4,7	3,7	3,8	4,3	4,4	3,5	4,3	4,9	<b>4,1</b>
<b>MCCA</b>	0,4	0,4	0,6	0,6	0,6	0,5	0,3	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,7	0,8	0,9	1,0	<b>0,6</b>
<b>Afrika</b>	3,2	3,3	3,2	2,9	3,1	3,4	3,2	2,9	3,2	2,8	2,4	3,4	3,9	3,9	4,4	5,1	<b>3,4</b>

Quelle: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do Brasil

<[www.desenvolvimento.gov.br](http://www.desenvolvimento.gov.br)> (01.01.2006)

Wichtigster Exportmarkt Brasiliens in Lateinamerika war und ist der Mercosur, in den das Land im Zeitraum 1990-2005 pro Jahr durchschnittlich 11,3 % seiner Exporte ausführte. Die CAN nahm dagegen mit 4,1 % jährlich nur etwa ein Drittel des Volumens der brasilianischen Exporte in den Mercosur auf. Die Exporte nach Zentralamerika hatten für Brasilien im gleichen Zeitraum eine verschwindend geringe Bedeutung. Während sich der Handel Brasiliens mit der EU-15 seit Beginn der 1990er Jahre in einem ausgeprägten Abwärtstrend befindet, die Exporte in die USA nur leichten Schwankungen unterlagen und um einen Grundwert von 21 % pendelten und die Exporte nach Asien bis 2001 ebenfalls einen Abwärtstrend ausge-

setzt waren, erfuhr der intrasubregionale Handel Brasiliens mit seinen natürlichen Handelspartnern, den Ländern des Mercosur, die dynamischsten Zuwachsraten. Im Laufe der ersten Hälfte der 1990er Jahre verdreifachten sich die brasilianischen Exporte in den Mercosur und auch die CAN erfuhr als Exportmarkt einen stetigen Bedeutungszuwachs. Das brasilianische Exportvolumen in die ALADI konnte von 10,4 % (1990) auf 21,5 % (2005) verdoppelt werden, wobei die 20 % Marke schon 1992 überschritten wurde, 1998 ein Höchstwert von 26,2 % erreicht wurde, der im Vergleichsjahr nur von der EU-15 überschritten wurde. Die ALADI war zwischen 1992 und 1998 der zweitwichtigste Exportmarkt Brasiliens vor den USA und ist seit 1992 der dritt wichtigste Exportmarkt Brasiliens nach der EU-15 und den USA. 2005 setzte Brasilien rund doppelt so viel seiner Exporte subregional in den Mercosur wie auch intraregional in die ALADI ab wie noch 1990. Die südamerikanischen Märkte haben daher für Brasilien seit Beginn der 1990er Jahre einen deutlichen Bedeutungszuwachs als Exportmärkte erfahren. Auf der anderen Seite sind aber die quantitativen Anteile, die die CAN und der Mercosur von den Gesamtexporten Brasiliens aufnehmen, trotz ihrer Verdoppelung über die letzten fünfzehn Jahre, mit 4,9 % und 9,9 % im Vergleich zur EU-15, den USA und Asien sehr gering geblieben.<sup>37</sup> Die Bedeutung der subregionalen Märkte Südamerikas für Brasilien erklärt sich somit nicht quantitativ über die Exportmengen, sondern qualitativ dadurch, dass der Anteil verarbeiteter Güter, sowie Güter mit höherem technologischem Gehalt deutlich über dem Durchschnitt der Exporte in die Länder der Rest der Welt liegen, was CAN und Mercosur zu wichtigen Absatzmärkten in diesen Produktbereichen macht. Bei einer regionalen Aufgliederung der brasilianischen Exporte nach Produktgruppen wird besonders die hohe Bedeutung des Mercosur für den brasilianischen Export höher verarbeiteter Güter (Manufakturwaren) deutlich. 2003 waren mehr als 80 % der intraregional gehandelten Exporte Brasiliens verarbeitete Güter. Der Anteil des Mercosur am Gesamtexport dieser Produkte Brasiliens stieg laut Pohl (2003: 113, 78) von 6 % (1990) auf 27 % (1998). Der argentinische Binnenmarkt war zudem im Untersuchungszeitraum nach den USA der wichtigste Einzelexportmarkt für brasilianische Produkte.

---

37 Die intraregionalen Exporte Brasiliens im Rahmen der ALADI beliefen sich 1990 auf 10,4 % und konnten bis 2000 auf 23,4 % gesteigert werden, fielen dann aber bis 2003 wieder auf 17,7 % ab, um dann 2004 und 2005 20,4 % und 21,5 % zu erreichen. Im Vergleich dazu setzte Argentinien 1990 und 2003 mit 26 % sowie 38,7 % rund zwei- und zweieinhalbmal soviel, Paraguay mit 52,4 % sowie 64,7 % rund fünfmal und dreieinhalbmal soviel und Uruguay mit 39,5 % und 40,8 % rund viermal so viel seiner Exporte im Rahmen der ALADI ab. Chile hingegen setzte ähnlich wie Brasilien 1990 mit 12,6 % nur etwa ein Zehntel und 2003 mit 19,1 % zumindest schon rund ein Fünftel seiner Exporte in den Ländern der ALADI ab. Für Brasilien (genauso wie für Chile) hatte damit die eigene Subregion im Zeitraum 1990-2003 als Absatzmarkt für seine Exportprodukte die geringste Bedeutung im Vergleich mit den übrigen Ländern des Mercosur. Gleiches gilt auch hinsichtlich der Importmärkte. 1990 bezog Brasilien schon nur 16,4 % seiner Importe aus den Ländern der ALADI. 2003 waren es 15,4 %. Rund zwei Drittel weniger als Argentinien und Uruguay und weniger als ein Drittel Paraguays. Siehe dazu: CEPAL 2005: 168 f..

### III.3 Chile

#### III.3.1 Historische Erfahrungen mit subregionaler Integration

Während die so genannte erste Welle (sub-)regionaler Integration Lateinamerika in den 1960er und 1970er Jahren überrollte, war Chile einer der stärksten Befürworter und aktiver Gestalter (sub-)regionaler Integration in der Region. Als Gründungsmitglied der ALALC und des Andenpaktes hatte Chile bis in die 1970er Jahre hinein in Fragen der (sub-)regionalen Integration auf der lateinamerikanischen Bühne eine gewisse Protagonistenrolle inne (Thiery 1993: 203). Der chilenische Präsident Eduardo Frei Montalva (1964-1970) trug seinerzeit maßgeblich zur Gründung des Andenpaktes bei (Nohlen 1973: 96). Historisch gesehen kann Chile somit auf einige Erfahrungen mit subregionaler Integration in Südamerika und Versuchen regionaler Integration in Lateinamerika zurückblicken. In Folge des Militärputsches von 1973, der der integrationsfreundlichen Regierung Allende ein Ende setzte und die Implementierung eines autoritären Regimes unter General Pinochet zur Folge hatte, erfolgte 1976 der Austritt Chiles aus dem Andenpakt, der bis zum heutigen Tage nicht rückgängig gemacht worden ist.

#### III.3.2 Politisch-institutionelle Dimension

Eine der ersten Amtshandlungen des neu gewählten demokratischen Präsidenten Patricio Aylwin (1990-1994) nach der Rückkehr Chiles zur Demokratie 1990 war, es eine erneute Mitgliedschaft des Landes im Andenpakt kategorisch auszuschließen (Barrios 1999a: 151). Dem am 26. März 1991 in direkter Nachbarschaft Chiles gegründeten Mercosur stand die chilenische Außenpolitik zu Beginn der 1990er Jahre zunächst interessiert, aber auch zugleich skeptisch gegenüber. So hielt die chilenische Regierung während der Präsidentschaft Aylwins den Mercosur eher »für ein Projekt als für eine Realität« (Barrios 1999a: 152). Man zweifelte an der Realisierbarkeit der im Rahmen des Mercosur geplanten Freihandelszone und Zollunion. So beschränkte sich Chile, trotz heftigen Werbens der Mercosur-Länder um seine Mitgliedschaft, drei Jahre auf eine »distanzierte bis ablehnende Beobachterposition« (Minkner 1997: 39). Noch in der Gründungsphase des Mercosur drängte vor allem Argentinien auf eine chilenische Mitgliedschaft, um das tendenzielle Übergewicht Brasiliens auszugleichen und in den Verhandlungen seine Position einer weitergehenden wirtschaftlichen Öffnung und Deregulierung zu stärken. Daher wurde Chile noch vor Abschluss des Tratado de Asunción zu den Beratungen hinzugezogen (Barrios 1999a: 274). Der Mercosur beschränkte sich jedoch zunächst auf seine vier Gründungsmitglieder, da der Tratado de Asunción den Beitritt anderer Länder zum Mercosur erst ab dem 1. November 1996 ermöglichte. Der Artikel 20 des Vertragstextes besagte jedoch auch, dass diejenigen ALADI-Staaten, die an keinem subregionalen Integrationsprozess oder keiner anderen extraregionalen Vereinigung beteiligt wären, die ein demokratisches System vorwiesen und eine Wirtschaftspolitik verfolgten, die auf Liberalisierung und Deregulierung gerichtet

wäre, die Aufnahme in den Mercosur schon zu einem früheren Zeitpunkt beantragen könnten. Entgegen der wiederholten Einladung und entgegen den Erwartungen der Mercosur-Länder stellte Chile, das alle diese Voraussetzungen erfüllte, zunächst jedoch kein Beitritts-gesuch (Barrios 1999a: 274; Thiery 1993: 228). Die chilenische Regierung unter Präsident Aylwin favorisierte hingegen eine pragmatische, bilaterale Vorgehensweise gegenüber Argentinien und Brasilien und zog statt eines Beitritts zum Mercosur eindeutig bilaterale Übereinkommen mit den Mercosur-Ländern vor (Carnevali 1999: 7). Entsprechend wurde mit Argentinien am 27. September 1991 ein ACE abgeschlossen, der am 1. Januar 1992 in Kraft trat, welches jedoch aufgrund der Verpflichtungen Argentiniens im Mercosur keine Freihandelszone darstellte (Saez 1993). Ab Mitte 1994 setzte von chilenischer Seite eine gewisse Annäherung an den Mercosur ein. So hatte der Präsidentschaftskandidat des Regierungsbündnisses Concertación Eduardo Frei Ruiz-Tagle schon im Wahlkampf 1993 das spezifische Interesse Chiles am Mercosur wie folgt zum Ausdruck gebracht:

*»Zum jetzigen Zeitpunkt plant Chile keinen Beitritt zum Mercosur, sondern strebt vielmehr eine intelligente und vorsichtig Verbindung an, die in der Lage ist, die wichtigen Wirtschafts- und Investitionsströme in einem stabilen und nicht diskriminierenden System zu schützen« (zitiert nach Vera Castillo 1999a: 69).*

Als neuer Präsident Chiles machte Eduardo Frei (1994-2000), der im Gegensatz zu seinem Vorgänger Aylwin die Formalisierung der Beziehungen zum Mercosur befürwortete, schließlich am 8. Juni 1994 das offizielle Angebot, sich an den Mercosur mittels bilateral auszuhandelnder Freihandelsabkommen zu assoziieren, wobei der chilenische Vorschlag der Assoziierung sowohl von den Mercosur-Mitgliedsländern als auch im eigenen Land positiv aufgenommen wurde (Minkner 1997: 42). Der chilenische Außenminister José Miguel Insulza verdeutlichte jedoch noch einmal, warum das Land eine Assoziierung und keine Vollmitgliedschaft im Mercosur anstrebe. Als Gründe nannte er das bestehende zu hohe Zollniveau des Mercosur und die Hoffnung auf einen TLC Chiles mit den USA (Garay Vera 1996: 15). Im August 1994, nur zwei Monate nach dem chilenischen Angebot, wurden die Verhandlungen zwischen Chile und dem Mercosur aufgenommen, die ein weites Spektrum an Themen behandelten. Insbesondere kamen die Bedingungen der reziproken Marktöffnung und Verfahren zur Streitschlichtung zur Sprache (Minkner 1997; Bornand 1994: 11 ff.) Aus chilenischer Sicht sollten mit jedem Land des Mercosur individuell ein ACE ausgehandelt werden, eine Mitgliedschaft in der Zollunion des Mercosur, die ab dem 1. Januar 1995 in Kraft treten sollte, hingegen nicht angestrebt werden. Im ersten Punkt musste die chilenische Seite jedoch sofort Zugeständnisse machen, um mit den Verhandlungen beginnen zu können. Die Mercosur Länder waren nicht bereit, individuell mit Chile zu verhandeln. Nur als Block sollte mit Chile ein Vertrag ausgehandelt werden (Minkner 1997: 46 ff.). Es entsprach daher dem chilenischen Interesse, eine Sonderregelung durchzusetzen, die Chile einen zufrieden stellenden Marktzugang zum Mercosur sichern würde, ohne jedoch den gemeinsamen Außenzoll übernehmen zu müssen. Zwei Jahre nach Beginn der Verhandlungen wurde mit der Unterzeichnung eines ACE im Rahmen des ALADI-Vertragswerkes zwischen Chile und dem Mercosur

schließlich am 26. Juni 1996 in San Luis/Argentinien ein Assoziierungsabkommen abgeschlossen.<sup>38</sup> Als wichtigstes Instrument enthielt der Vertrag das Ziel eines vollständigen Zollabbaus bis zum Jahresende 2004, beginnend mit einer sofortigen Zollsenkung von 40 % für alle Produkte, die durch die bestehenden bilateralen Präferenzregelungen nicht erfasst wurden, die nicht als sensibel klassifiziert waren, oder für die keine sonstigen Ausnahmeregelungen galten. Rund 60 % der zwischen Chile und dem Mercosur gehandelten Güter sollten bis zum Jahresende 2004 die Grenzen zollfrei passieren können (Barrios 1999a: 278). Beide Kammern des chilenischen Parlaments ratifizierten nach einer langen Parlamentsdebatte schließlich im September 1996 den Vertrag, der am 1. Oktober des gleichen Jahres in Kraft trat.<sup>39</sup> Chile erreichte so, sich dem Mercosur auf wirtschaftlicher Ebene mittels Assoziierung und der schrittweisen Herausbildung einer Freihandelszone anzuschließen, vermied gleichzeitig jedoch die volle Mitgliedschaft im Mercosur und die Teilnahme des Landes an der Zollunion, beziehungsweise die Anerkennung des gemeinsamen Außenzolls des Integrationsverbundes. Weiterhin enthielt das Abkommen keine Regelung über die Teilnahme Chiles an den politisch-institutionellen Organen des Mercosur wie seiner Arbeitsgruppen. Chile war somit durch das Vertragswerk formell nicht in den gemeinsamen Institutionen des Mercosur vertreten (Carnevali 1999: 19). Chile bewahrte sich durch seine Assoziierung das historisch aufgrund von bilateralen Verträgen bestehende Präferenzniveau als Ausgangssituation für den weiteren Zollabbau und setzte somit hinsichtlich des Mercosur seine eindeutige Bevorzugung eines bilateralen Komplementierungs- beziehungsweise Freihandelsabkommens gegenüber den Optionen einer Zollunion oder eines gemeinsamen Marktes durch (Thiery 1993: 230).

Während der Verhandlungen zur Assoziierung Chiles an den Mercosur unter der Regierung Frei war von hohen chilenischen Regierungsvertretern wiederholt auch das strategische Interesse Chiles am Mercosur im Sinne zu aktivierender historischer, kultureller, politischer und sicherheitspolitischer Gemeinsamkeiten unterstrichen worden (Minkner 1997: 42). So zeichnete sich seit Beginn des Jahres 1997 ein qualitativer Wandel in den Beziehungen Chiles zum Mercosur ab. Hatten bisher ausschließlich ökonomische Themen im Vordergrund gestanden, so zeigte sich nun von Seiten Chiles auch das Interesse an einer formellen Teilnahme an den politischen Instanzen des Mercosur und einiger seiner Arbeitsgruppen. Diese politisch-institutionelle Annäherung manifestierte sich am deutlichsten durch die Eingliederung Chiles in das politische Konsultations- und Konzertierungsforum des Mercosur seit Juli 1997, dessen primäre Aufgaben darin liegen, zum einen die anwachsende politische Dimension des Mercosur zu konsolidieren und auszuweiten, zum anderen den Dialog zwischen den Mitgliedstaaten und den assoziierten Partnern Chile und Bolivien in Bezug auf die Außenpolitik und die gemeinsame politische Agenda zu vertiefen. Dies beinhaltete sowohl die Formulierung einheitlicher Positionen in den

---

38 Für eine gute Interpretation des Vertragstextes siehe: Bundesstelle für Außenhandelsinformationen 1997.

39 Eine umfassende Darstellung der Hintergründe und Motive des Assoziierungsabkommens aus chilenischer Sicht finden sich bei: Minkner 1997; Butelman 1994.

Verhandlungen mit dritten Ländern und internationalen Organisationen als auch hinsichtlich des ALCA-Prozesses (Carnevali 1999: 19 f.). An diesem Forum, das seit 1996 besteht, beteiligen sich die Außenminister der jeweiligen Mitgliedsländer. Des Weiteren nahm und nimmt Chile auch verstärkt an diversen festen Arbeitsgruppen, ad-hoc gebildeten Arbeitsgruppen und Ministertreffen des Mercosur teil (Vera Castillo 1999a: 72). Eine deutliche Konvergenz der Zusammenarbeit in genuin politischen Themen zeigte sich durch die gemeinsame Unterzeichnung des *Protocolo de Usuhai* am 24. Juli 1998 durch die Mercosur-Staaten und die assoziierten Partner Chile und Bolivien, das den Mercosur zu einer Zone des Friedens erklärte und eine erweiterte Demokratie-Klausel für die Mitgliedschaft im Mercosur festschrieb. Im Dezember 1998 machte der chilenische Außenminister Insulza die strategische Bedeutung des Mercosur, sowie die Bereitschaft und das Interesse Chiles an einer verstärkten politischen Zusammenarbeit mit dem Mercosur noch einmal deutlich:

*»Von einem generellen strategischen Sichtpunkt aus gesehen, dürfte ein Fortschritt in Richtung einer verstärkten Eingliederung in den Mercosur vor Ende des Jahrhunderts von großer Bedeutung sein« (zitiert nach Vera Castillo 1999a: 70).*

Diese Linie der politisch-institutionellen Annäherung findet sich verstärkt auch in der Regierung Ricardo Lagos (2000-2006) wieder, von der der Mercosur in erster Linie als »eine kulturelle und politische Instanz« (zitiert nach *Der Spiegel* 6/2001: 152) aufgefasst wurde. So versuchte die Regierung Lagos verstärkt in die politischen Strukturen des Mercosur aufgenommen zu werden, jedoch wie sein Vorgänger Frei auch, möglichst ohne die Verpflichtung, den seit dem 1. Januar 1995 bestehenden gemeinsamen Außenzoll übernehmen zu müssen (Barrios 2002a: 189; Radseck 2001: 86; Lagos 2001).

*»Die Empfehlung bezüglich dieses Themas lautet, nicht mit einer vorgefassten Definition zu operieren, sondern soweit vorzustößen in Sachen Vollmitgliedschaft, wie es für Chile angemessen erscheint, und wenn dies nicht möglich ist, solle der Status als assoziiertes Land so weit wie möglich fortgeschritten bleiben« (Comisión de Relaciones Económicas Internacionales de la Concertación de los Partidos por la Democracia 1999: 16).*

Mit der Aussage »[...] nuestra realidad es aquí el Mercosur [...]« (El Mercurio, 02.03.2000) machte Präsident Lagos zu Beginn seiner Amtszeit deutlich, dass er gedachte, eine stärkere Fokussierung auf den Mercosur vorzunehmen. Auf der anderen Seite zeigte die Politik Lagos, der die weitere Annäherung an den Mercosur kurz nach seinem Amtsantritt noch zu einer seiner außenpolitischen Prioritäten erklärte, gegen Ende 2000 bereits durch seine formulierte Ankündigung, mit den USA einen TLC auszuhandeln, auch in eine andere Richtung und löste erhebliche Verstimmung bei den Mercosur-Partnern aus, vor allem, da Chile diese über die anstehenden Verhandlungen nicht informiert hatte. Der brasilianische Präsident Cardoso und sein Außenminister Lampreia erklärten daraufhin am 02. Dezember 2000, dass ein TLC mit den USA inkompatibel mit einer Vollmitgliedschaft im Mercosur sei und suspendierten die Beitrittsverhandlungen Chiles zum Mercosur, woraufhin der chilenische Vizeaußenminister Muñoz sehr bestimmt entgegnete, dass aus chilenischer Sicht augenblicklich sowieso keinerlei Grundlagen für eine Vertiefung der wirtschaftlichen

Integration mit südamerikanischen Ländern bestehe. Auf dem Mercosur-Gipfel in Florianópolis am 14./15. Dezember 2000 rechtfertigte Präsident Lagos sein Vorgehen und machte deutlich, dass aus chilenischer Sicht die Verhandlungen mit den USA in keinem Widerspruch zur Anbindung an den Mercosur stünden und verwies einmal mehr darauf, dass den Beziehungen zum Mercosur Vorrang zukäme, da sie über reine Handelsbeziehungen hinausgingen. So nimmt Chile als assoziiertes Mitglied zwar weiterhin an den regelmäßigen politischen Konsultationen des Mercosur teil, ist aber nicht in die Entscheidungsmechanismen des Mercosur eingebunden, die sich mit der weiteren Ausgestaltung der Handelsbeziehungen nach außen und der Entwicklung des Binnenmarktes befassen (Nolte 2001a: 2 f.). Aus chilenischer Sicht ist die Zusammenarbeit des Landes mit dem Mercosur aber eindeutig ausbaufähig. So beispielsweise im Bereich der Harmonisierung von Normen, von Arbeitsstandards, der Liberalisierung der Dienstleistungen, im Erziehungsbereich, dem Ausbau der Land- und Luftverbindungen, beim Thema Immigration oder der Grenzregelungen (Maag 2005: 44). Durch die Beteiligung der chilenischen Regierung an diversen Entscheidungsgremien des Mercosur auf Ministerebene (Inneres, Außenbeziehungen, Justiz, Infrastruktur), sowie den entsprechenden Arbeitsgruppen, konnte das Land sich einen gewissen Grad an politischer Mitsprache an der Weiterentwicklung des Integrationsprozesses sichern (Barrios 2005: 474). Michelle Bachelet, seit März 2006 amtierende Präsidentin Chiles, ist bestrebt in ihrer Außenpolitik der Annäherung Chiles an seine Nachbarn, nach Jahren, in denen sich die chilenische Außenpolitik in erster Linie auf den Rest der Welt konzentriert hat, oberste Priorität zukommen zu lassen. Eine Vollmitgliedschaft im Mercosur ist aber aus wirtschaftlichen Gründen nicht Teil dieser neuen außenpolitischen Prioritätensetzung:

*»Die Schwierigkeit, die Chile immer mit dem Mercosur hatte, ist, dass wir auf ökonomische Reformen zählen. Vollmitglied im Mercosur zu sein bringt uns dazu, in unseren Reformen Rückschritte zu machen« (zitiert nach La Nación, 25.03.2006).*

### III.3.3 Wirtschaftliche Dimension

Das chilenische Exportvolumen in den Mercosur stieg im Zeitraum 1991-2004 kontinuierlich von 770 Millionen US-\$ (1991) auf 1.971 Milliarden US-\$ (2004) an, wobei es sich schon Ende der 1990er Jahre mit 1.52 Milliarden US-\$ (1999) auf rund das Doppelte von 1991 belief und 1997 mit 1.863 Milliarden US-\$ fast den Höchstwert von 2004 erreichte (Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile 2005: A3). Während der 1990er Jahre stellten Argentinien und Brasilien für Chile die mit Abstand wichtigsten Exportmärkte in der Region dar. Von den chilenischen Exporten nach Lateinamerika gingen während des Dezenniums rund 55 % in den Mercosur (Carnevali 1999: 15). Als dynamischster Exportsektor entwickelte sich der industrielle Sektor, so dass von den chilenischen Industrieexporten für den weltweiten Markt, deren Anteil vom Gesamtexport sich 1998 auf 14,9 % belief, der Mercosur mit 37,1 % den größten Anteil aufnahm (DIRECON 1999b: 16). Auf der anderen Seite gestaltete sich die chilenische Handelsbilanz mit den Mercosur-Ländern seit Beginn der 1990er Jahre stets negativ. Sie steigerte sich im Zeitraum 1991-2004 um das Neunfache von -561,8 Millionen US-\$

auf -5.133 Milliarden US-\$, da die chilenischen Importe aus dem Mercosur gegenüber den chilenischen Exporten in den Mercosur verhältnismäßig überproportional anstiegen (DIRECON 1999a: 8; Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile 2005: A8). Neben der Tatsache, dass Mexiko seit 2000 an die Stelle Argentiniens als zweitwichtigster Exportmarkt und seit 2001 vor Brasilien als wichtigster Exportmarkt Chiles in Lateinamerika getreten ist, zeigt sich bei der Betrachtung des faktischen Handels Chiles nach Regionen deutlich, dass in den Jahren 1990-1991, sprich zum Zeitpunkt der Gründung des Mercosur, die chilenischen Exporte nach Argentinien und Brasilien nur rund 7,3 % der Gesamtheit der chilenischen Exporte ausmachten, und der Anteil Uruguays und Paraguays sogar bei nur rund 0,3 % lag. Vergleicht man diesen Exportanteil mit dem Exportanteil Japans und der USA, die im gleichen Zeitraum bei 17,2 % und 17,4 % lagen, zeigt sich, dass zu Beginn der 1990er Jahre ein ausgesprochen geringer Prozentsatz der chilenischen Exporte in den Mercosur abgesetzt wurden, und somit der Mercosur in quantitativer Hinsicht zu diesem Zeitpunkt eine geringe Bedeutung für Chile als Absatzmarkt seiner Exporte hatte (United Nations 2004: 217; Mizala 1992: 310). Im Zeitraum 1990-2001 haben die Länder der ALADI als Exportmarkt für chilenische Produkte nach den geringen Bedeutung zu Beginn der 1990er Jahre einen generellen Aufwärtstrend erfahren, der sich aber ab 2002 wieder abschwächte. Die Bedeutung der lateinamerikanischen Märkte liegt für Chile jedoch weniger in den Exportquantitäten die sie aufnehmen, als vielmehr darin, dass sie einen weit höheren Anteil als Asien, die EU und die USA an weiterverarbeiteten Produkten aufnehmen (Saez 1993: 10). Generell gesehen haben seit Beginn der 1990er Jahren die asiatischen Märkte für Chiles Exporte stark an Bedeutung zugenommen, während der Anteil Lateinamerikas und der EU gegenüber den 1980er Jahren relativ zurückgegangen ist (Thiery 2000: 212). Der Anteil der USA ist im Zeitraum 1990-2005 in etwa gleich geblieben. Einen äußerst dynamischen Zuwachs haben seit 2000 die Exporte in die Volksrepublik China erfahren. Von 1999 bis 2000 verdoppelten sie sich, um sich dann von 901 Millionen US-\$ in 2000 auf 1.817 Milliarden US-\$ in 2004 anzusteigen und sich damit nochmals zu verdoppeln. 2004 waren die USA gefolgt von Japan, China und Korea die mit Abstand wichtigsten Einzelländerexportmärkte.

**Tabelle 6: Exporte Chiles nach Regionen 1990-2005 (in %)**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Ø
<b>Asien</b>	27,4	30,8	30,2	31,7	33,4	35,1	34,8	35,4	28,0	29,1	31,2	26,5	29,6	32,2	34,9	35,4	<b>31,6</b>
<b>EU-15</b>	38,3	34,0	30,4	27,2	23,8	26,7	24,2	24,5	28,2	26,2	24,8	25,0	24,3	24,3	26,4	24,8	<b>31,6</b>
<b>USA</b>	17,4	16,1	16,6	17,1	17,0	14,0	16,3	15,4	16,9	19,1	17,4	20,1	21,5	19,7	15,2	16,7	<b>17,3</b>
<b>ALADI</b>	12,0	14,2	16,3	19,3	20,7	18,9	19,1	20,3	22,9	20,8	20,8	22,5	18,8	17,2	14,6	15,0	<b>18,3</b>
<b>Mercosur</b>	7,6	8,5	9,8	11,6	11,6	10,8	11,4	10,9	11,1	9,6	9,3	8,6	5,6	5,9	6,0	6,2	<b>9,0</b>

Quellen: United Nations 2000: 184; United Nations 2004: 217; Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile 2005; Banco Central de Chile 2006: 9.

Im Hinblick auf die Entwicklung des faktischen Handels Chiles seit Beginn der 1990er Jahre zeigt sich eine deutliche Dreiteilung der chilenischen Exporte nach Regionen: Asiatisch-pazifischer Raum, Europa und Amerika (USA und Lateinamerika). Die USA sind damit für Chile nicht der, wie bei vielen anderen lateinamerikanischen Ländern, mit Abstand wichtigste Exportmarkt. Chile hat keinen solchen Haupthandelspartner. Chiles Exportmärkte weisen einen hohen Grad geographischer Diversifikation auf. Während im Zeitraum 1990-2005 durchschnittlich rund 31,6 % der chilenischen Exporte nach Asien, 31,6 % in die EU und rund 17,3 % in die USA gingen, nahm der Mercosur im gleichen Zeitraum von den 18,3 % der chilenischen Exporte in die ALADI nur etwa 9 % auf, was die begrenzte Bedeutung des Mercosur als Exportmarkt für Chile zeigt. Der Handel Chiles mit dem Mercosur hat zwar im Zeitraum 1990-1998 einen leichten Zuwachs erfahren, dann aber seit Ende der 1990er Jahre für Chile weiter deutlich an Bedeutung verloren. Seinen deutlichsten Ausdruck findet das Faktum, dass Chile auf wirtschaftlicher Ebene keine aktive subregionale Integrationspolitik im Rahmen seiner Außenpolitik betreibt darin, dass seitens Chiles generell keine Bereitschaft dazu besteht, eine höhere wirtschaftliche Integrationsstufe als eine Freihandelszone einzugehen, was die Mitgliedschaft in einer Zollunion, wie dem Mercosur, oder weitergehend, einem gemeinsamen Markt, ausschließt.

### *III.4 Costa Rica*

#### III.4.1 Historische Erfahrungen mit subregionaler Integration

Costa Rica kann gemeinsam mit seinen vier zentralamerikanischen Nachbarländern auf eine lange subregionale Integrationsgeschichte zurückblicken. So weisen die Länder Zentralamerikas im Zeitraum von 1821-1951 nicht weniger als 25 Integrationsversuche auf (Bendel/Nohlen 1995: 14 f.). Auf der Basis dieser kürzeren und längeren, zumeist jedoch relativ erfolglosen, Integrationsversuche gründen die fünf zentralamerikanischen Länder als erste Subregion Lateinamerikas 1960 auf der Grundlage des importsubstituierenden Entwicklungsmodells der CEPAL das subregionale Integrationsprojekt MCCA, um mit Hilfe einer intraregionalen Freihandelszone und protektionistischer Außenzölle eigene industrielle Produktionskapazitäten aufzubauen (Kaltenbach 2005: 128). Costa Rica ratifizierte aber aufgrund der Befürchtung, dass seine Ökonomie dem Industriepotential El Salvadors und Guatemalas nicht gewachsen sei, den MCCA erst 1963 (Hurwitz/Pfeffley et al. 1993: 249). Trotz einiger beachtlicher Anfangserfolge, so galt der MCCA während der 1960er Jahre als »eine der erfolgreichsten Bemühungen um Integration zwischen Entwicklungsländern« (Zimmerling 1991b: 83), war noch vor Ausbruch der Verschuldungs- und Wirtschaftskrise der 1980er Jahre deutlich geworden, dass der MCCA wie auch die anderen lateinamerikanischen Integrationsbestrebungen in eine Sackgasse geraten war. Entsprechend bestand

der MCCA während der Verschuldungskrise der 1980er Jahre fast nur noch auf dem Papier. Erst zu Beginn der 1990er Jahre wurde der brachliegende Integrationsmechanismus auf politischer und wirtschaftlicher Ebene wieder revitalisiert (Kaltenbach 2005: 128).

### III.4.2 Politisch-institutionelle Dimension

Die konkreten Ausgangspunkte für die politisch-institutionelle Wiederbelebung und Restrukturierung des zentralamerikanischen Integrationsprozesses in den 1990er Jahren stellten der Präsidentengipfel Esquipulas II in Guatemala 1987 und die Unterzeichnung des Protocolo de Tegucigalpa durch die fünf zentralamerikanischen Staaten und Panama 1991 dar. Ein Teil des »Contradora-Arias-Esquipulas-Prozess« (Mols 1992: 77), der in erheblichem Maße zur Befriedung Zentralamerikas und zur Rückkehr zur Demokratie beitrug, war die von den fünf Mitgliedern der Organisation Zentralamerikanischer Staaten (ODECA) in Esquipulas II im Rahmen des Arias-Friedenplanes beschlossene Errichtung des Zentralamerikanischen Parlamentes (PARLACEN) (Maihold 1993). Der Gründungsvertrag des PARLACEN, der im Oktober 1987 von allen zentralamerikanischen Staaten unterzeichnet worden war, konnte jedoch erst mit fast drei Jahren Verspätung im Mai 1990 in Kraft treten, da Costa Rica sich weigerte ihn zu ratifizieren (Zimmerling 1993: 189). Da dies bereits kurz nach der Unterzeichnung des Vertrages abzusehen war, waren die vier anderen zentralamerikanischen Länder gezwungen, im Dezember 1989 ein Zusatzprotokoll zu unterzeichnen, wonach für das Inkrafttreten des Vertrages vier Ratifikationsurkunden ausreichten. Das Zusatzprotokoll erhielt seine Gültigkeit im Juni 1990, nachdem alle vier Staaten es ratifiziert hatten. Nur so konnte mit erheblicher Verzögerung der Vertrag über die Errichtung des PARLACEN auch ohne die Ratifizierung durch Costa Rica in Kraft treten (Maihold 1993: 286). Das Parlament nahm schließlich in reduzierter Form und ohne Beteiligung Costa Ricas am 28. Oktober 1991 in Guatemala-Stadt seine Arbeit auf.<sup>40</sup>

Der zweite Grundstein für politisch-institutionelle Reaktivierung des zentralamerikanischen Integrationsprozesses wurde durch das Protocolo de Tegucigalpa zur Charta der ODECA gelegt, das am 13. Dezember 1991 von den fünf zentralamerikanischen Präsidenten und dem Präsidenten Panamas auf ihrem 11. Gipfel in Tegucigalpa/Honduras in einem »integrationspolitischen Kraftakt« (Zimmerling 1993: 193) unterzeichnet wurde. Auf der Grundlage dieses Protokolls, das am 23. Juli 1992 in Kraft treten konnte, da die ersten drei notwendigen Ratifizierungen vorlagen, nahm am 1. Februar 1993 das Generalsekretariat des neu geschaffenen politisch-ökonomischen zentralamerikanischen Integrationssystems (SICA) seine Arbeit auf. Costa Rica ratifizierte dieses Vertragswerk zwar, jedoch erst im Juni 1995 mit mehr als zwei Jahren Verspätung (Bollin 2000: 88). Neben dem PARLACEN und dem Zentralamerikanischen Gerichtshof (CCJ), der sich mit Sitz in Nicaragua am 6. März 1993 konstituierte,

---

40 Nicaragua konnte durch verspätete Wahlen erst 1994 beitreten, und entsandte 1996 erstmals Abgeordnete. Panama trat dem PARLACEN durch die Unterzeichnung des Protocolo de Tegucigalpa 1992 bei und entsandte 1994 erstmals Abgeordnete.

wurde dem SICA durch das Protocolo de Tegucigalpa noch das Permanente Sekretariat für die Wirtschaftliche Integration Zentralamerikas (SIECA) des MCCA, das für die wirtschaftliche Koordination zuständig blieb, eingegliedert. SIECA stellt zwar nur ein Subsekretariat des SICA-Generalsekretariats (SG-SICA) dar, steht aber in einer offenen Konkurrenzsituation zu diesem (Gallep 2005: 61). Trotz der Ratifizierung des Gründungsprotokolls des SICA nimmt Costa Rica bislang nicht vollständig an allen Hauptorganen des Integrationsmechanismus teil, in erster Linie nicht am CCJ und dem PARLACEN. Dies wiegt besonders schwer, da dies die beiden einzigen Institutionen des Systems sind, die neben dem SIECA mit ansatzweise supranationalem Charakter ausgestattet sind. So bedeutet die Ablehnung und die damit verbundene fehlende materielle und personelle Unterstützung für das PARLACEN als auch den CCJ durch Costa Rica für beide Institutionen eine gewichtige Beeinträchtigung ihrer Funktionsweise und führte dazu, dass sie nur begrenzt in die SICA-Struktur eingebunden werden konnten, und nicht ihr geplantes Format erreichen können (Bollin 2000: 111 ff.). Noch im Vorfeld der Gründung des SICA war am 30. Oktober 1992 durch die Länder des nördlichen Dreiecks (Triángulo del Norte)<sup>41</sup> durch die Declaración de Guatemala den Bestrebungen zur Schaffung einer politischen Union zwischen den Ländern Zentralamerikas und dem Wunsch nach dem Aufbau eines großen zentralamerikanischen Vaterlandes Ausdruck verliehen worden (Zimmerling 1993: 194; Castejón Pavón 1995: 71). Diese Forderung stieß jedoch bei Nicaragua, Panama und besonders Costa Rica auf erheblichen Widerstand, da diese zu diesem Zeitpunkt zwar starke Befürworter der ökonomischen Integration zwischen den Ländern waren, sie aber die Errichtung einer politischen Union weder für notwendig noch wünschenswert und in absehbarer Zeit gar nicht für möglich hielten. Am deutlichsten wurde diese Einstellung von Costa Rica vertreten, dessen Außenminister Bernd Niehaus als Vertreter der Regierung Calderón (1990-1994) als Reaktion auf die Declaración de Guatemala erklärte, »sein Land lehne jeden Ansatz zu einer politischen Vereinigung der Subregion ab, da die notwendigen Bedingungen in Zentralamerika nicht gegeben seien« (zitiert nach Zimmerling 1993: 195). Diese ablehnende Haltung der costaricanischen Regierung gegenüber der politischen Integration Zentralamerikas stellt keinen Einzelfall dar. Zwar unterzeichnete Calderóns Nachfolger Präsident Figueres (1994-1998) gegen Ende seiner Amtszeit am 2. September 1997 gemeinsam mit den anderen vier zentralamerikanischen Präsidenten die Declaración de Nicaragua, in der diese ihr Bekenntnis zum regionalen Integrationsprozess wiederholten, der in einer zentralamerikanischen Union gipfeln soll, doch nur wenig später äußerte sich der neue costaricanische Präsident Miguel Ángel Rodríguez (1998-2002) bereits im März 1998 bei seinem ersten Besuch der Nachbarländer auf ähnlich ablehnende Art und Weise wie zuvor Präsident Calderón. Präsident Rodríguez sprach sich zwar für den Ausbau der wirtschaftlichen Beziehungen in Zentralamerika aus, erteilte jedoch im gleichen Atemzug der zügigen politischen Integration der Subregion eine deutliche Absage (Bodemer/Krummwiede et al. 1998: 225). Diese von den costaricanischen Regierungen seit Beginn der 1990er Jahre immer wieder formulierte Bereitschaft

---

41 Dieses besteht aus Guatemala, El Salvador und Honduras und wurde 1994 noch durch Nicaragua zur Grupo Centroamérica-4 (CA-4) erweitert.

zur ökonomischen Integration – bei gleichzeitigen Bremsversuchen in Bezug auf die politische Einigung – zeigt sich am deutlichsten in der Regierung Pacheco (2002-2006). So erklärte sich Präsident Pacheco in der von allen fünf zentralamerikanischen Präsidenten am 20. Juni 2002 in Granada/Nicaragua unterzeichneten Declaración de Granada bereit, sich aktiv in die im Rahmen des SICA bereits seit dem 1. März 1993 bestehende Zollunion zu integrieren und im zentralamerikanischen Verbund mit den USA über einen TLC zu verhandeln. Auf der anderen Seite machte Präsident Pacheco (2002) in einer Rede vor dem PARLACEN am 24. September 2002 jedoch auch deutlich, dass sein Land weiterhin nicht bereit sei, dem Parlament beizutreten, ohne dass vorher eine Vielzahl an Reformen durchgesetzt würden, die schon sein Vorgänger Rodríguez ergebnislos gefordert hatte und die in der Declaración de Panama II festgehalten worden waren.

Ein geringes politisches Interesse an SICA, dem Costa Rica sich trotz seiner Vollmitgliedschaft nicht wirklich verpflichtet zu fühlen scheint, manifestiert sich auch in der fehlenden Bereitschaft des Landes seine Mitgliedsbeiträge für das System zu zahlen. So belief sich nach der Statistik des SG-SICA der Anteil Costa Ricas an den bis dahin bestehenden nationalen Schulden gegenüber diesem zentralen Organ im Februar 1998 auf insgesamt 46 % der Gesamtschulden aller Länder. Auffällig in Bezug auf die Zahlungsmoral Costa Ricas ist es, dass es neben El Salvador, dem pünktlichsten Zahler, ausgerechnet die beiden ärmsten Länder der Region Honduras und Nicaragua sind, die ihre Beiträge relativ vollständig zahlen. Da die beiden Länder gemeinsam mit El Salvador auch am schnellsten die gemeinsamen Vertragswerke ratifizieren und zudem an allen Organen des SICA beteiligt sind, belastet ihr Beitrag zu den subregionalen Institutionen diese beiden Länder mit jeweils 0,4 % ihres Haushaltes am stärksten. Vergleicht man dieses Verhalten mit dem Costa Ricas, so fällt auf, dass dieses, das weder an PARLACEN noch am CCJ beteiligt ist, jährlich nur rund 0,2 % seines Gesamtbudgets für das subregionale Institutionengefüge ausgibt, und damit, obwohl »das wohlhabendste Land der Region auch der säumigste Zahler« (Bollin 2000: 113) ist. Vom Ziel einer Zentralamerikanischen Union, wie sie als gemeinsames Ziel in der Declaración de Nicaragua 1997 formuliert wurde, sind die zentralamerikanischen Länder weiterhin meilenweit entfernt und im Falle Costa Ricas auch nicht wirklich gewillt sie zu erreichen. Auf dem Präsidentengipfel am 30. Juni 2005 in Tegucigalpa/Honduras wurde der Beschluss gefasst, einen einheitlichen zentralamerikanischen Pass einzuführen, um das zentralamerikanische Bewusstsein zu fördern. Costa Rica akzeptierte dieses jedoch nur unter Vorbehalt (Gallego 2005: 38).

### III.4.3 Wirtschaftliche Dimension

Bereits im Juni 1990 hatten die Präsidenten der fünf Mitgliedstaaten des MCCA auf wirtschaftlicher Ebene in der Declaración de Antigua ihren Willen zum Ausdruck gebracht, den ökonomischen Integrationsprozess zu reformieren und zu reaktivieren und die Schaffung einer zentralamerikanischen Wirtschaftsgemeinschaft zu ermöglichen, indem sie einheitlich einen wirtschaftlichen Aktionsplan für Zentralamerika

(PAECA) beschlossen. Aufbauend auf die schon in den 1960er Jahren im Rahmen des MCCA errichteten Freihandelszone vereinheitlichten die Staaten des Nördlichen Dreiecks in Folge des Gipfels von Guatemala (Oktober 1992) zum 1. März 1993 ihre Außenzölle (Westphalen 1996: 13). Um Nicaragua zur Zentralamerikanischen Gruppe der Vier (CA-4) erweitert, etablierten sie zum 1. Januar 1994 eine einheitliche Zollunion. Panama und Costa Rica wurde die Mitgliedschaft in dieser angeboten (Kreft 1997: 80). Costa Rica stand jedoch der aus seiner Sicht allzu schnellen Integration zögerlich gegenüber und war zudem nicht bereit, sich an der Liberalisierung des Personenverkehrs zu beteiligen, die von CA-4 parallel zur Zollunion vorangetrieben wurde (Bollin 2000: 141). Im Gegensatz zu dem von CA-4 bevorzugten Weg einer beschleunigten wirtschaftlichen Integration propagierte Costa Rica einen graduellen Weg, bei dem jedes Land nach eigenem Ermessen die Maßnahmen implementieren könnte, die es für opportun hielt. Im Vorfeld der Unterzeichnung des *Protocolo de Guatemala* im Oktober 1993, das den Basisvertrag der 1990er Jahre zur Erneuerung der wirtschaftlichen Integration Zentralamerikas darstellt, hatte der costaricanische Präsident Calderón sich, neben der deutlichen Absage, die er der politische Integration Zentralamerikas erteilte, ausdrücklich dafür eingesetzt, die bestehenden wirtschaftlichen Verbindungen zwischen den Ländern auszuweiten. Im gleichen Atemzug stießen jedoch bei der costaricanischen Regierung sowohl der im *Protocolo de Tegucigalpa* vorgesehene freie Verkehr von Arbeitskräften und Kapital, als auch die geplante Zollunion und Währungsunion auf eine deutliche Ablehnung (*Inforpress Centroamericana* 1050/1993). Im Rahmen der vierzehn Gipfeltreffen, die im Zeitraum von Juni 1990 bis zur Unterzeichnung des Protokolls im Oktober 1993 stattfanden, gelang es der Regierung Calderón, einige elementare Veränderungen in dem schließlich verabschiedeten Protokoll in ihrem Sinne durchzusetzen. Sie erwirkte, dass in das Protokoll eine Klausel aufgenommen wurde, die die im Vertragswerk festgelegten Maßnahmen mit dem Zusatz der Flexibilität, Gradualität und Freiwilligkeit versah. Diese Zusatzklausel sollte es jedem Land auf dem Weg zur Schaffung des gemeinsamen zentralamerikanischen Marktes erlauben, in dem Tempo voranzuschreiten, den es selbst für opportun hielt, und es ihm seine Wirtschaft erlaube (Fernández/Abarca 1995: 15 ff). Zudem wurde gegen die Vorstellungen von CA-4 von Costa Rica durchgesetzt, dass jedes Land das Recht habe, ohne vorherige Konsultation der übrigen Länder der Subregion in Verhandlungen mit außerregionalen Partnern über Freihandelsabkommen zu treten (*La Nación*, 24.09.1993). Nach monatelangen Verhandlungen wurde schließlich das im Sinne Costa Ricas veränderte *Protocolo de Guatemala* von den fünf zentralamerikanischen Ländern und Panama am 29. Oktober 1993 unterzeichnet, wobei als Ziel, über die Errichtung einer Freihandelszone und einer Zollunion hinaus, das Erreichen eines gemeinsamen Marktes formuliert wurde. Das Protokoll trat am 17. August 1995 in Kraft, wurde jedoch von Costa Rica erst im Mai 1997 ratifiziert. Panama ratifizierte das Protokoll gar nicht (Bollin 2000: 132). Nach Auffassung von Fernández/Abarca (1995: 24 ff.) trug die ablehnende Haltung Costa Ricas in den Verhandlungen und die damit verbundenen Änderungen im Protokoll in erheblichem Maße dazu bei, dass das *Protocolo de Guatemala* im Endeffekt weniger ausgefeilte Kompromisse zu implementierender

Maßnahmen beinhaltete, als vielmehr eine Liste von Intentionen darstellte, die ein Fortschreiten des Integrationsprozesses über die Grenzen einer Freihandelszone hinweg wenig wahrscheinlich machte. Bei der Betrachtung der wirtschaftlichen Dimension des zentralamerikanischen Integrationsmechanismus zeigt sich deutlich, dass die subregional beschlossenen Abkommen von den einzelnen Ländern unterschiedlich schnell und konsequent umgesetzt werden, wobei Guatemala und El Salvador eine Vorreiterrolle übernehmen, und Costa Rica und Panama sich dagegen eher zurückhalten. Dieses gilt nicht nur für die Realisierung des Freihandels und der gemeinsamen Außenzölle, sondern auch für die Umsetzung weiterer Maßnahmen zur Harmonisierung von Strategien und Formalitäten (Bollin 2000: 133 f.). Für Panama erscheint dieses im Gegensatz zu Costa Rica jedoch wenig verwunderlich, da das Land bislang generell wenig Interesse an der wirtschaftlichen Dimension des Integrationsprozesses gezeigt hat (Nowalski Rowinski 2002: 71 f.). Freihandelsgespräche mit Mexiko wurden zunächst als Block gemeinsam geführt, zerfielen dann aber in getrennt nacheinander geschlossene bilaterale Abkommen (INTAL 2004: 14).<sup>42</sup> Nachdem Costa Rica im April 1994 im Alleingang als erstes zentralamerikanisches Land einen bilateralen TLC mit Mexiko unterzeichnete, der im Januar 1995 in Kraft trat, obwohl das Land als Mitglied des MCCA eigentlich dem Ziel einer zentralamerikanischen Zollunion verpflichtet war, machte dieses Vorpreschen Costa Ricas es praktisch unmöglich, im Rahmen des MCCA einen gemeinsamen Außenzoll zu etablieren. Im gleichen Jahr entschied die costaricanische Regierung unter Präsident Figueres zudem – ohne Absprache mit den anderen Staaten der Subregion – die nationalen Zollsätze gegenüber Drittstaaten unilateral zu erhöhen, um das nationale Haushaltsdefizit auszugleichen (Bulmer-Thomas 1998: 320). Nach diesen costaricanischen Alleingängen wurde auf dem Präsidentengipfel in Guácimo/Costa Rica im August 1994 schließlich von den fünf zentralamerikanischen Präsidenten der Wille zu einer verstärkten Zusammenarbeit bei den Verhandlungen mit Dritten zu Freihandelsabkommen bekundet, der sich dann auch in zunehmend gemeinsam geführten Wirtschaftsverhandlungen mit Dritten und der deutlichen Tendenz zu einem gemeinsamen Auftreten der zentralamerikanischen Länder bei internationalen Organisationen oder außerregionalen Gesprächspartnern äußerte (Bollin 2000: 153, 199). Im November 1998 wurden Verhandlungen über ein gemeinsames ACE mit der Dominikanischen Republik aufgenommen, das aber aufgrund divergierender wirtschaftlicher Interessenlagen letztlich doch wieder nur durch bilaterale Vertragsgespräche zustande kam und 2001/2002 länderweise in Kraft trat (INTAL 2004: 14). Am 23. April 2001 wurde durch Costa Rica ein, im wiedermaligen Alleingang, bilateral mit Kanada ausgehandelter TLC unterzeichnet. Der ACE mit Chile, den die zentralamerikanischen Länder zunächst gemeinsam verhandelten und am 18. Oktober 1999 gemeinsam unterzeichneten, wurde durch ein bilaterales Zusatzprotokoll Costa Ricas vom 28. Februar 2001 mit Chile am 15. Februar 2002 bilateral zwischen den beiden Ländern in Kraft gesetzt. Nachdem Costa Rica 2002

---

42 Nachdem Costa Ricas Freihandelsvertrag mit Mexiko bereits 1995 in Kraft trat, gelang es Nicaragua erst 1998 und El Salvador, Guatemala sowie Honduras sogar erst 2001 einen Freihandelsvertrag mit Mexiko unter Dach und Fach zu bringen.

schon im abermaligen Alleingang einen TLC mit Trinidad und Tobago unterzeichnet hatte, konnte das Land diesen auf Wunsch der karibischen Staaten auf die CARICOM ausweiten, der dann am 14. März 2003 unterzeichnet wurde. Auf der XVIII. Konferenz des San José Dialogs im Mai 2002 wurden die Handelsbeziehungen der EU zu Zentralamerika auf der Basis des Allgemeinen Präferenzsystem (APS) um drei weitere Jahre verlängert. Es kam jedoch nicht zu der, von den Zentralamerikanern erhoffte, Aufnahme von Freihandelsverhandlungen mit der EU (Ulrich 2002: 30). Erst zwei Jahre später, am 26. Mai 2004, wurden auf dem III. Gipfel der Staatsschefs Lateinamerikas, der Karibik und der EU in Guadalajara/Mexiko schließlich die biregionalen Verhandlungen zwischen der EU und Zentralamerika über einen Assoziationsvertrag aufgenommen (Comunicado de Prensa 442).<sup>43</sup> Erste Gespräche der Länder Zentralamerikas mit den USA über einen TLC erfolgten 1992 und wurden seit dem Besuch Präsident Clintons in Costa Rica 1997 verstärkt geführt (La Nación, 17.10. 2002). Während sich die vier nördlichen Länder seit Beginn der 1990er Jahre intensiv dafür stark machten, eine Aufnahme in die NAFTA zu erreichen, setzte Costa Rica durchweg auf einen bilateralen Handelsvertrag mit den USA (Hurwitz/Pfefferley et al. 1993: 248). Während Manfred Mols (1996: 360) in dem außenpolitischen Verhalten Costa Ricas seit Beginn der 1990er Jahre ein »Manövrieren zwischen Integrations- und Kooperationsbereitschaft einerseits und den Versuchen zu immer neuen Einzelschritten und Alleingängen andererseits« sieht, interpretieren Bulmer-Thomas/Page (1999: 92) das Verhalten Costa Ricas in den 1990er Jahren sogar dahingehend, dass das Land, das durch verschiedene Integrationsmechanismen mit dem Rest Zentralamerikas sowie Panama und Mexiko verbunden ist, alle diese Mechanismen – ohne mit der Wimper zu zucken – sofort aufgegeben hätte, wenn es eine realistische Chance für einen besseren und sicheren Zugang zum US-amerikanischen Markt gegeben hätte.

Im März 2002 wurde auf dem zentralamerikanischen Präsidentengipfel in San Salvador ein Aktionsplan verabschiedet, der die Harmonisierung der verbliebenen Zollpositionen und den Abbau bestehender intraregionaler Handelshemmnisse, weiterhin die Implementierung von Streitschlichtungsmechanismen, eine einheitliche Zollnomenklatur und eine moderne Zollverwaltung vorsah (Ulrich 2002: 25). Im April 2002 erklärte Costa Rica sich auf dem Präsidentengipfel in Granada/Nicaragua bereit, im Verbund mit den anderen zentralamerikanischen Ländern die Zollunion im Rahmen des SICA bis zum 31. Dezember 2003 zu vollenden. Mitte des Jahres 2002 vereinbarten daraufhin die Präsidenten von El Salvador, Guatemala und Honduras einen Stufenplan, um zunächst im Dreiergespann die Zollunion

---

43 Als Voraussetzung für ein Freihandelsabkommen hatte die EU, wie auch schon zuvor die USA, unter anderem die Bedingung genannt, die Verhandlungen mit dem MCCA nur im Block durchzuführen. Der Schwerpunkt der Brüssler Lateinamerika-Politik liegt derzeit eindeutig auf dem Abschluss eines Freihandelsabkommens mit dem Mercosur und nicht mit den Ländern Zentralamerikas. Siehe dazu: Gallep 2005: 80. Zum 1. Januar 2006 wurde das bestehende APS der EU für die zentralamerikanischen Länder plus Panama durch das ASP+ abgelöst. Dieses Präferenzsystem ist nicht mehr zeitlich gebunden, sondern basiert auf bestimmten Bedingungen, die in den Ländern bestehen müssen, die ASP+ in Anspruch nehmen wollen.

– als Bedingung für die Verhandlungen des TLC mit den USA – zu verwirklichen (Minkner-Bünjer 2002: 132). Im Juni 2002 schloss sich Costa Rica schließlich endgültig den ehrgeizigen Bemühungen an die Zollunion der SICA bis 2004 zu verwirklichen. Damit trat die neue Regierung des Landes unter Präsident Pacheco der wirtschaftlichen Integration in Zentralamerika deutlich aufgeschlossener gegenüber als seine Vorgänger (Ulrich 2002: 26). Bis August 2004 konnten 93 % der 6194 Export-/Importpartien harmonisiert werden. Bei den noch ausstehenden sieben Prozent handelte es sich um äußerst sensible Produkte (Zucker, alkoholische Getränke, Äthylalkohol, geröstete und grüne Kaffeebohnen sowie Erdölderivate). Diese wurden vom Freihandel ausgenommen. Fortschritte wurden zudem in der Harmonisierung und Automatisierung der Grenz- und Zollformalitäten und der Angleichung der Steuergesetzgebung gemacht. Im März 2004 wurden die Grenzen zwischen den drei Ländern geöffnet (Nicaragua schloss sich im Mai 2004 an) und dreizehn gemeinsame Zollstellen geschaffen. Eine Kommission wurde eingesetzt, die sich an die Arbeit machte, die Zölle gegenüber Drittländern zu harmonisieren (Minkner-Bünjer 2005a: 206). Obwohl die Implementierung des gemeinsamen Außenzolls stetig voran schreitet, konnte eine vollständige Harmonisierung der Außenzölle im Rahmen des SICA bislang noch nicht erreicht werden. Entsprechend der Declaración de Panama vom 09. Januar 2006 hätte der einheitliche Außenzoll des SICA am 31. Dezember 2006 voll implementiert sein müssen. Bis Ende Januar 2007 waren die Außenzölle der fünf zentralamerikanischen Nationen aber lediglich zu 97 % vereinheitlicht. (SIECA 2007: 10).

Die Verhandlungen über das Dominican Republic – Central American Free Trade Agreement (DR-CAFTA) zwischen den USA und den Staaten des SICA wurden schließlich am 27. Januar 2003 aufgenommen, in neun Verhandlungsrunden parallel zu den ALCA-Verhandlungen geführt und am 17. Dezember 2003 zum Abschluss gebracht. Es gelang den Zentralamerikanern, wie schon oft zuvor nicht, Interessensunterschiede im Sinne erfolgreicher Blockverhandlungen durch Kompromissfähigkeit zu überbrücken. Ein einseitiges Vorpreschen Guatemalas, das den USA bilateral eine 90-prozentige Marktöffnung statt der von anderen zentralamerikanischen Ländern favorisierte 75-prozentige Marktöffnung anbot, sowie erhebliche Differenzen im Bereich der Privatisierung des Telekommunikationssektors führten zu einem zwischenzeitlichen Rückzug Costa Ricas vom Verhandlungstisch. Die Costaricaner beschuldigten die anderen zentralamerikanischen Regierungen, den USA zu weitreichende Konzessionen zu machen. Costa Rica kehrte erst im Januar 2004 wieder an den Verhandlungstisch zurück, um die Verhandlungen mit den USA dann für sich alleine zu Ende zu führen, in denen schließlich eine selektive Öffnung des costaricanischen Telekommunikationssektors vereinbart wurde (Kaltenbach 2005: 127 ff.). Ende 2004 konnten die DR-CAFTA-Verhandlungen schließlich abgeschlossen werden und alle Verhandlungspartner einschließlich Costa Ricas unterzeichneten das Vertragswerk, das zwischen Dezember 2004 und September 2005 dann auch von El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua und der Dominikanischen Republik ratifiziert wurde. Von US-amerikanischer Seite wurde das Abkommen aufgrund erheblicher Widerstände im US-Kongress am 25. Juli 2005 nur mit einer äußerst

knappen 217:215 Mehrheit ratifiziert. Am 1. Februar 2006 trat das DR-CAFTA in Kraft und löste den seit 2000 bestehende Caribbean Basin Trade Partnership Act (CBTPA) ab, durch den die Länder Zentralamerikas bislang präferentiellen Zugang zum US-Markt erhalten hatten (Weinstein 2005a; 2005b). Die Ratifikation des Vertrages durch Costa Rica steht aber bislang noch aus.

Hinsichtlich der Entwicklung des Handels Costa Ricas nach Regionen im Zeitraum 1990-2005 zeigt sich, dass die USA mit großem Abstand der wichtigste Handelspartner des Landes sind. Die USA nahmen während des Untersuchungszeitraums pro Jahr durchschnittlich 47,9 % der costaricanischen Exporte auf. Während die Europäische Union, als zweitwichtigster Handelspartner, seit Beginn der 1990er Jahre durchschnittlich 23,2 % der costaricanischen Exporte pro Jahr aufnahm, wurden im gleichen Zeitraum nur durchschnittlich 12,4 % der Exporte Costa Ricas intrasubregional mit Zentralamerika abgewickelt, was deutlich die begrenzte Bedeutung des subregionalen Marktes für die costaricanischen Exportwirtschaft zeigt. Generell ist Costa Rica im Vergleich zu den anderen Ländern Zentralamerikas am wenigsten auf den zentralamerikanischen Markt angewiesen (Ulrich 2002: 24).

**Tabelle 7: Exporte Costa Ricas nach Regionen 1990-2005 (in %)**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Ø
<b>USA</b>	49,0	50,2	50,0	46,8	44,7	41,4	38,8	50,5	49,8	52,6	52,7	50,3	51,3	47,7	47,2	42,7	<b>47,9</b>
<b>MCCA</b>	9,5	11,0	16,8	13,9	12,9	12,9	13,8	11,5	9,6	9,2	11,3	14,0	13,9	10,3	14,3	14,2	<b>12,4</b>
<b>EU-15</b>	29,5	27,7	24,8	27,9	30,8	30,7	30,9	22,4	21,9	22,4	21,6	17,7	17,7	12,1	16,9	16,3	<b>23,2</b>
<b>ASIEN</b>	2,1	2,9	2,2	1,9	1,9	3,9	3,8	3,8	7,2	7,2	5,6	7,4	6,4	10,5	9,9	14,9	<b>5,7</b>
<b>ALADI</b>	1,9	1,8	2,8	4,0	3,7	3,4	5,0	5,0	3,9	3,9	3,6	4,0	4,4	4,0	4,5	4,4	<b>3,8</b>
<b>Andere</b>	8,0	6,4	3,4	5,5	6,0	7,7	7,7	6,8	7,6	4,7	5,2	6,6	6,3	15,4	7,2	7,5	<b>7,0</b>
<b>Gesamt</b>	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	<b>100</b>

Quellen: United Nations 2000: 231; United Nations 2004: 263; PROCOMER 2006: 54.

Der Anteil der costaricanischen Exporte in die USA pendelte sich nach schweren Einbußen Mitte der 1990er Jahre und einem Höchstwert von 52,7 % (2000) im Jahr 2005 bei 42,7 % ein und erreichte damit fast wieder den Tiefpunkt der Mitte der 1990er Jahre erreicht worden war. Während die Exporte in die EU, die Mitte der 1990er Jahre ihren Höhepunkt hatten, sich seit 1996 in einem ausgeprägten Abwärtstrend befinden und sich im Zeitraum 1990-2005 praktisch halbierten, stiegen die Exporte nach Zentralamerika im Untersuchungszeitraum insgesamt etwa um ein Drittel an. Sie zeigten nach Asien die stärkste Dynamik nach oben. Die Exporte nach Asien haben seit 1994 einen deutlichen Anstieg erfahren. Sie konnten im Zeitraum 1994-2005 verachtfacht werden. Die geringe Bedeutung des subregionalen Marktes für costarica-

nische Exporte und die Tatsache, dass das Land trotz seiner prinzipiellen Bereitschaft, die wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen den Ländern Zentralamerikas voranzutreiben, seit Beginn der 1990er Jahre einer allzu zügigen beziehungsweise beschleunigten Integration sehr zögerlich, und besonders der Liberalisierung des Personenverkehrs und der Errichtung einer Zollunion im Rahmen des MCCA sehr ablehnend gegenübersteht und zudem die meisten seiner Freihandelsverträge nicht im zentralamerikanischen Verbund, sondern im Alleingang aushandelt hat, stellen eindeutige Indikatoren dafür dar, dass Costa Rica auf wirtschaftlicher Ebene keine aktive subregionale Integrationspolitik im Rahmen seiner Außenpolitik betreibt.

## IV. Länderspezifische Untersuchung der Bestimmungsfaktoren

### *IV.1. Geographische Faktoren*

#### IV.1.1 Bolivien

##### *IV.1.1.1 Binnenland und geographisches Herz Südamerikas*

Bolivien ist seit dem Pazifikkrieg (1879-1883), den das Land gegen Chile verlor, ein Binnenland ohne Zugang zum Meer, in der Fachsprache auch Land-Locked Country (LLC) genannt. Mit einer Fläche von heute rund einer Million Quadratkilometern gehört Bolivien flächenmäßig zu den größten Ländern Latein- und Südamerikas. Topographisch ist Bolivien in drei klimatische Großräume gegliedert: das Hochland (Altiplano), die Tiefebene und die Yungas, wobei der Altiplano der dicht besiedelte Teil des Landes ist. Zwischen den beiden Ketten des Andengebirges, die das Land durchziehen, und in einer durchschnittlichen Höhe von 4000 Metern über dem Meeresspiegel leben 60 % der Bevölkerung, die sich 2005 auf 9,4 Millionen belief, auf 15 % des Staatsgebietes (Instituto Nacional de Estadística de Bolivia 2005b). Über die Hälfte der Fläche Boliviens wird von der weiten tropischen Tiefebene des Landes eingenommen, die flächenmäßig größer als Deutschland ist. Die Hauptwirtschaftsachse Boliviens zieht sich von La Paz über Cochabamba nach Santa Cruz im Tiefland, welches das Zentrum der bolivianischen Exportwirtschaft darstellt. In diesen drei Departments leben 80 % der Bevölkerung Boliviens (Toranzo Roca 2002: 180). Bolivien zeichnet sich durch einen hohen Grad an regionaler Heterogenität aus. Während im indigen geprägten Hochland die große Mehrheit der Bevölkerung hauptsächlich von der Subsistenzwirtschaft lebt, konzentriert sich die exportorientierte Agrarindustrie im östlichen und südlichen Tiefland, wo auch die meisten Weißen leben und die Erdgasfelder des Landes liegen (Zilla 2006: 9). Bolivien besitzt mit 810 Milliarden m<sup>3</sup> nach Venezuela die zweitgrößten Erdgasreserven Lateinamerikas. Die gasreichen Departments Tarija (87,5 % der Reserven) und Santa Cruz (9,3 % der Reserven) liegen in unmittelbarer geographischer Nähe zu den Mercosur-Ländern (Husar/Maihold 2005: 129 ff.).<sup>44</sup> Argentinien und Brasilien sind die größten Importeure bolivianischen Erdgases. Seit den 1970er Jahren verbindet Bolivien eine Erdgaspipeline mit Argentinien. Anfang 1999 wurde zudem eine Gaspipeline zwischen Santa Cruz/Bolivien und São Paulo/Brasilien eingeweiht. Der Export von Erdgas stellt seit Ende der 1990er Jahre das Rückgrat der wirtschaftlichen Entwicklung Boliviens dar (Kempff Bruno 2002: 16).

---

44 Venezuela besitzt zwar größerer Vorkommen an Erdgas als Bolivien, diese können jedoch nur in Verbindung mit der Förderung von Erdöl freigesetzt werden. Boliviens Vorkommen sind dagegen frei verfügbar.

Die Geschichte Boliviens ist seit seiner Unabhängigkeit (1825) von traumatischen Landverlusten durch kriegerische Auseinandersetzungen mit seinen Nachbarländern geprägt. Im Pazifikkrieg gegen Chile verlor Bolivien die Provinz Antofagasta, in der reiche Salpeter- und Kupfervorkommen lagern. Schwerer als der Verlust der Rohstoffvorkommen wog für das Land aber der gleichzeitige Verlust seiner Pazifikküste und damit seines einzigen souveränen Zugangs zum Meer. Durch den Vertrag von Valparaíso mit Chile vom 4. April 1884 wurde Bolivien zum einzigen Land Lateinamerikas ohne eigenen Zugang zum Meer, was zu einem dauerhaften Konfliktpunkt in den bolivianisch-chilenischen Beziehungen werden sollte (Wittelsbürger 2004: 2). Bei Grenzstreitigkeiten mit Brasilien zu Beginn des 20. Jahrhunderts büßte Bolivien durch den Vertrag von Petrópolis (1903) zudem das Acre-Territorium und im Chaco-Krieg (1932-1935) mit Paraguay zwei Drittel des wegen seiner vermuteten Erdgasvorkommen umstrittenen Chaco-Gebietes ein. In diesen drei Kriegen verlor Bolivien zusammengenommen mehr als die Hälfte seines ursprünglichen Staatsgebietes an seine Nachbarn. Die ohnehin schwierigen raumgeographischen Bedingungen der bolivianischen Wirtschaft wurden dadurch neu bestimmt, ohne dass sich durch die Verringerung des Territoriums die enormen Probleme der Verkehrserschließung und der Infrastruktur allgemein verringerten. Als eines der reichsten Gebiete des ehemaligen spanischen Kolonialreiches zählt Bolivien heute zu den ärmsten Ländern Lateinamerikas. Die Landverluste haben das Entwicklungspotential des Landes erheblich eingeschränkt (Nohlen/Mayorga 1995: 181). Die isolierte geographische Lage als Binnenland bringt erhebliche Probleme für den bolivianischen Außenhandel mit sich. Die mangelnde und defizitäre Infrastruktur des Landes, die hohen Transportkosten sowie lange Exportwege per Eisenbahn beeinflussen die wirtschaftliche Öffnung und Entwicklung des internationalen Handels des Landes negativ. Von großer Bedeutung sind für den bolivianischen Außenhandel daher die Wasserwege, besonders die Schifffahrtsstraße Paraguay-Paraná im La Plata-Becken, die eine Verbindung zum Atlantik darstellt und die Hauptverbindung zwischen Bolivien und den heutigen Mercosur-Ländern ist (Ministerio de Desarrollo Económico de Bolivia 1998: 36). Zugang zum Río Paraguay und damit zum Atlantik besteht für Bolivien seit dem Chaco-Krieg nur noch über den sechseinhalb Kilometer langen Canal Tamengo im natürlichen Grenzgebiet mit Brasilien. Bolivianische Waren, die über die Schifffahrtsstraße Paraguay-Paraná zum Atlantik transportiert werden, müssen brasilianisches, argentinisches und paraguayisches Territorium passieren (Kempff Bacigalupo 1998: 20). In Richtung des Pazifiks müssen die bolivianischen Exportprodukte zunächst über Land nach Chile oder Peru verfrachtet werden, um dann über die chilenischen Häfen Arica und Antofagasta oder den peruanischen Hafen Puerto Ilo nach Übersee verschifft werden zu können. Rund 70 % des bolivianischen Außenhandels wird heute via freiem Transit über die Häfen in Chiles Norden abgewickelt. Für ein Land wie Bolivien, das sich geographisch durch seine Binnenlage und einen erschwerten Zugang zum Meer auszeichnet, haben die Beziehungen zu den Nachbarländern eine wesentlich größere Bedeutung, als für Länder, die Inseln sind, oder eine große Küste aufweisen und dadurch eine komplexe und diversifizierte Orientierung in die Welt entwickeln können. Für Bolivien sind die Beziehungen zu seinen Nachbarländern

die primäre Eingangsbrücke zum internationalen Szenario (Orías Arredondo/Seoane Flores et al. 2001: 202). Geographisch gesehen liegt Bolivien im Herzen Südamerikas. Bolivien hat gemeinsame Grenzen mit Peru, Brasilien, Paraguay, Chile sowie Argentinien, wobei 70 % des bolivianischen Staatsgebietes an drei der Länder des Mercosur grenzt. Zudem gehören Teile des La Plata-Beckens und des Amazonasgebietes zum bolivianischen Staatsgebiet. Während die Länder des Mercosur halbkreisförmig um Bolivien herum angeordnet liegen, stellt die Grenze mit Peru die einzige Überlandverbindung zu den kettenförmig aneinander gegliederten Ländern des Andenpaktes/der CAN dar.

Entsprechend ihrer geographischen Lage wurden die bereits nach dem Zweiten Weltkrieg aufgekommenen Pläne zu einer intensiveren Zusammenarbeit der Anrainerstaaten des La Plata-Beckens besonders von Paraguay und Bolivien vorangetrieben, die sich als Binnenländer von einer Kooperation besondere Vorteile für den Verkehr, primär eine Reduzierung der Transportkosten, versprachen. Durch den am 23. April 1969 abgeschlossene La Plata-Becken-Vertrag wurde im südlichen Südamerika ein System der physischen Integration auf den Weg gebracht (Nohlen/Fernández Baeza et al. 1986). Konkretes Ziel des Vertrages war die Verbesserung der Schiffbarkeit der Flüsse, die Nutzung des hydroelektrischen Potentials des Flusssystemes und der Ausbau des Landverkehrsnetzes (Hildenbrand 1986: 215). Die ganzjährige Schiffbarkeit der Wasserstraße Paraguay-Paraná bot Bolivien und Paraguay einen direkten Zugang zum Atlantik und damit eine Route nach Übersee. Weiterhin vereinfachte die Befahrbarkeit der Wasserstraße den Handel der angrenzenden Länder untereinander, befreite Bolivien bis zu einem gewissen Grade von seiner geographischen Isolation sowie seiner Abhängigkeit von den chilenischen Pazifikhäfen als Exporthäfen nach Übersee und stellte zudem für Bolivien einen Alternativweg für den Export und Import nach und aus Brasilien dar (Rico Frontaura 1996: 11 f.). Eine Ergänzung im Bereich der physischen Integration fand der La Plata-Becken-Vertrag den 1978 ins Leben gerufenen Amazonasakt, zu dessen primären Vertragszielen die Verbesserung der physischen Infrastruktur sowie die Beschleunigung der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung des Gebietes zählten (Nohlen 2002d: 44). Durch den Artikel 3 des Vertragswerkes erhielt die kommerzielle Schifffahrt freie Fahrt im Flusssystem des Amazonasbeckens.

Am 20. Oktober 1904 war nach langwierigen diplomatischen Auseinandersetzungen zwischen Chile und Bolivien der *Tratado de Paz, Amistad y Comercio* unterzeichnet worden. Der Vertrag brachte zwar den Frieden und eine gewisse Ausweitung des Handels, aber weder die Freundschaft zwischen den beiden Ländern zurück noch den Bolivianern ihre Pazifikküste (Luis Roca 2004; Pinochet de la Barra 2004; Orrego Vicuña 1990). Bolivien erhielt von den Chilenen lediglich das Recht auf freien Transit zum Pazifik. Dem Vertrag folgten im Laufe der Zeit weitere Zugeständnisse von chilenischer Seite an Bolivien. Chile gewährte den Bolivianern den Bau einer Eisenbahn zwischen Arica und La Paz, den Zugang zur chilenischen Hafeninfrastruktur in Arica und Antofagasta, freien Transit für bolivianische Güter, kostenlose Lagerhallen für Transitgüter und den Bau einer Ölpipeline zwischen dem bolivianischen Sicasi und Arica, die von den Bolivianern für Ölimporte und Exporte genutzt werden

konnte. Während Chile der Pazifikhafen Antofagasta und die Kupferexporte zu einem beträchtlichen Wohlstand verhalfen und die Bolivianer unter dem Trauma des Abgeschnittenseins vom Meer litten, schwelte der Konflikt zwischen den Ländern über den von Bolivien geforderten souveränen Zugang zum Pazifik weiter. Mit den 1977 gescheiterten bilateralen Verhandlungen zwischen den Generälen Pinochet und Banzer über einen souveränen Zugang Boliviens zum Pazifik wurden die bis dato bestehenden diplomatischen Beziehungen zwischen den Ländern im März 1978 durch Bolivien abgebrochen und bis zum heutigen Tage nicht wieder aufgenommen. Alle dem *Abrazo de Charaña* (1975) folgenden bi- und multilateralen Versuche Boliviens zur Erlangung eines souveränen Zugangs zum Pazifik blieben erfolglos. Zuletzt scheiterte der bolivianische Präsidenten Mesa auf dem außerordentlichen Gipfel der Amerikas in Monterrey/Mexiko im Januar 2004 mit seinem Versuch, die bolivianische Forderung nach einem souveränen Zugang zum Pazifik zu internationalisieren, an der kompromisslosen Haltung des chilenischen Präsidenten Lagos, nach dessen Auffassung durch den Vertrag von 1904 alle territorialen Unklarheiten zwischen den Ländern geklärt seien (Wittelsbürger 2004: 5). Aus chilenischer Sicht bestünden, so Präsident Lagos (2004), keine »temas pendientes con Bolivia«. <sup>45</sup> Das Streben nach einem souveränen Zugang zum Meer stellt seit 1879 eine Konstante der bolivianischen Außenpolitik dar. <sup>46</sup>

#### *IV.1.1.2 Die Doctrina Ostría – Bolivien ein Land der Kontakte*

Seit den drei verlorenen Kriegen und den damit verbundenen Gebietsverlusten sind die vielfältigen Versuche einen Bruch mit dem »desmesurado aislamiento« (Orías Arredondo/Seoane Flores et al. 2001: 13) des Landes zu erreichen zu einer weiteren Konstante der bolivianischen Außenpolitik geworden. Das Ende des Chaco-Krieges 1935 stellte den Zeitpunkt dar, an dem man in Bolivien anfang, eine Vision des Landes zu entwickeln, die auf eine Annäherung, Kooperation und Integration mit den Nachbarländern abzielte. Aufgrund der geographischen Lage des Landes entstand zu jener Zeit unter den Intellektuellen Boliviens eine Art *Destino Manifiesto*, das zum Ziel hatte, das Land als »país de gravitaciones múltiples y eje articulador de la región« (Seoane Flores 2003: 119) zu etablieren. Es war die Idee, das geopolitische Ziel, das sich in der außenpolitischen Leitthese des bolivianischen Außenminister Luis Fernando Guachalla aus den 1930er Jahren: »Bolivia país de contactos y no de antagonismos« (Seoane Flores 2003: 119) widerspiegelte, in die Praxis umzusetzen.

---

45 Erst unter der amtierenden chilenischen Präsidentin Bachelet kam Bewegung in das Thema. Am 19. Juli 2006 erklärte Chile sich bereit mit Bolivien in einer Agenda ohne Ausnahmen auch über die bolivianische Forderung nach einem souveränen Zugang zum Pazifik zu diskutieren. Das Thema wurde erstmals seit Dekaden wieder in die bilaterale Agenda zwischen den Ländern aufgenommen. Die diplomatischen Beziehungen wurden aber bislang noch nicht wieder aufgenommen. Siehe dazu: *La Nación* vom 19.07.2006.

46 Siehe dazu: Orías Arredondo 2000a: 41; Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de Bolivia 2004a; Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de Bolivia 2004b; Witker Barra 2004; Ostría Trigo 2004, Milet 2004; Manrique 2004; Chanove Salvatierra/Dorfler Ocampo/Rodríguez San Martín/Sánchez Ballívan 1998; Fazio Vengoa 2004; Puente Radbill 1989.

Diese außenpolitische Leitthese wurde durch den bolivianischen Diplomaten Ostría Gutiérrez zu Beginn der 1950er Jahre in literarischer Weise aufgegriffen, weiter konkretisiert und popularisiert. In seinem Buch »Una Obra y un Destino« schrieb Ostría Gutiérrez (1953: 422):

*»[Bolivien], gelegen im Zentrum des südlichen Amerikas, ist Teil der drei größten hydrographischen Systeme – Amazonien – La Plata – Pazifik – Verbindung zwischen den Ozeanen, Nachbarland von fünf Nationen sowie notwendiger Weg von Norden nach Süden und von Ost nach West. Die Geographie schreibt Bolivien nicht eine Funktion der Isolation, sondern der Anziehung, der Union und der Nahtstelle zwischen den Ländern, die es umgeben, zu. «*

Zur Erreichung dieses Ziels dient Bolivien seine außenpolitische Integrationspolitik als wichtigstes Instrument. Als Antwort auf das traumatische Erlebnis des Chaco-Krieges wurde in der bolivianischen Außenpolitik eine visionäre Antwort auf die geographische Lage des Landes entwickelt, die bis zum heutigen Tage nichts an ihrer Aktualität eingebüßt hat. Spätestens seit den 1950er Jahren besteht in Bolivien in weiten Kreisen eine positive und auf die Integration mit den Nachbarländern ausgelegte Sichtweise der geographischen Lage des Landes, die die Notwendigkeit als Binnenland die Integration mit den Nachbarländern voranzutreiben erkannt hat. Konkreten Einzug in die außenpolitische Agenda des Landes nahm die so genannte Doctrina Ostría, aber erst zu einem deutlich späteren Zeitpunkt.

Der um sieben Jahre verspätete Beitritt Boliviens zur 1960 gegründeten ALALC zeigt, dass das Thema der Integration erst in den späten 1960er Jahren von staatlicher Seite auf die außenpolitische Agenda des Landes gesetzt wurde. Der bolivianische Beitritt zur ALALC war 1967 primär dadurch motiviert, dass Bolivien am Acuerdo de Cartagena, der zur Gründung des Andenpaktes führte, teilnehmen wollte. Auffällig dabei ist, dass die anfänglichen Motive, die dazu führten, dass Bolivien am lateinamerikanischen und andinen Integrationsprozess teilnahm, nicht mit der Vision der Doctrina Ostría und der darin enthaltenen geopolitischen Rolle Boliviens als aufstrebendes, die Integration in Südamerika vorantreibendes Land korrespondierte, sondern andere Gründe hatte. Der damalige Außenminister Gustavo Fernández erklärt den Beitritt zur ALCA und die Unterzeichnung des Gründungsvertrages des Andenpaktes mit dem nationalen Interesse Boliviens, eine Isolation der bolivianischen Forderung nach einem souveränen Zugang zum Meer zu vermeiden und die Suche im Rahmen der Integration eine Lösung für dieses Problem zu finden. Im Gegensatz zu diesen geopolitischen Überlegungen wurden wirtschaftliche und handelstheoretische Überlegungen laut Fernández erst zu einem späteren Zeitpunkt für Bolivien relevant. Ende der 1960er Jahre wurde das Thema der Integration damit aber fester Bestandteil der bolivianischen Außenpolitik (Seoane Flores 2003: 12, 79). Entsprechend partizipiert Bolivien seit diesem Zeitpunkt an einer Vielzahl von bilateralen, (sub-)regionalen Regimen des freien Transits, sowie einigen Projekten physischer Infrastruktur, um seinen Zugang zum Meer und die Verbindung zur Welt zu verbessern und um seine geographische Isolation und die Begrenzungen durch seine Binnenlage zu überwinden (Orías Arredondo 2000a: 53 ff.). Wenig verwunderlich in diesem

Zusammenhang ist es daher, dass die ALALC-, La Plata-Becken-, Andenpakt-, URUPABOL- und ALADI-Vertragswerke alle eine Verpflichtung zur Behebung der Binnenlage Boliviens beinhalten.<sup>47</sup> In Folge der Verschuldungskrise und des darauf folgenden marktwirtschaftlichen Transformationsprozesses sowie der Revitalisierung des andinen Integrationsprozess, setzte sich Mitte der 1980er Jahre unter den bolivianischen Politikern schließlich die positive Bewertung der Binnenlage des Landes endgültig durch (Seoane Flores 1995a: 157). Die Vorstellung gewann an Bedeutung, dass Bolivien sich mit Hilfe verschiedener Transportkorridore zwischen Atlantik und Pazifik, die die Produktionskräfte des Cono Sur mit der Dynamik der Pazifikregion verbinden würden, zu einem Transportknotenpunkt in Südamerika entwickeln könnte. Bolivien könnte sich zum regionalen Zentrum des Vertriebs von Energie, wirtschaftlichen Verkehrsknotenpunkt innerhalb Südamerikas und Korridor des brasilianischen Pazifikhandels entwickeln (Birle 2001: 345 ff.). Schon im Dezember 1983 hatte Boliviens Außenminister José Ortiz Mercado auf einem Treffen der Länder des La Plata-Becken-Vertrages in Asunción/Paraguay die Erwartungen der Regierung Siles Zuazo über die nähere Zukunft Boliviens wie folgt zum Ausdruck gebracht:

*»We believe that, one day not far distant, my country will be able to serve as the conduit between the Atlantic and the Pacific Oceans« (Queiser Morales 1992: 193).*

#### *IV.1.1.3 Der Austritt Perus aus dem Andenpakt (1992-1997)*

Zu Beginn der 1990er Jahre sahen sich die bolivianischen Außenpolitiker durch den zeitweiligen Austritt Perus aus dem Andenpakt (1992-1997) mit einem weiteren elementaren geographischen Problem konfrontiert. Bolivien stellt in geographischer Hinsicht das Endglied des kettenförmig angeordneten Andenpaktes/der CAN dar. Bricht ein Glied aus der Kette heraus, wird Bolivien verkehrsgeographisch von den übrigen Ländern des Integrationsmechanismus isoliert. Die gemeinsame Grenze mit Peru stellt für Bolivien in dieser Hinsicht die Achillesferse des andinen Integrationsmechanismus dar. Mit dem Ausstieg Perus aus dem Andenpakt 1992 verlor Bolivien die geographische Verbindung zu den übrigen Andenländern und der Andenpakt dadurch für Bolivien erheblich an wirtschaftlicher Bedeutung, zumal Peru Boliviens wichtigster Handelspartner in der Andenregion ist. Der Mercosur dagegen gewann, nicht zuletzt aufgrund der größeren geographischen Nähe zwischen Bolivien und den einzelnen Mercosur Ländern, stetig an Bedeutung (Rico Frontaura/Finot 1994: 90). Durch den Austritt Perus aus dem Andenpakt sah Bolivien sich zu Beginn der 1990er Jahre gezwungen, seinen Blick verstärkt in Richtung Mercosur zu wenden.

---

47 URUPABOL steht für Uruguay-Paraguay-Bolivien. Das Vertragswerk wurde am 25.04.1963 in Caracas/Venezuela unterzeichnet. Durch den Vertrag wurde die Gruppe URUPABOL institutionalisiert. Die Initiative beinhaltete die Kooperation der drei Länder in ausgewählten Bereichen der Wirtschafts-, Handels-, Infrastruktur und Verkehrspolitik. Im Zuge der Gründung anderer subregionaler Integrations- und Kooperationsprojekte (Mercosur, La Plata-Becken-Vertrag) hat URUPABOL aber jegliche Bedeutung verloren.

#### IV.1.1.4 Bolivien als Zusammenführer von CAN und Mercosur

Die in der Doctrina Ostria angelegte positive Sichtweise der Binnenlage Boliviens und die Idee, dass Bolivien aufgrund seiner geographischen Lage eine Funktion als Scharnier und des Kontaktes zwischen den Ländern, die Bolivien umgeben, einnehmen könnte, beinhaltete explizit das politische Ziel einer aktiven Aufwertung der geographischen Lage des Landes (Flores-Ponce Inchausti 1998: 188). Die geographische Binnenlage, von Boliviens politischen Entscheidungsträgern und der Bevölkerung traditionell als negatives Strukturelement aufgefasst, welches stets zu einer gewissen Abschottungsmentalität im Lande beitrug, wurde von Präsident Sánchez de Lozada (1993-1997) und seiner Regierung bewusst positiv aufgewertet. Der Präsident setzte mit seiner Amtszeit alles daran, Bolivien zur Drehscheibe der (sub-)regionalen Integration in Südamerika zu machen.<sup>48</sup> Präsident Sánchez de Lozada war davon überzeugt, dass Bolivien aufgrund seiner strategischen und geographischen Zentrallage von einer engeren Zusammenarbeit zwischen Andenpakt und Mercosur mittel- und langfristig nur profitieren könne. Die von der Regierung verfolgte außenpolitische Strategie der »aproximación múltiple« (Marín Ibáñez 2000: 257) setzte die geographische Lage des Landes als zentraler Knotenpunkt zwischen den großen Becken und Verbindungspunkt zwischen den subregionalen Integrationsmechanismen in Südamerika bewusst in Wert. Mercosur und CAN stellten entsprechend für die Regierung Sánchez de Lozada von Anfang an keine sich ausschließenden Alternativen dar. Aus der Sicht des Präsidenten oszillierte Bolivien vielmehr historisch und geographisch zwischen beiden Polen und stellt das geographische Scharnier (país bisagra) zwischen Mercosur und CAN sowie Pazifik und Atlantik dar (Camacho Omiste 1998: 372). Entsprechend der These von Alberto Ostria Gutiérrez:

*»Die Geographie erlegt Bolivien keine Funktion der Isolation auf, sondern eine der Anziehungskraft, der Artikulation, der Union und der Schweißstelle zwischen den Ländern, die es umgeben« (zitiert nach Seoane Flores 2000a: 265).*

stellte die Strategie der Anbindung Boliviens an den Mercosur bei gleichzeitiger Mitgliedschaft in der CAN aus der Sicht des Präsidenten eine komplementäre Strategie zur Überwindung der regionalen Isolation dar. Der ACE mit dem Mercosur stellte somit für Bolivien einen gewichtigen Schritt auf dem Weg dar zum »país articulador de la integración de Sudamérica« (Seoane Flores 2000a: 265) des 21. Jahrhunderts zu werden, was das explizite strategische Ziel der außenpolitischen Integrationspolitik der ersten Regierung Sánchez des Lozada war. Bolivien kommt in dieser Strategie aufgrund seiner geographischen Lage die Rolle als Katalysator der Konvergenz der beiden subregionalen Integrationssysteme zu.

*»Die effektive Ausübung der Funktion als Vorreiterland der Konvergenz in Südamerika erlaubt die Verbesserung der Eingliederung Boliviens in der Region und in der*

---

48 Zu den Grundlagen der Außenpolitik von Präsident Sánchez de Lozada siehe: Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de Bolivia 1997; Aranibar Quiroga 1997; Birle 1996: 21; Jost 2003: 136.

*Welt, wenn man die regionale Dynamik der Schaffung eines integrierten südamerikanischen Wirtschaftsraumes sowie den internationalen Kontext der Globalisierung und Regionalisierung in Betracht zieht« (Seoane Flores 2003: 159).*

Die geographische Lage Boliviens zwischen den subregionalen Mechanismen CAN und Mercosur steigert entsprechend die Funktion des Landes als Brücke zwischen beiden Gruppierungen. Erste Schritte der Regierung Sánchez de Lozada in die Richtung der Konvergenz der südamerikanischen Integrationsmechanismen stellten daher das Vorantreiben der physischen, der wirtschaftlichen, der energietechnischen und der telekommunikativen Integration sowie der politischen Konzertation auf dem südamerikanischen Kontinent dar. Die Teilnahme Boliviens an allen bestehenden regionalen und subregionalen Integrations- und Kooperationsmechanismen in Südamerika wird in erheblichem Maße durch die geographische Lage des Landes sowie die Entwicklungsmöglichkeiten, die diese bieten, beeinflusst (Marín Ibáñez 2000: 241). Seit der ersten Regierung Sánchez de Lozada versucht Bolivien sich als Knotenpunkt im regionalen Umfeld zu positionieren, um eine Konkretisierung der südamerikanischen Integration zu erreichen. Diese Strategie koinzidiert mit der Partizipation des Landes in CAN und Mercosur und liegt in erster Linie in der geographischen Lage des Landes begründet. Der bolivianische Wissenschaftler Seoane Flores (2000a: 286 f.) bringt diesen Zusammenhang aus bolivianischer Sicht sehr passend auf den Punkt:

*»Es ist sehr komplex, das zu sein, was wir sind: Eine Nation mit der Berufung zur südamerikanischen Integration. Dieses bedeutet nicht nur einfach die Integration im Rahmen des Mercosur oder der CAN. Diese Berufung ist ein Attribut an unser Sein, unsere Geographie, unsere externe Orientierung, und nicht wie oft behauptet eine Ambivalenz. Es als eine Ambivalenz zu bezeichnen bedeutet unsere vielfältige, aber eindeutig südamerikanische Einheit zu verkennen, die weder eindeutig auf die Andenregion, noch eindeutig auf den Mercosur bezogen ist, sondern die diese Prozesse als intermediäre Phasen in einem vollständigen Integrationsprozess versteht, der uns vereint. Dieses zu erreichen ist das Ziel Boliviens.«*

Aus dem geopolitischen und außenpolitischen Leitziel Alberto Ostrias der 1930er Jahre »hacer salir a Bolivia de su aislamiento territorial« ist von der ersten Regierung Sánchez de Lozada das außenpolitische Leitziel Boliviens für das 21. Jahrhundert abgeleitet worden. Es ist der Versuch, das geopolitische Ziel, das sich in dem literarischen Werk von Luis Fernando Guachalla aus den 1930er Jahren: »Bolivia país de contactos y no de antagonismos« (Orías Arredondo/Seoane Flores et al.: 14 ff.) widerspiegelt, in die politische Realität umzusetzen.

## IV.1.2 Brasilien

Ebenso wie die USA, Russland, China und Indien ist Brasilien ein Land von kontinentalen Ausmaßen. Obwohl das Land an zehn Länder angrenzt (nur Russland und China haben mehr Nachbarn), stand Brasilien seit Ende des Krieges mit Paraguay (1870) und der Einverleibung des bolivianischen Acre-Territoriums (1903) nicht mehr im Spannungsfeld regionaler bewaffneter Konflikte (Hofmeister 2003: 10). Das his-

torische Konkurrenzverhältnis zwischen Brasilien zu Argentinien um die Rolle der regionalen Vormacht, das beide Länder 1825-1827 einen Krieg gegeneinander führen ließ, der in der Schaffung des Pufferstaates Uruguay endete, ist danach nie wieder zu einem militärischen Konflikt entbrannt, auch wenn beide Länder den jeweils anderen bis in die 1970er Jahre hinein als eine permanente Sicherheitsbedrohung empfanden. In den 1980er Jahren entwickelte sich diese Erbfeindschaft vielmehr zu freundschaftlicher Kooperation (Schirm 1994b: 122). Die Sicherung der nationalen brasilianischen Grenzen und die Integrität des nationalen Territoriums wurden im ersten Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts auf friedlichem Wege durch die Verhandlungen und Verträge des langjährigen brasilianischen Außenministers Baron Rio Branco (1902-1909) erreicht (Hofmeister 2003: 10).

Mit einer Fläche von 8,5 Millionen km<sup>2</sup> und 187,6 Millionen Einwohnern (2005), was rund ein Drittel der gesamten Bevölkerung Lateinamerikas darstellt, ist Brasilien mit Abstand sowohl das flächenmäßig größte als auch das bevölkerungsreichste Land Lateinamerikas, sowie das fünftgrößte Land der Erde (Kohlhepp 2003b: 49). Flächenmäßig erstreckt sich Brasilien etwa über die Hälfte des südamerikanischen Subkontinents, die Entfernungen innerhalb des Landes haben kontinentale Ausmaße. Brasilien grenzt auf einer Länge von 15.700 km an alle südamerikanischen Länder mit Ausnahme von Chile und Ecuador und hat eine Küstenlinie am Atlantik von rund 7400 km. Die Hydrographie Brasiliens wird vor allem von zwei Stromsystemen bestimmt, dem Amazonas, der rund 47 % des Staatsgebietes erfasst, und dem Paraná-Paraguay-System, das aus den Flüssen Paraguay, Uruguay und Paraná besteht, wobei an letzterem zahlreiche wichtige Wasserkraftwerke des Landes lokalisiert sind (Kohlhepp 1994c: 9 ff.). Aufgrund ihrer geographischen Lage sind Argentinien, Paraguay, Uruguay sowie Bolivien die natürlichen Handelspartner Brasiliens in Südamerika, wobei die wichtigsten Verkehrsverbindungen zwischen Argentinien und Brasilien durch Uruguay verlaufen. Die Bedeutung der Grenzen zu seinen südamerikanischen Nachbarn ist für Brasilien aber wegen der traditionell geringen wirtschaftlichen Verflechtungen innerhalb Südamerikas gering, wobei die Grenzen im Südwesten seit der Gründung des Mercosur deutlich an Bedeutung zugenommen haben. Im Norden und Nordwesten ist die geringe Bedeutung der Grenzen Folge der großen Entfernungen, natürlicher Hemmnisse und der geringen Erschließung der betreffenden Grenzgebiete innerhalb Brasiliens als auch innerhalb der Nachbarstaaten. Wichtiger als die Grenzen zu den Nachbarländern ist für Brasilien seine Atlantikküste (Schölzel 2000: 10). Das Straßenverkehrsnetz Brasiliens ist generell gut erschlossen, Häfen und Flughäfen gut ausgebaut. Lediglich der Eisenbahnverkehr ist in der Vergangenheit sehr vernachlässigt worden. Er spielt heute seine größte Rolle beim Nahverkehr und beim Gütertransport (Eisenerz, Getreide, Erdölprodukte). Infrastrukturell sind der Südosten und Süden des Landes am besten ausgebaut. Hier befinden sich das qualitativ beste Straßenverkehrsnetz und der größte Teil der Bahnstrecken des Landes. Es bestehen Bahnverbindungen nach Bolivien, Uruguay und Argentinien. Die meisten Eisenbahnstrecken stellen aber kaum noch mehr als Relikte dar. Brasilien besitzt vierzig Tiefwasserhäfen und die größte Handelsflotte Lateinamerikas. 2000 entfielen wertmäßig als auch gewichtmäßig 99 % des Außenhandels Brasiliens auf

die Seeschifffahrt. Wichtigste Containerhäfen sind Santos und Rio de Janeiro. Die Binnenschifffahrt ist trotz 50.000 Kilometern schiffbarer Wasserläufe von geringer Bedeutung (Schölzel 2000: 31 ff.). Da Brasilien keinen souveränen Zugang zum Pazifik besitzt, kommt Chile aus brasilianischer Sicht wegen seiner Pazifikhäfen und seiner Mitgliedschaft in der Asian Pacific Economic Cooperation (APEC) eine besondere Bedeutung zu. Es stellt in gewisser Weise den Brückenkopf für Brasilien und den Mercosur für den pazifisch-asiatischen Raum dar (Pohl 2003: 113). Trotz der Küstenorientierung Brasiliens sind die Distanzen zu den Industrienationen relativ groß, wobei Brasilien sich näher an den Metropolen Europas als denen der USA befindet. Brasilien ist das Land Lateinamerikas, das sich geographisch am nächsten zu den Staaten West-Afrikas befindet und aufgrund historischer und ethnischer Faktoren ein spezielles Interesse an diesen Ländern hat (Schölzel 2000: 10; Wilhelmy 1985: 60). Historische, natürliche und wirtschaftliche Gegebenheiten haben zu der Herausbildung einer unausgewogenen Siedlungsstruktur in Brasilien beigetragen. 2004 konzentrierten sich drei Viertel der Gesamtbevölkerung Brasiliens auf etwa zehn Prozent der Fläche des Landes, einen 400-500 Kilometer breiten Saum, der von Nordosten bis zum Süden entlang der Küste verläuft. Im Südosten des Landes lebten 43 % der Bevölkerung. Allein die Staaten São Paulo und Rio de Janeiro beherbergen bei nur etwa drei Prozent der Landesfläche 30 % der Bevölkerung. Mit Ausnahme von Belo Horizonte, Brasília, Manaus und Goiânia liegen alle brasilianischen Millionenstädte direkt an der Küste oder in Küstennähe. Die Bevölkerung Brasiliens lebt überwiegend in den Städten. In den 18 brasilianischen Millionenstädten konzentrieren sich fast 50 % der städtischen Bevölkerung des Landes. Lebten 1940 erst knapp 13 Millionen Brasilianer (31 %) in Städten, so waren es 2000 bereits 140 Millionen, was einem Verstädterungsgrad von 81 % entsprach. In vielen Metropolen des Landes lebten jedoch mehr als ein Drittel der Bevölkerung in Elendsquartieren (Kohlhepp 2003b: 20 ff.). Während der Nordosten des Landes das klassische Armenhaus Brasiliens ist, werden in der Südostregion, im Städtedreieck São Paulo-Rio de Janeiro-Belo Horizonte, über 60 % des brasilianischen BNE erwirtschaftet (Sangmeister 1995a: 220 f.). São Paulo hat dabei mit seiner hohen Konzentration an in- und ausländischen Industrie- und Handelsunternehmen sowie seiner Funktion als Dienstleistungs- und Bankenzentrum des Landes die Rolle des Motors der wirtschaftlichen Entwicklung Brasiliens übernommen. Die Metropolitanregion São Paulo ist aber nicht nur das führende Wirtschaftszentrum Brasiliens, sondern auch der größte industrielle Ballungsraum Lateinamerikas und der Dritten Welt (Kohlhepp 2003b: 31 ff.). Sein unfragliches internationales Gewicht und seine internationale Identität rekurriert Brasilien primär aufgrund seiner geographischen, demographischen, wirtschaftlichen, politischen und kulturellen Charakteristika, die vergleichbar sind mit Ländern großer internationaler Bedeutung. Als zehntgrößte Volkswirtschaft der Erde ist Brasilien ein Schwellenland mit einer eindeutigen ökonomischen und infrastrukturellen Führungsposition in Lateinamerika, mit Industriemerkmale in Teilregionen, aber auch mit entwicklungslandspezifischen Defiziten im gesamten sozialen Bereich. Nach Einschätzung von Kohlhepp (2003b: 49 f.) erfüllt Brasilien die Kriterien einer Regionalmacht, ist aber noch kein Global Player. War Brasilien

noch bis weit in das 20. Jahrhundert im Vergleich zu Argentinien wirtschaftlich und industriell zurückgeblieben, so kann das ökonomische Gewicht des Landes heute zu den unabänderlichen Größen in Lateinamerika gezählt werden. Bevölkerungsmäßig, territorial und ökonomisch wird Brasiliens Gewicht immer größer sein als das seiner Nachbarn. 2003 stellte Brasilien 78,9 % der Bevölkerung des Mercosur, erwirtschaftete 77,4 % des BNE und hatte einen Anteil von 69,2 % am Außenhandel inne (Calcagnotto 2005: 266 f.). Brasilien verfügt über ein hervorragendes Geopotential aus umfangreichen Lagerstätten metallischer und nichtmetallischer Rohstoffe, erneuerbaren und nichterneuerbaren Energieträgern sowie Böden mit hoher Produktionskapazität (Sangmeister 1995a: 219 ff.). Zu den reichen Vorkommen an Eisen, Kupfer, Mangan, Nickel, Blei, Zink, Bauxit, Gold und Silber, die eine in der Welt einmalige Basis bergbaulicher Ressourcen darstellen, gesellt sich mit dem Amazonasgebiet das größte zusammenhängende Waldgebiet der Erde. Den reichen mineralischen Vorkommen steht jedoch ein eklatantes Defizit an einheimischen fossilen Energieressourcen (Erdöl und Kohle) gegenüber, was zum Bau einer Vielzahl über das Land verstreuter, zum Teil überdimensionaler, hydroenergetischer Projekte geführt hat (Weise 1987: 19 ff.; Faber 1970: 17). Entsprechend ist die Wasserkraftnutzung im brasilianischen Energiesektor sehr gut entwickelt und ausgebaut. Man geht jedoch davon aus, dass bisher lediglich ein Viertel des geschätzten Gesamtpotentials genutzt wird (Coy/Geipel 2004: 31). Trotz dieser scheinbar unerschöpflichen Energieressourcen gilt der brasilianische Energiesektor seit den 1960er Jahren als einer der wirtschaftlichen Engpässe des Landes. Das Land ist bis heute nicht in der Lage, den stetig steigenden Eigenenergiebedarf aus eigenen Ressourcen zu befriedigen. Im Energiesektor besteht daher eine starke Außenabhängigkeit. In der Vergangenheit musste Brasilien immer wieder auf Öl- und Erdgasimporte zurückgreifen (Calcagnotto/Poettering 2001: 190). Entsprechend werden in den zukünftigen Ausbau der Wasserkraft große Hoffnungen gesetzt.

Die Bodenverteilung in Brasilien ist ausgesprochen ungerecht. Ende der 1990er Jahre drängten sich 75,9 % der brasilianischen Betriebe auf nur 10,8 % der landwirtschaftlichen Fläche, während drei Prozent der Betriebe über 60,7 % der Fläche verfügten. Neben der ungleichen Verteilung des Bodens werden zudem weite Flächen ungenügend landwirtschaftlich genutzt und dienen häufig allein der Bodenspekulation. 1998 konnten 60 % der landwirtschaftlichen Betriebe als Minifundien eingestuft werden, die zu klein waren, um eine Familie zu ernähren. Zudem sind die Grundeigentumsverhältnisse in vielen Landesteilen ungeklärt und unsicher. Die brasilianische Landlosenbewegung MST (Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra) schätzte die Zahl der Landlosen in Brasilien Ende der 1990er Jahre auf 4,8 Millionen (Dünckmann 1998: 649 ff.).<sup>49</sup> Ausgedehnte Binnenwanderungen und Landflucht in die Elendsgürtel der bereits überfüllten Städte sind in allen Regionen Brasiliens weit verbreitet. Die extrem ungleiche Landverteilung und der fehlende geordnete Zugang zu Grundbesitz stellen eine schwere Hypothek für die ländliche Entwicklung Brasiliens dar (Kohlhepp 2003b: 20 ff.). Das landwirtschaftliche Potential Brasiliens

---

49 Zu neueren Entwicklungen im Bereich der Landlosenbewegung unter der Regierung Lula siehe: Calcagnotto 2003.

wird bislang relativ wenig genutzt. Im Jahr 2000 umfasste Ackerland nur knapp über sieben Prozent der Landesfläche, ein weiteres Prozent diente dem Anbau von Dauerkulturen. Mit etwa 22 % der Landesfläche haben Weiden und Dauerwiesen die größte Ausdehnung. Der Nordosten des Landes trägt bis heute Züge einer kolonialzeitlichen Zuckerelexportregion. Ein Rückstandsgebiet, das wirtschaftlich vollkommen vom dynamischen Südosten des Landes abgekoppelt ist und durch die Marginalisierung großer Bevölkerungsteile geprägt ist (Schölzel 2000: 21 ff.).

### IV.1.3 Chile

Die Republik Chile, die 1818 ihre Unabhängigkeit von Spanien erlangte, umfasste zu jener Zeit flächenmäßig nur das heutige Mittelchile. Die ungewöhnliche Geographie des Landes mit einer Nord-Süd-Ausdehnung von 4330 Kilometern entlang der Anden und des Pazifiks sowie einer mittleren Breite von 188 Kilometern resultiert aus dem Pazifikkrieg, den Chile von 1879 bis 1884 gegen Peru und Bolivien führte. Die Einverleibung der Provinzen Tarapacá (Peru) und Antofagasta (Bolivien) erweiterten das chilenische Staatsgebiet erheblich nach Norden, zu dem heute unter anderem noch die im Pazifik gelegene Osterinsel und die Juan-Fernández-Inseln gehören. Die geographische Lage Chiles, man bezeichnet Chile auch liebevoll als *el último rincón del mundo*, den letzten bewohnten Fleck der Welt, ist durch Abgeschlossenheit gekennzeichnet. Die geographische Form des Landes kann mit peripher-exzentrisch passend charakterisiert werden. Die Längenausdehnung Chiles entspricht auf Europa übertragen in etwa der Entfernung zwischen der Mitte Dänemarks und der Sahara. Das chilenische Staatsgebiet erstreckt sich über fast 38 Breitengrade von der randtropischen Wüste bei Arica im Norden bis zur Subantarktis am Kap Hoorn im Süden. Entsprechend verfügt das Land über höchst unterschiedliche naturräumliche Zonen (Imbusch/Messer et al. 2004b: 11; Bähr 1981: 10). Die geographisch bedingte Klimavielfalt Chiles stellt die Grundlage für breite agrarische Ressourcen des Landes (Richter 2004: 49). Die extreme Längsstreckung des Landes über verschiedene Klimazonen ermöglicht den Anbau einer breiten Palette von agrarischen Produkten, die von tropischen und subtropischen Früchten bis zu Erzeugnissen der gemäßigten Zonen reicht. Ergänzung findet der vielfältige Nahrungsmittelanbau durch den Fischreichtum vor Chiles Küsten, bedingt durch den kalten Humboldtstrom (Bähr 1981: 30). Chile ist das Land mit den bedeutsamsten Fischfangraten in Lateinamerika und zudem die fünftgrößte Fischereination der Welt (Richter 2004: 61).

Gemeinsame Grenzen hat Chile mit Peru und Bolivien im Norden sowie Argentinien im Osten. Die argentinisch-chilenische Grenze ist mit 5.150 km eine der längsten Grenzen der Welt. Während im Osten die Anden die natürliche Grenze zu Argentinien bilden, wird das Land im Westen auf seiner ganzen Länge durch den Pazifik begrenzt. Der Pazifik als Weltmeer trennt Chile geographisch vom asiatisch-pazifischen Raum. Ein humorvolles Sprichwort besagt, dass Chile im Gegensatz zu Bolivien nicht nur eine Küste hat sondern eine Küste ist. Chile weist als Westgrenze eine Küstenlinie von 6.435 Kilometern auf. Chile liegt geographisch nicht nur auf Südamerika bezogen in einer extremen Randposition und ist bis zum heutigen

Tage durch die nur schwer zu überwindende Andenmauer im Westen vom übrigen Kontinent weitgehend abgeschirmt. Ebenso peripher ist seine Lage zu den Wirtschaftszentren Europas und Nordamerikas. Die Anden im Osten des Landes stellen aus physisch-geographischen Gründen ein nur äußerst schwer überwindbares Kommunikationshindernis dar und weisen zudem den Charakter eines unwirklichen Trennungsraumes zu den Nachbarländern auf. Die Anden treten im Falle Chiles als eine Gebirgsmauer auf, die aufgrund ihrer physisch-geographischen Bedingungen bis auf den Abschnitt zwischen dem 38. und 42. Breitengrad als permanenter Trennungsraum angesehen werden kann. Im Großen Norden des Landes gibt es keinen Pass, der unterhalb der höchsten Erhebung der Ostalpen (3900 m) liegt. Im Kleinen Norden und in der Zentralzone müssen immer noch mindestens 3200 Meter Passhöhe überwunden werden, um von der chilenischen auf die argentinische Seite zu gelangen. Zudem ist die Kordillere aus orographischen und klimatischen Gründen unbesiedelbar. Im Westen des Landes hat der Pazifik eine trennende Funktion zum asiatisch-pazifischen Raum. Ähnliches gilt für die Wüstengebiete des Nordens und die Fjordlandschaften im Süden des Landes. Diese geographischen Besonderheiten haben zur Folge, dass ganz gleich wohin man sich in Chile auch wendet eine Splendid Isolation besteht, um welche selbst die Engländer die Chilenen hätten beneiden können in Zeiten, als solch eine Isolation noch einen gewissen Wert hatte (Weischet 1970: 1 ff.). Im Zuge wachsender wirtschaftlicher Verflechtung der Staatenwelt untereinander hat diese periphere Weltlage für Chile aber erhebliche Nachteile mit sich gebracht. Die außerordentliche Längsstreckung des Landes und die Lage im äußersten Südwestzipfel Südamerikas, von Argentinien und Brasilien aus gesehen hinter den Anden gelegen, stellt eine schwere Hypothek für die Erschließung peripherer Landesteile und den Kontakt mit seinen Nachbarländern dar. So ist der extreme Süden Chiles bis heute auf dem Landweg nur über argentinisches Staatsgebiet zu erreichen. Trotz der, aufgrund der großen innerstaatlichen Entfernungen weiterhin bestehenden, Kommunikationsprobleme innerhalb des Landes ist Chile verkehrsmäßig gut erschlossen, vor allem in der Mittelzone des Landes zwischen La Serena und Puerto Montt. Die wichtigste internationale Ost-West Verbindung Chiles ist die gut ausgebaute Straße zwischen Valparaiso am Pazifik, Santiago und dem transandinischen in Argentinien gelegenen Mendoza. Eisenbahnlinien bestehen innerstaatlich nur zwischen Santiago und Puerto Montt und interstaatlich in Mittelchile zwischen Valparaiso und Mendoza sowie San Antonio in Argentinien und im Großen Norden zwischen Arica und Antofagasta auf chilenischer Seite und La Paz in Bolivien (Nohlen/Nolte 1995: 278).

Mit einer Fläche von 756.000 km<sup>2</sup> ist Chile doppelt so groß wie Deutschland und gehört zu den mittelgroßen lateinamerikanischen Ländern. Chile weist heute ein nur noch mäßiges Bevölkerungswachstum auf und ist hinsichtlich der wichtigsten demographischen Kennwerte eher mit Staaten der ersten als der dritten Welt zu vergleichen. 2003 wies Chile eine Einwohnerzahl von etwa 16 Millionen auf, wobei rund 40 % der Chilenen in Santiago lebten. Der Verstädterungsgrad des Landes lag im gleichen Jahr bei 87 %. Den Ballungsgebieten in der Landesmitte, die fast 80 % der Bevölkerung beherbergen, stehen nahezu siedlungsleere Räume an der Peripherie gegenüber. Weite

Teile des Landes können landwirtschaftlich gar nicht, oder nur in geringem Umfang genutzt werden und sind daher bis heute völlig unbesiedelt geblieben (Bähr 2004: 21 ff.). Einem der feuchtesten Klimagebiete der Erde steht im gleichen Land die extremste Wüste der Welt gegenüber. Chile ist generell reich an Naturressourcen. Es verfügt mit einem Anteil von 24 % über die größten Kupfervorkommen der Welt sowie über Salpeter, Eisenerz, Kohle, Zink, Blei und in geringem Maße auch über Erdgas und Erdöl, wobei letztere aber den eigenen Bedarf nicht decken können (Nohlen/Nolte 1995: 278). 2005 deckte Chile 22,5 % seines Primärenergiebedarfs mit Erdgas und war mit über 70 % von Erdgasimporten aus Argentinien abhängig. Von chilenischer Seite besteht ein großes Interesse an einer Diversifikation der Erdgaszulieferer des Landes. Lieferungen von Flüssiggas aus Australien, Indonesien und Peru werden diskutiert. Erdgaslieferungen Boliviens an Chile sind ohne eine Neuordnung der beiderseitigen Beziehungen nur schwer denkbar (Husar/Maihold 2005: 131 ff.).

Durch die gemeinsamen Grenzen mit Peru und Bolivien bestehen für Chile direkte Überlandverbindungen zu den Märkten des Andenpaktes/der CAN. Gleiches gilt durch die argentinisch-chilenische Grenze auch im Hinblick auf den Mercosur. Der Großteil des chilenischen Importe und Exporte werden jedoch über die pazifischen Seehäfen des Landes mit Ländern in Übersee abgewickelt. Als besonders problematisch für den chilenischen Außenhandel haben sich immer wieder die erheblichen Defizite im Infrastrukturbereich, die sowohl zwischen Chile und seinen lateinamerikanischen Nachbarn, als auch zwischen Chile und der asiatisch-pazifischen Region bestehen, erwiesen. Unter den Regierungen Frei und Lagos wurden die bestehenden Straßenverbindungen zwischen Chile und Argentinien sowie nach Brasilien, Bolivien und Paraguay jedoch erheblich ausgebaut, nicht zuletzt um eine bessere Verbindung zwischen Pazifik und Atlantik zu erreichen. Die periphere Lage Chiles auf dem südamerikanischen Kontinent und die sich seit der Unabhängigkeit des Landes zunehmend konfliktiv gestaltenden Beziehungen zu den Nachbarländern haben dazu geführt, dass Chile sich im Prozess des Nation Building zunehmend als pazifische Nation verstand (Schindler 1998: 127). Bereits zu Beginn des 19. Jahrhunderts entstand unter der Präsidentschaft von Joaquín Prietos ein geopolitisch inspiriertes außenpolitisches Konzept, in dem der Pazifik eine herausragende Rolle spielte (Faust 2001: 128). Unter der Militärregierung General Pinochets wurden in den 1980er Jahren die wirtschaftlichen Beziehungen zum asiatischen Pazifikraum massiv ausgebaut (Barrios 1999a: 382). Am 12. November 1994 trat Chile der APEC bei, was die institutionelle Präsenz Chiles in der Region Asien/Pazifik weiter erhöht hat (Oppenheim 1999: 247).<sup>50</sup> Chile stellt den geographischen Nexus zwischen dem asiatisch-pazifischen Raum und dem übrigen Südamerika dar. Dem Land kommt aufgrund seiner einzigartigen geographischen Lage eine transpazifische Brückenkopffunktion zu. Die bestehenden Defizite im Infrastrukturbereich haben Chile jedoch bislang daran gehindert diese Brückenkopffunktion für die Mercosur-Län-

---

50 Neben Chile sind nur noch zwei weitere lateinamerikanische Länder Mitglied in der APEC: Mexiko seit dem 19. November 1993 und Peru seit dem 15. November 1997. Die APEC will bis zum Jahr 2010 gegenüber den Industrieländern (bis 2020 gegenüber den Entwicklungsländern) eine unilaterale Öffnung der Märkte ihrer Mitgliedsländer erreichen.

der und insbesondere für Brasilien zu übernehmen. Argentinien hat sich in dieser Hinsicht zudem zu einem ernstzunehmenden Konkurrenten entwickelt. So werden noch immer viele für den asiatisch-pazifischen Raum bestimmte Waren aus der chilenischen Grenzregion mit Argentinien nicht über chilenische Häfen, sondern über Buenos Aires verschifft, da die argentinische Hauptstadt über eine vergleichsweise moderne Infrastruktur verfügt, als die die chilenischen Hafenstädte am Pazifik (Faust 2001: 290). In wenigen Sätzen lässt sich die geographische Lage Chiles wie folgt zusammenfassen: »Extremer meridionaler Längsstaat in peripherer Lage zum Kontinent. Endland mit stark zur Isolierung drängender Situation zwischen Pazifik und schwer überwindbarer Andenmauer. Stark exzentrische Lage zu den Kernräumen der Weltwirtschaft« (Weischet 1970: 9).

#### IV.1.4 Costa Rica

In der Kolonialzeit war Costa Rica ein dünn besiedeltes, wirtschaftlich unbedeutendes und daher politisch vernachlässigtes Randgebiet, ohne Bodenschätze, ohne indianische Arbeiter, fern und abgelegen vom spanischen Verwaltungssitz in Guatemala, was dem Land blutige Auseinandersetzungen um die Unabhängigkeit erspart hat (Muno 1997: 56).<sup>51</sup> Costa Rica ist mit nur 51.000 km<sup>2</sup> Staatsgebiet, was der Größe Niedersachsens entspricht, nach El Salvador mit 21.000 km<sup>2</sup> das kleinste Land Zentralamerikas und des festländischen Lateinamerikas. Das Land bildet den Nicaragua und Panama verbindenden Teil des zentralamerikanischen Isthmus und ist mit 1016 Kilometer Küste am Stillen Ozean, gegen 212 Kilometer Seegrenze zur Karibik relativ stark pazifikorientiert geblieben. Die Entfernung von Küste zu Küste beträgt an der schmalsten Stelle des Landes nur 115 Kilometer. Costa Rica hat nur zwei Landesgrenzen, eine im Norden mit Nicaragua und eine im Südosten mit Panama. Der größte Teil des Landes wird von Gebirgsketten eingenommen, die innerhalb der mittelamerikanischen Landbrücke von Nordwesten nach Südwesten verlaufen und durch drei tiefe Quertäler und Senken voneinander getrennt sind. An der Nahtstelle zwischen den drei Gebirgszügen erstreckt sich ein 50 Kilometer langes Hochtal, das Valle Central, das den Siedlungsschwerpunkt des Landes mit fruchtbaren Böden und mildem Klima darstellt (Statistisches Bundesamt 1994: 8). Trotz einer inneren Agrarkolonisation, die Costa Rica seit Jahrzehnten von allen anderen Ländern Lateinamerikas unterscheidet, ist die Bevölkerung des Landes nach wie vor sehr ungleichmäßig verteilt. Die Grundlage des anhaltenden Urbanisierungsprozesses besteht in erster Linie darin, dass die Siedlungsstrukturen im eng begrenzten Hochlandbecken immer mehr zusammenwachsen und zu einer metropolitanen Region verschmelzen. Der ungleichen Bevölkerungsverteilung entsprechen starke Ungleichgewichte der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung. 2003 wies Costa Rica mit einem Urbanisierungsgrad von 60,6 % den höchsten Verstädterungsgrad Zentralamerikas plus Panama auf (UNDP 2005: 232 ff.). Im zentralen Hochland lebt auf einem Drittel der Gesamtfläche des Landes rund die Hälfte der Bevölkerung (Krennerich/Bendel

---

51 Zur historischen Entwicklung Costa Rica siehe: Brixius 1993; Ameringer 1982; Halperin Donghi 1994; Heintz 1998; Booth 1998.

2002: 169). Mit 4,2 Millionen Einwohnern wiesen 2003 im zentralamerikanischen und lateinamerikanischen Vergleich nur Panama (3,1 Mio.) und Uruguay (3,4 Mio.) weniger Einwohner als Costa Rica auf. In Guatemala, als bevölkerungsreichstes zentralamerikanisches Land, lebten zwölf Millionen Einwohnern. Das Land wies damit bei etwas mehr als doppelter Staatsfläche rund dreimal so viele Einwohner wie Costa Rica auf (UNDP 2005: 232 ff.). Die Industrialisierung des Landes konzentriert sich seit den 1960er Jahren vor allem auf die Hauptstadt San José und ihre Umgebung, wo ein weit überdurchschnittlicher Prozentsatz der Erwerbstätigen in qualifizierten Berufen des verarbeitenden Gewerbes und des öffentlichen Dienstes beschäftigt sind (Fanger/Thibaut 1995: 54). Ein ausreichend dichtes Verkehrsnetz besteht nur im zentralen Hochland. Die übrigen Landesteile sind aufgrund hoher Niederschläge, versumpfter Niederungen und stark zerschnittenen Gebirgsreliefs, die rund ein Drittel der Landesfläche ausmachen, nur wenig erschlossen. Der Güter- und Personenverkehr stützt sich im Wesentlichen auf die transkontinentale Fernstraße, die Carretera Interamericana, auf die Eisenbahnrouten durch die Cordillera Central sowie den Luftverkehr, der innerstaatlich bereits seit Mitte des 20. Jahrhunderts große Bedeutung hat. Costa Rica gilt weltweit als das Land mit der größten Dichte von Flugplätzen. Die wichtigste Straßenverbindung ist die das Land durchquerende Carretera Interamericana, die über eine Länge von 633 Kilometern von der Grenze Nicaraguas zur Grenze Panamas führt. Aufgrund geographischer und klimatischer Gegebenheiten gestalten sich der Bau und die Unterhaltung von Straßen in Costa Rica äußerst schwierig. Außer im zentralen Hochland, wo es ein ausreichend dichtes ganzjährig befahrbares Straßennetz gibt, fehlen Erschließungsstraßen sowie außerhalb der Trockenzeit benutzbare Straßen zu den weniger dicht besiedelten Randgebieten des Landes (Statistisches Bundesamt 1994: 18 ff.).

Costa Rica gehört zu den niederschlagreichsten Ländern der Erde. Entsprechend ist Wasser in dem sonst außerordentlich rohstoffarmen Land die einzige Naturressource, die im Überfluss vorhanden ist, seine Nutzung zur Energiegewinnung ist jedoch wegen der Erdbebengefahr nicht unproblematisch. Bohrungen nach Erdöl blieben bisher erfolglos. Die im Tagebau gewonnene Braunkohle in Atlántico Sur kann keinen Ersatz bieten. Costa Rica ist durch diesen Rohstoffmangel auf Erdölimporte aus Mexiko und Venezuela angewiesen. Vorkommen von Kupfer, Zink, Blei, Mangan, Quecksilber, Bauxit und Schwefel sind bekannt, eine konzentrierte Ausbeute lohnt sich aber nicht (Ellenberg 1989: 17). Costa Rica ist ein landwirtschaftlich geprägtes Land. Die Landwirtschaft stellt die Stütze der nationalen Exportwirtschaft dar. Der besondere Charakter der Einwanderung hat in Costa Rica das Entstehen einer vergleichsweise homogenen Bevölkerungsstruktur und einer vergleichsweise homogenen Struktur landwirtschaftlichen Kleinbesitzes begünstigt, die das Land von seinen Nachbarländern unterscheidet. Der durch die extremen Gegensätze zwischen Latifundien und Minifundien gekennzeichnete soziale Dualismus wurde dem Land dadurch weitgehend erspart (Fanger/Thibaut 1995: 55). Die fruchtbaren vulkanischen Böden und das günstige Klima haben die Land- und Viehwirtschaft zum wichtigsten Wirtschaftssektor des Landes gemacht (Krennerich/Bendel 2002: 168 f.).

## ***IV.2. Sozio-ökonomische Faktoren***

### **IV.2.1 Wirtschaftlicher Transformationsprozess und Wachstums- und Entwicklungsstrategie**

#### ***IV.2.1.1 Bolivien***

##### ***IV.2.1.1.1 Die Phasen des wirtschaftlichen Transformationsprozesses in Bolivien***

Der marktwirtschaftliche Transformationsprozess und die daraus resultierende mit einigen Abwandlungen bis heute bestehende neoliberale Wachstums- und Entwicklungsstrategie Boliviens findet ihren Ausgangspunkt in der Implementierung der Nueva Política Económica (NPE) durch die dritte Regierung Paz Estenssoro (1985-1989) im August 1985. Dieser Phase vorgelagert liegt eine Phase, in der in Bolivien ebenfalls unter Paz Estenssoro ausgehend von der Revolution von 1952 ein dirigistisches-staatszentriertes Wachstums- und Entwicklungsmodell verfolgt wurde, das seinen Höhepunkt unter der Regierung von General Banzer (1971-1978) mit einem jährlichen Wirtschaftswachstum von 5,4 % erlebte. Dem bolivianischen Wirtschaftswunder der Ära Banzer folgte zu Beginn der 1980er Jahre im Rahmen der Verschuldungskrise, die ganz Lateinamerika erfasste, der wirtschaftliche Kollaps des staatszentrierten Entwicklungs- und Wachstumsmodells. Zwischen 1979 und 1982 hatte Bolivien elf Präsidenten, dessen berüchtigtster General Luis Garcia Meza das Land zu Beginn der 1980er Jahre in eine politische und makroökonomische Krise trieb (Toranzo Roca 2002: 186). 1982 erfolgte nach sechzehn Jahren Militärdiktatur die Redemokratisierung unter Präsident Siles Zuazo (1982-1985). Diesem gelang es inmitten der Verschuldungskrise aber nicht, den Niedergang der bolivianischen Ökonomie zu stoppen und die Hyperinflation, die das Land plagte, einzudämmen. Zwischen November 1982 und Februar 1985 scheiterten sechs Versuche, die bolivianische Wirtschaft makroökonomisch zu stabilisieren und Bolivien schlitterte in die schwerste Wirtschaftskrise, die das Land seit der Weltwirtschaftskrise zu Beginn der 1930er Jahre erlebt hatte (Larrain/Sachs 1998: 146 f.; Mayorga 1997: 145). Mit der NPE wurde 1985 das Ende des staatszentrierten Wirtschaftsmodells in Bolivien besiegelt und der marktwirtschaftliche Transformationsprozess eingeleitet. Die Amtsperiode von Präsident Paz Estenssoro war geprägt durch eine erfolgreiche makroökonomische Stabilisierung und eine unilaterale Liberalisierung der bolivianischen Wirtschaft.<sup>52</sup> Unter Paz Estenssoros Nachfolger Paz Zamora (1989-1993) wurde der auf makroökonomische Stabilität abzielende Weg weitergeführt und das marktwirtschaftliche Entwicklungs- und Wachstumsmodell Boliviens konsolidiert. Durch das ambitionierte Reformprogramm des Plan de Todos der Regierung Sánchez de Lozada (1993-1997) wurde zum einen der marktwirtschaftliche Transformationsprozess weiter vorangetrieben und konsolidiert und zum anderen durch eine Vielzahl

---

52 Zum wirtschaftlichen Krisenmanagement der Regierung Siles Zuazo und zur Implementierung der NPE durch die Regierung Paz Estenssoro siehe die Darstellung von Krempin 1989a.

politisch-institutioneller Reformen (Bildungs-, Renten-, Verfassungs-, Justiz-, Agrarreform, Dezentralisierung) ein tief greifender politisch-institutioneller Reformprozess in Bolivien in Gang gesetzt (Bukes 2000: 88 ff.).

Das von Präsident Paz Estenssoro und dessen Wirtschaftsminister Sánchez de Lozada 1985 mit der NPE eingeführte neoliberale, marktwirtschaftliche Wachstums- und Entwicklungsmodell, im bolivianischen Sprachgebrauch schlicht *El Modelo* genannt, wurde von allen zwischen 1985 und 2005 in Bolivien im Amt befindlichen Regierungen in seinen Grundzügen beibehalten und vertieft. Seit Ende der 1990er Jahre hat sich dabei der Export von Erdgas zum Rückgrat der wirtschaftlichen Entwicklung des Landes entwickelt (Kempff Bruno 2002: 16). Obwohl bis Ende 2005 keine endgültige Regelung gefunden werden konnte, wie die nationalen Gasreserven des Landes kontrolliert und bewirtschaftet werden sollen hat für Bolivien ohne Frage in wachstums- und entwicklungstechnischer Hinsicht die Ära des Gases begonnen.<sup>53</sup> Mit dem Amtsantritt der Regierung Morales am 22. Januar 2006 wurde im Hinblick auf die seit 1985 verfolgten Wachstums- und Entwicklungsstrategie Boliviens eine neue Phase eingeleitet. Präsident Morales verkündete am 01. Mai 2006 per Dekret die Nationalisierung der Gas- und Erdölressourcen des Landes und leitete damit der Übergang zu einem neuen Wachstums- und Entwicklungsmodell in Bolivien ein, in dem dem Staat eine deutlich stärkere Rolle in der wirtschaftlichen Entwicklung des Landes zugesichert ist, als dieses in dem seit 1985 bestehenden neoliberal verfassten Wirtschaftsmodell der NPE der Fall war. Neben der Nationalisierung der Rohstoffe ist Präsident Morales bestrebt eine Erhöhung der Mindestlöhne durchzusetzen und hat eine Agrarreform eingeleitet (Quiroga 2006: 95 ff.; Husar 2006). Ziel der Regierung ist es, ein neues Entwicklungsmodell für Bolivien zu erarbeiten, mit dem sich das Land vom Neoliberalismus verabschiedet (Knill 2006: 525).

#### *IV.2.1.1.2 Das Ende des staatszentrierten Entwicklungs- und Wachstumsmodells*

Die Wirtschaftsstruktur Boliviens ist seit der Kolonialzeit auf den Export ausgelegt und durch die Verbindung des Bergbaus mit der Landwirtschaft gekennzeichnet. Bis in die 1980er Jahre wurden die Exporterlöse Boliviens primär über die Ausfuhr von extraktiven Primärgütern realisiert. Zwischen 1950 und 1990 stellten Zinn, Zink und Erdgas gemeinsam im jährlichen Durchschnitt etwa 64 % der bolivianischen Exporte dar (Orías Arredondo 1997: 222). Seit der Revolution von 1952 wurde in Bolivien eine doppelgleisige Wirtschaftspolitik verfolgt, die in den 1960er Jahren zu erstaunlichen Wachstumsraten führte und unter der Militärregierung von General Banzer in den 1970er Jahren seinen Höhepunkt hatte. Es war die widerspruchsvolle Strategie der gleichzeitigen Förderung und Stärkung des staatlichen und privaten Sektors der Ökonomie sowie der Verwendung der von staatlichen Unternehmen erbrachten ökonomischen und finanziellen Ressourcen und Gewinnen für die Entwicklung des privaten Unternehmertums.

---

53 Zur Bedeutung der Ressource Gas für die bolivianische Wirtschaft siehe: Peredo 2002; Miranda Pacheco 2005; Ministerio de Desarrollo Económico de Bolivia 2002; Fundación Hanns Seidel/FUNDEMOS 2002; Camacho Omiste 2002.

Dieses dirigistisch-staatszentrierte Entwicklungs- und Wachstumsmodell, das in extremer Abhängigkeit von öffentlichen Investitionen stand, primär durch Auslandsschulden finanziert wurde und auf der Reziprozität zwischen dem öffentlichen und dem privaten Sektor basierte, erschöpfte sich ab der zweiten Hälfte der 1970er Jahre, da es den Militärregierungen nicht gelungen war eine qualitative Veränderung und Modernisierung der Produktionsstrukturen herbeizuführen, obwohl dafür auf dem Weltmarkt durch den starken Anstieg der Erdöl- und Zinnpreise und den massiven Zufluss von ausländischen Krediten durchaus günstige Bedingungen bestanden (Morales 1994: 130; Nohlen/Mayorga 1995: 194 f.). Anfang der 1980er Jahre verschärfte sich die ökonomische Krise in Bolivien durch eine dramatisch wachsende Auslandsverschuldung, ein massives Haushaltsdefizit und einen gleichzeitigen Rückgang der Exporterlöse und der nationalen Produktion, sowie den fast völligen Rückzug ausländischer Kapitalgeber (Birle 1999: 37). Unter der Regierung Siles Zuazo, der ersten demokratischen Regierung Boliviens nach 16 Jahren, erreichte die Krise schließlich ihren Höhepunkt. Jahr für Jahr war ein Minuswachstum zu verzeichnen und die Hyperinflation nahm historische Ausmaße an. Die zaghaften und widersprüchlichen heterodoxen Stabilisierungsprogramme von Präsident Siles Zuazo scheiterten im Kreuzfeuer der Forderungen der Gewerkschaften, dem Misstrauen der Unternehmer und der parlamentarischen Opposition (Gamarra 1994: 107). Nachdem es Präsident Siles Zuazo nicht gelungen war, die schwere makroökonomische Krise des Landes und die Hyperinflation in den Griff zu bekommen, trat er schließlich 1985, ein Jahr vor Ende seiner Amtszeit, zurück und machte den Weg frei für Neuwahlen. Das staatsinterventionistische Entwicklungsmodell, das seit der Revolution von 1952 bestand, hatte sich Mitte der 1980er Jahre erschöpft und Bolivien befand sich inmitten einer schweren makroökonomischen Krise (Hofmeister 1996: 92; Morales/Sachs 1990).

#### *IV.2.1.1.3 Der wirtschaftliche Transformationsprozess durch die NPE (1985-1993)*

In Folge der Zuspitzung der wirtschaftlichen Krise seit Beginn der 1980er Jahre erfolgte unter der neu ins Amt gewählten Regierung Paz Estenssoro mit dem Dekret 21060 ab dem 29. August 1985 die marktwirtschaftliche Strukturanpassung Boliviens durch die NPE, die eine Transition vom staatszentriert-klientelistischen zum marktzentriert-pluralistischen Politikmodell zur Folge hatte (Nohlen 2001: 399). Die NPE hatte drei Hauptziele: erstens die Liberalisierung der Wirtschaft durch Öffnung der nationalen Ökonomie für den internationalen Handel und die internationalen Finanzströme, zweitens den Privatsektor als zentralen Akteur der wirtschaftlichen Entwicklung des Landes zu etablieren und drittens die Kontrolle über die staatlichen Schlüsselunternehmen, die unter der Kontrolle der Gewerkschaften geraten waren, durch eine Deregulierung des Arbeitsmarktes wiederherzustellen (Gamarra 1994: 104; Morales 1994: 129). Das vorrangige und unmittelbare Ziel der NPE war es jedoch, die Hyperinflation einzudämmen und eine sofortige makroökonomische Stabilisierung zu erreichen, was durch eine drastische Reduktion des Haushaltsdefizits, die Liberalisierung des Außenhandels, die Einführung flexibler Wechselkurse,

das Einfrieren der Löhne im öffentlichen Sektor sowie eine Währungsreform (1986) und eine Steuerreform (1987) gelang. Das seit 1978 bestehende Negativwachstum des BNE konnte gestoppt werden und für den Zeitraum 1981-1990 zumindest ein Nullwachstum erreicht werden (Toranzo Roca 2002: 188 f.). Negativer Nebeneffekt der neoliberalen Schockpolitik war jedoch, dass sie das Land in eine tiefe Rezession stürzte und mit einem massiven Anstieg der Arbeitslosigkeit verbunden war (Hofmeister 1996: 93). Im Bereich der strategischen Schlüsselindustrien (Bergbau, Erdöl und Telekommunikation) hielt man sich im Vergleich zu den massiven Privatisierungen, die die meisten anderen lateinamerikanischen Länder im Rahmen der neoliberalen Strukturanpassung erlebten, in Bolivien zunächst zurück. Sie blieben bis Mitte der 1990er Jahre Staatseigentum (Mayorga 1997: 146). Ein elementarer Bestandteil der NPE war die Vereinheitlichung und radikale unilaterale Reduktion der Außenzölle des Landes. Mit der NPE wurde in Bolivien ein einheitlicher Außenzoll von 5 % für Kapitalgüter und 10 % für alle übrigen Produkte eingeführt, der bis zum heutigen Tage besteht. Bestand zudem bis 1985 nur eine begrenzte und erratische Exportförderung, begann man nun, die komparativen Kostenvorteile des Landes in der Exportwirtschaft zu nutzen. Präsident Paz Estenssoro »prime minister for economic affairs« (Gamarra 1994: 109) Sánchez de Lozada brachte den Kerngedanken der NPE wie folgt auf den Punkt: »The NPE was designed to reinvent Bolivia« (zitiert nach Larraín/Sachs 1998: 147), was sie auch politisch und ökonomisch tat. »The NPE was the most comprehensive case of economic shock therapy that had yet been undertaken in the postwar world economy« (Larraín/Sachs 1998: 147). Bolivien war damit nach Chile das zweite Land in Lateinamerika, das ein neoliberales Strukturanpassungsprogramm durchführte. Im Rahmen des Prozesses wurde in Bolivien einer der aggressivsten unilateralen ökonomischen Öffnungsprozesse in Lateinamerika eingeleitet, wobei die Reformen der NPE zudem zu den umfassendsten wirtschaftsliberalisierenden Reformen gehörten, die Lateinamerika bis dato gesehen hatte (Hayes Michel 1997: 79 ff.). Sie stellten einen klaren Bruch mit dem dirigistischen Entwicklungs- und Wachstumsmodell dar, das das Land seit 1952 verfolgt hatte. Bolivien war zudem das erste Land Südamerikas, in dem eine neoliberale Strukturanpassungspolitik unter demokratischen Bedingungen eingeführt und durchgesetzt wurde (Hofmeister 1996: 88). Förderlich auf den wirtschaftlichen Transformationsprozess wirkte sich aus, dass zwischen den drei großen politischen Parteien des Landes der Acción Democrática Nacionalista (ADN), dem Movimiento Nacionalista Revolucionario (MNR) und dem Movimiento de Izquierda Revolucionario (MIR) seit 1985 ein Konsens über eine Strukturanpassung und die Einführung eines neuen Entwicklungs- und Wachstumsmodells bestand (Gamarra 1994). Während Präsident Siles Zuazo die Hyperinflation nicht in den Griff bekam, war die Amtsperiode von Präsident Paz Estenssoro geprägt durch die Herstellung des makroökonomischen Gleichgewichts im Land (Fontaura/Finot 1994: 46). Paz Estenssoro NPE brachte den ökonomischen Verfall zum Stillstand und leitete eine bedeutende historische Wende in der Wirtschaftspolitik des Landes ein. Durch die erfolgreichen Reformen der NPE entwickelte sich Bolivien seit Mitte der 1980er Jahre zum Musterknaben der internationalen Finanzorganisationen (Birle 1999: 44).

In Folge nahmen die ausländischen Direktinvestitionen zu, der Zugang zu ausländischen Kapitalhilfen wurde dem Land erleichtert und die Auslandsverschuldung des Landes konnte durch mehrere Verhandlungsrunden mit den internationalen Finanzorganisationen unter Kontrolle gebracht werden (Nohlen/Mayorga 1995: 196). Das Programm der NPE zeichnete sich durch seine schnelle Implementierung und seinen umfassenden Anspruch aus.

Eine große Herausforderung für die erfolgreiche Implementierung der NPE stellten jedoch zwei schwere externe Schocks dar, mit denen sich die bolivianische Ökonomie Mitte der 1980er Jahre konfrontiert sah. Zum einen kollabierte im Oktober 1985 der Weltmarktpreis für Zinn, das nach Erdgas Boliviens zweitwichtigstes Exportprodukt (drittwichtigstes, wenn man Kokapaste mit einbezieht) war. Zum anderen mussten nach dem Verfall der Weltmarktpreise für Energie 1986 die Erdgas Exportverträge mit Argentinien neu ausgehandelt werden, was einen erheblichen Exporterlösverlust auf bolivianischer Seite zur Folge hatte. Zudem war Argentinien aufgrund einer internen Finanzkrise nicht in der Lage oder vielmehr bereit, seine Gasimporte zeitgerecht zu bezahlen. Boliviens Terms of Trade sanken zwischen 1980 und 1992 primär aufgrund der externen Schocks um rund 70 %. Der durch diese Schocks bedingte Kollaps der wichtigsten Exportsektoren des Landes erschwerte zum einen erheblich die wirtschaftlichen Reformen und machte zum anderen die Etablierung alternativer Exportprodukte als Basis des zukünftigen Wirtschaftswachstums notwendig. 1987 konnte erstmals seit acht Jahren wieder ein Positivwachstum des bolivianischen BNE verzeichnet werden. Zwischen 1988 und 1992 wuchs das BNE pro Kopf dann jährlich und auch die Arbeitslosenrate, die aufgrund des Verfalls der Zinnpreise und den folgenden Massenentlassungen 1988 seinen Höhepunkt erreicht hatte, begann ab 1989 wieder zu sinken. Durch die Kombination von tief greifenden nationalen Reformen und gezielten auf Kooperation abhebenden internationalen Verhandlungen gelang es der Regierung Paz Estenssoro, die ausländische Schuldenlast Boliviens bei gleichzeitiger Einwerbung neuer Kredite zu reduzieren (Larrain/Sachs 1998: 150 ff.). Der Verdienst von Präsident Paz Estenssoro und seiner NPE war es, in einem den angestrebten strukturellen Reformen durch externe Schocks entgegenwirkenden internationalen Kontext die Hyperinflation des Landes zu beenden und den wirtschaftlichen Niedergang Boliviens durch die makroökonomische Stabilisierung der Wirtschaft zu stoppen. Die NPE stellte den Startpunkt für die wirtschaftliche Erholung Boliviens dar und wurde zu Recht als das »Bolivian Miracle« (Gamarra 1994: 106) betitelt. Unter der Regierung Paz Zamora wurde der von der Regierung Paz Estenssoro eingeleitete marktwirtschaftliche Transformationsprozess fortgeführt und konsolidiert. 1992 wurde ein vorsichtiges Privatisierungsprogramm begonnen, das aber aufgrund fehlender politischer Mehrheiten im Kongress und öffentlicher Proteste nur teilweise implementiert werden konnte (Petersen 1996: 55). Vierzig kleinere Staatsbetriebe wurden privatisiert und der Prozess der Überführung des staatlichen Bergbaus sowie der Staatsbanken in private Hände eingeleitet. Präsident Paz Zamora gelang es zudem, die bolivianische Schuldenlast wieder zu reduzieren und die Rückkehr zum wirtschaftlichen Wachstum zu

erreichen (Larraín/Sachs 1998: 154 f.).<sup>54</sup> In Folge der Strukturreformen und der Implementierung der NPE musste in Bolivien einerseits eine neue außenpolitische Integrationspolitik formuliert werden, die mit der neuen Wirtschaftspolitik und Außenöffnung des Landes kompatibel war, andererseits musste das Land sich auf Grund der durch die externen Schocks bedingten Exportverluste als Exportnation neu erfinden (Seoane Flores 2000c: 309). Zinn verschwand als traditionell führender Exportsektor praktisch von der Bildfläche und die Erdgasexporte nach Argentinien waren zum einen durch die gefallen internationalen Energiepreise und zum anderen Argentinien's Ankündigung, seine Gasimporte aus Bolivien mit eigenen Ressourcen zu substituieren, ebenfalls sehr in Mitleidenschaft gezogen worden. Der Schlüssel für das zukünftige Wirtschaftswachstum Boliviens lag in den nicht-traditionellen Exportgütern (Soja, Holz), die seit Mitte der 1980er Jahre einen erheblichen Aufwind erfuhren. In Folge der Strukturanpassung durch die NPE erfuhr die Zusammensetzung der bolivianischen Exportpalette einen deutlichen Wandel. Während 1980 Mineralien, Boliviens traditionelle Exportgüter, noch 61,9 % der Exporte des Landes ausmachten, waren es 2001 nur noch 28,9 %. Hier konnte eine deutliche Reduzierung erreicht werden. Im Bereich der Kohlenwasserstoffe hingegen lässt sich für den Zeitraum 1980-2001 jedoch kaum eine Veränderung erkennen. Sie stiegen von 23,5 % auf 24,2 % und behielten damit ihre Bedeutung. Die deutlichste Veränderung lässt sich aber bei den nicht-traditionellen Exporten aufzeigen. Machten sie 1980 nur etwas 13,9 % der bolivianischen Exporte aus, waren es 2001 schon 46,9 % (Seoane Flores 2003: 117). 1994 war für die bolivianische Exportwirtschaft ein historisches Jahr: 51,4 % traditionelle Exporte, davon aber nur 41,5 % Mineralienprodukte, dazu 48,6 % nicht-traditionelle Exporte.<sup>55</sup> Erstmals in 400 Jahren überschritten damit in Bolivien die nicht-traditionellen Exporte die Mineralienexporte, die Tradition des Landes, ein Land der Bergbauexporte zu sein, wurde gebrochen (Orías Arredondo 1997: 222 ff.).

#### *IV.2.1.1.4 Strukturelle Defizite der bolivianischen Wirtschaft*

Die bolivianische Wirtschaftsstruktur weist traditionell eine Zahl von spezifischen strukturellen Defiziten auf, die sich negativ auf die Einbindung des Landes in den Weltmarkt auswirken. Zu nennen sind hier zum einen der geringe Industrialisierungsgrad des Landes (der geringste Lateinamerikas), der bislang nicht über die Importsubstituierung einzelner Güter des täglichen Bedarfs hinausgekommen ist, die technologische Rückständigkeit des Produktionsapparates, damit verbunden eine unzureichende Produktivität und zudem eine schlecht ausgebaute physische Infrastruktur sowie Defizite im Erziehungs-, Bildungs- und Ausbildungssektor (Bukes

---

54 Die Wachstumsrate der bolivianischen Wirtschaft konnte von durchschnittlich 1,5 % im Zeitraum 1986-1989 auf vier Prozent in den Jahren 1990 bis 1992 gesteigert werden.

55 Sechs Exportprodukte (Soja, Schmuckstücke, Holz, Zucker, Kastanien und Leder) machten 1994 rund 76 % der nicht-traditionellen Exporte Boliviens aus. Während Bolivien 1985 nur 82 nicht-traditionelle Produkte in nur 35 Länder exportierte, waren es 1994 341 nicht-traditionelle Produkte, die 62 Länder zum Ziel hatten.

2000: 105). Zum anderen besitzt Bolivien eine mangelhafte Exportpalette, bedingt durch eine einseitige Spezialisierung auf den Export von Primärgütern geringen Wertschöpfungsgrad, eine unzureichende Transportinfrastruktur, hohe Transportkosten aufgrund der Binnenlage sowie einen Mangel an qualifizierten Arbeitskräften (Marín Ibáñez 2000: 253). Problematisch gestalten sich zudem der sehr begrenzte Binnenmarkt, die geringe Binnenkaufkraft und offensichtliche Probleme bei der Steigerung und Diversifizierung der Exportpalette (Hayes Michel 1997: 196). Bei der Durchführung industrieller Vorhaben ist Bolivien stark von der Kooperation mit Argentinien, Brasilien sowie den Ländern der CAN abhängig. Aufgrund seiner geographischen Lage als Binnenland ohne souveränen Zugang zum Meer sieht Bolivien sich zudem mit den höchsten Transportkosten der Region konfrontiert (Loza Tellería 2003: 12).

Die bolivianische Ökonomie ist zentripetalen Typs, auf den lokalen Markt ausgerichtet, importorientiert, nur defizitär internationalisiert und des Typs passiver Eingliederung. Seit der Implementierung der NPE hat Bolivien mit einem chronischen Außenhandelsdefizit zu kämpfen, die Außenöffnung der bolivianischen Wirtschaft wurde nicht begleitet von einer internen Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit (Orías Arredondo 1997: 230 f.). Bolivien rangierte 2005 im Global Competitiveness Report des World Economic Forum (2005: xiii) in der Rangliste der wettbewerbsfähigsten Nationen mit dem 98. Rang auf dem weltweit siebtletzten Platz. Bolivien stellte damit hinsichtlich dieses Indikators knapp hinter Honduras (97) und Nicaragua (95) gemeinsam mit Paraguay (100) im lateinamerikanischen Vergleich das Schlusslicht dar. Kurzum, Bolivien weist nach wie vor eine negative und ungünstige Weltmarktspezialisierung auf. Man kann daher problemlos der Einschätzung von Nohlen/Mayorga (1995: 184) folgen, dass sich an der Struktur der Einbindung der bolivianischen Wirtschaft in den Weltmarkt mitsamt seinen Abhängigkeitseffekten seit der Kolonialzeit wenig geändert hat und Bolivien auf der Stufe eines Exporteurs nichterneuerbarer Ressourcen stehen geblieben ist. Durch seine passive, defizitäre, abnehmende, segmentierte, abhängige und verletzte internationale Eingliederung befindet sich die bolivianische Ökonomie in einer zunehmend marginalisierten Position in den internationalen Handelskreisen. Die Wirtschaftsstruktur Boliviens konditioniert entsprechend erheblich die Art und Weise der Eingliederung des Landes in die internationalen Märkte. Boliviens Anteil am Welthandel ist von 0,12 % (1950) auf 0,02 % (1995) zurückgegangen. Machte Boliviens Anteil der Importe der OECD-Länder 1980 noch 0,04 % aus, waren es 1990 nur noch 0,01 %. Hier zeigt sich der deutliche Bedeutungsverlust der traditionellen bolivianischen Exportprodukte auf dem Weltmarkt (Orías Arredondo 1997: 217 ff.). Bolivien befindet sich durch die gleichzeitige Existenz eines hohen Grades wirtschaftlicher Außenöffnung und einem geringen Grad internationaler Wettbewerbsfähigkeit in einer schwierigen wirtschaftlichen Kontradiktion. Bolivien ist, trotz aller Diversifizierungsversuche seiner Wirtschaftsstruktur, nach wie vor aufgrund seiner monostrukturellen und primärgüterlastigen Exportstruktur in hohem Maße abhängig von der internationalen Preisentwicklung und dadurch sehr anfällig für Schwankungen und tief greifende Veränderungen der Weltmärkte. Zudem können viele bolivianische Pro-

dukte häufig weder die Qualitätsanforderungen des internationalen Marktes, noch die einheimischen Bedürfnisse ausreichend befriedigen, was zu mehr Importen führt und die Schere zwischen Export und Import weiter öffnet (Jost 2003: 141 f.). Bolivien hatte während der 1990er Jahre eine negative Außenhandelsbilanz mit jedem seiner Handelspartner. Der Export nichterneuerbarer Rohstoffe stellt bis zum heutigen Tage unverändert eine Konstante der bolivianischen Wirtschaft dar.

#### *IV.2.1.1.5 Die bolivianische Wachstums- und Entwicklungsstrategie*

Der Plan de Todos, der am 6. August 1993 durch den Amtsantritt der Regierung von Präsident Sánchez de Lozada (1993-1997) eingeleitet wurde, war das ambitionierteste Reformprogramm des Landes seit der Rückkehr zur Demokratie. Der Plan de Todos hatte zum Ziel, das wirtschaftliche und soziale Panorama des Landes radikal zu verändern und speziell das Wirtschaftswachstum zu beschleunigen, die Armut zu verringern, das Humankapital zu verbessern und die Partizipation der Bevölkerung voranzutreiben (Jost 2003). Trotz seines innovativen Charakters stellte das Programm zwar nur einen Teil des graduellen und strukturellen Wandels dar, der 1985 unter Paz Estenssoro gestartet worden war, lässt aber eine neue Phase dieses Prozesses erkennen (IRELA 1996: 37). Das Marktwirtschaftsmodell, das im Zuge der stabilitätsorientierten Schocktherapie der Regierung Paz Estenssoro implementiert worden war, sollte eine strukturelle Konsolidierung erfahren. Ein erster Schritt in diese Richtung war, dass die von Präsident Paz Zamora begonnene Privatisierung von Staatsunternehmen von der Regierung Sánchez de Lozada durch das Prinzip der Kapitalisierung massiv vorangetrieben wurde und auch die Schlüsselindustrien erfasste (Petersen 1996: 52 ff.). Die Konsequenz, mit der die Reformpolitiken der Regierung Sánchez de Lozada durchgesetzt wurden, brachte Bolivien Mitte der 1990er Jahre den Ruf ein, ein Traumland der Reformen zu sein. Ein Ergebnis der NPE ist es, dass Bolivien, was seinen Außenzollsatz und die nicht-tarifären Handelshemmnisse betrifft, seit 1985 eine der weltweit offensten Ökonomien ist. Entsprechend dem Index of Economic Freedom der Heritage Foundation (2005) lag Bolivien 2005 mit dem 49. Rang der offensten Wirtschaften der Welt zwar hinter Chile (11), El Salvador (24) und Uruguay (43), aber weit vor den übrigen Mercosur- und besonders Andenländern und zählt damit zu den Top 5 der offensten Ökonomien Lateinamerikas.<sup>56</sup> Die Regierung Sánchez de Lozada vertrat die Position, dass die mangelhafte Wettbewerbsfähigkeit Boliviens nicht zuletzt daran lag, dass Ungeschütztheit für sich allein noch keinen strukturellen Produktivitätsvorsprung gewährleistet. Zu den Reformen der Regierung Sánchez de Lozadas, der nach der NPE so genannten »Reformpolitik der zweiten Generation« (Petersen 1996: 52) gehörte daher die neue Qualität der Infrastruktur- und Integrationspolitik, die sich aus der strategischen Umwertung der bislang als eher nachteilig geltenden geographischen Situation Boliviens ableitete: Die stets als abgelegen und desintegriert empfundene Binnenposition des Landes zwischen den entweder zum Atlantik oder

---

56 Die übrigen Anden- und Mercosur-Länder lagen 2005 auf folgenden Rängen: Peru (56), Kolumbien (88), Brasilien (90), Paraguay (111), Argentinien und Ecuador (114) und Venezuela (146).

Pazifik hin orientierten, stärkeren Nachbarländern wurde durch den Präsidenten in ein großes Potential umgedeutet, in die Möglichkeit, transkontinentaler Umschlagplatz und (Energie-)Knotenpunkt in Südamerika zu werden. Während die bolivianischen Regierungen sich bisher darauf konzentriert hatte, den einen oder anderen Anschluss an ein Nachbarland beziehungsweise Zugang zum Meer zu erschließen und zu konsolidieren, wurden mit dem Plan de Todos übergreifende Durchgangsverbindungen (interozeanische Korridore) zwischen Peru, Brasilien, Chile, Paraguay und Argentinien projektiert und ausgebaut, die zugleich die völlig unzureichenden internen Verkehrswege Boliviens ergänzen und sie in größere Netzwerke integrieren sollten (Saavedra Weise 1996; Gómez-García 1997). »Rompiendo fronteras« (Petersen 1996: 60) stellte den Grundtenor für diese Variante der wirtschaftlichen Reformpolitik dar. Die Modernisierung, der Ausbau und die Vernetzung des bolivianischen Eisenbahn- und Flugverkehrs, eine Verbesserung des inländischen Kommunikationssystems, sowie das schon seit langem in Planung befindliche Vorhaben massiver Erdgasexporte nach Brasilien sowie Chile und Paraguay stellten feste Bestandteile der Infrastruktur- und Integrationsstrategie der Regierung Sánchez de Lozada dar. Im bolivianischen Außenministerium war man sich unter Rückgriff auf die Doctrina Ostria bewusst geworden, dass die außenpolitische Integrationspolitik des Landes fundamentale Bedeutung für die Integration des Landes in die dynamische Weltwirtschaft hat. Folglich erhielt damit die (sub-)regionale Integrationspolitik in ihrer Wertigkeit den dritten Platz auf der außenpolitischen Prioritätenliste der Regierung Sánchez de Lozada, nach der Frage des Zuganges zum Pazifik und der Bekämpfung des Drogenanbaus (Torres Armas 2000b: 317).

*»Die Intention der [bolivianischen] Integrationspolitik war es bilaterale, subregionale und regionale Verträge voranzutreiben, um ein adäquates Niveau internationales Wettbewerbsfähigkeit, sowie eine Erweiterung des eigenen Marktes zu erreichen, um so die strukturelle Fragilität des Landes zu überwinden« (Seoane Flores 1995: 81).*

Präsident Sánchez de Lozada maß dabei der physischen Integration in Form der Etablierung interozeanischer Export- und Transportkorridore eine große Bedeutung bei. Den physischen Integrationsprojekten mit den Nachbarländern wurde eine Schlüsselstellung für die zukünftige internationale Eingliederung Boliviens zugeschrieben. Sie sollten Boliviens Bedingungen der Kommunikation mit der Welt verbessern. Präsident Sánchez de Lozada war bestrebt Bolivien zum transport- und exportwirtschaftliches Transitland zwischen den Ozeanen zu machen (Ruibal Handabaka 2005). In der Regierung Sánchez de Lozada war man sich darüber einig, dass durch das Vorantreiben der physischen Integration mit den Nachbarländern die wirtschaftliche Öffnung Boliviens konsolidiert und die Expansion und Diversifizierung der Exporte vereinfacht würde, was wiederum zur kompetitiven Eingliederung der bolivianischen Ökonomie in die Weltwirtschaft beitragen würde (Orías Arredondo/ Seoane Flores et al. 2001: 244).

Bolivien hat neben den Ländern des Andenpaktes/der CAN traditionell sehr enge wirtschaftliche Beziehungen mit Argentinien und Brasilien. Seit den 1980er Jahren haben die Länder des 1991 gegründeten Mercosur einen kontinuierlichen wirtschaftlichen Bedeutungszuwachs für Bolivien erfahren. Für die wirtschaftliche Verflechtung und den Außenhandel Boliviens sind die Ökonomien Brasiliens und

Argentinien von qualitativ höherer Relevanz als die der Länder des andinen Integrationsprozess. Boliviens Exporte in die Andenregion bestehen nach wie vor vor allem aus unverarbeiteten und gering verarbeiteten Produkten agrarischen Ursprungs. Sie enthalten keine Produkte höheren Wertschöpfungsgrades und bestehen vornehmlich aus einer Produktgruppe (Soja und Sojaderivate, sowie andere pflanzliche Öle und Fette). Für Bolivien sind die Andenländer wirtschaftlich in erster Linie wichtig im Hinblick auf Nahrungsmittelexporte. Sie waren aber nie ein wichtiger Lieferant von Importgütern (Minkner-Bünjer 2004a: 241 f.). Die wirtschaftliche Bedeutung der Mercosur-Länder für Bolivien liegt hingegen vor allem in der potentiellen Erweiterung der Manufaktur- und Gasexporte nach Argentinien und Brasilien, den Möglichkeiten zur industriellen Spezialisierung sowie dem Ausbruch aus dem für Bolivien aufgrund seiner wenig komplementären Exportpalette bestehenden exportwirtschaftlichen Konkurrenzverhältnisses mit den übrigen Andenländern und den daraus resultierenden wettbewerbsbedingten begrenzten Exportmöglichkeiten in die CAN (Hayes Michel 1997: 185).

Nachdem Bolivien aufgrund seiner Mitgliedschaft im Andenpakt nicht eingeladen worden war, dem Gründungsvertrag des Mercosur beizutreten, entbrannte in der Regierung Sánchez de Lozada eine heiße Diskussion über die Frage, ob das Land bilateral einen Vertrag, und wenn, welchen Typ von Vertrag, mit dem Mercosur aushandeln sollte (Seoane Flores 2000a: 275; Irigoyen Hinojosa 1994). Da aber eine Aufgabe der Mitgliedschaft im Andenpakt von bolivianischen Wirtschaftsexperten nicht als ratsam angesehen wurde und eine gleichzeitige Mitgliedschaft in Andenpakt und Mercosur sowohl durch den Acuerdo de Cartagena als auch den Tratado de Asunción ausgeschlossen wurde, verfolgte die Regierung Sánchez de Lozada die Strategie der wirtschaftlichen Assoziation mit dem Mercosur (Jost 2003: 136). Durch den ACE mit dem Mercosur konnte Bolivien sich via Freihandelszone an den wichtigsten Wirtschaftsraum Lateinamerikas angliedern. Die von Präsident Sánchez de Lozada forcierte, direkte wie indirekte, auf die Kräftigung der Exportkapazität des Landes angelegte außenpolitische Integrationsstrategie fand somit zum 1. Januar 1997 mit dem ACE Boliviens mit dem Mercosur eine absatzorientierte Ergänzung (Petersen 1996: 60). Von dem ACE mit dem Mercosur erhoffte sich die Regierung Sánchez de Lozada dynamische Effekte im Bereich der Entwicklung des intraindustriellen Handels, eine Steigerung und Diversifizierung der Exporte, eine Ausweitung der ausländischen Direktinvestitionen und des Technologietransfers, eine Integration des Wege-, Straßen- und Schienennetzes und damit verbunden eine Verbesserung der Verbindung zu Wasser und Land zu den Mercosur-Ländern sowie ein Vorantreiben der energietechnischen Integration. Der ACE sollte zudem dazu beitragen, die chronisch defizitäre Handelsbilanz des Landes auszugleichen (Ministerio de Desarrollo Económico de Bolivia 1998: 13). Der ACE mit dem Mercosur wurde von der Regierung Sánchez de Lozada in erster Linie als ein außenwirtschaftliches Instrument zur Dynamisierung des Handels verstanden (Rico Fontaura/Finot 1994: 171). Der Mercosur bot Bolivien aber zudem ein internationales Prestige, ein Image, eine strategische Perspektive, die die CAN nicht bieten konnte. Die Relevanz des Mercosur auf internationaler Ebene sollte,

so das Kalkül der bolivianischen Regierung, einen qualitativen Wandel im Profil der internationalen Eingliederung der bolivianischen Wirtschaft mit sich bringen (Seoane Flores 1995a: 183).

Auf der einen Seite sind seit der Unterzeichnung des ACE die nicht-traditionellen Exporte Boliviens in den Mercosur angestiegen. Eine wichtige Bedeutung des Mercosur für Bolivien liegt somit in seiner Funktion als neuer Absatzmarkt für diese Produkte. Auf der anderen Seite ist aber die chronisch defizitäre Außenhandelsbilanz Boliviens mit dem Mercosur seit der Assoziation weiter angestiegen. Diese war aber schon vor der Unterzeichnung des ACE negativ, daher darf man bei der Bewertung des Vertrages nicht nur wirtschaftliche Kriterien zu Grunde legen. Die unterschiedliche wirtschaftliche Bedeutung von CAN und Mercosur für Bolivien spiegelt sich sehr gut in der Verteilung des Außenhandels des Landes wieder: Die CAN ist traditionell der wichtigste Exportmarkt, der Mercosur hingegen der wichtigste Importmarkt Boliviens (IRELA 1996: 158). In den Mercosur exportiert Bolivien Agrarprodukte sowie Erdgas und importiert weiterverarbeitete Industrieprodukte wie Maschinen, Elektroprodukte, Fahrzeuge, und chemische Erzeugnisse. Im Bereich der traditionellen Exportprodukte besteht eine deutliche Komplementarität zwischen Bolivien und dem Mercosur, während im Bereich der nicht-traditionellen Exportprodukte ein ausgeprägtes Konkurrenzverhältnis besteht (Carreón 1997: 6). Boliviens nicht-traditionellen Exportprodukte werden in erster Linie von Peru aufgenommen. Entsprechend verlor der Andenpakt mit dem Ausstieg Perus für Bolivien erheblich an wirtschaftlicher Bedeutung (Fontaura/Finot 1994: 135 ff.). Generell gesehen hat seit Beginn der 1990er Jahre die Bedeutung der CAN als Markt für bolivianische Exporte erheblich zugenommen, während der Mercosur (primär Importe, daher großes Handelsdefizit) in seiner Bedeutung abgenommen hat. Beim Abschluss des ACE mit dem Mercosur stand für Bolivien daher weniger der konkrete Handel als vielmehr die zukünftigen Perspektiven besonders im Bereich des Exports von Erdgas im Vordergrund.

#### *IV.2.1.1.6 Die Epoche des Gas – Bolivien als Energievertriebsknotenpunkt Südamerikas*

Das strategische Interesse Boliviens an seinen Nachbarländern, besonders dem Mercosur, ist seit der ersten Regierung Sánchez de Lozada in wirtschaftlicher Hinsicht eng verbunden mit den Möglichkeiten zur Neuorientierung der Exportstruktur und des zukünftigen Entwicklungsmodells als Zentrum des Gas- und Energieexports Südamerikas (Grebe 2002: 160). Als Bolivien in den Andenpakt eintrat, bestanden seine Exporte fast ausschließlich aus Mineralien. Diese Monoexportstruktur wurde erst in den 1970er Jahren mit der Intensivierung des Exportes von Erdgas nach Argentinien, Chile und Brasilien diversifiziert. Am 1. Mai 1972 wurde eine Gaspipeline zwischen Santa Cruz/Bolivien und Yacuiba/Argentinien in Betrieb genommen, die den Ausgangspunkt für bolivianische Gasexporte ins Nachbarland darstellte. Der Vertrag lief 1999 nach 27 Jahren Laufzeit aus (Seoane Flores 2003: 116). Nachdem schon 1974 ein erster bilateraler Vertrag zwischen Bolivien und Brasilien über den

Gasexport nach Brasilien unterzeichnet worden war, gelang es erst der Regierung Sánchez de Lozada am 5. September 1996 mit Brasilien einen Vertrag über den Bau einer Pipeline nach Brasilien zu unterzeichnen (Torres Armas 2000b: 315 ff.). Anfang 1999 wurde die Gaspipeline zwischen Santa Cruz/Bolivien und São Paulo/Brasilien eingeweiht. Das Gasgeschäft mit Brasilien stellte aus der Sicht der bolivianischen Regierung den ersten Schritt auf dem Weg Boliviens dar, zum Energievertriebszentrum und Energietransportknotenpunkt Südamerikas aufzusteigen. Durch den massiven Export von Erdgas soll aus dem einstigen Land der Minenexporte ein »país gasífero« (Toranzo Roca 2002: 178) werden. Die Zukunft Boliviens als Energievertriebsknotenpunkt Südamerikas basiert primär auf den bestehenden Gasexporten nach Brasilien und Argentinien sowie dem (in Bolivien sehr umstrittenen) Export nach Nord-Chile sowie dem Export von Flüssiggas nach Mexiko und Kalifornien. Zudem ist der Export von thermoelektrischer und hydroelektrischer Energie nach Brasilien geplant. Für das durch das Konsortium Proyecto Pacific LNG geplante Projekt des Exports von Flüssiggas nach Übersee müsste in einem peruanischen (Puerto Ilo) beziehungsweise chilenischen (Mejillones) Pazifikhafen eine Gasverflüssigungsanlage gebaut werden oder aber der Export müsste über einen souveränen bolivianischen Zugang zum Pazifik erfolgen, der aber von in näherer Zukunft nicht zu erwartenden territorialen Zugeständnissen Chiles abhängig wäre (Husar/Maihold 2005: 131 ff.). Da aber in Bolivien bislang noch keine endgültige Regelung gefunden worden ist, wie die nationalen Gasreserven des Landes kontrolliert und bewirtschaftet werden sollen, ist das Projekt bisher nicht konkretisiert worden.<sup>57</sup> Der unter der zweiten Regierung Sánchez de Lozada (2001-2003) über dieses Thema im Land entflammte *Guerra del Gas* hat bisher zum Rücktritt zweier Präsidenten beigetragen.<sup>58</sup> Dennoch haben die bolivianischen Gasreserven sich zum einen zum Motor der Wachstums- und Entwicklungsstrategie des Landes und zum anderen zur strategischen Ressource der bolivianischen Außenpolitik, besonders im Hinblick auf die Forderung gegenüber Chile nach einem souveränen Zugang zum Pazifik, entwickelt. 2001 brachte der damalige bolivianische Präsident Quiroga die außenpolitische und strategische Relevanz des Gases für Bolivien wie folgt zum Ausdruck:

»Das Gas wird unser bester Botschafter, Außenminister und unser bester Repräsentant im 21. Jahrhundert sein« (zitiert nach Orías Arredondo 2002b: 152).

War das 20. Jahrhundert für Bolivien das Jahrhundert des Pazifiks, so soll nach Auffassung der bolivianischen Regierungen seit Präsident Sánchez de Lozada, das

---

57 Am 01. Mai 2006 wurde durch den Ende 2005 neu ins Amt gewählten bolivianischen Präsidenten Evo Morales per Dekret (Decreto Supremo N° 28701) die Nationalisierung der Gas- sowie Erdölressourcen des Landes verkündet. Die bis dato gültigen Verträge mit den rund zwanzig im Sektor tätigen internationalen Firmen wurden damit einseitig vom bolivianischen Staat aufgehoben. In dem Dekret wurde festgelegt, dass alle Unternehmen ihre bisherigen Verträge innerhalb von 180 Tagen neu verhandeln oder das Land verlassen müssten. Ziel des Dekrets ist, dass der bolivianische Staat Mehrheitsaktionär an allen Unternehmen wird. Siehe dazu: Zuleta 2002; Quiroga 2006: 95 ff.; Husar 2006.

58 Zum *Guerra del Gas* siehe: Suárez 2003; Garcia Lineara/Prada Alcoreza/Tapia Mealla 2004.

21. Jahrhundert das des Atlantiks werden: Die bolivianische Wirtschaft, die traditionell auf den Bergbau und in Richtung Pazifik orientiert war, wurde in Folge des Verfalls des Bergbaus neu in Richtung Atlantik ausgerichtet und auf den Gasexport konzentriert. Der Rohstoff Gas beeinflusst in erheblichem Maße die wirtschaftliche Verbindung zum Mercosur und besonders zu Brasilien. In wachstums- und entwicklungstechnischer Hinsicht wurde in Bolivien die Ära des Gases eingeleitet (Torres Armas 2000b: 339). Die drei Säulen der außenwirtschaftlichen Integrationspolitik Boliviens seit Beginn der 1990er Jahre sind erstens die energietechnische Integration mit den Ländern des Cono Sur (Pipelines, Erzeugung und Vertrieb von Strom und Gas), zweitens die Schaffung von interozeanischen Transport- und Exportkorridoren, die durch bolivianisches Territorium führen, und drittens die Konsolidierung eines integrierten südamerikanischen Marktes, der durch die Konvergenz der Integrationsmechanismen CAN und Mercosur zu Stande kommen soll, wobei die Regierungen des Landes Bolivien dabei aufgrund seiner geographischen Lage zwischen den Blöcken eine Vorreiter- und Schlüsselfunktion zuschreiben (Seoane Flores 2000b: 230 ff.). Aus dem geopolitischen und außenpolitischen Leitziel Alberto Ostrias der 1930er Jahre, Bolivien aus seiner territorialen Isolation zu befreien, ist durch die Regierung Sánchez de Lozada das außenwirtschaftliche Leitziel Boliviens für das 21. Jahrhundert abgeleitet worden, Bolivien aus der Marginalität und der internationalen ökonomischen Isolation zu befreien. Erreicht werden soll dieses Ziel primär dadurch, dass das Land zum Zentrum der wirtschaftlichen, physischen und energietechnischen Integration Südamerikas aufsteigt.

#### *IV.2.1.1.7 Boliviens Außenwirtschaftsbeziehungen zu den USA*

Einerseits entwickelte sich seit Ende der 1970er Jahre, als das Interesse der USA an Maßnahmen zur Drogenkontrolle im Ausland wuchs und zeitgleich die bolivianische Koka- und Kokainproduktion expandierte, das Thema der Drogenkontrolle zum Dreh- und Angelpunkt der auswärtigen Beziehungen zwischen den beiden Ländern (Birle 1996: 21). Andererseits ging die Liberalisierung und Weltmarktöffnung Boliviens seit 1985 einher mit dem Bestreben, die Beziehung zur Hegemonialmacht im Norden möglichst konfliktfrei zu gestalten. Seit der Einführung der NPE hat Bolivien mit einem chronischen Außenhandelsbilanzdefizit zu kämpfen, das auch im Falle der USA stets negativ war. Bolivien ist bislang nur aufgrund hoher Zuwendungen ausländischer Geber im Rahmen wirtschaftlicher und finanzieller Zusammenarbeit in der Lage gewesen, sein Handelsbilanzdefizit gegen zu finanzieren. Nicht zuletzt aus diesem Grund ist Bolivien extrem abhängig von finanzieller Unterstützung durch das Ausland. Wichtigster bilateraler Geldgeber Boliviens sind traditionell die USA (Birle 2001: 346 ff.). Die Initiative Enterprise for the Americas der Regierung Bush Senior wurde in Bolivien durch die Regierung Paz Zamora mit großem Interesse und hohen Erwartungen aufgenommen, zum einen in der Erwartung, den Zugang zum US-amerikanischen Markt verbessern zu können und zum anderen in der Hoffnung, sich in der bilateralen Agenda von dem Stigma des Koka- und Drogenlieferanten befreien zu können. Im Mai 1990, zwei

Monate bevor Präsident Bush seine Initiative öffentlich lancierte, unterzeichneten die USA und Bolivien einen wirtschaftlichen Rahmenvertrag und richteten einen Bilateral Council for Trade and Investment zwischen beiden Ländern ein. Dies sollte zum einen den US-amerikanischen Privatsektor zu Investitionen in Bolivien animieren und zum anderen bolivianische Exporte in die USA fördern. Bolivien war damit das erste Land in Lateinamerika, das einen wirtschaftlichen Rahmenvertrag mit den USA unterzeichnete, und dieses sogar noch vor der Lancierung der Initiative Enterprise for the Americas (Gamarra 1994: 114).

Die USA sind traditionell zwar der größte und wichtigste ausländische Direktinvestor in Bolivien, der bolivianische Außenhandel konzentriert sich in erster Linie aber auf die Länder der ALADI und erst in zweiter Linie in Richtung der USA/NAFTA und der EU-15. Seitens Boliviens besteht somit nicht wie bei vielen anderen lateinamerikanischen Ländern eine einseitige Exportausrichtung und Abhängigkeit vom US-amerikanischen Markt. Der US-Markt ist als Exportmarkt für Bolivien eher in qualitativer als in quantitativer Hinsicht bedeutsam. 2002 bestanden 53,8 % der bolivianischen Exporte in die NAFTA aus Manufakturwaren, gefolgt von Mineralien (26,4 %) und landwirtschaftlichen Gütern (18,4 %). Kein anderes Exportland Boliviens nimmt einen auch nur annähernd so hohen Anteil an Manufakturwaren auf wie die USA. Seit 1974 kommt Bolivien, wie auch die übrigen Andenländer, in den Genuss des so genannten Sistema General de Preferencias (SGP) der USA. Durch das SGP räumen die USA den begünstigten Ländern jeweils einseitige, nicht reziprok zu erwidern, Zollvergünstigungen ein. 1991 wurden den Andenländern durch den Andean Trade Preference Act (ATPA) der USA zudem weitere unilaterale Zollvergünstigungen eingeräumt, die ihre Gültigkeit bis Dezember 2001 behielten. Kurz bevor diese ausliefen, gelang es Bolivien in seiner Funktion als Präsident pro Tempore der CAN, die USA von einer Verlängerung und Erweiterung des ATPA für die Andenländer zu überzeugen. Der US-Kongress verabschiedete daraufhin den Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act (ATPDEA), der die Zollvergünstigungen für die Länder der CAN (ohne Venezuela) zum einen erweiterte und zum anderen bis Ende Dezember 2006 verlängerte. Neben der zeitlichen Begrenzung der Zollvergünstigungen auf fünf Jahre musste jedes teilnehmende Land sich aber verpflichten, an den ALCA-Verhandlungen teilzunehmen. 2003 konnte Bolivien durch das SGP und den ATPDEA 82,1 % seiner Exporte zollfrei in die USA einführen (Loza Tellería 2003: 36 ff.).

Aufbauend auf die durch ATPDEA verlängerten und erweiterten Präferenzen schlug der Generalsekretär der CAN den USA am 8. November 2002 vor, einen Rahmenvertrag über ein TLC zwischen den USA und der CAN zu schließen. Die Administration Bush kam dem Wunsch der Andenländer sofort entgegen und kündigte am 18. November 2002 an, Verhandlungen mit den CAN-Ländern aufzunehmen, wobei Venezuela aufgrund politischer Vorbehalte gegen die Regierung Chavez seitens der US-Regierung schon vor Beginn der Verhandlungen ganz von diesen ausgeschlossen wurde. Am 1. Mai 2004 fand die erste Verhandlungsrunde statt, allerdings nur unter Beteiligung von Peru, Ecuador und Kolumbien. Bolivien wurde von US-amerikanischer Seite nur ein Beobachterstatus zugebilligt (Minkner-Bünjer 2004a: 247). Die Ursachen hierfür lagen in der politischen und sozialen Instabilität

und Unsicherheit des Landes und dem Faktum begründet, dass Bolivien zu Beginn der Verhandlungen nicht über ein Kohlenwasserstoffgesetz (Ley de Hidrocarburos) verfügte, das in dem Maße bestehende Verträge schützte und die Rechtssicherheit ausländische Direktinvestitionen sicherte, dass es aus US-amerikanischer Sicht kompatibel mit den Inhalten des angestrebten TLC war. Während die bolivianische Regierung von Beginn an bereit war, an den Verhandlungen mit den USA über den TLC teilzunehmen, war man auf Seiten der USA der Meinung, dass Bolivien noch nicht in gleichem Maße wie die andinen Partnerländer hierfür vorbereitet sei (UDAPEX 2004k: 4; UDAPEX 2004c: 5).

Bolivien ist es bislang nicht gelungen, die Zollvergünstigungen, die die USA dem Land durch das SGP und den ATPDEA unilateral gewähren, voll auszuschöpfen, was das bestehende Handelsdefizit dauerhafter macht. Entsprechend der Einschätzung von Loza Tellería (2003: 65) wäre durch die Verwirklichung der ALCA trotz handelschaffender Effekte für Bolivien keine gravierende positive Veränderung in der Handelsbilanz zu erwarten gewesen. Es wäre vielmehr zu erwarten gewesen, dass sich durch eine weitere Öffnung des bolivianischen Marktes für US-amerikanische Exporte das Handelsdefizit mit den USA noch weiter verschlechtert hätte. Für Bolivien stellt sich jedoch das Problem, dass die Vergünstigungen durch ATPDEA Ende 2006 endgültig ausgelaufen sind. Wenn es Bolivien nicht recht bald gelingt sollte, den bislang bestehenden privilegierten Zugang zum US-Markt durch einen TLC auch weiterhin zu sichern, verliert es einen erheblichen Wettbewerbsvorsprung und viele bolivianische Produkte, besonders Soja, dürften auf dem US-Markt nicht mehr ausreichend wettbewerbsfähig sein (UDAPEX/KAS 2004b: 31). Da in der Energieversorgung Nordamerikas Erdgas eine bedeutende Rolle spielt und besonders Kalifornien seit Jahren unter einem massiven Energiedefizit leidet, birgt der Export von Flüssiggas in die USA für Bolivien ein enormes außenwirtschaftliches Potential, das bislang aber nicht genutzt wird. Neben Erdgas dürften nach Einschätzung von Torres Armas (2002a: 152) noch Textilien die zukünftigen Schlüsselexportprodukte Boliviens für den US-amerikanischen Markt darstellen.

## *IV.2.1.2 Brasilien*

### *IV.2.1.2.1 Die Phasen des wirtschaftlichen Transformationsprozesses in Brasilien*

Der brasilianische Industrialisierungsprozess lässt sich nach Meyer-Stamer (1994: 304) grob in drei Phasen einteilen: Einen vorwiegend spontanen Industrialisierungsprozess bis 1929, die Phase der ISI von 1930-1990 in Folge der Weltwirtschaftskrise und der Übergang zur Weltmarktorientierung seit 1990. Im Folgenden soll der Schwerpunkt der Darstellung auf den Übergang von der binnenorientierten ISI und dem staatszentrierten dirigistischen Entwicklungsmodell zur neoliberal geprägten Marktwirtschaft und dem von Brasilien seit 1990 eingeschlagenen Weg der selektiven Weltmarktintegration gelegt werden.<sup>59</sup> In Brasilien begann der marktwirtschaftliche

---

<sup>59</sup> Eine gute Darstellung der Entwicklung des brasilianischen Entwicklungs- und Wachstumsmodells vor dem Beginn des marktwirtschaftlichen Transformationsprozesses 1990 findet

Transformationsprozess nach einer, in der Folge der 1982 einsetzenden Verschuldungskrise, Phase misslungener wirtschaftlicher Restrukturierungsversuchen der Regierung Sarney mit dem Amtsantritt von Präsident Collor de Mello 1990.<sup>60</sup> Der von Collor de Mello eingeschlagene Weg der neoliberalen Strukturanpassung, der einherging mit der Außenöffnung und selektiven Weltmarktintegration der brasilianischen Ökonomie, wurde nach seinem frühzeitigem Rücktritt nach nur zwei Jahren Amtszeit von seinem Nachfolger Itamar Franco (1992-1994) fortgeführt. Beide Regierungen hatten mit erheblichen makroökonomischen Instabilitäten zu kämpfen, die sie trotz zahlreicher heterodoxer Stabilisierungsversuche nicht in den Griff bekamen. Weitreichende Importliberalisierung und Privatisierungsmaßnahmen koexistierten mit gescheiterten Versuchen der Haushaltskonsolidierung sowie einer ausgeprägten Stagflationskrise (Barrios/Röder 2000: 50). Die Phase der wirtschaftlichen Reformpolitik der Regierungen Collor de Mello und Franco lässt sich als »Strukturanpassung ohne Stabilisierung« (Meyer-Stamer 1995) bezeichnen. Erst durch den im März 1994 von Präsident Francos Finanzminister Fernando Henrique Cardoso implementierten Plano Real und der darauf folgenden Präsidentschaft Cardosos (1995-1998) begann in Brasilien eine Phase der makroökonomischen Stabilisierung. Während der ersten Amtszeit Präsident Cardosos gelang durch das ambitionierte Reformprogramm des Plano Real die makroökonomische Stabilisierung Brasiliens, die von einer Reihe struktureller Reformen begleitet wurde. In der zweiten Amtszeit Cardosos (1999-2002) erfuhr der Stabilisierungskurs in Folge der externen Schocks durch die Asien- und Russlandkrise, die Brasilien 1998 trafen, sowie durch die daraus resultierende Abwertung der Landeswährung Real im Januar 1999 und die Argentinienkrise Ende 2001 diverse herbe Rückschläge (Barrios 2002b: 132 f.). Präsident Lula da Silva behielt nach seinem Amtsantritt im März 2003 die makroökonomische Stabilitätspolitik der Regierung Cardoso bei, wobei er aber versucht, wenn bisher auch wenig erfolgreich, die herben ökonomischen und sozialen Kosten des Stabilisierungskurses sozial abzufedern (Radermacher 2003).

#### *IV.2.1.2.2 Krise und Erschöpfung der ISI*

Von 1930 bis 1990 verfolgte Brasilien eine Wirtschaftspolitik der ISI, wobei der Staat die Rolle als Entwicklungsmotor übernahm. Während der vielen Dekaden der ISI wurde der brasilianische Binnenmarkt durch hohe Zölle und nichttarifäre Handelshemmnisse gegenüber der ausländischen Konkurrenz weitgehend abgeschottet. In diesem abgeschlossenen Binnenmarkt wurde durch den Staat die Entwicklung der existierenden Leichtindustrie genauso stimuliert wie die Anfänge der Schwerindustrie (Meyer-Stamer 1994: 305). Die staatliche Industrialisierungspolitik förderte durch den geschlossenen Binnenmarkt aber auch das Entstehen oligopolistischer und monopolistischer Marktstrukturen, die zu erheblichen intersektoralen Preisverzerrungen

---

sich bei: Cardoso/Fishlow 1990; Barros de Castro 1994; Sangmeister 1984; Mathieu 1990; Sangmeister 1988; Sangmeister 1995a; Cervo 1998.

60 Zur Außen- und Wirtschaftspolitik von Präsident Collor de Mello siehe: Schneider 1996; Nogueira Baptista Jr. 1993; Cruz Junior/Cavalcante/Pedone 1993.

fürten, die zwar den binnenmarktorientierten Produzenten zu Gute kamen, aber zugleich die Exportchancen der nationalen Anbieter verschlechterten (Sangmeister 1994c: 273). Das Modell der ISI führte auf der einen Seite zu einem eindrucksvollen quantitativen Wachstum der Industrie, trug auf der anderen Seite jedoch nur partiell zum Entstehen von international wettbewerbsfähigen Unternehmen bei. Das Niveau der Industriegüterexporte blieb daher gering und der Industrialisierungsprozess von Primärgütern (vor allem Kaffee) abhängig. Anders als etwa in Südkorea entstanden in Brasilien bis Ende der 1970er Jahre nur wenige international wettbewerbsfähige Unternehmen, die aus eigener Kraft, sprich ohne massive staatliche Subventionen, ein rasches Exportwachstum bewerkstelligen konnten und dadurch die Verschuldungssituation, die sich gegen Ende des Jahrzehnts immer mehr zuspitzte, hätten entschärfen und das Loch in der Handelsbilanz hätten schließen können (Meyer-Stamer 1995: 186).

Dass das brasilianische Entwicklungsmodell der ISI ausgerechnet gegen Ende der 1980er Jahre an seine Grenzen stieß, hing in erster Linie mit dem faktischen Bankrott des Staates zusammen (Meyer-Stamer 1994: 305 ff.). Mit dem seit 1964 konsequent praktizierten Entwicklungsstil außenfinanzierter, nachholender Industrialisierung hatte in Brasilien ein Zyklus permanenter Nettokreditaufnahme im Ausland eingesetzt, der schließlich in der Verschuldungskrise der 1980er Jahre mündete (Sangmeister 1995a: 255). Im Verlaufe der schweren Turbulenzen, mit denen die lateinamerikanischen Volkswirtschaften durch die Ölpreiskrise von 1979 und dem offenen Ausbruch der Verschuldungskrise 1982 zu kämpfen hatten, sank das brasilianische Pro-Kopf-Einkommen zeitweilig unter das Niveau, das in der zweiten Hälfte der 1970er Jahre bereits erreicht worden war (Sangmeister 1994c: 265). Zu Beginn der 1980er Jahre geriet das brasilianische Entwicklungsmodell in eine umfassende Krise, die die Grenzen seiner Viabilität deutlich werden ließ. Die Verschuldungskrise machte den überfälligen Strukturwandel augenscheinlich und signalisierte das Ende des Verschuldungswachstums (Barrios 1999a: 334). Die 1980er Jahre waren in Brasilien von einer andauernden wirtschaftlichen Strukturkrise geprägt und leiteten das Ende der staatlich initiierten und extern finanzierten Industrialisierungsstrategie des Landes ein (Sangmeister 1994d: 323). Die Krise der ISI wurde in Brasilien lange Zeit aber nicht als Krise des eigenen Entwicklungsmodells, sondern als exogen verursacht und insofern auch als exogen zu lösen betrachtet. Entsprechend waren die 1980er Jahre in Brasilien keine Phase der Strukturanpassung sondern eine Phase des Krisenmanagements und der Stop-and-go-Politiken. Orthodoxe Stabilisierungsversuche wechselten sich mit heterodoxen Schocks ab, Verhandlungen mit dem IWF mit Phasen des Moratoriums des Schuldendienstes. Es gab in Brasilien während der 1980er Jahre acht Stabilisierungsprogramme, vier unterschiedliche Währungen, elf unterschiedliche Indizes zur Inflationsberechnung, fünf Lohn- und Preisstopps, 14 verschiedene Lohnpolitiken, 18 Wechsel in den Umtauschregeln, 54 Modifizierungen bei den Regeln für Preiskontrollen, 21 Vorschläge zur Neuaushandlung der Auslandsschulden und 19 Regierungsdekrete zur fiskalischen Austerität. Die industrielle Entwicklung Brasiliens in den 1980er Jahren stellte keinen Anpassungsprozess an neue internationale Rahmenbedingungen dar, sondern war eine schlichte Fortfüh-

rung tradiertter Verhaltensorientierungen, wobei sich die Wettbewerbsfähigkeit der Industrie nicht verbesserte, sondern eher verschlechterte (Meyer-Stamer 1995: 183, Meyer-Stamer 1994: 306 f.). Trotz aller Krisen besaß Brasilien am Ende des Jahrzehnts weiterhin einen entwickelten Industriemassapparat. Dem Land war es seit Mitte der 1960er Jahre gelungen, zu einem bedeutenden Schwellenland und einzigen Global Trader Lateinamerikas zu avancieren, dessen Industriepotential zu Beginn der 1990er Jahre das größte der Dritten Welt war. Der nachholende Industrialisierungsprozess Brasiliens im 20. Jahrhundert war einer der schnellsten der Weltgeschichte (Barrios/Röder 2000: 49).

Die ökonomische Performance der Regierung Sarney war insgesamt schwach. Vier ökonomische Stabilisierungspläne (Plano Cruzado I und II, Plano Bresser und Plano Verão) heterodoxen Charakters scheiterten und die Monatsinflation näherte sich am Ende seiner Amtszeit 100 %. Der brasilianische Staat war praktisch bankrott (Meyer-Stamer 1995: 185). Sarney und seine Regierungsmannschaft versuchten im Wesentlichen defensiv, das überkommene Industrialisierungsmodell trotz der offensichtlichen integralen Entwicklungskrise des Landes zu retten. Präsident Sarney versuchte den externen Druck in Richtung einer Strukturanpassung, die eine Abkehr vom bisherigen Entwicklungsmodell bedeutet hätte, abzuwehren und stattdessen mittels einer strategischen Modifizierung zentrale Komponenten des hergebrachten Modells aufrecht zu halten. Im Ergebnis verschlechterten sich aber die externen wie internen Bedingungen für die langfristige Fortsetzung der brasilianischen Exportstrategie. Alle wirtschaftlichen Stabilisierungspläne der Regierung Sarney schlugen fehl und führten schließlich in die Hyperinflation (Barrios 1999a: 121 ff.). Wirtschaftspolitisch waren die ersten fünf Jahre der *Nova República* ein Debakel, abgesehen von der Verfassung wurde keine der drängenden politisch-institutionellen und sozioökonomischen Reformen erfolgreich auf den Weg gebracht (Göthner 1991: 31). Erst die Regierung Collor de Mello unternahm 1990 einen entschlossenen makroökonomischen Stabilisierungsversuch und leitete die Wende in der brasilianischen Außenhandelspolitik ein.

#### *IV.2.1.2.3 Beginn der Strukturanpassung und Außenöffnung unter Collor und Franco*

Mit einem BNE von 392 Milliarden US-\$ gehörte Brasilien 1990 zu den zehn größten marktwirtschaftlich orientierten Volkswirtschaften der Welt. Im internationalen Vergleich wurde das Land seit Beginn der 1980er Jahre als Newly Industrialized Country (NIC) klassifiziert. Obwohl zu Beginn der 1990er Jahre alle Volkswirtschaften Afrikas südlich der Sahara zusammen lediglich 40 % des brasilianischen BNE erwirtschafteten, hatte das Image Brasiliens als *Potência Emergente* während der 1980er Jahre deutlich an Glanz verloren. Die Verschuldungskrise hatte es deutlich gemacht, eine tief greifende ökonomische Strukturanpassung war notwendig (Sangmeister 1995a: 240). Mit dem Amtsantritt von Präsident Collor de Mello am 15. März 1990 wurde in Brasilien der marktwirtschaftliche Transformationsprozess eingeleitet, der eine neoliberale Wende in der brasilianischen Außenhandelspolitik mit

sich brachte. Präsident Collor de Mello strebte kurzfristig die makroökonomische Stabilisierung und mittel- bis langfristig eine neoliberale Strukturanpassung der brasilianischen Wirtschaft an, wobei die Bekämpfung der horrenden Inflation, die das Land seit Beginn der 1980er Jahre plagte, das oberste Ziel war. Präsident Collor de Mello zielte mit seiner Politik auf den Übergang zu einem neuen Wachstums- und Entwicklungsmodell ab, das nicht mehr dem Prinzip der ISI folgen sollte, sondern eine wettbewerbsorientierte Eingliederung Brasiliens in die Weltwirtschaft zum Ziel haben sollte. Schwierig gestaltete sich dabei, dass fast sämtliche Strukturreformen, die die Regierung Collor de Mello anstrebte, entweder Verfassungsänderungen oder aber Eingriffe in die entsprechenden Ausführungsgesetze verlangten, für diese im brasilianischen Kongress aber wegen der dafür erforderlichen Mehrheiten hohe Barrieren bestanden (Meyer-Stamer 1995: 183; Boeckh 2003a: 67). Zentrale Elemente der neuen Wirtschaftspolitik waren die makroökonomische Stabilisierung, der Abbau von Importhemmnissen, die Deregulierung der Marktbeziehungen und die Privatisierung von Staatsunternehmen. Zudem wurden Export- und sonstige Subventionen gestrichen, sowie die Außenwirtschaft und die nationalen Kapitalmärkte liberalisiert und marktkonform reguliert. Das von der Regierung entworfene neue Modell der Industriepolitik sollte den Übergang vom geschützten Binnenmarkt zu wettbewerbsfähigen Strukturen graduell in die Wege leiten (Sangmeister 1995a: 272). Für den Zeitraum 1991 bis 1994 wurde ein Stufenplan vorgelegt, nach dem die Außenzölle des Landes schrittweise von 32,2 % (1990) auf einen Durchschnittssatz von 14,2 % (1994) gesenkt werden sollten, um einen graduellen Übergang zum Weltmarkt zu erreichen (Fritsch 1992: 143).<sup>61</sup> Die nationale Industrie sollte sukzessive ausländischer Konkurrenz ausgesetzt werden, eine schockartige Liberalisierung, wie sie in vielen anderen lateinamerikanischen Ländern stattgefunden hatte, lehnte die Regierung Collor de Mello ab (Meyer-Stamer 1995: 207 f.). An die Stelle der binnenmarktorientierten ISI trat das neue Paradigma selektiver, offensiver und exportorientierter Weltmarktintegration, die im Rahmen des Mercosur erfolgte. Wettbewerbsorientierte Integration in die Weltwirtschaft lautete die Devise der neuen Außenhandelspolitik des Landes. Der *Plano Brasil Novo* der Regierung Collor de Mello war das ehrgeizigste makroökonomische Stabilisierungs- und Anpassungsprogramm der brasilianischen Geschichte (Calcagnotto 1991). Parallel zur eingeleiteten graduellen Außenöffnung des Landes gelang es aber weder der Regierung Collor de Mello noch der Nachfolgeregierung Itamar Francos, die horrende

---

61 Brasiliens durchschnittlicher Außenzoll belief sich 1987 auf 57,5 %. Bis Ende 1989 wurde er auf 30,5 % abgesenkt. Ende 1991, zum Zeitpunkt der Gründung des Mercosur, lag er bei 23,6 %. In der Transitionsphase des Mercosur (1991-1994) wurde er weiter abgesenkt und lag zum Zeitpunkt der Errichtung der Zollunion des Mercosur am 1. Januar 1995 bei 12,8 %. In den Jahren 1997 bis 2000 stieg er wieder leicht an und lag jeweils knapp über 14 %. 2002 lag er bei 12,3 %. In Argentinien lag er im Vergleichsjahr 2002 bei 13,2 % und in Chile bei 7 %. Zum 1. Januar 1995 wurde der gemeinsame Außenzoll (CET) der Mercosur eingeführt. Kapitalgüter sollten spätestens bis 2001 einen Außenzolloberwert von 14 % erreicht haben. Für Informatik- und Telekommunikationsprodukte galt, dass der Zollsatz von 16 % bis 2006 erreicht werden sollte. Für bis zu 300 Produkte konnten nationale Ausnahmelisten festgelegt werden, die eine Gültigkeit bis 2001 haben sollten. Siehe dazu: Paiva Abreu 2004: 8 ff.

Inflation (1992: 1149 %; 1993: 2477 %) zu stoppen und die wirtschaftliche Rezession (BNE pro Kopf Veränderung 1990: -6.1 %; 1992: -3.1 %) zu überwinden (Barrios 2002b: 132). Während der Amtszeit von Präsident Collor de Mello wurden in Brasilien weit reichende Importliberalisierungs- und Privatisierungsmaßnahmen eingeleitet, die mit gescheiterten Versuchen der Haushaltskonsolidierung sowie einer ausgeprägten Stagflationskrise koexistierten (Barrios/Röder 2000: 50). Entsprechend wies die brasilianische Ökonomie in der ersten Hälfte der 1990er Jahre weiterhin große makroökonomische Instabilitäten auf. Der Anspruch der Regierung Collor de Mello, mit ihren Reformen die Inflation beseitigen zu können, ohne dass die brasilianische Volkswirtschaft in eine Rezession gerate, hatte sich sehr schnell als Illusion erwiesen. Während Präsident Collor de Mello in seiner Stabilisierungspolitik eindeutig scheiterte, konnte er aber den Beginn der Strukturanpassung in Brasilien als seinen Verdienst verbuchen. Die brasilianische Variante der Strukturanpassung hatte im Vergleich zu den anderen Ländern Lateinamerikas zu Beginn der 1990er Jahre ein gewisses Paradoxon in sich: Sie ging der makroökonomischen Stabilisierung voraus (Meyer-Stamer 1995: 184). Während der Präsidentschaft Francos erfolgten keine weiteren Initiativen mehr in Richtung marktwirtschaftlicher Transformation. Es wurde lediglich die Politik der partiellen Reform fortgesetzt und diese mit einem populistischen Akzent versehen (Barrios 1999a: 358). Zu einer Rückkehr zu den guten alten Tagen des Staatsinterventionismus, der ISI und des Populismus, wie sie Präsident Franco mehrfach beschwor, kam es jedoch nicht. Im Juni 1993 ernannte Präsident Franco F. H. Cardoso zum Finanzminister, der sich daran machte das Land makroökonomisch zu stabilisieren.<sup>62</sup>

#### *IV.2.1.2.4 Strukturreformen und makroökonomische Stabilisierung durch den Plano Real*

Nach der seit 1990 andauernden Phase, in der plötzlich beschleunigte Reformanstrengungen (Importliberalisierung, Privatisierung) mit eher Status-quo-orientierten Politiken (Währungspolitik, Industriepolitik) kombiniert wurden, wurde mit der Implementierung des Plano Real am 8. Dezember 1993 durch Präsident Francos Finanzminister Cardoso in Brasilien eine Transformationspolitik eingeleitet, die versuchte, parallel eine nachhaltige makroökonomische Stabilisierung und eine Strukturreform der brasilianischen Ökonomie durchzusetzen, die ein weltmarktorientiertes Wachstum ermöglichen sollte, wobei die Strategie darauf setzte eine weitgehende Destruktion der vorhandenen industriellen Basis zu umgehen (Barrios/Meyer-Stamer 2000: 39). Der Plano Real sah stufenweise die Einführung einer inflationsfreien, an den US-Dollar gekoppelten Währung, die Sanierung des Staatshaushaltes durch Ausgabenkürzung und die Erhöhung der Haushaltseinnahmen durch eine umfassende Steuerreform vor. Mit der am 1. Juli 1994 in Kraft getretenen Währungsreform, die wie der argentinische Plan Cavallo im Kern ein Konvertibilitätsplan war, der aber die rigide Ankopplung der

---

<sup>62</sup> Die Reformvorstellungen Cardosos in Form von Interviews findet sich bei Pompeu de Toledo 1998.

Landeswährung an den US-Dollar wie in Argentinien fehlte, gelang es Cardoso zunächst als Finanzminister, dann als Präsident, eine umfassende makroökonomische Stabilisierung der brasilianischen Ökonomie einzuleiten, die jedoch nach drei erfolgreichen Jahren einige herbe Rückschläge erlebte. Die in mehreren Etappen durchgeführten Reformen des Plano Real sollten die Fehler der früheren, gescheiterten Stabilisierungsversuche vermeiden. Die Reformen des Plano Real, die auf Außenorientierung, Marktliberalisierung, Deregulierung und Privatisierung zielten, sollten einen Ausweg aus dem wirtschaftlichen und sozialen Dilemma Brasiliens finden (Sangmeister 1995a: 270 f.; Barrios 1999a: 359 ff.) Die Inflation, die vor der Währungsumstellung zum Real im Juni 1994 noch 50 % im Monat betragen hatte, konnte stark gesenkt werden. 1997 wies Brasilien mit einer Preissteigerung von 4,3 % eine der niedrigsten Inflationsraten in Lateinamerika und die niedrigste in Brasilien seit 50 Jahren auf. Nachdem das jährliche Wirtschaftswachstum im Zeitraum 1989-1993 bei nur 0,4 % pro Jahr gelegen hatte, konnte es sich in Folge des Plano Real im Zeitraum 1994-1997 auf 4,2 % pro Jahr gesteigert werden (Hofmeister 2000: 45). Zu den implementierten Strukturreformen des Plano Real gehörten neben der Währungsreform die Privatisierung strategischer Sektoren (Energie- und Ressourcenextraktion) und die Deregulierung der Telekommunikation. Zu den konkreten Erfolgen des Plano Real in Cardosos erster Amtszeit zählten ein Umschuldungsabkommen mit den transnationalen Gläubigern des Landes, die Zählung der Inflation, eine Verringerung der Armut im Land und ein enormer Anstieg der Kapitalzuflüsse. Die Achillesferse der Stabilisierungsbemühungen blieb aber das weiterhin bestehende Budgetdefizit (Barrios/Röder 2000: 50). Der von Präsident Collor de Mello eingeschlagene Kurs wirtschaftlicher Öffnung und die damit verbundene Außenhandelsliberalisierung wurden unter der Regierung Cardoso fortgeführt und vertieft (Calcagnotto 1996). Die durch den Plano Real vorgenommene Fixierung des Wechselkurses des Real auf relativ hohem Niveau brachte auf der einen Seite zwar makroökonomische Stabilität nach innen, gestaltete sich aber auf der anderen Seite für den Außenhandel problematisch. Sie hatte zur Folge, dass die Wettbewerbsfähigkeit der Exporte sich verschlechterte, dass aufgrund der durch die Verbilligung der Importe bedingten, seit November 1994, stetig negativen Handelsbilanz des Landes ein erhebliches Leistungsbilanzdefizit entstand, weiterhin ein steigender Bedarf an ausländischem Kapital bestand und das Land zudem einer großen Anfälligkeit gegenüber internationalen Entwicklungen ausgesetzt wurde (Tedesco Lins 2001: 36). Am 1. Januar 1995 wurde fast zeitgleich mit dem Ausbruch der Mexiko-Krise (Dezember 1994) der gemeinsame Außenzoll des Mercosur etabliert. Die Krise stellte kurzzeitig den Erfolg des makroökonomischen Stabilisierungskurses Brasiliens in Frage, da sie die Regierung Cardoso, sehr zum Ärger der Mercosur-Partner, zu einer unilateralen Erhöhung der brasilianischen Außenzölle für Konsumgüter aus Industriesektoren veranlasste, die in Brasilien als besonders schutzbedürftig galten, da sie preislich nicht mit den Importwaren aus anderen Ländern mithalten konnten, wie die Automobil-, Kapitalgüter-, Spielzeug- und Textilindustrie. Die unilaterale Erhöhung der Außenzölle durch Brasilien kam einem expliziten Bruch mit dem jüngst etablierten Außen-

zoll der Mercosur-Länder gleich und löste eine Phase intensiver wirtschaftlicher Konflikt diplomatie zwischen Brasilien und Argentinien aus (Motta Veiga 1997: 200; Calcagnotto 1997: 33 f.).

In Folge des rezessiven Drucks der Asien- und der Russland-Krise stagnierte die brasilianische Wirtschaft 1998 kurzzeitig. Nach einem massiven Abfluss von Devisenreserven kam es am 15. Januar 1999 zur faktischen Abwertung der Landeswährung Real, da die brasilianische Regierung den Wechselkurs freigab. Nach einer relativen Erholung der brasilianischen Wirtschaft in den Jahren 2000 und 2001 geriet das Land jedoch im Sog der Argentinienkrise 2002 erneut ins Schlingern (Tedesco Lins 2001: 47). Die Krisen zeigen sehr deutlich, wie verwundbar die eingeschlagene Reformstrategie Brasiliens gegenüber externen Schocks weiterhin ist (Meyer-Stamer 2001; O'Connell 2001). Mit dem Amtsantritt von Präsident Lula da Silva am 1. Januar 2003 wurde die monetäre Stabilitätspolitik der Regierung Cardoso beibehalten. Zu den primären Zielen der neuen Regierung gehörten, den Wechselkurs des Reals flexibel zu halten, die Inflation offensiv zu bekämpfen, zum Abbau der Schulden weiterhin einen primären Haushaltsüberschuss zu erwirtschaften und mittelfristig zu einem ausgeglichenen Haushalt zu gelangen (Radermacher 2003: 3; Fritz 2003). Als ein negatives Ergebnis der brasilianischen Strukturreformen seit 1990 lässt sich festhalten, dass das Wachstum des BNE pro Kopf in Brasilien im Zeitraum 1990-2005 weit unter der Schwelle lag, bei der eine signifikante Armutsreduzierung zu erwarten gewesen wäre. Zudem hat die Auslandsverschuldung Brasiliens von 158,295 Milliarden US-\$ (1994) auf 228,723 Milliarden US-\$ (2002) dramatisch zugenommen und stellt damit für den zukünftigen Entwicklungsweg des Landes eine schwere Hypothek dar (Boeckh 2003b: 76).

#### *IV.2.1.2.5 Die brasilianische Wachstums- und Entwicklungsstrategie*

Zwischen 1955 und 1995 hat sich die Wirtschaftsstruktur Brasiliens nachhaltig verändert: Lag der Anteil des Industriesektors am BNE 1950 bei nur 25 % so liegt er seit 1970 bei immer über 40 % (Barrios 1999a: 354). 1990 wurden nur noch 10,1 % des brasilianischen BNE durch die Landwirtschaft, dafür aber 43,2 % durch die Industrie und 46,7 % durch Dienstleistungen erwirtschaftet (Sangmeister 1994c: 267). Brasilien ist in Lateinamerika das Land, das auf den kontinuierlichsten und erfolgreichsten Industrialisierungsprozess zurückblicken kann und heute über einen im regionalen Vergleich relativ modernen, stark differenzierten und weitgehend kohärenten Industriesektor verfügt. Die brasilianischen Produktionskapazitäten im Städtedreieck São Paulo, Rio de Janeiro und Belo Horizonte bilden den größten und leistungsfähigsten Industriepark Lateinamerikas. Trotz unübersehbarer Schwächezeichen der brasilianischen Volkswirtschaft war Brasilien gemessen am BNE bis 2000 die stärkste Wirtschaftsmacht Lateinamerikas. Erst 2001 überrundete das mexikanische BNE erstmalig das brasilianische, womit Brasilien aber immer noch mit deutlichem Abstand die stärkste Wirtschaftsmacht in Südamerika bleibt (CEPAL 2005: 194). Brasilien ist das einzige Land in Lateinamerika, in dem im Rahmen des industriellen Entwicklungsprozesses die Transition von einer Orien-

tierung auf den Binnenmarkt zu einer Exportorientierung von Manufakturwaren erfolgreich war. Brasilien hat sich seit den 1960er Jahren zu einem Global Trader entwickelt.

Unter dem Druck, die notwendigen Devisen zur Bedienung der Auslandsschuld zu erwirtschaften, hat Brasilien in den 1980er Jahren eine erstaunliche Exportdynamik entwickelt. Während sich die Ausfuhren der Entwicklungsländer insgesamt im Zeitraum 1980 bis 1992 nur um etwa 20 % erhöhten, konnte Brasilien seine Warenexporte um mehr als 70 % steigern. Mit bemerkenswerter Vermarktungskompetenz ist es den Brasilianern gelungen, immer mehr industrielle Fertig- und Halbfertigprodukte nationaler Herstellung auf ausländischen Märkten abzusetzen. In der brasilianischen Außenhandelsstatistik lässt sich der tief greifende Wandel der Exportstruktur des Landes nachvollziehen. Noch Mitte der 1960er Jahre entfiel auf unverarbeitete Agrarprodukte und Rohstoffe ein Anteil von etwa 90 % des Gesamtwertes der brasilianischen Exporte. Bis zu Beginn der 1990er Jahre konnte dieser Anteil jedoch auf 44 % gesenkt werden. Somit wurden mehr als die Hälfte aller Exporterlöse mit dem Verkauf industriell be- und verarbeiteter Erzeugnisse erzielt (Sangmeister 1994d: 318 ff.). Die große Bedeutung der Industrie zeigt sich in Brasilien in der Tatsache, dass der ehemalige Rohstofflieferant heute zu einem wichtigen Exporteur industrieller Fertigwaren geworden ist, deren Anteil am Gesamtexportwert 2001 bereits über 50 % betrug. Dabei nahm der Export von Flugzeugen für den Regionalverkehr wertmäßig den ersten Rang ein (Kohlhepp 2003b: 36). Brasiliens Industrie nimmt mit einem prozentualen Anteil von 35,8 % am BNE (2001) nach Spitzenreiter Venezuela mit 50,4 % und vor Chile mit 33,5 % in ihrem Produktionsumfang und der Bandbreite der vertretenen Branchen in Lateinamerika in dieser Hinsicht bis heute einen Spitzenplatz ein. Brasilien zählte 2003 zu den zehn größten Automobilproduzenten der Welt. Entsprechend lag der Anteil der Landwirtschaft am BNE in Brasilien 2001 mit nur 8 % sowohl unter dem Durchschnitt des Mercosur inklusive Chiles (9,85 %) als auch unter dem südamerikanischen Durchschnitt (10,9 %). Der Anteil von Manufakturwaren an den Exporten macht in Brasilien seit 1990 mehr als 50 % aus und ist damit im lateinamerikanischen Vergleich einer der höchsten. Obwohl Brasilien schon Mitte der 1990er Jahre von Mexiko (77,5 %), zudem 2000 von Costa Rica (65,5 %) und 2001 schließlich durch El Salvador (54,9 %) überholt wurde, bleibt Brasilien im südamerikanischen Vergleich für den Zeitraum 1990-2003 der unangefochtene Spitzenreiter hinsichtlich des Exports von Manufakturwaren. In relativer Nähe zu Brasilien befanden sich hinsichtlich dieses Indikators 1990 in Südamerika nur Uruguay (38,5 %) und 2003 Kolumbien (34,3 %) sowie wiederum Uruguay (33,7 %) (CEPAL 2005: 139). Der brasilianische Anteil an High-Tech-Produkten an den Exporten von 18,6 % wurde im regionalen Vergleich 2001 nur von Costa Rica (37 %) und Mexiko (22,6 %) überschritten. In Lateinamerika konnte im gleichen Jahr kein Land außer diesen dreien einen prozentualen Anteil von High-Tech-Produkten an den Exporten aufweisen, der im zweistelligen Bereich lag (Sangmeister 1994d: 320). Allerdings zeigt sich im Vergleich zu den asiatischen Ländern noch ein deutlicher Nachholbedarf. 2000 erreichte Malaysia einen Wert von 59 %, Süd-Korea von 35 % und Taiwan von 39 % (Kohlhepp 2003b: 42).

Die Diversifizierungserfolge der brasilianischen Exportwirtschaft und die steigende Präsenz auch technologisch anspruchsvoller Industrieprodukte aus brasilianischer Fertigung auf dem Weltmarkt dürfen jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass Mitte der 1990er Jahre neben agrarindustriellen Erzeugnissen (Sojamehl, Orangensaftkonzentrat) auch traditionelle Primärprodukte (Fleisch, Kaffee, Eisenerz) nach wie vor die wichtigsten Exportprodukte Brasiliens darstellten. Heute beansprucht in Brasilien Soja die größte landwirtschaftliche Anbaufläche für sich und ist in Form von Viehfutter das weitaus bedeutendste Agrarexportprodukt des Landes. Brasilien steht hinter den USA an zweiter Stelle der Soja-Weltproduktion, wobei die EU der wichtigste Absatzmarkt ist. 2000 nahm Brasilien weltweit den ersten Rang in der Produktion von Zuckerrohr, Kaffee und Orangen, Maniok und Sisal, den zweiten Rang bei Soja und Kakao und den dritten Rang bei Bananen, Tabak, Mais und Rindfleisch ein (Kohlhepp 2003b: 23 ff.). Brasilien hat seit Beginn der 1990er Jahre einen Prozess der Modernisierung und Erhöhung der Produktivität seiner Landwirtschaft eingeleitet, der das Agrarbusiness zum stärksten Motor der wirtschaftlichen Entwicklung des Landes gemacht hat. Besonders schwer wiegen daher für das brasilianische Wachstums- und Entwicklungsmodell die tarifären und nicht-tarifären Barrieren, die den Zugang für brasilianische Agrarprodukte auf den US-Markt behindern (Lohbauer 2002a: 13). Brasilien wies 1990 mit nur 48,1 % den im lateinamerikanischen Vergleich mit Abstand geringsten Primärgüteranteil an den Exporten auf. Die Spitzenreiter Ecuador und Bolivien wiesen im Vergleichsjahr einen fast doppelt so hohen Anteil auf. Während der 1990er Jahre konnte Brasilien den Anteil der Primärgüter an seinen Exporten weiter senken und erreichte 2000 einen Wert von 42 %. Seit 2000 stieg der Primärgüteranteil der brasilianischen Exporte wieder leicht an und erreichte 2003 mit 48,5 % in etwa wieder den Wert von 1990. Im südamerikanischen Vergleich weist Brasilien mit diesem Wert aber weiterhin den mit Abstand geringsten prozentualen Primärgüteranteil an den Exporten auf. Im südamerikanischen Vergleich war Brasilien im Zeitraum 1990-2003 eindeutiger Exportmeister. Brasilien konnte seine Exporterlöse im entsprechenden Zeitraum von rund 3,7 auf 10,4 Milliarden US-\$ steigern. Im lateinamerikanischen Vergleich konnte nur Mexiko höhere Exporterlöse erwirtschaften (CEPAL 2005: 138, 407). Auf der anderen Seite machte die Gesamtheit der Exporte Brasiliens 2000 nur einen Anteil von 14 % des BNE des Landes aus. Chile wies im Vergleich im gleichen Jahr einen Wert von 34 % auf (Kohlhepp 2003b: 42). In diesen Entwicklungen spiegeln sich die fortschreitende Industrialisierung des Landes, die Diversifizierung der nationalen Produktion und die Vertiefung des Verarbeitungsgrades der Produkte wider. Die von Brasilien seit 1990 verfolgte Wachstums- und Entwicklungsstrategie selektiver Weltmarktintegration setzt vorrangig auf den Export von Rohstoffen und Agrarprodukten, arbeitsintensiven Industrieerzeugnissen sowie industriellen Produkten mittlerer technologischer Komplexität. Sie steht damit aber in direkter und wachsender Konkurrenz mit der gleichgerichteten Strategie anderer Entwicklungsländer. Brasiliens Export-Performance hängt somit, wie Motta Veiga (1997: 198) sehr passend feststellt, in erheblichem Maße vom Zugang ab, den das Land für seine Manufaktur- und intraindustriellen Exporte auf den lateinamerikanischen Märkten erhält.

Im Zuge der konzeptionellen Neuordnung der brasilianischen Wirtschaftspolitik zu Beginn der 1990er Jahre erhielt der Gedanke der (sub-)regionalen Integration und wirtschaftlichen Kooperation mit den Nachbarländern eine neue Interpretation. Dabei stellten die Bemühungen im Rahmen der brasilianischen Außenwirtschaftspolitik um eine engere wirtschaftliche Zusammenarbeit in Lateinamerika nicht wie in früheren Dekaden eine Konzeption gegen den Weltmarkt, sondern vielmehr einen pragmatischen Zwischenschritt auf dem Weg einer weitergehenden Weltmarktintegration dar. Die Intensivierung des subregionalen Integrationsprozess Mercosur und die Initiative zur Bildung der ALCSA dienen unter anderem der Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit der brasilianischen Industrie. Hatte schon die bilaterale Kooperation zwischen Brasilien und Argentinien der 1980er Jahre die Erhöhung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit beider Länder zum Ziel gilt gleiches auch für den Mercosur (Barrios 1999a: 78, 122, 375). 2005 rangierte Brasilien entsprechend des World Economic Forum (2005: xiii) in der Rangliste der wettbewerbsfähigsten Nationen als sechstbestes lateinamerikanisches und drittbestes südamerikanisches Land auf Platz 57, zwar weit hinter Spitzenreiter Chile (22), aber in relativer Nähe zu Mexiko (48), Costa Rica (50), El Salvador (53) und Uruguay (54). Legt man hinsichtlich des wirtschaftlichen Öffnungsgrads Brasiliens den Index of Economic Freedom der Heritage Foundation (2005) zugrunde, hatte Brasilien 2005 nur den 90. Rang unter den offensten Ökonomien der Welt inne. Im lateinamerikanischen Vergleich machte dies aber nur den 12. Platz und im südamerikanischen Vergleich nur den 6. Platz aus. Die brasilianische Ökonomie weist damit einen vergleichsweise hohen Protektionsgrad auf.

Der Mercosur stellt für Brasilien und seine drei Partner ein Instrument einer aktiv zu gestaltenden, qualitativen Verbesserung ihrer Einbindung in das internationale System dar, vor allem hinsichtlich ihrer strategischen Positionierung im Weltmarkt. Entsprechend dem Konzept der Open Integration soll diese eine im Verbund gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit ergeben, eine Verbesserung technologischer Kompetenz, eine gezielte sektorale Spezialisierung und eine strategische Besetzung von Weltmarktsegmenten. Der Mercosur wurde von der Regierung Collor de Mello entsprechend von Anfang an als ein zentrales Element der Weltmarktintegrationsstrategie des Landes begriffen. Der während der Auslandverschuldungskrise der 1980er Jahre erlittene Rückgang an industrieller Wettbewerbsfähigkeit Brasiliens und der Verlust der überseeischen Märkte sollte mittels einer fortschreitenden Marktöffnung der Nachbarländer regional kompensiert werden. Der Mercosur hat damit das wirtschaftliche Ziel, eine kompetitive Eingliederung der Ökonomien des Cono Sur in die globalisierte Weltwirtschaft des 21. Jahrhunderts zu erreichen. In dieser Hinsicht profitierte er, wie Barrios (1999a: 309) sehr passende feststellt, von einer auf die Stärkung der eigenen Weltmarktposition zielenden Politik Brasiliens. Aus der Sicht der Regierung Collor de Mello bot der Mercosur zudem den zahlreichen nationalen Unternehmen einen »proceso de aprendizaje« (IRELA 1995: 10), in dessen Rahmen sie sich auf die Reduktion der Außenzölle schrittweise vorbereiten konnten, und sich so besser auf die Liberalisierung des Handels und den internationalen Wettbewerb einstellen konnten. Ein Blick auf die Entwicklung des Handelsaustau-

ches Brasiliens mit dem Mercosur vor und nach der Errichtung der Zollunion am 1. Januar 1995 zeigt, dass Brasilien sich seitdem ein mehrere Milliarden betragendes Außenhandelsdefizit eingehandelt hat. Die wirtschaftliche Bedeutung des Mercosur für Brasilien erklärt sich somit nicht über das Exportvolumen sondern anhand der Zusammensetzung der Export-/Importpalette des Landes. Während es sich bei Brasiliens Importen aus dem Mercosur vorwiegend um Komplementärprodukte (in erster Line unverarbeitete Primärgüter) und nicht um Substitutionsprodukte handelt, bestehen die Exporte Brasiliens vorwiegend aus Fertigprodukten mit einem teilweise hohen technologischen Gehalt. 2003 stellten Fahrzeuge, Maschinen, Plastikerzeugnisse, Elektrogeräte, Papier, Chemie- und Gummierzeugnisse, Zellulose, Gusseisen und Stahl 60,3 % der Exporte Brasiliens in den Mercosur dar (Calcagnotto 2005: 269 f.). Ein regelmäßiger Streitpunkt zwischen Brasilien und Argentinien im Rahmen des Mercosur war stets der gemeinsame Außenzoll für Informatik- und Telekommunikationsprodukte, sowie Brasiliens Zollsätze für die brasilianische Automobilindustrie, die von den brasilianischen Regierungen immer wieder unilateral weit über die vereinbarten Obergrenze des gemeinsamen Außenzolls erhöht wurden (Paiva Abreu 2004: 9, 22). Quantitativ gesehen hat der extraregionale Außenhandel Brasiliens im Vergleich zum intraregionalen Handel mit dem Mercosur ein sehr viel größeres Gewicht als für andere regionale Integrationsräume (NAFTA, EU).

#### *IV.2.1.2.6 Brasiliens Außenwirtschaftsbeziehungen zu den USA*

Der wichtigste regionale Außenhandelspartner Brasiliens ist die EU. Die USA stellen für Brasilien jedoch den wichtigsten Einzelexportmarkt dar, in den im Gegensatz zur EU ein hoher Prozentsatz an Manufakturwaren abgesetzt werden kann. Die USA sind zudem der größte Investor in Brasilien. Brasilien absorbiert mehr US-amerikanische Direktinvestitionen als jedes andere lateinamerikanische Land. Die Exportpalette für den US-amerikanischen Markt ist zudem diversifizierter als die für den europäischen Markt und enthält deutlich mehr Fertigprodukte und weniger unverarbeitete Rohstoffe als im Falle der EU (Kaufmann Purcell 1997: 95 ff.). Negativ zu verbuchen ist von brasilianischer Seite, dass die USA als Vetomacht im IWF einen erheblichen Einfluss auf die Bedingungen für den Schuldendienst des Landes und damit indirekt auf die Entwicklung der brasilianischen Wirtschaft haben (Gratius 2004a: 16). Durch die marktwirtschaftliche, weltmarktorientierte Transformation der brasilianischen Ökonomie, die einherging mit der Importliberalisierung, der Beendigung der Exportsubvention und dem Abbau des Protektionismus sowie der Kompromissbereitschaft in Fragen des Patentschutzes, konnten viele der handelspolitischen Konfliktpunkte, die in den 1980er Jahren zwischen Brasilien und den USA bestanden hatten, abgebaut werden (Barrios 1999a: 122). Die Regierung Collor de Mello war bestrebt, eine positive Agenda mit den USA zu schaffen, da die häufigen Handelskonflikte zunehmend als entwicklungshemmend wahrgenommen wurden (Schirm 2001: 355 f.). Auf der einen Seite bestand seitens der Regierung Collor de Mello zu Beginn der 1990er Jahre ohne Frage ein großes Interesse am Zugang zum US-Markt, auf der anderen Seite gehörte Brasilien aber zur kleinen Gruppe

der Länder in Lateinamerika, die 1990 negativ auf die Initiative Enterprise for the Americas der Regierung Bush reagierten und den nordamerikanischen Bestrebungen zur Schaffung der ALCA sehr distanziert gegenüber standen (Bodemer 1998: 274). Wie sehr die brasilianischen Regierungen darauf bedacht waren und sind, ihre außenwirtschaftlichen Handlungsspielräume zu bewahren und zu erweitern, zeigt sich deutlich anhand der ablehnenden Haltung, die sie gegenüber einer möglichen NAFTA-Erweiterung auf südamerikanische Länder an den Tag legten. Eine NAFTA-Mitgliedschaft Brasiliens kam für die Entscheidungsträger des Landes von Anfang an nicht in Frage, obwohl Brasilien sehr hohe unmittelbare außenhandelspolitische Erfolge davon zu erwarten gehabt hätte (Barrios 1999a: 309). Nachdem die USA das brasilianischen Anliegen akzeptiert hatten, bilateral mit dem Mercosur im Rahmen der Initiative für die Americas, und nicht mit jedem Land des Mercosur individuell, über einen TLC zu verhandeln, kam es knapp ein Jahr nach der Lancierung der Initiative Enterprise for the Americas am 19. Juni 1991 zur Unterzeichnung eines ersten handelspolitischen Vertrages zwischen den USA und dem Mercosur (Guilhon Albuquerque 2002: 177). Über Absichtserklärungen hinaus ist man jedoch bis zum heutigen Tage in den bilateralen Freihandelsverhandlungen nicht gekommen.

Trotz der Größe des potentiellen Marktes Brasiliens, seiner Mitte der 1980er Jahre vollzogenen Rückkehr zur Demokratie und seiner strategischen Lage in Südamerika war ein bilateraler TLC bis 1994 nicht auf der wirtschaftspolitischen Agenda der USA. Brasilien war aus US-amerikanischer Sicht hinsichtlich der Liberalisierung seiner Wirtschaft im Vergleich zu den Vorreitern Mexiko und Chile im Verzug, die Inflation galoppierte weiterhin unkontrolliert und die mögliche Wahl von Lula da Silva, einem marxistischen Gewerkschaftsführer, zum Präsidenten 1994 stellte den zukünftigen wirtschaftlichen Entwicklungsweg Brasiliens in Frage. Mit dem Amtsantritt von Präsident Cardoso am 1. Januar 1995 und der makroökonomischen Stabilisierung Brasiliens durch den Plano Real begannen die USA, Brasilien jedoch als neuen Anker des marktwirtschaftlichen Transformationsprozesses in Lateinamerika zu sehen und bemühten sich entsprechend um ein konstruktives und kooperatives Verhältnis mit der Regierung Cardoso (Kaufmann Purcell 1997: 89 ff.). Auf dem Gipfel der Americas im Dezember 1994 in Miami trugen die brasilianischen Diplomaten in erheblichem Maße dazu bei, Präsident Clinton davon zu überzeugen, mehr Rücksicht auf die ökonomischen Interessen der lateinamerikanischen Länder zu nehmen, in dem, was das Grundsatzprogramm der ALCA werden sollte. Trotz einiger Bedenken, besonders im Hinblick auf 2005 als angestrebtes Abschlussjahr der Verhandlungen, unterzeichneten schließlich sowohl Präsident Franco als auch sein designierter Nachfolger Cardoso die Abschlusserklärung des Gipfels, in der die Schaffung der ALCA durch die graduelle Eliminierung von Zollbarrieren bis 2005 beschlossen wurde. Die Priorität der am 1. Januar 1995 ins Amt gekommenen Regierung Cardoso blieb aber trotz der Zielsetzungen des Gipfels von Miami die Konsolidierung des Mercosur und dessen graduelle Ausweitung, die in die Errichtung der ALCSA münden sollte. Bevor man die wirtschaftlichen Beziehungen zu den USA verstärken wollte und man in Richtung ALCA arbeiten wollte, sollte die ALCSA operativen Charakter erhalten. In der Regierung Cardoso bestand die Furcht, dass wenn die ALCSA nicht

vorangetrieben würde, diese wie auch der Mercosur dazu verdammt sein würde, ein »Apéndice del TLC« (IRELA 1995: 38) zu werden. Man war der Meinung, dass in Anbetracht des Umfangs, des Diversifikationsgrades und des relativ hohen Grades an Protektionismus der brasilianischen Ökonomie, ein TLC mit den USA zumindest kurzfristig die bestehende beträchtliche Autonomie der eigenen Wirtschaftspolitik einschränken würde. Die brasilianischen Entscheidungsträger sahen entsprechend einen fundamentalen Unterschied zwischen der Strategie der Länder des Cono Sur (inklusive Brasiliens) und der so genannten »Grupo del 35 %« (IRELA 1995: 38), den Ländern, die mit mehr als 35 % ihrer Exporte und Direktinvestitionen sehr vom US-amerikanischen Markt abhängig sind. Primär aufgrund dieses Faktums hätten die Länder der G-3, Zentralamerikas, der Karibik und der NAFTA ein elementares Interesse an einer NAFTA-Mitgliedschaft. Da Brasilien aber nicht einseitig wirtschaftlich von den USA abhängt, sondern eine hohe Diversität seiner Exportmärkte aufweisen kann, hat Brasilien hingegen, wie auch einige andere südamerikanische Länder, vielfache Optionen in Lateinamerika, Europa und Asien.

Brasilien ist ein Global Trader, der zwischen 1990 und 2005 seinen Handel zu etwa gleichen Teilen mit den USA (21,4 %) und der ALADI (20,8 %) sowie zu einem etwas größeren Teil mit der EU (28,0 %) abwickelte. Dieses sichert dem Land eine gewisse außenwirtschaftliche Unabhängigkeit, die durch eine zu starke Anbindung an die USA aufs Spiel gesetzt würde. Vor diesem Hintergrund sind auch die seit 1995 laufenden Verhandlungen mit der EU zu sehen, die von brasilianischer Seite langfristig zum Ziel haben, einen Freihandelsvertrages zwischen dem Mercosur und der EU abzuschließen und so eine einseitige Abhängigkeit von den USA zu vermeiden (Nolte 1996: 245 f.). Die brasilianischen Entscheidungsträger setzten daher alles daran, dass die Ergebnisse des ALCA-Gipfels in Miami die Beziehungen der EU mit Brasilien und dem Mercosur nicht gefährdeten. Entsprechend betonte der brasilianische Botschafter in Spanien Luis Felipe de Seixas Correia am 22. Dezember 1994, dass aus brasilianischer Sicht der ALCA-Prozess und die Iberoamerikanischen Gipfel vollkommen kompatibel und komplementär seien. Sowohl von europäischer als auch brasilianischer Seite werden ein Freihandelsvertrag zwischen dem Mercosur und der EU als fundamental angesehen, um das Entstehen eines exklusiven Wirtschaftsblocks auf dem amerikanischen Kontinent unter US-amerikanischer Kontrolle zu vermeiden (IRELA 1995: 39). Brasilien hat kein Interesse daran, das relativ ausgewogene Verhältnis der brasilianischen Ausfuhren in die USA und die EU durch engere Beziehungen zu nur einem dieser beiden Pole durch ein Präferenzabkommens zu ersetzen. Vielmehr ging es den brasilianischen Regierungen stets darum, sowohl mit der EU als auch mit den USA in den ALCA-Verhandlungen Abkommen zu schließen, die effektiv zur Eliminierung von Restriktionen des gesamten Handels beitragen und die kompatibel mit den WTO-Regeln sind (Hofmeister 2001c: 57). Entsprechend der These von Präsident Cardoso: »The greater the trade competition between the United States and Europe, the better for us, since it lowers prices« (zitiert nach Guedes da Costa 2001: 108) war eine »Enteuropäisierung Südamerikas« (Gratius 2003c: 6) durch die ALCA nie im brasilianischen Interesse.

Auf dem Gipfel der Americas in Miami wurde das Ziel formuliert, die ALCA bis Ende 2005 zu etablieren, jedoch nicht konkret der Weg festgelegt, wie dieses zu erreichen sei. Aus der Sicht der Regierung Cardoso war eine einfache Süderweiterung der NAFTA mit Chile beginnend nicht der einzige Weg, die wirtschaftliche Liberalisierung auf dem Kontinent voranzutreiben, vielmehr gedachte man dieses durch die Erweiterung der in Lateinamerika bestehenden Integrationsprozesse zu erreichen. Zudem war durch den Miami-Gipfel nicht festgelegt worden, ob der Beitritt zur ALCA durch die Länder individuell, als Gruppe oder als subregionaler Block erfolgen sollte. Von brasilianischer Seite wurde eindeutig letzteres bevorzugt (IRELA 1995: 39). Der Miami-Gipfel machte deutlich, dass die USA und Brasilien erheblich divergierende Vorstellungen davon hatten, wie der wirtschaftliche Integrationsprozess in der westlichen Hemisphäre aussehen sollte und wie er von statten gehen sollte. Festzuhalten gilt jedoch, dass die brasilianischen Regierungen sich nie grundsätzlich gegen ein bilaterales Abkommen mit den USA oder gegen die ALCA ausgesprochen haben. Die Streitpunkte Brasiliens mit den USA waren in den ALCA-Verhandlungen primär die Inhalte, der Verhandlungsmodus und das Zeitfenster, bis wann die Verhandlungen abgeschlossen sein sollten. Brasilien war stets daran interessiert zum einen seine Industrie im Wettbewerb mit den US-amerikanischen Unternehmen zu schützen und zum anderen einen verbesserten Zugang seiner Produkte auf dem US-Markt zu erreichen. Am 29. Januar 2001 erklärte Präsident Cardoso bei der Amtseinführung Außenminister Lafers:

*»Wir sind nicht bereit unseren Dienstleistungssektor zu öffnen, ohne für unsere Agrar- und Industrieprodukte den Zugang zu den Märkten des Nordens zu erlangen. Wir sind nicht bereit, die Diskussion über die Implementierung der Patentregeln neu zu eröffnen, ohne dass für die gesamte Hemisphäre gemeinsame Anti-Dumping-Regeln bestehen« (zitiert nach Nolte/Calcagnotto 2001: 100).*

Für die Regierung Cardoso hatte das Thema des ungehinderten Zugangs zum US-amerikanischen Markt oberste Priorität in den Außenwirtschaftsbeziehungen mit den USA. Die von den USA errichteten nicht-tarifären Handelsbarrieren trafen stets besonders brasilianische Produkte, die international wettbewerbsfähig sind, wie Stahl, Zucker, Orangensaft und Benzin. Andere wichtige Exportprodukte Brasiliens (Geflügel, Ölfrüchte), die mit entsprechenden US-Produzenten auf Drittmärkten konkurrieren, hatten in Folge der massiven Subventionspolitik der USA das Nachsehen. Trotz seiner unilateralen Öffnung war Brasilien das lateinamerikanische Land, das von den nicht-tarifären Handelsrestriktionen der USA (Mengenbegrenzungen und Sondertarife) am schärfsten betroffen wurde (Calcagnotto 1998: 16 f.). Entsprechend erhob die Regierung Cardoso gegenüber den USA immer wieder mit großem Nachdruck die Forderungen, die Subventionen für Agrarexporte aufzugeben, sowie quantitative Beschränkungen und nicht tarifäre Handelsbarrieren abzubauen (IRELA 1995: 37). In der Trade Promotion Authority (TPA)<sup>63</sup>, mit der Präsident Bush vom US-Kongress

---

63 Die TPA ist prinzipiell das Gleiche wie die Fast-Track-Authority (FTA), die Präsident Clinton anstrebte, sie wurde nur unter Präsident Bush Junior zur Trade Promotion Authority (TPA) umbenannt. Gewährt der US-Kongress dem Präsidenten die TPA/FTA für die Aushandlung von Freihandelsverträgen, dann wird über diese Abkommen nur noch in seiner Gesamt-

im August 2002 die Vollmacht zum Aushandeln von Handelsverträgen erhielt, wurden aus den möglichen Verhandlungslisten 521 Zollkategorien herausgenommen, die fast gänzlich Agrarprodukte betreffen und als solche von besonderem Interesse und Wert für die Mercosur-Länder und besonders Brasilien sind. Brasilien ist im Gegensatz zu den USA vor allem an einem Abbau der Zollschränken für Agrarprodukte interessiert und sieht für seinen Dienstleistungsbereich noch weitgehenden Schutzbedarf, dessen Liberalisierung jedoch im Interesse der USA liegt (Calcagnotto 2005: 274 ff.; Lohbauer 2002a: 11). Den positiven Erwartungen, die in den Ländern Lateinamerikas hinsichtlich eines Handelsabkommens mit den USA und der damit verbundenen Ausweitung und Verstärkung des Handels mit den USA, sowie der rechtlichen Absicherung der bereits gewährten Liberalisierungen, standen und stehen besonders in Brasilien Ängste gegenüber, dass durch den ungehinderten Import US-amerikanischer Produkte die nationale Industrie geschädigt werden würde. So lockt für Brasilien zwar einerseits ein interessanter Exportmarkt, andererseits würde die Öffnung des brasilianischen Marktes für US-amerikanische Unternehmen aber eine deutliche Verschärfung des Wettbewerbs bedeuten, für den nach Einschätzung von Pohl (2003: 17) eine Vielzahl nationaler Unternehmer nicht gerüstet sein dürften. Die Marktbedingungen sowohl in den USA als auch in Brasilien haben immer wieder zu Spannungen in den Außenwirtschaftsbeziehungen der Länder geführt. Von amerikanischer Seite wurde stets die zu langsame Öffnung des brasilianischen Marktes kritisiert während die Regierung Cardoso den extensiven Protektionismus und die Subventionspolitik (besonders auf dem Agrarmarkt) der USA anprangert (Guedes da Costa 2001: 109). Die Nettogewinner einer weitgehenden Liberalisierung des panamerikanischen Agrarhandels wären eindeutig die Mercosur-Staaten, Chile und die Länder Zentralamerikas. Die USA waren jedoch stets bestrebt, das Thema der Liberalisierung des Agrarhandels und den Abbau von Subventionen vor der WTO und nicht in den ALCA-Verhandlungen zu regeln, um die EU in entsprechende Regelungen einzubinden (Sangmeister 2003d: 251). Aus brasilianischer Sicht stellen die US-amerikanischen Sonderzölle für Stahlimporte, der Abbau von Agrarsubventionen und anderer nicht-tarifärer Handelshemmnisse die größten Stolpersteine für den Abschluss eines TLC mit den USA dar. In allen drei Bereichen forderten die brasilianischen Regierungen in den ALCA-Verhandlungen stets deutliche Zugeständnisse durch die USA, die diese aber nicht gewillt waren zu liefern, da Brasilien die von diesen geforderte Liberalisierung im Bereich der immateriellen Eigentumsrechte, der Investitionsgesetzgebung, des öffentlichen Beschaffungswesens und Dienstleistungen nur innerhalb der WTO verhandeln wollte und sich entsprechend verhandlungsrésistent in diesem Bereich zeigte (Gratius 2003c: 14).

---

heit abgestimmt. Der Kongress kann nachträglich keine Ergänzungen oder Modifikationen vornehmen, sondern das Abkommen nur noch ablehnen oder annehmen. Damit wird verhindert, dass der Kongress ein Verhandlungspaket noch einmal aufschnürt oder einseitig ergänzt. Aus lateinamerikanischer Sicht würde es wenig Sinn machen, in langwierige Verhandlungen über ein TLC einzutreten, welcher dann im US-Kongress noch einmal neu verhandelt und gegebenenfalls modifiziert werden kann (Nolte 2004: 96).

### IV.2.1.3 Chile

#### IV.2.1.3.1 Die Phasen des wirtschaftlichen Transformationsprozesses in Chile

Eine gute Periodisierung des wirtschaftlichen Transformationsprozesses in Chile nimmt Mesa-Lago (2000: 33) vor, indem er seit 1973 fünf Phasen unterscheidet, die er nach »Socioeconomic Policies by Stages« einteilt. Die erste Phase der wirtschaftspolitischen Neuorientierung »Monetarism, Adjustment and first Crisis« im Zeitraum 1973-1976 umfasste die schrittweise eingeleitete wirtschaftliche Öffnungs- und Liberalisierungspolitik der Militärjunta inklusive der Schockprogramme zur Bekämpfung der Inflation, sowie die erste tief greifende Rezession. Die zweite Phase »Monetarism, Open Economy, Growth and Indebtedness« während der Jahre 1976-1981 beinhaltete die Fortsetzung der wirtschaftlichen Öffnung, wobei man stärker als zuvor auf automatische Anpassungsprozesse vertraute. Die kurze Boomphase der chilenischen Wirtschaft von 1979 bis 1981 bezeichnet man als das chilenische Wirtschaftswunder. Auf die Wachstumsjahre folgte jedoch ein tiefer wirtschaftlicher Einbruch. In der dritten Phase »Second Crisis and State Intervention« der Jahre 1981-1983 geriet das orthodox-neoliberale Wirtschaftsmodell an seine Grenzen und stürzte in eine tiefe Krise. Die vierte Phase »Corrections, Recovery and Economic Boom« (1984-1990) unterteilt Mesa-Lago in zwei Unterphasen, die den Kurswechsel in der Wirtschaftspolitik hin zu flexibleren Mechanismen und mehr Pragmatismus enthalten. »Recovery« für die Jahre 1984-1985 und »Sustained Economic Development« für den Zeitraum der wirtschaftlichen Erholung der chilenischen Wirtschaft in den Jahren 1985 bis 1990 unter der Ägide von Finanzminister Hernán Büchi. Die fünfte und letzte Phase »Democracy, Continuation of the Economic Model, and Growth and Equity« begann mit der Redemokratisierung Chiles 1990 und dauert praktisch bis zum heutigen Tage an. Sie beinhaltete die Übernahme des neoliberalen Wirtschaftsmodells durch die Regierung Aylwin und das Konzept des Wachstums mit sozialem Ausgleich (Cerecimiento con Equidad). Für Mesa-Lago endete diese Phase 1994 mit dem Amtsantritt Präsident Frei Ruiz-Tagles, sie kann jedoch noch durch den angestrebten Einstieg in die Zweite Phase der Exportorientierung (segunda fase exportadora) und die externe Abstützung des Wachstums- und Entwicklungsmodells des Landes erweitert werden. Die ersten vier Phasen des wirtschaftlichen Transformationsprozesses in Chile, die im Rahmen des Autoritarismus erfolgten, sollen in einem geschlossenen Block zusammengefasst werden. Der Zeitraum seit Beginn der 1990er Jahre soll dreigeteilt werden, wobei der Schwerpunkt auf die grundlegenden Charakteristika der exportgeleiteten Wachstums- und Entwicklungsstrategie des Landes, ihre externe Abstützung und die Außenwirtschaftsbeziehungen zu den USA gelegt werden soll.

#### IV.2.1.3.2 Der wirtschaftliche Transformationsprozess im Rahmen des Autoritarismus

Die beherrschenden Elemente des wirtschaftlichen, gesellschaftlichen und politischen Entwicklungsmodells Chiles bis 1973 fußten seit der Weltwirtschaftskrise 1929/30 im Staatsinterventionismus und im Modell der ISI, wobei dem Staat die

Rolle des Motors im Prozess der wirtschaftlichen Entwicklung zukam (Nohlen/Nolte 1995: 284 ff.). Mit der Machtübernahme der Militärs am 11. September 1973 kam es in Chile jedoch zu einem radikalen Bruch mit dem bis dahin verfolgten Entwicklungsweg des Landes. Der Abbau des hergebrachten Modells erfolgte in Chile abrupt und war geprägt von einer beispiellosen Radikalität und Konsequenz, indem man in kürzester Zeit von einem staatszentrierten zu einem deregulierten, tendenziell minimalstaatlichen Modell wechselte. Die von den Militärs herbeigeführte vollständige »entwicklungsstrategische Kehrtwende« (Barrios 1999a: 335) erfolgte unter den repressiven Bedingungen des Autoritarismus, war in erster Linie ideologisch motiviert und entsprach weitgehend den neoklassischen Vorstellungen der Chicago-Schule Milton Friedmans. Sowohl in seiner Radikalität, seiner Reichweite, seinem Tempo als auch in seinem vergleichsweise frühen Zeitpunkt nahm der wirtschaftliche Transformationsprozess Chiles eine Sonderstellung und Vorreiterrolle in Lateinamerika ein (Thierry 2000: 92). In keinem der lateinamerikanischen Militärregime wurde während der 1970er und 1980er Jahre eine ähnlich radikale Liberalisierung im wirtschaftlichen Bereich durchgesetzt wie in Chile (Oppenheim 1999: 246). Nach der Zementierung der autoritären Machtstrukturen konzentrierte sich das Militärregime ab 1975 auf die Neuorientierung des Wirtschafts- und Entwicklungsmodells des Landes, wobei die Abkehr vom Staatszentrismus und die konsequente Öffnung der chilenischen Volkswirtschaft nach außen das zentrale Element der wirtschaftlichen Transformationsstrategie darstellte (Faust 2001: 73). Durch den Bruch mit jahrzehntelangen Traditionslinien und aufgrund des beschleunigten Tempos sowie seiner bedingungslosen Konsequenz erfolgte die Außenöffnung des Landes auf besonders radikale Art und Weise. Die in Etappen zügig vorgenommenen unilateralen Zollsenkungen Chiles bewirkten, dass der Zollsatz für Importe, der 1973 noch bei durchschnittlich 94 % lag, bereits 1976 auf nur noch 35,6 % sank und schließlich 1979 einheitlich auf zehn Prozent festgelegt wurde (Mesa-Lago 2000: 39 ff.) Mit dieser radikalen Öffnung zur Weltwirtschaft zwangen die Militärs die chilenische Ökonomie in einen Umstrukturierungsprozess, der sie in der Folge zu einer der offensten der Welt machte und zu einer Diversifizierung der Exportpalette beitrug (Thierry 2000: 95). Die Exportwirtschaft etablierte sich folglich als der am dynamischsten wachsende Sektor der chilenischen Volkswirtschaft und wurde zum Angelpunkt des gesamten Entwicklungsprozesses (Klaveren 1996: 47). Die durch die Militärs vorgenommene unilaterale Außenöffnung des Landes wurde verbunden mit einer Strategie der selektiven Weltmarktintegration auf Basis der Exportförderung, einer Stärkung der Privatunternehmer im Wirtschaftsprozess sowie weit reichender Privatisierungs-, Deregulierungs- und Liberalisierungsmaßnahmen (Faust 2001: 74). Der chilenische Privatisierungsprozess stellte, als er 1986 in seine zweite Phase ging, das bis dato »radikalste Experiment einer Privatisierungspolitik in einem Entwicklungsland« (Nohlen/Nolte 1995: 314) dar. Charakteristisch war zudem die Veränderung der Staatsfunktion, die an den Prinzipien von Minimalstaat und Subsidiarität ausgerichtet wurde. In Konsequenz des eingeschlagenen Weges der unilateralen, weltmarktorientierten Marktöffnung, der nicht kompatibel mit der

Entwicklungsstrategie des Andenpaktes war, zog sich Chile bereits Mitte der 1970er Jahre durch den formellen Austritt aus dem Andenpakt 1976 aus den lateinamerikanischen Integrationsprozessen zurück. Parallel konnten jedoch aufgrund der geringen Vorbehalte gegen die chilenische Militärherrschaft im asiatisch-pazifischen Raum schon seit Mitte der 1970er Jahre sowohl politisch-diplomatische als auch wirtschaftliche Beziehungen zu dieser Region aufgebaut werden. Seit Mitte der 1980er Jahre konnte dann ein sprunghafter Anstieg der chilenischen Exporte in die Region verzeichnet werden (Barrios 1999a: 380 f.).

Die »neoliberale Rosskur« (Sangmeister 1998: 29) des Pinochet-Regimes stürzte das Land jedoch durch ihre radikalen und lehrbuchhaft anmutenden Strukturanpassungsmaßnahmen zu Beginn der 1980er Jahre in eine tiefe Rezession. Im Jahr 1982 ging die Industrieproduktion um 25 % zurück, reduzierte sich das BNE um 14 %, erreichte die Arbeitslosigkeit den Höchststand von 12 % und schrumpften die Real-löhne um mehr als 10 % (Faust 2001: 75). Doch selbst tiefe Wirtschaftskrisen wie diese brachten die autoritären Machthaber nicht vom eingeschlagenen Restrukturierungsprozess der chilenischen Wirtschaft ab. So mussten zwar die Außenzölle im Zuge der schweren Krise 1982/83 kurzfristig wieder auf 35 % angehoben werden, konnten aber bis zum Ende der 1980er Jahre wieder bis auf 15 % gesenkt werden (Thiery 1993: 210). Durch die Anwendung einer pragmatischen, mit nicht-orthodoxen Maßnahmen gekoppelten Wirtschaftspolitik konnte sich die chilenische Wirtschaft bis 1985 wieder so weit erholen, dass unter der Regie von Finanzminister Büchi (1985-1989) ab Mitte der 1980er Jahre in der letzten Phase neoliberaler Wirtschaftspolitik unter dem Militärregime, die aufgrund ihres Pragmatismus auch als »Neoliberalismus der zweiten Generation« (Nohlen/Nolte 1995: 294) bezeichnet wird, die endgültige, wengleich auch weniger dogmatische und flexiblere Ordnungsvorstellung des Neoliberalismus in Chile konsolidiert werden. Während die ideologisch geprägte Politik der Chicago Boys in den 1970er Jahren in erster Linie zu einer De-Industrialisierung, Verschuldung und zur Krise von 1982-1984 geführt hatte, erreichte der exportorientierte Pragmatismus Büchis eine substantielle Verbesserung der makroökonomischen Stabilität der chilenischen Wirtschaft. Durch die moderate Anpassung des Entwicklungsmodells unter Büchi konnte der »autoritäre Neoliberalismus« (Messner/Meyer-Stamer 1992) in Chile seit Mitte der 1980er Jahre beachtliche ökonomische Erfolge verbuchen, die zunehmend auch im Ausland Anerkennung fanden. So wies Chile in der zweiten Hälfte der 1980er Jahre überdurchschnittliche Wachstumsraten auf. Zwischen 1984 und 1989 wuchs das BNE des Landes jährlich um durchschnittlich 6,2 % (Nohlen/Nolte 1995: 295).

Der Außenhandel etablierte sich in der zweiten Hälfte der 1980er Jahre zum generellen Motor der chilenischen Volkswirtschaft, wobei es jedoch gelang, die Exporte sowohl nach Abnehmerländern als auch hinsichtlich der Produktpalette zu diversifizieren. In der Exportstruktur Chiles vollzog sich ein deutlicher Wandel vom traditionellen Bereich des Bergbaus (Kupfer) hin zu mehr nicht-traditionellen Exportsektoren (Holz, Fischereiprodukte und Obst), wobei Chiles Exportboom der 1980er Jahre dennoch primär auf den vorteilhaften Terms of Trade für das wichtigste chilenische Exportprodukt Kupfer beruhte (Thiery 2000: 110). Generell konnte durch die

Erhöhung und Diversifikation der Exporte eine erhebliche Verringerung der Abhängigkeit des Landes von den Exporterlösen aus dem Kupfersektor erreicht werden (Spielmann 1992: 203). Im Hinblick auf die regionale Verteilung des chilenischen Außenhandels setzte seit Mitte der 1980er Jahre ebenfalls eine deutliche Tendenz zur Diversifizierung ein, die sich in der ersten Hälfte der 1990er Jahre noch weiter verstärkte (Faust 2001: 80). Zudem wurde in einer klaren Abkehr von der Politik der vorausgegangenen Jahre während der Militärherrschaft eine bewusste Öffnung gegenüber ausländischen Investoren vorgenommen. In Folge der Diversifizierung der Absatzmärkte verlor Lateinamerika als Markt für chilenische Exporte in den 1980er Jahren erheblich an Bedeutung. Während 1980 noch 24,4 % der chilenischen Exporte in die Region gingen, waren es Mitte der 1980er Jahre nur noch rund 15 % und 1989 nur noch 12,2 % (Saez 1993: 9). Als Ergebnis dieses langwierigen und von Rückschlägen nicht freien Prozesses der aktiven Weltmarktintegration bestand gegen Ende der 1980er Jahre in Chile eine spezifische Form der Einbindung des Landes in die Weltwirtschaft, die für eine nachhaltige Wachstumsdynamik sorgte, und die die Grundlagen für die entwicklungsstrategischen Perspektiven in den 1990er Jahren legte und die vollkommen frei war von subregionalen Integrationsbestrebungen.

#### *IV.2.1.3.3 Die weltmarktorientierte Wachstums- und Entwicklungsstrategie seit 1990*

Die nach der Redemokratisierung Chiles 1990 von der Regierung Aylwin unter der Regie von Finanzminister Foxley verfolgte Wachstums- und Entwicklungsstrategie und die daraus resultierende Wirtschaftspolitik zeichnete sich durch eine Mischung aus Bruch und Kontinuität gegenüber dem neoliberalen Erbe der Militärdiktatur aus. Zum einen wurde der auf aktiver Weltmarktintegration beruhende Wachstumskurs beibehalten, zum anderen sollte aber das neoliberale Modell gleichzeitig durch ein Wachstum mit sozialem Ausgleich sozial abgefedert werden, um die soziale Schuld des Pinochet-Regimes auszugleichen (Nohlen/Nolte 1995: 320). Mit der Rückkehr zur Demokratie wurde das bestehende neoliberale, weltmarkt- und exportorientierte Wirtschaftsmodell Chiles, das auf eine aktive Weltmarktintegration festgelegt worden war, jedoch nicht grundsätzlich in Frage gestellt (Oppenheim 1999: 241). Die ökonomischen Leitprinzipien sollten ihre Gültigkeit bewahren:

*»Im Besitz einer offenen Wirtschaft, verteidigt Chile den Freihandel, die Kristallisierung einer Wirtschaftsordnung, die auf sozialer Gerechtigkeit, internationaler finanzieller sowie technologischer Kooperation basiert« (Thiery 1993: 212).*

Die Außenöffnung der chilenischen Wirtschaft wurde auch unter den Concertación-Regierungen weiterhin als Pfeiler der Entwicklungsstrategie des Landes angesehen. Folglich wurde der unter autoritären Vorzeichen seit Mitte der 1990er Jahre begonnene Weg der unilateralen Außenöffnung auch im Rahmen der Demokratie fortgesetzt. Ausgehend vom einheitlichen Außenzoll zum Ende der 1980er Jahre, wurde dieser schon im ersten Amtsjahr Aylwins auf elf Prozent gesenkt. Die unter der Regierung Frei bis 1997 geplante Reduzierung um weitere drei Punkte auf acht Prozent erfolgte etwas verspätet 2001 unter der Regierung Lagos, die schließlich eine weitere

Reduzierung auf sechs Prozent 2003 durchsetzte (Domanski 2005: 76). Dieser hohe Grad ökonomischer Liberalisierung wurde bis Ende der 1990er Jahre von keinem anderen lateinamerikanischen Land erlangt. Chile zählt heute zu den offensten Ökonomien der Welt. So erreichte das Land im Index of Economic Freedom der Heritage Foundation (2003, 2005) als jeweils bestes lateinamerikanisches Land 2003 den 16. Rang und 2005 den elften Rang unter den offensten Wirtschaften der Welt.<sup>64</sup> Machte der Außenhandel Chiles im ersten Jahr der Militärjunta 1974 nur rund 12 % des BNE des Landes aus, so waren es 1984 schon 28,9 % und 1989 bereits 35 %. Seit der Rückkehr zur Demokratie stieg die Anzahl der Exporte am BNE jedoch nur noch leicht von 35 % 1990 auf 36 % im Jahre 2002 (UNDP 2005: 192).<sup>65</sup> Mit einem durchschnittlichen jährlichen Zuwachs des BNE von 7,3 % konnte Chile in der ersten Hälfte der 1990er Jahre die höchsten gesamtwirtschaftlichen Wachstumsraten in ganz Lateinamerika registrieren und hat sich in wirtschaftlicher Hinsicht mit einer in den 1990er Jahren durchschnittlichen Wachstumsrate des BNE von 6,3 %, die rund doppelt so hoch wie der Durchschnitt der anderen südamerikanischen Länder ist, sowie seiner grundsoliden Haushalts- und Finanzpolitik zum »südamerikanischen Klassenprimus« (Radseck 2001: 86) gemauert, wobei die Exportwirtschaft und die ausländischen Direktinvestitionen seit Beginn der 1990er Jahre den Motor der chilenischen Wirtschaft darstellten.

Die erfolgreiche Diversifizierung der externen Märkte Chiles während der zweiten Hälfte der 1980er Jahre hatte zur Folge, dass zu Beginn der 1990er Jahre eine Dreiteilung der chilenischen Exporte nach Regionen bestand. Jeweils etwa ein Drittel der Exporte ging in die drei Weltregionen Amerika (USA und Lateinamerika), Europa und Asien/Pazifik (Aninat Ureta 1993: 156). Nach der wirtschaftlichen Erholung in der zweiten Hälfte der 1980er Jahre und der relativ erfolgreichen Integration in den Weltmarkt ging es für die chilenische Wirtschaft in den 1990er Jahren nun darum, in einer zweiten Phase des Exportmodells den Industriesektor wieder zu stärken, wobei es das Ziel war, Güter mit einer höheren Wertschöpfung und einem höheren Verarbeitungsgrad zu exportieren (Nohlen/Nolte 1995: 317). Als klassische Exportökonomie wies Chiles Außenwirtschaft auch in den 1990er Jahren unverändert strukturelle Probleme auf: So waren die chilenischen Exporte noch Mitte der 1990er Jahre weiterhin durch ihren niedrigen Veredelungs- und Wertschöpfungsgrad charakterisiert (Barrios 1999a: 34). Die demokratischen Regierungen, denen die Problematik des ressourcenbasierten Exportwachstums und der Primärgüterlastigkeit durchaus bewusst war, strebten deshalb explizit den Eintritt in eine zweite

---

64 Die Länder des Mercosur befanden sich 2003 auf den Rängen: Uruguay (35), Argentinien (68), Brasilien (72) und Paraguay (99). 2005 folgten in dem Ranking auf mit großem Abstand El Salvador (24), Uruguay (43), Bolivien (49), Panama (52) und Costa Rica (54). Brasilien sank auf Rang (90), Argentinien auf (114) und Paraguay auf (111).

65 Der exakte Prozentsatz des Anteils der Exporte am chilenischen BNE ist sehr schwer zu ermitteln, da die Zahlen in der Literatur sehr stark variieren. Laut Hillebrand (2004: 12) lag die Exportquote Chiles 2003 bei über 40 %. Präsident Lagos (2001) bezifferte die Exportquote Chiles 2001 auf 50 %. Bei Garretón (2002: 279) findet sich für 2002 auch eine Exportquote von 50 %. Trotz der hohen Variation der Zahlen steht außer Frage, dass Chile ein extrem export- und außenwirtschaftlich orientiertes Land ist.

Phase der Exportorientierung an, die von CEPAL und CIEPLAN konzipiert worden war, und die eine weitere Diversifizierung der Exportprodukte sowie einer höheren Wertschöpfungsgrad der exportierten Güter beinhalten sollte (Barrios 1999a: 342; Thiery 2000: 202).

Allen Anstrengungen der 1990er Jahre um eine Verbreiterung der Exportpalette zum Trotz generiert sich auch zu Beginn des neuen Jahrtausends über die Hälfte aller Einnahmen des Landes aus dem Exportgeschäft, sprich der Ausfuhr von nur wenigen Primärgütern: Kupfer an erster Stelle gefolgt von Fisch und Fischmehl sowie mit deutlich geringerer Bedeutung Zellulose und Weintrauben (CEPAL 2005: 151).<sup>66</sup> UNDP (2005: 192) bezifferte den Anteil der Primärgüter an Chiles Ausfuhren 1990 auf 87 %, den der Industriegüter jedoch nur auf elf Prozent. 2001 waren zwar immerhin schon 18 % der chilenischen Exporte Manufakturwaren, aber immer noch 80 % Primärgüter. Es besteht somit weiterhin eine hohe Abhängigkeit des Landes von der internationalen Preisentwicklung einiger weniger Rohstoffe und Agrarprodukte (Radseck 2001: 829). Problematisch gestaltet sich zudem, dass seit 1990 zwar eine deutliche Ausweitung des Zuflusses an Auslandsinvestitionen nach Chile zu verzeichnen ist, diese auch bevorzugt in Exportsektoren getätigt wurden und werden, sie aber andererseits auf Rohstoffe (Kupferminen, Holz und Zellulose) konzentriert sind und somit keine höhere Wertschöpfung induzieren (Thiery 2000: 207). Im Hinblick auf die Zusammensetzung der Exporte lässt sich also konstatieren, dass auch zu Beginn des 21. Jahrhunderts die angestrebte zweite Exportphase des chilenischen Exportmodells kaum eingetreten ist. Die Abhängigkeit der chilenischen Wirtschaft von den natürlichen Ressourcen des Landes ist nach wie vor enorm (Domanski 2005: 73). Die Ausweitung der Exporte des Landes erfolgt in erster Linie durch die Erschließung extraregionaler, zusätzlicher Märkte und die Steigerung der Exportmengen. So bleibt das zukünftige Wirtschaftswachstum Chiles auch weiterhin in erheblichem Maße abhängig von einer Produktdiversifikation der Exporte, um die Abhängigkeit von Primärprodukten zu verringern, und der Erschließung von neuen Märkten, in die in erster Linie weiterverarbeitete Industrieprodukte exportiert werden können (Thiery 2000: 212; Oppenheim 1999: 249).

#### *IV.2.1.3.4 Externe Abstützung der exportgeleiteten Wachstums- und Entwicklungsstrategie*

Da neben der Notwendigkeit der zunehmenden Diversifizierung nach Produkten zur weiteren Förderung des Exportsektors zu Beginn der 1990er Jahre im Rahmen der spezifischen weltmarktorientierten Wachstums- und Entwicklungsstrategie des Landes auch der Zwang zur Diversifizierung der Außenhandelspartner bestand, musste, um das oberste Ziel, die Konsolidierung und Vertiefung der Eingliederung in die Weltwirtschaft, zu erreichen, eine verstärkte institutionelle Absicherung der Exportmärkte angestrebt werden. Seit der Redemokratisierung wurde daher die chilenische Außenpolitik gezielt zur politisch-diplomatischen Abstützung der spe-

---

66 Im Jahr 2003 machte Kupfer 34,3 %, Fisch 7 %, Zellulose 3,7 % und Weintrauben 3,5 % der Exporte Chiles aus.

zifischen exportgeleiteten Wachstums- und Entwicklungsstrategie des Landes eingesetzt, indem die weitere Öffnung externer Märkte durch bilaterale wie multilaterale Verhandlungen, die Sicherung bereits erworbener Marktanteile, das Erreichen präferentieller Marktzugänge und die weitere Diversifizierung der Handelsbeziehungen und der Investitionsquellen angestrebt wurde (Barrios 1999a: 381).

Angesichts der weitgehend liberalisierten Ökonomie Chiles diente die institutionelle Absicherung der Exportmärkte im Einklang mit den Prinzipien des freien Welthandels beziehungsweise eines offenen Regionalismus in erster Linie dazu, die Diversifizierung der chilenischen Exportwirtschaft zu optimieren, wobei bilaterale Abkommen Chile den Vorteil boten, über seine einseitig bereits vollzogene Öffnung der Wirtschaft hinaus Zugänge auch zu geschützten Märkten zu erhalten und vor allem zu kalkulierbaren und verlässlichen Regelungen bezüglich der nicht-tarifären Handelsbarrieren zu gelangen (Faust 2001: 84; Thiery 2000: 210). Die Regierungen Aylwin und Frei verfolgten daher eine pragmatische Doppelstrategie, die im Sinne eines offenen Regionalismus erfolgte, indem sie einerseits versuchten, über einen multiplen Bilateralismus möglichst schnell Freihandelsabkommen zu erzielen, und andererseits intensive Verhandlungen mit den großen Wirtschafts- und Integrationsblöcken zu führen, wobei die chilenische Seite sehr bedacht darauf war, sich nicht von anderen Partnern abhängig zu machen und etwaigem Protektionismus oder der Gefahr der Blockbildung entgegenzuwirken (Portales 1992: 3). Man suchte auf chilenischer Seite intensiv nach Chancen, Produkte höherer Wertschöpfung zu exportieren. Zum einen sollte zwar der Absatz chilenischer Primärgüter weiterhin gesichert und gesteigert werden, auf der anderen Seite sollte aber auch durch die Ausweitung der Wirtschaftsbeziehungen parallel der Einstieg in einen dynamischen Ausbau des Exports von verarbeiteten Produkten erreicht werden. Im engeren ökonomischen Sinne sollte somit eine quantitative Steigerung der Exporte und eine Verbreiterung der Palette der exportierten Güter durch einen verbesserten Marktzugang erreicht werden (Barrios 1999a: 382 ff.). So erfolgte besonders zu Beginn der 1990er Jahre eine Intensivierung der Wirtschaftskooperation zwischen Chile und den Ländern Lateinamerikas, wobei die chilenischen Regierungen eindeutig bilateraler Komplimentierungs- oder Freihandelsabkommen gegenüber etwaigen Optionen eines gemeinsamen Marktes oder einer Zollunion vorzogen. Diese Bevorzugung bilateraler Abkommen lag primär im Interesse Chiles begründet, bei aller wirtschaftlichen Öffnung die Kontrolle über die eigene Wirtschaftspolitik so weit wie möglich zu bewahren. In der Form divergierend zielten daher die sieben zwischen 1991 und 1996 mit lateinamerikanischen Ländern geschlossenen Abkommen der wirtschaftlichen Komplimentierung auf früher oder später zu errichtende Freihandelszonen ab, wobei Grundlage dieser Abkommen in der Regel die Richtlinien der ALADI waren (Thiery 2000: 210 ff.).<sup>67</sup>

Gegenüber dem asiatisch-pazifischen Raum setzte die Regierung Aylwin die bereits unter der Militärregierung seit Mitte der 1980er Jahre betriebene Politik der Erschließung neuer Märkte und der Steigerung des Handelsvolumens erfolgreich fort (Barrios 1999a: 382). Durch die Mitgliedschaft Chiles in der APEC seit dem 12. November

---

<sup>67</sup> Die sieben Abkommen sind folgende: Argentinien 1991, Mexiko 1991, Kolumbien 1992, Venezuela 1993, Bolivien 1993, Ecuador 1995, Peru 1996.

1994 wurde zudem die institutionelle Präsenz Chiles in der Region Asien/Pazifik erhöht. Die seit Mitte der 1990er Jahre unter der Regierung Frei dann verstärkte handelspolitische Ausrichtung am asiatisch-pazifischen Raum bewirkte, dass Asien zum wichtigsten Absatzmarkt überhaupt für chilenische Exporte avancierte (Radseck 2001: 86). Am 24. Oktober 2002 konnte die Regierung Lagos schließlich mit Südkorea als erstem asiatischem Land einen TLC unterzeichnen, der am 1. April 2004 in Kraft trat (NZZ, 29.11.2002). Mit Japan wurden Ende 2004 Verhandlungen über einen TLC aufgenommen, der am 03. September 2007 in Kraft trat. Japan stellt nach den USA den größten Einzelmarkt für chilenische Exporte dar. Nachdem die Volksrepublik China seit 2000 zum dritt wichtigsten Exportmarkt und zum zweitwichtigsten Handelspartner Chiles avanciert ist, wurden am 18. November 2004 nach zweijährigen Vorgesprächen die Verhandlungen zwischen den Ländern über einen TLC aufgenommen (United Nations 2004: 217). Diese konnten am 18. November 2005 abgeschlossen werden und der TLC trat am 01. Oktober 2006 in Kraft. Im April 2005 wurden zudem Verhandlungen zwischen Chile und Indien über einen APP aufgenommen, durch den eine zügige Reduktion der Exportzölle zwischen den Ländern bewirkt werden soll. Der Vertrag wurde am 08. März 2006 in Delhi/Indien unterzeichnet. 2002 wurden die Verhandlungen im Rahmen der Trans-Pacific Strategic Economic Partnership (P-4) zwischen Chile, Neuseeland, Singapur und Brunei aufgenommen. Ziel war es, zum 1. Januar 2006 eine Freihandelszone zwischen den vier Ländern zu errichten, in der 90 % der Exportgüter frei gehandelt werden können. Für Chile ist dieses Vertragswerk aufgrund des großen prozentualen Anteils an Industrieprodukten, die es in die drei Länder absetzen kann, von besonderer Bedeutung. Die Vertragsverhandlungen im Rahmen des P-4 konnten am 03. Juni 2005 abgeschlossen werden und der Vertrag trat am 28. Mai 2006 in Kraft.<sup>68</sup> Im Hinblick auf die großen Wirtschaftsblöcke setzten die chilenische Regierungen, um den Risiken seiner Exportabhängigkeit vorzubeugen, seit Beginn der 1990er Jahre nicht allein auf einen TLC mit den USA, die Regierung Frei führte vielmehr zudem parallel Freihandelsgespräche mit dem Mercosur und der EU-15. Nachdem die Bedeutung der EU als Handelspartner Chiles in der ersten Hälfte der 1990er Jahre erheblich zurückgegangen war, bahnte sich mit dem 1996 abgeschlossenen handelspolitischen Rahmenabkommen zwischen Chile und der EU-15 eine neue Dynamik an. Im Mai 1998 begannen die Verhandlungen über ein weitergehendes Abkommen mit der EU-15, die schließlich am 26. April 2002 in einem TLC mündeten, der am 1. Januar 2003 in Kraft trat und zum 1. März 2005 auf die zehn Staaten der EU-Osterweiterung ausgedehnt wurde (La Tercera, 27.04.2002). Für rund 90 % der Produkte wurde eine sofortige Handelsliberalisierung durchgesetzt, für den Rest gelten graduelle Übergangsfristen von bis zu acht Jahren (El Mercurio, 30.04.2002). Ein ähnlicher Vertrag wurde am 26. Juni 2003 zwischen Chile und der European Free Trade Association (EFTA) abgeschlossen, der am 1. Dezember 2004 in Kraft trat (La Tercera, 27.06.2003).

---

68 2004 waren 79,5 % der chilenischen Exporte nach Neuseeland und 85 % der Exporte nach Singapur Industriegüter.

Die durch die fehlende Fast-Track-Authority (FTA) des US-Präsidenten erfolgten ständigen Verzögerungen der Verhandlungen mit den USA über die Aufnahme Chiles in die NAFTA trieben ab Mitte der 1990er Jahre die Integration Chiles mit dem Mercosur voran (Faust 2001: 323). Betrug zum Zeitpunkt der Gründung des Mercosur 1991 das einheitliche chilenische Zollniveau noch elf Prozent, so lag der gemeinsame Außenzoll des Mercosur, als am 1. Januar 1995 dessen Zollunion in Kraft trat, noch wesentlich höher als der chilenische und wies insgesamt elf verschiedene Kategorien auf, während Chile ein uniformes Zollniveau hatte (Minkner 1997: 48). Ein Beitritt zur Zollunion wäre für Chile mit einem nicht unerheblichen bürokratischen Aufwand verbunden gewesen (Barrios 1999a: 263 ff.). Seit Mitte der 1990er Jahre gestaltete sich aus chilenischer Perspektive auch weiterhin die unterschiedliche Höhe des Außenzolls von durchschnittlich neun Prozent im Falle Chiles, der 2003 auf sechs Prozent abgesenkt wurde und von 14 % im Mercosur als Haupthindernis für die Verhandlungen mit diesem. Während die Chilenen beharrlich auf eine schnelle Angleichung der Außenzölle nach unten, d.h. auf chilenisches Niveau drängten, forderten die Mercosur-Länder als Gegenleistung für einen Zeitplan zur Zollangleichung einen Verzicht der chilenischen Regierung, unabhängig Handelsabkommen mit Dritten abzuschließen. Bereits gewährte Handelsvergünstigungen sollten auslaufen (Nolte 2001a: 2). Diese Forderung wird von chilenischer Seite jedoch nach wie vor kategorisch abgelehnt. Nicht besonders förderlich in diesem Zusammenhang war daher auch die Entscheidung des Mercosur, die ursprünglich für das Jahresende 2000 vorgesehene Absenkung des Mercosur-Importtarifs um drei Prozentpunkte von 14 % auf elf Prozent neuerlich zu verschieben (Radseck 2001: 86). Der wesentlich höhere durchschnittliche Zollsatz und das uneinheitlich nach Produktkategorien differenzierte Zollsystem des Mercosur hätten im Falle eines Beitritts Chiles zum Mercosur einen Rückschritt in der Liberalisierung des Landes bedeutet und zu einer Beeinträchtigung der Weltmarktintegration Chiles geführt. Auf der anderen Seite wäre der von Chile anvisierte Einstieg in die zweite Exportphase durch eine graduelle Abschottung des Marktes der Mercosur-Länder zusätzlich erschwert worden. Ein weiteres zentrales Hindernis für eine Mercosur-Mitgliedschaft stellten von Beginn an die Verhandlungen mit den USA über einen TLC dar. Eine volle Mercosur-Mitgliedschaft wäre nach dem Tratado de Asunción nicht kompatibel mit einer NAFTA-Mitgliedschaft gewesen, da der Gründungsvertrag des Mercosur die gleichzeitige Mitgliedschaft im Mercosur und einem anderen subregionalen Integrationsmechanismus oder einer extra-regionalen Vereinigung ausschließt. Dieses Problem konnte jedoch durch einen ACE Chiles mit dem Mercosur im Juni 1996 partiell gelöst werden. Durch eine schrittweise Eingliederung Chiles in die Freihandelszone der Mercosur-Länder erhielt Chile privilegierten, zollfreien Marktzugang zum Mercosur, ohne jedoch den gemeinsamen Außenzoll des Mercosur übernehmen zu müssen und konnte so den drohenden Marktverlust durch die Zollunion des Mercosur, die am 1. Januar 1995 in Kraft trat, abwenden (Barrios 1999a: 385). Die Regierung Lagos versuchte zudem, neue Akzente in der Außenhandelspolitik mit dem Mercosur zu setzen. So wurde von chilenischer Seite eine Beschleunigung der Handelsliberalisierung angestrebt. Noch bestehende nicht-tarifäre Handelsbarrieren

zwischen Chile und dem Mercosur sollten so schnell wie möglich beseitigt werden. Neben der Handelsliberalisierung von Gütern sollte zudem eine Liberalisierung für den Handel von Dienstleistungen und Investitionen durchgesetzt werden. Weiterhin sollten die Mechanismen zur Lösung von Handelsstreitigkeiten verbessert werden (Comisión de Relaciones Económicas Internacionales de la Concertación de los Partidos por la Democracia 1999: 16)

#### *IV.2.1.3.5 Chiles Außenwirtschaftsbeziehungen mit den USA*

Fand das chilenische Wachstums- und Entwicklungsmodell in den USA bereits seit Mitte der 1980er Jahre zunehmend Anerkennung, so beseitigte die chilenische Redemokratisierung im Verhältnis zu den USA den entscheidenden Konfliktpunkt, der einer engeren ökonomischen Zusammenarbeit noch entgegenstand (Barrios 1999a: 383). Die USA stellen neben Japan für Chile seit Beginn der 1990er Jahre den wichtigsten Einzelexportmarkt dar, in den zudem ein höherer Anteil an nicht-traditionellen Produkten abgesetzt werden kann und sind traditionell der größte Investor in Chile (United Nations 2004: 217). Mit der von Präsident George Bush Senior 1990 verkündeten Initiative Enterprise for the Americas, die von den chilenischen Politikern mit großem Enthusiasmus aufgenommen wurde, wurde die Idee eines TLC mit den USA auf chilenischer Seite in die Diskussion aufgenommen und zur absoluten Priorität in den Beziehungen mit den USA gemacht, beziehungsweise avancierte schon unter der Regierung Aylwin zu einem primären Ziel chilenischer Außenpolitik (Thiery 1993: 217). Die Hoffnungen der Regierung Aylwin, und besonders Finanzminister Foxleys, mittels der FTA bereits bis Mitte 1993 einen TLC mit den USA abschließen zu können, mussten jedoch recht bald aufgegeben werden, da die USA den Verhandlungen mit Mexiko zur NAFTA größeres Gewicht beimaßen. Trotz einer Rahmenvereinbarung zum Abschluss eines TLC, die am 1. Mai 1992 unterzeichnet wurde, sollte es jedoch erst nach dem endgültigen Abschluss der Verhandlungen zur NAFTA zu Verhandlungen mit Chile kommen (Oppenheim 1999: 248). Nach der Ratifizierung und dem Inkrafttreten des NAFTA-Abkommens am 1. Januar 1994 ließ die US-Regierung Clinton wie schon zuvor die Regierung Bush deutlich erkennen, dass Chile präferierter Kandidat und der nächste Anwärter für einen TLC mit den USA sei, wobei jedoch zunächst offen blieb, ob es sich dabei um ein bilaterales Abkommen oder eine NAFTA-Mitgliedschaft handeln würde. Auf dem ALCA-Präsidentengipfel in Miami im Dezember 1994 lud schließlich Präsident Clinton Chile offiziell zum Beitritt zur NAFTA ein, wobei Chile sich in erster Linie aufgrund seines weltmarktintegrierten und stabilitätsorientierten Wachstumskurses als amerikanischer Wunschkandidat etablierte (Barrios 1999a: 383). Da der US-Kongress Präsident Clinton die FTA verwehrte, konnten sich die Verhandlungen jedoch nicht konkretisieren und Chile zog sich 1995 vorübergehend aus den Verhandlungen zurück, in der Hoffnung, dass Präsident Clinton die FTA nach den Präsidentschaftswahlen im Herbst 1996 erlangen würde. Im Laufe des Jahres 1996 unterzeichnete Präsident Frei zunächst im Juni den ACE mit dem Mercosur, danach im

November einen TLC mit Kanada. Mit Mexiko trat man in Verhandlungen über eine Erweiterung des schon unter Präsident Aylwin 1991 abgeschlossenen ACE und trat schließlich auch wieder in Verhandlungen mit den USA ein (Oppenheim 1999: 248; Minkner 1997: 39). Im Herbst 1997 wurden die Verhandlungen über den TLC jedoch nochmals auf unbestimmte Zeit vertagt, da es Präsident Clinton nicht gelang, eine ausreichende Kongressmehrheit für die FTA zusammenzubringen. In Chile reagierte man gelassen auf die Vertagung der Verhandlungen, da mit einem NAFTA-Beitritt bei dem gegebenen Exportgüterprofil Chiles und, aufgrund der ohnehin niedrigen US-Zölle, kaum eine deutliche Erweiterung des Zugangs zum US-Markt zu erwarten gewesen wäre (Barrios 1999a: 384). Der angestrebte TLC mit den USA hatte für Chile in erster Linie einen symbolischen und politischen Wert, da es das Image Chiles als sich erfolgreich entwickelndes und modernisierendes Land, das wirtschaftlich stabil und attraktiv für Investitionen ist, fördern würde (Feinberg 2002: 130). Im Wesentlichen erfüllte sich mit der Position als offizieller Wunschkandidat Washingtons daher für Chile bereits bis zu einem gewissen Grad das Streben nach diesem international anerkannten Gütesiegel (*marca-país*), das für wirtschaftliche und politische Stabilität steht, ohne dass das Abkommen wirklich abgeschlossen worden wäre (Barrios 1999a: 384).

Am 29. November 2000 kündigte Präsident Lagos schließlich an, auch ohne die FTA einen TLC mit den USA aushandeln zu wollen. Die Verhandlungen wurden offiziell am 06. Dezember 2000 aufgenommen. Im gleichen Atemzug unterstützte die chilenische Regierung zudem auch den Vorschlag der USA, den Verhandlungszeitplan für die ALCA vom ursprünglich vorgesehenen Datum 2005 auf das Jahr 2003 zu verkürzen, was in deutlichem Gegensatz zur Position Brasiliens und des Mercosur stand (Nolte 2001a: 1). Am 01. August 2002 gelang es dem amtierenden Präsidenten Bush Jr. schließlich die zur TPA umbenannte FTA in beiden Kammern des US-Kongresses erfolgreich zur Abstimmung zu bringen, womit er de facto das schon von Präsident Clinton beantragte Verhandlungsmandat für Handelsabkommen mit Drittstaaten erhielt (Gratius 2002: 159). Damit wurde nicht nur der Weg frei für einen TLC mit Chile sondern auch für die ALCA-Verhandlungen, die ab Oktober 2002 in ihre Endphase treten sollte. Durch die TPA traten die Freihandelsverhandlungen zwischen den USA und den Ländern Lateinamerikas in eine neue, sehr dynamische Phase. Am 12. Dezember 2002 unterzeichneten die USA und Chile schließlich nach einem fast elfjährigen zähen Verhandlungsmarathon einen TLC, der am 06. Juni 2003 ratifiziert wurde und am 01. Januar 2004 in Kraft trat.<sup>69</sup> Durch den TLC wurden rund 85 % der chilenischen Exporte auf den amerikanischen Markt liberalisiert. Lediglich für einige wenige Agrarprodukte wurden Übergangsfristen von bis zu zwölf Jahren eingerichtet (El Mercurio, 12.12.2002). Chile gehört damit zusammen mit Israel und Mexiko zu den einzigen drei Ländern der Welt, die über das Privileg eines Freihandelsvertrages mit den zwei

---

<sup>69</sup> Zu den Inhalten der Verhandlungen Chiles mit den USA über den TLC und dessen Bedeutung als Präzedenzfall für die ALCA-Verhandlungen siehe: Friedrich Ebert Stiftung 2003.

größten Wirtschaftsblöcken USA und Europa verfügen. Neben Mexiko war Chile zudem bis Ende 2005 das einzige Land Lateinamerikas, das mit den USA individuell einen TLC abgeschlossen hatte.<sup>70</sup>

In den ALCA-Verhandlungen verfolgte Chile seit Beginn der 1990er Jahre eine Strategie des Bandwagoning, das heißt des Schulterschlusses mit der US-Politik, da die eigenen Interessen in diesem Feld als weitgehend übereinstimmend mit denen der USA beurteilt werden. Diese Strategie stand jedoch im eindeutigen Gegensatz zu der vom Mercosur und besonders Brasilien verfolgten Strategie der kooperativen Konfrontation, die die Verweigerung unkonditionierter Gefolgschaft für das gesamtamerikanische Integrationsprojekt der US-Politik beinhaltet und durch Kooperationsverweigerung die Debatte in den USA zu beeinflussen suchte, beziehungsweise auf diese Art und Weise von der US-Administration in den ALCA-Verhandlungen Zugeständnisse erreichen wollte (Sangmeister 2003a: 24). Generell lässt sich festhalten, dass die Strategie der chilenischen Präsidenten Aylwin und Frei, ein Netz bilateraler Freihandelsabkommen abzuschließen, um bei stockenden weltweiten multilateralen Handelsliberalisierungen durch die Unilateralität der eigenen Öffnungspolitik nicht zu sehr in Nachteil zu geraten und gegenüber wichtigen Handelspartnern Reziprozität durchzusetzen, während der 1990er Jahre sehr erfolgreich betrieben wurde (Barrios 1999a: 154). Man war aber mit der institutionellen Absicherung des chilenischen Exportmodells nicht nur auf dem lateinamerikanischen Kontinent ausgesprochen erfolgreich. Präsident Lagos brachte die große Bedeutung der Unterzeichnung der Freihandelsverträge mit den USA, der EU und Südkorea in den Jahren 2002-2003 für sein Land wie folgt zum Ausdruck:

*»Unser kleines und abgelegenes Land, das in anderen Epochen bekannt war für seine Isolation und Marginalität, hat heute den Höhepunkt seiner Integration als Partner ersten Ranges in die Zentren der Weltwirtschaft erreicht« (El Mercurio, 12.12.2003).*

Der TLC mit den USA, der Assoziationsvertrag mit der EU, der am 1. März 2005 in Kraft trat und der TLC mit Südkorea, der am 1. April 2004 in Kraft trat, ermöglichen es Chile rund 48 % seines Außenhandels zollfrei zu handeln. Chile rangierte damit 2005 nicht ohne Grund im Ranking des World Economic Forum (2005: xiii) in der Rangliste der wettbewerbsfähigsten Nationen als mit Abstand bestes lateinamerikanisches Land auf Rang 22, vor Mexiko (48), Costa Rica (50), El Salvador (53) und Uruguay (54).

#### IV.2.1.4 Costa Rica

##### IV.2.1.4.1 Phasen des wirtschaftlichen Transformationsprozesses in Costa Rica

In seiner Entstehung lässt sich das Wirtschafts- und Entwicklungsmodell Costa Ricas seit dem Ende des Zweiten Weltkriegs in drei Phasen unterteilen. Mesa-Lago (2000: 400) nimmt in seiner Studie über die Wirtschaftspolitik und -performance verschiedener Systemtypen in Lateinamerika eine Periodisierung des »Mixed Model«

---

<sup>70</sup> Im Dezember 2005 unterzeichneten die USA mit Peru als zweitem südamerikanischem Land nach Chile einen Freihandelsvertrag. Siehe dazu: <[www.ustr.gov](http://www.ustr.gov)> (23.01.2006).

Costa Ricas nach »Socioeconomic Policies by Stages« vor.<sup>71</sup> An erster Stelle steht die »Gründungsphase« (The Foundations of the Model), die sich nach Mesa-Lago auf den Zeitraum von 1940 bis 1958 datieren lässt und die Gründung der Partido Liberación Nacional (PLN) und die Implementierung ihres desarrrollistischen, sozialen Wirtschafts- und Entwicklungsmodells beinhaltet, das seine Geburtsstunde 1948 hatte. Die zweite Phase »Festigung, Ausbau und Krise« (Consolidation, Expansion, and Crisis) des Modells umfasst die Jahre 1958-1982 und wird in zwei Unterphasen (1958-1970 und 1970-1982) untergliedert. Der in der Gründungsphase eingeschlagene Entwicklungsweg wurde fortgeführt und konsolidiert und um einige entscheidende Programme und Institutionen ergänzt. Es erfolgte eine institutionalisierte Agrarreform mittels des Instituto de Desarrollo Agrario (IDA) und im Rahmen des im Jahre 1960 gegründeten MCCA wurde verstärkt eine staatszentrierte Strategie der ISI verfolgt. Der offene Ausbruch der Wirtschafts- und Verschuldungskrise in den Jahren 1981/1982 markierte schließlich das Ende dieser Phase und den Beginn der dritten, bis heute andauernden, Phase, die als »Transformation« (Stabilization, Adjustment, and Restructuring) des Entwicklungsmodells bezeichnet werden kann. Eine Abfolge von Spar- und Strukturanpassungsprogrammen, sowie ein gradueller Prozess wirtschaftlicher Liberalisierung und Weltmarktöffnung erodierten zunehmend die Strukturen des seit der Gründungsphase bestehenden Modells, ohne es jedoch gänzlich dem neoliberalen Modell, wie es in den meisten Ländern Lateinamerikas vorherrscht, anzugleichen (Hoffmann 2002: 14; Huhn 2006: 5 f.).

#### *IV.2.1.4.2 Entwicklung, Ausbau und Krise des staatszentrierten Entwicklungsmodells*

Bis Ende der 1950er Jahre wurde die costaricanische Wirtschaft dominiert von einem klassischen Agrarexport-/Industrieimportsystem, das auf den traditionellen Exportprodukten Kaffee und Bananen basierte, die fast 90 % der Exporte des Landes ausmachten und zwischen 40 % und 45 % zum BNE des Landes beitrugen, während nahezu alle Industriegüter importiert werden mussten (Heintz 1998: 177; Hummer 1986: 163). Auf der Basis der wirtschaftspolitischen Empfehlungen der CEPAL wurde in Costa Rica jedoch, wie auch in den anderen Ländern der Subregion, seit Ende der 1950er Jahre verstärkt eine industrieorientierte Entwicklung auf der Basis des Modells der ISI vorangetrieben, die bis zum Ende der 1970er Jahre die Grundlage des wirtschafts- und entwicklungspolitischen Kurses des Landes bildete. Dieser zielte auf eine strukturelle Differenzierung der Volkswirtschaft ab, wobei dem Staat

---

71 Hoffmann (2002: 14 f.) nimmt eine etwas andere Periodisierung des »Modell Costa Rica« vor, als Mesa-Lago. Er unterteilt die drei Phasen zeitlich wie folgt: Die Gründungsphase datiert er wesentlich kürzer, auf den kurzen Zeitraum der ersten Regierungsjunta unter Figueres von 1948-49, ergänzt sie aber noch um die Vorläuferreformen seit 1940. Die zweite Phase »Entwicklung, Ausbau« des Modells wird wesentlich länger gespannt und umfasst die Jahre 1950-1982. Der offene Ausbruch der Wirtschafts- und Verschuldungskrise in den Jahren 1981-82 markiert schließlich nicht das Ende der zweiten Phase, sondern den Beginn der dritten, bis heute andauernden, Phase, die als »Transformation« des Entwicklungsmodells bezeichnet werden kann.

als Steuerungsinstanz, Planer, Unternehmer und Investor eine entscheidende und wachsende Rolle zukam. Auf Basis dieser staatszentrierten Wachstums- und Entwicklungsstrategie, die 1963 noch durch den verspäteten Beitritt des Landes zum MCCA ergänzt wurde, erzielte man bis zum Ende der 1970er Jahre ein dynamisches Wachstum, an dem dank der aktiven wirtschafts- und sozialpolitischen Steuerung von Seiten des Staates breite Bevölkerungsschichten partizipierten (Fanger/Thibaut 1995: 57 f.). Der Anteil von Industrie und Bergbau am BNE des Landes konnte von 13,2 % im Jahre 1961 auf 19,7 % im Jahre 1973 und schließlich 22 % im Jahre 1979 gesteigert werden (Weller 1986: 9). Die schon in den 1970er Jahren in verschiedenen Bereichen festgestellte Krise der ISI spitzte sich Anfang der 1980er Jahre in Costa Rica so zu, dass in den Jahren 1981/1982 die internen strukturellen Fehlentwicklungen des verfolgten Entwicklungsmodells eskalierten und es im Zusammenspiel mit externen und konjunkturellen Faktoren zu einer offenen Wirtschaftskrise im Land kam.<sup>72</sup> Das Wegfallen des erweiterten zentralamerikanischen Binnenmarktes aufgrund des Zusammenbruchs des MCCA, bedingt durch den Beginn des Zentralamerika-Konfliktes Ende der 1970er Jahre, verbunden mit dem Preisverfall auf den internationalen Rohstoffmärkten und der damit einhergehenden Verschlechterung der Terms of Trade für landwirtschaftliche Produkte, dem zweiten Ölpreisschock und der sprunghaften Explosion der Kapitalmarktzinsen, die das Land aufgrund der Zahlungsbilanzdefizite der vorangegangenen Jahre und der Belastung durch die Bedienung des Auslandsschulden an den Rand des wirtschaftlichen Zusammenbruchs brachte, führte dazu, dass Costa Rica zwischen 1979 und 1982 »die schwerste Wirtschaftskrise seiner Geschichte« (Minkner 1985: 47) durchlebte, wobei die inkonsistente, chaotische und unberechenbare Wirtschaftspolitik Präsident Carazos (1978-1982) die Krise noch weiter verschärfte.

#### *IV.2.1.4.3 Krisenmanagement und wirtschaftlicher Transformationsprozess*

Die krisenhaften Entwicklungen zu Beginn der 1980er Jahre hatten zur Folge, dass die bisher verfolgte Wachstums- und Entwicklungsstrategie des Landes in Frage gestellt wurde. Um die tief greifende Strukturkrise zu überwinden, wurde von der neu gewählten PLN-Regierung unter Präsident Monge (1982-1986), parallel zu Maßnahmen der Wirtschaftsstabilisierung, ein wirtschaftlicher Transformationsprozess in Kraft gesetzt, der in einem konkurrenzfähigen Produktionsapparat münden sollte (Hummer 1986: 163). Insbesondere die Verschuldungskrise und die damit verbundene Außenverschuldung des Landes, die bis in die 1990er Jahre hinein im Zentrum der wirtschaftlichen Probleme Costa Ricas stand, aber auch der dramatische Rückgang des Handelsaustausches mit Zentralamerika um etwa 30 % zwischen 1981 und 1982, sowie die politischen Spannungen in der Region und die dringende Notwendigkeit, bei tendenziell sinkenden Weltmarktpreisen für traditionelle Exportgüter Devisen zur Tilgung des Schuldendienstes zu erwirtschaften,

---

72 Für eine gute Darstellung der internen und externen Faktoren der Krise siehe: Minkner 1986: 177 ff.; Heintz 1998: 183 ff.; Brixius 1993: 189 ff.; Clark 1997: 77; Minkner 1985: 47; Demtschük 1999: 240; Hein 1990: 217 ff.; Suter 1999: 360 f.

erzwang zu Beginn der 1980er Jahre den wirtschaftlichen Kurswechsel und eine Änderung des Wachstums- und Entwicklungsmodells des Landes, was zweifelsohne einen nachhaltigen Einschnitt in der strukturellen Entwicklung der costaricanischen Ökonomie darstellte (Fanger/Thibaut 1995: 57 ff.; Demtschück 1990: 239 f.). Das Jahr 1982/83 stellte den zentralen Wendepunkt in der costaricanischen Wachstums- und Entwicklungsstrategie dar. Hatte zunächst die kurzfristige Stabilisierung der makroökonomischen Ungleichgewichte im Vordergrund gestanden, so erfolgte ab 1983 eine weltmarktorientierte Strukturanpassung durch eine Reihe von Stabilisierungs- und Strukturanpassungsprogrammen, die mit IWF und Weltbank ausgehandelt wurden. Die Reduzierung des chronischen Handelsbilanzdefizits, eine Liberalisierung des Außenhandels und die Reorientierung des internen Produktionsapparates auf eine verstärkte Weltmarktintegration bildeten die Grundkonditionen der Stabilisierungs- und Strukturanpassungsprogramme (PAE I, II und III) der Jahre 1986, 1988 und 1994 (Fanger/Thibaut 1995: 68 f.). Obwohl die hohe Auslandsverschuldung und die damit einhergehende externe Abhängigkeit Costa Ricas von Weltbank, IWF und US-AID in zunehmendem Maße Struktureingriffe in die nationale Wirtschaft erlaubten, wurden ihre Vorstellungen von den maßgebenden politischen Entscheidungsträgern im Land weitgehend geteilt (Demtschück 1990: 240; Raventós 1997; Wilson 1994: 151 ff.). So bemerkte Präsident Monge, der sich hinsichtlich der wirtschaftlichen Situation Costa Ricas keiner Illusion hingab, kurz nach seiner Amtseinführung 1982 sehr passend:

*»To deal with the IWF is bad, but not to deal with it is catastrophic« (zitiert nach Brixius 1993: 209).*

Auf der anderen Seite war der Strukturanpassungsprozess in Costa Rica zwischen 1982 und 1988 durch eine »spezifische Heterodoxie á la tica« (Fürst 1990: 190) geprägt, deren Besonderheit »im antiorthodoxen Wesenszug der politisch-institutionellen Struktur gesellschaftlicher Interessenskonfliktregulierung, welche mittels tagespolitischer Kompromisse und gradualistischer Veränderungen [die für das Land] schon immer bestimmend [...] war«, lag. Um einen Weg aus der Krise zu finden, entschied sich die Regierung Monge zu Beginn der 1980er Jahre aktiv für eine neue Wachstums- und Entwicklungsstrategie, die eine uneingeschränkte Weltmarkt-einbindung der costaricanischen Ökonomie implizierte, wobei als Motor des künftigen Wirtschaftswachstums der Export nicht-traditioneller agrarischer und industrieller Güter dienen sollte (Demtschück 1990: 239 ff.). Zunächst wurde im Zuge der »unsystematisch heterodoxen Strukturanpassung« (Fürst 1990: 190) das sehr hohe Protektionsniveau der costaricanischen Ökonomie deutlich abgesenkt. Der Zollabbau erfolgte jedoch nicht schockartig und umfassend, sondern gradualistisch und differenziert und stand damit in einem deutlichen Gegensatz zur radikalen Öffnungspolitik in Chile (Richter 1988: 43). Die unilaterale Liberalisierung nach außen bedeutete für Costa Rica die Abkehr von der über drei Jahrzehnte verfolgten Strategie der ISI und die Ablösung durch eine Strategie der selektiven Weltmarktintegration auf Basis der Förderung nicht-traditioneller Exporte und agrarindustrieller Produkte (Hoffmann 2002: 19). In Folge der offensiven Exportförderungs politik, deren Hauptziel die Exportdiversifizierung war, verschob sich im Verlauf der 1980er Jahre die Exportstruktur des Landes, einerseits sowohl bezüglich der Güterzusam-

mensetzung in Richtung nicht-traditioneller Produkte, als auch hinsichtlich der regionalen Orientierung zu Gunsten von Drittmärkten außerhalb Zentralamerikas (Fanger/Thibaut 1995: 69). Nachdem die costaricanische Industrie Anfang der 1980er Jahre voll in den Sog der Rezession geraten war, zeichnete sich seit Mitte der 1980er Jahre durch die Stabilisierungs- und Strukturanpassungspolitik auch eine Veränderung der costaricanischen Industriestruktur ab. Die seit 1983 betriebene Politik weltmarktorientierter industrieller Strukturanpassung setzte vor allem auf einen Ausbau der Agrarindustrie, wobei diese in den 1980er Jahren aber in weit geringerem Umfang als die ebenfalls ausgeweitete Produktion nicht-traditioneller Primärgüter für den Export wuchs. So konnte der Zusammenbruch des MCCA im Bereich der Industrieexporte weitgehend durch die Umorientierung auf Drittmärkte außerhalb Zentralamerikas kompensiert werden, wobei Maßnahmen zur Reaktivierung des MCCA, sowohl aus ökonomischen als auch aus politischen Erwägungen, abgelehnt wurden. Insbesondere die USA wandten sich gegen eine weitere Zusammenarbeit der zentralamerikanischen Länder, da diese ihre Politik der Destabilisierung Nicaraguas kontrastiert hätte (Esser 1987: 22; Brixius 1993: 229).

Nach nur wenigen Krisenjahren verzeichnete Costa Rica ab Mitte der 1980er Jahre eine schnelle wirtschaftliche Erholung und Stabilisierung auf makroökonomischer Ebene, die im lateinamerikanischen Vergleich die rascheste Krisenbewältigung überhaupt darstellte (Suter 1999: 283), wobei die wirtschaftliche Erholung des Landes jedoch mit massiver und durchaus nicht uneigennütziger Unterstützung durch die USA erfolgte (Fanger/Thibaut 1995: 59). Die großzügige, in erster Linie politisch motivierte, finanzielle Auslandshilfe, die die USA Costa Rica gewährten, ermöglichte dem Land zum einen eine soziale Abfederung der neoliberalen Strukturanpassung und zum anderen relativ günstige Verhandlungsbedingungen mit Gläubigern und neuen Kreditgebern, so dass Costa Rica im Vergleich zu den anderen Ländern Zentralamerikas in den 1980er Jahren durchgängig weit geringere Wohlstandsverluste hinnehmen musste als diese. So lag das Land im Verhältnis der Auslandsschuld zu den Exporten von Gütern und Dienstleistungen 1990 nur noch knapp hinter Paraguay und wies damit den zweitniedrigsten Prozentsatz aller lateinamerikanischen Länder auf (Heintz 1998: 191 ff.). Der frühzeitige entwicklungspolitische Paradigmenwechsel führte in Costa Rica zu einem viel beachteten Erfolg bei der Ausweitung und Diversifizierung der Agrarexporte. Zwischen den Jahren 1984 und 1989 wuchsen die nicht-traditionellen Exporte Costa Ricas sogar deutlich schneller als die des lateinamerikanischen Jaguars Chile. In beiden Ländern entsprachen sie 1989 schon etwa elf Prozent des BNE. In Costa Rica übertrafen sie im folgenden Jahr sogar erstmals die Summe aus Bananen- und Kaffeexporten (Stamm 1993: 264).

#### *IV.2.1.4.4 Ausbau der weltmarktorientierten Wachstums- und Entwicklungsstrategie*

Die seit Mitte der 1980er Jahre im Rahmen der neoliberalen Strukturanpassung eingeleitete, auf heterodoxen, vorwiegend neostrukturalistischen Elementen basierende Entwicklungsstrategie, die primär auf die Förderung nicht-traditioneller

Exportprodukte und eine aktive Weltmarktintegration abzielt, wird in Costa Rica bis zur Gegenwart verfolgt (Heintz 1998: 191; Huhn 2006: 5 ff.; Solís Rivera 2006: 55). War die costaricanische Wirtschaft von jeher durch einen hohen Grad außenwirtschaftlicher Offenheit gekennzeichnet, so stellte sie Ende der 1990er Jahre die offenste Wirtschaft Zentralamerikas dar. Im Ranking der Heritage Foundation (2005) erreichte Costa Rica nach El Salvador, das auf dem 24. Rang landete, als zweitbestes zentralamerikanisches Land den 54. Rang unter den offensten Wirtschaften der Welt und die sechste Platzierung im lateinamerikanischen Vergleich. Der durchschnittliche Außenzollsatz des Landes, der sich 1987 noch auf 26,4 % belief, wurde unter der Regierung Calderón auf 20 % reduziert. Zwischen 1995 und 2000 konnte er weiter von 11,69 % auf 6,03 % reduziert werden. Seit 2000 liegt er knapp unter sechs Prozent.<sup>73</sup> In Folge der gradualistischen, sozial abgefederten und makroökonomisch relativ erfolgreichen Form der Strukturanpassung durchlief das costaricanische Entwicklungsmodell in den 1980er Jahren zwar einen substantiellen Transformationsprozess, radikale Brüche im sozioökonomischen Gefüge des Landes wurden jedoch vermieden (Hoffmann 2002: 20). Die seit Mitte der 1980er Jahre verfolgte Wachstums- und Entwicklungsstrategie des Landes basiert im Bereich der Landwirtschaft vor allem auf dem Export von Primärgütern und dem verstärkten Anbau und der agrarindustriellen Verarbeitung nicht-traditioneller Exportprodukte (tropische Früchte, Zierpflanzen), was permanent zu einer weiteren Differenzierung der Exportpalette beiträgt und die Verwundbarkeit der Volkswirtschaft durch erratische Preisbewegungen bei einzelnen Produkten verringert. Noch Mitte der 1990er Jahre stellte die Landwirtschaft die Hauptstütze der nationalen Ökonomie dar und trotz aller Diversifizierung waren Bananen und Kaffee noch immer die größten Posten. Insgesamt waren 1997 noch mehr als 50 % der Exporte des Landes agrarischen Ursprungs (Minkner 1999: 168). Generell gesehen waren die costaricanischen Regierungen in den Anstrengungen, den Anteil der nicht-traditionellen Exporte des Landes zu vergrößern, aber ausgesprochen erfolgreich. Von 1983 bis 1992 konnte der Anteil nicht-traditioneller Exporte am Gesamtexport des Landes um das Vierfache auf 42 % gesteigert werden, wobei die Palette der nicht-traditionellen Exportprodukte in erster Linie Fisch und Meeresfrüchte, Textilien, Ananas sowie Blumen umfasste (Clark 1995: 208 ff.; Clark 1997: 91 ff.).<sup>74</sup> Zudem zeigte sich für den gleichen Zeitraum hinsichtlich der Absatzmärkte der nicht-traditionellen Exporte eine deutlich Tendenz der Verlagerung in Richtung dritter Märkte außerhalb Zentralamerikas, wobei dieser Trend besonders stark bei den industriellen Exportprodukten ausgeprägt war (Carrera 1995: 24 ff.). Costa Rica war während der 1990er Jahre zwar auf der einen Seite für rund 25 % der intrasubregionalen Exporte des MCCA verantwortlich, und

---

73 2005 lag der durchschnittliche Außenzoll Costa Ricas bei 5,82 %. Für Industrieprodukte lag er bei 12,51 % und für Agrarprodukte bei 4,68 %. Siehe dazu: <[www.comex.go.cr](http://www.comex.go.cr)> (30.08.2006).

74 In Costa Rica sind nicht-traditionelle Exporte alle Exportprodukte außer Kaffee, Bananen, Rindfleisch, Baumwolle, Zucker, Kakao und einigen weiteren, unbedeutenden Produkten. Die nicht-traditionellen Exporte gehen in erster Linie auf Märkte, die außerhalb Zentralamerikas liegen.

war damit nach Guatemala der größte Nutznießer des gemeinsamen Marktes, auf der anderen Seite nahmen die Exporte in den MCCA von der Gesamtheit der Exporte des Landes jedoch nur rund zwölf Prozent ein, was die begrenzte Bedeutung des zentral-amerikanischen Marktes für die costaricanischen Exporte verdeutlicht. Seit 1994 exportiert Costa Rica zudem im Vergleich zu den anderen zentralamerikanischen Ländern den geringsten Anteil seiner Exporte in die Subregion selbst, was eindeutiger Indikator für die erfolgreiche Verlagerung der Exporte auf Märkte außerhalb Zentralamerikas darstellt (Minkner-Bünjer 2002: 135). Noch 2003 wurde von Costa Rica mit 22,4 % der geringste Anteil der Exporte eines zentralamerikanischen Landes intraregional in der SICA abgesetzt. Spitzenreiter El Salvador setzte im Vergleichsjahr mit 69,8 % mehr als das dreifache seiner Exporte intraregional ab (CEPAL 2005: 16). Seit Ende der 1990er Jahre werden von zehn costaricanischen Produkten bereits neun auf Märkten außerhalb Zentralamerikas abgesetzt (Nowalski Rowinski 2002: 60). Costa Rica ist als Motor seines Wachstums auf ein hohes und stetiges Exportwachstum angewiesen. Als eine sehr offene Volkswirtschaft (Exporte am BNE 1990/2002: 35 % und 42 %) muss das Land einen Grad an Diversifizierung in Produkten und Märkten wie auch bei Unternehmen erreichen, durch den starke Preis- und Mengenschwankungen möglichst aufgefangen werden können, bei dem aber die Ausfuhranteile der Produkte/Produktgruppen groß genug sind, um Skaleneffekte zu erlauben (UNDP 2005: 192; Minkner 1999: 164). Entsprechend der Tatsache, dass der zentralamerikanische Markt, in den Costa Rica durch seine Mitgliedschaft im SICA integriert ist, für das Land zu klein ist, um die Möglichkeiten eines auf lange Sicht angelegtes schnelles Wachstum von Exporten zu schaffen und die benachbarten Länder zudem Exportprodukte produzieren, die mit denen Costa Ricas in direkter Konkurrenz stehen, besteht für das Land ein ständiger Zwang zur Diversifizierung seiner Außenhandelspartner (Bulmer-Thomas/Page 1999: 929). Die Etablierung von Freihandelsabkommen wie mit Mexiko (1995), der Dominikanischen Republik und Chile (2002), mit Kanada (2001), Trinidad und Tobago (2002) und der CARICOM (2003) unterstützte in diesem Sinne die Ausweitung des Absatzes von traditionellen wie nicht-traditionellen Produkten. Es wird von den costaricanischen Regierungen eine institutionelle Absicherung der Exportmärkte angestrebt, die eine weitere Vertiefung und Absicherung der Eingliederung in die Weltwirtschaft gewährleistet. Neben dem weiteren Ausbau nicht-traditioneller Exportsektoren konnte für die costaricanische Wirtschaft zudem mit dem Tourismus seit Beginn der 1990er Jahre eine zweite große Devisenquelle erschlossen werden, die sich bis Mitte des Jahrzehnts zum wichtigsten Devisenbringer vor Bananen und Kaffee entwickelte (Suter 1999: 368 f.). Das dynamische Exportwachstum der costaricanischen Ökonomie basiert somit seit Mitte der 1980er Jahre primär auf dem Anstieg der nicht-traditionellen Exporte, sowie auf den Exporten, die aus dem Technologiesektor stammen, der in den freien Produktionszonen (FPZ) des Landes angesiedelt ist, wobei neben der aktiven staatlichen Förderung die ausländischen Direktinvestitionen in erheblichem Maße zur positiven Entwicklung der nicht-traditionellen Exporte beigetragen haben. So konnte Costa Rica von 1995 bis 1998 sowohl seine Importe als auch seine Exporte praktisch

verdoppeln (Altenburg 1993: 244 ff.; Nowalski Rowinski 2002: 74 ff.).<sup>75</sup> Die zahlreichen Vergünstigungen für ausländische Unternehmen, die sich in zunehmendem Maße in den FPZ des Landes ansiedeln, sowie die staatliche Exportförderung haben zur Folge, dass die Industrialisierung des Landes heute im Wesentlichen auf Lohnveredelung ausländischer Investoren basiert (Bollin 2000: 119).

Costa Rica hat seit Mitte der 1980er Jahre eine weltmarktorientierte Wachstums- und Entwicklungsstrategie eingeschlagen, die in dem hohen Human- und Sozialkapital des Landes die zentralen komparativen Vorteile des Landes sieht (Hoffmann 2002: 9). So ist der wichtigste Standortvorteil, über den Costa Rica gegenüber den anderen lateinamerikanischen und besonders den zentralamerikanischen Ländern verfügt, die politische und soziale Stabilität des Landes, sowie das vergleichsweise hohe Bildungsniveau der Beschäftigten (Suter 1999: 368). Konsequenterweise versucht Costa Rica multinationale Investitionen anzuziehen, die das Land als Sprungbrett für Exporte in den Rest der Welt nutzen. Der Mikroprozessoren-Multi INTEL stellt dabei das bekannteste Beispiel dar (Bulmer-Thomas/Page 1999: 92; Minkner 1999: 167). Zu Beginn des neuen Millenniums erklärte Präsident Rodríguez daher, wie schon sein Vorgänger Figueres, die neuen Technologien mit Nachdruck zu den Leitprodukten der zukünftigen Entwicklungsepoche. In dieser ginge es für Costa Rica »um den Übergang von einer Gesellschaft, deren Entwicklung auf den Agrarprodukten basierte, [dann] auf der ISI und [dann] auf den nicht-traditionellen Exporten hin zu einer neuen Etappe, die auf die technologische Entwicklung, auf die New Economy setzt« (zitiert nach Hoffmann 2002: 62 f.). Mit der Ansiedlung von INTEL in Costa Rica stieg das Land 1997 praktisch über Nacht unter die dreißig größten High-Tech-Exporteure der Welt auf. Mit diesem »Wal im Goldfischglas« (Hofmann 2002: 65) wurde der Strukturwandel der costaricanischen Exporte in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre erheblich beschleunigt. 1999 entfielen gerade noch 15 % der Exporte auf die beiden traditionellen Produkte Kaffee und Bananen, während 38 % der Exporte Elektrokomponenten, beziehungsweise Computer-Mikroprozessoren des Weltmarktführers INTEL ausmachten.<sup>76</sup> Entsprechend bemerkte Präsident Rodríguez, die neuen computerbasierten Technologien seien »der neue Kaffee Costa Ricas« (La Nación, 19.02.2001). Folglich war Costa Rica nicht nur hinsichtlich der Steigerung des Wertes und des Grades der Diversifikation seiner landwirtschaftlichen Exportprodukte im zentralamerikanischen Vergleich am erfolgreichsten, sondern auch hinsichtlich der Ansiedlung neuer Technologien

---

75 Freie Produktionszonen (FPZ) sind Enklaven, die nicht zum Zollgebiet eines Landes gehören. Hier ansässige Unternehmen können Waren aus Drittländern zollfrei importieren, weiterverarbeiten und reexportieren. Zudem werden diesen Unternehmen weitere Vergünstigungen gewährt, wie etwa langfristige Steuerbefreiungen, freier Devisenverkehr, freie Repatriierbarkeit der Gewinne etc. In erster Linie werden in den FPZ Teilproduktionen für Länder mit höherem Lohnniveau durchgeführt. In der Textilindustrie werden zum Beispiel Bekleidungsstücke nach vorgefertigten Schnitten angefertigt, oder es werden vorgefertigte elektronische Teile montiert. Die FPZ sind in erster Linie in den dynamischen Wirtschaftszentren eines Landes konzentriert, in denen eine gute Infrastrukturanbindung an Häfen oder Flughäfen und ein Arbeitsmarkt mit industrieller Tradition vorhanden sind.

76 Bis 2003 konnte der Anteil von Bananen und Kaffee am Export um weitere zwei Prozent auf 13 % gesenkt werden. Siehe dazu: CEPAL 2005: 151.

und weiterverarbeitender Industrien. Eine Studie des Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (INCAE) konstatierte Costa Rica 1999 aufgrund seiner Exportorientierung, des Grades seiner wirtschaftlichen Liberalisierung und der im Land getätigten ausländischen Direktinvestitionen den für Zentralamerika höchsten Grad wirtschaftlicher Integration in den Weltmarkt (Nowalski Rowinski 2002: 72 ff.)

#### *IV.2.1.4.5 Costa Ricas Außenwirtschaftsbeziehungen zu den USA*

Die USA sind seit Beginn des 20. Jahrhunderts traditionell der wichtigste Handelspartner Costa Ricas. So stellten sie auch während des Zeitraums 1990-2005 mit einer Aufnahme von durchschnittlich 47,9 % der costaricanischen Exporte den wichtigsten Einzelexportmarkt des Landes dar. Zudem wurden von der Gesamtheit der US-Investitionen in Zentralamerika von 1990 bis 1999 allein 56 % in Costa Rica primär im Bereich der Lohnveredelung und des agrarindustriellen Sektor des Landes getätigt (Minkner-Bünjer 2002: 138; Weller 1986: 18). Seit Mitte der 1990er Jahre erfolgt von Seiten Costa Ricas zudem eine sich ständig verstärkende Ankoppelung an den US-Markt, in erster Linie mit Elektronikmontage, die noch durch die Ansiedelung von INTEL erheblich verstärkt wurde. Die wirtschaftliche Abhängigkeit Costa Ricas vom US-Markt und seinen Konjunkturzyklen hat damit weiter deutlich zugenommen.<sup>77</sup> Da der Zugang zum US-Markt in der bestehenden weltmarktorientierten Wachstums- und Entwicklungsstrategie Costa Ricas eine elementare Rolle spielt, waren die Regierungen des Landes stets bereit, weitgehende Konzessionen für einen gesicherten Zugang zum US-Markt durch geringe Einfuhrzölle und die Abschaffung nicht-tarifärer Handelshemmnisse einzugehen (Bulmer-Thomas/Page 1999: 92). Folglich bestand seitens der costaricanischen Regierungen ein starkes Interesse daran, den seit 1984 durch die Caribbean-Basin-Initiative (CBI) bestehenden präferentiellen Zugang zum US-Markt weiter zu gewährleisten, beziehungsweise ihn durch einen TLC mit den USA zu verbessern. Als Reaktion auf die Initiative Enterprise for the Americas der Regierung Bush Senior wurde von der Regierung Calderón daher sofort ein Rahmenplan für die Etablierung eines TLC erarbeitet (Brixius 1993: 21). Entsprechend haben sich alle costaricanischen Regierungen seit 1990 für einen schnellen Start und zügigen Verlauf der ALCA-Verhandlungen ausgesprochen und sich für die schnelle Implementierung von Teilbereichen auch schon vor Abschluss der kompletten Verhandlungen stark gemacht (Bulmer-Thomas/Page 1999: 92).

Parallel zur Förderung nicht-traditioneller Exporte durch die costaricanischen Regierungen seit Mitte der 1980er Jahre waren die externen Rahmenbedingungen für diese Art von Exporten durch die von den USA 1984 verabschiedete CBI erheblich verbessert worden. Durch die CBI waren den Ländern Zentralamerikas und der Karibik für eine Vielzahl von Exportprodukten für zunächst zwölf Jahre die Türen zum US-amerikanischen Markt geöffnet worden, wobei Costa Rica eines der Länder, wenn nicht das Land war, das am meisten von der CBI profitierte (Stamm 1993: 267; Carrera 1995: 16 ff.). Mit der Gründung der NAFTA 1994 wurde Costa Rica (wie auch den anderen zentralamerikanischen Ländern) jedoch bewusst, dass die von den USA gewährte Markt-

---

<sup>77</sup> Zum so genannten INTEL-Effekt siehe: Ulrich 2002: 24; Minkner-Bünjer 2002: 139.

öffnung durch die CBI auslaufen würde, beziehungsweise durch eine weit weniger günstige Neuregelung im Rahmen der ALCA ersetzt werden könnte (Minkner-Bünjer 1999: 169). Erste Gespräche der Länder Zentralamerikas mit den USA über einen TLC erfolgten 1992 und wurden seit dem Besuch Präsident Clintons in Costa Rica im Jahre 1997 verstärkt geführt (La Nación, 17.10. 2002). Die fehlende FTA des amerikanischen Präsidenten verhinderte jedoch wie im Falle Chiles jeglichen Fortschritt in Richtung eines TLC. Nachdem sich die zentralamerikanischen Länder im April 1998 auf eine gemeinsame Strategie für die ALCA-Verhandlungen einigen konnten, und von der Regierung Bush Jr. im Mai 2000 das Präferenzsystem der CBI neuerlich mittels des Caribbean Basin Trade Partnership Act (CBTPA) in etwas modifizierter Form bis 2008 verlängert wurde, bekundeten die USA während der ALCA-Verhandlungen in Buenos Aires/Argentinien am 7. April 2001 erstmalig ihr Interesse an der Aufnahme von Freihandelsgesprächen mit Zentralamerika. Mit der Ernennung von Robert Zoelicks zum US-Handelsbeauftragten hatte Präsident Bush Jr. bereits bei Amtsantritt sehr zur Freude der zentralamerikanischen Länder ein erstes klares Signal für eine neue Freihandelsoffensive gesetzt (Minkner-Bünjer 2002: 138; Kaltenbach 2005: 133 f.). Am 16. Januar 2002 erklärte sich Präsident Bush Jr. schließlich in einer Rede vor der Organisation Amerikanischer Staaten (OAS) bereit, dem kontinuierlich und seit 1997 verstärkt artikulierten Wunsch der zentralamerikanischen Staaten gegenüber der US-Regierung entgegenzukommen und mit den Ländern über ein US-Central American Free Trade Agreement (US-CAFTA) zu verhandeln (Minkner-Bünjer 2004b). Für Costa Rica bestand jedoch das Manko, dass die Regierung Bush Jr., seit August 2002 im Besitz der für die Verhandlungen notwendigen TPA, nicht bereit war, individuell mit Costa Rica über einen TLC zu verhandeln, sondern nur mit den Ländern Zentralamerikas im Block (Minkner-Bünjer 2002: 132). Zum anderen bestand das Problem, dass sowohl von den USA als auch von der EU als Voraussetzung für einen TLC eine Zollunion zwischen den zentralamerikanischen Ländern gefordert wurde (La Nación, 28.10.2002). Folglich erklärte sich die costaricanische Regierung unter dem neu gewählten Präsidenten Pacheco auf dem ersten Präsidentengipfel des SICA seit 1999 im April 2002 in Granada/Nicaragua bereit, im Verbund mit den vier anderen zentralamerikanischen Ländern die Zollunion im Rahmen des SICA bis zum 31. Dezember 2003 zu vollenden und das US-CAFTA im Verbund mit seinen vier nördlichen Nachbarn auszuhandeln (La Nación, 09.01.2003). Die Verhandlungen über das Dominican Republic – Central American Free Trade Agreement (DR-CAFTA) zwischen den USA und den Staaten des SICA (um die Dominikanische Republik erweitert) wurden schließlich am 27. Januar 2003 aufgenommen, in neun Verhandlungsrunden parallel zu den ALCA-Verhandlungen geführt und am 17. Dezember 2003 zum Abschluss gebracht. Inhaltlich wurde der Vertragstext des TLC zwischen den USA und Chile zur Grundlage genommen. Die Verhandlungen waren gekennzeichnet durch eine Mixtur aus verhandlungstaktischem Unvermögen der Zentralamerikaner und hegemonialer Verhandlungsführung der USA. Es gelang den Zentralamerikanern wie schon oft zuvor nicht, Interessensunterschiede im Sinne erfolgreicher Blockverhandlungen durch Kompromissfähigkeit zu überbrücken. Ein einseitiges Vorpreschen Guatemalas sowie erhebliche Differenzen im Bereich der Privatisierung des Telekommunikationssektors führten zu einem zwischenzeitlichen Rück-

zug Costa Ricas vom Verhandlungstisch. Die Costaricaner beschuldigten die anderen zentralamerikanischen Regierungen, den USA zu weit reichende Konzessionen zu machen. Der costaricanische Präsident Pacheco meinte wörtlich:

»Der Freihandelsvertrag (mit den USA) dient dem Wohlstand der Costaricaner, er ist eine Hilfe, die uns die USA großzügig gewähren, wenn er aber einen Kolonialisierungsprozess bedeutet, nein, vielen Dank« (El Diario, 18.12.2003).

Costa Rica kehrte erst im Januar 2004 wieder an den Verhandlungstisch zurück, um die Verhandlungen mit den USA bilateral zu Ende zu führen (Kaltenbach 2005: 136). Am 1. Februar 2006 wurde der für Zentralamerika seit 2000 bestehende Caribbean Basin Trade Partnership Act (CBTPA), durch den die Länder bislang präferentiellen Zugang zum US-Markt erhielten, durch das DR-CAFTA abgelöst (Weinstein 2005a; Weinstein 2005b).<sup>78</sup> Eine Ratifikation des Vertragswerkes durch Costa Rica steht aber bislang noch aus.

## IV.2.2 Divergierende Entwicklungsniveaus

### IV.2.2.1 Bolivien

#### IV.2.2.1.1 Bolivien – Das Tibet Südamerikas

Der dreimalige bolivianische Außenminister Gustavo Fernández hat Bolivien einmal zu Recht als »país periférico de la periferia« (zitiert nach Orías Arredondo 1997: 217) bezeichnet. Wenn man die Position Boliviens im regionalen und subregionalen Vergleich im Human Development Index (HDI)<sup>79</sup> des UNDP betrachtet, stellt man fest, dass das Land im Zeitraum 1990-2005 sowohl unter den Andenländern als auch den Mercosur-Ländern einschließlich Chiles das Schlusslicht hinsichtlich des Grades menschlicher Entwicklung darstellt. Mit großem Abstand zu den übrigen Ländern Südamerikas befindet sich Bolivien in nächster Nähe zu den zentralamerikanischen Ländern Honduras, Nicaragua und Guatemala, im unteren Bereich der Gruppe der Länder mit einem mittleren Grad menschlicher Entwicklung beziehungsweise im oberen Bereich der Länder mit einem geringen Grad menschlicher Entwicklung.

---

78 Für El Salvador trat das Abkommen am 1. März 2006 in Kraft, für Nicaragua und Honduras am 1. April 2006 und für Guatemala am 1. Mai 2006. Siehe dazu: Huhn 2006: 6.

79 Der HDI setzte sich 1990 ursprünglich aus den Indikatoren Lebenserwartung bei Geburt, Alphabetisierungsrate und der realen Kaufkraftparität pro Kopf (PPP = Purchasing Power Parity) zusammen, wurde aber 1991 noch durch die Einkommensverteilung ergänzt. Der auf diese Weise adjustierte HDI verschlechterte sich daher in vielen Fällen im Jahr 1991 zum Vergleichswert des Jahres 1990. Die Werte sind daher nur begrenzt vergleichbar. Siehe dazu: Nohlen/Nuscheler 1995d: 92, 97. Zur Kritik und den methodischen Bedenken am HDI siehe: Nuscheler 2006: 190 f. Dem Autor dieser Arbeit ist durchaus bewusst, dass HDI-Zeitreihen nicht unproblematisch sind. Für die Zwecke dieser Arbeit macht es aber Sinn mit HDI-Zeitreihen zu arbeiten. Durch das HDI-Ranking und die Zeitreihen lassen sich sehr gut die Entwicklungsdiskrepanzen zwischen den einzelnen Ländern der Region aufzeigen.

**Tabelle 8: Positionierung der Länder Südamerikas im Human Development Index (HDI)**

HDI (Jahr)	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<i>Andenländer</i>																
<b>Bolivien</b>	82	110	109	122	113	113	111	113	116	112	114	104	114	113	114	113
<b>Peru</b>	57	78	81	95	95	93	91	89	86	80	80	73	82	82	85	79
<b>Kolumbien</b>	45	61	55	61	50	57	49	51	53	57	68	62	68	64	73	69
<b>Venezuela</b>	42	44	44	50	46	47	44	47	46	48	65	61	69	69	68	75
<b>Ecuador</b>	56	77	77	89	74	68	64	72	73	72	91	84	93	97	100	82
<i>Mercosur</i>																
<b>Argentinien</b>	32	43	43	46	37	30	30	36	36	34	35	34	34	34	34	34
<b>Uruguay</b>	29	32	29	30	33	32	32	37	38	37	39	37	40	40	46	46
<b>Paraguay</b>	52	73	78	90	84	87	85	94	91	84	81	80	90	84	89	88
<b>Brasilien</b>	51	60	59	70	63	63	58	68	62	69	74	69	73	65	72	63
<b>Chile</b>	24	38	36	36	38	33	33	30	31	39	38	39	38	43	43	37

Quelle: Human Development Reports 1990-2005

Hinsichtlich der Andenländer belief sich der Abstand zwischen Bolivien und dem am nächstbesten und am besten im HDI platzierten Land 1991 auf 32/66 Ränge und 2005 noch immer auf 28/44 Ränge. Im Hinblick auf den Mercosur zeigt sich diese Diskrepanz mit 37/72 Rängen (1991) und 25/79 Rängen (2005) noch deutlicher. Zwar hat über die letzten 15 Jahre eine gewisse Annäherung der Entwicklungsniveaus in Südamerika stattgefunden, doch erklärt sich diese nicht durch eine Verbesserung der Lage in Bolivien, sondern entsprechend dem HDI durch eine deutliche Verschlechterung der Situation in den übrigen Ländern. Mitte der 1990er Jahre lagen das Pro-Kopf-Einkommen, die Lebenserwartung bei Geburt und die Einschulungsrate in Bolivien weit unter, Kindersterblichkeit, Unterernährung und Müttersterblichkeitsrate weit über dem südamerikanischen Durchschnitt. Die Klassen-, Geschlechts- und Stadt-Land-Dispersionswerte zeigten noch krassere Merkmale der Unterentwicklung. Nohlen/Mayorga (1995: 205) konstatierten Mitte der 1990er Jahre daher entsprechend:

*»Die Indikatoren sozialer Entwicklung und des Lebensstandards weisen für Bolivien im südamerikanischen Vergleich die negativsten Werte auf.«*

Heute, mehr als zehn Jahre später, kann man diese Einschätzung entsprechend der Positionierung Boliviens im HDI eindeutig bestätigen. Bolivien stellt mit deutli-

chem Abstand das Schlusslicht hinsichtlich des Grades menschlicher Entwicklung in Südamerika dar. Die sozialen Indikatoren Boliviens lagen 2005 wie schon 1995 näher an Sub-Sahara-Afrika als am lateinamerikanischen Durchschnitt (Hofmeister 1996: 96). Trotz gewisser Fortschritte und Reformanstrengungen bleibt Bolivien eines der ärmsten Länder Lateinamerikas und das ärmste Südamerikas. Das soziale, politische und gesamtgesellschaftliche Gleichgewicht des Andenstaates ist nach wie vor sehr labil. Es fehlt an sozialen Integrationsmechanismen, so dass ein großer Teil der Bevölkerung von den Entwicklungsdynamiken des Landes ausgeschlossen bleibt (Birle 1999: 46).

Zwischen 1991 und 2004 wies Bolivien ein durchschnittliches Wirtschaftswachstum von 3,8 % auf und lag damit deutlich über dem intrasubregionalen Durchschnitt der Andenländer (2,8 %), sowie dem Durchschnitt des Mercosur inklusive Chiles (3,4 %). Von 2001 bis 2004 lag Boliviens Wirtschaftswachstum zwar deutlich über dem Durchschnitt des Mercosur (1,8 %), aber etwas unter dem Schnitt der Länder der CAN (2,9 %). Hinsichtlich des BNE pro Kopf wies Bolivien während der 1990er Jahre mit einem Durchschnitt von 1,4 % nach Peru (2,2 %) die zweithöchste Wachstumsrate der Andenländer auf, die sowohl deutlich über dem Durchschnitt der CAN als auch der des Mercosur lag. Von 2001 bis 2004 konnte Bolivien diese Wachstumsraten aber mit einem Wachstum von nur noch 0,3 % nicht mehr halten und wies in diesen Jahren die mit Abstand schwächste Steigerung des BNE pro Kopf in der Subregion auf. Zusammenfassend kann man festhalten, dass das absolute BNE wie auch das BNE pro Kopf in Bolivien von 1991 bis 2000 im intrasubregionalen Vergleich nach Peru das höchste Wachstum aufwies, mit Werten die deutlich über dem Durchschnitt der eigenen Subregion und des Mercosur lagen. Zwischen 2000 und 2004 schwächte sich das Wirtschaftswachstum Boliviens jedoch deutlich ab, lag aber immer noch deutlich über dem durchschnittlichen Wachstum im Mercosur, aber unter dem der CAN, wobei das Wachstum des BNE pro Kopf bei weitem nicht mehr die Durchschnittswerte in beiden Ländergruppen erreichte (CEPAL 2005: 488 f.).

Bis in die zweite Hälfte der 1990er Jahre galt Bolivien als Modellland demokratischer Modernisierung und marktwirtschaftlicher Strukturanpassung. Zehn Jahre später zeigt sich jedoch sehr deutlich, dass die sozio-ökonomische Entwicklung des Landes trotz erheblicher externer Hilfe nicht entscheidend vorangebracht werden konnte (Quiroga 2004: 162; Thiele 2001). In der Praxis herrscht in Bolivien eine Trias von Armut, sozialer Ungleichheit und ethnischer Diskriminierung. Neben der sozialen Heterogenität und kulturellen Vielfalt bleibt die regionale Fragmentierung ein wichtiges Merkmal der bolivianischen Entwicklung (Hofmeister 1996: 118). Im September 1997 wurde Bolivien als erstes lateinamerikanisches und bis heute einziges südamerikanisches Land in das von der Weltbank und dem IWF 1996 initiierte Programm zur Reduzierung der Auslandsschulden der ärmsten Entwicklungsländer, der Heavily Indebted Poor Countries (HIPC) aufgenommen (Minkner-Bünjer 2000a).<sup>80</sup> Boliviens Schuldenlast belief sich 2003 auf 5,3 Milliarden US-\$. Im gleichen

---

80 Bis Ende August 2006 wurden mit Honduras und Nicaragua noch zwei weitere Länder Lateinamerikas in die Gruppe der HIPC aufgenommen. Siehe dazu: <<http://www.imf.org>> (16.10.2006).

Jahr musste Bolivien 5,4 % seines BNE (20,1 % seiner Exportgewinne) für den Schuldendienst aufbringen (UNDP 2005: 281). Im weltweiten Ranking von Transparency International (2004a) erreichte Bolivien 2004 den 122. Rang von 147 untersuchten Ländern und stand damit im lateinamerikanischen Vergleich hinter Venezuela und Honduras (114) sowie Ecuador (112) und gemeinsam mit Guatemala (ebenfalls 122) an vorletzter Stelle vor Schlusslicht Paraguay (140). Es war somit das zweitkorrupteste Land der Region.

#### *IV.2.2.1.2 Gesundheit*

Legt man die Indikatoren Säuglingssterblichkeitsrate (pro 1.000 Lebendgeburten), die Lebenserwartung bei Geburt, die Anzahl der Ärzte (pro 100.000 Einwohner) und die Müttersterblichkeit (auf 100.000 Lebendgeburten) zu Grunde, weist Bolivien im Gesundheitsbereich eindeutig die schlechtesten Werte im südamerikanischen Vergleich auf. Die Lebenserwartung bei Geburt konnte in Bolivien über die letzten Entwicklungsdekaden nur geringfügig gesteigert werden und ist traditionell extrem niedrig. Von 1990 bis 2003 konnte sie von 54,5 auf 64,1 Jahre gesteigert werden. Bolivien wies in den Vergleichsjahren 1990 und 2003 aber weiter die mit Abstand niedrigste Lebenserwartung bei Geburt in Lateinamerika auf. Die Differenz zum jeweils bestplatzierten Andenland belief sich 1990 auf 15,5 Jahre (Venezuela) und 2003 noch auf 10,2 Jahre (Ecuador). Gravierend gestaltete sich in dieser Hinsicht auch der Abstand zum schlechtestplatzierten Land des Mercosur Brasilien. Ein Brasilianer hatte in den Vergleichsjahren eine Lebenserwartung bei Geburt, die noch immer um rund 11/6,4 Jahre über der eines Bolivianers/einer Bolivianerin lag. Es gelang Bolivien zwar zwischen 1989 und 2003, die Säuglingssterblichkeitsrate zu halbieren, doch war der Wert 2003 immer noch fast dreimal so hoch wie in Kolumbien und Venezuela. Im südamerikanischen Vergleich wies Bolivien 2003 eine Säuglingssterblichkeit auf, die um das 4,5 und 6,6-fache so hoch war wie bei den Best Performern Uruguay und Chile. Selbst das zentralamerikanische Schlusslicht Guatemala lag 2003 immer noch um das 1,5-fache unter dem bolivianischen Spitzenwert (Tabelle 23 im Anhang<sup>1</sup>). Bei der Versorgung mit Ärzten stellte Bolivien 2004 mit nur 73 Ärzten pro 100.000 Einwohner das lateinamerikanische Schlusslicht dar und lag um das 2,6-fache unter der Rate Venezuelas, dem Spitzenreiter der Andenländer. Uruguay konnte als Best Performer des Mercosur seiner Bevölkerung rund die fünffache Versorgung an Ärzten bieten wie Bolivien. Hinsichtlich der Versorgung der Bevölkerung mit adäquaten Sanitäreinrichtungen stellte Bolivien zwischen 1990 und 2002 ebenfalls das eindeutige Schlusslicht in Lateinamerika dar. Konnte Bolivien 1990 schon nur 52 % seiner Bevölkerung den Zugang zu adäquaten Sanitäreinrichtungen gewährleisten, waren es 2002 nur noch 45 %. Die Spitzenwerte der Versorgung lagen in der Andenregion und dem Mercosur 2002 um rund 41/49 Prozentpunkte höher als in Bolivien. Im Bereich der Versorgung mit Trinkwasser gestaltet sich das Bild nicht ganz so prekär wie bei den Sanitäreinrichtungen, dennoch wurde der bolivianische Wert von 85 % im Jahr 2002 im andinen Bereich nur von Peru um vier Prozentpunkte sowie Venezuela um zwei Prozentpunkte und im Mercosur von Paraguay um zwei Prozentpunkte

unterschritten. Bezieht man zu guter Letzt noch die Müttersterblichkeit mit in die Betrachtung ein, stellte Bolivien hinsichtlich dieses Indikators, knapp gefolgt von Peru, erneut das eindeutige Schlusslicht im lateinamerikanischen Vergleich dar. Mit 420 bei Geburt verstorbenen Müttern auf 100.000 Lebendgeburten im Jahre 2000 war sie 4,4-mal so hoch wie in Venezuela, das im andinen Raum die geringste Müttersterblichkeit aufwies, 1,5-mal so hoch wie in Brasilien, dem Mercosur-Schlusslicht und 15,5-mal so hoch wie beim lateinamerikanischen Spitzenreiter Uruguay. Zudem litten zwischen 1995 und 2003 in Bolivien 15 % der Kinder unter fünf Jahren an Untergewicht. Das waren dreimal so viele wie in Peru und Kolumbien, viermal so viele wie in Venezuela und fünfzehnmal so viele wie in Chile. Insgesamt waren 2002 in Bolivien 21 % der Bevölkerung unterernährt, fünfmal so viele wie in Ecuador und Chile. In ernährungstechnischer Hinsicht herrschen damit in Bolivien die prekärsten Bedingungen in Südamerika (Tabelle 23 und 27 im Anhang). Bei einer Gesamtbetrachtung der untersuchten Indikatoren kommt man nicht umhin festzustellen, dass Bolivien im Gesundheitsbereich im lateinamerikanischen Vergleich die schlechtesten Werte aufweist.

#### *IV.2.2.1.3 Bildung*

Legt man den Indikator Alphabetisierungsgrad der Gesamtbevölkerung über 15 Jahre zu Grunde, stellt man fest, dass Bolivien 2003 mit einem Alphabetisierungsgrad von nur 86,5 % hinter Peru (87,7 %) und Brasilien (88,4 %) im südamerikanischen Vergleich den schlechtesten Wert aufwies. Von den Spitzenreitern des Mercosur und der Andenländer, Uruguay sowie Argentinien trennte Bolivien 2003 rund 11/6½ Prozentpunkte. Bezieht man zudem die Zahl der durchschnittlich absolvierten Schuljahre der Bevölkerung über 15 Jahre mit in den Vergleich ein, so wurden im Jahr 1999 die 5,6 absolvierten Schuljahre in Bolivien im südamerikanischen Vergleich nur in Kolumbien (5,3 Jahre) und in Brasilien (4,9 Jahre) unterschritten. Bolivien lag hinsichtlich dieses Indikators somit Ende der 1990er Jahre deutlich unter dem Durchschnitt der Mercosur-Länder (sieben Jahre) und dem der Länder der CAN (6,3 Jahre). Die Einschulungsrate in Bolivien lag 2000 im Bereich der Grundschule bei 72,7 % und im Bereich der Sekundarschule bei 18,6 %. Die Grundschuleinschulungsrate Boliviens wurde in der CAN nur von Venezuela (78,4 %) überschritten und die der Sekundarschule nur von Venezuela (7,5 %) unterschritten (EUROSTAT 2003: 79). 2004 beendeten 75,3 % der bolivianischen Schüler des jeweiligen Schultyps die Grundschule, aber nur 50 % die Sekundarschule (UDAPE 2005: 30). Sowohl Mitte als auch Ende der 1990er Jahre brachte Bolivien mit 5,3 % und sechs Prozent seines BNE den größten Anteil der Andenländer für Bildungsausgaben auf. Die übrigen Andenländer brachten Mitte des Jahrzehnts nur zwischen 2,9 % und 3,7 % und Ende des Jahrzehnts nur zwischen 2,2 % und 4,7 % ihres BNE für staatliche Bildungsausgaben auf (EUROSTAT 2003: 81). In den öffentlichen Aufwendungen für das Bildungswesen war Bolivien damit im lateinamerikanischen Vergleich noch Mitte der 1990er Jahre führend. Anfang der 1970er Jahre lag der Anteil der Staatsausgaben für Bildung in Bolivien bei über 35 %. Anfang der 1990er Jahre noch bei 20 %. 2002 erreichte

er noch 19,7 % und war damit der höchste in Südamerika (Tabelle 27 im Anhang). 2004 kamen 90 % der Bildungsausgaben des bolivianischen Staates den Grundschulen und den Universitäten zu Gute, wobei letztere insgesamt 30 % erhielten. Ein prozentualer Anteil, der zu den höchsten in Lateinamerika zählt aber primär den obersten Einkommensschichten zu Gute kommt (UDAPE 2005: 30). Belief sich der Alphabetisierungsgrad bei Personen über 15 Jahre in Bolivien 1985 auf nur 73 % und 1990 auf 78 % konnte dieser in der Folge der hohen Bildungsausgaben seit Beginn der 1990er auf 86,5 % (2003) gesteigert werden. Ein ähnliches Bild zeigt sich im Bereich der durchschnittlich absolvierten Schuljahre der Bevölkerung über 15 Jahre. Waren es 1980 und 1990 nur jeweils vier Jahre, konnten Ende der 1990er Jahre bereits 5,6 Jahre verzeichnet werden (UNDP 1991: 129; UNDP 1992: 137). Beide Werte liegen aber immer noch deutlich unter dem südamerikanischen Durchschnitt.

#### *IV.2.2.1.4 Einkommensverteilung, Armut Arbeitslosigkeit*

Als gewichtige Indikatoren zur Messung der sozio-ökonomischen Entwicklung im Ländervergleich dienen das absolute BNE eines Landes (in US-\$) und das BNE pro Kopf ausgedrückt in Purchasing Power Parity (PPP). Das BNE Boliviens belief sich 2003 auf 7,9 Milliarden US-\$, was im lateinamerikanischen Vergleich nur von Honduras (sieben Milliarden US-\$), Nicaragua (4,1 Milliarden US-\$) und im südamerikanischen Vergleich von Paraguay (sechs Milliarden US-\$) unterschritten wurde. Das nächst höhere BNE wiesen im Vergleichsjahr auf ganz Lateinamerika bezogen mit deutlichem Abstand Uruguay (11,2 Milliarden US-\$) und Panama (12,9 Milliarden US-\$) auf. 2003 wurde das BNE pro Kopf Boliviens, das nur 2.587 US-\$ (PPP) erreichte, von keinem lateinamerikanischen Land unterschritten. Das nächst höhere BNE pro Kopf wiesen im regionalen und subregionalen Vergleich Nicaragua (3.262 US-\$) und Ecuador (3.641 US-\$) auf (Tabelle 18 im Anhang). Bolivien gehört damit gemessen am BNE zur Gruppe der ärmsten und sozio-ökonomisch schwächsten Länder Lateinamerikas und weist das geringste BNE pro Kopf der Region auf. Legt man den Gini-Koeffizient<sup>81</sup> zu Grunde, durch den Ungleichheiten in der personellen Einkommensverteilung eines Landes ausgedrückt werden können, wies Bolivien 1999 mit einem Koeffizienten von 44,7 generell eine hohe Einkommensgerechtigkeit auf. Im lateinamerikanischen Vergleich wies Bolivien damit aber nach Ecuador und Uruguay mit Koeffizienten von 43,7 (1998) und 44,7 (2000) die am wenigsten ungerechte Einkommensverteilung auf (Tabelle 24 im Anhang). Zu bedenken gilt hierbei aber, dass die Daten zur Einkommensstruktur in Bolivien noch Mitte der 1990er Jahre auf Schätzungen beruhten. Wirklich verlässliche Angaben über die soziale Schichtung Boliviens, sowie inter- und intrasektorale Differenzen, liegen kaum vor. Laut der bolivianischen Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas (2005: 39) lag das durchschnittliche Monatseinkommen in Bolivien 2004

---

81 Der Gini-Koeffizient stellt einen sozioökonomischen Indikator dar, der die personelle Einkommensverteilung in einem Land beschreiben kann. Je mehr der Koeffizient gegen Null tendiert, desto gleicher ist die Einkommensverteilung, strebt er gegen 100, so nimmt die Ungleichheit zu.

bei 470 Bolivianos (49 €), wobei vier Fünftel der Bevölkerung ein solches Einkommen erst gar nicht erhielten. Die ärmsten 20 % der Bevölkerung mussten mit 35 Bolivianos (3,7 €) pro Monat auskommen, während die reichsten 20 % durchschnittlich 1.335 Bolivianos (140 €) als Monatslohn erhielten. Das Instituto Nacional de Estadísticas de Bolivia (INE) erstellte im Rahmen der 1976, 1992 und 2001 in Bolivien abgehaltenen Volkszählungen einen Armutsbericht (Mapa de Pobreza).<sup>82</sup> Auf Grund dieses Berichts wurden vom INE 2001 58,6 % der Bolivianer als arm eingestuft. Den höchsten Grad an Armut wies das Department Potosí mit 79,7 % auf. In Santa Cruz lebten 2001 hingegen nur 38,0 % der Bewohner in Armut. Santa Cruz wies jedoch als einziges Department Boliviens einen Wert auf, der unter 50 % lag. Während 1976 laut INE (2001a: 5 ff.) noch 85,5 % der Bolivianer in Armut lebten, waren es 1992 nur noch 70,9 % und 2001 nur noch 58,6 %, was einer Senkung der Armut um 1,1 Prozentpunkte pro Jahr entspricht. 2001 konnten aber immer noch 39 % der urbanen Bevölkerung und 90,8 % der ländlichen Bevölkerung ihre elementaren Grundbedürfnisse nicht befriedigen, was ein deutliches Stadt-Landgefälle zeigt. Für das Jahr 2004 bezifferte das bolivianische Wirtschaftsministerium die Zahl der in Armut lebenden Bolivianer auf über 70 % (La Razón, 29.05.2005). Etwas genauer in dieser Hinsicht sind die Zahlen von UDAPE (2005: 24), die die Zahl der Armen 2004 mit 5,87 Millionen bezifferte, sprich 63,6 %. Zwischen 1997 und 2004 stieg die Zahl der in Armut lebenden Bolivianer laut UDAPE von 4,96 Millionen auf 5,87 Millionen Personen an, was einem absoluten Zuwachs von durchschnittlich 130.000 Personen pro Jahr entspricht. Bei einem Bevölkerungswachstum von 2,6 % pro Jahr entsprach das einem relativen Zuwachs von 550.000 Personen im Zeitraum 1997-2004, was einem realen jährlichen Zuwachs von etwa 78.500 in Armut lebenden Personen entspricht. Untersuchungen des UNDP belegen, dass von 1990 bis 2002 62,7 % der Bolivianer unterhalb der nationalen Armutsgrenze lebten. Dieser Wert wurde im gleichen Zeitraum im lateinamerikanischen Vergleich nur von Kolumbien (64 %) überschritten. In Venezuela und Ecuador lebten in den 1990er Jahren nur rund halb so viele Menschen unterhalb der nationalen Armutsgrenze wie in Bolivien. In Paraguay, hinsichtlich der Armut der Spitzenreiter des Mercosur, lebten laut UNDP (2005: 227 f.) in den 1990er Jahren Jahren nur 21,8 % der Bevölkerung unterhalb der nationalen Armutsgrenze.

Nachdem schon in den 1980er Jahren die Arbeitslosigkeit in der Subregion nicht reduziert werden konnte, stieg sie zwischen 1990 und 2002 in allen Ländern des Andenpaktes/der CAN deutlich an. Während die durchschnittliche urbane Arbeitslosigkeit in der CAN von 8,5 % (1990) auf 12,6 % (2002) anstieg, stieg sie in Bolivien im gleichen Zeitraum von 7,3 % auf 11,6 %, der Anstieg lag damit im Vergleichszeitraum deutlich unter der Durchschnittsquote der CAN.

---

82 Die von INE zur Erfassung der Armut in Bolivien verwendeten Indikatoren sind: Inadäquate Wohnqualität, unzureichende Versorgung mit Trinkwasser und Sanitäreanlagen, Verwendung unadäquater Brennstoffe, geringes Bildungsniveau und mangelhafte medizinische Versorgung. Siehe dazu: Instituto de Estadísticas de Bolivia 2001b.

**Tabelle 9: Offizielle urbane Arbeitslosenquote in der CAN 1990-2002 (in %)**

	1990	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1992-2002
<b>Bolivien</b>	7,3	6,0	3,1	3,6	3,5	4,4	7,8	6,1	7,7	9,4	11,6	<b>6,7</b>
<b>Kolumbien</b>	10,6	7,8	8,0	9,5	11,3	12,0	15,6	18,0	15,2	15,2	14,7	<b>12,5</b>
<b>Ecuador</b>	4,7	6,4	5,4	5,4	8,3	7,1	8,7	10,1	5,9	5,9	5,5	<b>6,7</b>
<b>Peru</b>	8,3	9,9	8,8	7,6	7,0	7,7	7,6	8,0	7,4	7,9	8,9	<b>8,1</b>
<b>Venezuela</b>	7,1	6,8	8,9	10,3	11,8	11,4	11,3	14,9	13,9	13,9	16,0	<b>11,5</b>
<b>CAN</b>	8,5	7,8	7,8	7,7	8,0	9,0	9,7	10,9	12,2	12,8	12,6	<b>9,7</b>

Quelle: Comunidad Andina 2003a: 10.

2002 war die urbane Arbeitslosigkeit beim andinen Spitzenreiter Venezuela mit 16 % rund ein Drittel höher als in Bolivien, dessen Quote gleichzeitig aber immer noch rund doppelt so hoch war wie die Ecuadors. Für die Jahre 2003 und 2004 bezifferte das bolivianische Wirtschaftsministerium die offene urbane Arbeitslosigkeit in Bolivien auf 9,2 % und 8,7 % (La Razón, 29.05. 2005). Generell gilt in diesem Zusammenhang aber zu bedenken, dass eine wirklich verlässliche Datengrundlage für den sozio-ökonomischen Bereich in Bolivien und speziell für den Bereich der Arbeitslosigkeit nicht existiert. Zum einen widersprechen die offiziellen Angaben zur Arbeitslosigkeit der täglich im Land zu beobachtenden Situation und erfassen zum anderen weder die im informellen Sektor tätigen Menschen, noch geben sie näheren Aufschluss über die realen Arbeitsverhältnisse, wie Dauer der Verträge, Lohnniveau und soziale Sicherheiten (Jost 2003: 140). Nach Schätzungen von Birle (2001: 305) belief sich der Anteil der im informellen Sektor tätigen bolivianischen Erwerbsbevölkerung 2001 auf 50-70 %. Es gibt in Bolivien keinen Wirtschaftssektor, in dem nicht die *autoempleados* auftreten. Ihren höchsten Anteil haben sie in der Landwirtschaft, wobei sich auch bei den Lohnarbeitern die Armut in der Landwirtschaft konzentriert. Dass die hohe Arbeitslosigkeit in Bolivien keine explosiven Folgen mit sich gebracht hat, rührt in erster Linie daher, dass die informelle Koka-Wirtschaft bislang eine wichtige Abfederungsfunktion übernommen hat. Nach Angaben der Vereinten Nationen hatte Bolivien 2004 eine Kokaanbaufläche von insgesamt 27.700 Hektar, was einem Produktionspotential von 49.000 Tonnen Kokablättern, sprich 107 Tonnen Kokain-Hydrochlorid entsprach, was wiederum 17 % der globalen Produktion entsprach. Allein der Wert der Kokablätter entsprach 2004 rund drei Prozent des BNE und 17 % der landwirtschaftlichen Produktion Boliviens

– von der Weiterverarbeitung zur Kokapaste ganz zu schweigen (Lessmann 2006: 427 f.). Die Kokawirtschaft stellt einen zentralen Bestandteil des informellen, wenn auch größtenteils illegalen, Beschäftigungssektors der bolivianischen Ökonomie dar.

#### *IV.2.2.1.5 Staatliche Sozialausgaben, Migrationsprobleme*

Bolivians Sozialversicherungssystem erfasste 2005 nur etwa zwölf Prozent der Beschäftigten, ein Zustand, an dem sich seit den 1980er Jahren nicht viel geändert hat. Die Privatisierung der Sozialversicherung (1997) hat die Situation für viele versicherte Frauen noch weiter verschlechtert, da sie seitdem noch weniger Unterstützung bekommen als zuvor. Die staatlichen Sozialausgaben Boliviens beliefen sich 2005 in etwa auf 15 % des BNE. Bolivien ist nicht in der Lage, die im Land herrschende Armut aus eigenen finanziellen Mitteln und ohne externe Unterstützung systematisch zu bekämpfen (Bertelsmann Stiftung 2006: 18). In einer großen nationalen Umfrage des Umfrageinstituts Apoyo Opinión y Mercado im Mai 2005 antworteten 61 % der befragten Bolivianer in den Städten La Paz, El Alto, Cochabamba und Santa Cruz auf die Frage, ob sie, wenn sie könnten, aus Bolivien emigrieren würden, mit »Ja«. Nach Angaben des INE lebten 2005 etwa drei Millionen der 9,4 Millionen Bolivianer im Ausland. Entsprechend diesen Werten würden gerne sechs von zehn Bolivianern ihr Land verlassen und ein Drittel lebt bereits, zu einem großen Teil auch illegal, im Ausland. Die bevorzugten Emigrationsländer sind dabei Spanien, die USA, Argentinien und Brasilien. Die größte Gruppe der Emigrationswilligen stellten laut der Umfrage Männer in der Altersstufe 18 bis 24 Jahre dar. Der im Mai 2005 noch amtierende bolivianische Präsident Mesa nannte als die drei wichtigsten Gründe für die Emigration von Bolivianern ins Ausland: Arbeitslosigkeit, der Mangel an Möglichkeiten und die Armut (La Razón, 29.05.2005).

#### *IV.2.2.2 Brasilien*

##### *IV.2.2.2.1 »Belíndia« – Strukturelle Heterogenität in Brasilien*

Brasilien zeigt einerseits in nahezu allen Bereichen seines städtischen und ländlichen Lebens- und Wirtschaftsraums Merkmale eines Entwicklungslandes mit extremer sozialer Ungleichheit sowie räumlichen Disparitäten, andererseits haben Modernisierung und Globalisierung die im Land vorhandenen »Inseln des Wohlstands« (Kohlhepp 2003a: 7) auf der Grundlage des weltmarktorientierten Agrarbusiness sowie industrieller Entwicklungspole und dynamischer städtischer Sektoren verstärkt. Mit der Benennung Brasiliens als Belíndia (ein wenig Belgien, viel Indien) ist die sozio-ökonomische Heterogenität des Landes sehr passend charakterisiert worden. Im Hinblick auf die Entwicklung der relevanten makroökonomischen Größen lässt sich Brasilien eindeutig als wirtschaftliches Schwellenland eingruppiert. Mit einem BNE von 492 Milliarden US-\$ (2003) gehört Brasilien heute wie schon zu Beginn der 1990er Jahre zu den zehn größten marktwirtschaftlich orientierten Volkswirtschaften der Welt. Sein BNE war in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre größer als das von Indien und Russland zusammen. (Sangmeister 1995a: 240; Sangmeister 2003a: 19; UNDP 2005: 267). Im Hinblick auf die

sozialen Indikatoren des Landes muss man aber zu einer differenzierteren Beurteilung und Sichtweise kommen als im rein ökonomischen Bereich. Es besteht in Brasilien eine ausgeprägte Dualität zwischen Schwellen- und Entwicklungsland, in dem zum einen Zentren von Entwicklung und krasser Unterentwicklung parallel nebeneinander existieren und zum anderen Elemente klassischer (ländliche Armut) und moderner (städtische Marginalität) Unterentwicklung nebeneinander bestehen (Schirm 1990: 75).

Im HDI lag Brasilien von 1991 bis 2005 zwar deutlich vor Paraguay, dem Schlusslicht des Mercosur, aber auch deutlich hinter der südamerikanischen Spitzengruppe Uruguay, Argentinien und Chile. Im betrachteten Zeitraum konnte Brasilien zudem seine Position im Ranking nicht verbessern, sondern verschlechterte sich um drei Plätze, was zur Folge hatte, dass 1991 und 2005 zwischen den subregional bestplatziertesten Ländern Uruguay und Argentinien sowie Brasilien 28/29 Ränge im HDI-Ranking lagen. Zu bedenken in diesem Zusammenhang ist jedoch, dass die Positionierung Brasiliens im HDI sehr starken jährlichen Schwankungen unterlegen ist. Hätte man 2004 statt 2005 als Vergleichsjahr zu Grunde gelegt, hätte die Differenz zwischen Brasilien und dem bestplatziertesten Land der Ländergruppe nicht 28 sondern sogar 38 Ränge betragen. Zu berücksichtigen in diesem Zusammenhang ist auch, dass nicht nur Brasilien sondern außer Argentinien, das sich neun Ränge nach oben bewegte, alle Länder des Mercosur inklusive Chiles im Beobachtungszeitraum 1991-2005 im HDI-Ranking zurückgestuft wurden.<sup>83</sup> 2005 wies Brasilien mit dem 63. Rang im HDI-Ranking einen mittleren Grad menschlicher Entwicklung auf und lag im lateinamerikanischen Vergleich auf dem siebten Rang und im südamerikanischen Vergleich auf dem vierten Rang.

**Tabelle 10: Positionierung der Mercosur-Länder & Chiles im Human Development Index (HDI)**

HDI (Jahr)	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Argentinien	32	43	43	46	37	30	30	36	36	34	35	34	34	34	34	34
Uruguay	29	32	29	30	33	32	32	37	38	37	39	37	40	40	46	46
Paraguay	52	73	78	90	84	87	85	94	91	84	81	80	90	84	89	88
Brasilien	51	60	59	70	63	63	58	68	62	69	74	69	73	65	72	63
Chile	24	38	36	36	38	33	33	30	31	39	38	39	38	43	43	37

Quelle: Human Development Reports 1990-2005.

<sup>83</sup> Chile wurde im HDI im Zeitraum 1990-2005 um einen Rang (im Zeitraum 1990-2004 um fünf Ränge) zurückgestuft, Uruguay um vierzehn Ränge und Paraguay sogar um fünfzehn Ränge.

Es bestehen innerhalb des Mercosur deutliche Divergenzen hinsichtlich der Entwicklungsniveaus seiner Mitgliedsländer. Zum einen besteht die unangefochtene südamerikanische Spitzengruppe der Länder Argentinien und Uruguay, die noch um Chile ergänzt werden kann, die allesamt einen hohen Grad menschlicher Entwicklung aufweisen, und zum anderen die beiden Länder Paraguay und Brasilien, die sich im HDI-Ranking weniger in der Nähe der lateinamerikanischen Spitzengruppe, als vielmehr in relativer Nähe zu den Ländern der CAN (ohne Bolivien) im oberen Bereich der Länder mit einem mittleren Grad menschlicher Entwicklung befinden. Ein Bild, das sich jedoch zu Beginn der 1990er Jahre wesentlich deutlicher zeigte als 2005. Was das HDI-Ranking sehr gut zeigt, sind die Entwicklungsdiskrepanzen zwischen den einzelnen Ländern der Region sowie der Subregion. Was es aber verschweigt, sind die erheblichen Gegensätze, die zum Teil auch zwischen den einzelnen Regionen eines Landes bestehen. Im Falle Brasiliens sind diese besonders extrem und prekär. Berechnet man zum Beispiel den HDI für den brasilianischen Nordosten Mitte der 1990er Jahre, dann wäre diese Region des Landes in die Ländergruppe mit Low Human Development einzuordnen, zwischen Uganda und Äthiopien platziert; andererseits wäre der brasilianische Bundesstaat Rio Grande do Sul, für den sich der höchste HDI innerhalb Brasiliens ergab, in der Ländergruppe mit High Human Development, zwischen Griechenland und Hongkong, zu verorten (Sangmeister 1994c: 266).

In den sozio-ökonomisch relevanten Bereichen Gesundheit, Bildung, Ernährung und Wasserversorgung wurden in Brasilien zwischen 1960 und 1995 erhebliche Fortschritte erzielt, die aber in verschiedener Hinsicht relativiert werden müssen.<sup>84</sup> Zum einen haben die sozialen Verbesserungen nicht mit der Dynamik der wirtschaftlichen Entwicklung Brasiliens im gleichen Zeitraum Schritt gehalten, zum anderen verbergen sich hinter den nationalen Durchschnittswerten ausgeprägte interregionale Unterschiede. Die regionalen Disparitäten zwischen den Bundesstaaten Brasiliens zeigen sich sehr deutlich, wenn man die Indikatoren Kindersterblichkeit, Alphabetisierungsgrad, Ärzte pro 100.000 Einwohner und das Pro-Kopf Einkommen als Vergleichswerte nimmt. Im Jahr 2000 schwankte die Kindersterblichkeit in Brasilien zwischen 71,1 (Alagoas) und 19,4 (Rio Grande do Sul) toten Säuglingen pro 1.000 Lebendgeburten. Während in Alagoas im selben Jahr 67,2 % der Brasilianer über 15 Jahren Analphabeten waren, waren es im Bundesdistrikt der Landeshauptstadt Brasília nur 5,1 %. Der Unterschied zwischen den Bundesstaaten in der Versorgung mit Ärzten gestaltet sich noch prekärer. Während es im Jahr 2000 in São Paulo 66,4 Ärzte pro 100.000 Einwohner gab und das BNE pro Kopf bei 9.650 US-\$ lag, waren es in Maranhão nur rund 3,8 Ärzte und das Pro-Kopf-Einkommen im Staate Tocantins im Norden des Landes war rund neunmal geringer als das in São Paulo (Kohlhepp 2003b: 39). Dem quantitativen Rang des fast kontinentgroßen Riesen Brasilien steht die durch die Globalisierung immer stärker hervortretende Kluft in der Lebensqualität zwischen den sozialen Schichten des Landes diametral entgegen, wobei ein grundlegendes Problem Brasiliens, das das Land daran hindert eine nachhaltige

---

84 Eine gute Analyse der internen und externen Entwicklungsprobleme Brasiliens findet sich bei: Wöhlcke 1991; Wöhlcke 1994a; Wöhlcke 1994b; Kohlhepp 1994a.

Gesamtentwicklung zu erreichen, die extreme soziale Ungleichheit ist. Der ehemalige brasilianische Präsident Cardoso (1995a: 21) bemerkte in diesem Zusammenhang Mitte der 1990er Jahre sehr passend:

*»Brasilien kann heute nicht mehr als ein unterentwickeltes, sondern vielmehr als ein ungerechtes Land charakterisiert werden. Auf der einen Seite ist Brasilien eine moderne industrialisierte Nation, auf der anderen Seite existiert eine Masse von vom Fortschritt Ausgeschlossenen, deren Lebensbedingungen denen der ärmsten Länder der Erde vergleichbar sind.«*

Nach Einschätzung von Boeckh (2003a: 65) findet die Unterentwicklung Brasiliens ihren Schlüssel in der extremen Ungleichheit der Lebensverhältnisse, die das Resultat von Machtverhältnissen, politischen Strukturen und politischen Prioritätensetzungen sind. Das jährliche Wachstum des brasilianischen BNE belief sich zwischen 1991 und 2000 auf durchschnittlich 2,6 %. Es war damit im Vergleichszeitraum etwas mehr als doppelt so hoch wie in Paraguay, etwa gleich hoch wie in Uruguay aber nur halb so hoch wie in Chile und um das 1,6-fache geringer als in Argentinien. Entsprechend lag es im genannten Zeitraum knapp unterhalb der durchschnittlichen Wachstumsrate des Mercosur (2,7 %). Würde man Chile in den Vergleich mit einbeziehen, läge die Wachstumsrate der Ländergruppe in den 1990er Jahren mit 3,7 % sogar um einen Prozentpunkt über der Brasiliens. Zwischen 2001 und 2004 erreichte Brasilien ein durchschnittliches Wirtschaftswachstum von 2,2 %, mit einem Spitzenwert von 5,2 % (2004). Damit war das Wachstum des brasilianischen BNE im Betrachtungszeitraum etwas höher als das Paraguays (1,8 %), war fünfmal so hoch wie das Argentinien, aber immer noch um rund 1,5 Prozentpunkte geringer als das Chiles, dessen Ökonomie nach den enormen Wachstumsraten der 1990er Jahre zwischen 2000 und 2004 immerhin noch durchschnittlich um 3,7 % wuchs. Uruguay verbuchte im gleichen Zeitraum als Mercosur-Schlusslicht ein Negativwachstum von -0,3 %. Entsprechend wies die brasilianische Ökonomie in den 1990er Jahren im Vergleich zu den übrigen Ländern des Mercosur eine moderate, knapp unterdurchschnittliche Wachstumsrate auf, die nur von Paraguay unterschritten wurde. Zwischen 2001 und 2004 wuchs das brasilianische BNE aber im Vergleich zu den übrigen Mercosur-Ländern mit Abstand am stärksten. Bezieht man das Wachstum des BNE pro Kopf mit in den Vergleich ein, so lag dieses in Brasilien in den 1990er Jahren mit 1,1 % knapp unter dem Mercosur Durchschnitt (1,2 %) und wies im Zeitraum 2001-2004 mit 0,5 % nur neben Paraguay (0,8 %) im Gegensatz zu den anderen Mercosur-Ländern kein Negativwachstum auf. Vergleicht man die brasilianischen Wachstumsraten mit denen der Andenländer, entsprachen sich diese in den 1990er Jahren in etwa, wobei das Wachstum des BNE pro Kopf dort etwas geringer, das BNE Wachstum pro Land etwas höher als in Brasilien war. Im Zeitraum 2001-2004 lagen die Wachstumsraten Brasiliens jedoch weit unter dem Durchschnitt der CAN, die ein durchschnittliches Wachstum des BNE von 2,9 % und ein BNE pro Kopf von 1,5 % aufweisen konnte (CEPAL 2005: 468 f.). Im weltweiten Ranking von Transparency International (2004b) erreichte Brasilien 2004 die Position 59 von 147 untersuchten Ländern und war damit im lateinamerikanischen Vergleich nach Chile (20), Uruguay (28), Costa Rica (41) und El Salvador (51) unter den Top 5 der Länder, die den

geringsten Grad an Korruption in der Region aufwiesen. Argentinien und besonders Paraguay lagen mit den Rängen 108 und 140 im Vergleich dazu weit abgeschlagen auf den hinteren und Paraguay sogar auf dem letzten Rang in Lateinamerika.

#### *IV.2.2.2.2 Gesundheit*

Legt man die schon im Falle Boliviens untersuchten Indikatoren zu Grunde, zeigt sich, dass Chile, Argentinien und Uruguay im Hinblick auf den Gesundheitszustand ihrer Bevölkerung ein sehr ähnliches Entwicklungsniveau aufweisen, Paraguay und besonders Brasilien in dieser Dimension aber bei weitem nicht das Niveau dieser sehr homogenen Dreiergruppe erreichen und somit ein von dieser Gruppe deutlich divergierendes Entwicklungsniveau aufweisen (Tabelle 23 im Anhang). Im Hinblick auf die Lebenserwartung bei Geburt konnte Brasilien seine Kennziffern im Zeitraum 1991-2003 zwar von 65,6 auf 70,5 Jahre etwas verbessern, stellte aber 2003 immer noch hinter Paraguay (71 Jahre) das Schlusslicht im Mercosur dar. Chile stellte im gleichen Jahr mit einer durchschnittlichen Lebenserwartung von 77,9 Jahren den Spitzenreiter in Lateinamerika dar. Im Bereich der Säuglingssterblichkeit konnte in Brasilien die Rate von 61 toten Säuglingen auf 1.000 Lebendgeburten im Zeitraum 1989-2003 wie in den anderen Mercosur-Ländern und Chiles in etwa halbiert werden, doch war sie 2003 mit 33 zu 1.000 immer noch viermal so hoch wie in Chile und rund doppelt so hoch wie in Argentinien und mehr als 2½-mal so hoch wie in Uruguay. Nicht einmal Paraguay wies 2003 eine annähernd so hohe Säuglingssterblichkeit auf wie Brasilien. Im südamerikanischen Vergleich wies nur Bolivien im Vergleichsjahr 2003 eine weit schlechtere Rate auf als Brasilien auf. Im Bereich der Versorgung mit Ärzten sah es im Vergleichsjahr 2004 in Brasilien etwas besser aus als in den anderen Bereichen des Gesundheitswesens. Im südamerikanischen Vergleich lag Brasilien mit 206 Ärzten auf 100.000 Einwohner an dritter Stelle hinter Uruguay (365) und Argentinien (301). In der Andenregion wies 2004 nur Venezuela mit 194 Ärzten auf 100.000 Einwohner eine ähnlich gute Versorgung mit Ärzten auf wie Brasilien. Bolivien stellte mit nur 73 Ärzten pro 100.000 Einwohner das südamerikanische Schlusslicht dar. Im Bereich der Müttersterblichkeit wies Brasilien im Jahr 2000 mit 260 verstorbenen Müttern auf 100.000 Lebendgeburten vor Paraguay mit einer Rate von 170 zu 100.000 die mit Abstand höchste Müttersterblichkeitsrate der Mercosur-Länder inklusive Chiles auf. In Südamerika wiesen im Jahr 2000 nur Bolivien und Peru eine höhere Rate als Brasilien auf. Im Vergleich zur südamerikanischen Spitzengruppe Uruguay, Chile und Argentinien lag Brasiliens Rate rund um das drei- bis zehnfache höher. Die Steigerung des Prozentsatzes der Personen, die über einen adäquaten Zugang zu Sanitäreinrichtungen verfügen, von 71 % auf 75 % von 1990 bis 2002 änderte nichts daran, dass Brasilien in dieser Hinsicht im Mercosur inklusive Chiles weiterhin an letzter Stelle deutlich hinter Argentinien (85 % in 1999) und Paraguay (78 %) stand. War Brasilien im Bereich der Versorgung seiner Bevölkerung mit einem adäquaten Zugang zu Trinkwasser 1990 mit nur 63 % noch das südamerikanische Schlusslicht, so konnte es 2002 mit 89 % alle Andenländer außer Kolumbien (92 %) und im Mercosur Argentinien und Paraguay hinter sich zurücklassen, blieb aber

weiterhin weit hinter dem Spitzenreiter Uruguay zurück, das eine Versorgung von 98 % aufwies (Tabellen 23 im Anhang). Zwischen 1990 und 2003 konnte der Anteil der Brasilianer, die an Unterernährung litten, von zwölf Prozent auf neun Prozent gesenkt werden, was gleichzeitig aber bedeutete, dass 2003 immer noch 4½-mal so viele Brasilianer wie Argentinier und mehr als doppelt so viele Brasilianer wie Uruguayer und Chilenen an Unterernährung litten. Lediglich in Paraguay war die Situation noch prekärer. Der Anteil der Unterernährten lag hier noch einmal um rund ein Drittel höher als in Brasilien. In diesen Zusammenhang passt auch, dass seit Mitte der 1990er Jahre bis 2003 etwa sechs Prozent der brasilianischen Kinder unter fünf Jahren unterernährt waren. In den übrigen Mercosur-Ländern waren es nur fünf Prozent und in Chile sogar nur ein Prozent. Zusammenfassend lässt sich im Bereich der Gesundheit die schon im HDI aufgezeigte Zweiteilung der Entwicklungsniveaus im Rahmen der Mercosur-Länder inklusive Chiles bestätigen, wobei sich im Vergleich der Indikatoren zeigt, dass »nur« im Bereich der Versorgung mit Ärzten in Paraguay und Chile, bei der Versorgung mit sauberem Trinkwasser in Paraguay und Argentinien und dem Grad der Unterernährung der Bevölkerung in Paraguay prekärere Bedingungen herrschen als in Brasilien.

#### *IV.2.2.2.3 Bildung*

In Brasilien konnte der Alphabetisierungsgrad von Personen über 15 Jahren im Zeitraum 1990-2003 von 82 % auf 88,4 % gesteigert werden. Die brasilianische Rate von 2003 wurde jedoch von allen südamerikanischen Ländern außer Peru (87,7 %) und Bolivien (86,5 %) weit übertroffen. Brasilien stellte somit hinsichtlich dieses Indikators im Mercosur mit Abstand das Schlusslicht dar. Die Differenz zwischen den lateinamerikanischen Spitzenreiter Uruguay, bei dem es 1990 schon nur 3,5 % und 2003 sogar nur noch 2,3 % Analphabeten über 15 Jahre gab, sowie Brasilien, bei dem es zu Beginn der 1990er Jahre 18 % und 2003 noch immer 11,6 % Analphabeten gab, ist prekär (Tabelle 25 im Anhang). Zwar konnten in Brasilien auf der einen Seite die Einschulungsraten der Kinder im schulpflichtigen Alter erheblich (und kontinuierlich) gesteigert werden, auf der anderen Seite wird aber das formale Schulsystem weiterhin durch eine extrem hohe quantitative und qualitative Selektivität charakterisiert, wobei gerade bei Kindern aus sozio-ökonomisch benachteiligten Bevölkerungsgruppen die Abbruchs- und Wiederholerrate besonders hoch ist. In dieses Bild passt auch, dass in den ländlichen Gebieten des Landes der Schulbesuch wegen des hohen Anteils an Kinderarbeit und infolge der erschwerten geographischen Erreichbarkeit der Schulen deutlich niedriger als in den städtischen Gebieten ist (Sangmeister 1995a: 262 f.). Wenig verwunderlich ist es daher auch, dass, wenn man den Indikator absolvierte Schuljahre der Bevölkerung über 15 Jahren zu Grunde legt, Brasilien mit 4,9 Jahren 1999 weit unter dem Durchschnitt der Mercosur-Länder und Chiles (sieben Jahre) und dem lateinamerikanischen Spitzenwert von 8,8 Jahren in Argentinien, sowie dem Durchschnittswert in den Andenländern (6,3 Jahre) lag. Auffällig in diesem Zusammenhang ist jedoch, dass, wenn man die Bildungsausgaben des brasilianischen Staates als Anteil am BNE mit 4,2 % im Jahr 2002 und als

prozentualer Anteil an den Staatsausgaben von 12,0 % mit in den Vergleich einbezieht, Brasilien im Vergleichsjahr Bildungsinvestitionen tätigte, die in etwa denen der übrigen Ländern des Mercosur und Chiles entsprachen und nur leicht von denen der jeweiligen Spitzeneiter, Paraguay (4,4 %) und Argentinien (13,8 %), übertroffen wurden (Tabellen 20, 21 und 27 im Anhang). Dennoch sind in Brasilien weiterhin die Höhe des Familieneinkommens und der Wohnort entscheidend für den Zugang zu staatlichen oder privaten Bildungseinrichtungen und für das zukünftige Bildungsniveau der Kinder (Koch 1994: 358 f.). Noch Mitte der 1990er Jahre mussten 30 % der brasilianischen Industriearbeiter als Analphabeten eingestuft werden und nur 40 % hatten eine abgeschlossene Volksschulbildung (Cardoso 1995a: 22). Im Vergleich zu den Mercosur-Ländern und Chile stellt Brasilien das eindeutige Schlusslicht im Hinblick auf den Bildungsgrad seiner Bevölkerung dar.

#### *IV.2.2.2.4 Einkommensverteilung, Armut Arbeitslosigkeit*

Legt man die PPP im Ländervergleich zu Grunde, zeigt sich für das Jahr 2003 nicht die gewohnte Zweiteilung der Entwicklungsniveaus im Rahmen des Mercosur inklusive Chiles, sondern eine eindeutige Dreiteilung: 2003 stellten Argentinien und Chile mit einem BNE pro Kopf von 12.106 US-\$ und 10.274 US-\$ in dieser Hinsicht sowohl die Spitzengruppe des Mercosur als auch Lateinamerikas dar. Im Mercosur folgten auf diese in beträchtlichem Abstand Uruguay (8.280 US-\$) und Brasilien (7.790 US-\$). Weit abgeschlagen folgte das Schlusslicht Paraguay mit nur 4.684 US-\$, was ungefähr 2,6-mal weniger als in Argentinien und 1,7-mal weniger als in Brasilien ist. Betrachtet man das brasilianische BNE und das BNE pro Kopf zudem im lateinamerikanischen Vergleich, fällt auf, dass während das brasilianische BNE, das sich 2003 auf 492 Milliarden US-\$ belief, und damit im lateinamerikanischen Vergleich hinter Spitzenreiter Mexiko (626 Milliarden US-\$) auf dem zweiten Platz angesiedelt war und im südamerikanischen Vergleich vor Argentinien (129 Milliarden US-\$) den Spitzenplatz einnahm, das BNE pro Kopf Brasiliens im Vergleichsjahr 2003 im lateinamerikanischen Vergleich nur den sechsten und im südamerikanischen Vergleich den vierten Platz einnahm (Tabelle 18 im Anhang). Tedesco Lins (2001: 48) stellte unter Rückgriff auf Studien des Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) passend fest:

*»Brasilien ist kein armes Land, sondern ein ungerechtes und ungleiches Land, mit vielen Armen. Das große Ausmaß an Armut ergibt sich, an erster Stelle, aus der immensen Ungleichheit bei der Einkommensverteilung und den Möglichkeiten der sozialen und wirtschaftlichen Eingliederung.«*

Brasilien ist eines der Länder mit dem größten Grad an Einkommensungleichheit weltweit. 2003 konzentrierten sich auf die reichsten 20 % der Bevölkerung 74 % des nationalen Einkommens Brasiliens während die ärmsten 20 % mit nur 2,3 % auskommen mussten. Dabei war das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen zum gleichen Zeitpunkt in zwei Dritteln aller Länder weltweit geringer als in Brasilien (Kohlhepp 2003b: 38). Legt man den Gini-Index zu Grunde, wies Brasilien 2001 mit einem Gini-Koeffizienten von 59,3 im lateinamerikanischen Vergleich deut-

lich vor Paraguay und Chile mit Koeffizienten von 57,8 (2001) und 57,1 (2000), aber hinter Guatemala mit einem Koeffizienten von 59,9 (2000) die höchste Einkommensungleichheit in Südamerika und die zweithöchste in Lateinamerika auf (Tabelle 24 im Anhang). Neben den ausgeprägten interpersonellen Einkommensdisparitäten besteht in Brasilien auch ein starkes regionales Nord-Süd-Gefälle der Einkommen. Regionale Entwicklungsprogramme zum Abbau der extremen Unterschiede in der wirtschaftlichen Leistungskraft zwischen den Landesteilen haben sich bisher nur begrenzt als erfolgreich erwiesen. Kaum ein anderes Land der Welt weist eine ähnliche Konzentration der Einkommen auf wie Brasilien (Sangmeister 1995a: 262). Neben der Unvollkommenheit der Märkte, der Vermögens- und Besitzverteilung, Schwächen der Gewerkschaften bei der Durchsetzung von Arbeitnehmerinteressen sowie der staatlichen Lohnpolitik stellt das brasilianische Bildungssystem einen wichtigen Bestimmungsfaktor der ausgeprägten Einkommenskonzentration im Lande dar (Koch 1004: 358). Im Bereich der Armut zeigt sich zum wiederholten Male die bereits aufgezeigte Zweiteilung der Entwicklungsniveaus im Mercosur. Lebten zwischen 1990 und 2003 weniger als zwei Prozent der Uruguayer und Chilenen sowie nur 3,3 % der Argentinier in extremer Armut, sprich mit weniger als einem US-\$ pro Tag, waren es in Brasilien 8,2 % und in Paraguay sogar 14,9 % der Bevölkerung (Tabelle 24 im Anhang). Die Fundação Getúlio Vargas veröffentlichte im Dezember 2005 eine Studie, nach der sich von 2003 auf 2004 der Anteil der Armen in Brasilien von 27,3 % auf 25,1 %, und damit um etwa drei Millionen Personen, verringert habe. Zu einer wirklichen und nachhaltigen Verbesserung der Situation der Armen sei es laut der Stiftung aber unter der Regierung Lula da Silva aber nicht gekommen. Die Reduzierung der Armen sei hauptsächlich auf die staatlichen Sozialhilfeprogramme zurück zu führen (Hofmeister 2005b: 6). Der von der Regierung Getúlio Vargas eingeführte und in der brasilianischen Verfassung garantierte Mindestlohn hätte Mitte der 1990er Jahre für eine Familie von durchschnittlich 3,8 Personen zum Überleben ausreichen müssen, aber zum entsprechenden Zeitpunkt erhielten rund 17 Millionen Familien, das heißt insgesamt etwa 65 Millionen Menschen, in Brasilien nicht einmal dieses Mindesteinkommen (Schrader 1994a: 155). Verlässliche Zahlen über das Ausmaß der Personen, die in Brasilien im informellen Sektor tätig sind, lassen sich nur sehr schwer finden und begründen sich im Regelfall auf Schätzungen. Mitte der 1990er Jahre stellte Flüchtlner (1994: 332) fest:

*»Schätzungen, wonach 50 % der Erwerbstätigen in Brasilien informellen Beschäftigungen nachgehen und dabei etwa 30 % bis 50 % des Bruttosozialproduktes erwirtschaften, können allenfalls einen ungefähren Hinweis darauf geben, um welche Größenordnung es sich handelt.«*

Generell stieg zwischen 1990 und 2002 in allen Ländern des Mercosur inklusive Chiles die urbane Arbeitslosigkeit deutlich an. Während sie im Mercosur durchschnittlich von 4,9 % (1990) auf 9,6 % (2002) anstieg, stieg sie in Brasilien im gleichen Zeitraum nur von 4,3 % auf 7,1 %. Brasilien wies damit in jedem Jahr, außer 1993 und 1994, sowie im Durchschnitt die niedrigste urbane Arbeitslosenquote der Ländergruppe auf.

**Tabelle 11: Offizielle urbane Arbeitslosenquote im Mercosur und in Chile 1990-2002 (in %)**

	1990	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1992-2001
<b>Argentinien</b>	7,4	9,6	11,5	17,5	17,2	14,9	12,9	14,3	15,1	17,4	21,5	14,5
<b>Brasilien</b>	4,3	5,4	5,1	4,6	5,4	5,7	7,6	7,6	7,1	6,2	7,1	6,0
<b>Paraguay</b>	6,6	5,1	4,4	5,3	8,2	7,1	6,6	9,4	10,0	10,8	10,8	7,7
<b>Uruguay</b>	8,5	8,3	9,2	10,3	11,9	11,5	10,1	11,3	13,6	15,3	15,9	11,4
<b>Mercosur</b>	4,9	6,1	6,2	6,8	7,5	7,3	8,5	8,8	8,5	8,2	9,6	7,5
<b>Chile</b>	7,8	6,5	7,8	7,4	6,4	6,1	6,4	9,8	9,2	9,1	9,0	7,8

Quelle: Comunidad Andina 2003a: 10.

Im Vergleichsjahr 2002 war die Arbeitslosigkeit in Uruguay mehr als doppelt so hoch, in Paraguay rund ein Drittel höher, in Argentinien sogar dreimal so hoch und in Chile immer noch rund zwei Prozentpunkte höher als in Brasilien.

#### IV.2.2.2.5 Staatliche Sozialausgaben, Migrationsprobleme

Die Binnenwanderung in Brasilien, die sich in intra- und interregionale – sowie im Falle der nach Paraguay gerichteten Migration – in über die Landesgrenzen hinausführende Bevölkerungsbewegungen unterscheiden lässt, spiegelt die sozio-ökonomische Situation des Landes und seiner verschiedenen Regionen wieder (Kohlhepp 1994c: 43 ff.). Eine Folge der prekären wirtschaftlichen und sozialen Bedingungen auf dem Land war und ist einerseits die Landflucht in die Elendsgürtel der bereits überfüllten Städte und andererseits die Einreihung in das Heer der landlosen ländlichen Bevölkerung. Dieses führte zur Entstehung der brasilianischen Landlosenbewegung, des Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra (MST). Ende der 1990er Jahre schätzte das MST die Zahl der Landlosen in Brasilien auf 4,8 Millionen (Dünckmann 1998: 654). Doch nicht nur die Land-Stadt und die Land-Land-Wanderung waren und sind in Brasilien von Bedeutung, sondern auch die Migration städtischer Bevölkerung aus Klein- und Mittelstädten in die Großstädte. Der Nordosten des Landes, das oft zitierte Armenhaus Brasiliens, stellt bis zum heutigen Tage ein billiges Arbeitskräftereservoir dar, dessen Migranten in den Zielgebieten der Binnenwanderung oftmals zu einem wirtschaftlichen Aufschwung beigetragen haben, die aber auch im interregionalen Vergleich die sozio-ökonomischen Ungleichheiten verstärkt haben.

In den Abwanderungsgebieten wurde zwar der Bevölkerungsdruck verringert, es kam aber auch gleichzeitig zu einer Auflösung der traditionellen agrar-sozialen Bindungen. In den städtischen Zielgebieten der Binnenwanderung der *Nordestionos* lässt sich neben der Übersättigung des Arbeitsmarktes der gesamte Problemkreis der Wohnraumversorgung in einer extremen sozialräumlichen Segregation und einer verstärkten Marginalisierung der Migranten dokumentieren. Die Abwanderung mit Zielgebieten außerhalb des brasilianischen Staatsgebietes konzentriert sich fast ausschließlich auf das östliche Paraguay, wobei die Migrationsmotive die gesamte Problematik der brasilianischen Landwirtschaft, ihrer Grundbesitz- und Arbeitsverfassung, sowie ihrer weltmarktabhängigen produktspezifischen Schwerpunkte und des agraren Strukturwandels der letzten Jahrzehnte widerspiegelt (Kohlhepp 1994c: 43 ff.; Kohlhepp 2003b: 39). Die brasilianische Gesellschaft ist durch eine tiefgehende sozio-ökonomische Zerklüftung geprägt. Versuche, die manifesten sozio-ökonomischen regionalen Unterschiede innerhalb des Landes zu vermindern, sind geradezu ein Kontinuum der Geschichte Brasiliens. Ein berühmtes brasilianisches Sprichwort, das ebenso Nationalstolz wie Entwicklungsoptimismus ausdrückt, lautet: »O Brasil é o país do futuro« (Brasilien ist das Land der Zukunft). Entsprechend oft wird allerdings ein ironischer Nachsatz angehängt: »...e sempre será« (... und wird es immer bleiben). 2004 betrug die Sozialausgaben der brasilianischen Bundesregierung fast 250 Milliarden Reais (89 Milliarden Euro), was etwa 14 % des BNE des Jahres entsprach. Die gesamten Sozialausgaben von Bund, Ländern und Gemeinden erreichten in den ersten Jahren des neuen Jahrtausends jeweils ungefähr ein Viertel des BNE. Im lateinamerikanischen Vergleich liegt Brasilien damit sehr weit vorn auf der Liste der Big Spender. Von 2002 bis 2003 gaben in der Region nur Uruguay und Argentinien (sowie Kuba) einen größeren Teil ihres BNE für Soziales aus. Im Vergleich zu den OECD-Ländern liegt der brasilianische Anteil der gesamten Sozialausgaben am BNE knapp über dem Prozentsatz, den Spanien und Kanada für Soziales ausgeben, etwa vier Prozentpunkte über dem Ausgabenanteil der USA und knapp unter dem Durchschnitt (26 %) der OECD-Länder. In absoluten Zahlen betrachtet entsprachen die brasilianischen Sozialausgaben 2004 aber etwa denen der Niederlande (mit 16,5 Millionen Einwohnern gegenüber ca. 180 Millionen Brasilianern). Interessanter in dieser Hinsicht sind die Sozialausgaben pro Kopf. Diese beliefen sich 2002/2003 in Brasilien auf 676 US-\$, womit sich das Land im oberen Mittelfeld der lateinamerikanischen und karibischen Länder befand. Der gewichtete Durchschnitt der Region belief sich im genannten Zeitraum auf 610 US-\$ und wurde von Brasilien knapp überschritten. Während Nicaragua mit 68 US-\$ pro Kopf im Zeitraum 2002/2003 nur rund ein Zehntel der Sozialausgaben Brasiliens pro Kopf ausgab und damit das Schlusslicht im lateinamerikanischen Vergleich darstellte, gab Spitzenreiter Argentinien mit 1238 US-\$ fast doppelt soviel pro Kopf aus wie Brasilien (Breuer 2006: 1 f.)

### IV.2.2.3 Chile

#### IV.2.2.3.1 Der südamerikanische »Jaguar«

Chile als das »Pionierland handelspolitischer Marktöffnung« (Nohlen/Thibaut 1995: 84) stellte im Ranking des World Economic Forum (2005) weit vor Uruguay (54), Brasilien (57), Argentinien (74) und Paraguay (100) mit einer Positionierung auf dem 22. Rang das wettbewerbsfähigste Land Lateinamerikas dar. Mit einem durchschnittlichen Wirtschaftswachstum von sechs Prozent im Zeitraum 1991-2000 und 3,7 % im Zeitraum 2001-2004 sowie einer grundsoliden Haushalts- und Finanzpolitik etablierte sich Chile im Gegensatz zu den Ländern des Mercosur, die im Zeitraum 1991-2000 ein jährliches Wirtschaftswachstum aufwiesen, das außer bei Argentinien (4,1 %) jeweils weniger als halb so hoch war wie das Chiles und im Zeitraum 2001-2004 im Falle Uruguays elfmal niedriger, im Falle Argentinien achteinhalb mal niedriger, 1,7-mal niedriger als in Brasilien und halb so hoch in Paraguay wie in Chile war, nicht nur in wirtschaftlicher Hinsicht als der konkurrenzlose Best Performer der Region, sondern erwies sich zudem im Gegensatz zu einigen seiner Nachbarn in Mercosur und CAN seit Beginn der 1990er Jahre auch politisch als ein sehr stabiles Land (Radseck 2001: 86, CEPAL 2005: 468). So vertritt der Wirtschaftsprofessor und seit März 2006 amtierende Wirtschaftsminister Chiles, Andrés Velasco die Meinung, dass Chile auf dem besten Wege sei, das »Ireland of the Americas« (zitiert nach Oppenheimer 2002) zu werden, da sich das Land durch seine Freihandelsverträge mit den USA und der EU zu einer »Insel der Prosperität« in Lateinamerika entwickle. Die im regionalen Vergleich sehr früh durchgeführte Strukturanpassung und die damit verbundene makroökonomische Stabilisierung und aktive Weltmarktintegration des Landes brachte Chile aufgrund seiner beispielhaft positiven und stabilen wirtschaftlichen Kennzahlen seit Beginn der 1990er Jahre in Anlehnung an die asiatischen Tigerstaaten den Ruf des Jaguar Südamerikas ein (Peña 1996: 94; Cavallo 1994: 3). Im Unterschied zu Chile verlief aber die wirtschaftliche und zum Teil auch politische und soziale Entwicklung in den Ländern des Mercosur sowie der CAN seit Beginn der 1990er Jahre nicht im gleichen Maße positiv (Kurtenbach/Minkner-Bünjer et al. 2004). Für Chile haben sich besonders die makroökonomischen Instabilitäten, die die Länder des Mercosur, und speziell Argentinien und Brasilien, seit der Gründung des Integrationsmechanismus immer wieder heimgesucht haben, als ein elementarer Hinderungsgrund erwiesen, eine Vollmitgliedschaft im Mercosur anzustreben. In Chile, das im Januar 2003 vom Economist sehr passend als »a good house in a bad neighborhood« bezeichnet wurde, befürchtete man nicht zu Unrecht, dass durch die chronisch krisenhafte Situation in Ländern des Mercosur bei einer engeren Zusammenarbeit die eigene makroökonomische Stabilität, das Wachstum der chilenischen Ökonomie und damit das sozio-ökonomische Entwicklungsniveau des Landes gefährdet werden könnte. Die makroökonomischen Instabilitäten im Mercosur hatten zur Folge, dass Chile stets, je nach wirtschaftlicher Lage in den Nachbarländern, mehr oder weniger stark bestrebt war, einen gewissen sozio-ökonomischen Sicherheitsabstand zum Mercosur zu wahren.<sup>85</sup>

---

85 Zu den makroökonomischen Instabilitäten im Mercosur siehe: Barrios 1999a: 348 f.; Barrios 2002b: 132 ff.; Saez 1992: 254; Barrios/Zilla 2002: 64 f.; Klein 2005: 230 f..

In wohlfahrtsstaatlicher Hinsicht sind Chile, Argentinien und Uruguay gemeinsam in der Kategorie der Pionernationen der Sozialpolitik in Lateinamerika einzuordnen (Nohlen/Zilla 2002: 250). Hinsichtlich ihrer Positionierung im Ranking des HDI stellen die drei Länder gemeinsam mit Costa Rica die im lateinamerikanischen Vergleich unangefochtene Spitzengruppe dar. Während Chile, Uruguay und Argentinien sich seit Beginn der 1990er Jahre durchgängig in nächster Nähe zueinander in der Gruppe der Länder mit einem hohen Grad menschlicher Entwicklung befanden, bestand ein deutlicher Abstand zwischen dieser sehr einheitlich positionierten Gruppe und Brasilien und Paraguay, die zur Gruppe der Länder mit einem mittleren Grad menschlicher Entwicklung zählten.<sup>86</sup> Diese Zweiteilung der Entwicklungsniveaus im Rahmen des Mercosur inklusive Chiles hat auch seit Beginn des neuen Jahrtausends weiter Bestand gezeigt.

**Tabelle 12: Positionierung Chiles im Human Development Index (HDI) 1990-2005**

HDI (Jahr)	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<i>Andenländer</i>																
<b>Bolivien</b>	82	110	109	122	113	113	111	113	116	112	114	104	114	113	114	113
<b>Peru</b>	57	78	81	95	95	93	91	89	86	80	80	73	82	82	85	79
<b>Kolumbien</b>	45	61	55	61	50	57	49	51	53	57	68	62	68	64	73	69
<b>Venezuela</b>	42	44	44	50	46	47	44	47	46	48	65	61	69	69	68	75
<b>Ecuador</b>	56	77	77	89	74	68	64	72	73	72	91	84	93	97	100	82
<i>Mercosur</i>																
<b>Argentinien</b>	32	43	43	46	37	30	30	36	36	34	35	34	34	34	34	34
<b>Uruguay</b>	29	32	29	30	33	32	32	37	38	37	39	37	40	40	46	46
<b>Paraguay</b>	52	73	78	90	84	87	85	94	91	84	81	80	90	84	89	88
<b>Brasilien</b>	51	60	59	70	63	63	58	68	62	69	74	69	73	65	72	63
<b>Chile</b>	24	38	36	36	38	33	33	30	31	39	38	39	38	43	43	37

Quelle: Human Development Reports 1990-2005

<sup>86</sup> Brasilien wurde in den Jahren 1995, 1996 und 1998 ebenfalls zur Gruppe der Länder mit einem hohen Grad menschlicher Entwicklung gezählt.

Während Chile seine Position im HDI-Ranking im Zeitraum 1991-2005 nur halten konnte, verbesserte sich Argentinien im gleichen Zeitraum sogar deutlich. Paraguay und Uruguay fielen dagegen im Zeitraum 1991-2001 um sieben beziehungsweise fünf Plätze zurück, bis 2005 jeweils sogar um weitere acht und neun Plätze. Brasilien verschlechterte seine Platzierung im Zeitraum 1991-2005 ebenfalls und fiel um drei Plätze und unterlag seit 2000 zudem sehr großen jährlichen Schwankungen von bis zu neun Rängen. Belief sich der Abstand zwischen dem am besten und am schlechtesten positionierten Land der Ländergruppe 1991 schon auf 41 Positionen, so waren es 2005 bereits 54 Positionen. Die Schere des Grades menschlicher Entwicklung zwischen der relativ homogen positionierten Dreiergruppe Argentinien, Uruguay und Chile, sowie Brasilien und besonders aber Paraguay hat seit Beginn der 1990er Jahre eine weitere deutliche Öffnung erfahren. Lag Venezuela, als bestplatziertes Land des Andenpaktes, zu Beginn der 1990er Jahre im HDI-Ranking noch in nächster Nähe zu Chile, so trennten die beiden Länder 2005 bereits 32 Ränge. Die Diskrepanz zwischen Chile und Bolivien war schon 1991 mit 73 HDI-Rängen gravierend und erreichte 2005 mit 76 Rängen einen erneuten Höhepunkt. Legt man den HDI zu Grunde, zeigt sich, dass zwischen Chile und den Ländern des Andenpakts/der CAN stark divergierende Entwicklungsniveaus bestehen. Chile weist ein deutlich höheres sozio-ökonomisches Entwicklungsniveau auf als jedwedes Andenland. Im Hinblick auf die Länder des Mercosur ist diese Divergenz aufgrund der Zweiteilung der Entwicklungsniveaus zwischen der relativ homogenen Spitzengruppe Argentinien und Uruguay, zu der auch Chile zählt, und der Gruppe Brasilien/Paraguay nicht ganz so stark ausgeprägt und eindeutig wie im Falle der Andenländer.

#### *IV.2.2.3.3 Gesundheit*

Legt man die Indikatoren Säuglings- und Müttersterblichkeit, Lebenserwartung bei Geburt und die Anzahl der Ärzte pro 100.000 Einwohner zu Grunde, zeigt sich, dass Chile, Argentinien und Uruguay im Hinblick auf den Gesundheitszustand ihrer Bevölkerung ein sehr ähnliches Entwicklungsniveau aufweisen, während im Hinblick auf den Mercosur Brasilien und Paraguay in dieser Dimension weit schlechter abschneiden. Chile wies sowohl 1989 als auch 2003 mit 20 und acht toten Säuglingen pro 1.000 Lebendgeburten gemeinsam mit Costa Rica die geringste Säuglingssterblichkeitsrate in Lateinamerika auf. Während Argentinien sich mit 31 und 17 sowie Uruguay mit 23 und 12 toten Säuglingen pro 1.000 Lebendgeburten noch in relativer Nähe zu Chile befanden, wies Brasilien zu Beginn der 1990er Jahre noch eine Sterblichkeitsrate auf, die rund dreimal so hoch wie die Chiles war. Im Vergleichsjahr 2003 wiesen Paraguay und Brasilien schließlich noch Sterblichkeitsraten auf, die drei und vier Mal so hoch lagen wie die Chiles (Tabelle 23 im Anhang). Während im Zeitraum 1995-2002 in Chile nur rund ein Prozent der Kinder unter fünf Jahren mangelernährt war, waren es in Uruguay, Paraguay und Argentinien fünf Prozent und in Brasilien sogar sechs Prozent (UNDP 2001: 147). Wies Uruguay zu Beginn der 1990er Jahre mit 72,2 Jahren noch die höchste Lebenserwartung bei Geburt der Dreierspitzengruppe Chile, Uruguay und Argentinien auf, so wurde es schon gegen

Ende der 1990er Jahre von Chile überholt. Im Vergleichsjahr 2003 belief sich der Abstand zwischen dem Spitzenreiter Chile mit 77,9 Jahren und dem Schlusslicht Brasilien mit 70,5 Jahren bereits auf siebeneinhalb Jahre. Im Bereich der Müttersterblichkeit liegt Chile knapp hinter dem Spitzenreiter der Ländergruppe Uruguay und wies 2000 mit einer Rate von nur 31 zu 100.000 nach Uruguay mit 27 zu 100.000 die mit Abstand geringste Müttersterblichkeitsrate in Lateinamerika auf. Während die Rate im Vergleichsjahr in Argentinien schon 2,8-mal so hoch war wie in Chile, war sie in Paraguay 5,5-mal und in Brasilien 8,4-mal so hoch. Im Hinblick auf die Infrastrukturausstattung der Bevölkerung mit adäquatem Zugang zu Trinkwasser und Sanitäranlagen stellte Chile zusammen mit Uruguay im Vergleichsjahr 2002 den Spitzenreiter der Ländergruppe dar, wobei sich der Zugang in beiden Fällen in Uruguay etwas besser gestaltete als in Chile. Lediglich bei der Versorgung der Bevölkerung mit Ärzten wiesen Uruguay und Argentinien 2004 Spitzenwerte auf, die von keinem anderen Land der Ländergruppe auch nur annähernd erreicht wurden. Chile konnte 2004 im Gegensatz zu Brasilien mit 206 und Paraguay mit 115 Ärzten auf 100.000 Einwohner nur 109 Ärzte vorweisen und bildete damit vor Bolivien mit 73 Ärzten das südamerikanische Schlusslicht (Tabelle 23 im Anhang). Diese Zahlen sind jedoch mit Bedacht zu interpretieren, da sie nichts über die geographische Verteilung der Ärzte im Lande aussagen. Im Bereich der Gesundheit bestätigt sich zusammenfassend die schon im HDI-Ranking aufgezeigte Zweiteilung der Ländergruppe, wobei sich im Vergleich der Indikatoren zudem zeigt, dass Chile knapp gefolgt von Uruguay auch im Bereich der Gesundheit der eindeutige Best Performer der Ländergruppe ist.

#### *IV.2.2.3.4 Bildung*

In den Vergleichsjahren 1990 und 2003 lag Chile hinsichtlich des prozentualen Alphabetisierungsgrades der Gesamtbevölkerung über 15 Jahre mit 94,0 % und 95,7 % jeweils nur knapp hinter Argentinien mit 95,7 % und 97,2 % sowie Uruguay mit 96,5 % und 97,2 %, die den höchsten Bildungsgrad im lateinamerikanischen Vergleich aufwiesen. Deutlich hinter dieser Spitzengruppe lag Paraguay, das jedoch mit einer Steigerung von 90,3 % auf 91,6 % eine leichte Verbesserung verzeichnen konnte und weiter in die Nähe Chiles aufschließen konnte. Die prekärsten Zustände im Bereich der Bildung bestehen weiterhin in Brasilien, wo der Alphabetisierungsgrad zwar von 82,0 % auf 88,4 % gesteigert werden konnte, es aber 2003 noch immer rund 8,8 % mehr Analphabeten in der Bevölkerung gab, als in Uruguay (Tabelle 24 im Anhang). Zieht man zudem den Indikator der durchschnittlichen Zahl an Schuljahren heran, die die Bevölkerung über 15 Jahren in den Ländern absolviert hat, zeigt sich im Vergleich eine ähnlich formierte Spitzengruppe, nur diesmal mit Argentinien an der Spitze. Argentinien stellte 1999 mit 8,6 Jahren den lateinamerikanischen Spitzenreiter, gefolgt von Uruguay und Chile mit 7,6 und 7,5 Jahren. In Paraguay waren es lediglich 6,2 Jahre und in Brasilien sogar nur 4,9 Jahre (World Economic Forum 2002: 374). Im lateinamerikanischen Umfeld stellen Argentinien, Uruguay und Chile, und in geringerem Maße Costa Rica, mit deutlichem Abstand zu den anderen Ländern der Region seit

den 1970er Jahren hinsichtlich grundlegender Kennziffern, wie Alphabetisierungs- und Einschulungsrate sowie Zahl der Hochschulstudenten, die ungeschlagene Spitzengruppe dar (Fanger/Thibaut 1995: 72). Ein deutlicher Unterschied zwischen den Ländern des Mercosur und Chile besteht jedoch darin, dass in allen Ländern des Mercosur die Bildung gänzlich staatlich finanziert ist, in Chile jedoch als einzigem Land der Besuch der Universität nicht gratis ist (Casassus 2004).

#### *IV.2.2.3.5 Einkommensverteilung, Armut und Arbeitslosigkeit*

Chile gehört mit einer PPP pro Kopf von 10.274 US-\$ (2003) gemeinsam mit Argentinien, noch vor Mexiko und Costa Rica, zur eindeutigen Spitzengruppe der wirtschaftlichen Best Performer in Lateinamerika (Tabelle 18 im Anhang). Das chilenische BNE pro Kopf war im Vergleichsjahr 2003 nur um rund 2.000 US-\$ geringer als beim Spitzenreiter Argentinien und zugleich doppelt so hoch wie beim Mercosur-Schlusslicht Paraguay. In Kombination mit einem hohen Wirtschaftswachstum von durchschnittlich 5,8 % im Zeitraum 1990 bis 1999 gelang es den Concertación-Regierungen Aylwin und Frei, in Chile durch weit reichende Sozialreformen einen im lateinamerikanischen Vergleich bisher einzigartigen Rückgang von Armut herbeizuführen (Faust 2001: 78). Lebten 1990 noch 38,6 % der Chilenen in Armut, so waren es 2000 nur noch rund 20,6 % (Martínez 2002: 3). Während in vielen Ländern der Region in den 1990er Jahren die Armut zunahm, gelang es der Concertación, in nur zehn Jahren die Armut in Chile annähernd zu halbieren, so dass 2002 in Chile rund zwei Millionen Menschen weniger in Armut lebten als zu Beginn der 1990er Jahre (Oppenheimer 2002; Minkner-Bünjer 2004d). 1999 wies Uruguay mit 17,6 % einen etwas geringeren und Brasilien und Paraguay mit 22 % und 21,8 % einen leicht höheren Anteil an Personen auf, die unterhalb der nationalen Armutsgrenze lebten als in Chile (17 %) (UNDP 2001: 181).<sup>87</sup> In Argentinien lag die Armutsrate 1990, nach ihrem stetigen Wachstum in den 1980er Jahren, landesweit bei 40 %, ging bis 1994 aber auf 22 % zurück. Ab 1995 setzte jedoch wieder ein Prozess steigender Verarmung ein. Schätzungen für 2001 bezifferten den Anteil der in Armut lebenden Argentinier auf 40 % (Kern/Nolte 2001: 27). Vergleicht man zudem den Anteil der Bevölkerung, der im Zeitraum 1990-2003 in extremer Armut lebte, lag dieser Anteil in Uruguay und Chile bei weniger als zwei Prozent, in Argentinien bei 3,3 %, in Brasilien bei 8,2 % und in Paraguay sogar bei 14,9 % (UNDP 2005: 227).<sup>88</sup>

War die Einkommensverteilung in Chile zum Ende der 1960er Jahre schon durch extreme Ungleichheiten geprägt, so öffnete sich unter dem Militärregime die Einkommensschere noch weiter (Müller-Plantenberg 2004). Legt man den Gini-Koeffizient

---

87 Für Argentinien finden sich im UNDP-Bericht keine Zahlen. Es werden daher für Argentinien die Zahlen von Nohlen/Zilla (2002) verwendet. Das Problem der begrenzten, direkten Vergleichbarkeit der Werte aufgrund der Verwendung unterschiedlicher Quellen, die auf unterschiedlichen Definitionen von Armut basiert, ist dem Autor bewusst. Die mangelhafte Datenlage lässt aber kein anderes Vorgehen zu.

88 Nohlen/Zilla (2002: 252) beziffern den Anteil der Argentinier, die in Folge der Argentinienkrise in extremer Armut leben, für das Jahr 2001/2002 mit 8,3 %.

zu Grunde, zeigt sich, dass sich dieser in Chile im Zeitraum 1990-2000 durchgängig auf 58,0 belief. Parallel zur deutlichen Verringerung der Armut konnte in Chile somit die Einkommensverteilung während der 1990er Jahren nicht gerechter gestaltet werden. Verglichen mit den Mercosur-Ländern wies nur Brasilien zu Beginn der 1990er Jahre mit einem Gini-Koeffizienten von 62,0 eine höhere Ungerechtigkeit in der Einkommensverteilung auf als Chile. Brasilien konnte jedoch im folgenden Dezennium einige Fortschritte in Richtung einer gerechteren Einkommensverteilung machen, und erreichte 2001 einen Gini-Koeffizienten von 59,3. Das Land weist jedoch im Vergleich zu den anderen Ländern des Mercosur und Chiles noch immer die höchste Ungleichheit in der Einkommensverteilung auf (Martínez 2002: 3).<sup>89</sup> Während die urbane Arbeitslosenquote zur Zeit der Militärherrschaft in Chile im Durchschnitt bei 17,3 % lag, mit Spitzenwerten zwischen 20 % (1976) und 30 % (1983), gelang es, den Regierungen der Concertación parallel zum Erreichen der Stabilitäts- und Wachstumsziele eine signifikante Senkung der urbanen Arbeitslosenquote herbeizuführen (Nohlen/Nolte 1995: 322; Barrios 1999a: 339). Generell ist die urbane Arbeitslosigkeit im Zeitraum 1990-2002 sowohl in den Ländern des Mercosur als auch in Chile deutlich angestiegen. Die durchschnittliche Arbeitslosenquote des Mercosur stieg von 4,9 % (1990) auf 9,6 % (2002) an, während sie in Chile im gleichen Zeitraum von 7,8 % auf 9,0 % anstieg.

**Tabelle 13: Offizielle urbane Arbeitslosenquote im Mercosur und in Chile 1990-2002 (in %)**

	1990	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1992-2002
<b>Argentinien</b>	7,4	9,6	11,5	17,5	17,2	14,9	12,9	14,3	15,1	17,4	21,5	14,5
<b>Brasilien</b>	4,3	5,4	5,1	4,6	5,4	5,7	7,6	7,6	7,1	6,2	7,1	6,0
<b>Paraguay</b>	6,6	5,1	4,4	5,3	8,2	7,1	6,6	9,4	10,0	10,8	10,8	7,7
<b>Uruguay</b>	8,5	8,3	9,2	10,3	11,9	11,5	10,1	11,3	13,6	15,3	15,9	11,4
<b>Mercosur</b>	4,9	6,1	6,2	6,8	7,5	7,3	8,5	8,8	8,5	8,2	9,6	7,5
<b>Chile</b>	7,8	6,5	7,8	7,4	6,4	6,1	6,4	9,8	9,2	9,1	9,0	7,8

Quelle: Comunidad Andina 2003a: 10.

<sup>89</sup> In Argentinien verschlechterte sich der Gini-Koeffizient von 42,0 im Jahre 1990 auf 45,0 im Jahre 1999, und näherte sich damit dem lateinamerikanischen Durchschnitt von 49,0 an, lag damit aber immer noch deutlich niedriger als in Chile und Brasilien. Siehe dazu: Nohlen/Zilla 2002: 254.

Im direkten Vergleich der Länder stieg die Arbeitslosigkeit in Argentinien am drastischsten an, so dass das Land im Zeitraum 1990-2002 mit einer durchschnittlichen Quote von rund 14,5 %, gefolgt von Uruguay mit 11,4 %, die höchste Arbeitslosigkeit aufwies. Chile lag mit 7,8 % knapp vor Paraguay mit 7,5 % und deutlich vor Brasilien mit 6,0 %. Neben dem deutlich divergierenden Grad an Arbeitslosigkeit, der in Uruguay und besonders Argentinien in den 1990er Jahren deutlich höher lag als in der übrigen Ländern des Mercosur und Chiles, gestaltete sich das Zirkulieren von Arbeitern zwischen den Ländern aufgrund großer Unterschiede in der Arbeitsgesetzgebung und der Sozialversicherung, die einerseits zwischen den einzelnen Ländern des Mercosur und Chiles andererseits bestehen, recht schwierig. In erster Linie war der Austausch von Arbeitskräften jedoch problematisch, da der Arbeitsschutz in den Ländern nicht in gleicher Weise gewährleistet wird und zudem auch deutliche Unterschiede hinsichtlich der gezahlten Löhne bestehen (Carnevali 1999: 43).

#### *IV.2.2.2.5 Staatliche Sozialausgaben in Chile*

Seit der Rückkehr zur Demokratie haben die Regierungen der Concertación der Sozialpolitik in Chile starke Beachtung geschenkt. Organisatorisch wie institutionell wurde in Chile nach der Rückkehr zur Demokratie das während des Pinochet Regime liberalisierte Sozialversicherungswesen des Landes beibehalten. Das staatlich organisierte Rentensystem war in der Ära Pinochet durch ein obligatorisches, privates ersetzt worden, das sich ausschließlich nach dem Kapitaldeckungsverfahren durch Beiträge der Arbeitnehmer finanziert. Die Hinwendung zu einer neoliberalen Wachstums- und Entwicklungsstrategie Mitte der 1970er Jahren, die in ihren Grundzügen auch nach dem Regimewechsel 1990 beibehalten wurde, führte zu sozialpolitischen Reformen, die das zuvor stark ausgeprägte wohlfahrtsstaatliche Profil des Landes nachhaltig verändert haben. Die demokratischen Regierungen haben zwar entsprechend ihrer fiskalischen Spielräume seit 1990 die staatlichen Sozialausgaben massiv erhöht, diese sind aber weit unter dem Niveau der vorautoritären Phase geblieben (Muno 2003). Im Zeitraum 1992-2002 wurden die staatlichen Sozialausgaben in Chile praktisch verdoppelt. In den 1990er Jahre konnte dadurch dazu beigetragen werden, dass die Armut in Chile von 38,6 % auf 20,6 % gesenkt werden konnte. Im Jahr 2000 lebten aber immer noch rund drei Millionen Chilenen in Armut, wovon 850.000 *Indígenas* waren. Zwischen 1992 und 2002 wies Chile eine durchschnittliche Staatsquote von 22,7 % auf (Ceron Manriquez 2004: 9 ff.).

#### *IV.2.2.4 Costa Rica*

##### *IV.2.2.4.1 Das »Modell« Costa Rica*

Nur wenige Gesellschaften Lateinamerikas sind so durchgängig idealisiert worden wie die costaricanische. Die im regionalen und subregionalen Vergleich privilegierte Position Costa Ricas dokumentiert das relativ hohe Ranking des Landes

im HDI. Im regionalen Vergleich wurde das Land seit Beginn der 1990er Jahre bis heute in seiner Positionierung im HDI nur von Uruguay, Argentinien und Chile übertroffen, aber von keinem Land Zentralamerikas inklusive Panamas.

**Tabelle 14: Positionierung der Länder Zentralamerikas und Panama im HDI (1990-2005)**

HDI (Jahr)	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Costa Rica	28	40	42	42	39	28	31	33	34	45	48	41	43	42	45	47
El Salvador	72	94	96	110	112	115	115	112	114	107	104	95	104	105	103	104
Guatemala	76	103	100	113	108	112	112	117	111	117	120	108	120	119	121	117
Honduras	80	100	101	116	115	116	114	116	119	114	113	107	116	115	115	116
Nicaragua	60	85	97	111	106	109	117	127	126	121	116	106	118	121	118	112
Panama	38	54	62	68	47	49	43	45	45	49	59	52	57	59	61	56

Quelle: UNDP: Human Development Reports 1990-2005.

Als das im HDI-Ranking mit Abstand am besten positionierte zentralamerikanische Land erreichte Costa Rica als einziges Land der Subregion inklusive Panamas von 1990 bis 2005 mit nur einer Ausnahme (2000) durchgängig die Kategorie des hohen Grades menschlicher Entwicklung. Entsprechend unterschiedlich stellt sich der sozio-ökonomische Entwicklungsgrad des Landes im Vergleich zu den anderen Ländern der Subregion dar. Während sich der Abstand zwischen Costa Rica, als das im HDI-Ranking am höchsten eingestuft Land und dem für die Jahre 1991 und 2005 in der Subregion am niedrigsten eingestuft Land Guatemala, 1991 bereits auf 63 Ränge belief, waren es 2005 bereits 70 Ränge. Während sich Panama im Zeitraum 1990-2005 noch in relativer Nähe zu Costa Rica in der Kategorie des hohen Grades menschlicher Entwicklung, beziehungsweise im oberen Bereich der Länder mit einem mittleren Grad menschlicher Entwicklung befand, waren die anderen zentralamerikanischen Länder, stets dicht zusammengedrängt, eindeutig im unteren Bereich der Länder mit einem mittleren Grad menschlicher Entwicklung beziehungsweise im oberen Bereich der Länder mit einem geringen Grad menschlicher Entwicklung angesiedelt (Nowalski Rowinski 2002: 12). Im lateinamerikanischen und zentralamerikanischen Vergleich weisen Honduras, Guatemala und Nicaragua seit Mitte der 1990er Jahre durchweg die schlechteste Positionierung im HDI-Ranking auf. Zwischen 1990 und 1994 erreichte lediglich

Bolivien eine geringere Position im HDI-Ranking. Die Schere der menschlichen Entwicklung hat sich zwischen den Ländern Zentralamerikas seit Beginn der 1990er Jahre nicht verkleinert, sondern klappt deutlicher weiter auseinander.

Das politische System Costa Ricas stellt eine Ausnahme auf dem lateinamerikanischen Kontinent dar. Costa Rica ist seit 1949 eine stabile Demokratie, die das Militär gänzlich abgeschafft hat und mit ihrem Geflecht aus öffentlichen Unternehmen, Institutionen und sozialstaatlich-bürokratischen Strukturen eine vergleichsweise wenig polarisierte Sozialstruktur, ein weit überdurchschnittliches Bildungsniveau und ein relativ geringes Stadt-Land-Gefälle erreicht hat. In fast allen Sozialindikatoren liegt Costa Rica weit vor den meisten Ländern der Dritten Welt (Hoffmann 2002: 9). Im lateinamerikanischen Umfeld gehört Costa Rica seit den 1970er Jahren hinsichtlich grundlegender Kennziffern, wie Alphabetisierungs- und Einschulungsrate sowie Zahl der Hochschulstudenten mit Argentinien, Uruguay und Chile zur Spitzengruppe. Auch im zentralamerikanischen Vergleich zeigen die Sozialindikatoren Costa Ricas absolute Spitzenwerte, was einen deutlichen Aufschluss über das im Vergleich zu den anderen zentralamerikanischen Ländern einschließlich Panamas deutlich höhere sozio-ökonomische Entwicklungsniveau des Landes gibt.

Costa Rica gelang es nach dem Zweiten Weltkrieg einen Wohlfahrtsstaat aufzubauen, der trotz der Sparmaßnahmen in den 1980er Jahren bis heute die gerechteste Einkommensverteilung in Zentralamerika aufrechterhalten konnte (Davis/Gabel et al. 1998: 92). Der »zentralamerikanische Sonderfall« (Kurtenbach 2000: 371) zeichnet sich im Vergleich zu seinen Nachbarstaaten nicht nur durch ein wesentlich geringeres Niveau an sozialer und wirtschaftlicher Ungleichheit aus, sondern auch politisch durch seine seit Jahrzehnten bestehende demokratische Stabilität. Costa Rica weist für Lateinamerika im generellen und Zentralamerika im speziellen eine »bemerkenswerte Stabilität der demokratischen Institutionen« (Fanger/Thibaut 1995: 73) auf und ist im Gegensatz zu seinen Nachbarn in wirtschaftlicher und politischer Hinsicht traditionell ein sehr stabiles Land, das für den Kontinent einen Entwicklungsweg mit einem bemerkenswerten Maß an sozialer Inklusion aufweist (Hoffmann 2002: 76). Neben den Tatsachen, dass Costa Rica eine für zentralamerikanische Verhältnisse relativ breite Mittelschicht aufweist, und das durchschnittliche jährliche Wirtschaftswachstum der costaricanischen Ökonomie für den Zeitraum 1985 bis 2004 die stärkste Dynamik und die mit Abstand höchsten Zuwachsraten der Subregion vorzuweisen hat (CEPAL 2005: 468), erreichte das Land im weltweiten Ranking von Transparency International (2004a) 2004 die Position 41 von 147 untersuchten Ländern und war damit das Land Zentralamerikas inklusive Panamas, das mit Abstand den geringsten Grad an Korruption aufwies.

Bestand schon in den 1960er und 1970er Jahren im Rahmen des zentralamerikanischen Integrationsprozesses das ausgeprägte Problem des »Zentralamerika der zwei Geschwindigkeiten« (Zimmerling 1993: 203) und den damit verbundenen Komplikationen aufgrund einer unausgeglichene wirtschaftlichen Gewinn- und Kostenverteilung zwischen den Ländern, die unter anderem zu einer kriegerischen Auseinandersetzung zwischen Honduras und El Salvador im so genannten Fußballkrieg 1969 führte, so

zeigt sich seit Beginn der 1990er Jahre, dass weiterhin deutliche Ansätze zu einem Zentralamerika der zwei Geschwindigkeiten bestehen. Wie schon die Positionierung im HDI-Ranking zeigt, weisen Costa Rica und in begrenzterem Maße Panama, das sich zu Beginn der 1990er Jahre dem zentralamerikanischen Integrationssystem SICA anschloss, ein sozio-ökonomisches Entwicklungsniveau auf, das in positiver Hinsicht stark von dem der vier nördlichen Staaten abweicht. Costa Rica ist der unangefochtene sozio-ökonomische Best Performer der Subregion und setzt sich im politischen und sozialen Bereich durch seine größere Stabilität und geringeren sozialen Gegensätze deutlich von seinen vier nördlichen Nachbarn ab.

#### *IV.2.2.4.2 Gesundheit*

Legt man die üblichen Indikatoren zu Grunde, zeigt sich, dass Costa Rica im Hinblick auf den Gesundheitszustand der Bevölkerung mit Abstand das höchste Entwicklungsniveau der Subregion inklusive Panamas aufweist. Während die Säuglingssterblichkeitsrate in Costa Rica 2003, die mit Chile die niedrigste in Lateinamerika ist, bei nur acht von 1.000 Lebendgeburten lag, waren die Vergleichswerte der anderen Länder ungleich höher. Panama wies 2003 eine Säuglingssterblichkeitsrate 18 von 1.000, Nicaragua eine von 30 zu 1.000 und in Honduras und El Salvador lag sie mit 32 zu 1.000 viermal so hoch wie in Costa Rica und in Guatemala lag sie mit 35 zu 1.000 sogar noch höher (Tabelle 23 im Anhang). Für den Zeitraum 1950 bis 2003 wies Costa Rica zudem die für Lateinamerika und Zentralamerika inklusive Panamas mit Abstand höchste Lebenserwartung bei Geburt auf, die immer rund sechs bis elf Jahre über dem Durchschnitt der Subregion lag, wobei der Abstand jedoch mit der Zeit leicht abgenommen hat. In den 1990er Jahren lag sie im Vergleich zu Guatemala, das die geringste durchschnittliche Lebenserwartung Zentralamerikas aufwies, rund zwölf Jahre höher (Nowalski Rowinski 2002: 267). An dieser Diskrepanz hat sich seit Beginn des 21. Jahrhunderts auch nichts geändert. Noch drastischer gestalten sich die Unterschiede hinsichtlich der Müttersterblichkeitsrate. Während sie im Jahr 2000 in Honduras rund 2½-mal und in El Salvador schon rund 3½-mal und so hoch war wie in Costa Rica, belief sie sich in Nicaragua zum gleichen Zeitpunkt schon auf das 5,3-fache und in Guatemala gar auf das 5,6-fache des Wertes in Costa Rica. Im zentralamerikanischen Vergleich zeigen sich zudem gravierende Unterschiede in der Versorgung der Bevölkerung mit Ärzten. Auf 100.000 Einwohner kamen in Costa Rica 2004 rund 173 Ärzte. Während es in Nicaragua noch 164 und in El Salvador 124 waren, konnte Guatemala nur ungefähr die Hälfte und Honduras weit weniger als die Hälfte an Ärzten pro 100.000 Einwohner vorweisen als Costa Rica. Nimmt man zudem den Anteil der Bevölkerung, für den seit Beginn der 1990er Jahre kein adäquater Zugang zu Trinkwasser und Sanitäreinrichtungen besteht, kann eindeutig die Existenz prekärer Unterschiede im Entwicklungsniveau der zentralamerikanischen Staaten und Panamas im Gesundheitsbereich konstatiert werden. Hatten in Costa Rica 2002 nur rund drei Prozent der Bevölkerung keinen adäquaten Zugang zu Trinkwasser, so lagen die Vergleichswerte für die Subregion

nebst Panama mit fünf bis 19 % deutlich höher. In ähnlich drastischer Weise gestaltet sich der Vergleich beim Anteil der Bevölkerung mit Zugang zu adäquaten Sanitäreinrichtungen. Während 2002 in Costa Rica nur acht Prozent der Bevölkerung keinen adäquaten Zugang zu Trinkwasser hatten, waren es in den anderen Ländern des Isthmus zwischen 28 % und 39 % (Tabelle 23 im Anhang). Während sich der Deckungsgrad des staatlichen Gesundheitssystems in Costa Rica 1990 bereits auf 96 % der Bevölkerung belief, wurden in Panama im gleichen Jahr nur rund 79 %, in Nicaragua 69 %, in El Salvador 59 %, in Guatemala 50 % und in Honduras nur 46 % der Bevölkerung durch das Gesundheitssystem erfasst. 2002 wurden in Costa Rica und Panama mit 562 beziehungsweise 576 US-\$ in Vergleich zu den anderen Ländern Zentralamerikas das 1,5- bis 3,5-fache an staatlichen Gesundheitsausgaben pro Kopf gezahlt. Im zentralamerikanischen Vergleich hatte somit im Zeitraum 1990-2002 die Bevölkerung Costa Ricas und Panamas mit Abstand den besten Zugang zu medizinischer Versorgung. Eine Tatsache, die sich auch über den Zeitraum hinaus bestätigen lässt.

#### *IV.2.2.4.3 Bildung*

Obwohl der Alphabetisierungsgrad der Bevölkerung in Zentralamerika und Panama seit den 1980er Jahren kontinuierlich gesteigert werden konnte, zeigen sich noch immer deutliche Unterschiede zwischen den Ländern, was den Bildungsgrad der Bevölkerung betrifft, zumal der Rückgang des Analphabetismus in Nicaragua weit langsamer erfolgte als in den anderen Ländern des Isthmus (Nowalski Rowinski 2002: 290). 2003 wies Costa Rica, wie schon in den 20 vorangegangenen Jahren, mit 95,8 %, gefolgt von Panama (91,9 %), den mit Abstand höchsten Alphabetisierungsgrad der Subregion auf. In gehörigem Abstand folgten Honduras (80 %), El Salvador (79,7 %), Nicaragua (76,7 %) und Guatemala (69,9 %). Doch nicht nur das Bildungsniveau, sondern auch das Angebot der höheren Bildung variiert zwischen den Ländern erheblich. Costa Rica ist das Land, das die meisten öffentlichen und privaten Universitäten der Subregion inklusive Panamas aufweist. Während Panama und Guatemala 2002 jeweils nur etwa vier Prozent der Gesamtheit aller Universitäten des Isthmus beherbergten, waren es in Costa Rica allein 34 %. Vergleicht man zudem den Anteil der staatlichen Bildungsausgaben als Anteil am BNE der Länder, zeigt sich deutlich, dass sie in Costa Rica mit Abstand am höchsten sind. Sie waren 2002 mit 5,1 % fast doppelt so hoch wie in El Salvador und dreimal so hoch wie in Guatemala. Wenig verwunderlich also, dass Costa Rica auch die höchsten Einschulungsraten aufweist (Nowalski Rowinski 2002: 306, 322). Zusammenfassend kann man der Einschätzung von Bollin (2000: 122) folgen, dass es um die Ausbildung der Bevölkerung in Costa Rica wesentlich besser gestellt ist als in den anderen Ländern der Subregion inklusive Panamas.

#### IV.2.2.4.5 Einkommensverteilung, Armut und Arbeitslosigkeit

Costa Rica wies 2003 mit 9.906 US-\$ (PPP) das dritthöchste lateinamerikanische und das mit Abstand höchste zentralamerikanische BNE pro Kopf auf und übertrumpfte damit auch deutlich Panama.<sup>90</sup> Das BNE pro Kopf in Costa Rica ist heute doppelt so hoch wie in El Salvador und Guatemala sowie drei und 3½-mal so hoch wie in Nicaragua und Honduras. Vergleicht man zudem das BNE pro Kopf Costa Ricas mit dem von Nicaragua und Honduras, so zeigt sich, dass der Unterschied zwischen diesen prozentual vergleichbar ist mit dem des BNE pro Kopf in den Industrieländern zu dem in Costa Rica (Nowalski Rowinski 2002: 24). Legt man neben dem BNE pro Kopf den Gini-Index zu Grunde, zeigt sich, dass zu Beginn des 21. Jahrhunderts in der Subregion inklusive Panamas generell eine sehr ungleiche Einkommensverteilung bestand, mit Gini-Koeffizienten zwischen 46,5 in Costa Rica und 59,9 in Guatemala sowie 56,4 in Panama im Vergleichsjahr 2000/2001 (Tabelle 24 im Anhang). Während Costa Rica im Zeitraum 1990-2002 durchweg die mit Abstand ausgeglichene Einkommensverteilung aufwies, und seine Ungleichheiten im Zeitraum 1994-1997 zudem leicht reduzieren konnte, wiesen Guatemala mit Höchstwerten von 55,8, besonders aber Honduras und Nicaragua mit Gini-Koeffizienten von 59,0 und 60,3 die höchsten Ungleichheiten in der Einkommensverteilung in der Subregion auf, die aber außer bei Guatemala ebenfalls über den Zeitraum hinweg leicht verbessert werden konnten (Nowalski Rowinski 2002: 239 ff.). In den 1990er Jahren lebten drei von fünf Zentralamerikanern in Armut und noch gravierender zwei von fünf in einer Situation extremer Armut. In Costa Rica war der Anteil der von Armut betroffenen Personen im Vergleich zu den anderen Ländern der Subregion inklusive Panamas jedoch am geringsten. Während 2002 noch rund 22 % der Costa Ricaner unterhalb der nationalen Armutsgrenze lebten, waren es in Panama sogar noch 37,3 %, in Nicaragua 47,9 %, in El Salvador 48,3 %, in Honduras 53 % und in Guatemala 56,2 %. Noch gravierender stellt sich das Bild dar, wenn man die Zahl der Personen einbezieht, die im Zeitraum 1990-2003 in extremer Armut lebten. Während in Costa Rica nur zwei Prozent der Bevölkerung in absoluter Armut lebten, waren es in Panama 7,2 %, in Guatemala 16 %, in Honduras 23,8 %, in El Salvador 31,1 % und in Nicaragua sogar 45,1 % (Tabelle 24 im Anhang). Während es Costa Rica und Panama im Zeitraum 1990-2002 gelang, die Armut erheblich zu verringern, verdoppelte sich diese in Guatemala. Generellen Schätzungen folgend, kann man davon ausgehen, dass seit Beginn des 21. Jahrhunderts immer noch rund die Hälfte der Bevölkerung Zentralamerikas und Panamas in Armut lebt, wobei Costa Rica das Land ist, das im zentralamerikanischen Vergleich seit Beginn der 1990er Jahren den geringsten Grad an Armut aufweist (Nowalski Rowinski 2002: 13, 239 ff.).

---

90 Panama wies 2003 ein BNE pro Kopf von 6.854 US-\$ auf. Die übrigen zentralamerikanischen Länder kamen auf folgende Werte: El Salvador (4.781 US-\$); Guatemala (4.148 US-\$); Honduras (2.665 US-\$) und Nicaragua (3.262 US-\$). Costa Rica weist seit 1970 traditionell immer das höchste BNE pro Kopf in Zentralamerika auf. Siehe dazu: Tabelle 18 im Anhang; Davis/Gabel et al. 1998: 92.

In einer Umfrage der Vereinten Nationen von 1997 wählten aus einer Liste von mehr als 20 Problemen 55 % der Nicaraguaner und 47 % der Panamesen, aber nur 19,5 % der Costa Ricaner die Arbeitslosigkeit als ihr größtes Problem aus (Nowalski Rowinski 2002: 104). Dies erscheint wenig verwunderlich, wenn man bedenkt, dass Costa Rica während der 1990er Jahre die für die Subregion inklusive Panamas mit durchschnittlich nur 5,26 % offener urbaner Arbeitslosigkeit niedrigste Arbeitslosenquote aufwies, und 1999 mit 5 % sogar die niedrigste in Lateinamerika (Hoffmann 2002: 20). Nach einer Studie der CEPAL waren die Durchschnittslöhne für Frauen in den 1990er Jahren in Costa Rica rund 20 % geringer als die Löhne für Männer, während sie in Panama und El Salvador schon rund 30 % geringer und in Honduras und Nicaragua gar um 40 % geringer waren. Hinzu kommt, dass Costa Rica und Panama sowohl Mitte der 1990er Jahre als auch zu Beginn des 21. Jahrhunderts im Vergleich zu den vier nördlichen Ländern den mit Abstand niedrigsten Anteil an Beschäftigten im informellen Sektor aufwiesen. 1996 lag der Anteil informeller Beschäftigung in Costa Rica bei 33,6 % und in Panama bei 31,6 %. Damit lag er in beiden Ländern weit unter dem zentralamerikanischen Durchschnittswert, der im gleichen Jahr bei 45,9 % lag. Die Spitzenwerte im Bereich informeller Beschäftigung wurden in der Subregion Mitte der 1990er Jahre von El Salvador und Nicaragua mit Anteilen von rund 50 % und fast 60 % erreicht (Nowalski Rowinski 2002: 238 ff.). Entsprechend des PNUD (2003) konnte der durchschnittliche Anteil der in der Subregion im informellen Sektor Beschäftigten bis 2001 von 39,3 % gesenkt werden. Costa Rica und Panama wiesen wie schon Mitte der 1990er Jahre mit 32,8 % und 33,3 % den geringsten Anteil an Beschäftigten im informellen Sektor auf. Die Spitzenwerte informeller Beschäftigung wurden 2001 in El Salvador (42,8 %) sowie Guatemala (41 %) erreicht. In Costa Rica und Panama wurden in den 1990er Jahren zudem die mit Abstand höchsten Mindestlöhne gezahlt, welche bis zu fünfmal so hoch waren wie die Mindestlöhne in Nicaragua und Honduras. Costa Rica und Panama wiesen weiterhin den geringsten Prozentsatz an Beschäftigten auf, die auf Basis des Mindestlohns arbeiteten, wobei in Costa Rica außerdem noch die höchsten Durchschnittslöhne sowohl im formalen als auch im informellen Sektor gezahlt wurden (Nowalski Rowinski 2002: 175 ff.). Noch 2002 verdiente ein costaricanischer Arbeiter, der den Mindestlohn des Landes erhielt, rund fünfmal, in der Landwirtschaft sogar sechsmal, so viel wie ein Nicaraguaner in der gleichen Position in seinem Land (La Nación, 28. 10. 2002).

#### *IV.2.2.4.5 Staatliche Sozialausgaben*

Auch im Bereich der Sozialausgaben und der sozialen Sicherungssysteme zeigen sich im zentralamerikanischen Vergleich präkäre Unterschiede. Generell lässt sich festhalten, dass der erreichte Lebensstandard und das Niveau der sozialstaatlichen Einrichtungen in Costa Rica weit über dem Niveau der anderen Staaten der Subregion als auch der Region liegen (Hoffmann 2002: 11). So verfügt Costa Rica über ein vergleichsweise weit entwickeltes soziales Sicherungsnetz. Von den Ländern des Isthmus wiesen Panama und Costa Rica in den 1990er Jahren die mit Abstand höchsten staatlichen Sozialausgaben auf. Im Jahr 1998/1999 beliefen sich in Costa

Rica pro Kopf auf 622 US-\$, während sie in El Salvador, Honduras und Nicaragua nur zwischen 57 und 82 US-\$ pro Kopf betragen (PNUD 2003). Diese gravierenden Unterschiede spiegeln sich auch in der Tatsache wider, dass die Sozialausgaben in Costa Rica während der 1990er Jahre 18-20 % des BNE des Landes ausmachten, was rund das Doppelte an Ressourcen darstellte als der subregionale Durchschnitt, der bei 12,1 % lag (Nowalski Rowinski 2002: 325 ff.).

#### *IV.2.2.4.6 Sozial verheerende Effekte des Hurrikan Mitch*

Im Oktober 1998 tobte der verheerende Hurrikan Mitch über Zentralamerika. Während der Hurrikan für Costa Rica keine weit reichenden negativen Folgen hatte und das Land mit einem materiellen Schaden von nur rund 24 Millionen US-\$ im Vergleich zu seinen nördlichen Nachbarn relativ gering betroffen war, bedeuteten die Zerstörungen durch den Hurrikan besonders für Honduras und Nicaragua einen herben Rückschlag in ihrer wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung. Rund ein Viertel der Bevölkerung Zentralamerikas war vom Hurrikan Mitch direkt betroffen. Allein in Honduras waren es 77 %, gefolgt von Nicaragua mit 19 % sowie Guatemala und El Salvador mit insgesamt rund 13 % der Bevölkerung (Minkner-Bünjer 1999b: 12). Etwa 10.000 Tote, davon rund zwei Drittel in Honduras, 9.000 Vermisste und 13.000 Verwundete und wirtschaftliche Schäden in Milliardenhöhe (US-\$) waren zu beklagen. Allein in Honduras beliefen sich die Wiederaufbaukosten auf rund fünf Milliarden US-\$, was das Vierfache des Staatshaushaltes eines Jahres beziehungsweise das Dreifache seiner jährlichen Exporte ausmacht. In Nicaragua beliefen sich die Schäden auf rund eine Milliarde US-\$, was rund 44 % des BNE oder dem Export eines Jahres entspricht. Problematisch gestaltete sich zudem, dass in Folge der Katastrophe die Migrationsbewegungen in die Nachbarländer Mexiko und Costa Rica vor allem aus Guatemala und Nicaragua, sowie über Mexiko in die USA erheblich verstärkt wurden (Minkner-Bünjer 1999c: 27 ff.). Man kann davon ausgehen, dass Hurrikan Mitch die vier nördlichen Länder Zentralamerikas in ihrer wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung zum Teil um zehn bis 20 Jahre zurückgeworfen hat (Bodemer/Krumwiede et al. 1999: 223).

#### *IV.2.2.4.7 Migrationsprobleme*

Während in den 1980er Jahren die Migrationsbewegungen in Zentralamerika primär bedingt waren durch Krieg, politische Verfolgung und wirtschaftlichen Zusammenbruch, handelt es sich in der Subregion seit Beginn der 1990er Jahre um Migrationen, die in erster Linie sozioökonomisch durch die unterschiedlichen Entwicklungsniveaus der Länder, sprich Arbeitslosigkeit, geringe Löhne, ein geringes Lebensniveau, schlechte Konjunkturlagen und die Hoffnung auf bessere Erwerbsmöglichkeiten im Nachbarland motiviert sind. Die Vereinten Nationen gehen davon aus, dass die intrasubregionalen Migrationsbewegungen auf dem Isthmus während der 1990er Jahre über eine Million Menschen erfasst haben, was rund fünf Prozent der gesamten Bevölkerung ausmacht (Morales/Castro 2002). Die Migrationen in Zentralamerika

konzentrieren sich traditionell auf die Grenzgebiete der Länder oder erfolgen nach Mexiko und in die USA. In den 1990er Jahren erfolgten die primären intrasubregionalen Integrationsströme eindeutig zwischen Nicaragua und Costa Rica (Jiménez Rodríguez 1994: 64). Als Folge der prekären Lebensverhältnisse im Nachbarland und der zum Teil familiären Bande der Landbevölkerung hat die temporäre Migration der Nicaraguaner nach Costa Rica zwar seit langem Tradition, der markante Anstieg des Migrationsflusses seit Beginn der 1990er Jahre hat sich jedoch zu einem der zentralen Problemfelder in den Beziehungen zwischen den beiden Ländern entwickelt (Alvarez Ugalde 1999: 348). Während Costa Rica im Unterschied zu seinen zentralamerikanischen Nachbarn einen relativ geringen Anteil an Emigranten aufweist, nimmt es jedoch einen sehr beträchtlichen Teil von Immigranten auf. Seit Beginn der 1990er Jahre hat das Land einen massiven Zustrom vor allem nicaraguanischer Einwanderer erlebt, die teils legal, teils illegal in Costa Rica leben. Vorsichtige Schätzungen gehen davon aus, dass zu Beginn des 21. Jahrhunderts 300.000 bis 340.000 Nicaraguaner dauerhaft auf costaricanischem Staatsgebiet leben, wozu noch eine große Zahl saisonaler und temporärer Migranten hinzuzurechnen ist.<sup>91</sup> Die Statistiken des costaricanischen Gesundheitswesens erfassen, dass jedes achte Kind, das 2002 auf costaricanischem Boden geboren wurde, von einer Nicaraguanerin zur Welt gebracht wurde (Hoffmann 2002: 17). Die Migration reflektiert deutlich die Existenz von prekären arbeitstechnischen, wirtschaftlichen und sozialen Asymmetrien zwischen den Ländern des Isthmus. Neben der im Vergleich zu Nicaragua dynamischeren Wirtschaft Costa Ricas und dem starken Bevölkerungswachstum in Nicaragua, das ebenfalls in einem starken Gegensatz zu den eher gemäßigten Wachstumsraten Costa Ricas steht, sind Hunger, Armut und Unterbeschäftigung in Nicaragua, sowie die Lebensverhältnisse in Costa Rica, wo die geringste Arbeitslosigkeit des Isthmus und ein funktionierendes staatliches Gesundheits- und Bildungssystem existiert, seit Jahren die Hauptgründe dafür, aus Nicaragua auszuwandern (Jiménez Rodríguez 1994: 64). Rund 80 % der Migranten die nach Costa Rica kommen sind Nicaraguaner, die sich vorwiegend als arme, unqualifizierte Arbeitskräfte im Alter zwischen 15 und 35 Jahren charakterisieren lassen, die ein sehr geringes Bildungsniveau, das zum Teil an Analphabetismus grenzt, aufweisen (Morales/Castro 1999: 11 ff.). Costa Rica ist das einzige Land Zentralamerikas, in dem eine Arbeitskräftenachfrage besteht. Nicaragua ist hingegen das ärmste Land der Subregion, was dazu führt, dass die Nicaraguaner seit der Jahrtausendwende rund 15-20 % der arbeitenden Bevölkerung Costa Ricas darstellen, wobei sie vorwiegend im Baugewerbe, in der Landwirtschaft und als Angestellte in privaten Haushalten arbeiten (Bollin 2000: 141). Die Mindestlöhne in den Sektoren Landwirtschaft, Baugewerbe und Manufaktur, die am meisten von der illegalen und temporalen Migration profitieren, sind in Costa Rica zudem durchschnittlich rund fünfmal so hoch wie in Nicaragua (Nowalski Rowinski 2002: 148). So stellen die billi-

---

91 Die genaue Zahl der in Costa Rica lebenden Migranten aus Nicaragua lässt sich nur schwer zu bestimmen, da keine verlässlichen Statistiken vorliegen. Die Schätzungen des Migrationsvolumens sind zudem häufig an politische Intentionen gebunden. So sprach Edgar Ugalde, costaricanischer Botschafter in Nicaragua, 2001 von 400.000 bis 600.000 Nicaraguanern, die in Costa Rica leben. Siehe dazu: Huhn 2005: 10.

gen Wanderarbeiter nicht nur ein ernstes Problem für den einheimischen Beschäftigungsmarkt dar, sondern stellen auch durch ihre Inanspruchnahme von staatlichen Dienstleistungen hohe Anforderungen an das Gesundheitssystem, das Bildungssystem und den bestehenden Wohnraum des Landes (Alvarez Ugalde 1999: 350). Auf der anderen Seite beruht die Konkurrenzfähigkeit der traditionellen Exporte agrarischen Ursprungs Costa Ricas seit Jahrzehnten mit auf der Arbeitskraft von billigen Saisonarbeitern, die aus dem Grenzgebiet von Nicaragua nach Costa Rica kommen (Minkner 1999: 168). Obwohl Costa Rica die billigen Arbeitskräfte benötigt, versucht das Land, den Zustrom aus dem Norden aus politischen Gründen zu begrenzen, was jedoch das Problem der Illegalität verstärkt. So siedeln sich in jüngster Zeit in zunehmendem Maße illegale Migranten aus Nicaragua dauerhaft in Costa Rica an. Sie stellen trotz ihres unverzichtbaren Beitrags als Billiglohnarbeiter in der Landwirtschaft ein politisches Problem dar, da die steigende Zahl der Migranten immer wieder auch soziale Reibungen verursacht, wenn die Migrationsströme die Grenzen der psychologischen Toleranz der costaricanischen Bevölkerung überschreiten und Anlass zu rassistischen Manifestationen geben, welche dann einen enormen politischen Kostenfaktor für die Regierungen des Landes darstellen (Minkner 1999: 268; Huhn 2006). Der Zustrom der Arbeiter aus Nicaragua nährt zudem die negative Einstellung der Costaricaner zur weiteren Integration mit den weniger wohlhabenden nördlichen Nachbarn, denen sie sich weit voraus glauben. So besteht aufgrund der Migrationsprobleme zwischen Nicaragua und Costa Rica sowohl bei der costaricanischen Bevölkerung als auch bei den politischen Entscheidungsträgern des Landes eine geringe Bereitschaft zu offenen Grenzen und somit auch zur freien Mobilität von Arbeitskräften, die jedoch elementarer Bestandteil eines gemeinsamen zentralamerikanischen Marktes wäre (Davis/Gabel et al. 1998: 98). Die konkreteste Folge in diesem Sinne ist die Weigerung Costa Ricas, sich an der Liberalisierung des Personenverkehrs zu beteiligen, die die Regierungen der CA-4 seit März 1993 vorantreiben (Bollin 2000: 14). So befürchtet man in Costa Rica, dass unmittelbar nach dem Öffnen der Grenzen in der Subregion die unterschiedlichen Entwicklungsniveaus, sprich das Wohlstands- und Entwicklungsgefälle zwischen den Ländern Massen von Arbeitern aus den Ländern mit niedrigeren Einkommen in die jeweiligen mit höheren Einkommen anziehen würden und dieses katastrophale Auswirkungen für den Arbeitsmarkt und die Löhne der Arbeitskräfte des eigenen Landes haben könnte (Ossa 1999: 172).

### *IV.3 Politische Faktoren*

#### *IV.3.1 Bolivien*

Für ein kleines Land wie Bolivien, mit einer geringen wirtschaftlichen und politischen Bedeutung in der internationalen Staatengemeinschaft, ist es angesichts sich verstärkenden Globalisierungstendenzen immer wichtiger geworden, die eigene Präsentations- und Artikulationsfähigkeit durch die Einbindung in regionale Inte-

grationsprozesse zu stärken. In den Regierungen des Landes wird seit Ende der 1980er Jahre die subregionale Integration mit den Nachbarn als ein außenpolitisches Instrument angesehen, das zum einen der Beschleunigung der Entwicklung des Landes und der Steigerung des wirtschaftlichen Austauschs dient und zum anderen die Verhandlungskraft gegenüber den Wirtschaftsblöcken, den Industrieländern stärken kann (Camacho Omiste 1998: 368). In der Declaración de Galápagos (1989) findet sich die Feststellung, dass das Handeln als Wirtschaftsblock die Verhandlungsmacht steigern kann, um eine externe Öffnung zu erreichen, die eine weniger asymmetrische internationale Eingliederung der Länder des Andenpaktes ermöglicht. Die Andenländer brachten in der Deklaration das Bewusstsein zum Ausdruck, dass man, um die Verhandlungsmacht der Subregion zu stärken, gemeinsam mit koordinierten Positionen auf der Basis eines erneuerten Konzepts der Solidarität und der Verteidigung der gemeinsamen subregionalen Interessen handeln müsste. Als übergeordnetes Ziel subregionaler Integration wurde in der Deklaration die Verbesserung der Artikulation des Andenpaktes im internationalen Kontext gefordert. Aus der Deklaration geht ebenfalls hervor, dass man sich unter den Regierungen des Andenpaktes bewusst war, dass die ausschließliche Nutzung von bilateralen Verhandlung im internationalen Szenario, aufgrund der bestehenden Wirtschaftsblöcke, der starken Konzentration der Wirtschaftsströme und der politischen Macht der Industrieländer starken Beschränkungen unterliegt. Die Länder des Andenpaktes brachten in der Deklaration entsprechend die Einsicht zum Ausdruck, dass eine Verbesserung der Verhandlungsmacht gegenüber Dritten eng verbunden ist mit der Stärkung des eigenen Wirtschaftsraumes. Die institutionellen Reformen des Andenpaktes und seine Umwandlung zur CAN Mitte der 1990er Jahre, sowie die damit verbundene Bestrebungen der Länder der Gemeinschaft, eine gemeinsame Außenpolitik zu formulieren und gemeinsame Positionen mit anderen lateinamerikanischen Ländern zu finden, sowie ihre Präsenz und ihren internationalen Einfluss zu erhöhen verdeutlicht, dass die Andenländer zunehmend bestrebt sind, den andinen Integrationsmechanismus zu einem politischen Akteur in der Hemisphäre zu machen. Der ACE zwischen der CAN und dem Mercosur stellte, wie Schrader (2003: 6) sehr passend feststellt, ein wichtiges Element dieser Strategie dar. Angesichts der globalen Herausforderungen wird von den bolivianischen Regierungen seit der ersten Regierung Sánchez de Lozada die Konvergenz von CAN und Mercosur als sehr vorteilhaft und anstrebenenswert angesehen. Die Konvergenz der Systeme kann aus bolivianischer Sicht dazu dienen, eine Plattform für die Außenbeziehungen der südamerikanischen Länder zu schaffen. Bolivien hat daher eine sehr aktive Rolle als Befürworter und Vorreiter der Konvergenz der beiden Integrationsmechanismen übernommen (Solares 2002). Zwischen den Staaten der CAN besteht somit die theoretische Übereinkunft, auf internationaler Ebene in Handelsfragen eine einheitliche Position zu vertreten, und mittels einer gemeinsamen Außenhandelspolitik ihre wirtschaftlichen Kräfte zu bündeln und durch enge politische Koordinierung das Gewicht des Bündnisses in internationalen Verhandlungen zu vergrößern. Entsprechend der Vertragswerke der CAN ist der Rat der Außenminister für die Außen(handels)politik des Integrationsmechanismus

zuständig. Er ist derjenige, der die Vereinbarungen mit Drittstaaten abzuschließen hat. In der Praxis besteht hier jedoch ein grundsätzlicher Widerspruch: Dadurch, dass es den Mitgliedstaaten der CAN erlaubt ist, auch bilateral Handelsabkommen mit Drittstaaten abzuschließen, kann die gemeinsame Außenhandelspolitik nicht konsequent betrieben werden. So stellten die Bildung der Gruppe der Drei (G-3) zwischen Mexiko, Venezuela und Kolumbien, Boliviens ACE mit dem Mercosur, Venezuelas Antrag auf Mitgliedschaft im Mercosur sowie die Vielzahl an bilateral ausgehandelten Freihandelsverträgen zwischen den einzelnen Ländern der CAN und anderen lateinamerikanischen Ländern eindeutig keine Schritte in Richtung einer Stärkung der internationalen Verhandlungsmacht der CAN dar (Effner 2003b: 113 ff.). Rodríguez-Mendoza (1998: 327 f.) spricht in diesem Zusammenhang von einer »Balkanization« innerhalb der CAN, die die internationale Verhandlungsmacht des Integrationsmechanismus erheblich schwächt. Er hält es für sehr wahrscheinlich, dass diese divergenten Strategien solange bestand haben werden, bis »a political definition is formulated that sets out the Andean's Group Identity«. Es mangelt der CAN eindeutig an innerer Kohäsion. Hatten schon die grundsätzlichen Unterschiede zwischen den Ländern hinsichtlich der Einschätzung der Vor- und Nachteile der ALCA eine kohärente und geschlossene Verhandlungsführung im ALCA-Prozess verhindert, zeigen die nach dem Scheitern der ALCA eingesetzten Verhandlungen der Länder über das Andean Free Trade Agreement (AFTA) mit den USA, wie schlecht es in der Praxis um die effektive Verhandlungsmacht der CAN steht. Venezuela wurde durch die USA aus politischen Gründen von vornherein von den Verhandlungen ausgeschlossen und Bolivien, trotz der Fürsprache der übrigen Länder, von den USA nur Beobachterstatus eingeräumt. Und obwohl die Regierungen Kolumbiens, Ecuadors und Perus zur Stärkung ihrer Verhandlungsmacht zunächst vereinbart hatten, gemeinsam zu verhandeln, schlossen Peru und Kolumbien schließlich ihrem nationalen Interessen entsprechend jeweils einen bilateralen TLC mit den USA ab. In die seit dem 15. Dezember 1995 laufenden Verhandlungen zwischen der EU und dem Mercosur über ein Assoziationsabkommen waren Bolivien, wie auch Chile, nach Abschluss ihrer Assoziationsverträge mit dem Mercosur von den vier Mitgliedsstaaten als gleichberechtigte Partner mit in die Verhandlungen einbezogen worden. Dieses Vorgehen wurde von der EU jedoch im Falle Boliviens aufgrund der gleichzeitigen Teilnahme des Landes an den Verhandlungen zwischen der EU und der CAN in Frage gestellt. Die bolivianischen Repräsentanten akzeptierten den Einspruch der EU trotz des Einwands Brasiliens, dass das Land aufgrund seines Status als assoziiertes Mitglied des Mercosur durchaus das Recht habe, an den Verhandlungen mit der EU teilnehmen zu dürfen und beschränkte sich auf die Teilnahme an den EU-CAN Verhandlungen (Seoane Flores 2000a: 287). Sowohl dieser Rückzieher bei den Verhandlungen mit der EU als auch die Tatsache, dass Bolivien als assoziiertes Mitglied des Mercosur das Recht hat an allen wirtschaftlichen und politischen Treffen sowie den Arbeitsgruppen des Mercosur teilzunehmen, dieses im Gegensatz zu Chile aber nur auf präsidialer Ebene tut und nur dann, wenn es sich um wirtschaftliche Dinge handelt, zeigt, dass das primäre Interesse Boliviens am Mercosur nicht auf der politischen Ebene im Bereich der Stärkung der Verhand-

lungsmacht des Landes angesiedelt ist, sondern vielmehr auf der wirtschaftlichen Ebene zu finden ist (Seoane Flores 2003: 108 f.). Wäre es anders, würde Bolivien seine Rechte als assoziierter Partner stärker ausschöpfen und versuchen, deutlich mehr Einfluss auf politischer Ebene im Mercosur zu nehmen sowie vielleicht sogar eine Vollmitgliedschaft unter Aufgabe seiner Mitgliedschaft in der CAN anstreben. Die Anbindung an den Mercosur erlaubt mittels Assoziation erlaubt Bolivien im Rahmen seiner aktiven subregionalen Integrationspolitik einen höchsten Grad an Flexibilität hinsichtlich der Teilnahme an anderen Integrationsverträgen, verwehrt dem Land aber die Partizipation am politischen Entscheidungsprozess des Mercosur und trägt nur in sehr abstraktem Maße (durch die Schaffung einer südamerikanischen Plattform durch die Konvergenz von CAN und Mercosur), keineswegs aber konkret dazu bei, die Verhandlungsmacht des Landes auf der internationalen Bühne zu steigern.

### IV.3.2 Brasilien

Zu den entscheidenden Machtwährungen innerhalb des internationalen Systems zählen die ökonomische Potenz und die militärische Stärke eines Landes. Nach diesen Kriterien bemisst sich der Status Brasiliens, obwohl dieser Umstand im Land selbst häufig kritisiert wird, in seiner Souveränität als eine »autonomia relativa« (Wöhlcke 1994b: 371). Aufgrund dieser kann Brasilien aus eigener Sicht seine nationalen Interessen schlechter durchsetzen als andere Staaten (in erster Linie die Industrieländer) und wird entsprechend von diesen, direkt oder indirekt, zum eigenen Nachteil geprägt oder beeinflusst. Brasilien gehört aber auf der anderen Seite zu jenen wenigen Staaten der so genannten Dritten Welt, die eine weltweite Außenpolitik betreiben und somit sehr wohl in der Lage sind, ihre Interessen international gut zu vertreten. Die komplexe Interaktion zwischen Brasilien und Argentinien während der 1960er und 1970er Jahre hat das kompetitive und konfliktive Gleichgewicht zwischen den Ländern von der Zeit vor den 1960er Jahren in ein kooperatives für die 1980er Jahre verwandelt. Dieses ist vor allem auf die gemeinsamen externen Probleme, denen beide Länder gegenüberstanden, sowie der Erkenntnis der Notwendigkeit von Kooperation zu deren Überwindung zurückzuführen. Für periphere, jedoch mit relativer Macht ausgestattete Länder wie Brasilien und Argentinien hat sich die Kooperation als sinnvoll und notwendig erwiesen, da sie zu einer Stärkung der jeweiligen Verhandlungsposition führt. Nohlen/Fernández Baeza et al. (1986: 330 f.) konstatieren in diesem Sinne:

*»Die beste Politik für beide Länder ist die Kooperation mit dem Ziel der nationalen Behauptung und der wirtschaftlichen Entwicklung.«*

Im Verständnis von F. H. Cardoso schafften die wirtschaftlichen und politischen Veränderungen in den 1980er Jahren die Bedingungen dafür, dass Brasilien und Argentinien den Konflikt durch die Kooperation ersetzten, da diese die Kosten für eine Weiterführung der konfliktiven Beziehungen in beiden Ländern extrem in die Höhe trieben (Orías Arredondo/Seoane Flores et al. 2001: 126). Ein zentrales Element der brasilianisch-argentinischen Kooperation der 1980er Jahre war das gemeinsame

außenpolitische Handeln gegenüber den Industrieländern und damit eine Stärkung der Verhandlungsmacht (besonders in der Verschuldungsfrage) und insofern eine Zunahme an autonomem, außenpolitischem Handlungsspielraum. Die politische Öffnung Brasiliens in Richtung Lateinamerika sowie die Verbesserung der multilateralen Beziehungen und die Kooperation mit Lateinamerika seit Ende der 1970er Jahre hatte zum einen die Stärkung der brasilianischen Position gegenüber den Industrieländern und zum anderen eine Verbesserung des außenpolitischen Klimas in der Region und die Intensivierung des Handels zum Ziel. Mit der Re-Demokratisierung Brasiliens 1985 wurden sie weiter aufgewertet. 1984 erklärte der amtierende brasilianische Außenminister Saraiva Guerreiro (1979-1985) das Kalkül der brasilianischen Außenpolitik seiner Zeit dadurch, dass es eine der wichtigsten Zielsetzungen Brasiliens sei, die lateinamerikanische Zusammenarbeit auf politischer Ebene dazu zu instrumentalisieren, Brasiliens Forderungen gegenüber den Industrieländern mehr Gewicht zu verleihen. Nachdem die expansionistischen Jahre der brasilianischen Außenpolitik unter General Medici (1969-1974) zu starken Abwehrreaktionen durch das lateinamerikanische Umfeld geführt hatten, war man sich in Brasilien bewusst geworden, dass die Zusammenarbeit der nationalen Entwicklung mehr diene als Dominanz (Schirm 1994b: 126). Dem Primat der Entwicklung folgend setzte Brasilien daher in den 1980er Jahren gegenüber seinen Nachbarn, vor allem gegenüber seinem traditionellen Rivalen Argentinien, auf Kooperation. Diese neue Sichtweise der Dinge schlug sich deutlich in der brasilianischen Außenpolitik nieder. Die Rolle der Grenzen wurde als Raum der Integration und nicht der Trennung neu definiert.

Die von den brasilianischen Regierungen seit Beginn der 1990er Jahre verfolgte außenpolitische Integrationsstrategie ist die einer konzentrischen Expansion (Bernal Meza 2000b: 346). Zunächst wurde mit den direkten Nachbarn im Rahmen des Mercosur eine Freihandelszone und eine Zollunion etabliert. In einem zweiten Schritt sollte dann um einen gemeinsamen Mittelpunkt, den Gemeinsamen Markt des Südens, durch eine Zahl von Verträgen zwischen dem Mercosur und den anderen südamerikanischen Ländern die südamerikanische Freihandelszone ALCSA geschaffen und konsolidiert werden, und dann in einem dritten Schritt auf der Basis der ALCSA schließlich Freihandelsverträge mit den USA im Rahmen der ALCA und mit der EU abgeschlossen werden. Mit der Schaffung eines wirtschaftlichen Integrationsraums im südlichen Südamerika wurde aus der Sicht Brasiliens eine adäquate Antwort auf die weltweite Tendenz zur Bildung regionaler Wirtschaftsblöcke gegeben (Tratado de Asunción 1991: Präambel). Der Mercosur ermöglichte seinen Mitgliedsstaaten einen geopolitischen Raum, auf dessen Basis sie mit größerer Stärke Wirtschaftsverhandlungen mit anderen Wirtschaftsblöcken führen können. Die einheitliche Verhandlungsposition des Mercosur wurde und wird jedoch durch die Unvollkommenheit des gemeinsamen Außenzolls erheblich beeinträchtigt. Die bilateralen Präferenzabkommen mit anderen Staaten, die von einzelnen Mercosur-Mitgliedern nach dem Scheitern multilateraler Verhandlungen oftmals unterzeichnet wurden, schwächen das einheitliche Zollsystem zudem. Sich des Umstandes bewusst sind bislang von brasilianischer Seite jedoch keine Initiativen erkennbar, eine subs-

tanzielle strukturelle Revision des gemeinsamen Außenzolls einzuleiten (Pohl 2003: 129). Das brasilianische Interesse, auf der Basis des Mercosur die ALCSA als explizites Gegenmodell zur Süderweiterung der NAFTA zu schaffen, die aus brasilianischer Sicht eine schlichte Einverleibung des Mercosur durch die NAFTA beinhaltet hätte, und somit das faktische Ende des Mercosur bedeutet hätte, der dann nur noch als kulturelles Projekt fungiert hätte, erklärt sich aus der brasilianischen Perspektive dadurch, dass das Land eine stärkere Verhandlungsposition gegenüber den USA erreichen würde und eher als gleichberechtigter Partner anerkannt würde, wenn die ALCA dadurch geschaffen würde, dass die NAFTA, dominiert von den USA, mit der ALCSA, dominiert von Brasilien, zusammengeschlossen würde (Sangmeister 2002: 57). Die Schaffung der ALCSA ist somit ein geopolitisches Projekt Brasiliens, das sich durch partielle Verhandlungen konkretisieren soll, wobei die Verhandlungen zwischen CAN und Mercosur der elementare Schnittpunkt für den Fortschritt auf dem Weg zur südamerikanischen Freihandelszone darstellten (Marín Ibáñez 2000: 250).

Durch das Protocolo de Ouro Preto vom 17. Dezember 1994 verpflichteten sich die Mitgliedsländer des Mercosur darauf, bei allen künftigen Freihandelsverhandlungen mit Dritten nur noch als einheitlicher Block aufzutreten. Einzelnen Mercosur-Ländern wurde damit die Möglichkeit verwehrt, im Alleingang Freihandelsverträge mit anderen Ländern oder (Sub-)Regionen abzuschließen, was vorher möglich gewesen war. Brasilien war ein großer Befürworter dieser Klausel, da so ein unilaterales Ausscheren Argentiniens in Richtung NAFTA verhindert werden konnte.<sup>92</sup> Ein solches Ausscheren hätte sowohl Brasiliens Führungsmachtrolle in Südamerika als auch den Mercosur als solchen geschwächt, da dieser seiner Möglichkeit als Block agieren zu können beraubt worden wäre (Weintraub 2000: 6 f.). Auf der einen Seite hat die Regierung Cardoso durch das Protocolo de Ouro Preto erfolgreich bilaterale Freihandelsverhandlungen einzelner Mercosur-Länder mit den USA verhindert, auf der anderen Seite aber selbst die Verpflichtung zu Blockverhandlungen selbst durchbrochen, als aus ihrer Sicht diese zwischen CAN und Mercosur nicht schnell genug vorankamen. Präsident Cardoso unternahm in diesem Fall einen unilateralen Vorstoß, um die Verhandlungen zu beschleunigen. Das mehrfache Scheitern der Verhandlungen und der Subskription eines Vertrages zwischen CAN und Mercosur zeigte zum einen wie schwer es ist, die Konvergenz zwischen den Systemen herzustellen und zum anderen aber auch das unbeirrbar Interesse Brasiliens, den Prozess der Integration in der Region anzuführen, der über den Mercosur hinausgeht, beziehungsweise diesen erweitert (Seoane Flores 2000a: 280). Die brasilianischen Regierungen haben seit Mitte der 1990er Jahre die Schaffung eines integrierten südamerikanischen Raumes vorangetrieben, um auf diese Art und Weise die Macht Südamerikas als Gesprächspartner auf hemisphärischer und globaler Ebene zu ver-

---

92 Argentinien hat in der ersten Hälfte der 1990er Jahre parallel zur Mitgliedschaft im Mercosur großes Interesse an einer Mitgliedschaft in der NAFTA gezeigt. Bis zum Gipfeltreffen in Belo Horizonte 1997 verfolgte Argentinien eine Politik des Double Standing, indem es zum einen den Mercosur vorantrieb und zum anderen mit der ALCA und konkret einer Mitgliedschaft in der NAFTA liebäugelte. Siehe dazu: Bernal-Meza 2000a: 45.

bessern. Dieses Vorgehen steht in einem engen Zusammenhang mit der Vormachtstellung der USA im ALCA-Prozess und dem expliziten Bestreben Brasiliens diese Situation auszubalancieren (Orías Arredondo/Seoane Flores et al. 2001: 116 ff.). Im Paradigma hegemonialer Außenpolitik stellte und stellt der Mercosur für Brasilien ein Instrument dar, mithilfe dessen dem US-amerikanischen Einfluss in der Region ein Gegengewicht (Counter-Balance) entgegengestellt und die nationalen Interessen effektiver vertreten werden können (Pohl 2003: 49). Verhandlungen mit extraregionalen Partnern über Handelsliberalisierung und Kooperation boten dabei die Aussicht, die zuvor fragmentierten Beziehungen der südamerikanischen Länder zu den Industrieländern zu bündeln und die Möglichkeit eine Agenda gemeinsamer Interessen auszuloten (Barrios 1999a: 279). Die Integration in Form des Mercosur gab den Mitgliedsländern auf der internationalen Bühne mehr Vertrauenswürdigkeit, Prestige und Verhandlungsmacht, die sie alleine nicht hätten erlangen können. So konstatierte Präsident Cardosos Außenminister Lampreia:

*»Der Mercosur hilft uns dabei die internen und externen Schritte zu vollziehen, die notwendig sind um weiterhin im internationalen Spiel zu partizipieren zu können«  
(zitiert nach C Seoane Flores 2000a: 268).*

Die Unterzeichnung der Assoziationsverträge zwischen dem Mercosur und Bolivien sowie Chile war ein großer außenpolitischer Erfolg für den Mercosur und besonders für die Diplomaten des brasilianischen Außenministeriums. Die geographische Ausweitung des Integrationsmechanismus trug erheblich dazu bei, die externe Sichtweise des Mercosur als wichtigster internationaler Partner in Südamerika zu stärken, indem sie die Verhandlungsmacht, das Prestige und die Vertrauenswürdigkeit des Mercosur und damit auch Brasiliens weiter stärkte. Durch die territoriale Ausdehnung des Mercosur erhoffte sich die Regierung Cardoso zudem einen größeren Einfluss auf die ALCA-Verhandlungen mit den USA nehmen zu können (Schirm 2001: 358). In diesem Sinne sind auch die Bestrebungen Brasiliens zu verstehen, durch die Konvergenz von Mercosur und CAN die ALCSA zu schaffen. Man war sich in Brasilien bewusst geworden, dass Hinblick auf die ALCA-Verhandlungen, eine gemeinsame Position von Mercosur und CAN zu einer vergrößerten Verhandlungsmacht gegenüber den USA bedeuten würde und zum anderen die ALCSA unter dem Dach einer zukünftigen ALCA aus brasilianischer Sicht gleichzeitig zwar eine Verringerung der Durchsetzungskraft nationaler Wirtschaftsinteressen aus notwendiger Rücksichtnahme auf die Interessen der anderen Staaten des Subkontinents mit sich bringen würde, andererseits aber ein starker Einfluss Brasiliens in einem südamerikanischen Bündnis zu erwarten sei (Caron 1998: 99).

Nachdem Brasilien schon bei der Unterzeichnung des Rosegarden Agreement (1991) mit den USA durchgesetzt hatte, dass die vier Mercosur Länder als subregionale Integrationseinheit im Block gegenüber den USA in die Verhandlungen mit diesen eintraten, stieß der von den USA auf dem ersten Treffen der Handelsminister im Rahmen der ALCA-Verhandlungen im Juni 1995 in Denver geäußerte Vorschlag, die Verhandlungen durch die einzelnen Nationalstaaten durchführen zu lassen und nicht die Möglichkeit zuzulassen, dass auch subregionale Integrationsblöcke die Verhandlungen führen, bei den Mercosur Ländern, besonders aber bei Brasilien,

auf erheblichen Widerstand und wurde von diesen erfolgreich abgelehnt (Valls Pereira 1999: 15). Je konkreter sich die ALCA-Verhandlungen entwickelten, desto deutlicher traten auch die Meinungsverschiedenheiten zwischen Brasilien und den USA hervor. Auf dem Handelsministertreffen in Belo Horizonte/Brasilien im Mai 1997, das der Vorbereitung des II. ALCA-Gipfels 1998 in Santiago de Chile diente, wurden einige elementare Vorschläge in den Prozess aufgenommen, auf die der Mercosur und besonders Brasilien gedrängt hatten. Es wurde beschlossen, dass alle Entscheidungen im Konsens getroffen werden müssen, die ALCA-Verhandlungen alle Bereiche umfassen müsse, dass die Länder auch als Integrationsblock an den Verhandlungen teilnehmen können, dass die geplante ALCA mit bilateralen und subregionalen Abkommen koexistieren kann und dass die Verhandlungen bis 2005 abgeschlossen werden sollen und nicht schon 2003. Zudem wurde beschlossen, dass das Prinzip des Single Undertaking gelten solle, was bedeutete, dass kein Teilabkommen gesondert in Kraft treten sollte, bevor die Verhandlungen nicht in Gänze abgeschlossen waren (Pohl 2003: 119 f). Damit widersetzte Brasilien sich erfolgreich der von den USA verfolgten Strategie des Early Harvest. Darüber hinaus wurde von den Staats- und Regierungschefs vereinbart, dass Brasilien und die USA im letzten Verhandlungsabschnitt von November 2002 bis Dezember 2004 gemeinsam die Präsidentschaft des ALCA-Prozesses innehaben sollten. Das Verhandlungsgewicht der Mercosur-Länder wurde durch diese Entscheidungen eindeutig gestärkt (Hofmeister 2001c: 20). Im Rahmen der kontroversen ALCA-Verhandlungen in Toronto, die kurz nach dem Gipfel in Santiago de Chile stattfanden, gelang es dem Mercosur zudem durchzusetzen, dass in der Abschlusserklärung von Toronto mit Blick auf die Welthandelskonferenz in Seattle die Beseitigung von Exportsubventionen für landwirtschaftliche Produkte und zusätzliche Anstrengungen zur Beseitigung von Handelsverzerrungen im Agrarbereich gefordert wurden (Pohl 2003: 121). Die Bestrebungen der USA seit Anfang 2001, die Frist für den Abschluss der Verhandlungen von 2005 auf 2003 vorzuziehen, eine Position, die zeitweilig auch von einzelnen lateinamerikanischen Regierungen unterstützt wurde (Chile, Argentinien), stieß auf brasilianischer Seite verständlicher Weise auf erheblichen Widerstand. Auf dem III. Gipfel der Amerikas in Quebec im April 2001 wurde aufgrund des brasilianischen Drucks sowohl der ursprüngliche Zeitplan, mit dem Ziel die Verhandlungen bis 2005 abzuschließen, als auch das Konsensprinzip, sowie den Single Undertaking und Building-Blocks Ansatz bestätigt. Besonders die Bewahrung des ursprünglichen Zeitplans und die Betonung der Reziprozität in den Verhandlungen kann als eindeutiger Erfolg der brasilianischen Diplomatie gewertet werden (Nolte/Calcagnotto 2001: 94 f.). Den Lateinamerikanern gelang es in Quebec unter brasilianischer Führung zudem den US-amerikanischen Versuch, Umwelt- und Sozialstandards durchzusetzen abzuwehren (Pohl 2003: 122; Schirm 2002). Die brasilianischen Regierungen arbeiten somit seit Mitte der 1990er Jahre mit großer Energie daran, einen südamerikanischen Block zu bilden. Mit diesem sollte aber nicht nur die Position der Region in den ALCA-Verhandlungen gestärkt werden, sondern soll auch die Verhandlungsposition der Region im Kontext anderer Verhandlungsprozesse auf internationaler Ebene gestärkt werden (Hofmeister 2003: 38).

Im Gegensatz zu Chile und den zentralamerikanischen Ländern, die in den ALCA-Verhandlungen eine Strategie des Bandwagoning, sprich des Schulterschlusses mit den USA verfolgten, da die eigenen Interessen mit denen der USA als weitgehend übereinstimmend beurteilt wurden, haben die brasilianischen Regierungen seit dem Miami-Gipfel eine Strategie kooperativer Konfrontation verfolgt. Diese beinhaltete zwar eine aktive Beteiligung an den ALCA-Verhandlungen, verweigerte aber gleichzeitig dem panamerikanischen Integrationsprojekt der US-Politik die unkonditionierte Gefolgschaft. Dies geschah mit der Absicht die Debatte in den USA zu beeinflussen und so die US-Regierung in den ALCA-Verhandlungen zu Zugeständnissen zu bringen (Sangmeister 2003c: 23). In Brasilien wurde die Schaffung der ALCA stets nur als eine von mehreren Integrationsoptionen betrachtet und die Beteiligung am ALCA-Prozess zwar explizit, aber nicht um jeden Preis angestrebt. Aus der Sicht von Präsident Cardoso hatte der Mercosur stets oberste Priorität, da dieser für Brasilien mehr als ein Markt ist. Er sei für das Land, so Cardoso, eine Bestimmung (*un destino*), während die ALCA nur eine mögliche Option wäre (Gratius/Coronado 2001: 47; Moniz Bandeira 2003: 150). Das Fortbestehen des Mercosur auch nach der Errichtung der ALCA wurde von brasilianischer Seite stets als ein unverzichtbarer Bestandteil der Bedingungen aufgefasst, an die ein Weiterverhandeln im ALCA-Prozess geknüpft wurde (Nolte/Calcagnotto 2001: 100). Seitens der Regierung Cardoso argwöhnte man nicht ohne Grund, dass die Vorstellungen der USA letztlich auf ein Aufgehen des Mercosur in der ALCA hinauslaufen würden. Aus brasilianischer Sicht ist der Mercosur aber mehr als nur eine Freihandelszone und Zollunion, er definiert sich als ein handelspolitisches, wirtschaftliches und politisches Bündnis. Integrationspolitisch steht er damit dem Modell der EU wesentlich näher als dem der NAFTA (Bodemer 1998: 276 f.).<sup>93</sup> Entsprechend hat die Regierung Cardoso ihre Priorität für den Mercosur immer wieder betont und deutlich gemacht, dass die ALCA das Überleben des Mercosur gefährde (Tedesco Lins 2001: 48). So hat Präsident Cardoso immer eine Vertiefung und Erweiterung bestehender Integrationsbündnisse in Südamerika der ALCA vorgezogen. Bevor die wirtschaftlichen Beziehungen zu den USA verstärkt werden sollten und man in Richtung ALCA arbeiten wollte, sollte zunächst die ALCSA operativen Charakter erhalten. Es bestand die Furcht, dass, wenn die ALCSA nicht vorangetrieben würde, diese, wie auch der Mercosur, dazu verdammt sein würde, ein »Apéndice del TLC« (IRELA 1995: 38) zu werden. Entsprechend war Brasilien die treibende Kraft, die in Richtung der ALCSA und, wie Präsident Cardoso es formulierte, der Schaffung eines erweiterten südamerikanischen Wirtschaftsraumes, wirkte (Nolte 2002: 14). Für eine Strategie des offenen Counter-Balancing, in der die eigene lateinamerikanische Position in der Auseinandersetzung mit den USA behauptet würde und daher der Erweiterung und Vertiefung bestehender subregionaler Integrationsprojekte explizit der Vorrang

---

93 Die Zusammenarbeit der Länder im Rahmen des Mercosur ist nicht auf den wirtschaftlichen Bereich begrenzt, sondern erfasst auch gesellschaftliche und politische Bereiche. Die Mitgliedsstaaten bemühen sich um eine gemeinsame Außen- und Sicherheitspolitik, sie kooperieren in der Bildungs-, Drogen-, Verkehrs-, und Umweltpolitik und geben einen einheitlichen Reisepass aus.

eingerräumt würde, fehlte und fehlt Brasilien jedoch die wirtschaftliche und politische Potenz (Sangmeister 2003c: 23). Der Formalisierung der ALCA-Verhandlungen in Folge des I. Gipfel der Amerikas in Miami 1994 stimmte die brasilianische Regierung in der vagen Hoffnung zu, als Gegenleistung wirtschaftliche Zugeständnisse der US-Regierung zu erhalten. Eine Hoffnung, die mit dem ersten Zollsenkungsangebot der USA derb enttäuscht wurde. Hatte Brasilien auf internationaler Ebene schon in der Uruguay-Runde des GATT eine aktive Rolle gespielt, Präsident Franco am 17. Dezember 1994 die brasilianische Mitgliedschaft in der WTO unterzeichnet und Brasilien gemeinsam mit Argentinien am 3. Dezember 1994 die Aufnahme in die Gemeinschaft der OECD Länder beantragt, brachte Präsident Cardoso ab Mitte der 1990er Jahre offen seine Bestreben zum Ausdruck, Brasilien erneut zu einem einflussreichen und unabhängigen internationalen Akteur zu machen. Brasilien sollte nach Vorstellung des Präsidenten in seiner Amtszeit eine deutlich aktivere Präsenz als zuvor im internationalen Szenario erlangen. Teil dieses ambitionierten Planes war die Konsolidierung der Freihandelszone und der Zollunion des Mercosur, die Übernahme der außenpolitischen Führungsrolle in der ALCSA, ein verstärkter Protagonismus Brasiliens in den politischen Foren Lateinamerikas, eine Ausweitung der politischen und wirtschaftlichen Beziehungen mit der EU und der asiatisch-pazifischen Region, eine Reform der Vereinten Nationen und ein adäquates Funktionieren der WTO. Zudem sollte Brasilien mehr Verantwortung in internationalen Angelegenheiten (Umweltschutz, Drogenhandel, Achtung der Menschenrechte, Terrorismus) übernehmen. IRELA (1995: 32) brachte den gehobenen Anspruch Brasiliens auf dem internationalen Parkett wie folgt sehr passend zum Ausdruck:

*»Diese diplomatischen Prioritäten reflektieren die allgemeine Sicht in Brasilien, dass das Land legitimerweise eine hervorgehobene Stellung auf internationaler Ebene innehat.«*

Als Global Trader mit entsprechend diversifizierten Wirtschaftsinteressen sieht man sich in Brasilien in einer vergleichbar ähnlichen Position wie China, Indonesien, Indien und Russland und damit zwischen den neuen regionalen Großmächten des internationalen Szenarios. Oberste außenpolitische Priorität der Regierung Cardoso auf kurze Sicht war die Konsolidierung des Mercosur und die Transition dieses zur ALCSA. Brasilien zeigte damit ein deutliches Interesse daran, eine außenpolitische Führungsrolle in Lateinamerika zu übernehmen. Der Artikel 4 der brasilianischen Verfassung von 1988 besagt, dass die föderative Republik Brasilien im Hinblick auf die Schaffung einer lateinamerikanischen Gemeinschaft der Nationen die wirtschaftliche, politische soziale und kulturelle Integration mit den Völkern Lateinamerikas sucht, was zum einen die Grundlinien der Außenpolitik des Landes vorgibt und zum anderen in gewisser Weise den Regierenden des Landes ein Mandat überträgt, zu versuchen in dieser Hinsicht eine regionale Führungsrolle zu übernehmen (Danese 2001: 4). Entsprechend hatte die Konsolidierung der Beziehungen mit Lateinamerika unter der Regierung Cardoso oberste außenpolitische Priorität, gefolgt von der Verhandlung eines Freihandelsvertrages mit der EU, denen Vorrang vor einer Verstärkung der wirtschaftlichen Beziehungen mit den USA eingeräumt wurde, um zu verhindern, dass in der westlichen Hemisphäre ein exklusiver von den USA

dominierter Block entstünde (IRELA 1995: 39). Die ALCA wurde von brasilianischer Seite stets nur als ein, wenn auch äußerst wichtiger Teil, eines handelsbezogenen Verhandlungsprozesses gesehen, wobei man auf brasilianischer Seite auf verschiedenen Ebenen zugleich verhandelte: Vertiefung des Mercosur, Abstimmung mit der CAN, Bildung einer Freihandelszone mit der EU, WTO-Verhandlungen (Nolte/Calcagnotto 2001: 101). Ein Schlüsselement der Außenpolitik Cardosos war es, auch gegen den zeitweiligen Widerstand Argentiniens, den Mercosur zu einem autonomen (Wirtschafts-)Block ohne US-amerikanische Partizipation auszubauen (Parish Jr. 2000: 11). Entsprechend kam eine NAFTA-Mitgliedschaft für die brasilianischen Entscheidungsträger von Anfang an nicht in Frage. Wie sehr Brasilien darauf bedacht war und ist seine Handlungsspielräume zu bewahren und zu erweitern und seine nationale Selbstständigkeit und Unabhängigkeit nicht durch internationale Bindungen einschränken zu lassen, zeigt sich aber nicht nur anhand der ablehnenden Haltung, die das Land gegenüber einer möglichen NAFTA-Süderweiterung an den Tag legte, sondern auch in der Tatsache, dass die Regierung Cardoso den Mercosur zwar gezielt als außenpolitische Plattform zur Durchsetzung nationaler Interessen auf regionaler und internationaler Ebene nutzte, einer stärkeren Institutionalisierung des Integrationsmechanismus aber deutlich entgegenstand. Von der Regierung wurde befürchtet, dass durch einen höheren Institutionalisierungsgrad der außenpolitische und wirtschaftspolitische Freiraum sowie der dominante Einfluss des Landes im Mercosur eingeschränkt würden (Schirm 2001: 358; Gomes Saraiva 1996: 58). Entsprechend verfolgte Brasilien im Hinblick auf den Mercosur eine Strategie des offenen Regionalismus als Paradigma der Integration und strebte stets einen Integrationsmechanismus mit einem intergouvernementalen Charakter und einem entsprechend geringen supranationalen Institutionalisierungsgrad an. Als größtes Hindernis für den institutionellen Ausbau des Mercosur hat sich folglich immer wieder das brasilianische Souveränitätsdenken und besonders das des brasilianischen Außenministeriums Itamaraty erwiesen (Hofmeister 2005a: 74). Brasilien ist trotz teilweise anders lautenden Bekundungen ein ganz klarer Gegner jedweder »renuncia de soberanía« (Bernal Meza 2000b: 360). Ein deutliches Signal dafür, dass Brasilien sich anschickte eine aktivere Rolle in Lateinamerika und in der internationalen Politik zu übernehmen, war die Einladung der südamerikanischen Präsidenten zum Gipfeltreffen nach Brasília Ende 2000 durch Präsident Cardoso. Zwar wies die brasilianische Regierung Presseberichte über ein Vormachtstreben oder einen Führungsanspruch auf dem Kontinent entschieden zurück. Nach Aussage des brasilianischen Außenministers Lampreia, sei Brasilien aber bereit, eine Rolle zu spielen, die mit der Größe seiner Wirtschaft und seines Territoriums kompatibel sei (Folha de São Paulo, 28.08.2000).

Durch den Amtsantritt von Präsident Lula da Silva im März 2003 hat der Mercosur neue Impulse erhalten. Präsident Lula war und ist bestrebt, wie seine Vorgänger Cardoso und Franco, die südamerikanische Integration zu stärken und voranzutreiben, nicht zuletzt um ihre Position in den WTO und ALCA-Verhandlungen zu stärken (Maag 2005: 44). Im Rahmen der WTO-Verhandlungen in Cancún/Mexiko im September 2003 stellte Brasilien erstmals sehr erfolgreich unter Beweis, dass es

in der Lage ist, auch eine größere Ländergruppe als den Mercosur auf eine gemeinsame Position zu verpflichten. In der ALCA-Frage hat Präsident Lula da Silva im Wesentlichen die gleiche kritische Position wie sein Amtsvorgänger Cardoso vertreten und in der Praxis den gleichen »pragmatischen Realismus« (Sangmeister 2003d: 252) wie dieser vertreten, auch wenn Lula im Präsidentschaftswahlkampf die ALCA-Vorschläge der USA als Annexion der USA bezeichnete und versprach, dass Brasilien sich nicht annectieren lassen werde. Vor und nach seinem Amtsantritt verkündete Lula mehrfach, dass sein Land sich in den ALCA-Verhandlungen, ebenso intransigent wie die USA, an den nationalen Interessen orientieren werde (Folha de São Paulo, 24.09.2002). Die kritische Einstellung gegenüber den gesamtamerikanischen Integrationsplänen ist in der brasilianischen Außenpolitik im Wesentlichen seit der von den USA im Juni 1990 lancierten Enterprise for the Americas Initiative unverändert geblieben, auch wenn der diplomatische Ton sich im Laufe der Zeit verändert hat. Aus brasilianischer Sicht benutzten die USA das ALCA-Projekt gezielt als Instrument, um die lateinamerikanischen Integrationsprojekte überflüssig zu machen und um ein Lateinamerika nach US-Vorstellungen zu modellieren. Im brasilianischen Kongress wurde daher sogar die Forderung aufgebracht, die Frage eines Beitritts zur ALCA durch ein Plebiszit entscheiden zu lassen (Sangmeister 2003c: 23). Präsident Lula da Silvas Vize-Außenministers Samuel Pinheiro Guimarães ging sogar so weit, die ALCA gleichbedeutend mit dem »Anschluss Brasiliens an eine einheitliche, von den USA beherrschte Wirtschaftszone, in der Brasilien eine Position der Unterordnung zukommt« (zitiert nach Calcagnotto 2005: 276) zu bezeichnen. Wesentlich deutlicher noch als sein Vorgänger Cardoso ist Präsident Lula da Silva (2003) bestrebt, den Integrationsprozess im Mercosur unter brasilianischer Führung zu beschleunigen. Die Südamerika-Option der brasilianischen Regierung hat dabei zwei Stoßrichtungen: Einerseits die Vertiefung des Mercosur durch eine bilaterale Allianz mit Argentinien und andererseits durch den Aufbau eines südamerikanischen Integrationsbündnisses mit den Staaten der CAN und Chile (Gratius 2003c: 19). Präsident Lula ist bestrebt, Brasilien zu einer selbstbewussten, souveränen Nation zu machen, die sich des eigenen Gewichts auf der internationalen Bühne bewusst ist, wobei dieses nicht im Alleingang geschehen soll, sondern im Rahmen eines starken Mercosur, Brasiliens außenpolitischem Gravitationszentrum (Gratius 2004a: 1). Die Regierung Lula da Silva hat den unter Cardoso diskret erhobenen (sub-)regionalen Führungsanspruch Brasiliens nicht nur aufgegriffen, sondern auch deutlich akzentuiert. Ziel ist es, durch engere Kooperation in Südamerika den viertgrößten Wirtschaftsblock der Erde zu errichten (Hofmeister 2003: 15). Brasilien versteht sich als regionale Integrationsmacht und sieht den Mercosur entsprechend als das wichtigste Instrument seiner eigenen Außen- und Wirtschaftspolitik an (Grabendorff 2002: 75). Brasilien ist unter der Führung von Präsident Lula ohne Frage bereit, als regionale Ordnungsmacht auch überregionale politische Verantwortung zu übernehmen, was sich in dem zunehmenden internationalen Engagement des Landes, wie auch dem Wunsch nach einem permanenten Sitz im Sicherheitsrat der UNO widerspiegelt (Kohlhepp 2003b: 50). Wohl kein anderes Land hat mit so viel Verve auf dieses Ziel hingearbeitet wie Brasilien. Wie schon die Vorgängerregierungen blieb aber auch

die Regierung Lula da Silva trotz ihres verstärkten Engagements in dieser Hinsicht erfolglos. Ohne Erfolg blieben auch die beiden Versuche der Regierung Lula, jeweils einen Brasilianer an der Spitze der WTO und der BID zu platzieren (Hofmeister 2005b: 8). Der neue Führungsmachtanspruch Brasiliens zeigte sich deutlich im September 2003, als Präsident Lula einen Block aus Schwellen- und Entwicklungsländern (G-20) anführte, dessen geschlossene Verhandlungsposition dazu beitrug, dass die WTO-Ministerkonferenz in Cancún/Mexiko scheiterte und so erfolgreich Blockademacht demonstriert wurde (Gratius 2004a: 5). Brasilien etablierte sich damit als neuer Wortführer der Schwellenländer und bewies regionale und internationale Führungskapazität. Die Regierung Lula da Silva fühlt sich dazu berufen, eine regionale Führungsrolle in Südamerika, ja sogar eine internationale Führungsrolle im Kreis der Entwicklungs- und Schwellenländer zu übernehmen. Brasilien pochte mit seiner aktiven Außenpolitik auf eine seinem natürlichem Gewicht angemessene Selbstbehauptung im regionalen und globalen Kontext, verzichtete jedoch sehr bewusst auf Allüren (und Zwangsmittel) einer regionalen (geschweige denn globalen) Hegemonialmacht (Calcagnotto 1997: 29). Der brasilianische Führungsmachtanspruch stößt aber weder in Lateinamerika noch in Südamerika auf ungeteilte Zustimmung (Hofmeister 2003: 66).

### IV.3.3 Chile

In Chile bestand und besteht sowohl in allen Concertación-Regierungen seit 1990 als auch bei der Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON) Einigkeit über die strategische und politische Bedeutung des Mercosur für das Land. Der Integrationsverbund wurde deutlich als ein zentraler Akteur der Region im ALCA-Prozess gesehen und zudem als eine wirtschaftlich-politische Einheit, die zunehmend an politischem Gewicht sowohl regional als auch international gewinnt. Generell misst man daher sowohl der Beteiligung an den Konzertationsmechanismen des Mercosur, als auch der Teilnahme an den verschiedenen Arbeitsgruppen des Mercosur große Bedeutung zu (Carnevali 1999: 36 ff.). Eine lateinamerikanische oder zumindest subregionale Abstimmung und ein gemeinsames Auftreten gegenüber extraregionalen Partnern werden von den chilenischen Regierungen als gute Möglichkeiten gesehen, auf internationaler Ebene durchsetzungs- und handlungsfähiger zu werden (Rojas-Aravena 1997: 391). Der strategische Vorteil des ACE mit dem Mercosur und die damit verbundene Aufnahme von umwelt- und arbeitspolitischen Themen in die gemeinsame Agenda wird von chilenischer Seite daher besonders in dem Erlangen eines stärkeren internationalen Gewichtes durch den Aufbau einer gemeinsamen politischen Plattform, besonders in Verhandlungen mit den Industrieländern, die oft genug Kritik am Sozial- und Umweltdumping äußern, gesehen (Carnevali 1999: 5 ff.). Der Mercosur bietet Chile als einem geographisch marginal positionierten Land die Möglichkeit aus seiner »Quasi-Insellage« (Rojas-Aravena 1997: 376) herauszukommen und eine internationale Präsenz zu erreichen, die weit über seine natürlichen Kapazitäten und seinen eigenen begrenzten außenpolitischen Spielraum hinausgeht. So bestimmte die Furcht, als kleines Land isoliert dazustehen,

vor allem in den letzten Jahren des 20. Jahrhunderts, die außenpolitischen Bemühungen in Richtung Mercosur (Insulza 1998: 69 ff.), wobei die integrationspolitische Devise in einer ausgeprägten Kosten-Nutzen-Abwägung lautete: So viel Integration wie nötig (um die Vorteile des Mercosur ausschöpfen zu können und nach außen stärkeres Gewicht zu haben), aber gleichzeitig so wenig wie möglich (um sich nicht gegen den Rest der Welt abzuschotten und einen Rückschritt in der eigenen Liberalisierung und Weltmarktintegration hinnehmen zu müssen).

Dadurch, dass Chile im Zuge seiner Rückkehr zur Demokratie den Wiedereinstieg in den Andenpakt kategorisch ausgeschlossen hat, als auch dadurch, dass es das durch den im Artikel 20 des Tratado de Asunción explizit formulierte Angebot dem Mercosur beitreten zu können, ablehnt hat, hat Chile sich bewusst dagegen entschieden, seine Verhandlungsmacht auf regionaler und internationaler Ebene durch die Teilnahme an einem subregionalen Integrationsmechanismus beziehungsweise durch regionale Blockbildung, wie sie vom Mercosur ausgeht, zu stärken. Während der bilateralen Verhandlungen Chiles mit den USA über einen TLC kamen im Land zwar immer wieder auch Stimmen auf, die die Meinung vertraten, dass man im Rahmen des Mercosur mit den USA verhandeln sollte, da eine Abstimmung der südamerikanischen Länder das Verhandlungsgewicht Chiles gegenüber den USA erhöhen würde (Maag 2005: 50). Die chilenischen Regierungen haben sich aber, trotz des relativ geringen internationalen, wirtschaftlichen und politischen Gewichts Chiles als mittelgroßes lateinamerikanisches Land, dazu entschieden, sowohl die Verhandlungen mit den USA als auch mit der EU über einen TLC im bilateralen Alleingang zu betreiben. Chile befand/sah sich, nicht zuletzt aufgrund seines Rufs als wirtschaftlich solides und verlässliches Land in Lateinamerika und der ihm von WTO, IWF und Weltbank extern zugeschriebenen Rolle als lateinamerikanischer »Musterknabe« (Barrios 2002a: 194), in der privilegierten Position auch ohne eine im Verbund gesteigerte Verhandlungsmacht Freihandelsverträge mit der EU und den USA aushandeln zu können, die seinen Interessen entsprachen. Ein außenpolitisches Meisterstück, das in Lateinamerika vor Chile nur Mexiko gelungen ist. So wurden von Präsident Lagos (2001: 3) und seiner Regierung zudem nicht die subregionalen Integrationsmechanismen Mercosur und CAN, sondern die Rio-Gruppe, die von chilenischer Seite als »interlocutor de nuestra región con el mundo« aufgefasst wurde, als Dialogforum für den Austausch Lateinamerikas mit Drittstaaten und besonders der EU genutzt. Chile versuchte über die Koordination außenpolitischer Positionen in der Rio-Gruppe und nicht über die bestehenden subregionalen Integrationsblöcke die Stimme Lateinamerikas im internationalen System zu stärken. In den ALCA-Verhandlungen verfolgte Chile seit Beginn der 1990er Jahre eine Strategie des Bandwagoning, das heißt des Schulterschlusses mit der US-Politik, da die eigenen Interessen in diesem Feld als weitgehend übereinstimmend mit denen der USA beurteilt werden. Diese Strategie stand jedoch im eindeutigen Gegensatz zu der vom Mercosur und besonders Brasilien verfolgten Strategie der kooperativen Konfrontation (Sangmeister 2003a: 24). Chile setzt seit Beginn der 1990er Jahre außenpolitisch eindeutig auf das panamerikanische Konzept des zügigen hemisphärischen Freihandels und nicht auf das eher emanzipator-

ische Konzept der lateinamerikanischen Blockbildung, wie sie vom Mercosur ausgeht. Chile bevorzugt hinsichtlich der (sub-)regionalen Integrationsbestrebungen in Lateinamerika somit einen offenen Regionalismus, der nicht zu einer kontinentalen Blockbildung führt, sondern schlicht Mittel der Weltmarkteinbindung, sprich der nationalen Wachstums- und Entwicklungsstrategie ist (Barrios 2002a: 187).

#### IV.3.4 Costa Rica

Die Organstruktur des SICA zeichnet sich durch einen ausgeprägten Intergouvernementalismus aus (Galleg 2005: 40). Während der 1990er Jahren wies Costa Rica eine starke Neigung zu bilateralen Freihandelsabkommen auf (Minkner-Bünjer 2002: 137). Da die zentralamerikanischen Kleinstaaten, allen voran Costa Rica, ihr Außenhandelsnetz bilateral, als Teilregionen (C-4) oder als Subregion multilateral erweitert haben, schreitet die Weltmarktintegration der Ökonomien sehr unkoordiniert voran (Kaltenbach 2005: 129). Bei multilateralen Verhandlungen trat die Subregion zumeist nie wirklich en bloc auf. Zumindest einzelne Elemente wurden immer partikulär verhandelt (Ulrich 2002: 28).<sup>94</sup> Deutlich zeigte sich diese Neigung zuletzt bei den Verhandlungen zum DR-CAFTA Abkommen, bei denen die Staaten Zentralamerikas, trotz des Versuches der Schaffung einer einheitlichen Basis, schließlich doch wieder einzeln auftraten und die Verhandlungen nicht mit gesteigerter Verhandlungsmacht im subregionalen Verbund bestritten wurden. Anstelle einer einheitlichen zentralamerikanischen Verhandlungsposition zu folgen, versuchte Costa Rica in den Verhandlungen mit den USA eigene Interessen durchzusetzen. Als dieses nicht gelang, zog das Land sich zeitweise aus den Verhandlungen zurück. Während die Länder der CAN, der CARICOM und des Mercosur in den ALCA-Verhandlungen von Beginn als Block auftraten und mit einer Stimme sprachen, war dieses im Falle Zentralamerikas nicht der Fall (Krahe 2002: 92). Gleiches gilt auch für das Auftreten der zentralamerikanischen Länder vor der WTO. Die multilateralen Verhandlungen der zentralamerikanischen Staaten, so kann man sagen, werden beherrscht von nationalen Interessen, so dass bislang eine gemeinsame oder zumindest untereinander abgestimmte Außenpolitik und Geschlossenheit in der Außenhandelspolitik nicht zu erkennen ist (Ossa 2000: 1 ff.; Galleg 2005: 40; Kaltenbach 2005: 129). Das nationale Konkurrenzdenken der Länder überlagert in erheblichem Maße die Möglichkeiten einer erhöhten gemeinsamen Verhandlungsmacht, die die Länder durch ein geschlossenes Auftreten bei Freihandelsverhandlungen erreichen könnten (Ulrich 2002: 28). Für den Fall der Verhandlungen der zentralamerikanischen Staaten mit den USA, bei denen die Länder mit einer sehr ähnlichen Produktpalette um den US-amerikanischen Markt konkurrieren, konstatiert Bulmer-Thomas (1998: 320) sehr passend:

*»Unrestricted access to the US market however implausible has been seen as a more desirable as the less exciting, but more realistic, goal of regional integration.«*

---

94 Die Rahmenverträge wurden zwar zumeist als Subregion verhandelt, die Produktionslisten dann aber im Regelfall individuell von den Ländern ausgehandelt, was zur Folge hat, dass die Freihandelsquoten und die Fristen für den Zollabbau zwischen den einzelnen Ländern deutlich differieren.

Auf Pragmatismus anstatt auf Einheitlichkeit zu setzen, ist die im Rahmen der SICA überwiegend praktizierte außenpolitische Strategie. Gallep (2005: 42 f.) führt als einen der Gründe dafür an, warum ein einheitliches außenpolitisches Auftreten im Rahmen des SICA nicht möglich ist, dass die wohlhabenden Staaten der Region Costa Rica und Panama um ihre bisher erzielten wirtschaftlichen Erfolge fürchten und sich deshalb nicht auf eigene Kosten als (sub-)regionale Führungs- und Finanzierungsmacht betrachten wissen möchten. Hoheitsrechte zu übertragen, auf bilaterales Verhandeln zu verzichten, gemeinsame Entwicklungsschritte wagen bedeutet als Bindung an andere immer auch eine Einbuße an nationaler politischer Macht und Entscheidungskompetenz. Wenn auch nur schwer zu belegen, dürften der ausgeprägte Nationalstolz der Zentralamerikaner und das nach Jahren grenzüberschreitender Konflikte und Kriege sowie Territorialstreitigkeiten und Migrationsprobleme geringe Vertrauen in die Integrität der Partnerstaaten als Erklärungsfaktoren für den geringen Grad des koordinierten, einheitlichen Außenauftretens mit herangezogen werden können. Die außenpolitischen Alleingänge Costa Ricas (aber auch anderer Staaten der Subregion) zum Abschluss von Freihandelsverträgen bedeutete zum einen, dass der im Rahmen des SICA bestehende Außenzoll verletzt wurde und damit integrationspolitische Ziele ignoriert wurden, als auch dass kein Wert darauf gesetzt wurde, beziehungsweise die Länder sich als Kleinstaaten um die Chance brachten, als geschlossener Block mehr Verhandlungsmasse in die Verhandlungen einzubringen und bessere Vertragsergebnisse zu erzielen (Kaltenbach 2005: 130). Den Staaten Zentralamerikas ist es bislang nicht gelungen, ihre politische Meinungsvielfalt effizient zu kanalisieren, um so bei Verhandlungen en bloc aufzutreten und dadurch ihre Verhandlungsmacht zu stärken (Ulrich 2002: 28; Gallep 2005: 63). Zudem stehen sich die Staaten Zentralamerikas gegenüber Drittstaaten eher als Konkurrenten denn als Kooperationspartner gegenüber. Dieses gilt für den Wettbewerb um Direktinvestitionen und Subventionen genauso wie für den Export nationaler Produkte (Minkner-Bünjer 2002: 141). In Zentralamerika besteht nicht die Einsicht, dass gerade in einer Region, die durch Außen- und Binnenhandel dominiert wird, gemeinsame Positionen und dadurch gesteigerte Verhandlungsmacht bei internationalen Verhandlungen größere Erfolge zum Wohle der Region erreicht werden können (Gallep 2005: 74).

## *IV.4 Kulturelle Faktoren*

### IV.4.1 Regionale Identität/Subregionale Identität

Im Rahmen dieser Arbeit ist es unmöglich, die volle Reichweite und Tiefe der historischen, gesellschaftlichen, wirtschaftlichen, politischen und kulturellen Affinitäten der lateinamerikanischen Länder und seiner einzelnen Subregionen zu erfassen und zu beurteilen. Einige tiefgründige Überlegungen zum aktuellen Stand einer latein-

amerikanischen Identität stammen aus der Feder des bolivianischen Sozialwissenschaftlers Felipe Mansilla (2000). Festhalten lässt sich zum einen, dass das südliche Südamerika ohne Zweifel »eine der vielschichtigsten Regionen der Welt« (Seitenfus 1993: 11) darstellt. Zum anderen aber auch, dass die lateinamerikanischen Nationen aus denselben kolonialen Wurzeln hervorgegangen sind und unfraglich eine große Ähnlichkeit zwischen den Ländern hinsichtlich der historischen Erfahrungen, die sie erfahren haben, besteht.

*»Latin Americans share a common heritage, language and culture. There is a side of Latin Americans that makes them like to be more together; these sentiments indeed extend back to Bolivar and independence. The phenomenon is sometimes hard for non-Latinos to understand and could seem contradictory given the long history of serious political disputes among Latin American nations. But the fact remains that the centrifugal forces of disagreement have co-existed with, and often have been overcome by, the centripetal forces of a common heritage and culture. These opposing forces of course can be especially intense in the various geographic sub-regions of Latin America« (Devlin/French-Davis 1998: 13).*

So verbirgt sich hinter dem geographischen und politischen Sammelbegriff Zentralamerika, hinter dem sich sicherlich die homogenste der lateinamerikanischen Subregionen verbirgt, in der Praxis eine stark ausgeprägte einzelstaatliche Individualität. Gemeinsame Geschichte und Kultur bilden hier eine nur wenig belastungsfähige Klammer (Nohlen/Bendel 1995: 16). Nach Einschätzung von Benavides Gisbert (2002: 40) sind die beiden Elemente, die die politischen Beziehungen zwischen den Ländern Lateinamerikas historisch geprägt haben, Kooperation und Konflikt:

*»Kooperation in der Hinsicht, dass die gemeinsame Geschichte, die geographischen Nähe und die Übereinstimmungen hinsichtlich der Wahrnehmung der Außenwelt immer die Idee der Einheit und der Integration gestärkt haben. Konflikt aufgrund einer Serie von Fällen der Konfrontation zwischen den lateinamerikanischen Ländern, die aus territorialen, ökonomischen, politischen und demographischen Interessen resultierten.«*

Auf der einen Seite ist ein Merkmal der gemeinsamen Geschichte der lateinamerikanischen Staaten seit der Unabhängigkeit der Gegensatz zwischen der immer wieder beschworenen Wünschbarkeit oder gar Notwendigkeit eines regionalen Zusammenschlusses und der Realität der intraregionalen Beziehungen, die traditionell bestenfalls von Gleichgültigkeit, häufig jedoch von Konflikten und Rivalitäten geprägt waren (Zimmerling/Wisniewski 1993: 239). Auf der anderen Seite stellt das Bemühen um eine wirtschaftliche und politische Einigung des Subkontinents aber auch einen der durchgängigen Traditionsstränge der internationalen Beziehungen Lateinamerikas dar (Werz 1991: 94 ff.). Verschiedene, sich teilweise auch überschneidende Ländergruppen versuchen seit der Unabhängigkeit im 19. Jahrhundert und verstärkt seit den 1950er Jahren, den Gedanken an engere politische und wirtschaftliche subregionale Zusammenschlüsse in die Tat umzusetzen. Wenig verwunderlich ist es daher, dass Lateinamerika weltweit die Region ist, die historisch über die längsten Erfahrungen mit regionalen Integrationsprozessen verfügt (Zimmerling 1991a: 23). Nach Auffassung von Mols (1996: 101) finden Regionalisierungstendenzen

in Lateinamerika eine besonders hohe Resonanz, da für sie »genügend Substanz in Kooperations- und Integrationsmaterien vorhanden (ist), d.h. Erfahrungen, Ziel-diskussionen, Konzepte, Organisationen und Institutionen, spezialisierte Akteure, eine gewachsene Teilakzeptanz in endogenen wie in exogenen Dimensionen (sowie) einer historisch gewachsene Konfliktlösungsbereitschaft.« Lateinamerikas Koopera-tions- und Integrationserfahrungen sind demnach keinesfalls nur auf die intergou-vernamentale sowie politische und wirtschaftliche Ebene reduzierbar, sondern von Schulbüchern über Medien und Elitendiskurse vielschichtig im Bewusstsein der Menschen in Lateinamerika verankert. Dabei hat die Betonung der historischen und kulturellen Gemeinsamkeiten eine herausgehobene Bedeutung. Die empfundene Einheit der »familia latinoamericana« (Zuber 2005: 35) ist eine besondere Kompo-nente der lateinamerikanischen Regionalisierung. Simón Bolívar steht und gilt als Symbol und historischer Katalysator für Initiativen, die mit der lateinamerikanischen Einheit zusammenhängen. Mit dem Namen des Befreiers von Großkolumbien wird bis heute die Vision verbunden, Lateinamerika in einer einzigen Nation aufgehen zu lassen. Freilich handelt es sich beim heutigen Lateinamerika keineswegs um einen wirtschaftlich, politisch und kulturell homogenen Raum. Die unterschiedlichen nationalen Interessen und das gegenseitige Misstrauen zwischen den einzelnen Ländern sind oftmals zu groß, um von einem tatsächlichen lateinamerikanischen Konsens sprechen zu können (Bodemer/Gratius 2003: 331). Schon zu Beginn des 19. Jahrhunderts war der Traum Bolívars vom vereinten Südamerika geplatzt, als er 1826 die Staatsoberhäupter von neun iberamerikanischen Ländern zu einem Gipfeltreffen nach Panama eingeladen hatte, um seine Vision der Einheit des latein-amerikanischen Subkontinents zu verwirklichen. Im Mittelpunkt der Gedankenwelt von Bolívar stand die Überwindung nationaler Grenzen und die Formung einer einzigen Nation, in der sich die kulturellen und historischen Gemeinsamkeiten widerspiegeln: »Lateinamerika ist keine Ansammlung von Nationen, es ist eine große, aufgelöste Nation« (zitiert nach Schirm 1997: 27). Aber schon damals hatte sich die Realität des von Grenzen und Interessensgegensätzen geteilten Lateinamerikas als stärker erwiesen als sein Zusammenhalt. »Niemals werden wir glücklich sein« soll Bolívar prophezeit haben, solange die Vielfalt Lateinamerikas seiner Einheit entgegenstünde. Zwischen der Rhetorik lateinamerikanischer Zusammengehörigkeit und dem tatsächlichen Verhalten der nationalen Politiker lag stets eine tiefe Kluft (Sangmeister 2003c: 16). Gleichwohl gilt es zu betonen, dass es sich bei den aktu-ellen Regionalisierungstendenzen in Lateinamerika, anders als in der Vision von Bolívar, nicht um die Einheit im Sinne einer einzigen Nation geht, sondern um den weltweit zu beobachtenden Prozess der transnationalen Kooperation und Regional-isierung. In diesem Sinne kann Lateinamerika hinsichtlich der historisch-kulturellen Voraussetzungen, und verglichen mit anderen Weltregionen, zweifelsohne als ein relativ einheitlicher, homogener Raum bezeichnet werden (Zuber 2005: 36). Manfred Mols (1996: 130 f.) sieht im historisch-kulturellen Legat aus Geschichte, Kultur und Sprache entsprechend ein Fundament und Antriebselement für das Zusammengehen Lateinamerikas. F.H.Cardoso (1999: 7) hat einmal in seinem Amt als brasilianischer Staatspräsident passend festgestellt:

»Das Thema der Integration wurde in Lateinamerika zeitgleich mit der Unabhängigkeitsbewegung geboren.«

Wenn man sich jedoch die fast zweihundertjährige Geschichte lateinamerikanischer Einigungsbemühungen anschaut, zeigt sich, dass die Fehlschläge überwogen und die Ergebnisse der wirtschaftlichen und politischen Integrationsversuche zumeist weit hinter den Erwartungen zurück geblieben sind (Sangmeister 2003c: 16). Die augenfälligste Form der Distanzierung von der bolivariistischen Tradition eines vereinten Lateinamerikas ist die jüngst zu beobachtende starke ökonomische und politische Subregionalisierung des Kontinents (Mols 2001: 25). So haben zum einen die andinen und die zentralamerikanischen Länder, die Karibik und der Süden Südamerikas statt eines vereinten Lateinamerikas ihre eigenen ökonomischen Räume vorangetrieben und die regionale Option, wie sie ihren Ausdruck in der ALALC/ALADI findet, erscheint ohne reale Existenz und ist somit ein deutliches Zeichen für das Versagen des *Latinamericanismo* in der Integration. Seoane Flores (2003: 164) stellt sehr kritisch fest:

*Der Lateinamerikanismus, der als Prinzip und Ziel erscheint, stellt keine praktische Option dar und hinterlässt eine Leermenge für die reelle Integration, obwohl er sehr weit verbreitet ist in den Reden.«*

Zum anderen haben die Länder Nordamerikas durch die NAFTA einen *Regionalismo Particular* entwickelt, der die Trennung Mexikos von der lateinamerikanischen Integrationsdynamik zur Folge hatte. Grabendorff (2003: 3) konstatiert sehr skeptisch:

*»Die 33 Staaten südlich der USA bilden keineswegs eine einheitliche Region, sondern bestenfalls einen Kulturraum mit gemeinsamen historischen Erfahrungen. Diese tragen allerdings eher dazu bei, dass eine regionale Identität dieser Länder wenig tragfähig und darüber hinaus im Schwinden begriffen ist.«*

So stellt die durch die gewandelten internationalen Rahmenbedingungen veränderte hemisphärische Situation sicherlich mit Blick auf die früheren Identitätsanläufe Lateinamerikas keinen durchgehenden Gewinn dar, da Lateinamerika zwar einerseits mehr und mehr dazu gezwungen wird, sich als eigenständiger und selbstverantwortlicher Akteur auf der internationalen Bühne zu bewegen und zu behaupten, andererseits es aber den Ländern Lateinamerikas angesichts divergierender ökonomischer Interessenlagen nicht gelang, zum Beispiel in den ALCA-Verhandlungen mit einer einheitlichen Stimme und Verhandlungsstrategie aufzutreten. Von einer gesamtlateinamerikanischen Position, Interessenlage, Identität oder gar Solidarität miteinander kann somit in keinster Weise die Rede sein (Mols 2001: 24; Sangmeister 2003c: 22). Guedas da Costa (2001: 92) konstatiert sehr passend:

*»A historical review of efforts toward a constructive, multilateral, regional policy would reveal that the region has not developed a uniform identity in world politics. Even in recent debates on the proposal for a Free Trade Area of the Americas, the response of Latin America – as an entity – to the idea of a new, hemispheric-wide framework for commercial relations has been lukewarm.«*

In der Einschätzung von Mols (2001: 30), der Bezug auf Mansilla nimmt, haben die früher für Lateinamerika so bedeutsamen ethno-kulturellen Faktoren im Zeitalter der massiven Globalisierung erheblich an Gewicht verloren. Anschluss an die

Globalisierung, so Mols, bedeutet Anschluss an westliche, vor allem nordamerikanisch geprägte Ordnungsvorstellungen. Wer dem nicht entspricht, droht in eine Randlage zu geraten. Dieses impliziert, so Mols, den Wettbewerb der einzelnen Staaten und Gesellschaften beziehungsweise der lateinamerikanischen Subregionen untereinander zu Lasten bisher akzeptierter historisch geprägter Identitätsvorstellungen. Die alte Schicksalsgemeinschaft, die sich als eine Mischung aus Mythos und Zukunftsprojektion darstellte, hat an Kraft für den Zusammenhalt verloren. Mols konstatiert in diesem Sinne für Lateinamerika eine »brüchig gewordene Identität«. Aus traditioneller lateinamerikanischer Sicht ist der Mercosur ohne Frage weit von Simón Bolívars Traum einer lateinamerikanischen Integration auf der Basis von kulturellen Gemeinsamkeiten und politischen Interessen entfernt geblieben. Wäre das Konzept von Bolívar heute noch dominant, würde die Integration soziokulturellen Präferenzen folgen. In der Praxis folgt sie aber »pattern of increasing economic exchange, driven by the demands and opportunities of the market« (Guedes da Costa 2001: 105). Andererseits ist der Mercosur aber nicht als ein reines Wirtschaftsprojekt zu verstehen, denn er ist vielmehr auch ein historisches, kulturelles und politisches Phänomen mit einer weiten regionalen und internationalen Reichweite (Orías Arredondo/Seoane Flores et al. 2001: 85). Hinsichtlich der Faktoren, die die Gründung des Mercosur erklären, schließt Garabelli (2001: 66) das Prinzip der Solidarität jedoch eindeutig aus:

*»In jedweder Analyse, die wir über die Prinzipien machen, die den Mercosur inspiriert haben, müssen wir feststellen, dass das Prinzip der Solidarität, das erheblichen Einfluss auf den europäischen Integrationsprozess genommen hat und so viele Vorteile für die weniger entwickelten Länder wie Spanien, Griechenland und Portugal gebracht hat, im Falle des Mercosur praktisch nicht existent ist.«*

Dem trotz aller Rückschläge erkennbaren Erfolg, den die regionale wie subregionale politische Kooperation und Integration in Lateinamerika mit sich gebracht hat, steht die schlichte Tatsache gegenüber, dass sie in der Regel weder auf einer gesamtregionalen Ebene noch im Mercosur noch in der CAN noch in der SICA die Bindekraft verbindlicher Entschlüsse kennt. Sie schuf ein nicht zu unterschätzendes Kooperationsklima, das auch heute noch existiert, aus dem aber keine institutionellen Arrangements entstehen konnten, die auf den Ebenen von verbindlichen politischen Entscheidungen und ihrer administrativen Umsetzungen liegt. Traditionelle Souveränitätsvorbehalte spielen hier hinein, wie auch die noch längst nicht überwundene politisch-soziale Kultur der *desconfianza* dem anderen gegenüber (Mols 2001: 26). Das sehr ausgeprägte Souveränitätsverständnis der Staaten Lateinamerikas und die entsprechend starken nationalstaatlichen Widerstände gegenüber einem Souveränitätstransfer auf die supranationale Ebene stehen einer stärkeren Institutionalisierung der (sub-)regionalen Integrationsprozesse in Lateinamerika deutlich entgegen. Die Integrationsmechanismen der Region weisen dadurch alle einen ausgeprägten intergouvernementalen Charakter auf. In der Declaración de Nicaragua, die am 2. September 1996 von den fünf zentralamerikanischen Präsidenten unterzeichnet wurde, betonten diese zum wiederholten Male ausdrücklich, dass Zentralamerika eine politische, wirtschaftliche, soziale und kulturelle Gemeinschaft

sei und dieses der Ausgangspunkt für die Verwirklichung des gemeinsamen Ziels, der Schaffung einer zentralamerikanischen Union sei, welche sie gewillt seien zu erreichen. Im Bewusstsein, dass von außenpolitischen Entscheidungsträgern oftmals eine »Politik der Rhetorik« (Barrios 1999a: 32) betrieben wird, findet sich etwas vom Anspruch vergleichbares erst gar nicht in den Deklarationen des Mercosur. Trotz dieser, im Falle Zentralamerikas, weitgreifenden integrationstheoretischen Rhetorik hat sich in Vergangenheit und Gegenwart gezeigt, dass es, wie vielerorts in Lateinamerika, auch in Zentralamerika an einer profunden Solidarität der weiter entwickelten Länder mit den weniger weit entwickelten Ländern fehlt, sprich es herrscht ein eklatanter Mangel an Solidarität der Starken mit den Schwachen (Ossa 1999: 169). Deutlich spiegelt sich dieser Mangel darin wider, dass im Rahmen des SICA, wie schon im MCCA der 1960er und 1970er Jahre, keine Ausgleichsmechanismen in der Form von Regional- oder Kohäsionsfonds wie im Falle der EU integriert und angedacht sind, die dazu dienen, die ungleiche Verteilung der Kosten der Integration für die einzelnen Länder auszugleichen (Rodríguez 1994: 154). Ein Regionalförderungsmodell nach europäischem Vorbild wäre gegen die wohlhabenderen SICA-Staaten Costa Rica und Panama politisch schlichtweg nicht durchsetzbar. Diese sehen sich aufgrund ihrer wirtschaftlich vorteilhafteren Situation, anders als Deutschland und Frankreich in der EU, nicht in einer verpflichtenden Führungsrolle, sondern halten sich vielmehr mit besonderer Vorsicht vom Integrationsprozess zurück (Gallego 2005: 41). Grenzüberschreitende Regionalfonds zur Strukturangleichung und innergemeinschaftliche Ausgleichszahlungen für Integrationsverlierer, wie sie das EU-Modell seit Beginn beinhaltet, sind Mechanismen, die weder in SICA, Mercosur noch CAN existieren und auch nicht angedacht sind. Es besteht aber nicht nur keine Bereitschaft zu Ausgleichszahlungen bei offensichtlichen Integrationsverlusten, sondern es besteht vielmehr eine ausgesprochene Abneigung gegen eine solche Politik (Grabendorff 2002: 74). Subregionale Integration gründet sich in Lateinamerika nicht auf lateinamerikanischer Solidarität, sondern wird vielmehr bestimmt durch die einzelnen wirtschaftlichen und politischen Interessenlagen der einzelnen beteiligten Länder, wobei in dieser Hinsicht auch kein gesamtlateinamerikanisches Gemeinschaftsinteresse besteht (Sangmeister 2002: 58). Für Lateinamerika insgesamt ist die Vision vom *Patria Grande* durchgehend ein prägender Leitgedanke für alle Integrationsanstrengungen gewesen. Dabei hat die Hoffnung einer Einigung von kulturell und historisch eng verbundenen Staaten immer im Zusammenhang mit der Vorstellung einer wichtigeren Rolle in der Welt und einer besseren Verhandlungsposition gegenüber dem Koloss im Norden gestanden (González Urrutía 2000: 38). Insofern ist die eingetretene Rückbesinnung auf das Konzept Südamerika (Gipfel in Brasília, ALCSA-Initiative) auch eine Reaktion auf die Herausbildung eines Nordamerikakonzepts durch die Bildung der NAFTA und die damit verbundene Einbindung Mexikos und Anbindung Zentralamerikas und der Karibik an dieses geostrategische Konzept (Grabendorff 2002: 73). In den letzten Jahrzehnten hat die Ausdifferenzierung Lateinamerikas ohne Frage stark zugenommen, doch ist Lateinamerika immer noch eindeutig mehr als nur ein loser geographischer Begriff.

## IV.4.2 Sozial-Psychologische Faktoren

### IV.4.2.1 Bolivien

#### IV.4.2.1.1 *Das nationale Selbstverständnis Boliviens*

Die Visionen, Interpretationen, Images und vorherrschenden Wahrnehmungen in der Gesamtheit der bolivianischen Gesellschaft, sowie speziell seiner intellektuellen und Regierungselite über die Beziehungen Boliviens mit der Außenwelt und die eigene Rolle und Position im internationalen System, sind geladen mit viel Emotionalität und gefüllt mit historischen, geopolitischen und sozio-kulturellen Elementen. Die dramatische Geschichte der Schaffung der Republik Bolivien, charakterisiert durch kontinuierliche Kriege, den Verlust von Grenzgebieten, sowie die geographische Situation als Binnenland, Produkt des Verlustes des souveränen Zugangs zum Pazifik und die defizitären Infrastrukturverbindungen mit seinen Nachbarn, die das Land im Zentrum des Kontinents zwischen hohen Andengipfeln und den weiten Ebenen des Orients einschließt, hat in der bolivianischen Gesellschaft auf sozial-psychologischer Ebenen eine Art »síndrome del cerco« und eine »claustrofobia territorial« (Orías Arredondo 1996: 76) bewirkt. Diese finden ihren Ausdruck in einer kontradiktorischen Ablehnung der Außenwelt und der Angst, in einer permanenten Isolation zu leben. Der bolivianische Wissenschaftler Orías Arredondo (1996: 76) vertritt die These, dass, wann auch immer Bolivien den Kontakt mit der Außenwelt suchte, anschließend stets das frustrierende, kollektive Gefühl des Versagens, der Schwäche, der Aggression und der Mutlosigkeit blieb. Als Beispiele nennt er kriegerische Niederlagen, Landverluste, ungerechte Verträge, Konflikte mit den Nachbarn, den Preisverfall für Primärgüter, die Situation als Opfer von politischem Druck und wirtschaftlicher Konditionalität, sowie die bittere Diskriminierung, die viele Emigranten im Ausland erleiden müssen. Dieses Konglomerat von Niederlagen hat nach der Einschätzung von Calderón/Laserna (1994: 22) dazu geführt, dass sich unter den Bolivianern ein kollektives Bild einer »debilidad auto compasiva« verbreitet hat, welches zum einen zu einem Nationalgefühl der Verwundbarkeit und Schwäche geführt hat und zum anderen in weiten Teilen der bolivianischen Gesellschaft eine angstvolle/beklemmende externe Abgeschiedenheit prädisponiert hat, die als ein Verteidigungs- und Schutzmechanismus gegen das Misstrauen, die Ängste, die Ungewissheit und die Herausforderungen, die von der Außenwelt empfangen werden und als sehr stark und aggressiv angesehen werden, dient. Der Zustand des Eingeschlossenseins zwischen den hohen, eisigen Andengipfeln und den unpassierbaren tropischen Ebenen des Amazonasbeckens, ohne einen eigenen Zugang zur Außenwelt, hat laut Orías Arredondo (1996: 77) eine »marca indeleble en el ser humano« der Bolivianer hinterlassen, die zu Traurigkeit, Schwermütigkeit, einem mürrischem Charakter, spiritueller Monotonie, Gefühllosigkeit/Gleichmütigkeit und Verschllossenheit geführt hat. Allesamt psychologische Faktoren, die seiner Meinung nach zur Entstehung einer kognitiven Introvertiertheit, zur Entstehung einer »cultura hacia adentro« in der bolivianischen Gesellschaft beigetragen haben.

#### IV.4.2.1.2 Das Trauma der Binnenlage und die »Doctrina Ostría«

Nach Einschätzung von Torres Armas (2002a: 103) zählen zu den zentralen Faktoren, die die bolivianische Identität nachhaltig prägen, neben der Pluriethnizität und der Multikulturalität des Landes, sowie der extremen Armut, die große Teile der Bevölkerung betrifft, in besonderem Maße die geographische Lage des Landes im Herzen Südamerikas, der Status als Binnenland ohne souveränen Zugang zum Meer, die schwierige Topographie des Landes, die Zugehörigkeit des Landes zu drei geographischen Becken: dem bolivianisch-peruanischen Inlandsbecken, dem La-Plata-Becken und dem Amazonas-Becken und die Territorialverluste an die Nachbarländer. Laut Torres Armas hat dieses Konglomerat an geographischen Faktoren dazu geführt, dass sich auf sozial-psychologischer Ebene in der bolivianischen Gesellschaft ein ausgeprägtes Misstrauen gegenüber der Außenwelt, eine »actitud menos abierta hacia el mundo« und eine stark selbstbezogene Sichtweise der Welt entwickelt hat. Obwohl Bolivien freien Transit, sowohl durch Peru als auch durch Chile zum Pazifik genießt, leidet das Land bis zum heutigen Tage am Trauma des Verlusts der Pazifikküste (Birle 2001: 345). Die »Neupositionierung als Binnenstaat« (Radseck 2001: 87) haben das Land und seine Bewohner bis zum heutigen Tage nicht überwunden.<sup>95</sup>

*»Einer der ungünstigsten Faktoren, der aus der geographischen Isolation Boliviens entstanden ist, ist die nach innen gerichtete Sichtweise, die eine Konstante in der Bevölkerung des Landes ist, die keine klare Vorstellung von der Außenwelt hat. Sie nimmt das nationale Territorium als die zentrale Achse des Raumes wahr. Es besteht die Sichtweise, dass Bolivien ein eingesperrtes Land ist. Da es nicht gelungen ist, die natürlichen Hindernisse und die geographische Isolierung zu überwinden, hat es dazu geführt, dass wir die Isolation und die Verlassenheit akzeptiert haben« (Orías Arrendondo 1996: 77).*

Die geographische Binnenlage hat dazu geführt, dass sich in großen Teilen der bolivianischen Gesellschaft eine kollektive Mentalität entwickelt hat, eine Vision der (eigenen) Isolation, die Marginalität und Verwundbarkeit zum Ausdruck bringt. In diesem Zusammenhang gilt es aber festzuhalten, dass die dargestellten sozial-psychologischen und sozio-kulturellen Konnotationen auf einer allzu realen geographischen Isolation, einem geringen sozio-ökonomischen Entwicklungsniveau und einer sinkenden relativen Macht, die Bolivien in der Region und der Welt repräsentiert, basieren. Die Isolation/Abgeschiedenheit ist somit nicht nur eine nationale Mentalität Boliviens, sondern über allem, eine tangible Realität. Diese Gefühle und Realitäten beeinflussen seit jeher aufs Tiefste die nationale Kultur, das soziale Bewusstsein, die historische Erinnerung, die Visionen der politischen Entscheidungsträger, die staatliche Rationalität und besonders die Außenpolitik des Landes.

*»In der Formulierung der bolivianischen Außenpolitik reproduzieren sich überwiegend Visionen und Einstellungen säkularer Isolation und Marginalisierung, die die optimistischen Orientierungen einer offeneren Kommunikation mit der Außenwelt*

---

<sup>95</sup> Zur bolivianischer Sicht dazu siehe die Schriften von: Violand Alcázar 2004; Maira/Murillio de la Rocha 2004.

*überlagern. Dieses weist keine Kongruenz mit den zeitgenössischen Notwendigkeiten der Integration, Internationalisierung und Globalisierung auf» (Orías Arredondo 1996: 78).*

*»Diese Umstände haben im Bolivianer eine Art des mentalen Eingeschlossenseins hinterlassen und ihn vollgestopft mit einem schädlichen Emotionalismus, der die Perspektive vernebelt, die man im außenpolitischen Denken und in der außenpolitischen Praxis haben sollte« (Salazar Paredes 1993: 27).*

Der Status als Binnenland, die topographischen Charakteristika des Landes und die defizitäre Infrastrukturausstattung stellen in ihrer Kombination in gewisser Weise eine natürliche Schranke, ein natürliches Hindernis dar, das dazu geführt hat, dass die bolivianischen Produktionskräfte sich primär auf das lokale Ambiente konzentrieren und sich eine ausgeprägte Antiexportmentalität im Lande entwickelt hat, die die bolivianische Ökonomie von den prinzipiellen Strömen der Weltwirtschaft isoliert oder zumindest fernhält. Die Geographie des Landes, die in erheblichem Maße die internationale Eingliederung des Landes beeinflusst, trägt dazu bei, dass das alltägliche Leben und die Sorgen des Durchschnittsbolivianers, trotz, der auch in Bolivien steigenden Intensität der Globalisierung, kaum internationalisiert sind (Interview mit Orías Arredondo 2005).

Analysiert man die Schriften einiger der bekanntesten Staatsmänner und Intellektuellen Boliviens zu den internationalen Beziehungen des Landes, fällt auf, dass die geographische Dimension in ihren Werken immer präsent ist. Julio Mendéz definierte Bolivien 1872 aufgrund seiner geographischen Lage als »Estado tapón« und als »fiel de la balanza, del equilibrio sudamericano« (zitiert nach Sandoval 1978: 84.) Der Schriftsteller Gabriel René Moreno (1881) und der bolivianische Diplomat Santiago Vaca Guzmán (1881) schrieben Bolivien Ende des 19. Jahrhunderts aufgrund seines Zugangs zum Pazifik, sowie zum La Plata- und Amazonas-Becken die Rolle des südamerikanischen Gleichgewichts zu. Zu Beginn des 20. Jahrhunderts, vor Beginn des Chaco Krieges (1932-1935), aber nach dem Pazifikkrieg (1879-1883) setzten die bolivianischen Staatstheoretiker Alberto Ostría Gutiérrez, José Carrasco und Daniel Sánchez Bustamante den Fokus etwas anders. Sie betonten, dass zwar die geographische Position Boliviens dem Land die Rolle als politisches Gleichgewicht zuschreibe, seine geographische Isolation es aber verhindere, dass das Land diese Rolle auch übernehmen könnte. Dieses habe negative Folgen für die Stabilität des Kontinents (Orías Arredondo 1996: 79). Nach dem Chaco-Krieg kam mit den Ideen von Jaime Mendoza, Angel Sandoval, Humberto Vásquez, Luis Fernando Guachalla und Alberto Ostría Gutiérrez die Vision auf, dass innerhalb des zuvor dargestellten geopolitischen Fokus des Gleichgewichts, Bolivien die Rolle des Nexus, der Union zwischen den zwei Ozeanen, als Land der Kontakte und nicht der Antagonismen zwischen den Ländern der Region zu käme. Es wurde die These formuliert:

*Die Geographie auferlegt Bolivien nicht eine Funktion der Isolation, sondern eine der Anziehungskraft, der Artikulation, der Union, der Schweißstelle zwischen den Ländern, die es umgeben« (Seoane Flores 2000a: 265).*

In diesem Sinne wurde in der Orientierung nach außen der Weg gesehen, um das Land aus seiner geographischen Isolation zu befreien. Aus dem traumatischen Erlebnis des Pazifikkrieges und des Chaco-Krieges ist mit der so genannten *Doctrina Ostría* in der bolivianischen Außenpolitik seit den 1930er Jahren eine visionäre Antwort auf die geographische Lage des Landes entstanden und hat sich eine Art *Manifest Destiny* entwickelt, das zum Ziel hat, Bolivien als Vorreiterland der regionalen Integration zu etablieren (Seoane Flores 2000b: 231).

*»Die Doctrina Ostría, deren Sinn es ist, Bolivien eine Artikulationsfunktion gegenüber und eine Vereinigungsfunktion mit den Nachbarn zu verleihen, so dass im Rahmen einer aktuellen in die Integrationssprache übersetzten Vision, die Beteiligung Boliviens an den Integrationsprozessen zum Ziel habe, seine relative Stellung in der Region zu verbessern, durch die Übernahme einer proaktiven Rolle als Antriebskraft und Katalysator der Konvergenz oder Zusammenkommens zwischen den subregionalen Integrationssystemen Südamerikas und durch die Artikulationsfunktion zur Förderung des Gemeinsamen Südamerikanischen Raumes« (Seoane Flores 2003: 4).*

Folgt man der Einschätzung von Seoane Flores (2003: 12) hatte die bolivianische Außenpolitik aber bis Mitte der 1990er Jahre, abgesehen von einigen Versuchen, physische Verbindungen und bilaterale Kooperationsverträge mit den Nachbarländern zu entwickeln, die *Doctrina Ostría* nicht als richtungweisendes Ziel. Im Falle der außenpolitischen Integrationspolitik Boliviens zeigt sich eindeutig, dass diese in erster Linie durch das instrumentale Interesse an der Notwendigkeit der Rückkehr zum Meer und dem Interesse an der wirtschaftlichen Expansion der Exporte definiert wurde. Erst Mitte der 1990er Jahre, so Seoane Flores, rückte, als durch die erste Regierung Sánchez de Lozada die Entscheidung der Assoziation mit dem Mercosur und der Beibehaltung der Mitgliedschaft in der CAN getroffen wurde, die Vision der *Doctrina Ostría* wieder in den Mittelpunkt der bolivianischen Außenpolitik und wurde zu ihrem richtungweisenden Grundelement. Seit diesem Moment an hat Bolivien sich im südamerikanischen Umfeld in adäquater Weise positioniert, um die Artikulationsfunktion, wie sie in der Doktrin formuliert wird, zu erfüllen. Dieses zeigt sich am deutlichsten in der bolivianischen Förderung der Konvergenz von Mercosur und CAN, sowie der Unterstützung und Initiative, die die bolivianische Regierung aufbrachte, um den ersten Gipfel der südamerikanischen Präsidenten in die Wege zu leiten, die formal den Prozess der Schaffung eines integrierten südamerikanischen Raumes zur Folge hatte.

Entsprechend dieser, der *Doctrina Ostría* inhärenten »visión exógena-aperturista« (Orías Arredondo 1996: 81) haben alle bolivianischen Regierungen seit Präsident Sánchez de Lozada hinsichtlich der internationalen Rolle Boliviens eine Vision vertreten, die die internationale Öffnung Boliviens als eine grundlegende Notwendigkeit für das Überleben und die Lebensfähigkeit des Landes ansieht. Im Gegensatz zu den vielerorts in Bolivien bestehenden traditionell-religiösen, geo-strategischen und nationalistischen Visionen über die externe Rolle des Landes, die suggerieren, dass das Land mit mehr Isolation vor externer Aggression geschützt werden muss, vertrat der Ansatz der Regierungen Sánchez de Lozada, der einen modernen ökonomischen Fokus beinhaltete, die These, dass eine größere und bessere Inter-

nationalisierung des Landes der beste Weg sei, um die Isolation des Landes zu überwinden und um die Entwicklung des Landes voranzutreiben. Diese Vision ist jedoch in Bolivien nicht überall dominant. Mitte der 1990er Jahre zeigte sich im Zusammenhang steigender chilenischer Direktinvestitionen in Bolivien, dem Verkauf von bolivianischem Gas nach Chile und dem Prozess der Kapitalisierung der wichtigsten staatlichen Unternehmen eine deutliche Dualität der Visionen im Land: Während renommierte bolivianische Wirtschaftswissenschaftler wie Armado Méndez und Guido Antezana die Meinung vertraten, dass internationale Direktinvestitionen in Bolivien keine Gefahr für das Land darstellten, sondern vielmehr für Bolivien den Einstieg in die Globalisierung bedeuteten (Semana Nueva Economía, 04.07.1995), das Außenministerium den Ansatz vertrat, dass es keine geographische Diskriminierung von Auslandsinvestitionen in Bolivien geben dürfe (Los Tiempos, 09.07.1995) und die Konföderation der bolivianischen Privatunternehmer erklärte, dass Kapital keine Nationalität habe (El Diario Hoy, 29.04.1995), vertraten andere Sektoren des Landes, wie populistische Parlamentarier, linke Intellektuelle, einige Mitglieder des Heeres und Teile der Konservativen des Landes die These, dass mit diesen Prozessen die Gefahr des »extranjización« (El Mundo, 18.10.1994) des natürlichen Reichtums des Landes, der essentiellen öffentlichen Dienste und der strategischen Unternehmen des Landes die nationale Sicherheit und die Souveränität des Landes in Gefahr gebracht würde (Los Tiempos, 29.06.1995; 07.10.1995; 06.11.1995). Die Außen- und Wirtschaftspolitik der Regierung Sánchez de Lozada, die sich die Doctrina Ostría zur strategischen Grundlage gemacht hatte, war durch das Bemühen geprägt, das Land zu internationalisieren und aus der in allen bolivianischen Parteien existenten Tendenz zum selbstgenügsamen und ideologisch verbrämten Isolationismus auszubrechen (Jost 2003: 136).

*»Die Doctrina Ostría stellt einen adäquaten Führer dar, der den strategischen Horizont in der Hinsicht formuliert, als dass Bolivien die Funktion eines zentralen Knotenpunktes übernimmt, die Marginalität hinter sich lässt und so dazu beiträgt, die Bedingungen der internationalen Eingliederung zu verbessern« (Seoane Flores 2003: 14).*

Ende 2004 wurde vom Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de Bolivia (2004a) unter der Oberherrschaft von Präsident Mesa Außenminister Siles de Valle ein Sammelband mit dem Titel »Raíces de la Doctrina Internacional de Bolivia« herausgebracht. In diesem Sammelband finden sich Ausschnitte der wichtigsten Arbeiten der großen Internationalisten Boliviens (unter anderen Julio Méndez, Carlos Salamanca, Frederico Avila, Alberto Ostría Gutiérrez, Gustavo Fernández Saavedra) zur internationalen Politik des Landes. Der Schwerpunkt des Bandes liegt auf dem Konglomerat an Faktoren, die in Vergangenheit und Gegenwart die bolivianische Außenpolitik beeinflusst haben und beeinflussen. Der Sammelband synthetisiert in hervorragender Weise die doktrinären Quellen der bolivianischen Außenpolitik und zeigt, dass die Außenpolitik der Regierung Mesa (2003-2005) erheblich vom Denken der großen Internationalisten des Landes bestimmt wurde, das seinen Kristallisationspunkt in der Doctrina Ostría findet.

#### IV.4.2.1.3 *Bolivians doppelte historische und kulturelle Bindung*

Laut Jansen (2001: 171) liegt der Schwerpunkt des außenpolitischen Interesses kleiner Staaten natürlicherweise auf der Pflege der Beziehungen zu ihren unmittelbaren geographischen Nachbarn:

*»Die historischen Erfahrungen sind Teil der Identität eines Volkes und die im Umgang mit den Nachbarn erlebten Enttäuschungen und Frustrationen ebenso wie die Gemeinsamkeiten und Gegnerschaften, die im kollektiven Gedächtnis der Nationen präsent sind, machen eine intensive Pflege der nachbarschaftlichen Beziehungen zu einer Frage der Staatsräson.«*

Die einzigartige geographische Lage Boliviens in Südamerika erlaubt dem Land traditionell eine dreifache integrationspolitische Orientierung in Richtung des Pazifiks, dem La Plata-Becken und dem Amazonasgebiet, die auf einer doppelten historischen und kulturellen Bindung des Landes basiert: zum einen mit den Ländern der Andenregion und zum anderen mit den Ländern der La Plata-Region (Rico Frontaura 1996: 5). Bolivien hat seit der Gründung der Republik eine enge politische und ökonomische Verbindung mit den Ländern des La Plata-Beckens gepflegt. Die seit 1969 bestehende Mitgliedschaft im Andenpakt stellte für das Land in dieser Hinsicht nie ein Hindernis dar. Die Beziehungen zu den La Plata-Ländern sind stetig ausgebaut worden. Bolivien ist seinem Selbstverständnis nach als natürlicher Teil des Amazonas- und La Plata-Beckens (70 % des Staatsgebietes grenzt an Brasilien, Argentinien und Paraguay) ein »país cuasi-mercosureano« (Seoane Flores 1995a: 174). In diesem Sinne hat das Land, wie der bolivianische Wissenschaftler Seoane Flores (2000a: 274) es formuliert, ein natürliches, historisches Recht, an dem Integrationsmechanismus im La Plata-Becken, dem Mercosur, zu partizipieren. Der Ausschluss Boliviens von der Unterzeichnung des Tratado de Asunción war daher überraschend und widersprach der gemeinsamen Geschichte der Länder des La Plata-Beckens (Rico Frontaura 1996: 5).

#### IV.4.2.1.4 *Öffentliche Meinung und subregionale Integration*

In den Ländern der CAN besitzt das Thema der subregionalen Integration weder in der medialen Berichterstattung noch der öffentlichen Wahrnehmung Priorität. Dieses liegt unter anderem darin begründet, dass das Generalsekretariat der CAN nicht über ausreichende finanzielle Mittel verfügt, um die Durchführung von Bildungs- und Informationskampagnen zu realisieren, welche die Bevölkerung in den Mitgliedsländern über den aktuellen Stand der Integration, die Perspektiven der Vergemeinschaftung und die erzielbaren Wohlfahrtsgewinnen informieren könnten. Die vom Generalsekretariat der CAN sporadisch veröffentlichten Studien und Berichte über die Vorteile der Integration haben bislang nur eine geringe Reichweite und vermögen nicht, das Thema der Integration in der öffentlichen Wahrnehmung zu verankern. Die mangelnde Informationspolitik des Generalsekretariats sowie die geringen Partizipationsmöglichkeiten für die Zivilgesellschaft im Integrationsmechanismus haben dazu geführt, dass in den Andenländern eine

große Lücke zwischen den Institutionen der CAN, den nationalen Regierungen und der Bevölkerung herrscht und die Identifikation der Bevölkerung mit dem Integrationsprozess sehr gering ist. So vermochten auch die in den 1990er Jahren erfolgten Reformen des Andenpaktes und die Umwandlungen dieses zur CAN dem Integrationsprozess in den Mitgliedsländern nicht mehr Öffentlichkeitswirksamkeit verleihen. Die Bevölkerungen in den Ländern der CAN sind sich trotz der zahlreichen Reformen und Ratifizierungen von Abkommen durch die nationalen Parlamente kaum über die Fortschritte des Integrationsprozess bewusst (Zimmek 2005: 21 f.). So ist in Bolivien auf der einen Seite die Meinung sehr weit verbreitet, dass die Mitgliedschaft im Andenpakt dem Land in der Vergangenheit nur sehr wenige Vorteile gebracht hat. Eine der ernüchterndsten Erfahrungen, die in dieser Hinsicht immer wieder vorgebracht wird, ist das Scheitern des Programms zur Errichtung einer gemeinsamen Automobilindustrie und der Pläne zur industriellen Entwicklung in den 1970er Jahren. Auf der anderen Seite stehen dieser pessimistischen Sichtweise aber auch Stimmen entgegen, die zu bedenken geben, dass der Andenpakt nicht nur eine wirtschaftliche Zweckgemeinschaft darstellt, sondern, dass seine Mitglieder tiefe gemeinschaftliche, geschichtliche und kulturelle Wurzeln verbinden (Ehmer/Heins 1993: 40).

Im Unterschied zur ALCA, die wie zuvor noch kein anderes Thema im Bereich der wirtschaftlichen Integration sowohl die öffentliche Meinung, als auch die Aufmerksamkeit der organisierten Sektoren der bolivianischen Gesellschaft bewegt hat, wurden aber sowohl der Revitalisierung der Mitgliedschaft im Andenpakt, als auch den Reformen dieses zur CAN von der bolivianischen Öffentlichkeit kein wirklicher Widerstand und keine relevante Opposition entgegengebracht. Sie wurden vielmehr im Unterschied zur ALCA als reale Option für die Entwicklung der nationalen Ökonomie angesehen und unterstützt. Das gleiche lässt sich für die Assoziation des Landes mit dem Mercosur konstatieren, nachdem die anfänglichen Ängste, die einige Sektoren des Privatsektor des Landes hinsichtlich der mit dem ACE verbundenen Zunahme an internationaler Kompetenz vorgebracht hatten, verklungen waren. Gegenüber allen Entscheidungen, die von den bolivianischen Regierungen hinsichtlich der Teilnahme Boliviens am Andenpakt/der CAN und dem Mercosur getroffen wurden, bestand ein regelrechter Basiskonsens auf Seiten der einzelnen sozialen Sektoren des Landes. Die Regierungsentscheidungen waren jedoch im Regelfall nicht Ergebnis einer profunden Diskussion zwischen der Regierung, den Unternehmern und den diversen sozialen Sektoren des Landes. Im Unterschied zur Diskussion, die in Bolivien über die ALCA geführt wurde, haben bislang nur wenige gesellschaftliche Sektoren ein offenes Interesse an den Vorteilen und Konsequenzen, die von der Teilnahme des Landes im Andenpakt/der CAN und der Assoziation mit dem Mercosur ausgehen, gezeigt (Barrios 2003: 2). Die bolivianische Zivilgesellschaft partizipiert im deutlichen Unterschied zur Unternehmerschaft des Landes praktisch gar nicht am andinen Integrationsmechanismus (Barrios 1999c: 103 f.). Das Gleiche gilt auch im Falle des Mercosur. Nach Einschätzung von Torres Armas (E-Mail vom 26.07.2006) genießt die CAN in der bolivianischen Öffentlichkeit generell aber eine deutlich größere Wert-

schätzung als der Mercosur, was aber nicht zuletzt auch damit zusammenhängt, dass die Außenhandelsbilanz mit dem Andenpakt/der CAN historisch gesehen stets positiv war, während sie mit dem Mercosur stets negativ war. Ein weiteres Argument, das in der Öffentlichkeit immer wieder zu Gunsten des Andenpaktes/der CAN geltend gemacht wird, ist der hohe Grad an Anpassungsfähigkeit, den der Mechanismus in den bis heute fast vierzig Jahren seit seiner Gründung 1969 bewiesen hat (Barrios 1999c: 100).

#### *IV.4.2.1.5 Einstellungen bolivianischer Akteure zur subregionalen Integration*

Mit der Gründung des Mercosur wurde in der bolivianischen Regierung und in der Unternehmerschaft des Landes die Diskussion darüber entfacht, ob Bolivien dem Mercosur oder dem Andenpakt angehören solle. In erster Linie wurde darüber diskutiert, ob Bolivien seine Mitgliedschaft im Andenpakt zu Gunsten des Mercosur aufgeben solle oder ob auf eine Mitgliedschaft im Mercosur zu Gunsten des Andenpaktes gänzlich verzichtet werden sollte (Seoane Flores 1995a: 144). Nach der Gründung des Mercosur war man in der bolivianischen Regierung zunächst einerseits darüber enttäuscht gewesen, dass man als Land des La Plata-Beckens nicht eingeladen worden war, dem Tratado de Asunción beizutreten, andererseits fühlte man sich aber von der Perspektive aufgrund des Artikels 20 des Tratado de Asunción, frühestens 1996 mit dem Mercosur über einen etwaigen Beitritt verhandeln zu können, nicht sehr tangiert, da man sich zum einen aufgrund der instabilen Wirtschaftsindikatoren seiner Länder keinen allzu großen Erwartungen hinsichtlich der Zukunft des Mercosur hingab und zum anderen sehr zufrieden mit der Entwicklung des Andenpaktes war, wo man seit seiner Revitalisierung 1989 erfolgreich in Richtung der Konsolidierung der Freihandelszone voranschritt. 1992 trafen jedoch zeitgleich der wirtschaftliche Aufschwung des Mercosur und eine tiefe Krise des Andenpaktes aufeinander. Perus Austritt aus dem Andenpakt kappte für Bolivien die geographische Verbindung zu den übrigen Ländern des Integrationsmechanismus. In einigen gesellschaftlichen Sektoren und besonders bei den Unternehmern und Exporteuren des Landes machte sich nun ein verstärktes Interesse am Mercosur breit, zumal der Mercosur im gleichen Moment seine ersten wirtschaftlichen Erfolge offenbarte, die sich in kürzester Zeit spektakulär entwickelten. In der Regierung Sánchez de Lozada entbrannte eine heftige Diskussion darüber, ob man mit dem Mercosur über eine Anbindung Boliviens an diesen verhandeln sollte. So wurden innerhalb der bolivianischen Regierung sich stark widersprechende Positionen vertreten und selbst im Außenministerium bestand kein Konsens darüber, ob man mit dem Mercosur verhandeln sollte oder nicht (Seoane Flores 2000a: 275).<sup>96</sup> Letztendlich war es Präsident Sánchez de Lozada, der entsprechend seiner These, dass Bolivien wie

---

96 Der Secretario Nacional de Relaciones Económicas Internacionales, Mario Reyes Cháves, sprach sich gegen die Haltung des Subsecretario de Integración, Victor Rico sowie UDAPEX aus, die die Verhandlungen mit dem Mercosur stark befürworteten. Siehe dazu: Seoane Flores 2003: 101 f.

Jorge Amados Doña Flor sei und deshalb zwei Ehemänner bräuchte, die Initiative ergriff und der Einladung der Mercosur-Länder folgte, an ihrem Gipfeltreffen in Colonia de Sacramento/Uruguay im Januar 1994 teilzunehmen, wo beschlossen wurde, die Verhandlungen über einen ACE Boliviens mit dem Mercosur aufzunehmen (Rodríguez-Mendoza 1998: 317). Während Präsident Sánchez de Lozada entscheidender Impulsgeber, treibende Kraft und größter Befürworter des ACE mit dem Mercosur war, waren die Unternehmer des agrarindustriellen Sektors Boliviens die deutlichsten Gegner. Sie sprachen sich strikt gegen die Assoziation mit dem Mercosur aus und halten sie auch heute noch für einen Fehler.<sup>97</sup> Die bolivianischen Unternehmer und Exporteure sind in erster Linie der CAN gegenüber sehr positiv eingestellt. Entsprechend hat der ACE mit dem Mercosur zum Teil starke Widerstände erfahren (Instituto Boliviano de Comercio Exterior 2005). Als Gründe wurden der im Unterschied zum Andenpakt defizitärer Außenhandel Boliviens mit dem Mercosur, die ähnliche, wenig komplementäre Exportpalette des Landes, der strukturell schwache Industrieapparat Boliviens, der nicht wettbewerbsfähig gegenüber dem Industriesektor Brasiliens ist, und die defizitäre Infrastruktur des Landes angeführt (Seoane Flores 1995b: 211 f.). Generell gilt, dass die bolivianischen Exporteure landwirtschaftlicher Produkte der subregionalen Integration mit den Nachbarländern und dem (sub-)regionalen Freihandel deutlich positiver gegenüber stehen als die Industriellen des Landes. Bei den bolivianischen Soja-Exporteuren zeigt sich aber eine gewisse Ambivalenz. Während sie dem Andenpakt/der CAN, primär aufgrund der Zollpräferenzen, die sie dort genießen, generell sehr positiv gegenüberstehen, lehnen sie eine Vollmitgliedschaft im Mercosur strikt ab und setzten sich, besonders im Vorfeld der Assoziation mit diesem, für eine Verstärkung protektionistischer Maßnahmen gegenüber den brasilianischen Soja-Exporteuren ein. Die Gründe für diesen Doppelstandard lassen sich sehr einfach aufzeigen. Die brasilianischen Exporteure sind im Hinblick auf die andinen Märkte generell deutlich wettbewerbsfähiger als die bolivianischen Exporteure, die daher sehr besorgt sind, ihre angestammten Märkte für nicht-traditionelle Exportgüter, wie agroindustrielle Produkte (Soja) und Manufakturwaren in Venezuela, Peru und Kolumbien, an die brasilianische Konkurrenz zu verlieren (Interview mit Orías Arredondo 2005; E-Mail von Oswaldo Barriga 2006).

Wirtschaftsverträge bringen stets Verlierer und Gewinner hervor. Subregionale Integration bringt ebenfalls Gewinner und Verlierer hervor. Entsprechend ist es logisch, dass im Regelfall die Sektoren eines Landes, die von den Verträgen und der Integration am ehesten profitieren, am meisten zu gewinnen haben, diese unterstützen, während die, die am meisten zu verlieren haben, diese ablehnen. Zudem

---

97 Die These, dass Präsident Sánchez de Lozada der Impulsgeber und die treibende Kraft hinter dem ACE mit dem Mercosur war, konnte von Lic. Gabriel Dabdoub Alvarez, dem seit 1994 amtierenden Präsidenten des Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE) sowie Víctor Rico Frontaura, ehemaliger bolivianischer Konsul in Chile, bestätigt werden. Siehe dazu: Instituto Boliviano de Comercio Exterior 2005: 1; Interview mit Víctor Rico Frontaura 2005.

nehmen die, die dann in der Praxis wirklich etwas verlieren, dieses in der Regel viel schneller wahr als die, die etwas gewinnen. Sehr deutlich zeigt sich dieses am Beispiel der bolivianischen Exporteure in Santa Cruz. 80 % der Exporte des Departments Santa Cruz werden in die CAN abgesetzt. Zudem hängen rund 200.000 Arbeitsplätze in Bolivien direkt von den Exporten in die CAN ab. Die Länder der CAN stellen aufgrund der ausgeprägten Produktkomplementarität im Gegensatz zu den Ländern des Mercosur, die eine direkte Konkurrenz für den industriellen Sektor und besonders den agrarindustriellen Exportsektor Boliviens darstellen, die natürlichen Exportmärkte dar. Entsprechend stellte aus der Sicht der Cámara de Exportadores de Santa Cruz (CAMEX) der ACE mit dem Mercosur eine Gefahr für die bolivianische Exportpalette und Exportwirtschaft dar. Folglich wird auch eine Vollmitgliedschaft im Mercosur von CAMEX (E-Mail von Oswaldo Barriga 2006) vehement abgelehnt:

*»Zu denken, dass es für Bolivien ein guter Handel ist, sich dem Mercosur anzuschließen, ist ein Irrtum, da die Volkswirtschaften der Länder des Blockes der unsrigen sehr ähnlich sind. Mehr noch. Hinsichtlich der Agrarexporte sind sie wesentlich kompetitiver, haben eine bessere Transportinfrastruktur und haben weniger Kosten, die aufgebracht werden müssen, um zu den Exporthäfen zu gelangen.«*

#### IV.4.2.1.6 Vorbehalte gegenüber der ALCA

Auf Seiten der bolivianischen Zivilgesellschaft bestand im Unterschied zur Unternehmenschaft des Landes und besonders den bolivianischen Exporteuren lange Zeit ein hoher Grad an Unkenntnis über die wirtschaftlichen Themen, die auf Regierungsebene im Hinblick auf die ALCA diskutiert wurden. Gleiches lässt sich auch hinsichtlich des Andenpaktes/der CAN und des Mercosur konstatieren. Dieser hohe Grad an Unkenntnis hat seine Ursachen zum einen darin, dass die ALCA zunächst ein Thema war, das sich primär im Interessengebiet der Unternehmer und nicht der Zivilgesellschaft befand und zum anderen darin, dass generell sehr geringe Partizipationsmöglichkeiten für die Zivilgesellschaft in den jeweiligen Integrationsmechanismen bestehen und sich die einzelnen bolivianischen Regierungen zudem in der Vergangenheit weitgehend nicht dazu verpflichtet fühlten, öffentlich Rechenschaft über die Argumente, mit denen sie ihre Verhandlungspositionen fundierten, abzulegen. Erst das Auftauchen von politischen Parteien, die in eindeutiger Opposition zum neoliberalen Wirtschaftsmodell des Landes stehen, haben seit Ende 2002 eine größere ideologische Vielfalt in die bolivianische Diskussion um die ALCA eingebracht und die ALCA zum Thema der öffentlichen Diskussion gemacht (Barrios 2003; Instituto Boliviano de Comercio Exterior 2003; FES-ILDIS 2003). Während die Empfindungen der öffentlichen Meinung im Hinblick auf die ALCA in Bolivien zwischen Angst, Unwissenheit, Ablehnung und Fatalismus oszillierten, herrschte bei fast allen wirtschaftlichen und sozialen Akteuren des Landes ein Gefühl der extremen Marginalität und die Vorstellung vor, dass das Land noch nicht bereit sei für die ALCA. Angesichts der Tatsache, dass Bolivien nur 2,8 % des Territoriums, 1,0 % der Bevölkerung,

0,07 % des BNE, 0,08 % der Exporte und 0,12 % der Importe der ALCA ausmachen würde und 88 % des Außenhandelsdefizit Boliviens dem Handel mit den Ländern der ALCA entspringt, ist dieses sicherlich auch nicht ganz unberechtigt (Torres Armas 2001: 9 ff.). Die große Mehrheit der bolivianischen Entscheidungsträger teilt einen ausgeprägten Skeptizismus gegenüber der ALCA (Instituto Boliviano de Comercio Exterior 2001). So wurde die ALCA in Bolivien sehr oft als Instrument der politischen Domestizierung und der Rekolonialisierung des Landes und des Subkontinents durch die USA interpretiert (Barrios 2003: 3 f.). Hier zeigen sich aber auch einige Ambivalenzen. So partizipierte die Unternehmerschaft des Landes auf der einen Seite am Foro Empresarial de las Américas, das die ALCA unterstützte, brachte auf der anderen Seite aber noch nach dem Gipfel der Amerikas in Quebec 2001 deutliche Zweifel an der hemisphärischen Freihandelszone zum Ausdruck:

*»Es scheint, dass unter den aktuellen Bedingungen das Aufkommen der ALCA für uns eher eine große Sorge als eine Hoffnung für die Zukunft ist, da unsere Firmen noch nicht bereit sind sich mit der Möglichkeit zum Erfolg zu präsentieren« (Barrios 2003: 4).*

*»Die Integration, die auf einer asymmetrischen Basis funktioniert, kann dazu führen, dass die Vorteile dieser sich bei den weiter entwickelten Ländern konzentrieren und die Kosten bei den Nationen, die weniger ausreichend vorbereitet sind« (Torres Armas 2001: 14).*

Je mehr das Thema ALCA aber von der politischen Opposition im Lande zu einem Antiregierungskonflikt gemacht wurde, desto deutlicher sprachen sich die Unternehmer für die ALCA aus:

*»Die ALCA-Verhandlungen sind ein Prozess, der voranschreiten muss und an dem man teilnehmen muss, um seine Interessen zu verteidigen und um nicht isoliert dazustehen. Die Teilnahme Boliviens an den Verhandlungen zur ALCA müssen einer geteilten Vorstellung, einem Konsens zwischen der Regierung, den Privatunternehmen, den Arbeitern und den Akademikern entsprechen« (Los Tiempos, 05.02.2003).*

Innerhalb der politischen Parteien des Landes wurde praktisch bis 2002 zu keinem Zeitpunkt eine signifikante Diskussion über die ALCA geführt. Selbst im Wahlkampf des Jahres 2002 war das Thema ALCA nur von marginaler Bedeutung. Erst mit dem überraschenden Einzug des antineoliberal ausgerichteten Movimiento al Socialismo (MAS) ins bolivianische Parlament entwickelte sich die ALCA zu einem Thema der breiteren politischen Diskussion. Seinen Ursprung fand die Opposition gegen die ALCA in Bolivien in den politischen und sozialen Organisationen der Zivilgesellschaft des Landes (Barrios 2003: 5). Ausgehend von einem im April 2001 publizierten Manifest der sozialen Bewegungen des Landes, das den Titel »¡No al ALCA! Bolivia debe decidir democráticamente« trug, entwickelte sich eine Bewegung gegen die ALCA, die am 19. Mai 2002 unter der Beteiligung von 234 Vertretern verschiedenster zivilgesellschaftlicher Organisationen ins Leben gerufen wurde. In einem Dokument, das als »80 razones bolivianas para oponerse al ALCA« ([www.funsolon.org](http://www.funsolon.org), 27.07.2006) betitelt wurde, wurde die radikale Opposition gegen den Beitritt Boliviens zur ALCA breitenwirksam formuliert.

Das gewichtigste Argument, das von der Regierung, den Akteuren der Zivilgesellschaft und dem agrarindustriellen und Landwirtschaftssektor des Landes gegen die ALCA geteilt wird, ist der mit der Implementierung der ALCA verbundene Verlust der Zollpräferenzen, die Bolivien für seine Soja-Exporte in der CAN genießt, und der darauf folgende Kollaps der Landwirtschaft in Santa Cruz. Der Widerstand gegen die ALCA wird somit in Bolivien zu einem erheblichen Maße vom Verlust der Zollpräferenzen in der CAN für die Sojaproduktion des Landes konditioniert. Eine Argumentation, die sich so auch schon in den Bedenken des Privatsektors im Zusammenhang mit dem ACE mit dem Mercosur und der Diskussion um eine etwaige Vollmitgliedschaft im Mercosur widerspiegelte. Auffällig ist, dass die Partizipation der bolivianischen Zivilgesellschaft an der Diskussion um die ALCA zum einen nicht auf institutionalisiertem Wege sondern »desde afuera« (Barrios 2003: 7) erfolgte und zum anderen mit dem Aufkommen neuer politischer Akteure, wie der MAS, die in radikaler Opposition zu dem seit 1985 in Bolivien verfolgten neoliberalen Wachstums- und Entwicklungsmodell stehen, koinzidierte.

#### IV.4.2.2 *Brasilien*

##### IV.4.2.2.1 *Das internationale Selbstverständnis Brasiliens*

Aufgrund der Größe seines Staatsgebietes, seiner sprachlichen und kulturellen Abgrenzung zum spanischsprachigen Lateinamerika und seiner latein-afrikanischen Identität hat Brasilien traditionell eine Sonderrolle auf dem amerikanischen Kontinent inne (Brunn 1980). Angesichts seiner geographischen Ausmaße besteht in Brasilien ein gewisser Hang zur Isolation, Autarkie, Selbstbezogenheit und zu politischen Alleingängen, ein Denken in kontinentalen Kategorien und der Anspruch auf eine regionale Führungsmachtrolle, wobei das Land nicht auf militärische Übermacht setzt, sondern als Regionalmacht eine Soft Power ist, die im Verbund mit anderen Staaten agiert (Gratius 2004a: 7; Cervo/Bueno 2002). Die Seele der brasilianischen Außenpolitik wird, nach Einschätzung von Hirst (2001), von Selbstisolation und Misstrauen gegenüber den Nachbarstaaten geprägt. Grundlegendes Ziel der brasilianischen Außenpolitik ist seit jeher die ökonomische und politische Emanzipation und die Erfüllung der brasilianischen Bestimmung des Aufstiegs zu einer entwickelten Großmacht.<sup>98</sup> Lateinamerika ist für die brasilianischen Entscheidungsträger in diesem Sinne eine natürliche Einflusszone, die Region, in der sich das grundlegende sicherheits- bzw. geopolitische und ökonomische Interesse der aufstrebenden Großmacht Brasilien manifestiert (Schirm 1990: 31). Seine stärkste Ausprägung fand dieses Großmachtstreben unter General Médici (1969-1974), der seine Außenpolitik explizit unter das Motto *Projeto Brasil Potência* stellte. Grund für das übersteigerte Selbstbewusstsein Anfang der 1970er Jahre war die Euphorie des Wirtschaftswunders mit zweistelligen Wachstumsraten in den Jahren 1968-1974 (Graf 2001: 17). Man fühlte sich den Industrieländern nahe und bezeichnete die Beziehungen zu den USA

---

98 Zur Genese und Struktur der brasilianischen Staats- und Großmachtideologie siehe Castelo 1983. Zur internationalen Identität Brasiliens siehe Lafer 2004.

sogar als Freundschaft unter Gleichen. Die USA erkannten Brasilien im Gegenzug als Schwellenland an, worauf sich die brasilianischen Bestrebungen verstärkten, die Stellung als Hegemonialmacht in Lateinamerika zu festigen (Schirm 1994c: 245). Bei den lateinamerikanischen Nachbarn brachte Brasilien dies jedoch viel Misstrauen und Ablehnung sowie die Bezeichnung als »the region's subimperialist power« (Soares de Lima 1996: 140) ein.

Außenpolitik ist in Brasilien traditionell sowohl ein Instrument zur Förderung nationaler Entwicklung als auch die Manifestation der Annahme, ein Global Player, eine Macht mit internationaler Projektion, zu werden. Das Bestreben, zur Großmacht aufzusteigen und die Frustration über die andauernde Verfehlung dieses Ziels hat jedoch dazu geführt, dass in Brasilien sowohl die Vorstellung, zur Großmacht prädestiniert zu sein, in den Worten Stefan Zweigs (1941), ein Land der Zukunft zu sein wie auch die ironische Fortsetzung »e sempre será« – und wird es immer bleiben, Teil der nationalen Identität und des Selbstwertgefühls des Landes geworden ist (Schirm 2001: 351). Die enorme Größe des nationalen Territoriums beeinflusst ohne Frage die Sicht der Einwohner auf sich selbst genauso wie die Sicht der Welt auf Brasilien und prägt in erheblichem Maße die brasilianische (Außen-) Politik und besonders die Beziehungen zu anderen Staaten.

*»Specific historical circumstances in Latin America have given rise not only to a mutual mistrust between Brazil and its neighbours but also to the belief among Brazilian elites in the uniqueness of their country in relation to other countries in the region« (Soares de Lima 1996: 145).*

Die Brasilianer stehen nicht ohne Grund in dem Ruf, sich für die »Größten der Welt« (Ferreira 1997: 129) zu halten. Aus der Sicht des ehemaligen Direktors der brasilianischen Tageszeitung O Estado de São Paulo spiegelt das »Wir sind die Größten-Bild« nicht nur ein mehr oder weniger allgemeines Gefühl im kollektiven Unterbewusstsein der Brasilianer wider, sondern ist expliziter Teil dessen, als was die Brasilianer sich selbst in der Welt sehen. Ein brasilianischer Spruch, der dieses auf humorvolle Art und Weise sehr gut widerspiegelt lautet: »Hallo, hier sendet Radio X (aus dem Städtchen Y in der hinterletzten Provinz Z) für die Welt.« Die Brasilianer sehen sich selbst als »the major national player in South America« (Weintraub 2000: 4). In dieser Hinsicht hat das Land eindeutig ein großes Interesse daran, seine eigene Position in der Welt zu verbessern und auszubauen. Umfragen zufolge befürworteten 2003 rund 49 % der Brasilianer ausdrücklich eine Führungsrolle ihres Landes in Südamerika (Gratius 2004a: 27). Seine internationale Identität rekuriert Brasilien in erster Linie durch seine geographischen, demographischen, wirtschaftlichen, politischen und kulturellen Charakteristika, die vergleichbar sind mit Ländern großer internationaler Bedeutung (Orías Arredondo/Seoane Flores et al. 2001: 108). Wurde Brasilien in der Vergangenheit oft als introvertiertes Land oder sogar als Inselstaat bezeichnet, so hat sich das Land spätestens seit Beginn der 1990er Jahre aus der Isolation mit der Absicht gelöst, und begonnen die eigenen Interessen in der Region und in der Welt selbstbewusster zu vertreten. Unter Präsident Lula da Silva hat Brasilien den schon unter Präsident Cardoso vorbereiteten Schritt zur regionalen Führungsmacht vollzogen (Gratius 2004a: 27). Brasilien versteht sich als Motor des

Mercosur, regionale Führungsmacht und Mittler zu den USA. Dem Selbstverständnis nach Führungsmacht der Integration in Südamerika zu sein beschwor Brasilien in den ALCA-Verhandlungen verstärkt die südamerikanische Identität (Sangmeister 2002: 59). Entsprechend ist Brasilien bestrebt, dem Trend einer Nordamerikanischen Gemeinschaft (wie sie von den USA durch ALCA und NAFTA geht) eine eigene südamerikanische Gemeinschaft entgegenzusetzen. Diese südamerikanische Gemeinschaft soll dabei vor allem durch umfangreiche Infrastrukturmaßnahmen (IIRSA) vorangetrieben werden und die Kooperation der südamerikanischen Staaten weit über die wirtschaftliche Dimension der ALCSA hinaus intensiviert werden (Grabendorff 2003: 3). Am offensichtlichsten zeigte sich das Bestreben der Regierung Cardoso, eine südamerikanische Gemeinschaft zu schaffen auf dem Gipfeltreffen von Brasília im Jahr 2000, bei dem alle südamerikanischen Staatsoberhäupter die Absicht bekräftigten, die bestehenden subregionalen Integrationsbündnisse Mercosur und CAN durch ein Freihandelsabkommen zu verknüpfen, in das auch noch Chile, Guyana und Surinam einbezogen werden sollen. Ein weiterer Anhaltspunkt ist der stetig wiederholte Verweis führender brasilianischer Diplomaten auf die südamerikanische, nicht lateinamerikanische Identität ihres Landes (Hentschke 2005: 48). Roberto Abdenur (1994), 1993 bis 1995 Staatssekretär des brasilianischen Außenministeriums und danach Botschafter in Deutschland, führt die prioritäre Behandlung des südamerikanischen Integrationsraumes und besonders des Mercosur durch die brasilianische Außenpolitik als eine Antwort dafür an, das »Sentimento de exclusão« zu relativieren, von dem Brasilien lange Zeit befallen war, da es weder auf der internationalen noch auf der regionalen Bühne die erhoffte Anerkennung fand. Der französische Soziologe Alain Touraine hat einmal bemerkt, dass der Unterschied zwischen Brasilien und den anderen lateinamerikanischen Ländern darin besteht, dass die Brasilianer ein Selbstverständnis haben, das sich vor allem in der Professionalität des Außenministeriums, in der hierarchischen Struktur der Streitkräfte und der Effizienz der Bürokratie der Banco do Brasil widerspiegelt, was den anderen Ländern der Region fehlt (Ferreira 1997: 132). Brasilien versteht sich als »Zentralmacht der südamerikanischen Integration« (Grabendorff 2002: 87) und will ohne Frage lieber eine Regionalmacht in der Dritten Welt als ein Junior-Partner in der Ersten sein (Calcagnotto 2002: 99). Im politischen Diskurs Brasiliens wird die Illusion gepflegt, man könne den USA gleichgestellt begegnen, und explizit das Ziel verfolgt, Brasilien zum außen- und sicherheitspolitischen Global Player zu machen (Schirm 1998: 88). Seinen deutlichsten Ausdruck fand dieses Bestreben darin, dass Brasilien beanspruchte, als (selbsternannter) Wortführer Lateinamerikas gleichberechtigt mit den USA über die Konditionen der ALCA zu verhandeln (Schirm 2001: 352). In einer Abhandlung über die Opportunität einer brasilianischen Führung in Südamerika hat der brasilianische Diplomat Sérgio Danese (2001: 5) vor einiger Zeit sehr passend bemerkt: »Führung ruft man weder öffentlich aus, noch fordert man sie ein; Führung übt man aus.« Diese Zurückhaltung ist jedoch nicht Kennzeichen der Führungsriege der brasilianischen Politik.

#### IV.4.2.2.2 Nachbarschaftliche Beziehungen zu Argentinien

Traditionell besteht zwischen Brasilien und Argentinien eine »cultura de desconfianza mutata« (Campell/Rozemberg et al. 1999: 40). Seit der Unabhängigkeit der Länder zu Beginn des 19. Jahrhunderts bis in die 1980er Jahre wurde das Verhältnis zwischen den beiden Ländern durch militärische Konfliktthesen und die Rivalität um die regionale Vorherrschaft und den Einfluss über die kleineren Nachbarländer geprägt. Entsprechend standen lange Zeit strategische Überlegungen dem Ausbau der Infrastruktur zwischen den Ländern und der gemeinsamen Nutzung der Ressourcen des La Plata-Beckens sowie dem wirtschaftlichen Austausch, der für beide Länder eine nur sehr geringe Bedeutung hatte, im Wege. Die wachsende Unkenntnis zwischen beiden Gesellschaften förderte das Gefühl des gegenseitigen Misstrauens und trug dazu bei, Ideen und Bilder des jeweiligen Nachbarn zu produzieren, die in den meisten Fällen sehr wenig mit der Realität zu tun hatten. Das »crecer a espaldas« (Campell/Rozemberg et al. 1999: 40) hatte eine unnatürliche Nicht-Interdependenz zwischen den Ländern zur Folge. Der Vorrang von Negativperzeptionen und geopolitischen Kriterien in der Außenpolitik des Länder trug bis Ende der 1970er Jahre dazu bei, dass die Länder auf Distanz blieben und der Mythos des unvermeidbaren Konflikts sowie der bestehenden Interessenkonflikte gepflegt wurde. Mit dem zweiten Ölpreisschock und der Acordo Tripartite, der den energiepolitischen Streitigkeiten im La Plata-Becken ein Ende setzte, wurde ein Klimawechsel zum Positiven in den Beziehungen zwischen den beiden Ländern eingeläutet (Nohlen/Fernández Baeza 1986b). Die Verschuldungskrise der 1980er Jahre ebnete zudem den Weg, mit dem alten Mythos des Antagonismus zwischen den Ländern zu brechen und neue Wege der strategischen, politischen und wirtschaftlichen Kooperation zu finden:

*»In den fünf Jahrhunderten seit der Entdeckung Argentinien und Brasiliens wurden die gemeinsamen historischen Wurzeln und kulturellen Affinitäten der Länder aufgrund gegenseitiger Isolation sowie realer oder imaginärer Konflikte missachtet« (Ferrer 1997: 102).*

Aber erst die Redemokratisierung der beiden Länder Mitte der 1980er Jahre trug schließlich dazu bei, die traditionellen geopolitischen Rivalitäten zwischen den Ländern zu überwinden und führte zu einem gegenseitigen Perzeptionswechsel, der schließlich den Weg frei machte für eine Vertiefung der bilateralen Kooperation und die Einleitung eines subregionalen Integrationsprozess im Cono Sur (Sánchez Bajo 1992). Der brasilianische Präsident Cardoso (1999: 12) stellte im Hinblick auf die nachbarschaftlichen Beziehungen seines Landes seit der Redemokratisierung im Juni 1999 passend fest:

*»Wir haben uns verändert. Wir haben keine Angst mehr vor unseren Nachbarn. Die Nachbarn werden als Brüder, als Teil unser, angesehen.«*

Mit der Deklaration von Rio (1997) erhoben Brasilien und Argentinien den Status ihrer Beziehungen zur strategischen Allianz (Hirst 1999: 41).

#### *IV.4.2.2.3 Einstellungen brasilianischer Akteure zur subregionalen Integration*

Traditionell besteht in Brasilien aufgrund seiner kontinentalen Größe und der Ausmaße seines Binnenmarktes eine ausgeprägte »orientación para adentro« (Soares de Lima 1992: 53), die dazu geführt hat, dass in großen Teilen der staatlichen Bürokratie und unter den Unternehmern des Landes eine ausgeprägte Anti-Import-Mentalität besteht, die sich sehr stark gegen jede Öffnung des brasilianischen Markts für ausländische Konkurrenz wehrt und dazu neigt, eine »actitud de custodia del mercado interno« (Campell/Rozemberg et al. 1999: 77) zu vertreten. Erklären lässt sich diese Mentalität in erster Linie auf der Basis der zahlreichen Dekaden der ISI und der daraus resultierenden Konzentration auf den immensen Binnenmarkt des Landes, auf den ein großer Teil der nationalen Produktion ausgerichtet war und ist. Entsprechend dieser Gegebenheiten ist es wenig verwunderlich, dass Brasilien ein Meister der nicht-tarifären Handelshemmnisse ist, auch gegenüber seinen Mercosur-Partnern. Die Einstellung der brasilianischen Unternehmer zum Mercosur war und ist alles andere als homogen. Sie variierte in der Vergangenheit stets in erheblichem Maße entsprechend der wirtschaftlichen Interessen der einzelnen Sektoren. Eine einheitliche und kohärente Linie besteht nicht. Ungeachtet dessen war die Confederación Nacional de la Industria (CNI) Brasiliens bislang stets eine der größten Verfechter der Konsolidierung und Vertiefung der Zollunion des Mercosur. 1998 vertrat sie in einem Strategiepapier die Position, dass der institutionelle Rahmen des Mercosur zu vertiefen, zu konsolidieren und zu perfektionieren sei. Damit vertrat sie eine Position, die deutlich weiter ging als die, die von der brasilianischen Regierung bislang vertreten wurde (Motta Veiga 1999b: 355). Die brasilianische Comisión de Política Aduanera (CPA) hat den in der zweiten Hälfte der 1980er Jahre eingeleiteten bilateralen Prozess der wirtschaftlichen Kooperation mit Argentinien stets als »un trampolín para impulsar [...] una reforma general de la vieja política comercial« (Campell/Rozemberg et al. 1999: 77) aufgefasst und entsprechend unterstützt. Die am meisten von der Teilnahme Brasiliens am Mercosur betroffenen industriellen Sektoren waren die Import-Competing Sektoren des Landes. Entsprechend besorgt waren diese stets um die Sicherung ihres Marktanteils am brasilianischen Binnenmarkt. Der durch Zollunion und Freihandelszone bedingte Anstieg von Exporten aus anderen Mercosur-Ländern in diesen Sektoren veranlasste diverse brasilianische Industrieunternehmen, zum Schutz des nationalen Binnenmarktes immer wieder verstärkt Einfluss auf die nationale Außenhandelsagenda zu nehmen (Motta Veiga 1999b: 361). Die zahlreichen wirtschaftlich bedingten Konflikte zwischen Brasilien und Argentinien sind im Wesentlichen ein Ergebnis des politischen Drucks brasilianischer Unternehmen auf die Wiedereinführung beziehungsweise Erhöhung von Zollschränken. Die Unvollständigkeit des intraregionalen Freihandels wie auch die Probleme beim gemeinsamen Außenzoll des Mercosur lassen sich nicht nur durch die zögerliche Reformbereitschaft der brasilianischen Regierung, sondern in erheblichem Maße auch durch den politischen Einfluss bislang privilegierter Wirtschaftsbranchen Brasiliens erklären (Schirm 1998: 91). Gegenüber einem raschen

institutionellen Ausbau und einer Vertiefung des Mercosur besteht im Rahmen des Mercosur in Brasilien, und hier besonders bei den Diplomaten des brasilianischen Außenministeriums, der größte Widerstand. Es gibt nur sehr wenige Diplomaten im Itamaraty, für die eine Übertragung von Souveränitätsrechten und eine Gleichbehandlung oder gar Mitentscheidung der kleinen Länder des Mercosur an Angelegenheiten, die Brasilien betreffen, in Frage kommen. Aufgrund der Tatsache, dass außenpolitische Debatten im brasilianischen Parlament kaum stattfinden und es nur wenige brasilianische Politiker gibt, die sich mit einer gewissen Beständigkeit oder Kontinuität um außenpolitische Fragen kümmern, ist es wenig verwunderlich, dass die beamteten Diplomaten des Itamaraty nicht nur im Hinblick auf die praktische Umsetzung, sondern auch im Hinblick auf die Orientierung und Formulierung der brasilianischen Außenpolitik einen ungewöhnlich großen Einfluss haben (Hofmeister 2005: 74 f.). Aus föderalstaatlicher Sicht sind die vier wirtschaftlich starken und landwirtschaftlich geprägten Staaten des Südens Brasiliens (Río Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná und Matto Grosso do Sul) die Staaten, die die hauptsächliche »fuerza viva« (Hirst 1994: 322) der Partizipation Brasiliens im Mercosur darstellen. Während bei den Staaten des Südens eindeutig das größte Interesse zur Schaffung eines gemeinsamen Marktes mit den Nachbarländern des Cono Sur besteht, das bis zu einem gewissen Grade Unterstützung bei den industriell starken Staaten des Centro Sur (São Paulo, Rio de Janeiro und Minas Gerais) findet, ist für die übrigen Regionen des Landes, besonders den Nordosten des Landes, die subregionale Integration weder in politischer noch ökonomischer Hinsicht von Interesse.

Von Seiten der brasilianischen Regierungen wurde und wird der Mercosur stets als eine historische Chance gesehen, einen neuen Rahmen der Stabilität, Sicherheit und der Entwicklung nach europäischem Vorbild in Südamerika zu schaffen. Entsprechend war für die brasilianischen Regierungen im Hinblick auf den Mercosur stets die »visión de largo plazo« (Sexas Corrêa 1999: 239) wichtiger als die Verbuchung sofortiger wirtschaftlicher Gewinne und Verluste. Ex-Präsident Sarney brachte diese langfristige Perspektive des Mercosur 1993 wie folgt sehr passend auf den Punkt:

*»Der gemeinsame europäische Markt begann vor vierzig Jahren. Wir können nicht denken, dass wir das Gleiche von heute auf morgen machen können« (zitiert nach Folha de São Paulo, 06.08.1993).*

Eine ähnliche Einschätzung vertrat im Juni 1993 auch Präsident Franco:

*»Die Schaffung des gemeinsamen Marktes zwischen den vier Ländern ist eine hoch komplexe Aufgabe, die über einen langen Zeitraum erfolgen muss. Der gemeinsame Markt ist ein Prozess, den man wie in Europa etappenweise erreicht. Der Mercosur ist ein Verhandlungsprozess, der nicht am 1. Januar 1995 beendet war« (zitiert nach Sexas Corrêa 1999: 239).*

Ein vergleichbare Sichtweise findet sich auch bei Ex-Präsident Cardoso, wobei dieser in seiner Amtszeit neben der expliziten Langzeitperspektive der Schaffung eines gemeinsamen Marktes besonders die Kurzzeitperspektive der Konsolidierung des bereits Erreichten und die horizontale Erweiterung des Mercosur durch Verhandlungen mit anderen südamerikanischen Ländern betonte (Sexas Corrêa 1999: 248).

War die brasilianische Regierung nach Gründung des Mercosur zunächst noch für die von ihr hinsichtlich des Mercosur vertretenen langfristigen Perspektive stark von einzelnen gesellschaftlichen Kreisen kritisiert worden, die den Mercosur als eine reine Politik extensiver wirtschaftlicher Konzessionen an die subregionalen Partner auffassten, entwickelte sich der Mercosur bis zum Abschluss der Transitionsphase Ende 1994 in Brasilien zu einem Projekt, das die Unterstützung der Gesamtheit der brasilianischen Gesellschaft erlangte. Nach Einschätzung von Sexas Corrêa (1999: 242) steht spätestens seit Abschluss der Transitionsphase das Gros der brasilianischen Unternehmer hinter dem Mercosur und trägt durch sein positives Engagement zu seinen Gunsten dazu bei, die Nachhaltigkeit des Integrationsprozesses zu garantieren. 1994 konstatierte der damalige Außenminister Amorim, dass es in Brasilien keine organisierten Interessengruppen gäbe, die eine grundsätzliche Gegenposition zum Mercosur vertreten würden. Aus seiner Sicht stellten lediglich die landwirtschaftlichen und agrarindustriellen Sektoren im Süden des Landes bis zu einem gewissen Grade eine Ausnahme dar, da diese Sektoren am heftigsten den Impact der Wirtschaftsliberalisierung im Rahmen des Mercosur zu spüren bekämen. Generell würden die Staaten des Südens den Integrationsprozess im Rahmen des Mercosur aber mit Überzeugung unterstützen.

Weitere Untersuchung von Sexas Corrêa belegen aber auch, dass es in der brasilianischen Gesellschaft Sektoren gibt, die spezielle Punkte der Entwicklung des Mercosur kritisieren und ablehnen. So besteht in Teilen der Gewerkschaften und Gruppen, die aus dem ultralinken politischen Spektrum stammen, eine diffuse Kritik, dass der Mercosur aus einer neoliberalen Perspektive geschaffen worden sei und ihm eine soziale Dimension fehle. Zudem gibt es in den akademischen und speziell juristischen Kreisen des Landes repräsentative Tendenzen, die einem höheren Institutionalisierungsgrad des Mercosur ablehnend gegenüberstehen. Von wichtigen Meinungsmachern der öffentlichen Meinung kommt zudem die Kritik, dass der Mercosur für das Land ein Verlust an Autonomie bei der Durchsetzung seiner Wirtschaftspolitik bedeutet und mit erheblichen wirtschaftlichen Konzessionen an seine subregionalen Partner einhergeht. Von einer Zahl von Wirtschaftswissenschaftlern liberaler Gesinnung wird zudem, so Sexas Corrêa, die wirtschaftspolitische Schwerpunktsetzung auf den Mercosur in Frage gestellt und stattdessen die Annäherung an die USA und die übrigen Industrieländer empfohlen. Laut Sexas Corrêa wird in der brasilianischen Gesellschaft zudem Kritik in dem Sinne geübt, dass der Mercosur ein Prozess sei, der primär die Interessen der Staaten im zentralen Süden des Landes und nicht die Interessen der übrigen Regionen des Landes begünstige. Nach Einschätzung von Sexas Corrêa zeigen diese Beobachtungen, dass zwar einzelne Schwerpunkte, das Tempo, einzelne Verhandlungspositionen und Prioritäten des Mercosur Prozesses in Frage gestellt werden, aber in Brasilien in keinem Falle eine generelle Gegenposition zum Mercosur besteht. In einer Meinungsumfrage der brasilianischen Tageszeitung O Globo vom 17. September 1999 sprachen sich 85 % der Brasilianer dafür aus, dass die Regierung des Landes die Integration im Rahmen des Mercosur vorantreiben solle, während nur 15 %

der Brasilianer Argentinien als einen wichtigen Wirtschaftspartner für Brasilien einschätzten. Faktum ist somit, dass die Unterstützung der brasilianischen Bevölkerung für den Mercosur auf soliden Füßen steht.

#### *IV.4.2.2.3 Vorbehalte gegen die ALCA*

In keinem anderen Land Lateinamerikas war das Thema ALCA in der öffentlichen Debatte so stark präsent und umstritten wie in Brasilien und die Debatte wurde zudem nirgends, durch die Regierungsparteien und die Gewerkschaften angeregt, so öffentlich, transparent und pluralistisch geführt wie in Brasilien (Gratius 2003c: 18). In Brasilien bestehen seit der Lancierung der ALCA-Initiative durch die USA sehr starke praktische als auch ideologische Vorbehalte gegenüber dem Projekt, die auch unter der 2003 in Amt gekommenen Regierung Lula da Silva nicht geringer geworden sind.<sup>99</sup> Präsident Lula hatte sich vor seiner Präsidentschaft jahrelang als Gewerkschaftsführer und Führer der Partido dos Trabalhadores (PT) als politischer Gegner eines TLC mit den USA profiliert (Gratius 2003c: 18). Wichtige Teile der brasilianischen Gesellschaft in Medien, Wissenschaft, Gewerkschaften und gesellschaftlichen Gruppen und selbst Teile der Industrie und der politischen und administrativen Entscheidungsträger vertreten die Ansicht, die ALCA in erster Linie den Interessen der USA nütze, die einen freien Zugang für ihre Produkte auf dem brasilianischen Markt anstreben, ohne ihren Markt in gleicher Weise zu öffnen; vielmehr würden die USA ihre Antidumping-Bestimmungen sowie ihre Arbeits- und Umweltstandards für protektionistische Zwecke nutzen (Hofmeister 2001c: 29). So wurde in der brasilianischen (wie auch lateinamerikanischen) Diskussion über die ALCA von den Gegnern immer wieder der Vorwurf bemüht, die USA würden das Projekt als Instrument nutzen, um Lateinamerika nach US-Vorstellungen zu modellieren (Sangmeister 2005b: 25). Die US-Politik ironisierend sagte Präsident Lula bei einem Europa-Besuch im Juli 2003, dass er die US-Amerikaner bewundere, da sie als Erstes an sich denken, als Zweites an sich und als Drittes an sich (SZ, 16.07.2003) Vor diesem Hintergrund ist es kein Zufall, dass die lateinamerikanische Anti-ALCA-Bewegung maßgeblich in Brasilien entstanden ist. Der jährliche Weltsozialgipfel in Porto Alegre ist weltweit zu einem Symbol des Widerstandes gegen Freihandel ohne sozialen Ausgleich geworden. Im September 2002 initiierten diverse NGOs und die katholischen Bischöfe Brasiliens ein Plebiszit zur ALCA. Von zehn Millionen Brasilianern, die sich am Plebiszit beteiligten, lehnten 9,9 Millionen einen ALCA-Beitritt ab. In Brasilien ist die Zahl der offenen Befürworter der ALCA gering, es überwiegen eindeutig die Skeptiker und die Verzögerer. Nationale Umfragen zur brasilianischen Außenpolitik ergaben 2002, dass lediglich 29 % der

---

<sup>99</sup> Problematisch im Hinblick auf die Debatte gestaltet sich jedoch die Tatsache, dass in der brasilianischen Öffentlichkeit ein nur sehr oberflächliches Verständnis in Bezug auf die ALCA besteht, was seit Beginn des Prozesses zu einer oftmals diffusen und wenig sachlichen Debatte geführt hat. Siehe dazu: Lohbauer 2002a: 10. Für eine gute Darstellung der Diskussion über die ALCA in Brasilien siehe: Mello 2002; Nogueira Batista Jr. 2003; Henkel 2003.

Brasilianer Verhandlungen mit den USA über einen TLC Priorität einräumten, während immerhin 49 % die Stärkung der brasilianischen Führungsrolle in Südamerika für sehr wichtig erachteten. Von den befragten Vertretern der nationalen Elite waren 38 % der Ansicht, die ALCA sei für Brasilien nicht interessant, weil ein TLC mit den USA einheimische Unternehmen ruinieren würde. Für die Mehrheit der Brasilianer ist die ALCA ein Projekt der USA zur Süderweiterung der NAFTA und der Ausweitung des nordamerikanischen Einflusses auf Lateinamerika. Man befürchtet eine Mexikanisierung ganz Lateinamerikas einschließlich Brasiliens, die verbunden wäre mit dem Verlust der nationalen Souveränität sowie der Zerstörung der nationalen Wirtschaftsgrundlage (Gratius 2003c: 18 f.). Ähnliche inhaltliche Ergebnisse lassen sich aus einer anderen, von zivilgesellschaftlichen Gruppen im September 2002 durchgeführten landesweiten Volksbefragung zum Thema ALCA ziehen. Diese ergab eine überwältigende Ablehnung der ALCA: 98 % der Befragten sprachen sich gegen eine Beteiligung Brasiliens an der ALCA aus. In Brasilien wird befürchtet, durch eine ALCA-Mitgliedschaft erhebliche Souveränitätsrechte beim Einsatz handels-, industrie- und technologischer Instrumente zu verlieren und einem Deindustrialisierungsprozess à la Argentinien ausgesetzt zu werden. Bei einer völligen Öffnung der brasilianischen Märkte wird das labile außenwirtschaftliche Gleichgewicht des Landes als gefährdet angesehen (Sangmeister 2003c: 23 f.). Selbst moderne brasilianische Industrieunternehmen fürchten den Wettbewerbsdruck amerikanischer Konkurrenten. Auf keinen Fall will man in Brasilien nach Jahrzehnten erfolgreicher Industrialisierung auf die Rolle des Rohstoffhändlers reduziert werden (Hofmeister 2001c: 30). Aus der Sicht des unter Präsident Lula amtierenden brasilianischen Vize-Außenministers Pinheiro Guimarães ist die ALCA gleichbedeutend mit dem »Anschluss Brasiliens an eine einheitliche, von den USA beherrschte Wirtschaftszone, in der Brasilien eine Position der Unterordnung zukommt« (zitiert nach Calcagnotto 2005: 276). In Brasilien besteht ohne Frage eine ausgeprägte Antipathie gegen eine »Annektierung an den Hinterhof der USA« (Nolte 1996: 245). Henry Kissinger (2001) stellte passend fest:

*»Viele in Brasilien nehmen die ALCA als einen Entwurf des unilateralen Nutzens für die USA wahr.«*

Einer Elitenumfrage zufolge, die 1999 in den Mercosur-Ländern abgehalten wurde, erklärten jeweils rund ein Drittel der befragten Eliten in Paraguay, Uruguay und Argentinien, dass die Errichtung der ALCA kurzfristig erstrebenswert wäre. Das fanden aber nur rund ein Fünftel der befragten Brasilianer (Achard/García et al. 2001: 50). Dabei erschien die Interessenlage zumindest in der ersten Hälfte der 1990er Jahre intern gespalten: Bei Umfragen in Brasilien war nur ein Drittel der brasilianischen Unternehmer gegen die Einbeziehung der USA in die ALCA, während sich in übrigen Eliten des Landes rund 60 % dagegen aussprachen. Diese befürchteten nicht nur eine verschärfte Konkurrenz für die Industrie, sondern sahen stärker als die Unternehmer die politische Führungsrolle des Landes durch die ALCA bedroht (Klein 1997: 80). Seit Ende der 1990er Jahre scheint sich jedoch ein gewisser Pragmatismus in Brasilien durchgesetzt zu haben. Auch wenn 2001 immer noch nur 22 % der Befragten eine kurzfristige Realisierung der ALCA als

erstrebenswert ansahen, sprachen sich zumindest schon weitere 50 % der Befragten für eine langfristige (zehn und mehr Jahre) hemisphärische Integration unter Einschluss der USA aus (Achard/García et al. 2001: 58).

### IV.4.2.3 *Chile*

#### IV.4.2.3.1 *Chile ein »país distinto«*

In sozial-politischer Hinsicht gehört zu den Prioritäten der internationalen Agenda der Parteien der Concertación traditionell eine ausgeprägte »vocación latinoamericana e integracionista« (Bernal-Meza 1995: 40). Damit ist die Einsicht verbunden, dass Chile aufgrund seiner Größe, seiner geringen wirtschaftlichen Kapazitäten und seiner geographischen Marginalität nicht isoliert funktionieren kann und daher stabile Allianzen innerhalb Lateinamerikas und vor allem mit den Nachbarländern benötigt, um die globale Restrukturierung für sich positiv nutzen zu können und um der Region international mehr Gewicht verleihen zu können. Gleichzeitig besteht in Chile jedoch auch eine stark ausgeprägte Überzeugung und Identität, dass das Land in der Region in gewisser Weise etwas Besonderes ist (Insulza 1998: 64 f.).<sup>100</sup> Diese Wahrnehmung des eigenen Landes als ein »país distinto« (Carnevali 1999: 39) im lateinamerikanischen Umfeld wird noch durch das externe Image Chiles als wirtschaftlicher Best Performer der Region deutlich verstärkt. Die selbst wahrgenommene Andersartigkeit Chiles zeigt sich unter anderem deutlich darin, dass aufgrund der im regionalen Vergleich sehr früh durchgeführten Strukturanpassung und der damit verbundenen makroökonomischen Stabilisierung und aktiven Weltmarktintegration, die Chile aufgrund seiner beispielhaft positiven und stabilen Kennzahlen zu Wirtschaftswachstum, Sparquote, Arbeitslosigkeit und Inflationsraten seit Beginn der 1990er Jahre in Anlehnung an die asiatischen Tigerstaaten den Ruf des Jaguars Süd- beziehungsweise Lateinamerikas einbrachte, die Chilenen sich heute nicht mehr als typisches Entwicklungsland, sondern als Schwellenland mit Modellcharakter für andere Länder sehen (Peña 1996: 94; Cavallo 1994: 35):

Aufgrund des eklatanten Mangels an wissenschaftlicher Literatur gestaltet es sich sehr schwierig, weit reichende empirisch fundierte Aussagen über den Identifikationsgrad, beziehungsweise die gefühlsmäßige Verankerung Chiles im Cono Sur und die Wahrnehmung von Gemeinsamkeiten und Unterschieden zu den Ländern des Mercosur durch Chile, also dessen politische und wirtschaftliche Entscheidungsträger sowie Bevölkerung, zu treffen. Neben der Tatsache, dass nach einer Studie von Milet (1999: 41) die Fragen der Integration, beziehungsweise ihrer Vorteile und Kosten in Chile ein Thema sind, das primär die wirtschaftlichen und politischen Entscheidungsträger des Landes beschäftigt und bisher kaum in die öffentliche Meinung vorgedrungen ist, kann man in empirisch begründeter Weise davon ausgehen, dass man sich in Chile des Modellcharakters, der dem eigenen Land auf-

---

100 Die aktuellste und tiefgründigste Publikation zum Thema der chilenischen Identität stammt von Larraín 2005.

grund seines radikalen wirtschaftlichen Umstrukturierungsprozesses, der frühen unilateralen Außenöffnung und seiner aggressiven Integration in den Weltmarkt in Lateinamerika zugeschrieben wird, sehr bewusst ist. Keines der Militärregime in Lateinamerika hat während der 1970er und 1980er Jahre eine ähnlich radikale Liberalisierung im wirtschaftlichen Bereich durchgesetzt wie Chile (Spielmann 1992: 1). Es kann davon ausgegangen werden, dass die im chilenischen Selbstverständnis verankerte Sichtweise, in wirtschaftlicher Hinsicht »a good house in a bad neighborhood« (The Economist, 04.01.2003) zu sein, einen erheblichen Einfluss auf die Haltung des Landes zur subregionalen Integration mit den Ländern des Mercosur hat.

#### *IV.4.2.3.2 Wirtschaftliche Vorbehalte gegen den Mercosur*

Neben den Tatsachen, dass der Mercosur in Chile bis Ende 1994, als sich abzeichnete, dass die Zollunion zwischen den Mercosur-Ländern in Kraft treten würde, eher für ein Projekt als für eine Realität gehalten wurde, die Realisierbarkeit von Freihandelszone und Zollunion bezweifelt wurde und man dem Projekt daher interessiert und skeptisch zugleich gegenüber stand, wurden die Länder des Mercosur, besonders in der ersten Hälfte der 1990er Jahre, von chilenischer Seite als wirtschaftlich instabil angesehen. Man befürchtete, die Instabilitäten der brasilianischen Wirtschaft und die prekäre Lage der argentinischen Ökonomie könnten bei einer engeren Zusammenarbeit mit diesen Ländern die eigene makroökonomische Stabilität und das Wirtschaftswachstum gefährden (Barrios 1999a: 152). Als Argument gegen eine Mitgliedschaft im Mercosur wurde daher immer wieder die chronisch krisenhafte Situation in den Mercosur-Ländern rekurriert. Solange diese nicht überwunden sei und der Prozess der Gesundung nicht einen ähnlichen Stand wie der der chilenischen Ökonomie erreicht habe, sei eine Mitgliedschaft im Mercosur nicht möglich (Thierry 1993: 86). In diesem Sinne veranlassten die großen Turbulenzen, die die brasilianische Währung 1999 innerhalb des Mercosur verursachte, Präsident Lagos dazu, die Mercosur-Länder aufzufordern, neben einer makroökonomischen Harmonisierung eine Währungsunion unter den Mercosur-Mitgliedsstaaten nach dem Maastrichter Vorbild zu gründen (El Mercurio, 02.03.2000). Neben dem unterschiedlichen Öffnungs- und Stabilitätsgrad der im Mercosur beteiligten Volkswirtschaften wurde und wird besonders im Falle Brasiliens immer wieder auch die grundsätzliche wirtschaftspolitische Ausrichtung des Landes kritisch betrachtet (Thierry 2000: 211). Besonders von DIRECON wurde während der 1990er Jahre verstärkt das Argument vorgebracht, dass die Wirtschaftsphilosophie des Mercosur sehr anders sei als die Chiles, die auf die totale wirtschaftliche Öffnung des Landes abziele und daher schwerlich mit protektionistischen Tendenzen vereinbar sei, zudem aus chilenischer Sicht der Protektionismus beziehungsweise die Errichtung tarifärer oder nicht-tarifärer Handelshemmnisse als eine der größten Bedrohungen für die internationale Eingliederung und damit für die Entwicklung des Landes angesehen wird (Faust 2001: 84; Portales 1992: 4). In der chilenischen Unternehmerschaft und in Teilen der Regierung besteht zudem die Tendenz, auf der Basis der unterschiedlichen Traditionen der wirtschaftlichen Liberalisierung, Chile in wirtschaftlicher Hinsicht vom

Mercosur zu unterscheiden (Carnevali 1999: 41). In Chile werden somit die grundsätzlichen wirtschaftspolitischen Orientierungen in einzelnen Mitgliedsländern des Mercosur mit der Chiles als nicht kompatibel angesehen, allen voran Brasilien, bei dem es sich im Gegensatz zu Chile um eine recht geschlossene Volkswirtschaft handelt. Während der Anteil der Exporte am BNE in Brasilien 2002 bei nur rund 14 % lag, wurde in Chile das Doppelte dieses Wertes bereits 1984 erreicht (NZZ, 21.03.2003). Folglich ist aus chilenischer Perspektive die, wenn auch verglichen mit früheren Integrationsschemata wesentlich geringere, relative Rigidität des Mercosur in erster Linie auf die schleppende Reduzierung des brasilianischen Protektionismus zurückzuführen (Barrios 1999a: 153). Im Gegensatz zu Brasilien, das in Chile prinzipiell als der »Campeón del proteccionismo en la región« (Carnevali 1999: 39 f.) angesehen wird, sieht man sich selbst als den Pionier in Sachen Weltmarktintegration und neoliberale Transformation in Lateinamerika. Generell besteht in Chile zudem eine Tendenz, dass, wie weit der Prozess der wirtschaftlichen Transformation und Liberalisierung in den Ländern des Mercosur auch vorangeschritten sein mag, man sich immer als wesentlich weiter fortgeschritten auf diesem Wege wahrnimmt und daher die chilenische Realität mit der der Mercosur Länder als wenig kompatibel auffasst. Neben der Tatsache, dass die erzielten Liberalisierungseffekte im Rahmen des Mercosur von chilenischer Seite als zu gering erachtet werden, liegt ein weiterer sozial-psychologischer Erklärungsfaktor für die skeptische Grundhaltung Chiles gegenüber subregionaler Integration in der aus der Geschichte des Landes heraus sehr verständlichen, ausgeprägten »Kultur der makroökonomischen Sensibilität« (Thiery 1993: 229). Diese lässt laut Thiery bezweifeln, dass das Land ohne weiteres bereit wäre, seine Autonomie bezüglich der Koordinierung der makropolitischen Stabilität, wie es im Falle eines Beitritts zum Mercosur gegeben wäre, aufzugeben. Obwohl von chilenischer Seite durchaus ein Interesse an dem Potential eines vergrößerten Binnenmarktes besteht, wurde jedoch von staatlicher und unternehmerischer Seite immer wieder auf die beträchtlichen Schwierigkeiten und Inkonsistenzen seiner Umsetzung im Rahmen des Mercosur hingewiesen (Birle/Imbusch et al. 1993: 85), zumal von chilenischer Seite das Zirkulieren von Arbeitern zwischen dem Mercosur und Chile aufgrund der offensichtlichen Unterschiede, die zwischen den Ländern in der Arbeitsgesetzgebung und Sozialversicherung bestehen, als problematisch angesehen wird, da unter anderem der Arbeitsschutz in den Ländern nicht in gleicher Weise gewährleistet wird, und es zudem auch deutliche Unterschiede hinsichtlich der gezahlten Löhne gibt (Carnevali 1999: 43). So wird Chile eine stärkere wirtschaftliche Integration mit dem Mercosur nicht in Betracht ziehen, bevor nicht eine größere makroökonomische Stabilität und ein höherer Öffnungsgrad erreicht worden ist.

#### *IV.4.2.3.3 Einstellungen chilenischer Akteure zur Assoziation mit dem Mercosur*

Ähnlich wie im Außenministerium und bei DIRECON, die die Federführung im Verhandlungsprozess mit dem Mercosur hatte, bestand auch bei den chilenischen Unternehmerverbänden, sprich in erster Linie der Asociación de Exportadores de Manufacturas (ASEXMA), dem Instituto Textil Nacional (ITN) und der Confedera-

ción de la Producción y el Comercio (CPC), außerdem den Gewerkschaften, den Verbraucherverbänden und anderen gesellschaftlichen Akteuren im Allgemeinen, eine positive Einstellung gegenüber dem ACE mit dem Mercosur. In erster Linie wurde positiv die bedeutsame Funktion des Mercosur als Markt für Chile, sowie seine Funktion als Katalysator bezüglich der Verhandlungspositionen zu anderen Handelsblöcken hervorgehoben, als auch die Möglichkeit, in Zukunft in den Beziehungen mit dem Mercosur vermehrt soziale Themen, die im Zusammenhang mit der wirtschaftlichen Integration stehen, integrieren zu können. Auf der anderen Seite wurde dem Mercosur jedoch nur eine gewisse Begeisterung mit Vorbehalt, »un entusiasmo cauteloso« (Carnevali 1999: 34), entgegengebracht. Begründet lag dieser Vorbehalt bei Unternehmerverbänden und Teilen der Regierung in erster Linie in der Tendenz Brasiliens unilateral nicht-tarifäre Handelshemmnisse einzuführen, die den Handel in der Region negativ beeinflussen könnten und somit gegen den Freihandelsgedanken der Mercosur Mitgliedsländer sowie der assoziierten Länder spräche. In Teilen der Unternehmerverbände wurde der Mercosur zudem als der Versuch Brasiliens, eine Hegemonialpolitik innerhalb des Subkontinents zu errichten, die nicht den Vorstellungen der beteiligten und interessierten Länder entspräche, interpretiert. Einige Vertreter der sozialen Sektoren des Landes bemängelten zudem den exklusiv wirtschaftlichen Charakter der Assoziation. Laut Carnevali (1999: 35 ff.) lagen diese Vorbehalte der Unternehmerverbände, trotz ihres prinzipiellen Enthusiasmus für den Mercosur, in erster Linie in der starken Überzeugung begründet, dass Chile einen Sonderfall in Lateinamerika darstelle. Betrachte man die konsequente Durchführung der neoliberalen Reformen und der wirtschaftlichen Außenöffnung, so stelle Chile einen lateinamerikanischen Pionier in Sachen aktiver Weltmarktintegration dar. Auf der anderen Seite waren sich jedoch alle Seiten darüber im Klaren, dass ohne den ACE mit dem Mercosur die protektionistischen Hegemonialtendenzen Brasiliens in Chile weit stärker zu spüren wären. Bei der Mehrheit der Repräsentanten der Unternehmerschaft bestand daher Einklang darüber, dass der ACE mit dem Mercosur der wichtigste Handelsvertrag war, den Chile bis zu dem Zeitpunkt unterzeichnet hätte, besonders auch daher, da der Mercosur aus ihrer Sicht einen günstigen Markt für höher- und weiterverarbeitete Exportprodukte darstellte. Von der chilenischen Regierung und den Unternehmern wurde zudem hervorgehoben, dass das Ansehen des Landes durch den ACE mit dem Mercosur auf internationaler Ebene, und besonders in den asiatischen Ländern, gesteigert würde, da das Land als eine Tür für einen privilegierten Zugang zum enormen Markt des Mercosur angesehen würde. Gegenüber den vergleichsweise kleinen Bedenken aus dem Unternehmerlager stellte die Position der Sociedad Nacional de Agricultura (SNA) eine vollkommene Ablehnung der Assoziation an den Mercosur dar (Milet 1999: 40). Die SNA hatte sich von Beginn an jeglichem Vertragsabschluss mit dem Mercosur vehement entgegengestellt. Begründet lag diese Einstellung in dem kontinuierlichen Verfall der Wettbewerbsfähigkeit der traditionellen chilenischen Agrarprodukte gegenüber den Agrarprodukten des Auslandes und speziell des Mercosur. Der ACE mit dem Mercosur würde diese Tendenz verstärken und eine

Umorientierung im chilenischen Agrarsektor notwendig machen, um weiterhin auf dem Weltmarkt konkurrenzfähig zu bleiben. Trotz der Übergangsfristen für traditionelle Agrarprodukte, die im Vertragswerk mit dem Mercosur auf bis zu achtzehn Jahre festgeschrieben wurden, bleibt die SNA weiterhin sehr skeptisch gegenüber dem Mercosur (Carnevali 1999: 40).

#### *IV.4.2.3.4 Einstellungen chilenischer Akteure zur Vollmitgliedschaft im Mercosur*

Wie schon im Falle des ACE mit dem Mercosur besteht seitens der SNA eine vollkommene Ablehnung der Idee einer eventuellen Vollmitgliedschaft Chiles im Mercosur. Grund dieser ablehnenden Haltung ist die Annahme, dass eine Integration die oben beschriebenen bestehenden negativen Einflüsse auf den landwirtschaftlichen Sektor vertiefen würde. Laut der SNA hat der Handel mit dem Mercosur seit der Unterzeichnung des ACE hohe Verluste in der Handelsbilanz mit sich gebracht (El Mercurio, 25.04.2000). Weiterhin haben nach Ansicht der SNA die makroökonomischen Instabilitäten der Mercosur-Länder einen negativen Einfluss auf die chilenische Ökonomie. So stellte für den nationalen Agrarsektor bereits die politische Partizipation Chiles in den Institutionen des Mercosur einen Dorn im Auge dar, da sie bereits als ein weit reichender Schritt in Richtung Integration angesehen wurden (El Mercurio, 10.12.1999). Bei den Unternehmerverbänden und Teilen der Regierung gestalten sich die Standpunkte jedoch etwas unterschiedlicher. DIRECON sieht die Möglichkeit einer Vollmitgliedschaft im Mercosur mit gewissen Vorbehalten. Als Hinderungsgrund werden primär die Asymmetrie der Zollstruktur und die Furcht vor einer Einschränkung der Autonomie bei Verhandlungen von Handelsabkommen mit anderen Ländern gesehen (Carnevali 1999: 47 f.). Der ehemalige chilenische Außenminister Insulza (1998: 144) sah und sieht den ACE mit dem Mercosur unter dem Aspekt einer »strategischen Allianz«, da das Abkommen nach seiner Auffassung den Weg zu einer Integration eröffnen soll, womit der Mercosur neben der ökonomischen auch eine politische Dimension für die beiderseitigen Beziehungen erhält. Die Sichtweise der Unternehmerverbände spiegelt sich gut bei ASEXMA und bei der CPC wieder. Wie im Fall der DIRECON wird hier in der Asymmetrie der Zollstruktur ein wesentliches Hindernis für eine Vollmitgliedschaft im Mercosur gesehen (Carnevali 1999: 49). Die CPC bekräftigt zudem, dass eine vollkommene Eingliederung in den Mercosur negative Auswirkungen auf den Außenhandel Chiles haben könnte, da der Mercosur sich zu einem ausschließenden, sehr protektionistischen Wirtschaftsraum entwickelt habe, der weit entfernt von einer kontinentalen Integration sei. Seitens der ASEXMA wird betont, dass der ACE mit dem Mercosur bisher nicht die Erwartungen hinsichtlich eines Anstieges der Exporte sowie ihrer Diversifizierung erfüllt habe, daher müsse aus ihrer Sicht das Abkommen vertieft und vervollständigt werden. Ein Fortschreiten in Richtung Integration sei notwendig, aber nur unter der Bedingung, dass Chile seine bilaterale Außenhandelspolitik nicht aufgeben (La Tercera, 07.01.1999). Im Mai 2000 brachte die zu dem Zeitpunkt amtierende chilenische Außenministerin Alvear die Problematik einer chilenischen Mitgliedschaft im Mercosur auf der wirtschaftlichen Ebene wie folgt zum Ausdruck:

*»Die Vollintegration in den Mercosur [...] wird eine lange Zeit brauchen, denn das Land sollte warten, bis der Block seinen ökonomischen Integrationsprozess auf die Art und Weise vertieft als dass sein Außenzoll sich den unsrigen annähert« (zitiert nach El Mercurio, 05.04.2000).*

Als ein deutliches Hindernis für eine Vollmitgliedschaft im Mercosur wurde und wird in der chilenischen Regierung, die auf der wirtschaftlichen Ebene bestehende Tatsache gesehen, dass bilaterale Verhandlungen mit Dritten im Rahmen des Mercosur nicht möglich wären. Nach dem Statut des Mercosur würde Chile bei einer Vollmitgliedschaft im Mercosur seine Autonomie bezüglich der Verhandlung bilateraler Handelsabkommen verlieren. Chile müsste zukünftige Handelsabkommen mit den anderen Mercosur-Ländern im Verbund abschließen, da das Protocolo de Ouro Preto klar besagt, dass der Rat des Gemeinsamen Marktes sowie die Gruppe des Gemeinsamen Marktes die alleinige Kompetenz besitzen, Abkommen im Namen des Mercosur mit Drittländern, Ländergruppierungen oder internationalen Organisationen zu verhandeln und abzuschließen, womit folglich ein nationaler Alleingang restringiert würde. Dieses Argument gegen eine Mercosur-Mitgliedschaft wurde während der 1990er Jahre verstärkt von DIRECON vorgebracht, die verantwortlich für die Freihandelsverhandlungen mit der EU und den USA war (Carnevali 1999: 48). Man war und ist von chilenischer Seite nicht bereit, diese Autonomie abzugeben. Entsprechend hat die von Präsident Lagos zu Beginn seiner Amtszeit forcierte Annäherung an den Mercosur eine nationale Debatte ausgelöst, die letztlich zugunsten der Skeptiker der Süd-Süd-Integration, die vor allem im chilenischen Privatsektor anzutreffen sind, ausging.<sup>101</sup> Hauptargumente der Skeptiker waren die protektionistischen Tendenzen im Mercosur, die prekäre Finanzlage in Argentinien, die potentielle Krisengefahr in Brasilien, der mögliche Verlust der wirtschaftspolitischen Autonomie und das Risiko massiver Billigimporte aus den Nachbarländern (El Mercurio, 16.08.2000). Zusammenfassend kann man festhalten, dass sich seit Beginn der 1990er Jahre unter den chilenischen Entscheidungsträgern kein wirklicher Konsens hinsichtlich des Mercosur entwickelt hat. Ein nicht unerheblicher Grund dafür war, dass der Mercosur für die Concertación eine hohe innenpolitische Bedeutung hatte und hat, in dem Sinne, als dass er Chile zum einen dabei half, ein externes Image der relativen Artikulation im Cono Sur zu generieren, zum anderen den Einfluss militärischer Konflikthypothesen zu reduzieren und schließlich eine Alternative zur klassischen Süd-Süd Kooperation bot, die die ideologischen Visionen des linken Flügels der Concertación befriedigte (Witker Barra 2005: 57 f.).

---

101 Es wurde in den einschlägigen chilenischen Tageszeitungen eine Vielzahl an Artikeln abgedruckt, in denen von chilenischen Akteuren das Thema einer möglichen Mitgliedschaft Chiles im Mercosur kritisiert bzw. verteidigt wurden. Zu den Kritikern gehörten besonders: José Antonio Guzmán, »Integración al Mercosur« (El Mercurio, 20.08.2000); Germán Concha, »Chile y el Mercosur« (El Mercurio, 23.08.2000); Dominique Hachquette, »¿Integración al Mercosur?« (El Mercurio, 20.09.2000); Jorge Jaraquemada, »La variable política« (La Tercera, 21.10.2000) und »Críticas al Mercosur« (Qué Pasa, 09.08.2000). Einer der größten Befürworter und Verteidiger einer Mitgliedschaft Chiles im Mercosur war Herlado Muñoz, »¿Por qué el Mercosur?« (El Mercurio, 15.08.2000); »¿Por qué el Mercosur II?« (El Mercurio, 03.09.2000); sowie Carlos Klammer, »Chile y Mercosur« (Mercurio, 11.11.2000).

#### IV.4.2.4 Costa Rica

##### IV.4.2.4.1 Die Last der Vergangenheit

In der Declaración de Nicaragua (1996) betonten die fünf zentralamerikanischen Präsidenten zum wiederholten Male ausdrücklich, dass Zentralamerika eine politische, wirtschaftliche, soziale und kulturelle Gemeinschaft sei und dieses der Ausgangspunkt für die Verwirklichung des gemeinsamen Ziels, der Schaffung einer zentralamerikanischen Union sei, welche sie gewillt seien zu erreichen. Neben dieser weitgreifenden Rhetorik hat sich jedoch in Vergangenheit und Gegenwart gezeigt, dass es, wie vielerorts in Lateinamerika, in Zentralamerika an einer profunden Solidarität der weiter entwickelten Länder mit den weniger weit entwickelten Ländern fehlt, sprich es herrscht ein Mangel an Solidarität der Starken mit den Schwachen (Ossa 1999: 169). Deutlich spiegelt sich dieser Mangel darin wieder, dass im SICA, wie schon im MCCA, keine Ausgleichsmechanismen und Kompensationsfonds wie im Falle der EU integriert und angedacht sind, die dazu dienen, die ungleiche Verteilung der Kosten der Integration für die einzelnen Länder auszugleichen (Rodríguez 1994: 154). Hinter dem geographischen und politischen Sammelbegriff Zentralamerika verbirgt sich eine stark ausgeprägte einzelstaatliche Individualität. So illustrieren Costa Rica und Guatemala im Besonderen, was die Formel *una y múltiple* bedeutet: Gemeinsame Geschichte und Kultur bilden eine nur wenig belastungsfähige Klammer (Nohlen/Bendel 1995: 16). Am Grenzübergang Peñas Blancas zwischen Nicaragua und Costa Rica steht auf einem Schild in großen Lettern zu lesen »Nosotros somos Hermanos«. Doch kann man sich wohl kaum zwei kontrastreichere Brüder als das durch massive europäisch-jüdische Einwanderung geprägte Costa Rica, dem es schon sehr früh gelang, ein Modell europäisch-parlamentarischer Demokratie mit Elementen der sozialen Marktwirtschaft zu verwirklichen, und das mestizische Nicaragua, das wie kein anderes Land Opfer direkter US-Interventionen und jahrzehntelanger Diktaturen gewesen ist, vorstellen (Leonhard 1986: 137 f.). Zentralamerika ist eine Subregion, deren Länder zwar neben einer gemeinsamen Sprache auch zahlreiche geschichtliche, geographische und kulturelle Gemeinsamkeiten aufweisen, die jedoch zum anderen auch durch die politischen, wirtschaftlichen und sozialen Gegensätze geprägt ist, die zwischen den Ländern bestehen. In Vergangenheit und Gegenwart standen und stehen historisch oftmals weit zurückreichende Animositäten zwischen den Ländern einer vertiefenden Integration im Wege. Zum einen weisen die Länder Zentralamerikas zwar die längsten Erfahrungen aller lateinamerikanischen Länder im Bereich subregionaler Integrationsbestrebungen auf, zum anderen können sie jedoch auch allein für den Zeitraum von 1821 bis 1951 nicht weniger als fünfundzwanzig mehr oder weniger gescheiterte Integrationsversuche vorweisen (Bendel/Nohlen 1995: 14 f.). Der auf dem Präsidentengipfel von Managua am 2. September 1997 formulierte Vorsatz der zentralamerikanischen Länder, eine Zentralamerikanische Union nach dem Vorbild der EU schaffen zu wollen, stellt daher wahrscheinlich nicht den letzten, seit der Unabhängigkeit der Länder aber den nunmehr neunundzwanzigsten Versuch einer Unionsbildung dar

(Bodemer/Krummwiede et al. 1998: 217). Bollin (2000: 64) begründet das Scheitern der diversen Integrationsversuche in der Subregion damit, dass sie in extremer Weise von integrationswilligen Persönlichkeiten abhingen, und das Zusammengehörigkeitsgefühl bei den politischen und wirtschaftlichen Entscheidungsträgern sowie der Bevölkerungen der Länder nicht fest genug verankert ist, um zu langfristigen Erfolgen zu führen. Im Hinblick auf Costa Rica konstatiert Solís Rivera (1999: 95 f.), dass die costaricanische Außenpolitik gegenüber den zentralamerikanischen Nachbarn traditionell durch eine Reserviertheit und einen Isolationismus gekennzeichnet ist, welche sich durch den nationalen Mythos der Andersartigkeit des Landes und die historische politische Instabilität der Nachbarländer erklären. Der Integrations skeptizismus Costa Ricas hat sich laut Solís Rivera mit deutlicher Klarheit in vielen Momenten der Geschichte des Landes seit seiner Unabhängigkeit gezeigt. Geht man in der Geschichte der zentralamerikanischen Integrationsbestrebungen bis zur Unabhängigkeit der Länder zurück, zeigt sich, dass Costa Rica seit dem Scheitern der ersten zentralamerikanischen Föderation (1823/24-1839), der sich das Land zum Teil mit den Waffen in der Hand hartnäckig widersetzte, an fast allen folgenden Integrationsversuchen der Staaten nicht teilnahm und schließlich dem 1960 gegründeten MCCA erst mit fast dreijähriger Verspätung als letztes zentralamerikanisches Land beitrug. Doch auch die spät getroffene Entscheidung des Landes zur Integration in den MCCA war im Rahmen einer intensiv geführten Debatte zu Beginn der 1960er Jahre über die Vor- und Nachteile eines Beitritts, in der es im Lande bei den politischen Entscheidungsträgern und den Unternehmern viel Uneinigkeit hinsichtlich der Bedeutung einer wirtschaftlichen Integration des Landes mit Zentralamerika gab, keine leicht errungene Entscheidung (Seligson/Scarfo 1992: 313; Hurwitz/Pfeffley et al. 1993: 249; Araya Incera 1999: 231). Soto (1991: 21) zeigt in seiner Studie über die historischen Fundamente des costaricanischen Isolationismus auf, dass seit dem Ende der zentralamerikanischen Föderation 1839 bis zum heutigen Tage primär zwei Elemente die Haltung Costa Ricas gegenüber den Integrationsversuchen in der Subregion bestimmt haben: Zum einen das nationale Interesse des Landes und die daraus resultierende Tatsache, dass das Land nur dann partizipierte, wenn es durch seine Teilnahme am Integrationsprozess eindeutige Vorteile erzielen konnte, wobei man sich zudem stets eine Hintertür offen ließ; und zum anderen die Idee der politisch-kulturellen Überlegenheit des Landes im Hinblick auf die vier nördlichen Nachbarn, in welchen, im Gegensatz zu Costa Rica, wo Stabilität und Gemeinsinn im Vordergrund stehen, das Chaos regiere. Nach Auffassung von Araya Incera (1991: 216 ff.) haben die historischen Erfahrungen mit der zentralamerikanischen Föderation bei den Costa Ricanern eine Haltung der Ablehnung gegenüber jedwedem neuen Versuch einer zentralamerikanischen Union hervorgebracht, die bis zum heutigen Tage besteht. Diese Verhaltensweise weist eine gewisse Komplementarität mit dem Charakteristikum der Abstandnahme und des relativen Isolationismus hinsichtlich der politischen Vorkommnisse auf dem Isthmus auf, die das Verhalten des Landes gegenüber der Subregion bestimmen. Zusammenfassend gilt es festzuhalten, dass in Costa Rica traditionell eine Mischung aus Misstrauen und Überlegen-

heitsgefühl gegenüber seinen Nachbarn besteht, wobei die Bedenken historisch oftmals bis auf die Erfahrungen mit dem guatemaltekischen Hegemoniestreben in den vergangenen Jahrhunderten zurückgeführt werden. Neben den historischen Bedenken begründet zudem die Nichtexistenz einer Armee, die fortgeschrittenere soziale Entwicklung sowie die größere politische und demokratische Stabilität des Landes ein Überlegenheitsgefühl, das wiederum die Ablehnung einer sozialen und politischen Integration mit den anderen zentralamerikanischen Ländern schürt (Bollin 2000: 194).

#### *IV.4.2.4.2 Das nationale Selbstverständnis der Andersartigkeit*

In Costa Rica besteht bei den politischen und wirtschaftlichen Entscheidungsträgern sowie der Bevölkerung des Landes traditionell ein geringer Identifikationsgrad mit den anderen Ländern Zentralamerikas. Die gefühlsmäßige Verankerung Costa Ricas in der Subregion sowie die Wahrnehmung von Gemeinsamkeiten sind in dem Land, das so oft als die zentralamerikanische Schweiz bezeichnet wurde, wenig ausgeprägt. Der »Mythos vom friedlichen und demokratischen Land« (Kurtenbach 2000: 385) und der Vorbild- und Modellcharakter des Landes ist nicht nur im Ausland sehr weit verbreitet, sondern auch im Bewusstsein der eigenen Bevölkerung tief verwurzelt (Fanger/Thibaut 1995: 82). Nicht nur von außen, sondern auch in Costa Rica selbst, wird die Andersartigkeit des Landes seit Jahrzehnten wahrgenommen. So besteht in Costa Rica das ausgeprägte Bewusstsein, das Land unterscheide sich grundlegend von seinen Nachbarn, da es ein demokratisches Land sei und es weitgehend egalitär strukturiert sei (Kurtenbach 2000: 371 ff.). Wenig verwunderlich also, dass in Costa Rica eine spürbare »mentale Struktur der historischen Überlegenheit« (Maihold 1993: 285) sowohl bei den politischen und wirtschaftlichen Entscheidungsträgern als auch der Bevölkerung besteht, die das Land immer wieder in isolationistische Positionen gebracht hat. Seinen Ausdruck findet dieses Überlegenheitsgefühl vor allem in einer ausgeprägten Mentalität des »mejor sola que mal acompañada« (Solís Rivera 1999: 130), einer gewissen Arroganz gegenüber den anderen Ländern der Subregion, die ein deutlich geringeres Entwicklungsniveau aufweisen und der stetig wiederholten Betonung eines eigenständigen und von Zentralamerika unabhängigen Entwicklungsweges des Landes (Maihold 1993: 285). In diesem Sinne stellt die Differenz zu den Nachbarstaaten in sich ein stark integratives Element für die costaricanische Gesellschaft dar (Kurtenbach 2000: 387), wobei als die wichtigsten Unterschiede zu den Nachbarländern immer wieder die größere politische Stabilität, der höhere soziale Entwicklungsgrad, die Tatsache, dass das Land seit Jahrzehnten über keine Armee mehr verfügt, und dass die Geschichte des Landes zudem weit weniger von extremer sozialer Polarisierung und Gewalt gekennzeichnet ist als die der anderen Länder Zentralamerikas, hervorgehoben werden (Bollin 2000: 75 ff.). Wie stark das Bewusstsein des Andersseins im Land verankert ist, zeigen auch die bis zum offenen Rassismus gehenden Probleme, die es mit den legalen und illegalen Migranten aus Nicaragua im Lande gibt. Während die Verfassungen der vier nördlichen Staaten ausdrücklich zu einer zentralamerikanischen Integration ermuntern, findet sich

ein solcher Vermerk in der costaricanischen Verfassung nicht.<sup>102</sup> Nach Auffassung von Mora Altamirano (1997: 19) besteht neben einer stark individualistischen und arroganten Haltung, die eine Grundtendenz der Costa Ricaner in Fragen der Integration mit den anderen zentralamerikanischen Nationen darstellt, bei den Ticos zudem ein unverhältnismäßig stark ausgeprägtes Gefühl des Stolzes, das auf dem im subregionalen Vergleich deutlich höheren Entwicklungsstand basiert, der es dem Land erlaubt, sich in dieser kleinen Gemeinschaft von Ländern und vor aller Welt als sein unangefochtener moralischer Führer zu etablieren.

Exemplarisch zeigten sich einige der Vorbehalte gegen die Nachbarländer in der Diskussion, die in der costaricanischen Nationalversammlung Ende der 1980er Jahre über die Verabschiedung des Gründungsvertrages des PARLACEN vorgebracht wurden. Die Argumente waren äußerst vielfältig, jedoch zum damaligen Zeitpunkt auch sehr ideologisch geprägt. Man befürchtete eine Zentralamerikanisierung Costa Ricas, eine Einschränkung der Souveränität des Landes durch eine verfassungswidrige Übertragung von Souveränitätsrechten, eine Legitimierung eines marxistischen Nicaragua und eine Militarisierung des Landes, was schlussendlich dazu führte, dass das Parlament das Vertragswerk des PARLACEN nicht ratifizierte (Maihold 1993: 285). In den 1990er Jahren wurde, neben dem Verlust nationalstaatlicher Souveränität, als Grund für die Ablehnung des PARLACEN vom wohlhabendsten Land Zentralamerikas zudem der Kostenfaktor in den Vordergrund gespielt, indem das Parlament als zu groß und kostspielig bezeichnet wurde (Bollin 2000: 194).<sup>103</sup> So wird von costaricanischer Seite in der Diskussion um das PARLACEN weniger sein ideeller Wert gesehen, als vielmehr der »Mythos der Kosten der Integration« (Ossa 1999: 171) rekurriert, da die Vorteile die aus dem gemeinsamen Parlament gewonnen werden können, als sehr gering angesehen werden, zumal die Gefühle subregionaler Solidarität und Identität im Land wenig ausgeprägt sind (Lara 1995: 130).

#### *IV.4.2.4.4 Politische Stabilität und demokratische Tradition*

Costa Rica ist nicht nur die älteste Demokratie Zentralamerikas, in der ohne Ausnahme seit 1949 alle Präsidenten aus freien und kompetitiven Wahlen hervorgegangen sind, sondern gilt in vielerlei Hinsicht auch als eine der stabilsten, wenn nicht als die gefestigste Demokratie der Dritten Welt überhaupt (Hurwitz/Pfefferley et al. 1993: 248). So besteht für Costa Rica aufgrund seiner demokratischen Tradition und seiner für Lateinamerika »bemerkenswerten Stabilität der demokratischen Institutionen« (Fanger/Thibaut 1995: 73) sicherlich eine weit geringere Gefährdung der politischen Stabilität als für die anderen Länder der Subregion (Davis/Gabel et al. 1998: 94). Als in den 1970er Jahren die Welle des Autoritarismus in Lateinamerika

---

102 Artikel 9 der salvadorianischen Verfassung von 1983; Artikel 5 der nicaraguanischen Verfassung, nach den Reformen von 1995; Artikel 150 der guatemalteckischen Verfassung von 1985 und Artikel 335 der honduranischen Verfassung von 1992. Letztere spricht jedoch nur von einer wirtschaftlichen Integration.

103 Diese Behauptung ist absurd. Der PARLACEN-Haushalt beträgt nur 0,005 % der nationalen Haushalte (Gallego 2005: 55).

schließlich auch Uruguay und Chile erfasste, etablierte der Zusammenbruch der beiden bis dahin ältesten Demokratien der Region Costa Rica als die seitdem langlebigste Demokratie Lateinamerikas (Booth 1998: 1). Dadurch, dass Costa Rica auch im eigenen Selbstverständnis im Gegensatz zu den anderen Ländern des Isthmus in der Verinnerlichung demokratischer Strukturen einen deutlichen Schritt weiter ist, werden die Nachbarländer nicht als politisch gleichrangige Partner angesehen, was zur Folge hat, dass man sich gegen eine politische Integration des Isthmus wehrt (Bollin 2000: 182). So wird in Costa Rica verstärkt der Mythos gepflegt, dass die Entstehung der costaricanischen Demokratie, sowie ihre im Gegensatz zu der der nördlichen Nachbarn ausgeprägte Langlebigkeit in erster Linie in dem hohen Grad an sozialer Gerechtigkeit, der gerechten Landverteilung, der rassischen Homogenität der Bevölkerung und der gewaltfreien Tradition des Landes begründet liegt. Diese Grundlagen und Voraussetzungen waren und sind aus costaricanischer Sicht in den Nachbarländern nicht in dem Maße wie im eigenen Land gegeben (Booth 1998: 30). Neben der demokratischen Tradition hat auch die lange Geschichte des Antimilitarismus in erheblichem Maße dazu beigetragen, das Selbstverständnis Costa Ricas als zentralamerikanische Schweiz zu begründen. Dieser, zum Teil an Pazifismus grenzende Antimilitarismus, fand einen deutlichen Eingang in die Verfassung des Landes von 1949, in der das Militär offiziell abgeschafft wurde. Des Weiteren spiegelt er sich in der für das Land typischen, historischen Vermeidung von bewaffneten, gewaltsamen Konflikten sowie der selbst propagierten Neutralität des Landes im Jahre 1983 wieder (Hurwitz/Pfeffley et al. 1993: 248 ff.).

#### *IV.4.2.4.5 Öffentliche Meinung und subregionale Integration*

Die Frage nach dem Kosten und Nutzen subregionaler Integration ist eine Frage, die in Costa Rica immer wieder vorgebracht und viel diskutiert worden ist, wobei dann in der Regel die Kosten für das Land höher als der Nutzen eingeschätzt wurden. So bestand besonders in den Regierungen Calderón und Figueres auf institutioneller Ebene eine deutliche Spaltung in eine pro-integrationistische Linie, die im Außenministerium und dem Wirtschaftsministerium vertreten war, und eine anti-integrationistische Linie, die ihre Bastion im Ministerium für Außenwirtschaft (COMEX) hatte. Traditionell werden jedoch bei großen Teilen der politischen Entscheidungsträger des Landes die realen Gewinne einer wirtschaftlichen und politischen Integration der Subregion als sehr gering eingeschätzt (Solís Rivera 1999: 98 f.). So haben sich die costaricanischen Entscheidungsträger im Hinblick auf die Integration mit den anderen zentralamerikanischen Staaten als sehr widerstandsfähig gezeigt (Davis/Gabel et al. 1998: 92). Generell gesehen sind in Costa Rica isolationistische Tendenzen am weitesten in den gebildeteren Schichten des Landes verbreitet. Entsprechend sind es im Regelfall die politischen Entscheidungsträger des Landes, die die Speerspitze der Opposition gegen die zentralamerikanische Integration darstellten, indem sie vor den Gefahren einer gesteigerten Zusammenarbeit mit den Nachbarnationen warnen. In Costa Rica wird sowohl bei den politischen und wirtschaftlichen Entscheidungsträgern als auch in der Bevölkerung nach wie vor gefürchtet, dass, wenn man sich

mit den Nachbarländern einlasse, die alle eine bei weitem gewalttätigere Geschichte als das Land selbst vorweisen, in Form von repressiven Militärregimen, Coups und öffentlichem Aufruhr, man in ähnliche Konflikte gezogen würde (Hurwitz/Pfeffley et al. 1993: 248 ff.). Zudem werden die Nachbarländer in Costa Rica als wirtschaftlich und zum Teil auch politisch instabil angesehen. Man hat Angst davor, durch eine engere Zusammenarbeit mit den weniger entwickelten Ländern das eigene politische, wirtschaftliche und soziale Niveau zu gefährden. So befürchtet man allerorts in Costa Rica, dass die Einwanderer aus den ärmeren Nachbarstaaten das eigene Sozialsystem sprengen könnten und ihre noch instabilen Demokratien die eigene gefährden könnten (Bollin 2000: 126 ff.). Auch bei den costaricanischen Gewerkschaftsführern ist die Ansicht weit verbreitet, dass offene nationale Grenzen den unbegrenzten Zufluss von billigen ausländischen Arbeitskräften und einen Verfall der Löhne zur Folge hätten. Folglich wurden in der costaricanischen Öffentlichkeit Vorschläge zur Einheit der Subregion, wie das Öffnen der Grenzen für den freien Verkehr von Arbeit und Produkten, die Abschaffung nationaler Zölle, die Schaffung einer gemeinsamen zentralamerikanischen Währung und der Beitritt zum PARLACEN lautstark abgelehnt. Nach Auffassung von Lara (1995: 130) besteht daher bei den politischen Entscheidungsträger Costa Ricas der wachsende Glaube, dass jeder Versuch, integrationistische Maßnahmen, die weiter als strikt ökonomische Vereinbarungen gehen, voranzutreiben, schwerwiegende Konsequenzen für die amtierende Regierung haben können. Der ehemalige costaricanische Minister für Außenwirtschaftsbeziehungen Roberto Rojas bestätigt diese Einschätzung, indem er konstatiert:

*»Die Regierung, die die Entscheidung fällt, die Grenzen zu öffnen, würde politischen Selbstmord begehen« (zitiert nach Lara 1995: 130).*

Von den costaricanischen Regierungen wurde daher gegen eine beschleunigte Integration während der 1990er Jahre immer wieder das Argument vorgebracht, es bestünde zwischen den Ländern der Subregion kein ausreichend ähnliches Entwicklungsniveau, um eine Zollunion verwirklichen zu können. Zudem würde die Etablierung einer Zollunion, Währungsunion und des freien Verkehrs von Arbeitskräften und Kapital zwischen den Ländern deswegen abgelehnt, da diese negative Auswirkungen für die nationale Ökonomie haben könnten. Gegen einen Beitritt des Landes zur Zollunion der CA-4 spräche zudem die hohe Arbeitslosigkeit in Nicaragua, die bei freien Grenzen eine Invasion von nicaraguanischen Arbeitskräften nach Costa Rica bewirken würde, und die Tatsache, dass der Handel des Landes mit den anderen zentralamerikanischen Ländern nur rund zwölf bis fünfzehn Prozent ausmache (Inforpress Centroamericana 1050/1993). Generell neigen die Costa Ricaner nach Einschätzung von Hurwitz/Pfeffley et al. (1993: 242) zum Isolationismus, der zum Teil schon an Fremdenfeindlichkeit grenzt, indem sie es vorziehen, Beziehungen mit anderen Ländern und besonders ihren Nachbarn in Zentralamerika zu vermeiden. Generell scheint im Land ein Einverständnis darüber zu bestehen, dass

*»die Union des Isthmus erst dann erreicht werden kann, wenn in allen Ländern gleiche soziökonomische Konditionen bestehen. Ein Zustand, der erst innerhalb mehrerer Dekaden erreicht werden dürfte« (La Nación, 18.06.1993).*

Wenig verwunderlich ist es daher also, dass in der costaricanischen Bevölkerung im Vergleich der drei Optionen die höchste Zustimmung ein NAFTA-ähnliches Abkommen mit den USA, weniger dagegen die wirtschaftliche Integration mit den anderen Ländern der Subregion und am wenigsten der Beitritt zu einer ökonomisch-politischen zentralamerikanischen Union erfährt, wobei im Hinblick auf die letztere Option nach einer Studie von Davis/Gabel et al. (1998: 92 ff.) auch eine starke Opposition in der Öffentlichkeit besteht. Zudem steht die Bevölkerung Costa Ricas in der Regel den US-amerikanischen Regierungen bei weitem positiver gegenüber als jedweder Regierung eines zentralamerikanischen Landes. Folgt man der Einschätzung der Autoren der Studie, dass im Falle Zentralamerikas die Einstellung eines Landes gegenüber den Regierungen der anderen zentralamerikanischen Länder einen wichtigen Erklärungsfaktor für die Unterstützung subregionaler Integration darstellt, erklärt dieses, warum die costaricanische Bevölkerung einem NAFTA-Beitritt weit positiver gegenübersteht als einer engeren wirtschaftlichen Anbindung an die zentralamerikanischen Nachbarn. Ergänzt werden kann dieser Zusammenhang noch durch die Feststellung von Bulmer-Thomas/Page (1999: 78), dass Länder, die einen hohen Grad an Angst oder Misstrauen gegenüber ihren Nachbarn aufweisen, in der Regel keinen ausreichenden Grad an Vertrauen aufweisen, um Langzeitverträge und Abkommen mit diesen zu unterzeichnen. Es besteht so nach Auffassung von Davis/Gabel et al. (1998: 106) für die Bürger Costa Ricas durch die privilegierte wirtschaftliche Stellung des Landes in der Subregion und ihre lange Geschichte politischer Stabilität ein weit geringerer Anreiz, die Integration mit den zentralamerikanischen Nachbarn zu befürworten, als dazu, primär den eigenen demokratischen Kapitalismus ihres Landes zu bewahren, zumal in Costa Rica die eigene Demokratie und Wirtschaftspolitik als deutlich weiter fortgeschritten und entwickelt angesehen wird als in den anderen Ländern der Subregion und somit eine Integration mit diesen als ein deutlicher Rückschritt in seiner Entwicklung angesehen wird.

#### *IV.4.2.4.6 Der Zentralamerika-Konflikt und Flüchtlingsströme*

In den 1980er Jahren stand die Subregion im Zeichen des Zentralamerika-Konflikts, dessen Beginn die sandinistische Revolution in Nicaragua 1979 markierte und dessen gewaltsame Teilkonflikte in ihren Auswirkungen die ganze Subregion überzogen. Für Costa Rica stellt der Konflikt eine traumatische Erfahrung dar. Das Land, das im Gegensatz zu den anderen Ländern des Isthmus in den 1980er Jahren nicht mit einem internen Bürgerkrieg konfrontiert war und seit 1948 nie von einem Militärregime regiert worden war, stand als isolierte, demokratische Insel des Friedens und der Stabilität inmitten eines Meeres von Krieg und Chaos, in das es immer wieder drohte mit hineingezogen zu werden. Aber nicht nur die Grenze im Norden gab für Costa Rica während der 1980er Jahre Anlass zur Besorgnis, sondern auch die Entwicklungen im Süden, in Panama unter General Noriega, die mit einer Invasion der US-amerikanischen Streitkräfte Ende 1989 zu einem gewaltsamen Ende kamen (Ossa 1999: 132). So hatte Costa Rica in den 1980er Jahren in Zentralamerika nicht

nur die Rolle als ideologisches Gegenmodell und Frontstaat im Kalten Krieg inne, sondern wurde im Rahmen der Zentralamerika-Krise auch zu einem Hauptziel der regionalen Flüchtlingsströme insbesondere aus Nicaragua und El Salvador (Hoffmann 2002: 14; Fanger/Thibaut 1995: 54). Die von der Regierung Monge am 17. November 1983 verkündete ständige, aktive und unbewaffnete Neutralität Costa Ricas erklärt sich in erster Linie als eine Reaktion auf die kriegerischen Auseinandersetzungen in der Subregion. Die Regierung Arias engagierte sich in den Jahren 1986/87 konstruktiv für eine friedliche Beilegung der Konflikte in Zentralamerika, indem sie einen Plan zur Errichtung eines sicheren und dauerhaften Friedens in der Subregion vorlegte, der im August 1987 auf dem Gipfel Esquipulas II von allen zentralamerikanischen Präsidenten unterzeichnet wurde. Mit diesem Beitrag *á la tica* zur Konfliktregulierung konnte Costa Rica in erheblichem Maße zur Befriedung der Subregion beitragen. Folglich hatte Costa Rica im Gegensatz zu den anderen, kriegführenden Ländern im Zentralamerika-Konflikt eine elementare zivile und demokratische Sonderrolle inne und trug deutlich zur Beendigung des Konflikts bei. Nicht ohne Grund werden daher die oftmals negativen Haltungen in der costaricanischen Bevölkerung gegenüber den zentralamerikanischen Nachbarn noch heute stark von der Wahrnehmung der jüngsten Vergangenheit, sprich den kriegerischen Auseinandersetzungen genährt (Kurtenbach 2000: 384; Arias 1987; Davis/Gabel et al. 1998: 102).

## ***IV.5 Internationale Rahmenbedingungen***

### **IV.5.1 Regionalisierung der Weltwirtschaft nach Ende des Ost-West Konflikts**

Die wirtschaftliche, politische und ideologische Konfiguration des Internationalen Systems am Ende der 1980er Jahre wurde zum einen geprägt vom Ende des Kalten Krieges und damit verbunden von einer Unipolarität im strategisch-militärischen und politisch-ideologischen Bereich, durch die USA als einzig verbleibende Supermacht und auf der anderen Seite durch einen wirtschaftlichen Multilateralismus auf der Basis der Regionalisierung der Weltwirtschaft, die den Wettbewerb zwischen den einzelnen Wirtschaftsblöcken förderte (Schirm 1998: 84 f.). Das Ende des Kalten Krieges, symbolisiert durch den Fall der Berliner Mauer 1989, beschleunigte den Prozess der Globalisierung und verstärkte in den lateinamerikanischen Ökonomien die Wahrnehmung der Notwendigkeit, sich in die Weltwirtschaft zu integrieren.<sup>104</sup> Er bewirkte aber auch die Angst, dass die Kapitalströme sich in Richtung der

---

104 Zum Begriff der Globalisierung siehe: Nohlen 2002e; Windfuhr 2002; Pohl 2003: 10 ff.. Unter Globalisierung ist nach Kaiser (1998: 235) allgemein die Verdichtung, Steigerung und Beschleunigung internationaler Verflechtungen zu verstehen, die zu einer zunehmenden Interdependenz in der Staatenwelt geführt haben, wobei sich die Auswirkungen der Globalisierung vor allem auf wirtschaftlichem Gebiet bemerkbar gemacht haben.

ehemaligen sozialistischen Länder orientieren könnten und Lateinamerika so in der Weltwirtschaft marginalisiert werden könnte (Seoane Flores 2003: 43) Durch den weltweiten Abbau von Zollhürden, durch die zunehmende Öffnung der Grenzen für einen ungehinderten Waren- und Dienstleistungsverkehr, mit der Liberalisierung grenzüberschreitender Kapitaltransaktionen und bei drastisch gesunkenen Transport- und Kommunikationskosten wurde eine enorme außenwirtschaftliche Dynamik ausgelöst, von der auch die lateinamerikanischen Volkswirtschaften profitieren konnten (Sangmeister 2005b: 13). Das Ende des Kalten Krieges brachte aber auch eine Vergrößerung des außenpolitischen Handlungsspielraumes der lateinamerikanischen Länder mit sich, nachdem dieser durch den Jahrzehnte andauernden Ost-West Konflikt stark eingeengt gewesen war (Smith 1996c: 323). Die Weltwirtschaftsordnung hat durch die Kräfte der Globalisierung in den letzten Jahrzehnten tief greifende Veränderungen erfahren. Die Staatenwelt sieht sich seit Ende der 1980er Jahre mit einem internationalen Wirtschaftssystem konfrontiert, in dem Investitionen, Produktion, Absatzmärkte, Information und Technologie stärker denn je über nationale Grenzen hinweg funktional organisiert werden müssen. Dieses ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass Transaktions-, Transport- und Kommunikationskosten durch eine radikale Verbreitung von Innovationen im technologischen Bereich drastisch gesenkt werden konnten. Mit dem Begriff Globalisierung wird passend die zunehmende weltweite Verflechtung der Ökonomien, als Folge allgemeiner Zollsenkungen und des Ausbaus des Freihandels sowie insbesondere der Finanzmärkte, als Folge der Liberalisierung des Kapitalverkehrs charakterisiert (Nohlen 2002e: 293). Aufgrund der zunehmenden interdependenten Strukturen der Weltwirtschaft wurden und werden die Steuerungs- und Einwirkungsmöglichkeiten sowie die Regelungskompetenz der Nationalstaaten eingeschränkt (Roloff 1998: 68). Die Nationalstaaten müssen erkennen, dass die Beschränkung ihrer nationalstaatlichen Handlungsautonomie eine wirksame Abstimmung mit anderen Ländern zur Bewältigung grenzüberschreitender Herausforderungen immer wichtiger werden lässt. Entsprechend gewinnt die regionale Ebene des Regierens an Relevanz (Krause 1990: 20). Die Auswirkungen der Globalisierung haben zu einer Veränderung der Kosten-Nutzen-Relation für staatliches Verhalten geführt. Es wurde deutlich, dass durch ein gemeinsames Vorgehen in interdependenten Bereichen die Möglichkeit einer absoluten Besserstellung besteht. In der Außenwirtschaftspolitik konnten zum Beispiel bestehende Schranken für ökonomische Aktivitäten abgebaut werden, was wirtschaftliche Gewinne durch Effizienzsteigerung, Spezialisierung sowie Economy-of-Scale und Arbeitsteilungseffekte erwarten ließ (Schirm 1999: 35). Aus der Globalisierung lässt sich allgemein ein Anreiz für multilaterale regionale Zusammenarbeit ableiten (Pohl 2003: 15). Bei einer genaueren Betrachtung des Globalisierungsphänomens erkennt man, dass Globalisierung keineswegs »the end of geography« (Gibb 1994: 1) bedeutet, sondern, dass ihr ein Regionalisierungstrend immanent ist. Es besteht somit ein direkter Zusammenhang zwischen (sub-)regionaler Kooperation und Integration und der Globalisierung. In Lateinamerika hat die keineswegs unbegründete Furcht vor einer weltwirtschaftlichen »Peripherisierung« (Castañeda 1994: 34) des lateinamerikanischen Subkonti-

nents durch die weltweit verstärkt stattfindende Bildung regionaler Wirtschaftsblöcke, auf die von lateinamerikanischer Seite angemessen reagiert werden musste, eine Renaissance des regionalen Integrationsgedankens begründet, sprich die Wiederbelebung einer Idee, die dort eine lange und immer wieder beschworene Tradition hat (Sangmeister 2005b: 15).<sup>105</sup> Der in Lateinamerika seit Ende der 1980er Jahre praktizierte offene Regionalismus kann als ein »sekundäres Ordnungsprinzip« (Link 1997: 272) verstanden werden, mit dem Staaten einer Region auf die Auswirkungen ökonomischer Globalisierung reagieren. Sekundär deshalb, da es abgeleitet und abhängig von dem nach wie vor (besonders in Lateinamerika) fundamentalen staatlichen Ordnungsprinzip ist. Dabei ist jedoch der Regionalismus kein (reiner) Reflex auf die Globalisierung, sondern drückt einen willentlichen Zusammenschluss zwischen Nationalstaaten aus, in dessen Entstehungskontext weitere Veränderungen im internationalen System bedeutsam sind. Zu diesem Wandel im internationalen Kontext gehört besonders der Übergang von der Bipolarität des Kalten Krieges zu einem multipolaren System. Diese Entwicklung ermöglichte Regionalmächten einen steigenden Einfluss im internationalen Machtgefüge und erlaubte es ihnen, regionale Hegemonialansprüche zu verfolgen (Bredow 1994). Das Ende der Bipolarität beschleunigte zudem den wirtschaftlichen Wandel in Richtung der Schaffung von Wirtschaftsblöcken unter den Industrieländern, die in dieser Hinsicht die Vorreiter darstellten (Caron 1998: 17). Seit Ende der 1980er Jahre erlebte die internationale Gemeinschaft einen spektakulären Prozess der Regionalisierung der Weltwirtschaft durch das Herausbilden dreier Wirtschaftsblöcke: Nordamerika, Europa und Südostasien. Bei einer eingehenden Betrachtung der internationalen Wirtschaftsbeziehungen seit dem des Ost-West Konflikts wird deutlich, dass die zunehmenden ökonomischen Verdichtungen, die durch die Kräfte der Globalisierung hervorgerufen wurden, nicht in allen Staaten im gleichen Maße auftreten. Vor allem die Industrieländer in Europa, Nordamerika und Ostasien sind von den stärker werdenden Vernetzungsprozessen betroffen. Im Hinblick auf die prozentuale Verteilung des Welthandels zeigt sich, dass dieser von drei Makroregionen, der EU, Nordamerika und der asiatisch-pazifischen Region, beherrscht wird. Diese Triade hatte zu Beginn der 1990er Jahre einen Anteil am Welthandel von rund 86 %. Aufgrund dieser Konzentration der wirtschaftlichen Aktivitäten kann man von einer tripolaren Struktur der Weltwirtschaft sprechen. In machtpolitischer Hinsicht versucht jede der drei Regionen, die stärkste Volkswirtschaft der Welt zu werden, den wirtschaftlichen Einfluss auszubauen oder zumindest ihre Position im Weltwirtschaftssystem zu verteidigen (Link 1998: 70 ff.). Ein weiteres grundlegendes Element im Entstehungszusammenhang des offenen Regionalismus in Lateinamerika bildete die neue Dynamik der EG/EU auf dem Weg zum gemeinsamen

---

105 Wie begründet die Furcht vor einer zunehmenden weltwirtschaftlichen Marginalisierung ist, zeigt sich eindrucksvoll am Beispiel Boliviens. Boliviens Anteil am Welthandel, der 1950 noch bei 0,12 % lag, sank bis 1995 auf 0,02 %. Lag Boliviens Anteil der Importe der OECD Länder 1980 noch bei 0,04 %, waren es 1990 nur noch 0,01 % (Orías Arredondo 1997: 217). Im Jahr 2000 erwirtschaftete Bolivien nur noch etwa die Hälfte der Erlöse von 1980 für die gleiche Exportmenge. Damit hat Bolivien zwischen 1980 und 2000 im lateinamerikanischen Vergleich den heftigsten Verfall der Terms of Trade erfahren (Grebe 2002: 166). 2001 exportierte Bolivien pro Kopf weniger als 1981 (Torres Armas 2001: 10).

Markt. Das europäische Beispiel hat den lateinamerikanischen Ländern gezeigt, dass regionale Blockbildung dauerhaft und erfolgreich sein kann (Rosenthal 1993: 12). Über diese Elemente hinaus stellte der schleppende und krisengeschüttelte Verlauf der 1986 begonnenen Uruguay-Runde im Rahmen des GATT ein weiteres Element des Entstehungszusammenhangs des Konzepts des offenen Regionalismus dar. (Sub-)regionale Integration im Sinne von Block-Building erschien vor diesem Hintergrund eine mögliche Alternative.

Regionalismus ist Ausdruck eines gegliederten Systems der internationalen Beziehungen, das auch als segmentierte Globalisierung bezeichnet werden kann. In ihm bilden sich um die wirtschaftlich dynamischsten und wettbewerbsfähigsten Regionen der Erde (USA, EU, Japan) herum Wirtschaftsräume, die sich als Blöcke oder Regionen organisieren (Schonebohm 1997: 15). Wie schon die Namen der meisten regionalen und subregionalen Integrationsprojekte anklingen lassen, sind die Regionalisierungsprozesse in Lateinamerika in erster Linie Kooperationsabkommen zur Forcierung von Freihandel, Zollunionen und gemeinsamen Märkten und somit als Antworten auf die ökonomischen Herausforderungen und den transatlantischen Charakter der Wirtschaftsbeziehungen zu verstehen (Zuber 2005: 31). Ihre Gründung und Revitalisierung beruht auf der Einsicht, die sich beim Gros der Länder Lateinamerikas durchgesetzt hat, dass der drohenden weltwirtschaftlichen Marginalisierung ihrer Ökonomien und der fortschreitenden Erosion ihrer Wettbewerbsfähigkeit nur im Verbund beziehungsweise mit gemeinsamen Anstrengungen Einhalt zu gebieten ist (Barrios 1999a: 252 ff.). Die Herausbildung von Regionen und Subregionen kann daher zum einen als eine Antwort auf die wachsende Verflechtung und Interdependenz zwischen den beteiligten Staaten und deren grenzüberschreitenden Politikfeldern verstanden werden. Zum anderen ist bei den Mitgliedsstaaten ein zentrales Motiv zur Regionalisierung darin zu sehen, dass diese ihr eigenes politisches und ökonomisches Gewicht innerhalb der Staatengemeinschaft und gegenüber anderen regionalen Mächten damit erhöhen (Zuber 2005: 34). (Sub-)regionale Integration stellt eine außenpolitische Policy-Option in einem gewandelten internationalen Rahmen dar (Caron 1998: 8). In diesem Sinne hatte die Formierung von regionalen Handelsblöcken durch die Industrieländer, innerhalb derer auf Störungen im multilateralen Handelssystem flexibler reagiert werden kann, eine Vorbildfunktion für die Länder Lateinamerikas inne. Wollten die Länder der Region den Regionalgruppen der Industrieländer nicht vereinzelt gegenüberstehen, mussten sie sich entweder diesen anschließen oder eigene Formen (sub-)regionaler Integration entwickeln.

Vier Jahrzehnte nach der Unterzeichnung des GATT-Vertrages 1947 war das Ziel des globalen Freihandels Ende der 1980er Jahre noch längst nicht erreicht worden und auch der Beginn der Uruguay-Runde 1987 hatte es nicht in eine näherer Zukunft gerückt. Als pragmatischer Zwischenschritt auf dem Weg zu globalem Freihandel bot sich für die Länder Lateinamerikas sozusagen als Second Best Choice vorerst die Bildung bilateraler und subregionaler Freihandelszonen an, um innerhalb dieser neu geschaffenen Integrationsräume die wohlstandssteigernden Vorteile der Handelsliberalisierung nutzen zu können (Sangmeister 2005b: 14). Entsprechend wurde subregionale Integration am Ende der verlorenen Dekade der 1980er Jahre von

vielen lateinamerikanischen Ländern als adäquatester Weg der Eingliederung ihrer Ökonomien in die gewandelten Bedingungen der Weltwirtschaft angesehen (Marín Ibáñez 2000: 143). Caron (1998: 8) konstatiert in diesem Sinne:

*»Given the recent structural changes occurring in the international system (i.e. complex interdependence with the formation of trade blocs) and the shortcomings of multilateralism as an approach to overcome the challenge of development in the new global order, sub-regional integration can be seen as an alternative strategy for developing countries.«*

Im Kontext der beschriebenen Blockbildung durch die Regionalisierung der Weltwirtschaft und der Angst der weltwirtschaftlichen Marginalisierung durch die Verringerung der Wirtschafts- und Investitionsströme, wurden in Lateinamerika marktwirtschaftliche Transformationsprozesse eingeleitet, die eine Restrukturierung der nationalen Ökonomien zum Ziel hatten und die (sub-)regionalen Integrationsprozesse reaktiviert beziehungsweise mit dem Ziel der wirtschaftlichen Liberalisierung, der makroökonomischen Stabilisierung neu angestoßen haben, um eine effiziente und wettbewerbsfähige Eingliederung der Länder in das internationale Wirtschaftssystem zu erreichen sowie die Verhandlungsmacht in den internationalen Foren zu stärken (Radl 2000: 6). Ab der zweiten Hälfte der 1980er Jahre und vor allem in den 1990er Jahren vollzog sich ein grundlegender Wandel in der Wirtschafts- und Handelspolitik in Lateinamerika mit dem Ziel einer verstärkten Weltmarktöffnung:

*»The model of domestic market-oriented, import-substitution industrialization, which was favoured in Latin America long after it had become economically obsolete, has been replaced by the new paradigm of selective world-market integration« (Sangmeister 1996: 56).*

Aus historischer Sicht muss der Integrationsboom der 1990er Jahre in Lateinamerika im Zusammenhang mit der Erfahrung der wirtschaftlichen und sozialen Krise seit der ersten Hälfte der 1980er Jahre gesehen werden, die zu einer zunehmenden Vereinheitlichung der von den südamerikanischen Ländern verfolgten neoliberalen Wirtschaftspolitiken im Sinne des Washington-Konsensus führte (Schonebohm 1997: 12; Wuthenau 1996: 1; Williamson 1990).

## IV.5.2 US-amerikanische Regionalisierungsbestrebungen in der westlichen Hemisphäre

### IV.5.2.1 *Die Initiative für die Americas und der Miami Gipfel*

Am 27. Juni 1990 wurde durch die Announcement of the Enterprise for the Americas Initiative Rede des amerikanischen Präsidenten George Bush Senior die so genannte Enterprise for the Americas Initiative auf den Weg gebracht. Von US-amerikanischer Seite war man daran orientiert, die laufenden wirtschaftlichen und politischen Transformationen in Lateinamerika zu begleiten, indem eine neue Art und Weise der Verbindung zwischen den USA und Lateinamerika als Region ange-

boten wurde. Zentriert war die Initiative daher weniger in konkreter wirtschaftlicher Hilfe als vielmehr im Freihandel, Investitionen und der Lösung des Problems der Auslandsverschuldung. Als langfristiges Ziel wurde die Schaffung einer hemisphärischen Freihandelszone von Alaska bis Feuerland formuliert. Entsprechend legte die Initiative den Grundstein für Freihandelsverhandlungen in der westlichen Hemisphäre. Erste Schritte in diese Richtungen wurden von Seiten der USA durch die Verhandlungen mit Mexiko über die Schaffung der NAFTA unternommen, die nach zähen Verhandlungen schließlich am 1. Januar 1994 in Kraft trat und den Handel zwischen den USA, Kanada und Mexiko liberalisierte (Barbosa 1993a: 15; Payne 1996: 104 ff.). Das wiedererwachte US-amerikanische Interesse an Lateinamerika lässt sich nach Einschätzung von Weintraub (2000: 50) neben ökonomischen Beweggründen der Exportsteigerung, Sicherung und Ausbau der US-amerikanischen Investitionen primär durch den gestiegenen Einfluss Europas im südlichen Teil des Hemisphäre sowie Interestic Politics Themenbereiche wie Drogenhandel, Migrationskontrolle, Menschenrechtsfragen und die Verteidigung der Demokratie in Lateinamerika erklären. Nolte (2002a: 313) sieht ein weiteres Motiv für die Hinwendung der USA zu seinen südlichen Nachbarn in der Erwartung, durch den Abschluss internationaler Vereinbarungen ein Lock-In des eingeschlagenen Kurses wirtschaftlicher Liberalisierung in Lateinamerika zu erreichen. Auf der Basis der Enterprise for the Americas Initiative lud Präsident Clinton, nachdem die NAFTA unter Dach und Fach gebracht worden war, vom 9.-11. Dezember 1994 die neben ihm dreiunddreißig demokratisch legitimierten Staatschefs der westlichen Hemisphäre (Fidel Castro blieb ausgeschlossen) nach Miami auf den I. Gipfel der Amerikas ein, um die Beziehungen zu Lateinamerika auf eine neue Grundlage zu stellen, indem er eine Partnerschaft für den Wohlstand anbot (Nolte 1996: 239). Die US-Regierung reagierte damit auf die Veränderungen des internationalen Systems nach dem Zusammenbruch der Sowjetunion und dem Ende der bipolaren Weltordnung und der damit verbundenen Notwendigkeit, sich auf die neuen politischen, wirtschaftlichen und sozialen Rahmenbedingungen einzustellen (Hofmeister 2001c: 12). Auf dem Gipfel wurde von allen vierunddreißig Staaten ein Pacto para Desarrollo y Prosperidad. Democracia, Libre Comercio y Desarrollo Sostenible en las Americas unterzeichnet, der daran orientiert war, die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den Staaten der westlichen Hemisphäre auszuweiten und zu intensivieren. Eine der wichtigsten Initiativen des Miami-Gipfels war die Vereinbarung zur Gründung der ALCA, mit der ein freier Zugang für Güter und Dienstleistungen auf dem gesamten Kontinent geschaffen werden sollten. Alle vierunddreißig Staatschefs stimmten grundsätzlich zu, unverzüglich mit der Errichtung der ALCA zu beginnen, ohne jedoch, abgesehen von dem vage formulierten Ziel, die Verhandlungen bis 2005 abgeschlossen zu haben, einen konkreten Zeitplan und die konkrete inhaltliche Ausformung der zukünftigen Freihandelszone festzulegen (Sangmeister 2003c: 4). Die Ergebnisse von Miami entsprachen den Grundlinien der Außenpolitik der Administration Clinton, Anstöße für den Freihandel zu vermitteln und Absatzmärkte für US-amerikanische Waren und Dienstleistungen zu erschließen (Nolte 1996: 240). Nach mehreren vorbereitenden Ministertreffen wurden auf dem II. Gipfel der Amerikas im April 1998

in Santiago de Chile die Verhandlungen über die Schaffung der ALCA zwischen den Ländern aufgenommen und erste konkrete Schritte vereinbart sowie eine institutionelle Grundlage für den Gipfelprozess geschaffen. Drei Jahre später, auf dem III. Gipfel der Amerikas, der im Mai 2001 in Quebec stattfand, konnte man sich schließlich auf der Grundlage eines vorläufigen Entwurfs der ALCA-Vertragswerkes auf einen Zeitplan einigen und einen Aktionsplan verabschieden, demzufolge die Verhandlungen über die gesamthemisphärische Freihandelszone bis 1. Januar 2005 abgeschlossen werden sollten und das Vertragswerk zum Jahreswechsel 2005/2006 in Kraft treten sollte (Sangmeister 2003c: 4).

Die auf Initiative der USA in die Diskussion und Verhandlungen mit Lateinamerika eingebrachte Idee zur Schaffung einer gesamtamerikanischen Freihandelszone wurde von den USA mit ihrer hemisphärischen Reichweite in ihrer Natur im Vergleich zu den bestehenden lateinamerikanischen Integrationsprozessen sehr verschieden konzipiert. Zum einen begrenzte sich der Anspruch der ALCA auf den einer Freihandelszone, was bedeutete, dass keine Zollunion oder ein gemeinsamer Markt angestrebt wurde. Zum anderen wurde eine Zahl von Ländern mit sehr unterschiedlichen Entwicklungsniveaus zusammengruppiert, was bedeutete, dass tief greifende Asymmetrien im Prozess und besonders hinsichtlich des Prozesses der Entscheidungsfindung im vornherein in Kauf genommen wurden. Aufgrund der gewichtigen Rolle der USA war der Prozess zudem von Anfang an sehr abhängig von den internen politischen Entwicklungen der USA, was sich besonders in den Schwierigkeiten zeigte, die es bei den späteren Verhandlungen im Rahmen des Prozesses gab. Zudem fehlten der ALCA die historischen, kulturellen und politischen Verbindungen, die die lateinamerikanischen Integrationsprojekte vorweisen (Seoane Flores 2003: 45 f.). Die ALCA-Initiative kann daher nicht als ein den subregionalen lateinamerikanischen Integrationsprozessen qualitativ gleichwertiger Integrationsprozess angesehen werden. Es handelt sich bei der ALCA vielmehr um einen schlichten Wirtschaftsregionalismus, wenn auch der zweiten Generation. Die ALCA hat nicht wie bei den subregionalen Integrationsmechanismen in Lateinamerika die Vereinigung oder die Schaffung eines Projektes der gemeinsamen Repräsentation zum Ziel, geht aber über eine einfache Wirtschaftsliberalisierung im Güterbereich hinaus, da sie Liberalisierung im Dienstleistungsbereich und im Fluss der Investitionen mit einbezieht. Durch die ALCA sollte auf Wunsch der USA ein Handelsblock entstehen, mit dessen ökonomischem Gewicht sich in der Weltwirtschaft nur die erweiterte EU-25 messen könnte, wobei 80 % des aggregierten BNE der vierunddreißig Teilnehmerstaaten durch die USA erwirtschaftet würden und diese somit die eindeutige wirtschaftliche und politische Führungsmacht des sich formierenden panamerikanischen Wirtschaftsblocks wären. In Quebec wurde in das ALCA-Projekt, das neben dem Zollabbau für den grenzüberschreitenden Warenhandel, die Beseitigung nicht-tarifärer Handelshemmnisse, den Abbau der Beschränkungen für grenzüberschreitende Dienstleistungen sowie die Liberalisierung der Investitionen im Integrationsraum abzielte, durch die USA zudem noch, nicht zuletzt im Hinblick auf Kuba, eine Demokratieklausele integriert, wonach der Bruch der demokratischen Ordnung in einem Land das Ende der Teilnahme am

ALCA-Prozess bedeuten würde (Sangmeister 2003c; 4 f.). Über die ökonomischen Beweggründen hinaus, die die USA zu den ALCA-Verhandlungen veranlassten, war für die USA besonders die Einbindung des Mercosur in das hemisphärische Abkommen zur Vermeidung eines subregionalen Sonderweges Brasiliens von hoher Bedeutung (Nolte 2000b: 29). Man kann das Bestreben der USA, ein hemisphärisches Handelsabkommen abzuschließen, als ein Beispiel des »hegemonialen Regionalismus« im Sinne von Link (1998: 100) verstehen, mit dem das Land versucht, seine Position durch regionale Arrangements auszubauen.

#### *IV.5.2.2 Die Trade Promotion Authority (TPA) und die ALCA-Verhandlungen*

Problematisch gestaltete sich für die seit 1994 angelaufenen ALCA-Verhandlungen auf US-amerikanische Seite jedoch, dass es Präsident Clinton während seiner Amtszeit nicht gelang, dem US-Kongress die für die Freihandelsvereinbarungen mit Lateinamerika unumgängliche FTA abzurufen (Nolte 2004: 96). Dieses hatte zur Folge, dass die US-Handlungsposition gegenüber den lateinamerikanischen Staaten im ALCA-Prozess erheblich geschwächt wurde und Präsident Clinton aufgrund der fehlenden FTA nicht einmal in der Lage war, Chile als zweites lateinamerikanisches Land nach Mexiko, wie er es auf dem ersten Gipfel der Amerikas in Miami versprochen, durch ein bilaterales TLC in die NAFTA aufnehmen konnte. Eine seiner letzten Amtshandlungen war es jedoch noch, die Verhandlungen mit Chile zumindest einzuleiten (Nolte/Calcagnotto 2001: 96). Erst Präsident George Bush Junior gelang es, die TPA in beiden Kammern des US-Kongresses erfolgreich zur Abstimmung zu bringen, womit er am 6. August 2002 de facto endlich das von Präsident Clinton vergeblich beantragte Verhandlungsmandat für Handelsabkommen mit Drittstaaten erhielt (Gratius 2002: 159). Damit wurde nicht nur der Weg frei für bilaterale Freihandelsabkommen (Chile, Zentralamerika) sondern auch für die Verhandlungen der ALCA, die ab Oktober 2002 in ihre Endphase treten sollte.

Durch die TPA traten die Freihandelsverhandlungen zwischen den USA und den Ländern Lateinamerikas in eine neue, sehr dynamische Phase, nachdem Präsident Bush mit der Ernennung von Robert Zoellicks zum US-Handelsbeauftragten bereits bei Amtsantritt ein erstes klares Signal für eine neue Freihandelsoffensive der US-Regierung und eine neue Dynamik in der US-amerikanischen Außenhandelspolitik gesetzt hatte. Zoellicks hatte bereits unter Präsident Bush Senior die Position des Undersecretary of State for Economic Affairs inne gehabt und sowohl die NAFTA als auch die Enterprise for the Americas Initiative mitgestaltet. Er hatte die Stagnation in den US-Außenhandelsbeziehungen unter Präsident Clinton scharf kritisiert (Kaltenbach 2005: 133). Die unter der Regierung Clinton begonnenen und unter der Regierung Bush fortgeführten und neu initiierten Freihandelsverhandlungen sollten bei erfolgreichem Abschluss die Zahl der Freihandelspartner von nur drei (Mexiko, Kanada, Israel) bei Amtsantritt Bushs auf sechsundzwanzig bis zum Ende seiner Amtszeit erhöhen, wobei die Hälfte

davon in Lateinamerika liegen sollte (SELA 2004: 1). Je konkreter sich die ALCA-Verhandlungen entwickelten, desto deutlicher traten auch die Meinungsverschiedenheiten zwischen den beiden gewichtigsten Wortführern Brasilien und den USA hervor. Das Tauziehen zwischen den Ländern legte den ALCA-Prozess nach und nach lahm und führte schließlich in der Schlussphase der Verhandlungen zur Paralyse des Prozesses. Brasilien und die USA, die sich von November 2002 bis Dezember 2004 in der entscheidenden Phase der ALCA-Verhandlungen den Verhandlungsvorsitz teilten, hatten sich im Verlauf des langwierigen Verhandlungsprozesses immer mehr zu den Hauptkontrahenten und Gegenspielern entwickelt. Die Hauptursache für den Verhandlungsstau im ALCA-Prozess stellte die Forderung Brasiliens nach einem massiven Abbau von US-Agrarsubventionen dar, deren Verhandlung die USA jedoch im Rahmen der WTO vornehmen wollten (Kaltenbach 2005: 127).<sup>106</sup>

Aufgrund der (scheinbar) unüberbrückbaren Differenzen gingen die beiden Kontrahenten und Protagonisten der ALCA-Verhandlungen im Verlauf der Verhandlungen nach und nach dazu über, parallel zum multilateralen ALCA-Verhandlungsprozess bilaterale oder plurilaterale Freihandelsverträge abzuschließen, um durch diese Kooperationen ihrer Verhandlungsposition in der ALCA zu stärken. Im Besitz der TPA forcierten die USA ab 2002 parallel zum ALCA-Verhandlungsprozess bilaterale Verhandlungen über Freihandelsverträge mit einzelnen verhandlungswilligen lateinamerikanischen Staaten (Chile) und Subregionen (Zentralamerika), die sie nach und nach zum Abschluss brachten (Sangmeister 2003c: 13). Der Grund für die Zuwendung der USA zu diesen bilateralen Arrangements lag eindeutig im Tauziehen mit Brasilien begründet. Das DR-CAFTA (2004) war nach dem TLC mit Chile (2002) und der NAFTA (1994) das dritte Freihandelsabkommen der USA in der Hemisphäre und stellte insofern ein Novum dar, als es das erste war, das mit einem subregionalen Integrationsmechanismus in Lateinamerika ausgehandelt wurde, wobei der TLC mit Chile für die anderen Länder der Region in gewisser Weise der Show Case dafür war, was über bilaterale Abkommen mit den USA zu erreichen sein würde (Nolte/Calcagnotto 2001: 97). Durch die bilateralen Freihandelsverträge gelang es den USA trotz des Verhandlungsstaus im ALCA-Prozess Terrain im Freihandel zu gewinnen. Aus der Sicht der USA fungierten die einzelnen Abkommen als Building Blocks für die Fertigstellung der ALCA. Mit dem sukzessiven Einweben lateinamerikanischer Staaten in das Freihandelsnetz versprachen sich die USA eine höhere Konvergenz der Verhandlungspositionen auf ALCA-Ebene und eine tendenzielle Isolierung Brasiliens. Eine Taktik, die aber angesichts der stetigen Konsolidierung und Erweiterung des Mercosur recht bald an ihre Grenzen stieß (Kaltenbach 2005: 144). Die Bestrebungen der USA zielten darauf ab, Absprachen

---

106 Das eigentliche Problem der Freihandelspolitik der USA liegt weniger bei den Zöllen, da diese im Vergleich zu den meisten lateinamerikanischen Ländern sowieso schon sehr niedrig sind, sondern bei den Subventionen und nicht tarifären Handelshemmnissen. Anti-Dumping Regelungen ersetzen im Falle der USA oft die Zölle, und zwar immer dann, wenn ein Industriezweig in den USA Anpassungsschwierigkeiten hat, wobei man von US-amerikanischer Seite dabei auch in Kauf nimmt, WTO-Regeln zu verletzen (Boeckh 2005: 205).

zwischen den lateinamerikanischen Ländern im ALCA-Prozess aufzubrechen und den Verhandlungsprozess zu bilateralisieren. Diese Strategie richtete sich in erster Linie gegen die Mercosur-Länder, die im Verbund verhandeln wollten, und speziell gegen Brasilien, das versuchte, sich als südamerikanische Führungsmacht im ALCA-Prozess zu profilieren und diesen gegebenenfalls zu blockieren (Nolte/Calcagnotto 2001: 98). Schon die Regierung Clinton hatte die aus ihrer Sicht immer deutlicher beanspruchte Führungsrolle Brasiliens im Mercosur und generell im südlichen Südamerika mit wachsender Sorge registriert und gehofft, durch die Strategie einer schrittweisen Süd-Erweiterung der NAFTA einen Sonderweg Brasiliens und des Mercosur vermeiden zu können (Nolte 1996: 272 f.). In diesen Zusammenhang gehören auch die Angebote über bilaterale Freihandelsabkommen, die die US-Regierung im Vorfeld des ALCA-Gipfels in Quebec 2001 der argentinischen und uruguayischen Regierung machte. Wären eines, oder sogar beide Länder auf das Angebot eingegangen, hätte dieses das Ende des Mercosur bedeutet. Die US-Regierung verfolgte somit eine doppelte Strategie (Two Track Approach): Zum einen versuchte sie, eine gemeinsame südamerikanische beziehungsweise Mercosur-Position bei den ALCA-Verhandlungen zu unterminieren und Brasilien zu isolieren, zum anderen versuchte sie, parallel zum ALCA-Prozess eine Vielzahl konkurrierender bilateraler Verhandlungen zu führen und diese bei einem aus US-Sicht unbefriedigenden Verlauf der multilateralen Verhandlungen zu privilegieren (Nolte/Calcagnotto 2001: 98). So hatten die USA in den ALCA-Verhandlungen von Anfang an stets de facto die Rolle der Agenda-Setting Nation inne, während sich die lateinamerikanischen und karibischen Verhandlungspartner in der Rolle der Rule Takers befanden, wobei der Rule Maker nicht immer die vereinbarten Spielregeln einhielt (Sangmeister 2003c: 17). Die USA legten im Verlauf der ALCA-Verhandlungen als erstes Land ein Verhandlungsangebot zur Reduzierung ihrer Außenzölle vor. Indem sie den lateinamerikanischen Partnern jedoch kein Gesamtpaket, sondern nach Entwicklungsstand differenzierte Angebote vorlegten, wobei die karibischen Staaten das großzügigste Angebot und der Mercosur das schlechteste erhielten, schürten sie in verhandlungstechnischer Hinsicht geschickt die Konkurrenz zwischen den Länder der Region und versuchten so eine gemeinsame lateinamerikanische Verhandlungsposition im ALCA-Prozess zu verhindern (Gratius 2003c: 11).

#### *IV.5.2.3 Das Scheitern der ALCA-Verhandlungen*

Waren auf dem außerordentlichen Gipfeltreffen der Amerikas im Januar 2004 in Monterrey/Mexiko bereits die Grenzen des ALCA-Prozesses deutlich zu Tage getreten, indem deutlich geworden war, dass nach dem Scheitern der Doha-Runde im Rahmen der WTO und den damit verbundenen handelspolitischen Konfrontationen, den agrarprotektionistischen Exzessen der USA, sowie angesichts eines kaum noch zu verhüllenden Hegemonialkonflikts zwischen Brasilien und den USA im Rahmen des ALCA-Prozesses allenfalls noch eine handelspolitische Minimallösung möglich sein würde, welche die Bezeichnung Freihandel kaum noch rechtfertigte, wurde auf dem IV. Gipfel der Amerikas in Plata del Mar/Argentinien am 04./05.

November 2005 die ALCA schließlich zu Grabe getragen (Nolte 2004; Maihold/Zilla 2005; Oppenheimer 2005). Unter dem Leitthema *Crear Trabajo para Enfrentar la Pobreza y Fortalecer la Gobernabilidad Democrática* waren die Präsidenten der westlichen Hemisphäre in Argentinien zusammen gekommen. Die Themen Armut und Arbeit tauchten zwar in der Abschlusserklärung des Gipfels auf, während des Gipfels selbst spielten sie jedoch eine untergeordnete Rolle und wurden gänzlich vom Streit über die ALCA überdeckt. Nach den Beschlüssen des Gipfels der Amerikas in Miami hätte bereits Anfang 2005 ein Abkommen über die Schaffung der ALCA in Kraft treten müssen, was aber nicht erfolgt war, da die ursprünglichen ALCA-Ziele im Großen und Ganzen seit der VIII. Handelsministerkonferenz im November 2003 in Miami weitgehend paralysiert waren. Seit Miami wurde nur noch eine Freihandelszone *light* oder *á la carte* anvisiert, die den Rahmen für unterschiedliche bilaterale und multilaterale Abkommen bieten sollte. Während die USA entsprechend die seit April 2004 mit den Ländern Zentralamerikas laufenden Freihandelsverhandlungen (DR-CAFTA) zum Abschluss brachten und mit Peru im Dezember 2005 als zweites südamerikanischen Land nach Chile einen TLC unterzeichneten, hatte Brasilien in der Zwischenzeit das Projekt einer politisch ausgerichteten südamerikanischen Staatengemeinschaft (CNS) angestoßen hatte, die Kooperation zwischen Mercosur und CAN war weiter vertieft worden und Venezuela hatte im Dezember 2005 angekündigt, dem Mercosur als Vollmitglied beizutreten (Nolte 2005: 241 ff.). Am Ende des Gipfeltreffens in Mar del Plata standen gleichwohl den vier Mercosur-Ländern und Venezuela neunundzwanzig Befürworter eines gesamtamerikanischen Freihandelsabkommens gegenüber. Aufgrund der unterschiedlichen Interessenprofile Länder Lateinamerikas gegenüber den USA sowie der unterschiedlichen wirtschaftlichen Interessen der in den ALCA-Verhandlungen beteiligten Länder, die ein erhebliches Konfliktpotential bergen, hat das Thema ALCA die Staaten der Region schon recht früh in eine Nord-West-Achse der Befürworter von Mexiko bis Chile und eine Süd-Ost-Achse der Gegner von Venezuela bis Argentinien gespalten (Gratius 2003c: 7). Im Gegensatz zu Zentralamerika, Mexiko und der Karibik, die die Beziehungen zu den USA privilegieren, haben die südamerikanischen Länder sich mit Ausnahme Chiles dafür entschieden, der Schaffung eines gemeinschaftlichen südamerikanischen Raumes Priorität einzuräumen. In Folge des Gipfels von Mar del Plata sprach der argentinische Kolumnist Oppenheimer (2005) daher gar von einer Spaltung der westlichen Hemisphäre in zwei wirtschaftliche und politische Blöcke. Tatsache ist, dass in Mar del Plata kein Konsens darüber gefunden wurde, wie die Freihandelsverhandlungen in der westlichen Hemisphäre fortgeführt werden sollen.

## V. Vergleichende Analyse

### *V.1 Länderspezifische Ausprägung der abhängigen Variablen*

Wie in Kapitel III dargestellt weisen die vier in dieser Arbeit untersuchten Länder eine deutliche Differenz in der Ausformung der abhängigen Variablen auf. Im Unterschied zu Bolivien und Brasilien, die im Rahmen ihrer Außenpolitik eine aktive subregionale Integrationspolitik verfolgen, betreiben Chile und Costa Rica im Rahmen ihrer Außenpolitik keine aktive subregionale Integrationspolitik. Im Folgenden werden in komprimierter Form die länderspezifischen Ausprägungen der abhängigen Variablen in den vier Untersuchungsfällen dargestellt.

#### *Bolivien*

Bolivien nimmt seit den 1960er Jahren durch seine Mitgliedschaft im La Plata-Becken-Vertrag, Amazonaspakt und Andenpakt kontinuierlich und sehr aktiv an den subregionalen Kooperations- und Integrationsprozessen in Südamerika teil. Bolivien ist seit der Gründung des Andenpaktes Ende der 1960er Jahre eines der Länder, das das subregionale Integrationsprojekt sowohl auf wirtschaftlicher als auch auf politisch-institutioneller Ebene am energischsten und entschlossensten vorangetrieben hat. Auf der wirtschaftlichen Ebene hat Bolivien durch seinen Impuls für die Declaración de Galápagos eine gewichtige Rolle bei der Revitalisierung des Andenpaktes eingenommen und auf der politisch-institutionellen Ebene durch seine aktive Teilnahme an den institutionellen Reformen des Andenpaktes seit Mitte der 1990er Jahre grundlegend bei der Umwandlung des Andenpaktes in die CAN mitgewirkt. Bolivien partizipiert seit der Gründung des Andenpaktes an allen politisch-institutionellen Gemeinschaftsorganen des andinen Integrationsmechanismus und trägt aktiv zu deren Weiterentwicklung und ihrem supranationalen Ausbau bei. Neben dieser aktiven Teilnahme und Rolle an und im andinen Integrationsprozess war Bolivien es, das nach der Gründung des Mercosur als erstes lateinamerikanisches Land ein starkes Interesse daran zeigte, auch an diesem neu geschaffenen subregionalen Integrationsmechanismus zu partizipieren, wobei das Land seine Mitgliedschaft im Andenpakt/der CAN nie zu Gunsten einer Mitgliedschaft im Mercosur in Frage gestellt hat. Hatte die außenpolitische Integrationspolitik Boliviens bis Mitte der 1990er Jahre einen genuin subregionalen Bezug auf den Andenpakt/die CAN, so nahm sie durch die Annäherung an den Mercosur, was einer strategischen und geographischen Erweiterung der Integrationspolitik des Landes gleichkam, eine regionale, südamerikanische Perspektive an. Auf der Basis eines Assoziationsvertrages trat Bolivien 1997 der Freihandelszone des Mercosur bei. Boliviens Pionierleistung und Vorreiterrolle veranlasste die übrigen Länder der CAN dazu, ebenfalls die Konvergenz mit dem Mercosur voranzutreiben, wobei Bolivien als geographische Schnittstelle zwischen den zwei Integrationsmechanismen

die Rolle als treibende Kraft der Annäherung zwischen den Ländern der CAN und des Mercosur einnahm. Durch seinen bilateralen Vorstoß trug Bolivien erheblich dazu bei, den politischen Dialog zwischen CAN und Mercosur mit dem Ziel einer weitergehenden südamerikanischen Integration zu entwickeln und voranzutreiben. Bolivien übernahm, wie auch Brasilien, damit ab Mitte der 1990er Jahre die Rolle des Initiators der erweiterten südamerikanischen Integrationsdynamik. Parallel zu den multilateralen Freihandelsverhandlungen im Rahmen der CAN verfolgte Bolivien seit Beginn der 1990er Jahre einen im Einklang mit der Declaración de Galápagos stehenden aktiven handelspolitischen Bilateralismus in Lateinamerika. Das Land ist dadurch seit 1997 im Besitz von Freihandelsverträgen mit allen Ländern der ALADI. In den Freihandelsverhandlungen mit der EU, dem SICA und im Rahmen der ALCA folgte und folgt Bolivien stets den Gemeinschaftspositionen der CAN. Die Teilnahme an den Verhandlungen der USA mit den Ländern der CAN über einen TLC wurde Bolivien trotz eindeutiger Verhandlungsbereitschaft durch die USA verwehrt.

Auf wirtschaftlicher Ebene partizipiert Bolivien an allen erreichten Integrationsstufen der CAN, sprich Freihandelszone und Zollunion (wenn auch im Falle der Zollunion zu einem gesonderten Zolltarif) und treibt deren Vollendung aktiv voran. Bolivien akzeptierte und erfüllte die Liberalisierungsziele von Andenpakt/CAN stets am schnellsten und gab so den Rhythmus und das Niveau der Zollsenkung und weiterer wirtschaftlicher Maßnahmen vor. Weiterhin beteiligt Bolivien sich an den Bestrebungen der Länder der CAN zur Schaffung eines gemeinsamen Marktes, der bislang aber nur Fernziel geblieben ist. Obgleich Bolivien seit 1997 im Besitz eines ACE mit dem Mercosur ist, hat das Land einen Einstieg in die Zollunion und/oder den geplanten gemeinsamen Markt des Mercosur nie angestrebt. In wirtschaftlicher Hinsicht befinden sich Boliviens wichtigste Handelspartner in der westlichen Hemisphäre. Die Länder der ALADI sind mit Abstand Boliviens wichtigste Exportmärkte. Erst in zweiter Linie folgen die EU-15 und die USA als Exportmärkte. Der Mercosur war, gefolgt von der CAN, in quantitativer Hinsicht im Zeitraum 1990-2005 der wichtigste subregionale Exportmarkt Boliviens in Lateinamerika. Die dynamischsten Zuwachsraten im Exportbereich hat im gleichen Zeitraum jedoch die CAN erfahren. Nachdem die Länder des Mercosur für Bolivien zum Zeitpunkt seiner Gründung als Exportmärkte die größte Bedeutung hatten, unterlagen sie danach bis Ende der 1990er Jahre einem deutlichen Abwärtstrend. Zwischen 1999 und 2003 sind die bolivianischen Exporte in den Mercosur zwar wieder deutlich angestiegen, dann aber bis 2005 wieder auf das Niveau von 1998 zurückgefallen. Auf wirtschaftlicher Ebene zeigt sich die aktive subregionale Integrationspolitik Boliviens zum einen anhand der dynamischen Zuwachsraten, die die Exporte Boliviens in die Länder der ALADI und hier besonders in die Länder der CAN seit 1990 erfahren haben, sowie dem Faktum, dass Bolivien zwischen 1990 und 2005 jährlich rund 50 % seiner Exporte in die ALADI abgesetzt hat und zum anderen anhand der Partizipation des Landes an allen wirtschaftlichen Integrationsstufen der CAN sowie der Teilnahme an der Freihandelszone des Mercosur.

## *Brasilien*

Brasilien war 1960 Gründungsmitglied der ALALC, ist Mitglied der ALADI, ist Signatarstaat des La Plata-Becken-Vertrages und war zudem der Initiator des Amazonaspaktes. Auf dieser Basis haben die beiden historischen Rivalen Brasilien und Argentinien in den 1980er Jahren einen für Lateinamerika exemplarischen Kooperations- und Integrationsprozess in Gang gesetzt, der im März 1991 in der Gründung des subregionalen Integrationsmechanismus Mercosur mündete. Mit dem Mercosur wurde der bilaterale Süd-Süd Kooperations- und Integrationsprozess Brasiliens und Argentinien der 1980er Jahre nicht nur fortgesetzt, sondern auch erheblich beschleunigt und um Paraguay und Uruguay erweitert. Auf wirtschaftlicher Ebene ist Brasilien bestrebt, gemeinsam mit seinen Partnern im Rahmen des Mercosur, ausgehend von einer Freihandelszone, über eine Zollunion einen gemeinsamen Markt zu schaffen, wobei das erklärte Ziel der Etablierung eines Gemeinsamen Marktes des Südens nach europäischem Vorbild, das entsprechend dem Gründungsvertrag schon Ende 1994 hätte erreicht werden sollte, bislang nur Fernziel der Länder geblieben ist. Aufgrund der weiterhin bestehenden nicht-tarifären Handelshemmnisse und des bislang noch unvollständig liberalisierten intraregionalen Handels sowie des durch nationale Ausnahmeregelungen perforierten gemeinsamen Außenzolls sind weder Freihandelszone noch Zollunion bisher vollständig implementiert worden und der Mercosur somit weit hinter seinen ursprünglichen Zielen zurückgeblieben. Brasilien partizipiert jedoch an allen wirtschaftlichen Integrationsstufen des Mercosur und treibt ihre Vollendung mit voran.

Auf der politisch-institutionellen Ebene hat Brasilien im Laufe der Jahre seit der Gründung des Mercosur wiederholt alle Versuche der Errichtung einer supranationalen juristischen Struktur abgelehnt. Seit dem *Protocolo de Ouro Preto* (1994), das die Grundlage für den institutionellen Rahmen des Mercosur legte, war Brasilien stets der Bewahrer des intergouvernementalen Charakters des Mercosur. Seitens der Regierung Cardoso bestand keine politische Bereitschaft dazu, der institutionellen Struktur des Mercosur supranationalen Charakter zu verleihen. Die Regierung Lula da Silva zeigt in dieser Richtung zwar etwas mehr Bereitschaft, ließ dieser aber bislang noch keine konkreten Taten folgen. Dem in der brasilianischen Verfassung von 1988 niedergeschriebenen Wunsch folgend, die politische, wirtschaftliche, soziale und kulturelle Integration zwischen den Völkern Lateinamerikas mit dem Ziel der Schaffung einer lateinamerikanischen Nationengemeinschaft voranzutreiben, hatte die Konsolidierung des Mercosur, und besonders dessen Arrondierung durch Assoziierungsabkommen mit weiteren südamerikanischen Staaten, höchste Priorität auf der außenpolitischen und integrationspolitischen Agenda der Regierung Cardoso, dessen Außenpolitik in dieser Hinsicht ein hohes Maß an Kontinuität zur Regierung Franco aufwies. Seit 1993/1994 ist Brasilien bestrebt, ausgehend vom Mercosur eine südamerikanische Freihandelszone auf der Basis der Konvergenz der Integrationsmechanismen Andenpakt/CAN und Mercosur zu schaffen, wobei von Seiten der brasilianischen Regierung der Mercosur die zentrale Achse bei der Schaffung der ALCSA darstellen soll. Stand für Brasilien bis Mitte

der 1990er Jahre die wirtschaftliche Dimension des Mercosur im Vordergrund, so begann mit dem Amtsantritt von Präsident Cardoso eine neue Phase, die mit einer eindeutigen Schwerpunktverlagerung des brasilianischen Interesses auf die politisch-strategische Dimension des Integrationsverbundes einherging. Im Bereich der gemeinsamen Außenhandelspolitik des Mercosur konnten auf der Basis des Protocolo de Ouro Preto die Mitgliedsländer darauf verpflichtet werden, zukünftig Verträge mit Drittstaaten und internationalen Organisationen, nur noch im Namen des Mercosur als einheitlicher Block zu unterzeichnen. Auf der Grundlage dieser Strategie haben die Mercosur-Länder seit Mitte der 1990er Jahre eine Vielzahl von Rahmen- und Freihandelsverträgen als einheitlicher Wirtschaftsblock mit einer Stimme nach außen abgeschlossen. Auch die Verhandlungen mit den USA im ALCA-Prozess wurden auf Basis der expliziten Forderung Brasiliens von den Mercosur-Ländern als subregionale Integrationseinheit im Block geführt. Die 1995 begonnenen und seit 1999 kontinuierlich stagnierenden Assoziationsverhandlungen mit der EU werden ebenfalls als Block mit einheitlicher Stimme geführt. Auf der Basis der brasilianischen ALCSA-Initiative konnte 1998 ein Rahmenabkommen zwischen Mercosur und CAN über die Gründung der ALCSA durch die Konvergenz der beiden Integrationsmechanismen abgeschlossen und die Verhandlungen intensiviert werden. Aber erst durch einen bilateralen Vorstoß Brasiliens gegenüber der CAN und durch den Impuls, der vom südamerikanischen Gipfeltreffen in Brasília 2000 ausging konnte die Freihandelszone zwischen Mercosur und CAN 2004 besiegelt werden. Mit der Ende 2004 gegründeten südamerikanischen Staatengemeinschaft CSN, wurde der von den Präsidenten Franco und besonders Cardoso in die südamerikanische Diskussion eingebrachte und im August 2000 in Brasília formulierte Plan, die intraregionale Integration der Länder Südamerikas zu intensivieren durch die Regierung Lula da Silva weiterentwickelt und in der neuen Staatengemeinschaft die bislang nur auf ökonomischem Gebiet kooperierenden Integrationsverbände CAN und Mercosur unter brasilianischer Führung auf politischer Ebene zusammengeführt. Trotz der diversen Krisen, die der Mercosur seit seiner Gründung durchlebt hat, haben die brasilianischen Regierungen ihr strategisches Commitment für diesen nie in Frage gestellt, wobei Brasilien aber immer wieder deutlich gemacht, dass es einen Integrationsmechanismus mit einem intergouvernementalen Charakter und einem geringen supranationalen Institutionalierungsgrad anstrebt. Entsprechend hat Brasilien sich seit der Gründung des Mercosur allen Versuchen des supranationalen Ausbaus des Integrationsmechanismus vehement entgegengestellt. Trotz dieser Einschränkung ist der Mercosur aber seit seiner Gründung das wichtigste Projekt der brasilianischen Außenpolitik geblieben. Auf wirtschaftlicher Ebene waren im Zeitraum 1990-2005 in quantitativer Hinsicht die EU-15, gefolgt von den USA und den Ländern der ALADI die wichtigsten Absatzmärkte für brasilianische Exporte. Auf der einen Seite ist der Mercosur Brasiliens wichtigster Exportmarkt in Lateinamerika. Auf der anderen Seite nahm die eigene Subregion im Untersuchungszeitraum im jährlichen Durchschnitt nur etwas mehr als ein Zehntel der brasilianischen Exporte auf. Im Vergleich zu den übrigen Ländern des Mercosur hatte dieser damit als

Exportabsatzmarkt für den Global Trader Brasilien die geringste Bedeutung. Aus einer dynamischen Perspektive betrachtet zeigt sich aber, dass seit Beginn der 1990er Jahre ein deutlicher Bedeutungszuwachs der südamerikanischen Märkte (CAN/Mercosur) als Exportmärkte für Brasilien stattgefunden hat. Im Vergleich zu dem Handel mit der EU-15, der sich seit Beginn der 1990er Jahre in einem ausgeprägten Abwärtstrend befindet und dem Handel mit den USA, der nur leichten Schwankungen unterlag, erfuhr der intrasubregionale Handel Brasiliens mit den Ländern des Mercosur die dynamischsten Zuwachsraten.

### *Chile*

Nach dem chilenischen Austritt aus dem Andenpakt, der 1976 im Rahmen des Autoritarismus erfolgte, wurde von Chile auch nach seiner Rückkehr zur Demokratie im Jahre 1990 keine erneute Mitgliedschaft in diesem angestrebt. Zudem wurde, entgegen der wiederholten Einladung der Mercosur-Länder, unter der Regierung Aylwin, eine Mitgliedschaft im Mercosur zunächst generell abgelehnt; folglich stellte das Land auch kein formelles Beitritts-gesuch, sondern verfolgte eine bilaterale Strategie gegenüber den Ländern des Mercosur. Erst 1996 erfolgte, nach einer gewissen Annäherung an den Integrationsverbund durch das Angebot der Regierung Frei, sich mittels bilateral auszuhandelnder Freihandelsabkommen an den Mercosur zu assoziieren, eine Formalisierung der Beziehungen zum Mercosur durch den Abschluss eines Assoziierungsvertrages. Dieser beinhaltet die Schaffung einer Freihandelszone zwischen Chile und dem Integrationsverbund bis Ende 2004. Chile erkannte jedoch die Rahmenbedingungen der Zollunion des Mercosur nicht an, und auch eine Teilnahme am geplanten gemeinsamen Markt des Mercosur wurde abgelehnt. Seit 1997 fand dann ein qualitativer Wandel im Rahmen der chilenischen Beziehungen zum Mercosur statt, da die primär ökonomische Sichtweise des Mercosur eine politisch-kulturelle Erweiterung erfuhr. Chile konnte sich, trotz der weiterhin verweigerten Partizipation in der Zollunion, in zunehmendem Maße auf politisch-institutioneller Ebene Vorteile der politischen Mitbestimmung innerhalb des Mercosur sichern. Unter der Regierung Lagos vertiefte sich die Sichtweise des Mercosur als kulturell-politische Instanz, die von strategischer Bedeutung für das Land ist, noch weiter. Entsprechend strebte Chile unter Lagos eine verstärkte Aufnahme in die politischen Instanzen des Mercosur an, die jedoch unabhängig von der wirtschaftlichen Dimension des Integrationsverbundes erfolgte. Für Präsident Lagos Nachfolgerin Bachelet kommt eine Vollmitgliedschaft im Mercosur, die die wirtschaftliche Dimension beinhaltet, ebenfalls nicht in Frage. Auf der wirtschaftlichen Ebene hatte der Mercosur als Absatzmarkt für chilenische Exporte seit Beginn der 1990er Jahren eine nur geringe Bedeutung für das Land, zudem erfuhr der faktische Handel keinen prägnanten Zuwachs und befindet sich seit 1998 in einem deutlichen Abwärtstrend. Ihren deutlichsten Ausdruck findet Chiles Ablehnung subregionaler Integration darin, dass seitens des Landes auf wirtschaftlicher Ebene generell keine Bereitschaft besteht, eine höhere Stufe wirtschaftlicher Integration als eine Frei-

handelszone einzugehen. Chile verfolgt in außenwirtschaftlicher Hinsicht eine bilaterale Strategie direkter Weltmarktintegration, die die Diversifizierung der Exportmärkte und den Zugang zu den großen wirtschaftlichen Regionalblöcken zum Ziel hat. Diese Strategie beinhaltet nicht den (Um-)Weg über subregionale Integrationsprozesse.

### *Costa Rica*

Durch die Unterzeichnung der Declaración de Antigua (1990) und des Protocolo de Tegucigalpa (1991) wurde der seit 1960 zwischen den Ländern Zentralamerikas bestehende MCCA in Form des SICA unter prinzipieller Beteiligung Costa Ricas revitalisiert. Auf der politisch-institutionellen Ebene weigerte Costa Rica sich jedoch, die Ratifikationsurkunde des PARLACEN zu unterzeichnen und ratifizierte zudem das Gründungsprotokoll des SICA erst zwei Jahre nach dessen Inkrafttreten. Auch andere seit Beginn der 1990er Jahre im Rahmen des SICA verabschiedete wirtschaftliche und politische Abkommen wurden von Costa Rica nur sehr zögerlich unterzeichnet, und auch ihre Umsetzung in die Praxis erfolgte seitens Costa Ricas wesentlich inkonsequenter und langsamer als bei den anderen zentralamerikanischen Ländern. Auf der politisch-institutionellen Ebene verweigert Costa Rica aber nicht nur dem PARLACEN bis zum heutigen Tage gänzlich seine Partizipation, sondern verwehrt auch dem CCJ, einem weiteren politisch-institutionellen Hauptorgan des SICA, jegliche finanzielle und personelle Unterstützung. Das geringe Interesse, das Costa Ricas dem SICA entgegenbringt, zeigt sich zudem sehr eindrücklich anhand der geringen Bereitschaft des Landes, trotz seines für die Subregion vergleichsweise hohen Wohlstandes seine Mitgliedsbeiträge für das System zu zahlen. Während Costa Rica prinzipiell bereit war und ist, die Zusammenarbeit zwischen den Ländern der Subregion auf wirtschaftlicher Ebene voranzutreiben, wobei es jedoch seit Beginn der 1990er Jahre einer allzu zügigen wirtschaftlichen Integration sehr zögerlich, und besonders der Liberalisierung des Personenverkehrs sowie bis 2002 der Errichtung einer Zollunion im Rahmen des SICA, sehr ablehnend gegenüber steht und stand, lehnt es alle auf der politisch-institutionellen Ebene angesiedelten weiterreichenden Ansätze zur politischen Integration der Länder und Bestrebungen zur Etablierung einer politischen Union ab und setzte sich verstärkt für einen eher graduellen und unverbindlicheren Weg der Integration ein. Im Hinblick auf die gemeinsame Außen(wirtschafts-)politik der zentralamerikanischen Länder verfolgte Costa Rica, trotz der prinzipiellen Bereitschaft zu gemeinsamen Verhandlungen mit außerregionalen Gesprächspartnern, bei den Freihandelsverhandlungen mit Mexiko und Kanada sowie Trinidad & Tobago und darauf aufbauend mit der CARICOM eindeutige Alleingänge. Im Falle der Verhandlungen mit den USA zog Costa Rica ebenfalls bilaterale Verhandlungen vor, betrieb diese jedoch seit Ende 2002 aufgrund der mangelnden Bereitschaft der USA zu bilateralen Gesprächen mit Costa Rica zunächst mit den anderen zentralamerikanischen Ländern im Verbund. Schlussendlich brachte das Land die Verhandlungen dann aber mit den USA im Alleingang zum Abschluss, ratifizierte aber als einziges zentralamerikanisches Land das DR-CAFTA

nicht. Ebenfalls erst 2002 erklärte Costa Rica sich im Zuge der Freihandelsverhandlungen mit den USA bereit, der bereits seit 1993 im Rahmen des SICA bestehenden (wenn auch unvollständigen) Zollunion der CA-4 beizutreten und diese im Verbund mit den anderen Ländern der Subregion zu perfektionieren. Bis 2002 hatte Costa Rica den Beitritt zur Zollunion vehement abgelehnt. In wirtschaftlicher Hinsicht stellt der MCCA für Costa Rica zwar, nach den USA und der EU, den dritt wichtigsten Exportmarkt des Landes dar. Seine Bedeutung ist für die costaricanische Wirtschaft trotz des dynamischen Zuwachs, den dieser im Zeitraum 1990-2005 erfahren hat, aufgrund seines durchschnittlichen Anteils von etwas mehr als einem Zehntel an den jährlichen Exporten des Landes jedoch nur sehr begrenzt.

## *V.2 Differenz in der abhängigen Variablen*

Legt man die in der Arbeit zur Erfassung der als abhängige Variablen gesetzten Phänomene einer/keiner aktiven subregionalen Integrationspolitik im Rahmen der Außenpolitik der Länder verwendeten Indikatoren für die politisch-institutionellen Dimension zu Grunde, zeigt sich eine deutliche Differenz in der Ausprägung der abhängigen Variablen. Während alle fünf Indikatoren im Falle Boliviens und Brasiliens als positiv erfüllt bewertet werden können, müssen sie in den Fällen Chile und Costa Rica, mit Ausnahme des Indikators der bestehenden Mitgliedschaft bei Costa Rica, als nicht erfüllt gelten. Für den Indikator Vorantreiben des institutionellen Ausbaus des Integrationsmechanismus muss für Brasilien im Unterschied zu Bolivien einschränkend festgestellt werden, dass Brasilien auf institutioneller Ebene eindeutig intergouvernementale Strukturen supranationalen Strukturen vorzieht. Spätestens seit dem Amtsantritt von Präsident Cardoso 1995 besteht von brasilianischer Seite keine politische Bereitschaft mehr, der institutionellen Struktur des Mercosur einen supranationalen Charakter zu verleihen. Dieses hat sich auch mit dem Amtsantritt von Präsident Lula da Silva nicht grundlegend geändert. Während Bolivien sich Mitte der 1990er Jahre aktiv an der Umwandlung des Andenpaktes in die CAN beteiligte und die Andenländer verstärkt eine politische Vereinigung mit supranationalem Charakter anstreben, steht für Brasilien seit Mitte des Jahrzehnts ganz klar nicht der supranationale Ausbau, sondern vielmehr die Konsolidierung des Mercosur durch die Arrondierung desselbigen durch Assoziationsverträge mit anderen südamerikanischen Ländern im Vordergrund. Entsprechend weist Bolivien in der politisch-institutionellen Dimension einen deutlich höheren Grad an aktiver Bereitschaft zur subregionalen Integration auf als Brasilien.

**Tabelle 15: Ausprägungen der AV in der politisch-institutionellen Dimension**

Indikatoren der politisch-institutionellen Dimension	Bolivien	Brasilien
Besteht Mitgliedschaft in einem subregionalen Integrationsmechanismus?	Ja	Ja
Wird Mitgliedschaft in einem subregionalen Integrationsmechanismus angestrebt?	---	---
Hat das Land entscheidend zur Gründung/Revitalisierung des Integrationsmechanismus beigetragen?	Ja	Ja
Findet Partizipation in allen subregionalen Institutionen statt?	Ja	Ja
Wird der institutionelle Ausbau des Integrationsmechanismus durch das Land vorangetrieben?	Ja	Ja/Nein
Indikatoren der politisch-institutionellen Dimension	Chile	Costa Rica
Besteht Mitgliedschaft in einem subregionalen Integrationsmechanismus?	Nein	Ja
Wird Mitgliedschaft in einem subregionalen Integrationsmechanismus angestrebt?	Nein	---
Hat das Land entscheidend zur Gründung/Revitalisierung des Integrationsmechanismus beigetragen?	---	Nein
Findet Partizipation in allen subregionalen Institutionen statt?	---	Nein
Wird der institutionelle Ausbau des Integrationsmechanismus durch das Land vorangetrieben?	---	Nein

Quelle: Eigene Darstellung

Durch die bestehende Mitgliedschaft in einem subregionalen Integrationsmechanismus erübrigt sich bei Bolivien und Brasilien die Frage danach, ob eine Mitgliedschaft in einem solchen angestrebt wird. Dadurch, dass Chile weder eine Mitgliedschaft in einem subregionalen Integrationsmechanismus aufweist noch eine Mitgliedschaft in einem solchen angestrebt, Costa Rica aber Mitglied in einem subregionalen Integrationsmechanismus ist, besteht in Chile generell eine deutlich stärker ausgeprägter Grad an Ablehnung gegenüber subregionaler Integration als in Costa Rica. Die Indikatorenkonstellation im Fall Costa Rica zeigt, dass, obwohl Mitgliedschaft in einem subregionalen Integrationsmechanismus besteht, alle übrigen Indikatoren negativ ausfallen. Der Indikator Mitgliedschaft ist für sich allein genommen jedoch kein Indikator, anhand dessen man kategorial unterscheiden kann, ob ein Land eine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt oder nicht. Es muss vielmehr die komplette Variablenkonstellation in Betracht gezogen werden. Diese bestätigt in ihrem Gesamtbild, dass Costa Rica im Unterschied zu Bolivien und Brasilien eindeutig keine aktive subregionale Integrationspolitik im Rahmen seiner Außenpolitik betreibt.

Während sich bei Chile die Ablehnung subregionaler Integration im konkreten Fall des Mercosur ausschließlich auf dessen wirtschaftliche Dimension (Ablehnung der Teilnahme an der Zollunion und des zu errichtenden gemeinsamen Marktes) bezieht, gestaltet sie sich bei Costa Rica, trotz Mitgliedschaft, komplexer, da sie zum

einen die politisch-institutionelle Dimension des SICA, und dort besonders die beiden einzigen Organe des Integrationsverbundes mit ansatzweise supranationalem Charakter (PARLACEN, CCJ), als auch Teile der wirtschaftlichen Dimension (Freie Mobilität des Personenverkehrs, Zollunion) betrifft. Während sich auf chilenischer Seite seit 1997 in zunehmendem Maße ein Interesse an der politisch-institutionellen Dimension des Mercosur entwickelt hat, das seinen Ausdruck in der stetig steigenden politischen Partizipation Chiles an den institutionellen Strukturen des Mercosur findet, das jedoch eindeutig unabhängig von der wirtschaftlichen Dimension des Integrationsmechanismus besteht, existiert in Costa Rica gerade gegenüber dieser Dimension im Rahmen des SICA durchgängig die größte Zurückhaltung. Diese lässt sich sehr deutlich daran zeigen, dass von costaricanischer Seite erstens, trotz bestehender Mitgliedschaft, weder eine Partizipation in allen Gemeinschaftsorganen des SICA stattfindet, dass das Land zweitens die subregional beschlossenen Vertragswerke erst mit erheblicher Verspätung unterzeichnet und drittens den finanziellen und personellen Verpflichtungen gegenüber den subregionalen Institutionen nicht entspricht. Costa Rica lehnt somit in weit stärkerem Maße die politisch-institutionelle Dimension des SICA ab als Chile dieses beim Mercosur tut. Zusammenfassend zeigt sich, dass die fünf Indikatoren in ihrer Kombination zum einen auf politisch-institutioneller Ebene sehr gut die Differenz in der abhängigen Variablen erfassen können und zum anderen auch dazu beitragen können, unterhalb der Ebene der Differenz, durch das Aufzeigen von graduellen Abstufungen, länderspezifische Gemeinsamkeiten und Unterschiede zu beleuchten. Auf wirtschaftlicher Ebene partizipieren sowohl Bolivien als auch Brasilien in deutlicher Differenz zu Costa Rica aktiv an allen erreichten wirtschaftlichen Integrationsstufen des jeweiligen Integrationsmechanismus, wobei Bolivien deren Vollendung deutlich aktiver vorantreibt als Brasilien. Chile stellt einen Sonderfall dar. Da das politisch-institutionelle Kriterium der Mitgliedschaft nicht erfüllt ist, schließt dieses automatisch die Partizipation des Landes an den wirtschaftlichen Integrationsstufen Zollunion und gemeinsamer Markt des Mercosur (wie auch der CAN) aus. In sowohl Bolivien als auch Brasilien besteht zudem im Gegensatz zu Costa Rica die grundsätzliche Bereitschaft, im Rahmen des jeweiligen subregionalen Integrationsmechanismus zur Integrationsstufe des gemeinsamen Markts voranzuschreiten. Bolivien war zudem das erste lateinamerikanische Land, das durch einen Assoziationsvertrag mit dem Mercosur auf der Ebene einer Freihandelszone zugleich an zwei subregionalen Integrationsmechanismen partizipierte. Eine deutliche Differenz auf wirtschaftlicher Ebene besteht zwischen Bolivien und Brasilien sowie Chile somit in der Hinsicht, dass Chile generell nicht bereit ist, eine höhere Stufe wirtschaftlicher Integration als eine Freihandelszone einzugehen. Costa Rica verfolgte seit Beginn der 1990er Jahre, trotz teilweise anders lautender Gipfelrhetorik, in dieser Hinsicht eine ähnliche Policy wie Chile. Im deutlichen Unterschied zu Chile gab Costa Rica jedoch Mitte 2002 seine Zurückhaltung hinsichtlich der Zollunion des SICA auf und partizipiert seitdem an dieser. Es zeigt sich damit, dass in Chile die Ablehnung subregionaler Integration in seiner wirtschaftlichen Dimension graduell stärker ausgeprägt ist und konsequenter durchgehalten wird als in Costa Rica.

Vergleicht man anhand der Exportquote den Anteil des faktischen Handels der Länder nach (Sub-)regionen sowie die regionenspezifische Dynamik des Exporthandels zeigt sich ebenfalls eine deutliche Differenz zwischen den Ländern. Während für Chile und Costa Rica die entsprechenden subregionalen Integrationsmechanismen (Mercosur/SICA) als Exportmärkte nur eine sehr geringe Bedeutung haben und der faktische Handel zudem besonders im Fall Chile im Zeitraum 1990-2005 von keinem nennenswerten Zuwachs geprägt war, sind der mit Abstand wichtigste regionale Exportmarkt Boliviens die Länder der ALADI. Der Mercosur und die CAN nahmen im Zeitraum 1990-2005 im jährlichen Durchschnitt ähnlich wie die USA und die EU-15 jeweils etwa ein Fünftel der Exporte Boliviens auf. Die dynamischsten Zuwachsraten hat dabei die CAN mit einer Vervierfachung des absorbierten Exportvolumens erfahren. Während für Brasilien als Global Trader der Mercosur (wie auch die CAN) im Unterschied zu Bolivien generell nur eine vergleichsweise geringe Bedeutung als Exportmarkt hat, hat der intrasubregionale Handel des Landes mit dem Mercosur im Zeitraum 1990-2005 aber sehr dynamische Zuwachsraten erfahren. Während die Exporte in die EU-15 rückläufig waren und die in die USA stagnierten, verdoppelte sich im Untersuchungszeitraum das brasilianische Exportvolumen in den Mercosur. Im Unterschied zu Bolivien haben die CAN und der Mercosur für Brasilien eine nur sehr geringe quantitative Bedeutung als Exportmärkte und auch in dynamischer Hinsicht (Zuwachs der Exporte) ist die CAN für Bolivien wesentlich bedeutsamer als der Mercosur für Brasilien.

### ***V.3 Zusammenfassung der Bestimmungsfaktoren***

#### **V.3.1 Geographische Faktoren**

##### ***Bolivien***

Einer der wichtigsten Faktoren, der Einfluss auf die bolivianische Außenpolitik/die (sub-)regionale Integrationspolitik des Landes nimmt, ist die geographische Lage des Landes. Diese ist Ergebnis von diplomatischen und kriegerischen Konflikten mit seinen fünf Nachbarländern seit der Unabhängigkeit. Das daraus resultierende übergeordnete Leitziel der bolivianischen Außenpolitik ist der Ausbruch aus der geographischen und wirtschaftlichen Isolation. Zum einen ist daher seit 1879 die Suche nach einem souveränen Zugang zum Meer eine Konstante der bolivianischen Außenpolitik. Zum anderen versuchen die bolivianischen Regierungen seit Beginn der 1990er Jahre das Land zur Drehscheibe der (sub-)regionalen Integration in Südamerika zu machen. Wie Alberto Ostria Gutiérrez sehr passend festgestellt hat, ist Bolivien aufgrund seiner Binnenlage, seiner schwierigen Geographie und seiner defizitären Infrastrukturausstattung ein »prisoner of geography« (Hausmann 2001) und sieht sich dadurch in gewisser Weise gezwungen, ein Land der Kontakte zu sein.

Die Beziehungen zu seinen Nachbarländern stellen für Bolivien in dieser Hinsicht die primäre Eingangsbrücke zum internationalen Szenario dar. In diesem Sinne boten und bieten der subregionale Integrationsprozess der Andenländer sowie die Kooperation im La Plata-Becken und der Amazonasregion Bolivien seit den 1960er Jahren bis zu einem gewissen Grade die Möglichkeit, aus seiner geographischen Isolierung auszubrechen. Die gemeinsame Grenze mit Peru stellt für Bolivien jedoch die Achillesferse des andinen Integrationsmechanismus dar. Mit dem Ausstieg Perus aus dem Andenpakt verlor Bolivien zu Beginn der 1990er Jahre die geographische Verbindung zu den übrigen Andenländern und sah sich gezwungen, seinen Blick verstärkt in Richtung Mercosur zu wenden. Die Verhandlungen Boliviens mit dem Mercosur und der folgende ACE kann man als eine strategische und geographische Erweiterung der Integrationspolitik Boliviens interpretieren. Nachdem diese zunächst durch den Artikel 20 des Tratado de Asunción verhindert worden waren, wurde sie zum einen stark durch den Austritt Perus aus dem Andenpakt beeinflusst und zum anderen durch das Interesse der Regierung Sánchez de Lozada, die geographische Position Boliviens im Zentrum Südamerikas aufzuwerten, vorangetrieben und erheblich beschleunigt. Die Regierung Sánchez de Lozada war davon überzeugt, dass Bolivien aufgrund seiner geographischen Zentrallage von einer engeren Zusammenarbeit zwischen Andenpakt und Mercosur nur profitieren könne. Seit der ersten Regierung Sánchez de Lozadas ist damit das explizite strategische Ziel der außenpolitischen Integrationspolitik Boliviens das Land zum Katalysator der Konvergenz der beiden subregionalen Integrationssysteme zu machen. Entsprechend stellte der ACE mit dem Mercosur für Bolivien einen ersten gewichtigen Schritt auf dem Weg in diese Richtung dar. Das große natürliche Interesse und die aktive Teilnahme Boliviens an den subregionalen Kooperations- und Integrationsprozessen mit den Ländern seiner geographischen Nachbarschaft, lässt sich, wie Toranzo Roca (2002: 184) sehr passend feststellt, somit primär aufgrund seines Status als LLC erklären sowie der Entwicklungsmöglichkeiten, die diese für das Land bieten. Die Strategie der bolivianischen Regierungen, Bolivien als Knotenpunkt im regionalen Umfeld zu positionieren, um die Konkretisierung der südamerikanischen Integration durch die Konvergenz von CAN und Mercosur zu erreichen, die mit der Partizipation des Landes in beiden Integrationsmechanismen koinzidiert, liegt zudem in der einzigartigen geographischen Lage des Landes im Herzen des Kontinents begründet. Die integrationspolitische Strategie der Anbindung des Landes an den Mercosur bei gleichzeitiger Mitgliedschaft in der CAN stellt somit eine komplementäre Strategie zur Überwindung der regionalen Isolation des Landes dar. Für die Entwicklung dieser Strategie waren die doktrinalen Vorschläge von Alberto Ostría Gutiérrez Mitte des 20. Jahrhunderts, von größter Relevanz. Ostrías Vision, durch die Regierung Sánchez de Lozada erstmals aktuell auf die Prozesse regionaler und subregionaler Integration in Lateinamerika bezogen, hat zum Ziel, die relative Position Boliviens in der Region dadurch zu verbessern, dass das Land eine aktive Rolle als Zusammenführer der beiden subregionalen Integrationsmechanismen CAN und Mercosur übernimmt und damit die Funktion des Agenten der Schaffung eines erweiterten südamerikanischen Wirtschaftsraumes. Im Bereich

geographischer Faktoren fungieren damit die Variablen geographische Lage und Infrastrukturausstattung als elementare Bestimmungsfaktoren für das aktive subregionale Integrationsverhalten Boliviens. Die Variable natürliche Ressourcen steht in einem engen Verhältnis mit der sozio-ökonomischen Variablen Transformationsprozess/Wachstums- und Entwicklungsstrategie und weist im Zusammenhang mit dieser einen gewissen, noch genauer zu erläuternden, Erklärungswert für das bolivianische Interesse am Mercosur auf. Die Variable demographische Spezifika weist als einzige untersuchte geographische Variable keinen Erklärungswert für das aktive subregionale Integrationsverhalten Boliviens auf.

### *Brasilien*

Brasilien ist sowohl das mit Abstand flächenmäßig größte als auch das bevölkerungsreichste Land Lateinamerikas. Die bevölkerungsreichsten und wirtschaftlich stärksten Regionen des Landes liegen in relativer geographischer Nähe zu den Nachbarländern Uruguay, Paraguay, Argentinien sowie Bolivien. Aufgrund seiner Siedlungsstruktur, seiner daraus resultierenden Küstenorientierung und seines Status als Global Trader ist für den brasilianischen Außenhandel die Seeschifffahrt wesentlich bedeutsamer als die terrestrischen Verkehrsverbindungen zu seinen Nachbarländern. Lediglich Chile kommt aus brasilianischer Sicht aufgrund seiner Pazifikhäfen und seiner Mitgliedschaft in der APEC in geographischer Hinsicht eine strategische Bedeutung zu. Es stellt für Brasilien und den Mercosur den Brückenkopf zum pazifisch-asiatischen Raum dar (Pohl 2003: 113). Die außenpolitischen Prioritäten Brasiliens innerhalb Südamerikas und die aktive subregionale Integrationspolitik des Landes sind unter anderem Folge davon, dass sich die Entwicklungszentren des Landes mehrheitlich im Südosten und Süden des Landes, also in unmittelbarer geographischer Nähe zu den anderen Mercosur-Ländern befinden und die Wirtschaftsbeziehungen zu den Staaten im südlichen Südamerika, vor allem natürlich Argentinien, eindeutig herausragen. Der Norden und Osten Brasiliens ist hingegen nur dünn besiedelt und wirtschaftlich rückständiger. Die (Wirtschafts-)Beziehungen zu den Andenländern und den Guyanas sind für Brasilien im Vergleich zu seinen Partnern in Übersee (USA, Asien, EU) sowie Argentinien, seinem wichtigsten Partner in Südamerika, eindeutig nachrangig, was unter anderem damit zusammenhängt, dass die Transport- und Kommunikationswege zu diesen Nachbarn schwieriger und länger sind. Die Unterschiede im Hinblick auf Territorium, Bevölkerung, Infrastrukturausstattung sowie gesamtwirtschaftliche Leistungsfähigkeit sind in Südamerika enorm. Brasilien konnte sich lange Zeit aufgrund der schierigen Größe des Landes und seiner auf den eigenen riesigen Binnenmarkt konzentrierten Entwicklungsstrategie von den regionalen und subregionalen Integrationsbestrebungen in Lateinamerika weitgehend fernhalten. Die Faktoren geographische Lage, Infrastrukturausstattung und demographische Spezifika können entsprechend nur in sehr geringem Maße dazu beitragen das aktive subregionale Integrationsverhalten Brasiliens seit Beginn der 1990er Jahre zu erklären. Im Hinblick auf die natürliche Ressourcenausstattung des Landes

fällt das eklatante Defizit an einheimischen fossilen Energiereserven (Erdöl und Kohle) auf, das seit den 1960er Jahren einen der wirtschaftlichen Engpässe des Landes darstellt. Die starke Außenabhängigkeit Brasiliens im Energiesektor stellt aber bislang keinen Erklärungsfaktor für das aktive (sub-)regionale Integrationsverhalten des Landes dar.

### *Chile*

Chile liegt geographisch gesehen in Südamerika in einer extremen Randposition und ist bis zum heutigen Tage durch die nur schwer zu überwindende Andenmauer vom übrigen Kontinent weitgehend abgeschirmt. Ebenso peripher, wenn nicht noch peripherer, ist auch seine Lage zu den Wirtschaftszentren Europas und Nordamerikas. Von der asiatisch-pazifischen Region trennt das Land der Pazifik. Diese geographische Quasi-Insellage hat der Diplomatie des Landes einen gleichsam introvertierten Charakter und ein gewisses Maß an Provinzialismus verliehen. Chiles ungewöhnliche Geographie und das daraus resultierende Bewusstsein der geographischen Abgeschlossenheit, sowie die teilweise schlecht ausgebaute infrastrukturelle Anbindung an die Nachbarländer, stellt ohne Frage eine schwere Hypothek für den Kontakt des Landes mit seinen Nachbarn in Südamerika dar, kann aber gerade deshalb nicht erklären, warum Chile keine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt. Gerade aufgrund seiner geographischen Abgeschlossenheit und seiner geringen territorialen Größe als auch wegen seines eklatanten Defizits an einheimischen Energieressourcen braucht Chile verlässliche Partner in der Region und müsste theoretisch der strategischen Allianz mit Südamerika Priorität zukommen lassen (Maag 2005: 34). In infrastruktureller Hinsicht bestehen für Chile durch die gemeinsamen Grenzen mit Peru und Bolivien direkte und ausbaufähige Überlandverbindungen zu den Märkten des Andenpakt/der CAN. Gleiches gilt durch die chilenisch-argentinische Grenze auch im Hinblick auf den Mercosur. Aus geo-ökonomischer/geographischer Sicht müssten CAN und Mercosur, da sie im Vergleich zur NAFTA, der EU und den asiatisch-pazifischen Märkten in unmittelbarer geographischer Nachbarschaft des Landes liegen, eigentlich die interessanteren Integrationsverbünde für Chile darstellen, zumal der Mercosur Chile als einem geographisch marginal positionierten Land die Möglichkeit bietet, aus seiner Quasi-Insellage herauszukommen, und eine internationale Präsenz zu erreichen, die weit über seine natürlichen Kapazitäten und seinen eigenen begrenzten außenpolitischen Spielraum hinausgeht (Insulza 1998: 69 ff.). Chiles Wunsch, lieber der NAFTA beizutreten anstelle des Mercosur, sowie die Abwesenheit der Schweiz in Europa, sind jedoch eindeutige Beispiele für »strong interests which override geography and warnings not to take geographical names at face value« (Page 2000: 20). Theoretisch gesehen, müssten geographische Faktoren im Falle Chiles integrationsförderlich wirken. Die Tatsache, dass sie dieses in der Praxis aber nicht tun, hängt in erheblichem Maße mit dem Einfluss sozio-ökonomischer Faktoren zusammen, die den (geringen) integrationsförderlichen Einfluss, den geographische Faktoren im Falle Chiles

ausüben, eindeutig überlagern. Entsprechend fungieren geographische Faktoren im Falle Chiles nicht als Bestimmungsfaktoren dafür, warum das Land keine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt.

### *Costa Rica*

Costa Rica ist ein Kleinstaat, nach El Salvador das kleinste Land Zentralamerikas und des festländischen Lateinamerikas. Bevölkerungsmäßig weisen in Lateinamerika nur Panama und Uruguay weniger Einwohner auf als Costa Rica. Das Land bildet in geographischer Hinsicht den Nicaragua und Panama verbindenden Teil des zentralamerikanischen Isthmus und liegt damit in unmittelbarer geographischer Nähe zu den USA/zur NAFTA. Mit der Carretera Interamericana besteht eine internationale Verbindungsstraße, die Costa Rica mit seinen Nachbarländern verbindet. Costa Rica ist zudem sowohl Pazifik- als auch Atlantik-Anrainerstaat. Siedlungsschwerpunkt des Landes ist das infrastrukturell gut erschlossene, an der Carretera Interamericana gelegene, Valle Central. Costa Rica weist den höchsten Verstädterungsgrad Zentralamerikas und eine vergleichsweise homogene Bevölkerungsstruktur auf. Costa Rica ist zudem ein außerordentlich rohstoffarmes und landwirtschaftlich geprägtes Land. Die Landwirtschaft stellt jedoch die Stütze der nationalen Exportwirtschaft dar. Weder die geographische Lage, noch die Infrastruktur- und natürliche Ressourcenausstattung des Landes noch demographische Spezifika können erklären, warum Costa Rica keine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt.

## V.3.2 Sozio-ökonomische Faktoren

### V.3.2.1 *Wirtschaftlicher Transformationsprozess/Wachstums- und Entwicklungsstrategie*

#### *Bolivien*

Durch die NPE wurde in Bolivien 1985 einer der aggressivsten unilateralen ökonomischen Öffnungsprozesse Lateinamerikas eingeleitet, der zudem die umfassendsten wirtschaftsliberalisierenden Reformen beinhaltete, die Lateinamerika bis dato gesehen hatte. Bolivien war damit nach Chile das zweite Land Südamerikas, das ein neoliberales Strukturanpassungsprogramm und eine umfassende marktwirtschaftliche Reform seiner Wirtschaft durchführte. In den übrigen Ländern des Subkontinents wurde die neoliberale Strukturanpassung erst zu deutlich späteren Zeitpunkten eingeleitet (IRELA 1996: 66). Im Hinblick auf die Andenländer war Bolivien damit ein Pionier und Vorreiter in Sachen Strukturanpassung. Die mit der unilateralen Öffnung des Landes einhergehende radikale Reduktion der Außenzölle hatte für das Land zur Folge, dass es seit 1985 eine der offensten Ökonomien der Welt besitzt. Die gleichzeitige Existenz eines hohen Grades wirtschaftlicher Außenöffnung und eines geringen Grades internationaler Wettbewerbsfähigkeit stellte für Bolivien jedoch eine schwierige wirtschaftliche Herausforderung dar.

Das Land musste eine neue außenpolitische Integrationspolitik formulieren, die mit der neuen Wirtschaftspolitik und seiner wirtschaftlichen Außenöffnung kompatibel war. Aufgrund dieser Herausforderungen implementierte Präsident Sánchez de Lozada in seiner ersten Amtszeit eine außenpolitische Integrationsstrategie der variablen Geometrie, durch die versucht werden sollte, Vorteile aus der Verbindung des Landes mit verschiedenen (sub-)regionalen Integrationsmechanismen zu ziehen. Im Einklang mit dieser Strategie wirkte die Regierung Sánchez de Lozada, wie schon die Vorgängerregierung unter Präsident Paz Zamora, auf eine entschiedene Vertiefung und Beschleunigung der wirtschaftlichen Integration im Rahmen des Andenpakts hin und erreichte zudem, dass Bolivien als erstes andines Land durch einen Assoziationsvertrag der Freihandelszone des Mercosur beiträt. Durch diesen konnte Bolivien unter Beibehaltung seiner Mitgliedschaft in der CAN an den wichtigsten Wirtschaftsraum Lateinamerikas angliedert werden, wovon man sich in der bolivianischen Regierung erhebliche dynamische Effekte im ökonomischen Bereich erhoffte. Der ACE mit dem Mercosur wurde von Präsident Sánchez de Lozada somit explizit als ein außenwirtschaftliches Instrument zur Dynamisierung des Handels aufgefasst. Dass Präsident Sánchez de Lozada von Anfang an aber nur eine Mitgliedschaft in der Freihandelszone und nicht in der Zollunion und dem angestrebten gemeinsamen Markt des Mercosur anstrebte, erklärt sich dadurch, dass dieses eine Vollmitgliedschaft im Mercosur bedeutet hätte und dass Bolivien dann sowohl den gemeinsamen Außenzoll des Mercosur hätte übernehmen müssen, der noch heute weit über dem seit 1985 in Bolivien bestehenden Niveau liegt, was einen elementaren Liberalisierungsrückschritt bedeutet hätte, als auch seine Mitgliedschaft in der CAN hätte aufgeben müssen.<sup>107</sup> Die Gründe dafür, warum bislang keine bolivianische Regierung zur Aufgabe der Mitgliedschaft Boliviens in der CAN bereit war, liegen zum einen im Bereich geographischer Faktoren und zum anderen im sozio-ökonomischen Bereich darin begründet, dass die CAN ein wichtiger Absatzmarkt für die nicht-traditionellen Exporte des Landes ist. Bolivien genießt zudem im Rahmen des andinen Integrationsmechanismus aufgrund seines Status als Binnenland und Exporteur von Primärgütern eine Reihe an Privilegien und eine bevorzugte Behandlung als PMDER, die der Mercosur dem Land als Voll-

---

107 Die Vollmitgliedschaft eines ALADI-Landes in zwei subregionalen Integrationsmechanismen und damit auch in zwei Zollunionen und/oder zwei gemeinsamen Märkten wird sowohl durch das Vertragswerk der CAN (Artikel 68 des Vertrages von Cartagena) als auch durch das des Mercosur (Artikel 20 des Vertrages von Asunción) ausgeschlossen. Eine Doppelmitgliedschaft in Form einer Assoziation auf der Ebene der Freihandelszone, die unterhalb der Ebene der Vollmitgliedschaft liegt, ist aber nach dem Vertrag von Asunción für Mitgliedsländer der ALADI seit 1996 möglich. Bis dahin galt, dass ein Land, das Mitglied in einem anderen subregionalen Integrationsmechanismus als dem Mercosur war, generell nicht Mitglied in diesem werden konnte. Bolivien konnte daher, da es seine Mitgliedschaft in der CAN nicht aufgeben wollte, der Freihandelszone des Mercosur erst ab Ende 1996 beitreten. Die gleichzeitige Mitgliedschaft Boliviens in der CAN und die Assoziation mit dem Mercosur sind für das Land aber nur so lange möglich, wie es nicht bestrebt ist auch an der Zollunion des Mercosur zu partizipieren. Zu den juristischen Problemen der Doppelmitgliedschaft in CAN und Mercosur siehe: Hayes Michel 1997: 151.

mitglied nicht zustehen würde.<sup>108</sup> Die Option einer Vollmitgliedschaft im Mercosur wurde von den bolivianischen Regierungen bislang auch daher abgelehnt, da sie die Autonomie der bolivianischen Wirtschaftspolitik deutlich reduzieren würde. Das Land würde im Falle einer Mercosur-Mitgliedschaft auf der Basis des *Protocolo de Ouro Preto* das Recht eingebüßen, bilateral Freihandelsverträge mit anderen Ländern aushandeln zu können. Aufgrund seines geringen Protektionsgrades und seiner sehr liberalen Wirtschaftspolitik hätte der Beitritt zur Zollunion des Mercosur somit einen radikalen Wandel in der Wirtschaftspolitik des Landes zur Folge, den die Regierungen des Landes aber nicht zuletzt aufgrund der hohen wirtschaftlichen und sozialen Kosten, die der unilaterale Öffnungsprozess seit Mitte der 1980er Jahre für das Land mit sich gebracht hat, nicht gewillt sind zu zahlen.

Bolivien ist eines der wenigen Länder, in dem Wirtschaftsintegration nicht einfach nur ein zusätzliches Element der Außenpolitik und noch weniger nur ein Element der Wirtschaftspolitik des Landes ist. Im Hinblick auf die Außenpolitik des Landes ist die subregionale Integration seit der ersten Regierung Sánchez de Lozada vielmehr das wichtigste Instrument des Landes, um die außenpolitisch angestrebten Ziele zu erreichen. Die drei Säulen der wirtschaftlichen Integrationspolitik Boliviens seit Beginn der 1990er Jahre sind: die energietechnische Integration mit den Ländern des Mercosur, das Vorantreiben der physischen Integration mit den Nachbarländern und die Schaffung eines integrierten südamerikanischen Marktes durch die Konvergenz von CAN und Mercosur. Diese drei Elemente werden von den bolivianischen Regierungen als synergetisch und sich gegenseitig verstärkend aufgefasst und haben das übergeordnete Ziel, die Integration der bolivianischen Ökonomie in die dynamische Weltwirtschaft zu bewerkstelligen sowie die strukturellen Defizite der nationalen Ökonomie zu überwinden. Das strategische Interesse Boliviens an seinen Nachbarländern ist in wirtschaftlicher Hinsicht zudem eng verbunden mit den Möglichkeiten zur Neuorientierung der Exportstruktur und des zukünftigen Entwicklungsmodells des Landes als Zentrum des Gas- und Energieexports in Südamerika. Die Ressource Gas beeinflusst somit in erheblichem Maße die wirtschaftlichen Verbindungen Boliviens mit dem Mercosur und besonders mit Brasilien. So stand beim Abschluss des ACE mit dem Mercosur für die Regierung Sánchez de Lozada zum einen der konkrete Handel im Bereich der nicht-traditionellen Exportprodukte, sowie der Ausbruch aus dem aufgrund seiner wenig komplementären Exportpalette bestehenden exportwirtschaftlichen Konkurrenzverhältnis mit den übrigen Andenländern, als auch zum anderen die zukünftigen Perspektiven im Bereich des Exports von bolivianischem Erdgas im Vordergrund. Diese Veränderungen in der Wachstums- und Entwicklungsstrategie des Landes haben Bolivien, das historisch in Richtung Pazifik blickte, seinen Blick verstärkt in Richtung Atlantik wenden lassen. Ein weiterer Grund, der diesen geographisch-ökonomischen Richtungswechsel begründet, war der Ausstieg Perus aus dem Andenpakt. Da Boliviens nicht-traditionelle Exporte primär von Peru

---

108 Wichtigstes Privileg Boliviens als PMDER in der CAN ist es, dass das Land an der Zollunion des Integrationsmechanismus mit einem individuellen zweistufigen Außenzoll von 5 % und 10 % partizipieren kann, der deutlich unter dem gemeinsamen Außenzoll der CAN liegt.

aufgenommen werden, verlor der Andenpakt mit dem Ausstieg Perus für Bolivien erheblich an wirtschaftlicher Bedeutung, während der Mercosur hingegen gleichzeitig als Absatzmarkt für Manufakturwaren an Bedeutung gewann. Der fehlende Zugang zum Meer stellt aus bolivianischer Sicht ein erhebliches Problem für die Entwicklung und Überlebensfähigkeit sowie die internationale Eingliederung der bolivianischen Ökonomie dar.<sup>109</sup> Entsprechend wurden daher ausgehend von der ersten Regierung Sánchez de Lozada Mitte der 1990er Jahre physischen Integrationsprojekten mit den Nachbarländern eine große strategische Bedeutung für die zukünftige Entwicklung und internationale Eingliederung des Landes beigemessen. Die bolivianischen Regierungen streben, wie Ruibal Handabaka (2005) sehr gut darstellt, seit Beginn der 1990er Jahre an Bolivien zu einem transport- und exportwirtschaftliches Transitland zwischen den Ozeanen zu machen. Durch das Vorantreiben der physischen Integration mit den Nachbarländern soll die wirtschaftliche Öffnung Boliviens konsolidiert und die Expansion sowie Diversifizierung der

---

109 Aus der Sicht des bolivianischen Wissenschaftlers Orias Arredondo (2000a: 43 f.) ist der souveräne Zugang zum Meer für Bolivien nicht nur eine historische Forderung der symbolisch-politischen Art, sondern stellt eine grundlegende Notwendigkeit dar, um die Barrieren zu überwinden, die die Überlebensfähigkeit der bolivianischen Ökonomie und die internationale Eingliederung des Landes behindern. Die Art und Weise, wie dieses Hindernis überwunden wird, beeinflusst aus seiner Sicht erheblich die Qualität der externen Performance in der Region, dem Pazifikbecken und der Welt. Laut des Orias Arredondo muss Bolivien den Status als Küstenland nicht nur erreichen, um seine geographische Isolation aufzuheben, sondern auch um an den Institutionen und der wirtschaftlichen Dynamik, die das pazifische Becken erlebt, teilzunehmen zu können und um im Globalisierungsprozess nicht marginalisiert zu werden. Die APEC verlangt für die Mitgliedschaft von den Ländern eine eigene Pazifikküste. Daher bedeutet die Rückkehr zum Pazifik laut Orias Arredondo für Bolivien die Integration in die Welt und die Modernität. Diese These wird auch von ehemaligen UDAPEX-Wissenschaftlern geteilt. Siehe dazu: Orias Arredondo/Seoane Flores et al. 2001: 166). Studien von Krugmann (1991) sowie Gallup/Sachs/Mellinger (1999a; 1999b) beschäftigen sich mit den negativen Auswirkungen der geographischen Binnenlage eines Landes auf seine ökonomische Entwicklung. Diese Studien stützen die These der bolivianischen Wissenschaftler. Im Unterschied dazu vertritt der chilenische Wissenschaftler Ivan Witker Barra (2004) die These, dass der Status als LLC eindeutig eine sekundäre Rolle für die ökonomische Entwicklung eines Landes spielt. Der These von Witker Barra steht jedoch die These von Hayes Michael (1997: 133) entgegen, dass sowohl die Kooperation im La Plata-Becken als auch der Anschluss an den Mercosur für Bolivien eine deutliche Verbesserung des Zugangs zum Atlantik via der Wasserstraße Paraguay-Paraná mit sich gebracht hat und diese mit einer bedeutsamen Reduktion von Transportkosten einhergegangen ist. Die ganzjährige Befahrbarkeit des Paraguay-Paraná Flusssystem hat Bolivien bis zu einem gewissen Grade von seiner geographischen Isolation sowie seiner Abhängigkeit von den chilenischen Pazifikhäfen als Exporthäfen nach Übersee befreit. Die Frage nach der Bedeutung geographischer Faktoren und speziell der Bedeutung der geographischen Binnenlage für die ökonomische Entwicklung Boliviens kann nicht eindeutig geklärt werden. Es lässt sich aber festhalten, dass die Binnenlage aus der Sicht renommierter bolivianischer Entscheidungsträger und Wissenschaftler als ein elementares Hindernis für die sozio-ökonomische Entwicklung des Landes angesehen wird und diese Interpretation der Binnenlage einen erheblichen Einfluss auf die außenwirtschaftliche Integrationsstrategie des Landes ausübt.

Exporte vereinfacht werden, was wiederum zur kompetitiven Eingliederung der bolivianischen Ökonomie in die Weltwirtschaft beitragen soll. Angesichts des begrenzten Binnenmarktes stellte in dieser Hinsicht die Assoziation mit dem Mercosur sowie die Schaffung eines einheitlichen südamerikanischen Wirtschaftsraumes durch das Vorantreiben der Konvergenz von CAN und Mercosur für die bolivianischen Regierungen ein effektives Mittel zur Ausweitung des nationalen Marktes dar, zumal die Länder der ALADI, nicht zuletzt aufgrund der geographischen Nähe, traditionell Boliviens wichtigste Handelspartner sind.

Im Unterschied zu den Märkten der ALADI ist der US-Markt für Bolivien primär in qualitativer Hinsicht als Exportmarkt für Manufakturwaren von Bedeutung. Den bolivianischen Regierungen ist es jedoch bislang nicht gelungen, die Zollvergünstigungen, die die USA Bolivien durch das SGP und den ATPDEA unilateral gewähren, voll auszuschöpfen, was ein dauerhaftes Handelsdefizit zur Folge hat. Das Interesse Boliviens an einem TLC mit den USA erklärt sich somit nicht aufgrund einer einseitigen Exportausrichtung auf und Abhängigkeit vom US-amerikanischen Markt, sondern in erster Linie dadurch, dass die Zollvergünstigungen, die dem Land durch den ATPDEA gewährleistet wurden, Ende 2006 ausgelaufen sind. Aus der ökonomischen Perspektive betrachtet ist für Bolivien der Freihandel mit den Ländern der ALADI von deutlich größerer Bedeutung als der mit den USA/der NAFTA und der EU. Die sozio-ökonomische Variable wirtschaftlicher Transformationsprozess/Wachstums- und Entwicklungsstrategie weist entsprechend einen hohen Erklärungswert für das aktive subregionale Integrationsverhalten Boliviens auf.

### *Brasilien*

Die makroökonomische Instabilität sowie die Wechselhaftigkeit und Inkonsistenz der Wirtschaftspolitik schafften in Brasilien und Argentinien bis Ende der 1980er Jahre ein wirtschaftliches Ambiente, das die wirtschaftliche Integration zwischen den Ländern in der Praxis wenig begünstigte. Erst die durch die Präsidenten Collor de Mello und Menem in Brasilien und Argentinien zu Beginn der 1990er Jahre praktisch zeitgleich eingeleiteten marktwirtschaftlichen Transformationsprozesse boten die Möglichkeit, den Handel zwischen den beiden Ländern massiv auszuweiten. Die Entscheidung zur Beschleunigung des subregionalen Integrationsprozess zwischen den Ländern durch die Acta de Buenos Aires und die Gründung des Mercosur standen in einem direkten zeitlichen und inhaltlichen Zusammenhang mit dem Beginn der Strukturanpassungspolitik in Brasilien und Argentinien, wobei die Entscheidungen genuin politischer Natur waren und die Gründung des Mercosur damit Policy-Driven und nicht Market-Driven war (Serra 1997: 7). Sie beruhten auf dem grundsätzlichen wirtschaftspolitischen Strategiewechsel der Regierungen Collor/Menem gegenüber den Regierungen Sarney/Alfonsín. Der zeitgleiche Policy-Wechsel in Brasilien und Argentinien schlug sich zum einen in einer Dynamisierung des bilateralen Integrationsprozesses nieder und verlieh ihm zum anderen den Charakter eines Open-Integration Process, der nun den gesamten Prozess prägen sollte. Hatte man in den 1980er Jahren auf der Grundlage von Sektorabkommen versucht zu

einer gleichgewichtigen Ausweitung der bilateralen Handelsströme zu gelangen, sollte jetzt durch einen progressiven, graduellen und umfassenden Zollabbau die reziproke Marktöffnung beschleunigt werden und innerhalb von nur fünf Jahren ein gemeinsamer Markt geschaffen werden (Birle/Wagner 1993: 42 f.). Eine schockartige Liberalisierung, wie sie in vielen anderen lateinamerikanischen Ländern stattgefunden hatte, sollte so vermieden werden und über die Zwischenstufe Mercosur sollte die Außenöffnung der brasilianischen Ökonomie so wenig traumatisch wie möglich zu gestaltet werden. Das primäre wirtschaftspolitische Motiv der Regierung Collor de Mello war es Glaubwürdigkeit für die nationale Wirtschaftspolitik zu erlangen, zu der der Mercosur durch ein externes Festschreiben liberaler Reformen und die innenpolitische Rechtfertigung unpopulärer Maßnahmen beitragen sollte (Costa Vaz 1999: 106). Die Mercosur-Mitgliedschaft kam für Brasilien einer Selbstverpflichtung zur makroökonomischen Stabilisierung nach vorgegebenen Zielen gleich. Mit dem Mercosur sollten die marktwirtschaftlichen Reformen in Brasilien (wie auch in Argentinien) multilateral abgesichert, vertieft und unumkehrbar gemacht werden (Schirm 1998: 86 f.) Der Mercosur wurde damit von der Regierung Collor de Mello explizit in den Dienst des marktwirtschaftlichen Transformationsprozesses gestellt, wobei ihm dadurch eine Katalysatorfunktion für die marktwirtschaftlichen Reformen zukam (Motta Veiga 1999b: 311).

Im Zuge der konzeptionellen Neuordnung der brasilianischen Wirtschaftspolitik erhielt der Gedanke der (sub-)regionalen Integration und wirtschaftlichen Kooperation mit den Nachbarländern durch Präsident Collor de Mello eine neue Interpretation. Die Bemühungen in der brasilianischen Außenwirtschaftspolitik um eine engere wirtschaftliche Zusammenarbeit in Lateinamerika stellte nicht mehr wie in früheren Dekaden eine Konzeption gegen den Weltmarkt, sondern vielmehr einen pragmatischen Zwischenschritt auf dem Weg einer weitergehenden Weltmarktintegration, ein Sprungbrett zum Weltmarkt dar (Sangmeister 1994a: 78). Der Mercosur stellte für Brasilien (und seine drei Partner) ein Instrument einer aktiv zu gestaltenden, qualitativen Verbesserung ihrer Einbindung in das internationale System dar, vor allem hinsichtlich ihrer strategischen Positionierung im Weltmarkt. Entsprechend dem Konzept der Open Integration sollte sich diese durch eine im Verbund gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit ergeben, durch eine Verbesserung technologischer Kompetenz, eine gezielte sektorale Spezialisierung und eine strategische Besetzung von Weltmarktsegmenten (Barrios 1999a: 279). Der Mercosur wurde damit von den Regierungen Collor de Mello und Franco von Anfang an als ein zentrales Element der Weltmarktintegrationsstrategie Brasiliens begriffen. Der während der Auslandsverschuldungskrise der 1980er Jahre erlittene Rückgang an industrieller Wettbewerbsfähigkeit und der Verlust der überseeischen Märkte sollte mittels einer fortschreitenden Marktöffnung der Nachbarländer regional kompensiert werden. Der Zusammenschluss mit Argentinien erlaubte es Brasilien, sich den geökonomischen Raum und die kritische Masse zu verschaffen, die für eine Verbesserung der Effizienz der brasilianischen Wirtschaft notwendig war (Birle/Wagner 1993: 43). Es lässt sich ein enger Zusammenhang dahingehend aufzeigen, dass Übereinstimmungen in Richtung, Umfang, Sequenz und Tempo des marktwirtschaftlichen Transformationsprozesse in Brasilien und Argentinien die Politik reziproker Markt-

öffnung erleichterten und Differenzen im Öffnungsgrad oder in der Abfolge der einzelnen Transformationsschritte sich dementsprechend als mehr oder weniger hinderlich erwiesen, je nachdem wie ausgeprägt sie waren. Die Dynamik des Mercosur lässt sich damit als abhängige Variable von Kongruenz und Differenz des marktwirtschaftlichen Transformationsprozesses der beteiligten Länder, in erster Linie aber Brasiliens und Argentiniens, begreifen: Eine Beschleunigung des Prozesses (Freihandelszone, Zollunion) ergab sich in Folge von Übereinstimmungen in den Transformationsstrategien (Anfangsphase der Regierung Collor, Inkrafttreten des argentinischen Konvertibilitätsplanes 1991 und nach dem brasilianischen Stabilisierungsversuch durch dem Plano Real 1994), während sich eine deutliche Verlangsamung des Prozesses in der Folge wachsender Unterschiede des Öffnungs- und Protektionsniveaus und divergierender Policies, wie Wechselkurs-, Haushalts- und Exportförderungspolitiken, einstellte (Barrios 1999a: 290 f.).<sup>110</sup> Zwischen 1990

---

110 Deutliche Differenzen hinsichtlich des Erfolgs und der Sequenz der Transformationsprozesse in Brasilien und Argentinien zeigen sich besonders im Falle der Abwertung der brasilianischen Landeswährung Real im Januar 1999 durch die Regierung Cardoso sowie im Falle der Strukturanpassung ohne Stabilisierung der Regierungen Collor und Franco. Zweitere hatte zur Folge, dass in Brasilien, im Gegensatz zu Argentinien, wo die makroökonomische Stabilisierung durch den Plan Cavallo schon 1991 gelang, die Strukturanpassung der makroökonomischen Stabilisierung vorausging, was zur Folge hatte, dass während der ersten Hälfte der 1990er Jahre erhebliche makroökonomische Instabilitäten auf brasilianischer Seite bestanden, die erst mit dem Plano Real beseitigt werden konnten, gegen Ende der 1990 Jahre aber erneut auftraten. Argentinien gelang es deutlich vor Brasilien, seine Ökonomie makroökonomisch zu stabilisieren. Auf die Mexiko-Krise im Dezember 1994, die kurzzeitig den Erfolg des Stabilisierungskurses Brasiliens in Frage stellte, reagierte die brasilianische Regierung mit einer unilateralen Erhöhung seiner Außenzölle auf Konsumgüter aus Industriesektoren. Dies kam einem expliziten Bruch mit dem jüngst etablierten Außenzoll der Mercosur-Länder gleich und löste eine Phase intensiver wirtschaftlicher Konflikt diplomatie zwischen Brasilien und Argentinien aus. Dies zeigt, dass im Konfliktfall die wirtschaftlichen Prioritäten Brasiliens eindeutig von nationalen Notwendigkeiten bestimmt wurden und der Mercosur dadurch mehrfach ins Hintertreffen geriet, was gegenüber den ursprünglichen Abmachungen im Rahmen des Mercosur eindeutige Rückschritte bedeutete. Es lässt sich anhand dieser Beispiele sehr schön aufzeigen, dass die wirtschaftlichen Stabilisierungsprozesse in Brasilien und Argentinien einen entscheidenden Einfluss auf die Fort- und Rückschritte des Mercosur hatten. Ohne die ein halbes Jahr vor Inkrafttreten der Zollunion des Mercosur durch den Plano Real erreichte Stabilisierung der brasilianischen Währung hätte der geplante Zeitrahmen für den Aufbau des gemeinsamen Marktes nicht eingehalten werden können (Nolte 1996: 246 f.). Aldo Ferrer konstatiert für Mitte der 1990er Jahre im Hinblick auf die wirtschaftlichen Transformationsprozesse in Brasilien und Argentinien Asymmetrien in dreierlei Hinsicht: zum einen hinsichtlich der angestrebten Art der globalen Eingliederung, zum anderen hinsichtlich der nationalen Entwicklungsstrategien und drittens hinsichtlich der komparativen Kostenvorteile und der Wettbewerbsfähigkeit der Länder. Im Hinblick auf Asymmetrien im Bereich der nationalen Entwicklungsstrategien hebt Ferrer hervor, dass Brasilien traditionell deutlich mehr als Argentinien an der Industrialisierung interessiert und am Schutz des Binnenmarktes orientiert sei (Calcagnotto 1997: 33 f.). Eine weitere deutliche Differenz im Verlauf der wirtschaftlichen Transformationsprozesse der beiden Länder ist, dass Argentinien unter der Regierung Menem im Gegensatz zur Regierung Collor de Mello in Brasilien eine sehr viel radikalere Öffnung seiner Außen-

und 1994 kann ein direkter Zusammenhang zwischen dem in Brasilien ablaufenden marktwirtschaftlichen Transformationsprozess und der konstruktiven Haltung der Regierungen des Landes beim Ausbau der wirtschaftlichen Dimension des Mercosur (Freihandelszone, Ausweitung des intraregionalen Handels) aufgezeigt werden, der seinen Höhepunkt Ende 1994 mit dem *Protocolo de Ouro Preto* fand. In der drauffolgenden Phase, die ihren Beginn mit der Implementierung des *Plano Real* und der daraus resultierenden makroökonomischen Stabilisierung Brasiliens unter der Regierung Cardoso hatte, nahm das Interesse Brasiliens am Ausbau der wirtschaftlichen Dimension des Mercosur (Vervollständigung der Zollunion, gemeinsamer Markt) deutlich ab und das Interesse an der strategischen, politischen Dimension des Integrationsmechanismus erheblich zu.

Die von den brasilianischen Regierungen seit 1990 verfolgte Wachstums- und Entwicklungsstrategie selektiver Weltmarktintegration steht zum einen in direkter und wachsender Konkurrenz zu der gleichgerichteten Strategie anderer Entwicklungsländer und zum anderen werden die Erfolgsaussichten der Strategie nicht nur durch die wirtschaftliche Reformbereitschaft und -fähigkeit in Brasilien selbst beeinflusst, sondern primär durch die Bereitschaft der Industrieländer, ihren Protektionismus in den relevanten Weltmarktsegmenten abzubauen (Sangmeister 1994c: 274). Brasiliens Export-Performance hängt damit in erheblichem Maße vom Zugang ab, den das Land für seine Manufakturwaren und intra-industriellen Exporte auf den lateinamerikanischen Märkten erhält. Aus der exportwirtschaftlichen Perspektive betrachtet erklärt sich die Bedeutung des Mercosur für Brasilien nicht über das Exportvolumen sondern vielmehr über die Zusammensetzung der Export- und Importpalette des Landes. Die Länder der ALADI und besonders die Länder des Mercosur sind wichtige Absatzmärkte für brasilianische Manufakturwaren und Güter mit höherem technologischem Gehalt. Verständlicherweise ist man daher in Brasilien stark daran interessiert, die wirtschaftlich dominante Stellung des Landes im Mercosur auszubauen, bevor den USA durch Freihandelsverträge die gleichen Bedingungen eingeräumt werden müssen, die Brasilien exporttechnisch mit seinen Handelspartnern im Mercosur genießt. Entsprechend kam ein Vorziehen der Deadline für die Errichtung der ALCA von 2005 auf 2003 für die brasilianischen Regierungen nicht

---

wirtschaft wagte und damit eine Deindustrialisierung in denjenigen Wirtschaftszweigen auslöste, die sich international nicht als wettbewerbsfähig erwiesen (Sangmeister 1994a: 82). In Brasilien versuchte man hingegen Schocktherapien zu vermeiden und eine weitgehende Destruktion der vorhandenen industriellen Basis zu umgehen. (Barrios/Meyer-Stamer 2000: 39). Argentinien implementierte somit ein deutlich weiter reichendes und radikaleres Struktur Anpassungsprogramm als Brasilien. Haupthindernis auf dem Weg zum gemeinsamen Markt des Mercosur stellte somit immer wieder die Gegensätzlichkeit der Handels-, Währungs- und Finanzpolitiken der beiden Länder Argentinien und Brasilien dar (Barrios 1999a: 267). Die Koordination der makroökonomischen Policies, die ein grundlegendes Element für die Schaffung eines gemeinsamen Marktes sind, wurde besonders von Brasilien im Rahmen des Mercosur nicht als Priorität erachtet. Die brasilianischen Regierungen waren und sind stets bestrebt, in diesem Bereich einen gewissen Grad an Autonomie zu bewahren (Gomes Saraiva 1996: 58).

in Frage. Die Priorität, die die brasilianischen Außenpolitiker der Konsolidierung des Mercosur und seiner Ausweitung zur ALCSA bislang eingeräumt haben, beruht in großen Teilen auf der strategischen Weltmarktorientierung des Landes.

Der Status Brasiliens als Global Trader macht es für das Land nicht empfehlenswert, seine wirtschaftlichen Beziehungen einseitig auf einen Handelspartner auszurichten. Der offene Regionalismus des Mercosur trägt in dieser Hinsicht dazu bei, die Gefahr einer einseitigen Ausrichtung auf einen Handelspartner wie im Falle Mexikos und der NAFTA zu verhindern. Der Mercosur dient Brasilien aber auch als Basis seinen Status als Global Trader auszubauen. In diesem Sinne standen die rasche Realisierung der Freihandelszone und die Erweiterung des Mercosur um weitere südamerikanische Länder in Brasilien hoch im Kurs. Hinsichtlich der Integration in den Weltmarkt ist für Brasilien aber aufgrund seiner relativ soliden industriellen Struktur und seines großen Binnenmarktes eine, wie Costa Vaz (1999: 91) es nennt, passive Strategie des hohen Außenzolls attraktiver als eine direkte Hinwendung und Öffnung zum Weltmarkt. Von den brasilianischen Entscheidungsträgern wird der Mercosur entsprechend als eine »alternative intermedia« (Bernal-Meza 2000b: 344) zwischen dem nationalen Entwicklungsmodell und der neoliberal geprägten Weltwirtschaft verstanden. Innerhalb des Mercosur ist Brasilien in der Lage, protektionistische Maßnahmen durchzusetzen, wie es dem Land im Rahmen eines hemisphärischen Freihandelsvertrages in Form einer von den USA dominierten ALCA nicht möglich wäre. Aufgrund seiner spezifischen Wachstums- und Entwicklungsstrategie hat Brasilien ein erhebliches Interesse daran, zum einen seine Industrie im Wettbewerb mit den US-amerikanischen Unternehmen zu schützen und zum anderen einen verbesserten Zugang für seine Produkte auf dem US-Markt zu erreichen. Entsprechend hat das Thema des ungehinderten Zugangs zum US-Markt für Brasilien in den Außenwirtschaftsbeziehungen mit den USA oberste Priorität, dabei haben aber sowohl die Marktbedingungen in den USA als auch in Brasilien sowie die Sicht der brasilianischen Regierungen, dass eine einfache Süderweiterung der NAFTA mit Chile beginnend nicht der einzige Weg ist, die wirtschaftliche Liberalisierung auf dem Kontinent zu erreichen, immer wieder zu Spannungen in den Außenwirtschaftsbeziehungen der Länder geführt haben. Die Variable wirtschaftlicher Transformationsprozess/Wachstums- und Entwicklungsstrategie weist einen sehr hohen Erklärungswert für das aktive subregionale Integrationsverhalten Brasiliens auf. Der Einfluss der Variablen ist aber für die Transitionsphase des Mercosur (1991-1994) als deutlich höher einzustufen als für die Phase danach.

### *Chile*

Da die außenwirtschaftliche Öffnung Chiles und der entwicklungsstrategische Paradigmenwechsel des Landes im Unterschied zu den anderen Ländern Südamerikas nicht erst zu Beginn der 1990er Jahre, sondern bereits Mitte der 1970er Jahre im Rahmen des Autoritarismus eingeleitet wurde, und die zum damaligen Zeitpunkt von den Militärs implementierte spezifische Wachstums- und Entwicklungsstrategie von den demokratischen Regierungen seit Beginn der 1990er Jahre im Wesentlichen, wenn auch mit einigen Modifikationen, beibehalten wurde, stellt

Chile im regionalen und subregionalen Vergleich in dieser Hinsicht einen Sonderfall dar. Die Distanz zwischen Chile und dem Mercosur beruht in erster Linie auf den unterschiedlichen Geschwindigkeiten hinsichtlich des Wandels im wirtschaftlichen Entwicklungsmodell und der von Chile verfolgten »puren und direkten Strategie der Weltmarktintegration« (Zimmerling 1992: 7), die keine Umwege über subregionale Integrationsmechanismen beinhaltet. Da Chile gegenüber den Herausforderungen der Globalisierung eine eher individualistisch denn regionalistisch geprägte Strategie verfolgt, hat das Land sich für eine Handlungsweise entschieden, die sich integrationspolitisch von der der anderen südamerikanischen Länder grundlegend unterscheidet (Pizarro 1995: 198 ff.). Im Rahmen der chilenischen Wachstums- und Entwicklungsstrategie, die eindeutig im Kontext des offenen Regionalismus steht, konnte die Außenöffnung des Landes seit Beginn der 1990er Jahre durch selektiv ausgehandelte Komplementierungs- und Freihandelsabkommen auf bilateraler und regionaler Ebene sowie durch multilaterale Wirtschaftsabkommen und Foren erweitert werden, wobei Chile jedoch unter Betonung der langen Integrationserfahrung des Landes nie gänzlich ausgeschlossen hat, auch den Beitritt zu regionalen Binnenmärkten anzustreben, sofern nicht grundlegende (Entwicklungs-)Interessen berührt werden. Folglich steht Chile den subregionalen Integrationsbestrebungen nur in dem Maße positiv gegenüber, wie sie nicht die Autonomie seiner Wirtschafts- und Handelspolitik beeinträchtigen (Thiery 1993: 214).<sup>111</sup> Chile setzt entsprechend seiner spezifischen Wachstums- und Entwicklungsstrategie in konsequenter Weise auf das panamerikanische Konzept des zügigen hemisphärischen Freihandels und nicht auf eher emanzipatorische Konzepte der südamerikanischen Blockbildung, wie sie vom Mercosur ausgehen. Der ACE mit dem Mercosur entspricht vollkommen der chilenischen Strategie der aktiven Weltmarktintegration, wogegen eine Vollmitgliedschaft, welche aufgrund der Problematik des höheren Außenzollniveaus des Mercosur eine Abschottung vom Weltmarkt und einen Rückschritt in der Außenöffnung Chiles bedeuten würde, eindeutig nicht im chilenischen Interesse liegt. Folglich dient die spezifische Weltmarktintegrationsstrategie Chiles und der enorme Vorsprung, den das Land hinsichtlich der marktwirtschaftlichen Transformation im Vergleich zur restlichen Region hat, als elementarer Erklärungsfaktor dafür, warum Chile im Rahmen seiner Außenpolitik keine aktive subregionale Integrationspolitik verfolgt. Dieses gilt speziell für den Mercosur, aber auch der Austritt Chiles aus dem Andenpakt und der Nicht-Wiedereintritt nach der Redemokratisierung liegt zum einen im Zeitpunkt des Beginns des marktwirtschaftlichen Transformationsprozess des Landes und zum anderen in der verfolgten Entwicklungsstrategie des Landes begründet, die eine Inkompatibilität mit der der Länder des Andenpakts aufweist (Klaveren 1996: 47). Der wesentlich höhere durchschnittliche Zollsatz

---

111 Der Beitritt zum Mercosur würde für Chile bedeuten, dass das Land die Möglichkeit verlieren würde, Freihandelsverträge bilateral auszuhandeln. Die Freihandelsverträge mit der EU, den USA, Süd-Korea, China etc. hätte Chile als Mercosur-Mitglied nur multilateral im Mercosur-Verband und nicht bilateral aushandeln und unterzeichnen dürfen. Würde Chile heute, nach Abschluss der Verträge, eine Mercosur-Mitgliedschaft eingehen müsste, es diese Verträge aufkündigen. Siehe dazu: Heine 2001: 129.

und das uneinheitliche, nach Produktkategorien differenzierte Zollsystem des Mercosur würde im Falle eines Beitritts Chiles zum Mercosur einen Rückschritt in der Liberalisierung des Landes bedeuten und zu einer Beeinträchtigung der Weltmarktintegration Chiles führen. Folglich lässt sich die chilenische Position im Hinblick auf den Mercosur-Integrationsprozess hinreichend durch den höheren Öffnungsgrad seiner Volkswirtschaft gegenüber dem Weltmarkt erklären (Barrios 1999: 385). Ein weiterer, wichtiger Umstand, der Chile bislang von einer Vollmitgliedschaft im Mercosur abgehalten hat, liegt in dem mangelhaft ausgebildeten Streitschlichtungsverfahren des Mercosur begründet. Das bestehende Verfahren hat zur Folge, dass Differenzen zwischen den Ländern des Mercosur in ökonomischen Themen jedes Mal lange politische Verhandlungen nach sich ziehen. Ohne einen unparteiischen Schlichtungsmechanismus, der eventuell die Nominierung von Spezialisten aus dritten Ländern beinhalten kann, besteht aus chilenischer Sicht keine Garantie dafür, dass in Streitfall die chilenischen Interessen respektiert würden (Heine 2001: 128). Die Variable wirtschaftlicher Transformationsprozess/Wachstums- und Entwicklungsstrategie weist einen sehr hohen Erklärungswert dafür auf, warum Chile keine aktive subregionale Integrationspolitik im Rahmen seiner Außenpolitik betreibt.

### *Costa Rica*

In Costa Rica wurde der marktwirtschaftliche Transformationsprozess im Vergleich zu den übrigen Ländern Zentralamerikas zeitlich deutlich verschoben eingeleitet. Während Costa Rica bereits nach dem offenen Ausbruch der Krise der ISI zu Beginn der 1980er Jahre eine Neubestimmung des entwicklungspolitischen Kurses einleitete, erfolgte die Strukturanpassung in den anderen Ländern Zentralamerikas erst Ende der 1980er beziehungsweise wurde erst zu Beginn der 1990er Jahre eingeleitet (Stamm 1993: 261). Costa Rica war sowohl das erste zentralamerikanische Land, das bereits 1982 ein Strukturanpassungsprogramm mit dem IWF unterzeichnete und erfolgreich seit Mitte der 1980er Jahre implementierte, als auch das Land, das das aggressivste und weitest reichende Programm der Förderung nicht-traditioneller Exportprodukte in der Subregion adaptierte. Die von Costa Rica seit 1983 verfolgte Politik der schrittweisen Strukturanpassung, verbunden mit einer allmählichen Marktöffnung, die mit einem Boom der nicht-traditionellen Exporte und ausländischer Direktinvestitionen einherging, hatte zur Folge, dass Costa Rica in den 1980er Jahren eine der erfolgreichsten Transitionen der Dritten Welt zu einer exportgeleiteten Entwicklungsstrategie durchlebte (Lara 1995: 45). Nach nur wenigen Krisenjahren erlebte das Land, im Gegensatz zu seinen Nachbarn, ab Mitte der 1980er Jahre eine schnelle wirtschaftliche Erholung. Im lateinamerikanischen Vergleich war dies die rascheste Krisenbewältigung überhaupt (Suter 1999: 283). Der costaricanische Entwicklungsweg weist zwar einige Ähnlichkeiten zu dem seiner zentralamerikanischen Nachbarn auf, unterscheidet sich jedoch durch seine bessere Performance auch deutlich von diesen. Trotz der schweren Rezession zu Beginn der 1980er Jahre gestaltete sich Costa Ricas wirtschaftliche Entwicklung

danach durchgängig weit besser als die der anderen Länder der Subregion (Booth 1998: 28). Der Fall Costa Rica ist im Vergleich zu seinen Nachbarn zudem auch daher sehr speziell, da die Spezifität der historischen Entwicklung des Landes zur Folge hatte, dass die Krise in Costa Rica zu Beginn der 1980er Jahre primär eine wirtschaftliche und in weit geringerer Hinsicht eine soziale war. Die von Costa Rica Mitte der 1980er Jahre eingeschlagene weltmarktorientierte Wachstums- und Entwicklungsstrategie, die im hohen Human- und Sozialkapital des Landes die zentralen komparativen Vorteile des Landes sieht, hatte zur Folge, dass sich im Laufe der 1980er Jahre die Exportstruktur des Landes, sowohl bezüglich der Güterzusammensetzung zu Gunsten nicht-traditioneller Produkte, als auch hinsichtlich der regionalen Orientierung zu Gunsten von Drittmärkten außerhalb Zentralamerikas, verschob. Die Länder Zentralamerikas verloren dadurch für Costa Rica als Exportmärkte deutlich an Bedeutung. Ein elementarer sozio-ökonomischer Erklärungsfaktor dafür, warum Costa Rica im Rahmen seiner Außenpolitik keine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt, liegt darin begründet, dass das Land aus seiner Sicht bei der wirtschaftlichen Integration Zentralamerikas wesentlich weniger zu gewinnen hat als die anderen Länder der Subregion. Dieses liegt zum einen daran, dass der Handel mit den Ländern des Isthmus nur einen sehr geringen Anteil des gesamten Handels Costa Ricas ausmacht, und es daher darauf angewiesen ist, seine Außenwirtschaftspolitik in wirtschaftlicher Hinsicht so flexibel wie möglich zu gestalten. Zum anderen daran, dass die costaricanische Wirtschaft eine weitaus stärkere wirtschaftliche Grundlage als die anderen Länder der Subregion vorweisen kann, da es in seiner ökonomischen Stabilisierung wesentlich schneller und erfolgreicher war (Davis/Gabel et al. 1998: 92 ff.). Die geringe Bereitschaft Costa Ricas, sich an der von CA-4 im Rahmen des SICA seit 1993 mit Nachdruck vorangetriebenen Zollunion zu beteiligen, findet sich somit primär in dem vergleichsweise früh eingeleiteten marktwirtschaftlichen Transformationsprozess und der daraus resultierenden spezifischen Wachstums- und Entwicklungsstrategie des Landes. Nachdem Costa Rica in den 1980er Jahren unilateral seine Zölle gesenkt hatte und der Prozess der Zolllenkung zu Beginn der 1990er Jahre im Vergleich zu den übrigen Ländern der Subregion in Costa Rica am weitesten vorangeschritten war, fühlte das Land in der Folge keine Verpflichtung, sich an der Schaffung eines gemeinsamen zentralamerikanischen Außenzolls im Rahmen des revitalisierten MCCA zu beteiligen (Bulmer-Thomas 1998: 318). Die Variable wirtschaftlicher Transformationsprozess/Wachstums- und Entwicklungsstrategie weist einen hohen Erklärungswert dafür auf, warum Costa Rica keine aktive subregionale Integrationspolitik im Rahmen seiner Außenpolitik betreibt.

### *V.3.2.2 Divergierende Entwicklungsniveaus*

#### ***Bolivien***

Hinsichtlich des Grades sozio-ökonomischer Entwicklung stellt Bolivien mit deutlichem Abstand zu den übrigen Ländern Südamerikas das eindeutige Schlusslicht

dar. Trotz gewisser Fortschritte und Reformanstrengungen bleibt Bolivien eines der ärmsten Länder Lateinamerikas und das ärmste Südamerikas. Im Vergleich zu den Ländern der CAN sowie des Mercosur weist Bolivien ein deutlich geringeres sozio-ökonomisches Entwicklungsniveau als diese auf. Dieser vom Rest Südamerikas deutlich divergierende Entwicklungsstand stellt unfraglich einen zentralen Bestimmungsfaktor für die bolivianische Innen- und Außenpolitik dar. Das große Interesse und die aktive Teilnahme Boliviens an den subregionalen Kooperations- und Integrationsprozessen mit den Ländern seiner geographischen Nachbarschaft werden unter anderem durch die Entwicklungsmöglichkeiten, die diese dem Land bieten und die das Land sich davon verspricht, bestimmt.

Folgt man der These von Nye (1971: 77 ff.), dass eine ähnliche sozio-ökonomische Entwicklungsstufe die Chancen von Integration erhöht, beziehungsweise wirtschaftliche Ausgeglichenheit und ein ähnliches wirtschaftliches Niveau der beteiligten Staaten sich integrationsförderlich auswirkt, lässt sich im Falle Boliviens das genaue Gegenteil aufzeigen. Trotz eines im (sub-)regionalen Vergleich äußerst geringen sozio-ökonomischen Entwicklungsniveaus partizipiert Bolivien aktiv an einer Vielzahl (sub-)regionaler Kooperations- und Integrationsprozesse mit Ländern, deren Entwicklungsniveau deutlich über dem eigenen liegen. Da im Fall Bolivien intra-subregional stark divergierende Entwicklungsniveaus mit einem aktiven subregionalen Integrationsverhalten korrelieren kann damit weder nachgewiesen werden, dass eine ähnliche Integrationsstufe die Chancen von Integration erhöht, noch dass zwischen Ländern stark divergierende Entwicklungsniveaus die Teilnahme eines Landes an einem subregionalen Integrationsmechanismus behindern oder gar verhindern können. Es kann aber vielmehr dahingehend ein kausaler Zusammenhang zwischen dem geringen sozio-ökonomischen Entwicklungsniveau Boliviens und seinem aktiven subregionalen Integrationsverhalten angenommen werden, als dass Bolivien gerade auch aufgrund seines extrem geringen Entwicklungsniveaus eine aktive subregionale Integrationspolitik mit sozio-ökonomisch weiter entwickelten Partnern betreibt, da es durch die Integration mit diesen generell mehr zu gewinnen als zu verlieren hat.

### ***Brasilien***

Mit der Benennung Brasiliens als *Belíndia* lässt sich die sozio-ökonomische Heterogenität des Landes sehr passend charakterisieren. Im Hinblick auf die Entwicklung der relevanten makroökonomischen Größen lässt sich Brasilien eindeutig als wirtschaftliches Schwellenland eingruppiert. Bezieht man jedoch den Grad menschlicher Entwicklung mit in die Betrachtung ein, zeigt sich, dass die Kluft zwischen Arm und Reich Brasilien zu einem Schwellenland der Extreme macht. Das sozio-ökonomische Entwicklungsniveau Brasiliens divergiert auf der einen Seite sehr stark von dem der lateinamerikanischen und südamerikanischen Spitzengruppe Uruguay, Chile und Argentinien. Auf der anderen Seite steht Brasilien im Rahmen des Mercosur aber auch deutlich besser da als Paraguay. Im Rahmen des Mercosur bestehen damit deutliche Divergenzen hinsichtlich der sozio-ökonomischen Entwicklungsniveaus

seiner Mitgliedsländer. Die bereits im Fall Bolivien getestete These, dass wirtschaftliche Ausgeglichenheit und ein ähnliches wirtschaftliches Niveau der beteiligten Staaten sich integrationsförderlich auswirkt kann durch den Fall Brasilien weder verifiziert noch falsifiziert werden. Auch die Umdrehung der These von Nye zu der These, dass sich stark divergierende Entwicklungsniveaus integrationshinderlich auswirken können, kann durch den Fall Brasilien nicht verifiziert werden. Das aktive subregionale Integrationsverhalten Brasiliens korreliert zwar mit zwischen den sich subregional integrierenden Ländern stark divergierenden Entwicklungsniveaus. Ein kausaler Zusammenhang zwischen der Divergenz der Entwicklungsniveaus im Mercosur und dem aktiven subregionalen Integrationsverhalten Brasiliens kann aber nicht nachgewiesen werden. Die Variable divergierende Entwicklungsniveaus weist dementsprechend im Falle Brasiliens keinen Erklärungswert für das aktive subregionale Integrationsverhalten des Landes auf.

### *Chile*

Die sozio-ökonomische Performance der Länder des Mercosur und des Andenpaktes/der CAN sind seit Beginn der 1990er Jahre sehr unterschiedlich verlaufen. So konnte nicht in allen Ländern des Mercosur sowie der CAN die makroökonomische und zum Teil auch politische Stabilität sowie der erreichte sozio-ökonomischer Entwicklungsstand durchgängig gewährleistet und gehalten werden. Chile konnte sich dagegen im letzten Dezennium des 20. Jahrhunderts und den ersten Jahren des 21. Jahrhunderts nicht nur als das wettbewerbsfähigste Land Lateinamerikas und in wirtschaftlicher Hinsicht als der konkurrenzlose Best Performer der Region etablieren, sondern erweist sich zudem seit seiner Rückkehr zur Demokratie 1990 in politischer Hinsicht als ein sehr stabiles Land mit einem regional vergleichsweise hohen sozioökonomischen Entwicklungsniveau. Dass Chile seit Beginn der 1990er Jahre in wirtschaftlicher Hinsicht einen weit höheren Grad an makroökonomischer Stabilität als die Länder des Mercosur aufweisen kann, hat einen erheblichen Erklärungswert dafür, warum das Land keine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt. Wie im Bereich der sozial-psychologischen Faktoren gezeigt, besteht in Chile eine ausgeprägte Furcht vor makroökonomischen Instabilitäten und damit verbunden die begründete Angst, dass durch die chronisch krisenhafte Situation in Ländern des Mercosur bei einer engeren Zusammenarbeit die eigene makroökonomische Stabilität und das Wachstum der chilenischen Ökonomie gefährdet werden könnte. Dem im Rahmen der Variable divergierende Entwicklungsniveaus angesiedelte Faktor makroökonomische Instabilitäten kommt damit als Erklärungsfaktor für die Ablehnung subregionaler Integration im Falle Chiles eine große Bedeutung zu, wobei, aus einer dynamischen Perspektive betrachtet, sein Einfluss seit Beginn der 1990er Jahre (deutlich) variiert hat. Seinen stärksten Einfluss wies er in der ersten Hälfte des Jahrzehnts auf, in der sich die argentinische, besonders aber die brasilianische, Ökonomie in einer chronisch krisenhaften Situation befand. Deutlich an Einfluss verlor er mit der planmäßigen Etablierung der Zollunion im Rahmen des Mercosur, die durch die Wirtschaftspolitik Domingo Cavallos, besonders aber den Plano Real Präsident Cardoso und der damit verbundenen

makroökonomischen Stabilisierung der Länder möglich wurde, um dann im Umfeld der Asien- und Russlandkrise, deren Auswirkungen besonders in Brasilien gegen Ende der 1990er Jahre zu währungspolitischen Turbulenzen führten, auch auf die Nachbarländer ausstrahlte, im Rahmen der Argentinienkrise wieder deutlich an Bedeutung zu gewinnen. Im Hinblick auf die untersuchten sozio-ökonomischen Indikatoren für Gesundheit, Bildung und Wohlfahrt weisen die drei lateinamerikanischen Pioniernationen der Sozialpolitik Chile, Argentinien und Uruguay seit Beginn der 1990er Jahre ein sehr ähnliches sozio-ökonomisches Entwicklungsniveau auf, das zudem im lateinamerikanischen Vergleich gemeinsam mit Costa Rica den höchsten Grad menschlicher Entwicklung darstellt. Ein deutlicher Abstand besteht jedoch zwischen dieser Gruppe und Brasilien sowie Paraguay. Zwischen der relativ homogenen Dreiergruppe Chile, Uruguay und Argentinien sowie Brasilien und Paraguay bestehen damit starke Asymmetrien im sozio-ökonomischen, besonders aber im sozialen Bereich. Um noch einiges drastischer gestaltet sich die Divergenz zwischen dem sozio-ökonomischen Entwicklungsniveau Chiles und denen der Länder des Andenpaktes/der CAN. Das Entwicklungsniveau der Länder der CAN liegt ausnahmslos deutlich unter dem Chiles. Folgt man der These, dass stark divergierende Entwicklungsniveaus integrationshinderlich wirken können, so kann diese im Falle Chiles bestätigt werden. Die Divergenz der Entwicklungsniveaus, die ihren konkretesten Ausdruck in den makroökonomischen Instabilitäten der Mercosur-Länder und der makroökonomischen Stabilität Chiles findet, stellt einen elementaren Bestimmungsfaktor dafür dar, warum Chile keine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt.

### *Costa Rica*

Costa Rica zeichnet sich durch ein vergleichsweise hohes Entwicklungsniveau aus, das weit über dem Durchschnitt der Subregion liegt und ist, wenn man die für Panama und Zentralamerika untersuchten wirtschaftlichen und sozialen Indikatoren zu Grunde legt, der unangefochtene sozio-ökonomische Best Performer der Subregion einschließlich Panamas. Neben der deutlichen Divergenz in den Entwicklungsniveaus, die sich zwischen Costa Rica und seinen vier nördlichen Nachbarn durch Hurrikan Mitch in wirtschaftlicher und sozialer Hinsicht noch weiter verschärft hat, kann zudem die Tatsache, dass das Land im Gegensatz zu seinen Nachbarn sowohl in wirtschaftlicher als auch politischer Hinsicht traditionell ein sehr stabiles Land ist, als elementarer Erklärungsfaktor dafür herangezogen werden, warum das Land im Rahmen seiner Außenpolitik keine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt. Die Immigration, in erster Linie aus Nicaragua, die primär sozio-ökonomisch durch die unterschiedlichen wirtschaftlichen und sozialen Entwicklungsniveaus der Länder motiviert ist, und deutlich die Unterschiede der Lebensqualität in der Subregion, sowie die Existenz von prekären arbeitstechnischen, wirtschaftlichen und sozialen Asymmetrien zwischen den Ländern des Isthmus widerspiegelt, hat sich zum einen durch den markanten Anstieg des Migrationsflusses seit dem Beginn der 1990er Jahre zu einem der zentralen Problemfelder in den Beziehungen zwischen Costa Rica und Nicaragua entwickelt und nähren zudem

auch auf sozial-psychologischer Ebene die negative Einstellung der Costaricaner zur weiteren Integration mit den weniger wohlhabenden nördlichen Nachbarn, denen sie sich weit voraus glauben. Als direkte Konsequenz der Migrationsprobleme zwischen Nicaragua und Costa Rica besteht sowohl bei der costaricanischen Bevölkerung als auch bei den politischen Entscheidungsträgern des Landes eine geringe Bereitschaft zu offenen Grenzen. Das ausgeprägte Migrationsproblem dient somit neben der weitgehend konsolidierteren Wirtschaft mit einer vergleichsweise niedrigeren Arbeitslosenquote und dem bislang gut funktionierenden staatlichen Gesundheits- und Bildungssystem Costa Ricas als Erklärungsfaktor dafür, warum sich das Land insbesondere der Freizügigkeit des Kapital- und Personenverkehrs innerhalb der Gemeinschaft widersetzt und warum das Land seit Beginn der 1990er Jahre nicht bereit ist, sich an den Bestrebungen des Triangulo del Norte beziehungsweise CA-4 zur Verwirklichung einer wirtschaftlichen Union Zentralamerikas zu beteiligen. Besonders die Ablehnung des freien Personenverkehrs und lange Zeit auch der Zollunion, sowie die Angst nicht nur der costaricanischen Regierungen sondern auch der Bevölkerung des Landes, dass durch eine politische Integration der Länder und dem damit verbundenen relativen Verlust an nationalstaatlicher Autonomie die soziale Stabilität des Landes durch Migrationen von Personen auf der Suche nach besseren politischen und materiellen Bedingungen gefährdet werden könnte, steht somit in einem direkten Zusammenhang mit den Faktoren der sozio-ökonomischen Rahmenbedingungen in der Subregion, sprich den zwischen den Ländern stark divergierenden Entwicklungsniveaus und den daraus resultierenden Migrationsproblemen. Die sozio-ökonomische Heterogenität der zentralamerikanischen Staaten, sprich die in der Praxis stark divergierenden Entwicklungsstände der Länder und die deutlich differierende Wirtschaftskraft der einzelnen Staaten weist einen sehr hohen Erklärungswert dafür auf, warum Costa Rica im Rahmen seiner Außenpolitik keine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt.

### V.3.3 Politische Faktoren

#### *Bolivien*

Aufgrund seiner begrenzten wirtschaftlichen und politischen Einflussmöglichkeiten war und ist Bolivien in der internationalen Arena zumeist dazu verdammt geblieben, die Rolle eines Policy Takers und nicht die eines Policy Makers inne zu haben. Innenpolitische Turbulenzen sowie die chronische politische Instabilität Boliviens haben oftmals verbunden mit dem geographischen Constraint ein LLC zu sein und der Tatsache, dass Bolivien ein stark unterentwickeltes Land ist, die Regierungen des Landes daran gehindert, eine proaktive Außenpolitik zu betreiben. Interne Faktoren haben jedoch stets eine geringere Rolle bei der Begrenzung der Rolle Boliviens auf dem internationalen Parkett gespielt als mächtigere externe Einflüsse. In der internationalen Machthierarchie ist Bolivien eindeutig im unteren Bereich angesiedelt. Das Land war stets ein sekundärer Player in der Peripherie der internationalen Bühne. Boliviens Außenpolitik ist ein stetes Ringen darum, den

Einfluss starker externer Kräfte und dominanter hemisphärischer Akteure auf das Land einzudämmen. Den bolivianischen Regierungen haben jedoch bislang die wirtschaftlichen und politischen Ressourcen, sowie die notwendigen staatlichen Kapazitäten gefehlt, die Außenpolitik des Landes aus dem Status befreien zu können »highly dependent and externally penetrated« (Quesier Morales 2003: 228) zu sein. Quesier Morales bezeichnet die Außenpolitik Boliviens daher sehr passend als semiautonom. Die außenpolitischen Entscheidungsträger des Landes sehen sich mit der permanenten Herausforderung konfrontiert, einen relativen Grad an wirtschaftlicher und politischer Selbstständigkeit und Unabhängigkeit für das Land zu bewahren und gleichzeitig zu versuchen, die zentralen außenpolitischen Zielvorstellungen des Landes auf internationaler Ebene durchzusetzen, was sich aufgrund der Tatsache, dass seit dem Zweiten Weltkrieg die bilateralen Beziehungen Boliviens mit den USA die bolivianische Außenpolitik dominiert haben, nicht ganz einfach war und ist. Bolivien hat in den ALCA-Verhandlungen mit den USA, selbst wenn es gewollt hätte, weder die politischen noch die wirtschaftlichen Kapazitäten gehabt, eine Strategie kooperativer Konfrontation, wie sie von Brasilien ausging, geschweige denn eine Strategie des Counter-Balancing zu verfolgen.<sup>112</sup> Subregionale Integration in Form von Andenpakt/CAN stellt für Bolivien, als kleines und international relativ unbedeutendes Land, ein effektives außenpolitisches Instrument dar, mit dessen Hilfe das Land den Grad seiner nationalstaatlichen Selbstständigkeit in wirtschaftlicher und politischer Hinsicht vergrößern kann: Bolivien kann durch subregionale Integration mit seinen Nachbarn zum einen versuchen, die Charakterisierung des Landes als peripher zu neutralisieren und so einer regionalen und internationalen Marginalisierung des Landes entgegenwirken und zum anderen versuchen sich als strategischer Knotenpunkt in Südamerika zu positionieren. Bolivien kann durch eine Vertiefung seiner außenpolitischen Strategie der subregionalen Integration und Annahme der Rolle als Zusammenführer der subregionalen Integrationsprojekte CAN und Mercosur versuchen, die Vorteile seiner geographischen Lage, seiner Ressourcen und seines Marktes durch das Vorantreiben der physischen und energietechnischen Integration auf dem südamerikanischen Kontinent seine internationale Eingliederung weiter vorantreiben (Sangmeister 2003c: 23). Weder Andenpakt noch CAN haben aber bislang auf eine klare Führungsdominanz eines Mitgliedstaates zählen können, was zu einer eher schwachen internationalen Position des Integrationsprozesses beigetragen hat, zumal die institutionell zwar starken, aber realpolitisch außerordentlich schwachen Gemeinschaftsinstitutionen der CAN eine gewisse Führungslosigkeit selbst im Binnenverhältnis nicht auszugleichen vermochten (Grabendorff 2002: 76). Die Konvergenz von CAN und Mercosur soll aus der Sicht der bolivianischen Entscheidungsträger einerseits dazu dienen, eine einheitliche Plattform für die Außenbeziehungen der südamerikanischen Länder zu schaffen und um diese auf internationaler Ebene repräsentations- und perceptionsfähiger zu machen und andererseits der erste Schritt auf dem Weg zu einem einheitlichen südamerikanischen

---

112 Zur Strategie kooperativer Konfrontation und der Strategie des Counter-Balancing siehe Sangmeister 2003c: 23.

Wirtschaftsraum darstellen. Bolivien, als geographisches Bindeglied zwischen den beiden Integrationsmechanismen, hat aus eigenem Antrieb die Rolle eines aktiven Befürworters der Konvergenz der Systeme übernommen und durch seinen ACE mit dem Mercosur die Annäherung der beiden Integrationsmechanismen aktiv vorangetrieben (Solares 2002). Die Variable Verhandlungsmacht kann entsprechend das aktive subregionale Integrationsverhalten Boliviens bis zu einem gewissen Grade miterklären, wobei aber berücksichtigt werden muss, dass das Interesse Boliviens am Mercosur nicht primär auf der politisch-institutionellen Ebene im Bereich der Stärkung der Verhandlungsmacht des Landes, sondern in erster Linie auf der wirtschaftlichen Ebene angesiedelt ist. Wäre es anders, würde Bolivien seine Rechte als assoziierter Partner stärker ausschöpfen und versuchen, deutlich mehr Einfluss auf der politisch-institutionellen Ebene im Mercosur zu nehmen und vielleicht sogar eine Vollmitgliedschaft unter Aufgabe seiner Mitgliedschaft in der CAN anstreben. Die Assoziation Boliviens mit dem Mercosur kann daher nicht aufgrund der Variablen Verhandlungsmacht erklärt werden. Die Faktoren, die die Entscheidung Boliviens für eine Assoziation und gegen eine Vollmitgliedschaft im Mercosur, die ein Mehr an Mitspracherecht für das Land auf politisch-institutioneller Ebene im Mercosur bedeuten würden sowie eine Steigerung der bolivianischen Verhandlungsmacht auf der internationalen Bühne mit sich bringen könnten, erklären, sind nicht im Bereich politischer, sondern im Bereich geographischer sowie sozio-ökonomischer Faktoren angesiedelt.

### *Brasilien*

Subregionale Integration in Form des Mercosur dient Brasilien neben seiner Funktion im Rahmen des marktwirtschaftlichen Transformationsprozesses des Landes auf politischer Ebene auch dazu, die Verhandlungsmacht und damit das politische Gewicht des Landes im internationalen Rahmen zu erhöhen. Der Mercosur stellt für Brasilien einen geopolitischen Raum dar, auf dessen Basis das Land seine Verhandlungsmacht in den Verhandlungen mit anderen Wirtschaftsblöcken und besonders den Industrieländern verstärken kann. Dem Mercosur kommt damit aus brasilianischer Sicht neben seiner wirtschaftlichen auch eine explizite außenpolitische Funktion zu, die zunehmend, besonders im Rahmen der ALCA-Verhandlungen, an Bedeutung gewonnen hat. Von den brasilianischen Entscheidungsträgern ist der Mercosur als ein wichtiges außenpolitisches Instrument begriffen worden, um in den ALCA-Verhandlungen gemeinsame Positionen abstimmen, vertreten und durchsetzen zu können (Hofmeister 2005: 60). Der Mercosur ist von Brasilien, das sich als Anwalt Lateinamerikas versteht, aber auch gezielt dazu genutzt worden, die eigene Position in den ALCA-Verhandlungen zu verbessern (Klaveren 1993: 122 ff.). Die Schaffung des Mercosur bot Brasilien eine neue und dynamische Plattform für eine von den US-Vorstellungen differierende alternative Vision der Zukunft Südamerikas. Ein Kalkül, das aufgegangen ist. Unter brasilianischer Führung hat sich der Mercosur seit seiner Gründung zwar nicht zu einem wirtschaftlichen, wohl aber zu einem politischen Gegengewicht des von den USA dominierten ALCA-Pro-

jekts entwickelt (Gratius 2003c: 8). Der Mercosur konnte sich seit Beginn der 1990er Jahre erfolgreich auf der internationalen Bühne präsentieren. Er hat gezeigt, dass er schwierige Krisen überwinden kann und zu maßgeblichen Reformen fähig ist. Er hat sich zu einem internationalen Verhandlungspartner mit wachsender Erfahrung und Attraktivität sowie einem zunehmenden internationalen und regionalen Gewicht entwickelt (Hofmeister 2005: 75). Er hat sich zu einem internationalen Akteur entwickelt, der in internationalen Verhandlungen aus einer Position der Stärke und Solidarität heraus agieren kann und von den internationalen Verhandlungspartnern als weitgehend gleichberechtigter Partner akzeptiert wird. Der Mercosur konnte sich im internationalen System als Global Player etablieren und auch defensive Positionen bislang erfolgreich durchsetzen (Gratius 2001: 47). Durch die Konvergenz von Mercosur und CAN zur ALCSA gedachte die Regierung Cardoso die Verhandlungsmacht des Mercosur und indirekt damit auch die brasilianische noch weiter zu stärken und die ALCA mit den USA vis-à-vis auszuhandeln. Bei diesen Verhandlungen unter Gleichen hätten, so das Kalkül, lateinamerikanische (brasilianische) Positionen besser durchgesetzt werden können. Die brasilianische Außen- und Integrationspolitik folgt seit Beginn der 1990er Jahre dem Prinzip der konzentrischen Expansion: je größer der regionale Block ist, den das Land dominiert, desto mehr ist das Land in der Lage die Agenda der internationalen Organisationen im internationalen System in seinem Sinne zu beeinflussen. Die Teilnahme am Mercosur und seine Ausweitung zur ALCSA dient Brasilien somit als außenpolitisches Mittel, um seine internationale Verhandlungsmacht besonders im Hinblick auf die Freihandelsverhandlungen mit den USA und der EU zu vergrößern (Weintraub 2000: 4).

Stand der Mercosur für Brasilien, wie in Kapitel V.3.2.1 ausgeführt, zunächst explizit im Dienste des marktwirtschaftlichen Transformationsprozesses des Landes, erfuhr die brasilianische Sichtweise der subregionalen Integration in Südamerika, beginnend unter der Regierung Franco, einen elementaren Perspektivwechsel. (Sub-)regionale Integration und speziell der Mercosur wurde von der Regierung Franco nicht mehr nur wie bislang unter Präsident Collor de Mello primär als ein Instrument gesehen, um den wirtschaftlichen Liberalisierungsprozess des Landes zu beschleunigen, sondern ihm wurde eine wesentlich höhere strategische Bedeutung beigemessen (Hirst/Pinheiro 1997: 107). Beeinflusst durch die Gründung der NAFTA und den Beginn der ALCA-Verhandlungen auf dem Gipfel der Amerikas in Miami Ende 1994 verstärkte sich diese Tendenz, so dass der Mercosur spätestens mit dem Amtsantritt von Präsident Cardoso am 1. Januar 1995, der einherging mit der makroökonomischen Stabilisierung Brasiliens durch den Plano Real, einen nachhaltigen Bedeutungswechsel erfuhr und sich für Brasilien von einem primär wirtschaftlichen zu einem primär politisch-strategischen Projekt entwickelte (Sexas Corrêa 1999: 260). In außenpolitischer Hinsicht wandelte sich der Mercosur für Brasilien zu einem Instrument der Schaffung eines ökonomischen und politischen Subsystems in Lateinamerika, der ALCSA, die dem Land als Plattform dienen sollte international als regionale Führungsmacht anerkannt zu werden. Von der Regierung Cardoso wurde den Mercosur in erster Linie als ein effektives außenpolitisches Mittel angesehen,

die angestrebte politische Führungs(macht)rolle des Landes im Cono Sur und in der Region durchzusetzen und ausbauen (Bernal Meza 2000b: 354 ff.). Der Mercosur sollte unter brasilianischer Führung, auch gegen den zeitweiligen Widerstand Argentiniens, zu einem autonomen (Wirtschafts-)Block ohne US-amerikanische Partizipation ausgebaut werden. Entsprechend kam eine NAFTA-Mitgliedschaft Brasiliens für die brasilianischen Entscheidungsträger von Anfang an nicht in Frage und den Verhandlungen mit der EU über einen Freihandelsvertrag wurde eindeutig Vorrang vor einer Verstärkung der wirtschaftlichen Beziehungen zu den USA eingeräumt. Da Brasilien für eine Strategie eines offenen Counter-Balancing, in der die eigene südamerikanische Position in der Auseinandersetzung mit den USA behauptet würde und daher der Erweiterung und Vertiefung bestehender subregionaler Integrationsprojekte explizit der Vorrang eingeräumt würde, die wirtschaftliche und politische Potenz fehlte, verfolgte die Regierung Cardoso eine Strategie kooperativer Konfrontation, die zwar eine aktive Beteiligung an den ALCA-Verhandlungen beinhaltete, aber gleichzeitig dem panamerikanischen Integrationsprojekt der US-Politik unkonditionierte Gefolgschaft verweigerte und der Erweiterung und Vertiefung des Mercosur stets oberste Priorität einräumte. Die Regierung Cardoso trieb somit seit Mitte der 1990er Jahre, einerseits als Mittel zur Durchsetzung eines regionalen Führungsmachtanspruches Brasiliens und andererseits gewissermaßen als Gegenmodell zur Süderweiterungen der NAFTA und als Antwort auf die ALCA-Bestrebungen der USA, die (sub-)regionale Integration in Südamerika in Form von Mercosur und ALCSA aktiv voran. Um zu verhindern, dass sowohl der Mercosur als auch die ALCSA schlichtweg durch die ALCA einverleibt und überrannt würden, wurde von brasilianischer Seite zum einen das Fortbestehen des Mercosur auch nach Errichtung der ALCA stets als ein unverzichtbarer Bestandteil der Bedingungen aufgefasst, an die ein Weiterverhandeln Brasiliens im ALCA-Prozess geknüpft wurde. Die ALCSA sollte nach brasilianischen Vorstellungen operativen Charakter erhalten, bevor die wirtschaftlichen Beziehungen zu den USA verstärkt würden und entsprechend die ALCA frühestens 2005, aber eher zu einem noch späteren Zeitpunkt verwirklicht werden. Entsprechend war Brasilien die treibende Kraft, die in Richtung der Transition des Mercosur zur ALCSA durch die Konvergenz von Mercosur und CAN wirkte (Nolte 2002: 13 f.). Um seine außen- und wirtschaftspolitischen Handlungsspielräume zu bewahren und zu erweitern, seine nationale Selbstständigkeit und Unabhängigkeit nicht durch internationale Bindungen einschränken zu lassen und um seinen dominanten Einfluss im Mercosur nicht zu verringern, optierte Brasilien für eine Strategie des offenen Regionalismus als Paradigma der Integration und bevorzugte im Hinblick auf den Mercosur eindeutig einen Integrationsmechanismus mit einem intergouvernementalen Charakter, der durch eine Gipfeldiplomatie auf oberster Ebene geprägt ist und einen entsprechend geringen supranationalen Institutionalisierungsgrad aufweist (Schirm 1998: 91). Als größtes Hindernis für den institutionellen Ausbau und die Vertiefung des Mercosur hat sich folglich immer wieder das brasilianische Souveränitätsdenken erwiesen. Eine direkte Folge des regionalen Führungsmachtanspruches Brasiliens ist es, dass das Land den Mercosur einerseits zwar gezielt als außenpolitische Plattform zur Durchsetzung

nationalerer Interessen auf regionaler und internationaler Ebene nutzt, andererseits aber keine wirkliche politische Bereitschaft zeigt, den supranationalen Ausbau des Mercosur voranzutreiben.

Der seit Januar 2003 amtierende brasilianische Präsident Lula da Silva hat den unter Cardoso diskret erhobenen regionalen Führungsmachtanspruch Brasiliens nicht nur aufgegriffen, sondern auch deutlich akzentuiert. Lula versteht Brasilien als regionale Integrationsmacht und sieht den Mercosur entsprechend als das wichtigste Instrument seiner eigenen Außen- und Wirtschaftspolitik an. Brasilien hat sich unter Lula als neuer Wortführer der Schwellenländer etabliert und hat regionale und internationale Führungskapazität bewiesen. Die Regierung Lula da Silva fühlt sich nicht nur dazu berufen, neben einer regionalen Führungsrolle in Südamerika, die sie bestrebt ist, auf der Basis der ALCSA auszuüben, darüber hinaus auch eine internationale Führungsrolle im Kreis der Entwicklungs- und Schwellenländer zu übernehmen. Präsident Lula ist wie schon Präsident Cardoso bestrebt, Brasilien zu einer selbstbewussten, souveränen Nation zu machen, die sich des eigenen Gewichts auf der internationalen Bühne bewusst ist, wobei dieses nicht im Alleingang geschehen soll, sondern im Rahmen eines starken Mercosur, Brasiliens außenpolitischem Gravitationszentrum (Gratius 2004a: 10). (Sub-)regionale Integration in Form des Mercosur/der ALCSA wird von den brasilianischen Regierungen seit Beginn der 1990er Jahre als ein effektives außenpolitisches Mittel zur Steigerung der Verhandlungsmacht des Landes sowie seit Mitte der 1990er Jahre darüber hinausgehend zur Durchsetzung eines regionalen Führungsmachtanspruches verstanden und genutzt. Die Variable Verhandlungsmacht weist folglich einen sehr hohen Erklärungswert für das aktive subregionale Integrationsverhalten Brasiliens auf.

### *Chile*

Die außenpolitische Integrationsstrategie Chiles hat einen bilateralen Charakter. Chile war stets bestrebt, im Alleingang Zugang zu den wirtschaftlichen Megablöcken zu finden (EU, NAFTA, ASEAN). Diese Strategie beinhaltet nicht den (Um-)Weg über subregionale Integrationsprozesse. Ihre Grenzen fand diese Strategie bislang nicht in einem Mangel an Verhandlungsmacht, sondern primär durch externe Zwänge, in erster Linie die fehlende FTA der Regierung Clinton. Chile betreibt seit Beginn der 1990er Jahre durch die Unterzeichnung von bilateralen intra- und interregionalen Freihandelsverträgen sowohl mit einzelnen Ländern als auch mit Handelsblöcken eine sehr erfolgreiche bilaterale Strategie, die auf die Diversifizierung seiner Außenhandelspartner abzielt. Die externe Strategie Chile beinhaltet im Unterschied zu Brasilien eindeutig keine Blockbildungs- oder Counter-Balancing Ansätze. Chile nutzt zudem bislang die außenpolitische Policy-Option der subregionalen Integration nicht, um seine Verhandlungsmacht auf regionaler und internationaler Ebene zu stärken. Einer der Gründe dafür liegt darin, dass es sich beim Mercosur lediglich um eine imperfekte Freihandelszone und Zollunion, ohne nennenswerte supranationale Institutionen handelt, der Chile keine internationalen Einflusschancen bietet, die das Land nicht auch im Alleingang erreichen könnte. Eine Vollmitgliedschaft mit dem

Mercosur oder der CAN einzugehen und seine Verhandlungsmacht durch subregionale Integration zu steigern, hat für Chile bislang aus sozio-ökonomischen Gründen wenig Sinn gemacht. Die Vorteile, die Chile aus einer Mitgliedschaft im Mercosur hinsichtlich der Steigerung seiner Verhandlungsmacht entstehen würden, könnten die ökonomischen Nachteile, die durch eine solche entstehen würden, nicht aufwiegen. Anstelle der subregionalen Integrationsmechanismen CAN und Mercosur wird durch die chilenischen Regierungen die Rio-Gruppe als Dialogforum und Mechanismus politischer Kooperation in der Region sowie als Sprachrohr Lateinamerikas gegenüber anderen Ländern und Regionen (besonders der EU) genutzt (Becker 2001: 43 f.). Der Vorteil der Rio-Gruppe für Chile liegt darin, dass es sich bei dieser um einen eher unverbindlichen Zusammenschluss von Ländern der Region handelt. Chile kann die Vorteile des Konsultationsmechanismus nutzen und muss im Gegenzug, anders als bei einer Vollmitgliedschaft im Mercosur, keine wirtschaftlichen Konzessionen machen und verbindliche Verpflichtungen eingehen. Chile kann so neben seiner Teilnahme an der Rio-Gruppe im Außenwirtschaftsbereich weiterhin problemlos bilateral handeln. Auf der einen Seite haben die chilenischen Regierungen sich somit aufgrund der bestehenden Verhandlungsmacht des Landes bislang nicht dazu genötigt gesehen, diese durch eine Vollmitgliedschaft in einem subregionalen Integrationsmechanismus auszubauen. Auf der anderen Seite haben sie aber seit der Assoziation mit dem Mercosur 1997 die Teilnahme des Landes in den diversen politischen Entscheidungsgremien und Arbeitsgruppen des Mercosur, soweit es dem Land als nicht Vollmitglied zugestanden wurde, ausgebaut. Chile ist in gewisser Weise ein Trittbrettfahrer, der sich einerseits einen gewissen Grad an politischer Mitsprache an der Weiterentwicklung des Integrationsprozesses sichert, andererseits aber nicht bereit ist, wirtschaftliche Konzessionen zu machen. Erklären lässt sich dieses Verhalten in erster Linie dadurch, dass während eine höhere wirtschaftliche Integrationsstufe als eine Freihandelszone schwerlich auf sozio-ökonomischer Ebene mit der spezifischen Wachstums- und Entwicklungsstrategie des Landes im Einklang zu bringen wäre und damit einer Vollmitgliedschaft im Mercosur im Wege steht, eine verstärkte Teilnahme Chiles an den Entscheidungsgremien des Mercosur auf politisch-institutioneller Ebene sogar von Vorteil für das Land ist, da sie Chile als ein zusätzliches Mittel zur Steigerung seines internationalen Einflusses dienen kann. In dieser Hinsicht war der ACE mit dem Mercosur ein gelungener Schachzug. Durch den ACE mit dem Mercosur konnte sich Chile zum einen auf wirtschaftlicher Ebene den freien Zugang zu den Märkten des Integrationsmechanismus sichern, ohne selbst wirtschaftliche Konzessionen machen zu müssen und zum andern eröffnete sich das Land die Möglichkeit, sein internationales Gewicht in den Verhandlungen mit den Industrieländern über gewisse, für das Land wichtige und kontrovers diskutierte, Themenbereiche durch eine gemeinsame Agenda mit den Mercosur Ländern auszubauen, ohne sich gleichzeitig aber an der Strategie kooperativer Konfrontation und den Counter-Balancing Ansätzen Brasiliens/des Mercosur in den ALCA-Verhandlungen beteiligen zu müssen. Die Variable Verhandlungsmacht stellt folglich einen elementaren Bestimmungsfaktor dafür dar, warum Chile keine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt. Sie stellt paradoxerweise aber auch den Faktor dar, der

das Interesse Chiles an der politisch-institutionellen Dimension des Mercosur, das seit 1997 seinen Ausdruck in einer verstärkten Teilnahme des Landes an diversen Gremien des Integrationsmechanismus findet, erklären kann.

### *Costa Rica*

Bei multilateralen Verhandlungen ist Zentralamerika als Subregion bislang nie wirklich als Block aufgetreten. Von Costa Rica wurde, wie auch von den anderen Ländern der Subregion, die Möglichkeit, im Verbund des SICA einheitliche gemeinschaftliche Positionen zu vertreten und so die Verhandlungsmacht der Länder als Block bei Freihandelsvereinbarungen zu stärken, bislang nicht effektiv genutzt. Ein gewichtiger Grund für dieses Verhalten liegt auf sozial-psychologischer Ebene im nationalen Konkurrenzdenken der Länder verankert, das in erheblichem Maße die Möglichkeiten einer Erhöhung der gemeinsamen Verhandlungsmacht überlagert. Ein weiterer Grund, der einem einheitlichen Auftreten der zentralamerikanischen Länder im Wege steht, liegt darin, dass die wohlhabenden Staaten der Region (Costa Rica und Panama) um ihre bisher erzielten wirtschaftlichen Erfolge fürchten und sich deshalb nicht auf eigene Kosten als (sub-)regionale Führungs- und Finanzierungsmacht betrachtet wissen möchten. Weiterhin kann der ebenfalls auf sozial-psychologischer Ebene angesiedelte ausgeprägte Nationalstolz der Zentralamerikaner und das nach Jahren grenzüberschreitender Konflikte und Kriege sowie Territorialstreitigkeiten und Migrationsprobleme geringe Vertrauen in die Integrität der Partnerstaaten als Erklärungsfaktor für den geringen Grad des koordinierten, einheitlichen Auftretens des Länder mit herangezogen werden. Den Staaten Zentralamerikas ist es zudem aufgrund der Tatsache, dass die Länder der Subregion gegenüber Drittstaaten im Wettbewerb um Direktinvestitionen und beim Export nationaler Produkte eher als Konkurrenten denn als Kooperationspartner gegenüberstehen, bislang nicht gelungen ihre politische Meinungsvielfalt effizient zu kanalisieren, um so bei Verhandlungen als ein Block aufzutreten und dadurch ihre Verhandlungsmacht zu stärken. Im Falle Costa Ricas werden die Länder der Subregion zudem von den politischen Entscheidungsträger des Landes nicht als eine politische Einflussosphäre sondern vielmehr als eine potentielle Risikoquelle für die nationalen Interessen und die nationale Sicherheit des Landes angesehen. Aus diesem Grunde ist man bestrebt sicheren Abstand zu ihnen zu halten.

Sowohl die USA als auch die EU verfolgen den Grundsatz, dass Assoziationsverhandlungen nur auf biregionaler Ebene multilateral geführt werden und somit nur mit Zentralamerika als Block. Der hierdurch erzeugte externe Druck hat jedoch bislang nicht ausgereicht, die Länder der Subregion zu einem wirklichen gemeinschaftlichen und einheitlichen Handeln zu veranlassen. Nicht zuletzt auch daher, da die EU inkonsequenter Weise sowohl mit Chile als auch mit Mexiko bilaterale Freihandelsverträge unterzeichnet hat. So hätte Costa Rica, wenn die Regierung Bush dazu bereit gewesen wäre, den TLC mit den USA am liebsten im bilateralen Alleingang und nicht im Verbund mit den anderen zentralamerikanischen Ländern ausgehandelt. Costa Rica hat aber seit 1990 zu keinem Zeitpunkt über einen Grad

an bilateraler Verhandlungsmacht verfügt, der es dem Land ermöglicht hätte, sein vorrangiges außenwirtschaftliches Ziel, den TLC mit den USA, bilateral zu erreichen. Das Land sah sich vielmehr gezwungen, um überhaupt in Verhandlungen mit den USA über einen TLC eintreten zu können, sich der Zollunion im Rahmen des SICA anzuschließen und die Verhandlungen im Block führen zu müssen. Die Variable Verhandlungsmacht kann entsprechend nicht erklären, warum Costa Rica keine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt.

## V.3.4 Kulturelle Faktoren

### V.3.4.1 Regionale Identität/Subregionale Identität

Eine lateinamerikanische Identität kann vielleicht gerade noch, wenn auch nur sehr schwach, auf einer abstrakten Ebene, Lateinamerika als Region erklären, aber in keinem Fall ihre einzelnen Subregionen. Mit der Ausnahme vielleicht von Zentralamerika kann man in der Region Lateinamerika keine spezielle subregionale Identität ausmachen, die größer als die generelle lateinamerikanische Identität ist. Page (2000: 75) konstatiert in diesem Sinne:

*»While it is true that the Andean countries roughly corresponded to the old Spanish division of the Americas, this seems a rather distant link for an industrial development region of the 1970s.«*

Während die CARICOM eine eindeutige Gruppe mit einem gemeinsamen Interesse repräsentiert, lässt sich für den Mercosur ähnlich wie für die ASEAN argumentieren, dass »a sense of common interest« (Page (2000: 75), bewusst, absichtlich geschaffen wurde, bevor man die wirtschaftliche Integration versuchte. Hurrell (1996: 1) argumentiert, dass in der Phase 1975-1985 die essentiellen politischen und sicherheitspolitische Grundlagen für die zukünftige wirtschaftliche Integration in Form des Mercosur gelegt wurden. Der Mercosur spiegelt sehr gut wieder, was man im spanischen Sprachgebrauch gemeinhin unter *unidad en la diversidad* versteht. Entsprechend ist die Wunschvorstellung, die sich in dem Ausspruch »un país chamado Mercosur« (Comissão Parlamentar Conjunta do Mercosul do Senado Federal do Brasil 2001) offenbart nicht nur weit, sondern meilenweit von der lateinamerikanischen Realität entfernt. Genauso wie die NAFTA wohl nur schwerlich aufgrund einer gemeinsamen kulturellen Geschichte und einer gemeinsamen Identität der USA, Kanadas und Mexikos zu erklären wäre, stellen für die übrigen Länder Lateinamerikas eine gemeinsame regionale Identität, wie auch subregionale Identitäten keine ausreichende Klammer dar, um ihr subregionales Integrationsverhalten erklären zu können. Außer Frage steht, dass die wechselseitigen Interaktionen zwischen den Ländern Lateinamerikas geschuldeten Integrationsmotive eher positiver als negativer Art sind. Während in Europa die Erfahrung der Weltkriege als ein wichtiger Beweggrund für die Überwindung der nationalstaatlichen Fragmentierung angeführt werden kann, scheinen in Lateinamerika weniger die Konflikte als die Gemeinsamkeiten ins Gewicht zu fallen. In der lateinamerikanischen Integrationsrhetorik überwiegen

im Gegensatz zur europäischen, wo die stabilisierende Wirkung der Einbettung von Nationalstaaten in ein regionales Bündnis betont wird, die Hinweise auf die kulturellen und historischen Gemeinsamkeiten, die in Symbolen à Bolívar ihren Ausdruck finden. Diese positiv motivierte Komponente ist im Fall Lateinamerika als ein nicht zu unterschätzendes Antriebselement der Regionalisierung hervorzuheben. In der Praxis ist die vermeintliche lateinamerikanische Identität jedoch ein Konstrukt mit wenig Substanz für analytische Untersuchungen:

*»Any collective Latin American Identity is weakened by the diversity among the nations of the region in terms of their domestic politics, size, location, economic scale, resources, and capabilities, as well as among their different strategic preferences. This desired (by some) integration of identity may someday be possible, but as yet there is too little substance behind the concept to define any unity for practical analytical purposes« (Guedes da Costa 2001: 93).*

*»Die lateinamerikanischen Gesellschaften sind ausgesprochen komplexe Gebilde geworden, und gerade diese Komplexität erlaubt kaum, von einem einzigen Selbstverständnis zu reden, in dem sich die meisten Einwohner der Neuen Welt irgendwie wieder kennen würden. Der kombinierte Prozess von Verstädterung und Modernisierung, Eingliederung in den Weltmarkt und Erweiterung der Erziehungsmöglichkeiten hat unter anderem dazu geführt, dass sich die lateinamerikanischen Länder stark voneinander ausdifferenziert haben. Der Subkontinent zeichnet sich jetzt durch eine erstaunliche Mannigfaltigkeit aus, welche allgemein gültige Aussagen über kollektive Mentalitäten und politisch-institutionelle Strukturen erschwert« (E-Mail von Mansilla 2006).*

Würde das historisch-kulturelle Legat aus Geschichte, Kultur und Sprache das Fundament und Antriebselement für das Zusammengehen Lateinamerikas darstellen, würde die Integration in der Praxis sozio-kulturellen Präferenzen folgen und nicht »pattern of increasing economic exchange, driven by the demands and opportunities of the market« (Guedes da Costa 2001: 10). Zwischen der Rhetorik lateinamerikanischer Zusammengehörigkeit und dem tatsächlichen Verhalten der nationalen Politiker besteht seit jeher eine tiefe Kluft. In Vergangenheit und Gegenwart hat sich gezeigt, dass es, wie vielerorts auch in Lateinamerika, an einer profunden Solidarität der weiter entwickelten Länder mit den weniger weit entwickelten Ländern fehlt, sprich es herrscht ein eklatanter Mangel an Solidarität der Starken mit den Schwachen. Subregionale Integration gründet in Lateinamerika nicht auf lateinamerikanischer Solidarität, sondern wird vielmehr bestimmt durch die einzelnen wirtschaftlichen und politischen Interessenlagen der einzelnen beteiligten Länder, wobei in dieser Hinsicht auch kein gesamtlateinamerikanisches Gemeinschaftsinteresse besteht.

### V.3.4.2 Sozial-psychologische Faktoren

#### **Bolivien**

Das bolivianische Selbstverständnis wird in erheblichem Maße von der Pluriethnizität und der Multikulturalität des Landes, der extremen Armut, die große Teile der Bevölkerung betrifft, besonders aber von der geographischen Lage des Landes in Südamerika, dem Status als LLC ohne souveränen Zugang zum Meer, der schwierigen Topographie des Landes, der Zugehörigkeit des Landes zu drei geographischen Becken sowie den Territorialverlusten an die Nachbarländer bestimmt. Dieses Konglomerat an in erster Linie geographischen Faktoren hat zu einer kognitiven Introvertiertheit, einer stark selbstbezogenen Sichtweise der Welt, sprich zur Entstehung einer »cultura hacia adentro« (Orías Arrendondo 1996: 77) in der bolivianischen Gesellschaft geführt, die das nationale Bewusstsein, die historische Erinnerung, die Visionen der politischen Entscheidungsträger, die staatliche Rationalität und besonders die Außenpolitik des Landes aufs Tiefste beeinflusst und dem Land nicht zu Unrecht den Ruf als das Tibet Südamerikas eingebracht hat. Am nachhaltigsten wird das nationale Bewusstsein Boliviens jedoch geprägt vom Trauma des Verlusts der Pazifikküste. So können aber weder die kognitive Introvertiertheit der bolivianischen Gesellschaft noch die stark selbstbezogene Sichtweise der Welt, die verbunden ist mit einem ausgeprägten Misstrauen gegenüber der Außenwelt, die aktive subregionale Integrationspolitik, die Bolivien im Rahmen seiner Außenpolitik betreibt, erklären, da die auf der sozial-psychologischen Ebene angesiedelte kulturelle Orientierung nach innen eigentlich ein nachhaltiges Hindernis für eine aktive Integration mit den Nachbarländern darstellen müsste, dieses in der Praxis aber nicht ist. Sozial-psychologische Faktoren können aber auf andere Art und Weise dazu beitragen, das aktive subregionale Integrationsverhalten Boliviens zu erklären. Zum einen dadurch, dass das Land neben seiner historisch-kulturellen Bindung an die Andenländer seinem Selbstverständnis nach, als natürlicher Teil des Amazonas- und La Plata-Beckens, ein »país cuasi-mercosureano« (Seoane Flores 1995a: 174) ist. Aufgrund dieses Selbstverständnisses haben die Bolivianer aus ihrer Sicht eine Art historisches Recht an dem Integrationsmechanismus im La Plata-Becken, sprich dem Mercosur, zu partizipieren. Zum anderen ist mit der Doctrina Ostria in der bolivianischen Außenpolitik als Antwort auf die traumatischen Erlebnisse des Pazifik- und des Chaco-Krieges und den damit verbundenen Territorialverlusten eine visionäre Antwort auf die geographische Lage des Landes entwickelt worden und es hat sich eine Art Manifest Destiny durchgesetzt, das zum Ziel hat, Bolivien zum Vorreiterland der regionalen Integration in Südamerika zu machen. Bolivien ist seinem Selbstverständnis nach eine Nation mit einer Berufung zur südamerikanischen Integration, die sich folglich nicht auf die Integration im Rahmen des Andenpaktes/der CAN oder des Mercosur beschränkt. In der Praxis ist diese, auf der sozial-psychologischer Ebene angesiedelte Bereitschaft zur Integration, im nationalen Selbstverständnis Boliviens eindeutig stärker ausgeprägt als die zuvor beschriebene Kultur der Orientierung nach innen des Landes. Entsprechend fungiert die integrationistische Berufung Boliviens, die ein Attribut der nationalen Identität sowie der Geographie des Landes darstellt, als ein elementarer Bestimmungsfaktor für das aktive subregionale Integrationsverhalten des Landes.

In der Praxis besitzt das Thema der subregionalen Integration in Bolivien jedoch weder in der medialen Berichterstattung noch der öffentlichen Wahrnehmung Priorität. Die konkrete Identifikation der Bevölkerung mit dem andinen Integrationsprozess ist in Bolivien, wie auch den anderen Andenländern, sehr gering. So haben auf der einen Seite bislang nur wenige gesellschaftliche Sektoren ein Interesse an den praktischen Vorteilen und Konsequenzen, die von der Teilnahme des Landes an den subregionalen Integrationsprozessen ausgehen, gezeigt. Auf der anderen Seite wurden aber weder der Revitalisierung des Andenpaktes noch seiner Umwandlung zur CAN von der bolivianischen Öffentlichkeit ein wirklicher Widerstand und eine relevante Opposition entgegengebracht. Beides wurde vielmehr, wie auch der ACE des Landes mit dem Mercosur, als reale Optionen für die Entwicklung der nationalen Ökonomie aufgefasst. In der bolivianischen Gesellschaft besteht so etwas wie eine positive Grundhaltung gegenüber subregionaler Integration. Während die Mitgliedschaft Boliviens im Andenpakt seit seiner Gründung weder von den einzelnen Regierungen, der Unternehmerschaft, der Zivilgesellschaft noch der Öffentlichkeit des Landes jemals explizit in Frage gestellt worden ist, gestaltete sich die Frage nach dem Verhältnis zum Mercosur in einigen gesellschaftlichen Sektoren des Landes eindeutig kontroverser, wobei die einzig wirklichen Gegner der Assoziation mit dem Mercosur die Unternehmer des agrarindustriellen Exportsektors Boliviens waren und sind. Einzelne Widerstände gegen den ACE wurden zwar auch von den Industriellen des Landes vorgebracht, aber auch bei ihnen entwickelte sich in Folge des wirtschaftlichen Erfolges des Mercosur ein zunehmendes Interesse an dem Integrationsmechanismus. Dieses wurde zudem durch den Austritt Perus aus dem Andenpakt verstärkt. Die Gründe für die ausgeprägt positive Haltung gegenüber dem Andenpakt/der CAN und die teilweise skeptische Grundhaltung gegenüber dem Mercosur in Teilen des bolivianischen Privatsektors, finden sich in erster Linie auf sozio-ökonomischer Ebene in den strukturellen Defiziten der spezifischen Entwicklungsstrategie des Landes sowie den wirtschaftlichen Interessen einzelner Wirtschaftssektoren.

Bestand auf Seiten der bolivianischen Zivilgesellschaft und Öffentlichkeit im Unterschied zur Unternehmerschaft des Landes lange Zeit ein hoher Grad an Unkenntnis über die ALCA, hat das Auftauchen von politischen Parteien, die in eindeutiger Opposition zum neoliberalen Wirtschaftsmodell des Landes stehen, seit Ende 2002 eine größere ideologische Vielfalt in die bolivianische Diskussion um die ALCA gebracht und diese zum Thema der öffentlichen Diskussion in Bolivien gemacht. Während die Empfindungen der öffentlichen Meinung hinsichtlich der ALCA primär zwischen Angst, Unwissenheit, Ablehnung und Fatalismus oszillierten, wird von der großen Mehrheit der bolivianischen Entscheidungsträger ein ausgeprägter Skeptizismus gegenüber der ALCA geteilt. Seinen Ursprung und größten Rückhalt haben die Opposition und der Widerstand gegen die ALCA aber bislang in den politischen und sozialen Organisationen der Zivilgesellschaft des Landes gefunden. Von der bolivianischen Unternehmerschaft werden die Widerstände gegen die ALCA zu einem erheblichen Maße von dem mit dieser verbundenen Verluste der Zollpräferenzen in der CAN für die Sojaproduktion des Landes konditioniert.

Eine Argumentation, die sich so auch schon in den Bedenken des Privatsektors im Zusammenhang mit dem ACE des Landes mit dem Mercosur und der Diskussion um eine etwaige Vollmitgliedschaft im Mercosur widerspiegelte. Während somit in der bolivianischen Öffentlichkeit sowie in der Unternehmerschaft und der Zivilgesellschaft des Landes auf sozial-psychologischer Ebene eine Art positive Grundhaltung gegenüber subregionaler Integration besteht, wird in jüngster Zeit gegenüber der ALCA ein ausgeprägter Skeptizismus geteilt, der seinen Ausdruck in teilweise sehr massiven Widerständen gegenüber dieser findet. Sozial-psychologische Faktoren können aufgrund der integrationistischen Berufung, die Teil des nationalen Selbstverständnisses Boliviens darstellt, sowie aufgrund der positiven Grundhaltung, die bei den wirtschaftlichen und politischen Entscheidungsträgern sowie der Bevölkerung des Landes gegenüber subregionaler Integration besteht, dazu beitragen, das aktive subregionale Integrationsverhalten Boliviens zu erklären.

### *Brasilien*

Im brasilianischen Selbstverständnis ist der Wunsch auf die Erfüllung der Bestimmung des Landes, zu einer autonomen und entwickelten Großmacht aufzusteigen, tief verankert. Lateinamerika wird von den brasilianischen Entscheidungsträgern in diesem Sinne als eine natürliche Einflusszone gesehen, als die Region, in der sich das grundlegende sicherheits- beziehungsweise geopolitische und ökonomische Interesse der aufstrebenden Großmacht Brasilien manifestiert. Die internationale Identität des Landes, die sich in seinen Regionalmachtbestrebungen widerspiegelt, rekurriert Brasilien primär aufgrund seiner geographischen, demographischen, wirtschaftlichen, politischen und kulturellen Charakteristika, die vergleichbar sind mit Ländern großer internationaler Wichtigkeit. Die sprachliche und kulturelle Abgrenzung zum spanischsprachigen Lateinamerika sowie die Größe seines Staatsgebietes, die dem Land traditionell eine Sonderrolle in der Region bescherte, hat dazu geführt, dass in Brasilien zum einen ein gewisser Hang zur Isolation, Autarkie und Selbstbezogenheit besteht, zum anderen aber auch ein Hang zu politischen Alleingängen, ein Denken in kontinentalen Kategorien und der Anspruch auf eine regionale Führungsmachtrolle. Wurde Brasilien in der Vergangenheit oft als introvertiertes Land bezeichnet, so hat das Land spätestens unter Präsident Lula da Silva den schon unter Präsident Cardoso vorbereiteten Schritt zu einer regionalen Führungsmacht aufzusteigen, vollzogen. Brasilien versteht sich als Motor des Mercosur, als regionale Führungsmacht, Förderer einer südamerikanischen Identität und Mittler zu den USA. Das Land ist seinem explizit südamerikanischen Selbstverständnis nach die »Zentralmacht der südamerikanischen Integration« (Grabendorff 2002: 87) und will lieber eine Regionalmacht in der Dritten Welt, als ein Junior-Partner in der Ersten Welt sein. Dieses auf der sozial-psychologischen Ebene angesiedelte Selbstverständnis Brasiliens beeinflusst das Verhalten der Brasilianer genauso wie die Sicht der Welt auf Brasilien und prägt in erheblichem Maße die brasilianische (Außen-)Politik und besonders die Beziehungen zu seinen Nachbarn und hat daher einen nicht zu unterschätzenden Erklärungswert für das aktive subregionale Integrationsverhalten des Landes.

Traditionell besteht in Brasilien, primär aufgrund der Größe seines Binnenmarktes und der langen Jahre der ISI, eine ausgeprägte Binnenmarktorientierung, die dazu geführt hat, dass in großen Teilen der staatlichen Bürokratie und unter den Unternehmern des Landes eine ausgeprägte Anti-Import-Mentalität besteht, die sich sehr stark gegen jede Öffnung des brasilianischen Marktes wehrt. Entsprechend ist die Haltung der brasilianischen Unternehmer zum Mercosur alles andere als homogen. Sie variierte in der Vergangenheit stets in erheblichem Maße entsprechend der wirtschaftlichen Interessen der einzelnen Sektoren. Gegenüber einem raschen institutionellen Ausbau und einer Vertiefung des Mercosur, besteht im Rahmen des Mercosur in Brasilien, und hier besonders im brasilianischen Außenministerium, der größte Widerstand. Es gibt nur sehr wenige Diplomaten im Itamaraty, für die eine Übertragung von Souveränitätsrechten und eine Gleichbehandlung der kleinen Länder des Mercosur in Angelegenheiten, die Brasilien betreffen, in Frage kommen. Ergebnis dieser Widerstände ist es, dass Brasilien sich seit Mitte der 1990er Jahre zum Hüter des intergouvernementalen Charakters des Mercosur entwickelt hat. Trotz dieser nicht unerheblichen Widerstände gegenüber Teilaspekten des Mercosur steht aber das Gros der politischen und wirtschaftlichen Entscheidungsträger und der Bevölkerung Brasiliens spätestens seit Abschluss der Transitionsphase des Mercosur eindeutig hinter dem Integrationsprojekt und trägt durch sein positives Engagement zu seinen Gunsten dazu bei die Nachhaltigkeit des Integrationsprozesses zu garantieren. Zwar werden in einzelnen Sektoren der brasilianischen Gesellschaft immer wieder einzelne Schwerpunkte, das Tempo, einzelne Verhandlungspositionen und Prioritäten des Mercosur-Prozesses in Frage gestellt. Es existieren im Land aber keine organisierten Interessengruppen, die eine grundsätzliche Gegenposition zum Mercosur vertreten. Die Unterstützung der brasilianischen Bevölkerung und Unternehmerschaft für den Mercosur steht auf soliden Füßen:

*»The governmental focus on Mercosur has been sustained, intensive, and strongly supported by the business community and public opinion media [in Brazil]« (Gordon 2001: 215).*

Deutlich anders gestaltet sich jedoch das Bild hinsichtlich der Haltung der politischen und wirtschaftlichen Entscheidungsträger und der Bevölkerung des Landes zur ALCA. Diese wird in Brasilien im Unterschied zum Mercosur sehr kontrovers und mit großer Skepsis gesehen. Es bestehen in der Praxis sehr starke praktische als auch ideologische Vorbehalte gegenüber dem Projekt. Die Zahl der offenen Befürworter der ALCA ist in Brasilien sehr gering, es überwiegen die Skeptiker und die Verzögerer. Diese skeptische bis ablehnende Haltung erklärt sich primär aufgrund der durch die Implementierung der ALCA befürchteten Vormachtstellung und des Einflusses der USA in Lateinamerika und Brasilien sowie dem damit verbundenen Verlust an nationaler Souveränität, der Infragestellung des Mercosur und der Schwächung der eigenen Wirtschaftsgrundlage, sowie der Position der EU, die ohnehin durch die Osterweiterung in Atem gehalten wird. Der Anschluss Brasiliens an eine einheitliche, von den USA beherrschte Wirtschaftszone, in der Brasilien eine Position der Unterordnung zukommt, wird konsequent abgelehnt. Auf sozial-psychologischer Ebene stehen sowohl auf Seiten der politischen und wirtschaftlichen Entscheidungs-

träger als auch auf Seiten der Bevölkerung des Landes eine positive Grundhaltung gegenüber subregionaler Integration, die mit einer breiten Unterstützung für den Mercosur einhergeht, einem eindeutigen ALCA-Skeptizismus gegenüber, der bis zur konsequenten Ablehnung der ALCA reicht. Sozial-psychologische Faktoren können somit auf vielfältige Weise, primär aber aufgrund des nationalen Selbstverständnisses Brasiliens und der positiven Grundhaltung, die bei den Entscheidungsträgern sowie der Bevölkerung des Landes gegenüber subregionaler Integration besteht, dazu beitragen, das aktive subregionale Integrationsverhalten Brasiliens zu erklären.

### *Chile*

Generell lässt sich im chilenischen Fall auf sozial-psychologischer Ebene festhalten, dass seit Beginn der 1990er Jahre sowohl in der chilenischen Regierung, der Zivilgesellschaft als auch in der Unternehmerschaft des Landes, trotz einiger wirtschaftlicher Vorbehalte, nicht nur eine prinzipielle Befürwortung und Bereitschaft zur Annäherung an den Mercosur, sondern auch zu einer engeren Zusammenarbeit mit dem Integrationsverbund auf wirtschaftlicher und politischer Ebene besteht. Der chilenische Agrarsektor stellt bislang den einzigen wirklichen Vetospieler dar. Zudem zeigt sich, dass von chilenischer Seite in zunehmendem Maße die strategische und politische Bedeutung des Mercosur, und damit die Möglichkeit, durch den Integrationsverbund eine internationale Präsenz zu erreichen, die weit über seine natürlichen Kapazitäten und seinen eigenen begrenzten außenpolitischen Spielraum hinausgeht, gesehen wird, was auch durch die Furcht, als kleines Land isoliert dazustehen, bestimmt wird. Der Mercosur hat zudem für die Concertación eine nicht unerhebliche innenpolitische Bedeutung, in dem Sinne, als dass der Mercosur Chile erstens dabei half, ein externes Image der relativen Artikulation im Cono Sur zu generieren, zweitens den Einfluss militärischer Konflikthypothesen zu reduzieren und drittens eine Alternative zur klassischen Süd-Süd Kooperation bot, die die ideologischen Visionen des linken Flügels der Concertación befriedigte. Auf der anderen Seite birgt jedoch die auf der sozial-psychologischen Ebene im Selbstverständnis Chiles verankerte Sichtweise der Andersartigkeit des Landes im regionalen Umfeld, die unter anderem in dem frühen wirtschaftlichen Paradigmenwechsel des Landes, in dem Chile zugeschriebenen Modellcharakter und seiner makroökonomischen Stabilität begründet liegt, einige deutliche wirtschaftliche Vorbehalte gegen den Mercosur in sich, die einen nicht unerheblichen Einfluss auf die Außenpolitik des Landes nehmen und damit dazu beitragen können zu erklären, warum Chile keine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt.

Auf sozial-psychologischer Ebene besteht in Chile aber auch eine skeptische Grundhaltung gegenüber subregionaler Integration, die in sozio-ökonomischer Hinsicht primär in der als von der eigenen deutlich abweichend, tendenziell als protektionistisch wahrgenommenen Wirtschaftsphilosophie des Mercosur, besonders aber der Brasiliens, begründet liegt sowie der Furcht, dass durch die chronisch krisenhafte Situation in Ländern des Mercosur bei einer engeren Zusammenarbeit die eigene makroökonomische Stabilität und das Wachstum der chilenischen Ökonomie gefähr-

det werden könnte. Neben dem Faktum, dass die erzielten Liberalisierungseffekte des Mercosur von chilenischer Seite in der Regel als zu gering erachtet werden, liegt ein weiterer sozial-psychologischer Erklärungsfaktor für die skeptische Grundhaltung des Landes gegenüber subregionaler Integration in der ausgeprägten »Kultur der makroökonomischen Sensibilität« (Thiery 1993: 229) und der damit verbundenen geringen Bereitschaft der Entscheidungsträger des Landes, die Souveränität über den eigenen Markt und die Koordinierung des makroökonomischen Gleichgewichts des Landes abzugeben. Als ein weiteres deutliches Hindernis für eine Vollmitgliederschaft im Mercosur wird von den chilenischen Entscheidungsträgern zudem die Tatsache gesehen, dass die Autonomie des bilateralen Verhandeln von Freihandelsverträgen mit Dritten im Rahmen des Mercosur nicht gewährleistet wäre, was einen weiteren Erklärungsfaktor für die skeptische Grundhaltung darstellt, da man in Chile nicht bereit ist, diese Abgabe von nationalstaatlicher Souveränität zu leisten, nicht zuletzt, da sie für die externe Absicherung der chilenischen Wachstums- und Entwicklungsstrategie von grundlegender Bedeutung bleibt. Sozial-psychologische Faktoren können somit aufgrund der skeptischen Grundhaltung, die in Chile gegenüber subregionaler Integration besteht, dazu beitragen zu erklären, warum das Land keine aktive subregionale Integrationspolitik im Rahmen seiner Außenpolitik betreibt.

### *Costa Rica*

Dass Außenpolitik häufig auch eine Politik der Rhetorik ist, die außenpolitisches Handeln flankiert, erklärt, möglicherweise aber auch beschönigt oder verschleiert, zeigt sich in Costa Rica sehr deutlich durch die Diskrepanz, die zwischen deklaratorischer Gipfelrhetorik und der effektiven Durchsetzung der beschlossenen Maßnahmen in Form der offenen Ablehnung von Teilbereichen des zentralamerikanischen Integrationsprozesses besteht. Wie in Chile, besteht auch in Costa Rica auf der sozial-psychologischen Ebene eine skeptische Grundhaltung gegenüber subregionaler Integration. Ein bedeutsamer Erklärungsfaktor für diese liegt in dem bei den politischen Entscheidungsträgern und der Bevölkerung traditionell sehr gering ausgeprägten Identifikationsgrad mit Zentralamerika. Seinen Ausdruck findet dieser Mangel an gefühlsmäßiger Verankerung und Identifikation in und mit der Subregion in einer stark individualistischen und arroganten Haltung in Fragen der Integration mit den anderen zentralamerikanischen Nationen, der Tatsache, dass die costaricanische Außenpolitik gegenüber den Nachbarn traditionell durch eine Reserviertheit und einen Isolationismus gekennzeichnet ist, einem unverhältnismäßig stark ausgeprägten Gefühl des Stolzes auf Basis des höheren Entwicklungsstandes, gepaart mit einem nur gering ausgeprägten Gefühl der subregionalen Solidarität und der in Costa Rica bestehenden Gefühlsmischung aus Misstrauen, Arroganz sowie politisch-kultureller Überlegenheit gegenüber den zentralamerikanischen Nachbarn, die bis zum offenen Rassismus gegenüber den Migranten aus Nicaragua reicht. Der Ursprung dieser Haltung liegt zum einen in historischen Bedenken, die teilweise bis zu den Erfahrungen mit dem guatemalteckischen Hegemoniebestreben in den vergangenen Jahrhunderten zurückgeführt werden

können, und zum anderen in der Wahrnehmung der jüngsten Vergangenheit, spricht den kriegerischen Auseinandersetzungen in den Ländern, die die negative Haltung in der Bevölkerung gegenüber den zentralamerikanischen Nachbarn noch heute stark nähren. Die Ursachen für den Mangel an Identifikation und gefühlsmäßiger Verankerung finden sich zudem in der größeren politischen und demokratischen Stabilität, den zwischen den Ländern der Subregion stark divergierenden sozio-ökonomischen Entwicklungsniveaus und der Tatsache, dass die Geschichte Costa Ricas weit weniger von extremer sozialer Polarisierung und Gewalt gekennzeichnet ist als die der anderen Länder Zentralamerikas. Weiterhin ist die Tatsache, dass der Vorbild- und Modellcharakter des Landes im Bewusstsein der eigenen Bevölkerung tief verwurzelt ist und in Costa Rica ein stark ausgeprägter nationaler Mythos der Andersartigkeit besteht, von erheblichem Erklärungswert. Alle diese Faktoren schüren bei den politischen Entscheidungsträgern und der Bevölkerung des Landes die Ablehnung der sozialen und politischen Integration mit den Ländern der Subregion und haben zur Folge, dass die Nachbarländer nicht als politisch gleichrangige Partner angesehen werden. Ein weiterer Erklärungsfaktor für die ablehnende Haltung gegenüber subregionaler Integration liegt auf der sozial-psychologischer Ebene darin begründet, dass viele Entscheidungsträger Costa Ricas, aufgrund der Tatsache, dass die eigene Demokratie und Wirtschaft als erheblich weiter fortgeschritten und entwickelt als in den anderen Ländern der Subregion angesehen wird, und eine Integration mit den Nachbarländern daher als ein deutlicher Entwicklungsrückschritt für das eigene Land angesehen wird, die realen Gewinne einer wirtschaftlichen und politischen Integration der Subregion als sehr gering eingeschätzt werden. Ergänzt werden kann dieser Erklärungsfaktor dadurch, dass die Ansätze zur Einheit der Subregion, das Öffnen der Grenzen für den freien Verkehr von Arbeit und Produkten, die Abschaffung nationaler Zölle und die Schaffung einer gemeinsamen zentralamerikanischen Währung, nicht nur in der costaricanischen Öffentlichkeit eine lautstarke Ablehnung erfahren, sondern auch bei den Entscheidungsträgern des Landes weitgehend auf Ablehnung stoßen, da in Costa Rica eine ausgeprägte Angst davor besteht, dass durch eine engere Zusammenarbeit mit den weniger entwickelten Nachbarn das eigene politische, wirtschaftliche und soziale Niveau gefährdet werden könnte. Ein dritter Erklärungsfaktor für die skeptische Grundhaltung des Landes auf der sozial-psychologischer Ebene liegt in dem am nationalen Interesse des Landes orientierten, ausgeprägten Kosten-Nutzen-Kalkül, das weniger die Solidarität als den zu erzielenden Vorteil des Landes in den Vordergrund stellt. Entsprechend partizipiert Costa Rica nur dann, wenn durch die Teilnahme am Integrationsprozess eindeutige Vorteile erzielt werden können. Da die Vorteile, die aus dem PARLACEN/dem CCJ gewonnen werden können, jedoch als sehr gering erachtet werden, und zudem in Costa Rica eine nur sehr geringe Bereitschaft zur Abgabe nationalstaatlicher Souveränität besteht, erklärt dies unter anderem, warum der Beitritt zum PARLACEN/zum CCJ verweigert wird. Sozial-psychologische Faktoren können somit auf der Grundlage der skeptischen Grundhaltung gegenüber subregionaler Integration, die sowohl bei der Bevölkerung, als auch bei den politischen und wirtschaftlichen Entscheidungsträgern des Landes besteht, dazu beitragen zu erklären, warum Costa Rica keine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt.

### V.3.5 Internationale Rahmenbedingungen

Aufgrund der zunehmenden interdependenten Strukturen der Weltwirtschaft werden die Steuerungsmöglichkeiten sowie die Regelungskompetenz der Nationalstaaten eingeschränkt. Entsprechend hat die regionale Ebene des Regierens an Relevanz gewonnen. Aus der Globalisierung lässt sich zum einen allgemein ein Anreiz für multilaterale globale Zusammenarbeit ableiten, zum anderen ist dem Globalisierungsphänomen aber auch ein Regionalisierungstrend immanent. Es besteht auf einer abstrakteren Ebene ein direkter Zusammenhang zwischen der Globalisierung und den (sub-)regionalen Integrationsprozessen in Lateinamerika. In der politischen Regionalisierung kann für einzelne Länder der Region eine adäquate Lösung zur Stärkung der eigenen politischen Handlungsfähigkeit liegen, denn, wie Beck (2004) sehr passend feststellt: »Souveränitätsverzicht erweitert Souveränität.« Nach Einschätzung von Link (1997: 271) reduzieren Nationalstaaten durch (sub-)regionale Integrationsabkommen zwar ihre Handlungsalternativen, indem sie feste Bindungen eingehen, sie ermöglichen sich damit aber auch ihre staatliche Selbstbehauptung unter den Bedingungen der Globalisierung. Der Mercosur wurde unter anderem gegründet, um eine strategische Antwort zu geben auf die internationalen Gegebenheiten, besonders die weltweite Tendenz der Regionalisierung und Blockbildung der globalisierten Wirtschaften und die Notwendigkeit, eine adäquate internationale Eingliederung der nationalen Ökonomien zu gewährleisten. Er stellt damit in gewisser Weise eine direkte Antwort auf die Herausforderungen des Globalisierungsprozesses dar, denen sich die lateinamerikanischen Volkswirtschaften nicht entziehen können. Gleiches lässt sich entsprechend auch für die Revitalisierung des Andenpakt und des MCCA sagen. Der seit Ende der 1980er Jahre in Lateinamerika praktizierte offene Regionalismus stellt folglich ein »sekundäres Ordnungsprinzip« (Link 1997: 272) dar, mit dem die Staaten der Region auf die Auswirkungen ökonomischer Globalisierung reagieren. Dabei ist der Regionalismus jedoch kein reiner Reflex auf die Globalisierung, sondern drückt einen willentlichen Zusammenschluss zwischen Nationalstaaten aus, in dessen Entstehungskontext weitere Veränderungen im internationalen System bedeutsam sind. Zum einen ermöglichte der Übergang von der Bipolarität zu einem multipolaren internationalen System Regionalmächten einen steigenden Einfluss im internationalen Machtgefüge. Zum anderen beschleunigte das Ende der Bipolarität den wirtschaftlichen Wandel in Richtung der Schaffung von Wirtschaftsblöcken unter den Industrieländern. In diesem Sinne hatte die Formierung von regionalen Handelsblöcken durch die Industrieländer eine Vorbildfunktion für die Länder Lateinamerikas inne. Schließlich wurden noch im Kontext der Blockbildung durch die Regionalisierung der Weltwirtschaft und der Angst der weltwirtschaftlichen Marginalisierung in Lateinamerika marktwirtschaftliche Transformationsprozesse eingeleitet, die eine Restrukturierung der nationalen Ökonomien zum Ziel hatten. Die mit dem Ziel der wirtschaftlichen Liberalisierung und der makroökonomischen Stabilisierung neu angestoßenen (sub-)regionalen Integrationsprozesse sollten dazu beitragen, eine effiziente und wettbewerbsfähige Eingliederung der Länder in das internationale Wirtschaftssystem zu erreichen. In den Ländern Lateinamerikas sich im Verlauf der verlorenen Dekade der 1980er Jahre

die Einsicht durchgesetzt, dass der drohenden Marginalisierung ihrer Ökonomien und der fortschreitenden Erosion ihrer Wettbewerbsfähigkeit nur im Verbund und mit gemeinsamen Anstrengungen Einhalt zu gebieten sei. Die Herausbildung und Revitalisierung von subregionalen Integrationsprozessen in Lateinamerika kann somit als eine Antwort auf die wachsende Verflechtung und Interdependenz zwischen den beteiligten Staaten und deren grenzüberschreitenden Politikfeldern verstanden werden. Ein zentrales Motiv zur Regionalisierung ist aber auch darin zu sehen, dass das eigene politische und ökonomische Gewicht innerhalb der Staatengemeinschaft und gegenüber anderen regionalen Mächten damit erhöht wird. In diesem Sinne stellt (sub-)regionale Integration eine außenpolitische Policy-Option in einem gewandelten internationalen Rahmen dar. Die Auswirkungen der Globalisierung haben zu einer Veränderung der Kosten-Nutzen-Relation für staatliches Verhalten geführt. Es hat sich gezeigt, dass durch ein gemeinsames Vorgehen in interdependenten Bereichen die Möglichkeit einer absoluten Besserstellung besteht.

Während die Regionalisierungstendenzen in großen Teilen der Welt (EU, NAFTA, ASEAN) dazu führte, dass in Lateinamerika die Angst wuchs, noch stärker als bislang in eine weltwirtschaftliche Randposition gedrängt zu werden, schuf gleichzeitig die Bush-Initiative einer langfristig zu erreichenden gesamtamerikanischen Freihandelszone einen positiven Anreiz. Beiden Herausforderungen, das heißt sowohl den weltweiten Regionalisierungstendenzen als auch einem möglichen Zugang zu einer Freihandelszone auf kontinentaler Ebene, glaubte man in Lateinamerika nur dann angemessen begegnen zu können, wenn es zuvor gelänge, zu einer deutlichen Stärkung der Zusammenarbeit in der Region zu kommen. Durch die Bush-Initiative erhielten die subregionalen Integrationsprozesse in Lateinamerika einen externen Impuls, der durch die Gründung der NAFTA und den Beginn der ALCA-Verhandlungen noch weiter verstärkt wurde. Sie wurden reaktiviert, vertieft und es wurde nach neuen Instrumentarien gesucht, um den neuen Herausforderungen, die aus dem Norden kamen, besser gewappnet zu sein. Die weltweite Blockbildung generell und die US-amerikanischen Regionalisierungsbestrebungen speziell, üben einen erheblichen Druck auf die politischen Entscheidungsträger in den Ländern Lateinamerikas aus, den subregionalen Integrationsplänen zum Erfolg zu verhelfen. Generell gesehen hatte der ALCA-Prozess damit einen positiven Einfluss auf die subregionalen Integrationsprozesse in Lateinamerika. Es entwickelte sich durch ihn in der Region ein Bewusstsein über die Asymmetrien, die sich in einem Prozess deutlich vergrößerten, in dem die Akteure die einzelnen Nationalstaaten und nicht die (sub-)regionalen Integrationseinheiten in Lateinamerika sein sollten. Entsprechend bestrebt war man, die subregionalen Integrationsmechanismen zu modernisieren, zu stärken und zu erweitern. Besonders im Falle des Mercosur bewirkte die Schaffung der NAFTA und der Beginn des ALCA-Verhandlungen ein »efecto de desbordamiento« (Marín Ibáñez 2000: 249). In diesem Zusammenhang sind die Assoziationsverträge des Mercosur mit Chile und Bolivien sowie die Konkretisierung der brasilianischen ALCSA-Initiative zu verorten. Durch das Vorschreiten des ALCA-Prozesses verloren die subregionalen Integrationsmechanismen in Lateinamerika jedoch ihre ursprüngliche, ökonomische Funktion. Die subregio-

nalen Einheiten begannen den ALCA-Verhandlungen damit zu begegnen, dass sie zu Koordinierungsplattformen der Außenpolitik der jeweiligen Mitgliedstaaten wurden. Durch gemeinsame Positionen versuchte man, internationales Gewicht zu gewinnen. Der Mercosur fungierte besonders für Brasilien in zunehmendem Maße dazu, sich im ALCA-Prozess als Gegenpol zu den USA zu etablieren und um eigene Interessen im Prozess besser durchsetzen zu können. Die Integrationsschübe des Mercosur können somit nicht isoliert und rein endogen motiviert betrachtet werden. Sie stehen vielmehr in einem engen Zusammenhang mit den ALCA-Verhandlungen und einer besonders von Brasilien gewollten Allianzbildung gegenüber den USA. Im Folgenden soll darauf eingegangen werden, wie sich der konkrete Einfluss der Variable internationale Rahmenbedingungen für das subregionale Integrationsverhalten der vier untersuchten Länder gestaltet.

### *Bolivien*

Im Falle Boliviens kann kein direkter kausaler Zusammenhang zwischen der Bush-Initiative, der Gründung der NAFTA sowie dem Beginn und Verlauf der ALCA-Verhandlungen und dem aktiven subregionalen Integrationsverhalten des Landes aufgezeigt werden. Dieses stellt unabhängig von den gewandelten internationalen Rahmenbedingungen nach Ende des Ost-West-Konflikts seit den 1960er Jahren eine Konstante der bolivianischen Außenpolitik dar. Für die Mitte der 1990 Jahre erfolgte regionale Erweiterung der Integrationspolitik Boliviens um die Komponente Mercosur fungieren nicht die Regionalisierungsbestrebungen der USA, sondern geographische und sozio-ökonomische Faktoren als Bestimmungsfaktoren. Die US-amerikanischen Regionalisierungsbestrebungen in der westlichen Hemisphäre übten nur insoweit einen gewissen Einfluss auf den Andenpakt/die CAN aus, als dass der andine Integrationsprozess durch die Bush-Initiative eine Intensivierung und Beschleunigung erfuhr. Ein gleicher Effekt ging auch von den Regionalisierungstendenzen in der Weltwirtschaft nach Ende des Kalten Krieges aus. Die aktive Integrationspolitik Boliviens, die zwischen CAN und der Mercosur oszilliert, wurde in externer Hinsicht weniger von den US-amerikanischen Regionalisierungsbestrebungen und den Regionalisierungstendenzen der Weltwirtschaft, als vielmehr von der brasilianischen Initiative zur Schaffung der ALCSA beeinflusst. Das bolivianische Interesse an diesem Projekt wurzelt in der Möglichkeit, die energietechnische und physische Integration des Landes mit dem Rest der Region zu vertiefen, welche eine bessere regionale und internationale Stellung Boliviens garantiert. Aus diesem Grunde versuchten die bolivianischen Regierungen, die einzigartige geographische Position des Landes zwischen den Mechanismen ausnutzend, eine mögliche Konvergenz zwischen den Systemen zu beschleunigen.

### *Brasilien*

Für den Fall Brasilien lässt sich zunächst festhalten, dass es bereits Mitte der 1980er Jahre, also deutlich vor Beginn des wirtschaftlichen Transformationsprozesses in

Brasilien, zu einer substantiellen Kooperation zwischen Brasilien und Argentinien kam, die eine längerfristige Perspektive einer Weiterentwicklung in Richtung Integration aufwies. Diese stand in einem engen Zusammenhang mit der in beiden Ländern ähnlich perzipierten Bedrohung einer weltwirtschaftlichen Marginalisierung, der man durch eine bilaterale strategische Allianz zu begegnen suchte. Im Juni 1990 stellte die von der Regierung Bush Senior lancierte Initiative Enterprise for the Americas zwei strategische Fragen an Brasilien. Zum einen die Frage nach der Verhandlungsstrategie innerhalb der Initiative. Sollte man bilateral mit den USA verhandeln oder sollte man versuchen, als subregionaler Block in die Verhandlungen mit den USA einzutreten. Zum anderen die Frage nach dem optimalen Timing. Wann beziehungsweise in welchem Rhythmus sollte der Freihandel mit den USA erreicht werden? Im Hinblick auf die erste Frage lag die Antwort relativ nahe. Da die Verhandlungsmacht eines Landes in bilateralen reziproken Verhandlungen von der Größe des eigenen Marktes abhängt, bestand sowohl in Brasilien als auch in Argentinien die Wahrnehmung, dass es sinnvoll wäre, im Block zu verhandeln und das dieses Vorgehen durch die Harmonisierung der Außenhandelspolitik zwischen den Ländern deutlich vereinfacht werden würde. Entsprechend wurden mit dem Ziel einen gemeinsamen Markt zu schaffen, die Ziele der Acta de Buenos Aires massiv ausgeweitet und mit dem Tratado de Asunción der Mercosur ins Leben gerufen. Die Gründung des Mercosur wurde somit in erheblichem Maße extern durch die Lancierung der Bush-Initiative beeinflusst und kann bis zu einem gewissen Grad als eine direkte Antwort auf diese verstanden werden. Im Hinblick auf die zweite Frage bestand kein so akuter Handlungsdruck wie bei der ersten Frage, da der Bush-Rede bis Mitte der 1990er Jahre (Miami Gipfel) keine direkte diplomatische Initiative folgte. Mit dem Inkrafttreten der NAFTA Anfang 1994 und der Konkretisierung der ALCA-Verhandlungen durch die Regierung Clinton änderte sich dieses jedoch erheblich. Zum einen stieg durch den Beginn der ALCA-Verhandlungen das Interesse Brasiliens daran, seine Nachbarn in Südamerika zu strategischen Partnern in den Verhandlungen zu machen, erheblich an und zum anderen ging von der Ankündigung des Projekts einer hemisphärischen Freihandelszone durch die USA ein wichtiger externer Impuls für die Vertiefung, Konsolidierung und Erweiterung des Mercosur sowie die Unterzeichnung eines Rahmenabkommens mit der EU aus. Aus brasilianischer (wie auch argentinischer) Sicht war es nach dem Miami-Gipfel eindeutig sinnvoller, den Mercosur voranzutreiben als im Warteraum zu sitzen und darauf zu warten, dass die Regierung Clinton ihre Probleme mit dem Kongress zur Gewährung der FTA gelöst bekam (Hirst 1999: 38 ff.). Die Etablierung der Zollunion des Mercosur sowie die Aufnahme von Verhandlungen mit Chile und Bolivien über einen ACE standen folglich in einem direkten Zusammenhang mit dem Beginn der ALCA-Verhandlungen Ende 1994.

Je konkreter die Vorverhandlungen verliefen und je deutlicher sich die Realisierung des ALCA-Projekts abzeichnete, desto mehr wurde sich die brasilianische Regierung der Notwendigkeit einer abgestimmten Verhandlungsführung bewusst. Da man sich allein zu schwach fühlte, um die eigenen Interessen gegenüber den USA durchzusetzen, versuchte man auf der Basis der zu schaffenden ALCSA eine möglichst kohärente

Verhandlungsführung Südamerikas zu erreichen. Der Mercosur wurde von der brasilianischen Regierung mehr und mehr als die strategische Antwort auf die NAFTA und das hemisphärische Projekt der ALCA verstanden.

*»Every U.S. move aimed at deepening or intensifying the hemispheric experiment [ALCA] has resulted in the reinforcement of Brazil's commitment to Mercosur and greater emphasis on cooperative strategies designed to replace unilateral ones. This pattern was set with the genesis of the Mercosur project itself, which can be viewed as a response to the anticipated effects of NAFTA on the Southern Cone economies« (Soares de Lima 1999: 136 f.).*

Während die Gründung des Mercosur bis zu einem gewissen Grad als eine Antwort auf die Bush-Initiative verstanden werden kann, wurde die Vertiefung und besonders die Erweiterung des Mercosur, sowie die ALCSA-Initiative der brasilianischen Regierungen in erheblichem Maße extern von der Gründung der NAFTA und dem Beginn und Verlauf der ALCA-Verhandlungen beeinflusst. Dass die Integration und Kooperation im südlichen Südamerika aber keineswegs nur als ein Reflex auf Bedingungen des internationalen Kontexts zu sehen ist, wird aber schon allein dadurch deutlich, dass die Mercosur-Länder die Option eines NAFTA-Beitritts nach kurzem Zögern (vor allem Argentinien) verwarfen, obwohl sie (besonders Brasilien) kurzfristig davon profitiert hätten, und aus entwicklungsstrategischen Gesichtspunkten der Fortsetzung ihres eigenen subregionalen Integrationsprojekts den Vorzug gaben (Barrios 1999a: 411). Mit der Schaffung eines wirtschaftlichen Integrationsraums im südlichen Südamerika wurde aus brasilianischer Sicht zum einen eine adäquate Antwort auf die weltweite Tendenz zur Bildung regionaler Wirtschaftsblöcke gefunden. Wenn man die regionale Kooperation und Integration im Mercosur als eine Reaktion zur Globalisierung begreift, dann verschaffte sie Brasilien zum anderen als regionaler Wirtschaftsmacht, die eine hegemoniale Stellung in diesem neuen Bezugsrahmen genießt, erweiterte Handlungsspielräume (Barrios/Röder 2000: 66). Die Variable internationale Rahmenbedingungen weist damit im Falle Brasiliens besonders in dynamischer Hinsicht einen hohen Erklärungswert für das aktive subregionale Integrationsverhalten des Landes auf.

## **Chile**

Als direkte Folge der Bush-Initiative avancierte die Idee eines TLC mit den USA zu Beginn der 1990er Jahre zur absoluten Priorität in den Beziehungen Chiles mit den USA und zu einem primären Ziel chilenischer Außenpolitik. Durch die auf dem ALCA-Gipfel in Miami im Dezember 1994 durch die Regierung Clinton ausgesprochene offizielle Einladung Chiles zu einem Beitritt zur NAFTA befand sich Chile Mitte der 1990er Jahre in der einzigartigen Position, das einzige Land Lateinamerikas zu sein, dem sowohl eine Mitgliedschaft im Mercosur als auch in der NAFTA angeboten worden war (Grugel 1999: 62). Für Chile bestand somit im Gegensatz zu den anderen Ländern der Region die Möglichkeit, zwischen mehreren Integrationsoptionen zu wählen. Entsprechend hatte die Tatsache, dass für Chile seit Beginn der 1990er Jahre die Aufnahme in ein Freihandelsregime, an dem die mächtigste Industrienation der

Welt, die USA, beteiligt sind, welche zugleich auch Chiles wichtigsten Einzelhandelspartner darstellten, quasi zum Greifen nahe lag, einen erheblichen Einfluss auf die chilenische Integrationspolitik innerhalb der eigenen Region. Entsprechend stellten auf der einen Seite die chilenischen Verhandlungen mit den USA über einen TLC ein zentrales Hindernis für eine Mercosur-Mitgliedschaft dar, da spätestens nach dem Inkrafttreten der Zollunion des Mercosur Anfang 1995 ein NAFTA-Beitritt und eine Vollmitgliedschaft im Mercosur nach dem Vertragswerk des Mercosur nicht mehr kompatibel miteinander waren, Chile jedoch den Verhandlungen mit den USA aus sozio-ökonomischen Gründen weiterhin höchste Priorität einräumte und auch nicht bereit war, für eine Mercosur-Mitgliedschaft auf diese zu verzichten. Eine externe Konditionante der Ablehnung der Mitgliedschaft im Mercosur durch Chile war somit, wie Barrios (1999: 306 f.) es fasst, die in Aussicht gestellte Möglichkeit eines TLC mit den USA. Auf der anderen Seite trieben aber die durch die fehlende FTA des US-Präsidenten erfolgten ständigen Verzögerungen der Verhandlungen mit den USA über die Aufnahme Chiles in die NAFTA beziehungsweise den Abschluss eines TLC, sowie die mangelnde Bereitschaft der EU, mit Chile einen bilateralen TLC abzuschließen, in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre die Annäherung Chiles an den Mercosur voran, die in einem bilateralen ACE mit diesem und der Partizipation des Landes in diversen Gremien des Integrationsmechanismus mündete (Faust 2001: 71).

Entsprechend der von Chile seit seiner Rückkehr zu Demokratie verfolgten spezifischen Wachstums- und Entwicklungsstrategie war die logische Konsequenz für ein kleines Land mit diversifizierten Märkten, dessen Entwicklungsperspektiven von der Nachhaltigkeit des Exportwachstums abhängen, auf internationaler Ebene an so vielen Fronten wie möglich über einen erweiterten Marktzugang zu verhandeln. Hatte sich in Chile unter dem Pinochet Regime, bedingt durch die diplomatische Isolation des Landes in dieser Phase, eine »go-it-alone culture« (Grugel 1999: 72) in der Außenpolitik entwickelt, so wurde diese nach der Rückkehr zur Demokratie im Dienst der ökonomischen Interessen des Landes fortgeführt. Das postautoritäre Chile optierte für die Fortführung der unter dem Militärregime eingeschlagenen außenwirtschaftspolitischen Policy der Diversifikation der Exportmärkte und entschied sich für bilaterale anstelle von multilateralen Arrangements. Die Ratio hinter dieser Entscheidung wurde eindeutig von den sozio-ökonomischen Vorteilen getragen, die diese Art von Verträgen für das Land mit sich brachten.<sup>113</sup> Für Chile war es aufgrund seines Exportmodells wichtig, Zugang zu den wirtschaftlichen Megablöcken (EU, NAFTA, ASEAN) zu finden und gleichgewichtige Beziehungen zu diesen Regionen aufzubauen. Diese Strategie beinhaltet nicht den (Um-)Weg über subregionale Integrationsprozesse. Dieser Umweg war für Chile auch nicht notwendig, da dem Land aufgrund seines Rufs als Musterland marktwirtschaftlicher Reformen nach und nach sowohl von den USA als auch von der EU als erstem südamerikanischem

---

113 Chile war bestrebt, im bilateralen Alleingang ein Netz von Freihandelsabkommen abzuschließen, um bei stockenden weltweiten multilateralen Handelsliberalisierungen durch die Unilateralität der eigenen Öffnungspolitik nicht zu sehr in Nachteil zu geraten und gegenüber wichtigen Handelspartnern Reziprozität durchzusetzen. Siehe dazu: Barrios 2005: 470.

Land der Weg bilateraler Freihandelsverträge eingeräumt wurde. Anders als für die Länder des Mercosur der CAN und des SICA, die sich entweder intern auf multilaterale Verhandlungen verpflichtet hatten und/oder sie ihnen extern von der EU/ den USA auferlegt worden waren, bestand für Chile seit dem Miami Gipfel 1994 die reale Option, früher oder später auf bilateralem Wege Zugang zu den Märkten der weltwirtschaftlichen Megablöcke zu erlangen. Diese Option, die im Einklang mit der verfolgten Wachstums- und Entwicklungsstrategie des Landes stand, beeinflusste in erheblichem Maße das außenpolitische Verhalten Chiles in der Region und trägt dazu bei zu erklären, warum das Land keine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt. Im Falle Chiles gingen somit weder von den Regionalisierungstendenzen der Weltwirtschaft, noch von den US-amerikanischen Regionalisierungsbestrebungen ein externer Impuls, ein Anreiz in Richtung aktiver subregionaler Integration aus. Vielmehr war gerade das Gegenteil der Fall. Die NAFTA-Option, die ALCA-Verhandlungen und schließlich das Angebot der USA, bilateral einen TLC mit Chile abzuschließen, stellten für Chile starke externe Einflüsse dar, die dazu beitrugen, dass das Land nicht auf die Policy-Option einer aktiven subregionalen Integration setzte.

### *Costa Rica*

Zentralamerika ist geopolitisch durch seine Lage als kleine Subregion in unmittelbarer Nähe und Einflussosphäre der führenden Weltwirtschafts- und Hegemonialmacht, den USA, gekennzeichnet.<sup>114</sup> Eine Konstante, die allen zentralamerikanischen Staaten gemein ist, ist die überproportionale Bedeutung der wirtschaftlichen Beziehungen zu den USA. Man könnte auch von einem ausgeprägten Abhängigkeitsverhältnis sprechen, was im Falle der Mercosur-Länder, Chiles und der Länder der CAN nicht in dem Maße gegeben ist. Die USA sind der wichtigste Handelspartner und zudem wichtigster Kapitalgeber Zentralamerikas in Form von kommerziellen Krediten und Direktinvestitionen. Die Überweisungen (remesas) der zentralamerikanischen Migranten in den USA tragen zudem erheblich zum BNE der Länder der Subregion bei (Gallego 2005: 78). Kurzum, die USA sind nicht nur wegen ihrer geographischen Nähe mit Abstand der wichtigste Wirtschaftsraum für Costa Rica. Entsprechend wurden die Bush-Initiative und der Beginn der ALCA-Verhandlungen von costaricanischer Seite sehr positiv aufgenommen. Alle costaricanischen Regierungen seit 1990 haben sich für einen schnellen Start und zügigen Verlauf der ALCA-Verhandlungen ausgesprochen und haben ein starkes Interesse an einem TLC mit den USA an den Tag gelegt.<sup>115</sup> Hierbei stand in sozio-ökonomischer Hinsicht die Absicherung des Handels

114 Der Herrschaftsanspruch und die Herrschaftsintensität der USA waren in dem Bereich, den die Amerikaner gern als ihren Hinterhof betrachten, immer ungleich größer als gegenüber den Staaten Südamerikas. Siehe dazu: Junker 1994: 50.

115 Die Gründe für das starke Interesse der zentralamerikanischen Länder an der NAFTA, der ALCA und einem TLC mit den USA sind laut Kaltenbach (2005: 145) darin zu finden, dass die Bestandskraft des den Ländern Zentralamerikas seit 1984 durch die CBI unilateral gewährten Zugangs zum US-amerikanischen Markt allein vom Good Will der USA abhängig war. Die zentralamerikanischen Länder sahen sich durch die periodisch zu erneuernden Handelsprä-

mit den USA eindeutig im Vordergrund, da trotz der zahlreichen Handelsabkommen der Außenhandel der SICA-Staaten mit den übrigen Ländern der Hemisphäre im Gegensatz zu dem mit den USA marginal ist. Die zentralamerikanischen Regierungen haben die ALCA primär als ein Instrument aufgefasst, mit dem sie Zugang zum US-Markt für ihre Länder bekommen konnten, besonders nachdem das Gesuch einen TLC mit den USA abzuschließen sich nach dem Besuch Präsident Clintons 1997 in Costa Rica von US-amerikanischer Seite zerschlagen hatte. Da keine Gewissheit bestand, wann und ob die ALCA in Kraft treten würde, bot das Angebot der USA im Januar 2002 mit den Ländern Zentralamerikas über einen Freihandelvertrag (US-CAFTA) zu verhandeln die willkommene Möglichkeit, schon vorzeitig präferentiellen Marktzugang zu erhalten, ohne den Abschluss der ALCA-Verhandlungen abwarten zu müssen. Durch diese Vorreiterrolle würde dem Isthmus außerdem, so das Kalkül, die Konkurrenz aus dem restlichen Lateinamerika erspart bleiben, das zum Teil mit einer vergleichbaren Produktpalette auf den US-Markt drängte (Kaltenbach 2005: 147 f.). Bis Mitte 2002 verhinderte jedoch die fehlende FTA/TPA des amerikanischen Präsidenten jeglichen Fortschritt in Richtung eines TLC zwischen den USA und der Subregion. Zwischen 1990 und 2002 kann folglich insoweit ein direkter Zusammenhang zwischen den US-amerikanischen Regionalisierungsbestrebungen in der westlichen Hemisphäre und der Tatsache, dass Costa Rica keine aktive subregionale Integrationspolitik betrieb, aufgezeigt werden, als dass Costa Rica den zentralamerikanischen Integrationsmechanismus, ohne mit der Wimper zu zucken, sofort aufgegeben hätte, wenn es eine realistische Chance für einen besseren und sicheren Zugang zum US-amerikanischen Markt gegeben hätte (Bulmer-Thomas/Page 1999: 92). Dadurch, dass diese Chance für Costa Rica aufgrund der fehlenden FTA/TPA des US-Präsidenten aber nicht bestand, kann kein valider empirischer Beweis für diese Hypothese gebracht werden. Andererseits forcierte Costa Rica, in der Hoffnung auf einen TLC mit den USA, die subregionale Integration mit seinen Nachbarn aber auch nicht, was sich deutlich in der Zurückhaltung des Landes hinsichtlich der Teilnahme an der Zollunion und der diversen Alleingänge Costa Ricas zum Abschluss bilateraler Freihandelsabkommen aufzeigen lässt.

Seit 2002 bestand für Costa Rica das Manko, dass die Regierung Bush, seit August 2002 nun im Besitz der für die Verhandlungen notwendigen TPA, nicht bereit war, bilateral mit Costa Rica über einen TLC zu verhandeln, sondern nur mit Zentralamerika als einheitlichem Block. Zum anderen bestand für Costa Rica das Problem, dass sowohl von den USA als auch von der EU, mit der ebenfalls ein TLC angestrebt wurde und wird, neben der Ablehnung von bilateralen Verhandlungen als Voraussetzung für ein TLC eine Zollunion zwischen den zentralamerikanischen Ländern

---

ferenzen ständig der Gefahr ausgesetzt, dass der US-Kongress sie nicht verlängerte oder von diesem aus protektionistischen Erwägungen bestimmte Produkte ausgeschlossen wurden. Erst ein reziproker TLC würde aus der Perspektive der Kleinstaaten einen Garant für die Dauerhaftigkeit der Handelsbeziehungen darstellen und Erwartungsstabilität über das Verhalten der USA erzeugen. Ein zentrales Moment für die Verhandlungen über einen TLC mit den USA war damit aus costaricanischer wie auch zentralamerikanischer Perspektive die Notwendigkeit, die provisorischen Handelspräferenzen der CBI durch einen multilateralen Vertrag zu konsolidieren.

gefordert wurde (La Nación, 28.10.2002; Ulrich 2002: 26). Direkte Folge dieser externen Konditionen war es, dass der costaricanische Präsident Pacheco sich auf dem Präsidentengipfel des SICA im April 2002 in Granada/Nicaragua bereit erklärte, im Verbund mit den vier anderen Ländern Zentralamerikas die Zollunion im Rahmen des SICA zu vollenden und den Freihandelsvertrag (US-CAFTA) im Verbund mit seinen vier nördlichen Nachbarn auszuhandeln (La Nación, 09.01.2003).<sup>116</sup> Der von den USA durch die Entscheidung nur multilateral mit Zentralamerika als Subregion in Verhandlungen über einen TLC einzutreten und die Vollendung der zentralamerikanischen Zollunion zur Voraussetzung für Verhandlungen zu machen, erzeugte externe Druck bewirkte zwar, dass Costa Rica sich der Zollunion des SICA anschloss, reichte aber nicht aus, um die Interessensunterschiede der zentralamerikanischen Länder bei den Verhandlungen zu überbrücken. Da der Druck durch die USA zudem nicht konsequent aufrechterhalten wurde, wurden die DR-CAFTA-Verhandlungen zwar multilateral begonnen, dann aber bilateral zum Abschluss gebracht. Folgt man der Einschätzung von Minkner-Bünjer (2005a: 206) hat der Druck, der von der Globalisierung und der Liberalisierung der Märkte einerseits sowie der, der von der weltwirtschaftlichen Blockbildung und den DR-CAFTA-Verhandlungen andererseits ausgegangen ist, dazu geführt, dass in den ersten Jahren des 21. Jahrhunderts mehr Fortschritte in der zentralamerikanischen Integration gemacht wurden als in den vierzig Jahren zuvor. Die Variable internationale Rahmenbedingungen kann folglich im Falle Costa Ricas eindeutig nicht erklären warum das Land keine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt. Sie stellt vielmehr in Form des externen Drucks der USA/der EU den wichtigsten Erklärungsfaktor dafür, warum Costa Rica 2002 der zentralamerikanischen Zollunion beitrug und sich bereit erklärte, die Verhandlungen mit den USA über einen TLC im Block zu führen.

#### *V.4 Vergleich und Gewichtung der Bestimmungsfaktoren*

Wie in den vorherigen Kapiteln gezeigt werden konnte, liegen im Bereich der Bestimmungsfaktoren für das zu erklärende Phänomen eine/keine aktive subregionale Integrationspolitik Multikausalitäten zu Grunde. Jeder Versuch einer monokausalen Erklärung greift eindeutig zu kurz. Das Ziel des nun folgenden Vergleichs der unabhängigen Variablen soll es sein, eine länderspezifische Gewichtung und Hierarchisierung der Kausalitätsfaktoren zu ermöglichen. Dabei soll das Erfassen eines mehr oder weniger an Einfluss sowie das Aufzeigen des Zusammenwirkens von Faktoren und nicht unbedingt nur ein kategoriales Ja oder Nein, ob eine Variable

---

116 Die erste Verhandlungsrunde fand am 27. Januar 2003 statt. Costaricanische Experten waren im Vorfeld zu dem Ergebnis gekommen, dass Costa Rica keine andere Chance hatte an einen TLC mit den USA zu kommen, als mit seinen sozio-ökonomisch deutlich schwächeren Nachbarn zusammen die von den USA als notwendig erachtete Zollunion einzugehen und mit diesen gemeinsam zu verhandeln. Nur aus diesem Grunde optierte Costa Rica für multilaterale Verhandlungen. Siehe dazu: La Nación, 28.10.2002.

wirkt, im Vordergrund stehen. Es sollen durch den Vergleich die Gemeinsamkeiten und Unterschiede im Einfluss der einzelnen Variablen, sowie ihr Zusammenwirken in den einzelnen Fällen herausgearbeitet werden. Ein wichtiger Aspekt, den es dabei zu beachten gilt, ist, dass sich die einzelnen Variablenkonstellationen in der Zeit verändern können. Eine Variable muss über einen gewissen Zeitraum hinweg nicht unbedingt durchgängig den gleichen Einfluss auf das zu erklärende Phänomen ausüben.

### *Zur Erklärungskraft geographischer Faktoren*

Geographische Faktoren und im Speziellen die Variablen geographische Lage und Infrastrukturausstattung haben sich in den Fällen Brasilien und Bolivien als erklärungskräftig erwiesen. Die Variable natürliche Ressourcen weist nur im Fall Bolivien einen gewissen Erklärungswert auf und dieses nur im Zusammenhang mit der sozio-ökonomischen Variablen Transformationsprozess/Wachstums- und Entwicklungsstrategie. Die Variable demographische Spezifika fungiert dagegen in keinem der vier untersuchten Länder als Bestimmungsfaktor für das subregionale Integrationsverhalten der Länder. In Bolivien stellen geographische Faktoren seit den 1960er Jahren den primären Bestimmungsfaktor für das aktive subregionale Integrationsverhalten des Landes dar. In struktureller Hinsicht sieht Bolivien sich aufgrund seines Status als LLC dazu gezwungen außenpolitisch Kontakt zu seinen Nachbarländern zu suchen. Entsprechend stellt subregionale Integration für Bolivien das primäre außenpolitische Instrument zur Überwindung seiner geographischen Isolation und die primäre Eingangsbrücke zum internationalen Szenario dar, und dieses nicht erst seit 1990, sondern schon seit den 1960er Jahren. In diesem Sinne machte zu Beginn der 1990er Jahre der zeitweilige Austritt Perus aus dem Andenpakt die Annäherung an den Mercosur für Bolivien zu einer geographischen/außenpolitischen Notwendigkeit. Aufgrund der schwierigen geographischen Topographie und der defizitären Infrastrukturausstattung Boliviens nutzen die bolivianischen Regierungen seit Beginn der 1990er Jahre die Policy-Option einer aktiven subregionalen Integrationspolitik verstärkt, um den Ausbau der infrastrukturellen Anbindung des Landes an die Nachbarländer und somit die Verbindung des Landes zur Außenwelt durch physische Integrationsprojekte voranzutreiben. Boliviens Anbindung an den Mercosur bei gleichzeitiger Mitgliedschaft in der CAN stellt in diesem Sinne eine komplementäre Strategie zur Überwindung der regionalen Isolation des Landes dar.

Brasilien konnte sich im Unterschied zu Bolivien aufgrund seiner enormen Größe und der auf den eigenen riesigen Binnenmarkt konzentrierten Entwicklungsstrategie des Landes lange Zeit von den (sub-)regionalen Integrationsbestrebungen in Südamerika weitgehend fernhalten. Als ein Land mit kontinentalen Ausmaßen, das gemeinsame Grenzen mit fast allen Ländern Südamerikas sowie eine nahezu endlos lange Atlantikküste aufweist, sieht Brasilien sich nicht in gleicher Weise mit Problemen geographischer Isolation konfrontiert wie Bolivien. Folglich liefern geographische Faktoren im Falle Brasiliens, nur in dem Maße relevante Erklärungsfaktoren für das

aktive subregionale Integrationsverhalten des Landes, als dass sich die sozio-ökonomischen Entwicklungszentren des Landes mehrheitlich im Südosten und Süden des Landes und somit in unmittelbarer geographischer Nähe der Länder befinden, die den Mercosur bilden. Mit dem Wandel der brasilianischen Wachstums- und Entwicklungsstrategie zu Beginn der 1990er Jahre ist die Bedeutung des regionalen Umfeldes für Brasilien deutlich gestiegen und damit auch die Bedeutung von (sub-) regionaler Integration.

Die ungewöhnliche Geographie und die daraus resultierende geographische Abgeschlossenheit Chiles stellt ohne Frage eine schwere Hypothek für den Kontakt des Landes mit seinen Nachbarländern dar, kann aber gerade deshalb nicht erklären, warum Chile keine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt. Aus geo-ökonomischer Sicht müsste der Mercosur für Chile im Vergleich zur NAFTA, der EU und den asiatisch-pazifischen Märkten aufgrund seiner unmittelbaren geographischen Nachbarschaft sowie seines Binnenmarktes von 220 Millionen Menschen und einer ausgesprochenen Produktkomplementarität eigentlich den interessanteren Integrationsverbund darstellen. Aufgrund seiner geringen territorialen Größe, seiner geographischen Abgeschlossenheit, seiner peripheren Lage als auch wegen seines eklatanten Defizits an einheimischen Energiere Ressourcen braucht Chile verlässliche Partner in der Region und müsste daher eigentlich der strategischen Allianz mit Südamerika Priorität zukommen lassen, um im Zuge wachsender wirtschaftlicher Verflechtungen nicht in eine nachteilige Position zu geraten. Im Falle Chiles üben aber sozio-ökonomische Faktoren einen weit stärkeren integrationshinderlichen Einfluss aus, als (potentielle) geographische Faktoren einen integrationsförderlichen ausüben. Ein etwaig integrationsförderlicher Einfluss geographischer Faktoren wird im Falle Chiles somit durch den sehr starken Einfluss sozio-ökonomischer Faktoren überlagert.

Vergleicht man die geographische Lage Chiles mit derjenigen Costa Ricas, zeigt sich, dass Costa Rica sich weder im Hinblick auf Zentralamerika noch im Hinblick auf die USA/die NAFTA in einer vergleichbar extremen geographischen Randposition befindet wie Chile. Costa Rica stellt zudem den Nicaragua und Panama verbindenden Teil des zentralamerikanischen Isthmus dar, ist sowohl Atlantik- als auch Pazifikanrainer und eine gut ausgebaute internationale Verbindungsstraße verläuft durch das Land, die von Panama bis in die USA führt. Geographische Faktoren dürften damit im Falle Costa Ricas kein Hindernis für eine aktive subregionale Integrationspolitik darstellen, zumal die unmittelbare geographische Nachbarschaft des Landes zu den USA auch für seine zentralamerikanischen Nachbarn besteht und attraktiv ist, diese sich im Gegensatz zu Costa Rica aber aktiv subregional integrieren.

### ***Zur Erklärungskraft sozio-ökonomischer Faktoren***

Auf der sozio-ökonomischen Ebene hat sich der marktwirtschaftliche Transformationsprozess und die daraus resultierende spezifische Wachstums- und Entwicklungsstrategie in allen vier untersuchten Fällen als erklärungskräftige Variable für das Integrationsverhalten der Länder erwiesen, wenn auch auf sehr unterschiedliche

Art und Weise. Die Variable fungiert sowohl als Bestimmungsfaktor dafür, warum eine aktive subregionale Integrationspolitik betrieben wird als auch dafür, warum keine aktive Integrationspolitik verfolgt wird. Vergleicht man zunächst den Zeitpunkt des Beginns, den Ablauf, das Tempo, die Reichweite, die Radikalität und den jeweiligen Stand des marktwirtschaftlichen Transformationsprozesses sowie die aus diesem resultierende spezifische Wachstums- und Entwicklungsstrategie der Länder, so zeigen sich einige deutliche Unterschiede. Die Abkehr von der ISI und der Übergang zum Neoliberalismus fand in Chile, Costa Rica und Bolivien sowohl für die jeweiligen Subregionen als auch generell für Lateinamerika sehr früh statt, wenn auch zeitverschoben und unter unterschiedlichen Regime-Typen. Der sich hierbei einstellende zeitliche Vorsprung hinsichtlich der Transformationsprozesses gegenüber den anderen Ländern der jeweiligen Subregion ist im Falle Chiles deutlich größer als bei Costa Rica und Bolivien. Der Transformationsprozess lief in Chile zudem deutlich radikaler ab, hatte eine größere Reichweite und war stets weiter vorangeschritten als in Costa Rica und Bolivien. Während Bolivien unter den Andenländern, Chile im Cono Sur sowie für ganz Lateinamerika und Costa Rica für Zentralamerika eindeutig als die Pioniere und Vorreiter in Sachen Strukturanpassung einzustufen sind, hatte Brasilien hinsichtlich der Liberalisierung seiner Wirtschaft in Richtung Weltmarkt eine »go-slow-position« (Weintraub 2000: 45) inne und war im regionalen Vergleich der »latecomer in the completion of structural adjustment« (Sola 1994: 152). Der marktwirtschaftliche Transformationsprozess in Brasilien wurde vergleichsweise spät eingeleitet, verlief wesentlich langsamer und war zudem weniger radikal als in den drei anderen Ländern.

Der vorrangige Erklärungsfaktor dafür, warum Chile im Rahmen seiner Außenpolitik keine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt, findet sich in dem sehr früh eingeleiteten, radikalen marktwirtschaftlichen Transformationsprozess, der weit fortgeschrittenen Marktöffnung und der erfolgreichen Weltmarktintegration des Landes im Vergleich zum Rest der Region. Der chilenische Austritt und das spätere Fernbleiben vom Andenpakt erklären sich eindeutig auf der Grundlage des wirtschaftlichen Transformationsprozesses sowie der verfolgten spezifische Wachstums- und Entwicklungsstrategie des Landes. Es sind in erster Linie die niedrigen Außenzölle Chiles, der Vorsprung der chilenischen Deregulierungs- und Liberalisierungsprozesse und der mit einer Mitgliedschaft im Mercosur verbundene Verlust an nationalstaatlicher Autonomie in der Wirtschafts- und Handelspolitik sowie die schlecht ausgebildeten Streitschlichtungsverfahren des Integrationsmechanismus, die eine Vollmitgliedschaft Chiles im Mercosur verhindern.

In Costa Rica stellt die spezifische Wachstums- und Entwicklungsstrategie des Landes, und die damit verbundene Tatsache, dass das Land bei der wirtschaftlichen Integration Zentralamerikas, zum einen dadurch, dass der Handel mit den Ländern des Isthmus nur einen sehr geringen Anteil des gesamten Handels Costa Ricas ausmacht, und zum anderen die costaricanische Wirtschaft eine weitaus stärkere wirtschaftliche Basis als die anderen zentralamerikanischen Länder vorwiesen kann, da das Land in seiner ökonomischen Transformation und Stabilisierung wesentlich schneller und erfolgreicher war, deutlich weniger zu gewinnen hat als die anderen

Länder der Subregion, zwar einen bedeutsamen Erklärungsfaktor dafür dar, warum das Land keine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt, stellt jedoch nicht, wie bei Chile, den wichtigsten Bestimmungsfaktor dar, da Costa Rica nicht in erster Linie die ökonomische, sondern primär die politisch-institutionelle Dimension (PARLACEN, CCJ) des SICA ablehnt.

In Bolivien fungiert der marktwirtschaftliche Transformationsprozess und die spezifische Wachstums- und Entwicklungsstrategie des Landes zum einen als ein gewichtiger Erklärungsfaktor dafür, warum die Regierungen des Landes seit Ende der 1980er Jahre verstärkt auf eine Vertiefung und Beschleunigung der subregionalen Integration im Rahmen des Andenpakts hinwirken und stellt zum anderen einen der Hauptgründe für die Assoziation mit dem Mercosur dar. In Folge des subregional vergleichsweise früh eingeleiteten ökonomischen Strukturanpassungsprozesses sahen sich die bolivianischen Regierungen seit Mitte der 1980er Jahre damit konfrontiert, eine außenpolitische Integrationspolitik zu formulieren, die mit der neuen Wirtschaftspolitik und der radikalen Außenöffnung des Landes kompatibel war. Durch den ACE mit dem Mercosur konnte Bolivien Mitte der 1990er Jahre an den wichtigsten Wirtschaftsraum Lateinamerikas angliedert werden, von welchem sich die politischen Entscheidungsträger in Bolivien erhebliche dynamische Effekte im ökonomischen und infrastrukturellen Bereich erhofften. In struktureller Hinsicht stellte die Assoziation mit dem Mercosur sowie die Schaffung eines einheitlichen südamerikanischen Wirtschaftsraumes durch das Vorantreiben der Konvergenz von CAN und Mercosur für die Regierung Sánchez de Lozada zudem ein effektives Mittel zur Ausweitung des nationalen Marktes dar. Im Unterschied zu Chile und Costa Rica wirkt die Variable wirtschaftlicher Transformationsprozess/Wachstums- und Entwicklungsstrategie damit in Bolivien eindeutig integrationsförderlich. Im Zusammenhang mit der spezifischen Wachstums- und Entwicklungsstrategie des Landes kommt zudem der im Bereich geographischer Faktoren angesiedelten Ressource Erdgas eine besondere Bedeutung zu. Auf der Basis des Exports von Erdgas sind die bolivianischen Regierungen seit Mitte der 1990er Jahre bestrebt Bolivien zum Energievertriebsknotenpunkt Südamerikas aufsteigen zu lassen. Wichtigster derzeitiger und zukünftiger Exportmarkt für das bolivianische Gas sind dabei die beiden Mercosur-Länder Brasilien und Argentinien. Entsprechend kommt der aktiven wirtschaftlichen Integration mit den Ländern des Mercosur eine hohe ökonomische wie auch strategische Bedeutung zu.

Die Gründung des Mercosur stand in einem direkten zeitlichen und inhaltlichen Zusammenhang mit dem Beginn der ökonomischen Strukturanpassung in Brasilien und Argentinien. Subregionale Integration (in Form des Mercosur) wurde in Brasilien anders als in Chile und Costa Rica, aber ähnlich wie in Bolivien, nur noch expliziter, zum einen in den Dienst des marktwirtschaftlichen Transformationsprozesses gestellt und zum anderen als zentrales Element der spezifischen Weltmarktintegrationsstrategie des Landes begriffen. Der Mercosur stellte für Brasilien im Hinblick auf die Außenöffnung seiner Ökonomie eine Zwischenstufe auf dem Weg zum Weltmarkt dar, durch die die Liberalisierung der brasilianischen Ökonomie so wenig traumatisch wie möglich gestaltet werden sollte. Der wirtschaftliche

Transformationsprozess wurde in Brasilien verglichen mit Chile, Bolivien und Costa Rica vergleichsweise spät eingeleitet. Er erfolgte zudem weniger radikal und im Rahmen eines subregionalen Integrationsmechanismus (dem Mercosur). Im Falle Brasiliens war – im Unterschied zu den drei anderen Ländern – aufgrund der relativ soliden industriellen Struktur des Landes die Etablierung einer subregionalen Zollunion schlichtweg attraktiver als eine direkte unilaterale Öffnung zum Weltmarkt. Subregionale Integration in Form des Mercosur wird von den brasilianischen Regierungen, anders als in Costa Rica und insbesondere in Chile, als ein Instrument einer aktiv zu gestaltenden, qualitativen Verbesserung der Einbindung des Landes in das internationale System sowie als ein Instrumentarium zur Erweiterung des Binnenmarktes und zur Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der nationalen Ökonomie aufgefasst. Der Mercosur soll Brasilien dabei helfen, seinen Status als Global Trader auszubauen. Entsprechend lässt sich in der Transitionsphase (1990-1994) des Mercosur ein direkter Zusammenhang zwischen dem in Brasilien ablaufenden marktwirtschaftlichen Transformationsprozess und der konstruktiven Haltung des Landes beim Ausbau der wirtschaftlichen Zusammenarbeit im Mercosur aufzeigen. Ihren Höhepunkt fand diese Phase mit dem Protocolo de Ouro Preto. In der darauffolgenden Phase nahm in direkter Folge der Implementierung des Plano Real und der daraus resultierenden makroökonomischen Stabilisierung des Landes unter der Regierung Cardoso das Interesse Brasiliens am Ausbau der wirtschaftlichen Dimension des Mercosur deutlich ab und das Interesse an der politischen Dimension des Integrationsmechanismus erheblich zu. In dieser zweiten Phase gewannen politische Faktoren hinsichtlich der Erklärung des aktiven Integrationsverhaltens Brasiliens deutlich an Gewicht. Seit 1995 steht der Mercosur nicht mehr vorrangig im Dienst des marktwirtschaftlichen Transformationsprozesses des Landes. Folglich beruht die Priorität, die die brasilianischen Außenpolitiker der Konsolidierung des Mercosur und seiner Ausweitung zur ALCSA seit Mitte der 1990er Jahre einräumen, nicht mehr in erster Linie auf der strategischen Weltmarktorientierung des Landes. Es lässt sich im Fall Brasilien somit eine deutliche Veränderung des Einflusses der Variablen Transformationsprozess/Wachstums- und Entwicklungsstrategie im zeitlichen Verlauf (temporäre Varianz) aufzeigen. Stellte die Variable bis zum Abschluss der Transitionsphase des Mercosur den vorrangigen Bestimmungsfaktor der aktiven subregionalen Integrationspolitik Brasiliens dar, verlor sie danach zu Gunsten des politischen Faktors Verhandlungsmacht deutlich an Einfluss. Dieser Wandel im Einfluss der Variablen wurde in erheblichem Maße extern durch die Variable internationale Rahmenbedingung und hier in erster Linie durch den Faktor US-amerikanische Regionalisierungsbestrebungen in der westlichen Hemisphäre beeinflusst. Hinsichtlich der Variablen divergierende Entwicklungsniveaus konnte die in Kapitel V.3.2.1 ausführlich behandelte Umkehrung der These von Nye zu der These, dass (sub-)regional stark divergierende Entwicklungsniveaus subregionaler Integration entgegenstehen können, in den Fällen Chile und Costa Rica bestätigt werden. Dieses stellt im Anbetracht dessen, dass die These im Fall Bolivien eindeutig falsifiziert werden konnte und die divergierenden Entwicklungsstände im Cono Sur schlichtweg keinen Erklärungswert für das aktive subregionale Integrationsverhalten Brasiliens

aufweisen, eines der interessantesten Untersuchungsergebnisse der vorliegenden Arbeit dar. Im Fall Costa Rica findet sich in den stark divergierenden Entwicklungsniveaus in der Subregion und nicht, wie bei Chile, vorrangig im marktwirtschaftlichen Transformationsprozess und der spezifischen Wachstums- und Entwicklungsstrategie des Landes der wichtigste Erklärungsfaktor dafür, warum das Land keine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt. Im direkten Vergleich der Länder zeigt sich, dass die Divergenz der Entwicklungsniveaus zwischen Costa Rica und den anderen zentralamerikanischen Ländern weit gravierender ist als zwischen Chile und den Ländern der CAN und besonders des Mercosur. Paraguay und Brasilien sowie die Andenländer (mit Ausnahme von Bolivien) weisen trotz aller subregionalen Asymmetrien immer noch ein bei weitem höheres sozio-ökonomisches Entwicklungsniveau auf als jedwedes zentralamerikanische Land mit Ausnahme von Costa Rica und Panama. Costa Rica und Chile ist gemeinsam, dass beide Länder sich in einer Art Insellage befinden. Sie sind umgeben von mehr oder weniger krisengeschüttelten und makro-ökonomisch instabilen Ökonomien, wobei die Diskrepanzen zwischen Costa Rica und seinen Nachbarn nicht nur in wirtschaftlicher, sondern auch in sozialer und politischer Hinsicht sehr viel stärker ausgeprägt sind als zwischen Chile und seinen Nachbarn. Zudem hat der Grad an makroökonomischer Instabilität von dem die Mercosur-Länder betroffen sind, der im Rahmen der Variablen divergierende Entwicklungsniveaus den primären Bestimmungsfaktor dafür darstellt, warum Chile keine subregionale Integrationspolitik verfolgt, seit Beginn der 1990 Jahre sehr stark variiert. Die Divergenz der Entwicklungsniveaus in Zentralamerika kann somit weit stärker zur Erklärung beitragen, warum Costa Rica keine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt, als es die Divergenz der Entwicklungsniveaus zwischen Chile und den Länder des Mercosur sowie der CAN im Fall Chiles kann.

Während somit die divergierenden Entwicklungsniveaus einer aktiven subregionalen Integration Chiles und insbesondere Costas im Wege stehen, kann im Gegenzug das aktive subregionale Integrationsverhalten Boliviens und Brasiliens, so könnte man entsprechend der These von Nye denken, nicht aufgrund einer ähnlichen sozio-ökonomischen Entwicklungsstufe der Länder und ihrer Integrationspartner erklärt werden. Sowohl in der CAN als auch im Mercosur divergieren die sozio-ökonomischen Entwicklungsstände seiner Mitgliedsländer erheblich, wobei die Divergenzen in beiden Integrationsmechanismen nicht so stark ausgeprägt sind wie im Falle des SICA. Das Entwicklungsniveau Brasiliens weicht im positiven Sinne sowohl deutlich von dem Paraguays und im negativen Sinne erheblich von dem der südamerikanischen Spitzengruppe Argentinien, Uruguay und Chile ab. Entsprechend kann das aktive subregionale Integrationsverhalten Brasiliens nicht aufgrund ausgeglichener wie auch nicht aufgrund divergierender Entwicklungsniveaus zwischen dem Land und seinen Integrationspartnern erklärt werden. Anders der Fall Bolivien. Hier stellen die zwischen dem Land und seinen Nachbarn sozio-ökonomisch stark divergierenden Entwicklungsniveaus einen zentralen Erklärungsfaktor für die Außenpolitik des Landes dar und können daher dazu beitragen zu erklären, warum das Land sich aktiv subregional integriert. In Bolivien fungieren die Entwicklungsmöglichkeiten, die sich die Regierungen des

Landes von einer aktiven Integration mit Ländern, deren Entwicklungsniveaus deutlich über dem eigenen liegen, versprechen, als ein elementarer Bestimmungsfaktor für die aktive subregionale Integrationspolitik des Landes. Als eines der ärmsten Länder Lateinamerikas und als ärmstes Land Südamerikas kann Bolivien im Gegensatz zu Chile und Costa Rica, die bei einer aktiven Integration mit sozio-ökonomisch schwächeren Ländern einiges zu verlieren hätten, bei einer Integration mit weiter entwickelten Partnern viel gewinnen oder hat zumindest wenig zu verlieren.

### *Zur Erklärungskraft politischer Faktoren*

Die Variable Verhandlungsmacht hat sich in drei der vier untersuchten Fälle als erklärungskräftig erwiesen. Sowohl von Brasilien als auch von Bolivien wird der subregionalen Integration mit den Nachbarländern neben der ökonomischen explizit auch eine politische Funktion zugeschrieben. Subregionale Integration wird von den Regierungen beider Ländern als ein außenpolitisches Instrument verstanden, durch welches das eigene politische Gewicht im internationalen Rahmen erhöht werden kann und die eigene Verhandlungsmacht gegenüber den Industrieländern gestärkt werden kann. Dieses zeigt sich bei Brasilien jedoch wesentlich deutlicher als bei Bolivien.

Für Bolivien und die übrigen Länder des Andenpaktes stellte die Stärkung ihrer Verhandlungsmacht gegenüber den wirtschaftlichen Megablöcken einen der wichtigsten Gründe dar, der sie zur Revitalisierung des andinen Integrationsmechanismus zu Beginn der 1990er Jahre veranlasste. Zudem zielte die Mitte der 1990er Jahre vollzogene Umwandlung des Andenpaktes in die CAN darauf ab, den Integrationsmechanismus zu einem gewichtigeren politischen Akteur in der Hemisphäre zu machen. Und schließlich schloß Bolivien den ACE mit dem Mercosur nicht zuletzt auch daher ab, um die Konvergenz von CAN und Mercosur mit dem Ziel der Schaffung einer einheitlichen Plattform für die Außenbeziehungen der südamerikanischen Länder voranzutreiben, um diese so auf internationaler Ebene repräsentations- und perzeptionsfähiger zu machen.

Von den brasilianischen Regierungen ist der Mercosur seit seiner Gründung als ein geopolitischer Raum aufgefasst worden, auf dessen Basis das Land seine Verhandlungsmacht gegenüber den großen Wirtschaftsblöcken verstärken kann. Diese politische Funktion des Integrationsmechanismus stand für sie aber, im Unterschied zu seiner wirtschaftlichen Funktion, die im Dienste des marktwirtschaftlichen Transformationsprozess des Landes stand, bis zum Abschluss der wirtschaftlichen Transitionsphase des Mercosur eher im Hintergrund. Extern beeinflusst durch die Variable US-amerikanische Regionalisierungsbestrebungen (ALCA-Verhandlungen, Gründung der NAFTA) sowie intern beeinflusst durch die makroökonomischen Erfolge des Plano Real und den auf der sozial-psychologischen Ebene im nationalen Selbstverständnis verankerten Wunsch als Regionalmacht anerkannt zu werden, hat die politische Funktion von subregionaler Integration als Mittel zur Steigerung der Verhandlungsmacht für die brasilianischen Regierungen aber zunehmend an

Bedeutung gewonnen. Seit Mitte der 1990er Jahre treiben sie daher in verstärktem Maße die Umwandlung des Mercosur von einem primär wirtschaftlichen zu einem primär politisch-strategischen Projekt voran. In dessen Folge hat sich der Mercosur unter brasilianischer Führung zu einem politischen Gegengewicht zu dem von den USA dominierten ALCA-Projekt entwickelt und sich auf der internationalen Ebene als ein ernstzunehmender Akteur mit wachsendem internationalem und regionalem Gewicht etabliert. Durch die Konvergenz des Mercosur und der CAN zur ALCSA ist Brasilien bestrebt die Verhandlungsmacht des Mercosur und damit indirekt auch die eigene noch weiter auszubauen. Subregionale Integration in Form des Mercosur dient den Regierungen des Landes somit seit Mitte der 1990er Jahre nicht nur als ein effektives außenpolitisches Instrument zur Steigerung der Verhandlungsmacht des Landes, sondern auch zur Durchsetzung eines regionalen Führungsmachtanspruches. Durch die Erweiterung des Mercosur zur ALCSA streben die brasilianischen Entscheidungsträger die Schaffung eines ökonomischen und politischen Subsystems an, auf dessen Basis das Land international als regionale Führungsmacht anerkannt werden soll. In diesem Sinne stellt die Variable Verhandlungsmacht seit Mitte der 1990er Jahre den vorrangigen, die bis dato dominanten sozio-ökonomischen Faktoren überlagernden Bestimmungsfaktor für das aktive subregionale Integrationsverhalten Brasiliens dar. Mit dem Amtsantritt von Präsident Lula da Silva hat sich der Einfluss dieser Variablen noch weiter verstärkt. Neben seiner hohen integrationsförderlichen Wirkung stellt die Variable aber auch den primären Erklärungsfaktor dafür dar, warum von Seiten der brasilianischen Regierungen keine wirkliche politische Bereitschaft besteht in Richtung einer Vertiefung und stärkeren supranationalen Institutionalisierung des Mercosur voranzuschreiten. Hinsichtlich des Erklärungswertes der Variablen Verhandlungsmacht für das aktive subregionale Integrationsverhalten Bolivien und Brasiliens zeigt sich somit ein markanter Unterschied. In Bolivien stellt die Variable im Vergleich zu den untersuchten geographischen Faktoren gemeinsam mit sozio-ökonomischen Faktoren eindeutig einen Faktor zweiten Ranges dar. Im Unterschied dazu entwickelte sich die Variable in Brasilien seit Beginn der 1990er Jahre zu einem sehr gewichtigen Bestimmungsfaktor für das aktive subregionale Integrationsverhalten des Landes und stellt seit Mitte der 1990er Jahre den gewichtigsten Faktor dar.

In Chile wirkt die Variable Verhandlungsmacht in genau entgegengesetzter Richtung wie bei Bolivien und Brasilien und somit integrationshinderlich. Aufgrund seines Rufs als wirtschaftlich solides und verlässliches Land und seines Status als ökonomischer Best Performer der Region besitzt Chile auch ohne Teilnahme an einem subregionalen Integrationsmechanismus einen Grad an Verhandlungsmacht, der für das Erreichen der vorrangigen außenwirtschaftlichen Ziele des Landes bislang vollkommen ausreichend war. Die Vorteile, die das Land aus einer Mitgliedschaft im Mercosur hinsichtlich der Steigerung seiner Verhandlungsmacht entstehen könnten, würden – aus der Sicht der Entscheidungsträger des Landes – die Nachteile, die durch diese im Hinblick auf die verfolgte spezifische Wachstums- und Entwicklungsstrategie in sozio-ökonomischer Hinsicht entstehen würden, nicht aufwiegen können. Wie in Kapitel V.3.3.1 gezeigt lässt sich aber eine gewisse Ambivalenz aufzeigen. Auf der einen Seite sehen die chilenischen

Regierungen sich nicht dazu genötigt, die Verhandlungsmacht des Landes durch eine aktive Mitgliedschaft in einem subregionalen Integrationsmechanismus zu stärken. Auf der anderen Seite haben sie aber seit dem Abschluss des ACE mit dem Mercosur die Teilnahme des Landes den politischen Entscheidungsgremien des Integrationsmechanismus stark ausgebaut. Im vollen Bewusstsein der strategischen Bedeutung des Mercosur im regionalen/internationalen Umfeld folgt die außenpolitische Strategie des Landes einer ausgeprägten Kosten-Nutzen Abwägung: So viel Integration wie nötig, aber gleichzeitig so wenig wie möglich. Man ist sich in Chile sehr bewusst, dass man die politische Macht Brasiliens innerhalb des Mercosur niemals ausbalancieren könnte und man sich im Falle einer Mercosur-Mitgliedschaft immer den Entscheidungen Brasiliens unterordnen müsste. Da diesen aus chilenischer Sicht nicht immer eine gesunde ökonomische Ratio zu Grunde liegt, besteht dazu in Chile aber keine Bereitschaft. Folglich lehnt Chile auch aus diesem Grunde eine Mitgliedschaft im Mercosur ab. Die Variable Verhandlungsmacht fungiert somit als ein elementarer Bestimmungsfaktor dafür, warum Chile keine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt. Der Einfluss der Variablen ist aber als deutlich geringer einzustufen als der Einfluss sozio-ökonomischer Faktoren.

Im Falle Costa Ricas fungiert die Variable Verhandlungsmacht, anders als bei Chile, eindeutig nicht als Bestimmungsfaktor dafür, warum das Land keine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt. Auf der einen Seite ist im Unterschied zu den Ländern der CAN/des Mercosur von allen Ländern Zentralamerikas die Möglichkeit im subregionalen Verbund einheitliche Verhandlungspositionen zu vertreten und so die eigene Verhandlungsmacht im Block zu stärken, bislang weitgehend nicht genutzt worden. Die Gründe dafür sind wie in Kapitel V.3.3.1 gezeigt weit gefächert und finden ihren Ursprung im Bereich sozial-psychologischer sowie sozio-ökonomischer Faktoren. Die Variable Verhandlungsmacht stellt entsprechend für die zentralamerikanischen Nationen somit generell keinen Faktor dar, der ihr aktives Integrationsverhalten erklären könnte. Auf der anderen Seite haben die costaricanischen Regierungen aber ähnlich wie die chilenischen seit 1990 versucht das vorrangige außenwirtschaftliche Ziel des Landes, ein TLC mit den USA, im bilateralen Alleingang zu erreichen. Im Unterschied zu Chile haben sie aber zu keinem Zeitpunkt über einen entsprechenden Grad an bilateraler Verhandlungsmacht verfügt, der es ihnen ermöglicht hätte, einen solchen auf bilateralem Wege zu erreichen. Durch dieses Handicap sah Costa Rica sich vielmehr dazu gezwungen sich der Zollunion des SICA anzuschließen und die Verhandlungen mit den USA im Block zu führen. So waren es die internationalen Rahmenbedingungen und hier konkret die Variable US-amerikanische Regionalisierungsbestrebungen in der westlichen Hemisphäre, die die Regierung Pacheco 2002 dazu veranlasste, im zentralamerikanischen Block mit den USA über einen TLC zu verhandeln und der Zollunion des SICA beizutreten und demnach nicht der genuine Wunsch nach einer Steigerung der eigenen, beziehungsweise zentralamerikanischen Verhandlungsmacht auf der internationalen Bühne.

## *Zur Erklärungskraft kultureller Faktoren*

Die Untersuchung des Faktors regionale Identität/subregionale Identität hat gezeigt, dass der Faktor weder als Bestimmungsfaktor für das aktive subregionale Integrationsverhalten Boliviens und Brasiliens fungiert, noch dass er erklären kann, warum Chile und Costa Rica sich nicht subregional integrieren. Würde das historisch-kulturelle Legat aus Geschichte, Kultur und Sprache das Fundament und Antriebselement für die Integrationsprozesse Lateinamerikas darstellen würde, die Integration in der Region sozio-kulturellen Präferenzen folgen, was sie aber in der Praxis nicht tut. Eine gemeinsame regionale Identität, subregionale Identitäten stellen daher, wenn sie denn überhaupt existieren, keinen Erklärungsfaktor dar, um das aktive Integrationsverhalten Boliviens und Brasiliens erklären zu können. Weitergehend kann der Faktor, wenn er schon nicht erklären kann, warum Länder einer Region/Subregion sich aktiv subregional integrieren, auch nicht erklären, warum Länder derselben Region/Subregion keine aktive subregionale Integrationspolitik betreiben. Man muss in der Analyse vielmehr eine Abstraktionsstufe tiefer gehen und nach den auf sozial-psychologischer Ebene angesiedelten landesspezifischen kulturellen Eigenheiten und dem genuinen nationalen Selbstverständnis der Länder sowie nach deren Erklärungswert für das subregionale Integrationsverhalten fragen. Hier zeigt sich ein etwas anderes Bild. In allen vier Fällen haben sich sozial-psychologische Faktoren als erklärungskräftig erwiesen. Es hat sich aber auch gezeigt, dass die Faktoren einen vergleichsweise höheren Erklärungswert dafür aufweisen, warum Bolivien und Brasilien sich aktiv subregional integrieren, als dafür, warum Chile und Costa Rica dieses nicht tun. In Bolivien und Brasilien besteht auf sozial-psychologischer Ebene bei der Bevölkerung und den Entscheidungsträgern der Länder eine Art positive Grundhaltung gegenüber subregionaler Integration. Zugleich wird aber, wie in Kapitel V.3.4.2 dargestellt, auf der gleichen Ebene der ALCA eine ausgeprägte skeptische bis ablehnende Haltung entgegengebracht. Während diese in der Vergangenheit zur Entstehung massiver nationaler Protestbewegungen gegen das panamerikanische Freihandelsabkommen beigetragen hat, haben der Mercosur in Brasilien und Bolivien sowie der Andenpakt/die CAN in Bolivien, sowohl bei der Bevölkerung als auch den politischen Entscheidungsträgern der Länder, stets eine solide Unterstützung erfahren. Im Unterschied zu Brasilien findet die positive Grundhaltung gegenüber subregionaler Integration aber im bolivianischen Privatsektor durch vereinzelte Widerstände gegenüber dem Mercosur, die im Falle der bolivianischen Sojaexporteure sogar bis zur vehementen Ablehnung der Assoziation mit diesem reichen, eine gewisse Einschränkung. Ihren Ursprung finden diese Widerstände in erster Linie im Bereich sozio-ökonomischer Faktoren und hier speziell in den strukturellen Defiziten der spezifischen Wachstums- und Entwicklungsstrategie des Landes. So ist zwar auch die Haltung der brasilianischen Unternehmer und der staatlichen Bürokratie gegenüber dem Mercosur alles andere als homogen und einheitlich positiv und wird im Falle der Unternehmer in erheblichem Maße entsprechend der wirtschaftlichen Interessen der einzelnen Sektoren beeinflusst, so stellt aber auf sozial-psychologischer Ebene sowohl in Brasilien, als auch in Bolivien die positive Grundhaltung gegenüber subregionaler Integration den integrationspolitischen Grundtenor in den Ländern dar.

Sozial-psychologische Faktoren tragen in Brasilien und Bolivien aber noch auf andere, wenn auch sehr unterschiedliche Art und Weise, dazu bei, das aktive subregionale Integrationsverhalten der Länder zu erklären. Im brasilianischen Selbstverständnis ist der Wunsch zu einer autonomen und entwickelten Großmacht aufzusteigen tief verankert. Entsprechend ist eine Konstante der brasilianischen Außenpolitik, die das Land deutlich von den drei anderen Ländern unterscheidet, international als Regionalmacht anerkannt zu werden. Brasilien ist seinem Selbstverständnis nach die »Zentralmacht der südamerikanischen Integration« (Grabendorff 2002: 87). Dieser im Selbstverständnis des Landes tief verwurzelte Wunsch prägt in erheblichem Maße die brasilianische (Außen-)Politik und besonders die Beziehungen zu seinen Nachbarn. Seinen konkreten Ausdruck findet der Wunsch in der Variablen Verhandlungsmacht. Der im Selbstverständnis des Landes angelegte Großmacht-/Regionalmachtwunsch fungiert damit indirekt als Bestimmungsfaktor für das aktive subregionale Integrationsverhalten des Landes.

Bolivien ist wie Brasilien eine Nation, die ihrem Selbstverständnis nach eine Berufung zur südamerikanischen Integration hat. Anders als bei Brasilien speist sich dieses Selbstverständnis aber nicht aus dem Wunsch, als regionale Führungsmacht anerkannt zu werden, sondern aus der historisch-kulturellen Bindung Boliviens an die Andenländer, sowie einem Konglomerat an geographischen Faktoren, die ausführlich in Kapitel V.3.1 untersucht wurden. Auf sozial-psychologischer Ebene steht der integrationistische Berufung des Landes, die ihren konkretesten Ausdruck in der Doctrina Ostria findet, eine, die bolivianische Gesellschaft ebenfalls prägende, Kultur der Orientierung nach Innen, entgegen, die als elementarer Teil des bolivianischen Selbstverständnisses für sich genommen eigentlich ein nachhaltiges Hindernis für eine aktive Integration mit den Nachbarländern darstellen müsste. In der Praxis ist die integrationistische Berufung im nationalen Selbstverständnis Boliviens aber weit stärker ausgeprägt als die Kultur der Orientierung nach innen. Sie ist ein Attribut der nationalen Identität sowie der Geographie des Landes und stellt einen, wenn auch empirisch nur sehr schwer fassbaren, Bestimmungsfaktor für das aktive subregionale Integrationsverhalten des Landes dar. Der Einfluss des Faktors auf das bolivianische Integrationsverhalten ist vergleichbar mit dem sozio-ökonomischer und politischer Faktoren.

In Chile und Costa Rica weisen sozial-psychologische Faktoren einen gewissen, aber eher als gering einzustufenden, Erklärungswert auf. In beiden Ländern besteht im Unterschied zu Bolivien und Brasilien auf sozial-psychologischer Ebene eine Art skeptische Grundhaltung gegenüber subregionaler Integration, der eine grundsätzlich positive Haltung gegenüber der ALCA, die sowohl von den Entscheidungsträgern als auch der Bevölkerung der Länder geteilt wird, gegenüber steht. Dieses liefert einen, wenn auch nur nachrangigen Erklärungsfaktor dafür, warum beide Länder keine aktive subregionale Integrationspolitik im Rahmen ihrer Außenpolitik betreiben. Nachrangig daher, da die skeptische Grundhaltung in Chile primär durch das im Lande bestehende, von der Bevölkerung und den Entscheidungsträgern gleichsam geteilte, Selbstverständnis der Andersartigkeit des Landes im regionalen Umfeld genährt wird. Dieses wiederum wird bedingt durch den frühen wirtschaftlichen

Paradigmenwechsel des Landes und den Modellcharakter, der dem chilenischen Wirtschaftsmodell zugeschrieben wird, sowie der als protektionistisch wahrgenommenen Wirtschaftsphilosophie des Mercosur und der Gefahr, dass die chronischen Krisen des Mercosur bei einer engeren Zusammenarbeit die makroökonomische Stabilität und das Wachstum der chilenischen Ökonomie gefährden könnten. Die skeptische Grundhaltung gegenüber subregionaler Integration wird in Chile somit bedingt durch ein Selbstverständnis der Andersartigkeit, welches seinen Ursprung im Bereich sozio-ökonomischer Faktoren hat. Sozial-psychologische Faktoren nehmen damit zwar eindeutig Einfluss auf das Integrationsverhalten des Landes, dieses aber in vergleichsweise geringerem Maße als sozio-ökonomische und politische Faktoren. Da die sozial-psychologischen Faktoren zudem in erheblichem Maße von sozio-ökonomischen Faktoren beeinflusst werden, muss diesen entsprechend ein graduelles Mehr an Erklärungskraft dafür zu gesprochen werden, warum Chile keine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt.

In Costa Rica findet die skeptische Grundhaltung gegenüber subregionaler Integration ihren Ursprung wie in Chile im nationalen Selbstverständnis des Landes. Dieses wird durch einen geringen Identifikationsgrad der Bevölkerung und der Entscheidungsträger des Landes mit der Subregion geprägt, der seinen Ursprung sowohl in historischen Faktoren wie den kriegerischen Auseinandersetzungen der Nachbarländer nicht nur in der jüngsten Vergangenheit und der größeren politischen und demokratischen Stabilität des Landes als auch in der Tatsache findet, dass die Geschichte Costas Ricas weit weniger von extremer sozialer Polarisierung und Gewalt gekennzeichnet ist als die der anderen Länder der Subregion. In erster Linie findet er seinen Ursprung aber in den stark divergierenden Entwicklungsniveaus in Zentralamerika. Der Vorbild- und Modellcharakter Costas Ricas ist ähnlich wie in Chile tief im Bewusstsein der Bevölkerung des Landes verwurzelt. Entsprechend besteht auch in Costa Rica auf sozial-psychologischer Ebene ein stark ausgeprägtes nationales Selbstverständnis der Andersartigkeit, das die skeptische Grundhaltung des Landes gegenüber subregionaler Integration nährt und ähnlich wie in Chile seinen Ursprung im Bereich sozio-ökonomischer Faktoren, hier aber weniger in der Variablen Transformationsprozess/Wachstums- und Entwicklungsstrategie, als vielmehr in der Variablen divergierende Entwicklungsniveaus hat. In Chile und Costa Rica kann somit sozio-ökonomischen Faktoren im Vergleich zu sozial-psychologischen Faktoren ein graduelles Mehr an Erklärungswert zugesprochen werden, warum die Länder keine aktive subregionale Integrationspolitik betreiben. Neben dem zuvor dargestellten fallspezifisch unterschiedlichen Einfluss der beiden sozio-ökonomischen Variablen auf das Selbstverständnis der Länder, zeigt sich im Bereich der sozial-psychologischen Faktoren zudem ein deutlicher Unterschied im Erklärungswert dafür, warum die Länder keine aktive subregionale Integrationspolitik betreiben, insofern als dass dieser in Costas Ricas graduell höher einzustufen ist als in Chile. Sozial-psychologische Faktoren weisen zudem im direkten Vergleich der vier Länder in Bolivien und Brasilien einen deutlich höheren und eigenständigeren Erklärungswert für das subregionale Integrationsverhalten der Länder auf als in Chile und Costa Rica.

## *Zur Erklärungskraft der internationalen Rahmenbedingungen*

Die als internationale Rahmenbedingungen zusammengefassten Variablen US-amerikanische Regionalisierungsbestrebungen in der westlichen Hemisphäre und Regionalisierung in der Weltwirtschaft nach Ende des Ost-West Konflikts üben in allen vier Fällen, wenn auch auf sehr verschiedene Art und Weise und unterschiedlich stark ausgeprägt, Einfluss auf das subregionale Integrationsverhalten der Länder aus. Der geringste Effekt zeigt sich in Bolivien, der stärkste in Brasilien. In Bolivien ist der Einfluss der internationalen Rahmenbedingungen als Bestimmungsfaktor für das aktive subregionale Integrationsverhalten des Landes im Vergleich zu politischen, sozio-ökonomischen, geographischen und kulturellen Variablen als sehr gering einzustufen. Ein direkter kausaler Zusammenhang zwischen den Regionalisierungstendenzen in der Weltwirtschaft sowie den US-amerikanischen Regionalisierungsbestrebungen und dem aktiven subregionalen Integrationsverhalten des Landes lässt sich nicht aufzeigen. Boliviens Integrationsverhalten stellt unabhängig von den gewandelten internationalen Rahmenbedingungen nach Ende des Ost-West-Konflikts seit Ende der 1960er Jahre eine Konstante der bolivianischen Außenpolitik dar, die ihren Ursprung im Bereich geographischer, sozio-ökonomischer und kultureller Faktoren hat. Direkt nachweisbar ist der Einfluss der internationalen Rahmenbedingungen in Bolivien nur dahingehend, als dass der andine Integrationsprozess durch die US-amerikanischen Regionalisierungsbestrebungen, wie auch die Regionalisierungstendenzen in der Weltwirtschaft, eine Intensivierung und Beschleunigung erfahren hat. Die Revitalisierung des Andenpaktes wurde erheblich durch die Regionalisierung der Weltwirtschaft beeinflusst und die Umwandlung des Andenpaktes zur CAN stellte in ihrer Funktion als Instrument zur Steigerung der Verhandlungsmacht der Andenländer eine Reaktion auf die US-amerikanischen Regionalisierungsbestrebungen und die weltwirtschaftliche Blockbildung dar. Die bolivianische Integrationspolitik, die seit Beginn der 1990er Jahre zwischen Andenpakt/CAN und Mercosur oszilliert, wurde in externer Hinsicht aber weniger von den Regionalisierungsbestrebungen der USA und den Regionalisierungstendenzen in der Weltwirtschaft, als vielmehr von der brasilianischen Initiative zur Schaffung der ALCSA beeinflusst, die als solche in gewisser Weise auch als eine Reaktion auf erstere Einflüsse zu verstehen ist.

In Brasilien kommt den internationalen Rahmenbedingungen eine vergleichsweise deutlich größere Bedeutung als Bestimmungsfaktor für das aktive subregionale Integrationsverhalten des Landes zu. War schon die Gründung des Mercosur bis zu einem gewissen Grad eine Antwort auf die Bush-Initiative, so wurde die Vertiefung und besonders die Erweiterung dieses, sowie die ALCSA-Initiative in erheblichem Maße von der Gründung der NAFTA und den Beginn und Verlauf der ALCA-Verhandlungen beeinflusst. Von der Ankündigung des ALCA-Projekts durch die USA ging somit ein gewichtiger externer Impuls für die Vertiefung, Konsolidierung und Erweiterung des Mercosur aus. Die Etablierung der Zollunion des Mercosur sowie die Aufnahme der Verhandlungen über einen ACE mit Chile und Bolivien stehen in einem direkten zeitlichen Zusammenhang mit dem Beginn der ALCA-Verhandlungen. Je konkreter die ALCA-Verhand-

lungen verliefen und je deutlicher sich die Realisierung des Projekts abzeichnete, desto mehr wurde die brasilianische Regierung sich der Notwendigkeit einer abgestimmten Verhandlungsführung bewusst. Der Mercosur wurde von den brasilianischen Entscheidungsträgern mehr und mehr als die strategische Antwort auf die NAFTA und die ALCA verstanden. Die Variable internationale Rahmenbedingungen und hier in erster Linie die Regionalisierungsbestrebungen der USA wirkten im Hinblick auf das aktive subregionale Integrationsverhalten Brasiliens aber weniger in Form eines Initialimpulsgebers, sondern ähnlich wie in Bolivien, nur viel ausgeprägter, extern verstärkend und dynamisierend. In dieser Hinsicht fungieren sie als ein elementarer Bestimmungsfaktor für das aktive subregionale Integrationsverhalten Brasiliens. Dass Brasiliens Integrationsverhalten im südlichen Südamerika aber keineswegs nur als ein Reflex auf die internationalen Rahmenbedingungen zu verstehen ist, belegt die große Bedeutung, die sozio-ökonomischen und politischen Faktoren als Bestimmungsfaktoren für das Integrationsverhalten des Landes zukommen. Der Bedeutungszuwachs, den die Variable Verhandlungsmacht Mitte der 1990er Jahre als Bestimmungsfaktor des aktiven subregionalen Integrationsverhalten Brasiliens erfahren hat, wurde aber ohne Frage extern in erheblichem Maße durch die Regionalisierungsbestrebungen der USA in der westlichen Hemisphäre beeinflusst.

In Chile ging von den internationalen Rahmenbedingungen kein externer Impuls, kein Anreiz in Richtung aktiver subregionaler Integration aus. Vielmehr war gerade das Gegenteil der Fall. Die NAFTA-Option, die ALCA-Verhandlungen und schließlich das Angebot der USA, bilateral einen TLC mit Chile abzuschließen, stellten für Chile starke externe Einflüsse dar, die dazu beitrugen, dass das Land sich nicht für die Policy-Option einer aktiven subregionalen Integration entschied. Durch die Mitte der 1990er Jahre erfolgte Einladung Chiles zum Beitritt zur NAFTA bestand für die chilenischen Entscheidungsträger die Möglichkeit, zwischen mehreren Integrationsoptionen zu wählen. Da die NAFTA-Option/ein TLC mit den USA auf der einen Seite inkompatibel mit einer Mitgliedschaft im Mercosur war, auf der anderen Seite aber im Einklang mit der verfolgten Wachstums- und Entwicklungsstrategie des Landes stand, bestimmte sie in erheblichem Maße das außenpolitische Verhalten Chiles in der Region und fungiert folglich als Bestimmungsfaktor dafür, warum Chile keine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt. Während die Regionalisierungsbestrebungen der USA somit auf der einen Seite durch die mögliche Option eines TLC mit den USA eine externe Konditionante der Ablehnung einer Mitgliedschaft im Mercosur durch Chile darstellen, trieben sie auf der anderen Seite durch die fehlende FTA des US-Präsidenten und die dadurch bedingten ständigen Verzögerungen der Verhandlungen in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre die Annäherung Chiles an den Mercosur voran.

Im Unterschied zu Chile wurde Costa Rica von den USA nie die Option auf eine NAFTA-Mitgliedschaft oder einen bilateralen TLC eingeräumt. Daher wurde von den costaricanischen Entscheidungsträgern im Rahmen der Regionalisierungsbestrebungen der USA die ALCA als das entscheidende Instrument angesehen, um Zugang zum US-Markt zu bekommen. Da einerseits von den USA keine Bereitschaft

bestand, einen bilateralen TLC mit Costa Rica abzuschließen und andererseits auch keine Gewissheit darüber bestand, ob und wann die ALCA installiert würde, bot das im Januar 2002 offenbarte Angebot der USA, mit Zentralamerika als Block multilateral über einen TLC zu verhandeln, für Costa Rica die erste realistische Möglichkeit, präferentiellen Zugang zum US-Markt zu erhalten, ohne den Abschluss der ALCA-Verhandlungen abwarten zu müssen. Da von 1990 bis 2002 für Costa Rica nie die reale Möglichkeit bestand, einen TLC mit den USA oder eine NAFTA-Mitgliedschaft zu erreichen, kann für diesen Zeitraum kein direkter Zusammenhang zwischen der Variable US-amerikanische Regionalisierungsbestrebungen und der Tatsache, dass das Land keine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt, angenommen werden. Erst seit 2002 lässt sich ein direkter Einfluss der Variablen auf das Integrationsverhalten Costa Ricas nachweisen. Seit 2002 wirkt die Variable im Falle Costa Ricas aber in genau entgegengesetzter Richtung wie bei Chile. Durch die externe Konditionante der USA, die Verhandlungen mit den Ländern Zentralamerikas über einen TLC nur multilateral zu führen und sie an die Voraussetzung der Bildung einer Zollunion zwischen den Ländern zu binden, wurde Costa Rica zu einem aktiveren subregionalen Integrationsverhalten veranlasst. Der 2002 erfolgte Beitritt Costa Ricas zur Zollunion des SICA und die Bereitschaft, multilateral im subregionalen Verbund über den TLC mit den USA zu verhandeln, stehen somit in direktem Zusammenhang mit der Variablen US-amerikanische Regionalisierungsbestrebungen. Die Variable stellt im Falle Costa Ricas somit nicht wie bei Chile eine Variable dar, die erklärt, warum das Land keine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt, sondern eine Variable, die zunächst im Zeitraum 1990-2002 keine effektive Wirkung zeigte und dann seit 2002 extern dynamisierend und integrationsförderlich wirkt und Costa Rica zumindest zeitweise und in gewissen Bereichen zu einem aktiveren subregionalen Integrationsverhalten veranlasste.

## V.5 Schlussbetrachtung der Ergebnisse

Als Ergebnis des Vergleiches der in der Arbeit untersuchten Variablen als mögliche Bestimmungsfaktoren dafür, warum Bolivien und Brasilien seit 1990 eine und Chile und Costa Rica keine aktive subregionale Integrationspolitik im Rahmen ihrer Außenpolitik betreiben, lässt sich die folgende schematische Darstellung des Einflusses der einzelnen Variablen und Variablentypen vornehmen:

**Tabelle 16: Schematische Darstellung des Einflusses der Bestimmungsfaktoren**

Variablentyp	Variable	Bolivien	Brasilien	Chile	Costa Rica
<b>Geographische Faktoren</b>	Geographische Lage, demographische Spezifika, Infrastrukturausstattung, natürliche Ressourcen	(+) Hoch	(+) Gering	X	X
<b>Sozio-ökonomische Faktoren</b>	Wirtschaftlicher Transformationsprozess & Wachstums- und Entwicklungsstrategie	(+) Mittel	(+) Hoch (bis 1995) (+) Mittel (seit 1995)	(-) Hoch	(-) Mittel
	Divergierende Entwicklungsniveaus	(+) Mittel	X	(-) Mittel	(-) Hoch
<b>Politische Faktoren</b>	Verhandlungsmacht	(+) Mittel	(+) Mittel (bis 1995)	(-) Mittel	X
			(+) Hoch (seit 1995)		
<b>Kulturelle Faktoren</b>	Regionale Identität	X	X	X	X
	Subregionale Identität				
	Sozial-psychologische Faktoren	(+) Mittel	(+) Mittel	(-) Gering	(-) Gering
<b>Internationale Rahmenbedingungen</b>	Regionalisierung der Weltwirtschaft nach Ende des Ost-West-Konfliktes US-amerikanische Regionalisierungsbestrebungen in der westlichen Hemisphäre	(+) Gering	(+) Mittel	(-) Mittel	(+) Gering (seit 2002)

<b>Intensität</b>	Hoch	Hoher Einfluss darauf, ob eine Land eine/keine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt.
	Mittel	Mittlerer Einfluss darauf, ob eine Land eine/keine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt.
	Gering	Geringer Einfluss darauf, ob eine Land eine/keine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt.
	X	Kein Einfluss darauf, ob eine Land eine/keine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt.
<b>Wirkungsrichtung</b>	(+)	Variable wirkt integrationsförderlich.
	(-)	Variable wirkt integrationshinderlich.

Das aktive subregionale Integrationsverhalten Boliviens lässt sich aufgrund des Einflusses geographischer, sozio-ökonomischer und sozial-psychologischer Faktoren sowie des Einflusses der politischen Variablen Verhandlungsmacht und der internationalen Rahmenbedingungen erklären. Dabei üben geographische Faktoren vergleichsweise einen hohen, sozial-psychologische und sozio-ökonomische Faktoren sowie die Variable Verhandlungsmacht einen mittleren und die internationalen Rahmenbedingungen einen geringen integrationsförderlichen Einfluss aus.

Das aktive Integrationsverhalten Brasiliens lässt sich aufgrund der sozio-ökonomischen Variablen Transformationsprozess/Wachstums- und Entwicklungsstrategie, sozial-psychologischer Faktoren, geographischer Faktoren, der politischen Variablen Verhandlungsmacht sowie der internationalen Rahmenbedingungen erklären. Dabei kann der Variablen Transformationsprozess/Wachstums- und Entwicklungsstrategie bis 1995 ein vergleichsweise hoher, danach ein mittlerer, den internationalen Rahmenbedingungen und den sozial-psychologischen Faktoren generell ein mittlerer, geographischen Faktoren ein geringer und der Variablen Verhandlungsmacht bis 1995 ein mittlerer und danach ein hoher integrationsförderlicher Einfluss zugeschrieben werden.

Dass Chile keine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt, lässt sich dagegen aufgrund sozio-ökonomischer und sozial-psychologischer Faktoren, der Variablen Verhandlungsmacht sowie der internationalen Rahmenbedingungen erklären. Dabei üben sozio-ökonomische Faktoren einen mittleren beziehungsweise hohen, die internationalen Rahmenbedingungen sowie die Variable Verhandlungsmacht einen mittleren und sozial-psychologische Faktoren einen geringen integrationshinderlichen Einfluss aus.

Dass Costa Rica keine aktive subregionale Integrationspolitik betreibt, lässt sich aufgrund sozioökonomischer und sozial-psychologischer Faktoren erklären. Dabei üben sozio-ökonomische Faktoren einen mittleren beziehungsweise hohen und sozial-psychologische Faktoren einen geringen integrationshinderlichen Einfluss aus. Die Variable internationale Rahmenbedingungen übte bis 2002 keinen und danach einen geringen integrationsförderlichen Einfluss aus.

Betrachtet man diese Ergebnisse eingehender fällt auf, dass die landespezifische Variablenkonstellation in den Fällen Chile und Costa Rica ähnlicher ist als bei Bolivien und Brasilien. Zwischen Chile und Costa Rica besteht jedoch trotz aller Gemeinsamkeiten ein nicht unerheblicher Unterschied in der Gewichtung der beiden sozio-ökonomischen Variablen Transformationsprozess/Wachstums- und Entwicklungsstrategie und divergierende Entwicklungsniveaus. Während die erste Variable in Chile einen hohen und die zweite nur einen mittleren integrationshinderlichen Einfluss ausübt, ist der Einfluss der Variablen in Costa Rica genau andersherum zu gewichten. Dieser Unterschied in der Bedeutungssequenz der beiden Variablen ändert aber nichts daran, dass eine effektive subregionale Integration für beide Länder wirtschaftlich nicht von Vorteil ist. Ein weiterer interessanter Unterschied zwischen den Ländern besteht zudem hinsichtlich des Einflusses der internationalen Rahmenbedingungen: Während diese in Chile einen mittleren, integrationshinderlichen Einfluss ausüben, üben sie in Costa Rica bis 2002 keinen und

danach einen geringen, integrationsförderlichen Einfluss aus. Betrachtet man die Variablenkonstellation im Fall Brasilien fällt die Veränderung des Einflusses einzelner Variablen/Variablentypen im zeitlichen Verlauf auf, die so in keinem der drei anderen Länder gegeben ist. In Hinblick auf Bolivien fällt der sehr starke Einfluss geographischer Faktoren auf, der in den anderen untersuchten Ländern so nicht gegeben ist. Dieses ist aber dahingehend zu erklären, als dass Bolivien aufgrund seines Status als LLC ohne souveränen Zugang zum Meer in geographischer Hinsicht einen Sonderfall in der Region darstellt. Aus einer individualisierenden Betrachtungsperspektive der Untersuchungsergebnisse, spricht der Konstellation der Bestimmungsfaktoren in den Einzelfällen, lassen sich drei Thesen ableiten. Erstens: Für Bolivien ist eine aktive subregionale Integrationspolitik eine geographische und sozio-ökonomische Notwendigkeit. Zweitens: Für Chile und Costa Rica ist eine aktive subregionale Integrationspolitik aus sozio-ökonomischen Gründen nicht von Vorteil. Drittens: Von Brasilien wurde die aktive subregionale Integration im Rahmen des Mercosur bis Mitte der 1990er Jahre in den Dienst des marktwirtschaftlichen Transformationsprozesses des Landes gestellt und dient dem Land seit 1995 als ein effektives Mittel zur Stärkung seiner internationalen Verhandlungsmacht und zur Durchsetzung eines regionalen Führungsmachtanspruches.

Im Hinblick auf alle vier untersuchten Länder fällt, wie aus Integrationsprozessen anderer Weltregionen bekannt, der relativ hohe Einfluss sozio-ökonomischer Faktoren auf. Diese Faktoren sind von großer Wichtigkeit, sowohl um erklären zu können warum lateinamerikanische Länder sich subregional integrieren als auch warum nicht. Es hat sich gezeigt, dass das spezifische integrationspolitische Profil jedes der untersuchten Länder in stark durch den jeweiligen Verlauf und Stand der marktwirtschaftlichen Transformationsprozesse sowie der daraus resultierenden spezifischen Wachstums- und Entwicklungsstrategie der Länder bestimmt wird. Dem jeweiligen Transformationsprozess (Zeitpunkt, Ablauf, Tempo, Reichweite und Radikalität) kommt folglich als Bestimmungsfaktor für das subregionale Integrationsverhalten der Länder eine große Bedeutung zu. Weiterhin hat sich gezeigt, dass, während divergierende Entwicklungsniveaus zwischen den an einem Integrationsprozess beteiligten Ländern in drei von vier Fällen Einfluss auf das konkrete Integrationsverhalten der Länder nimmt, die Variable regionale Identität/subregionale Identität in keinem der vier Länder als Bestimmungsfaktor ihres subregionalen Integrationsverhaltens fungiert. Letzteres Ergebnis ist besonders dahingehend interessant, als dass in Europa die Frage der Bedeutung einer europäischen Identität für den europäischen Integrationsprozess seit mindestens zwei Jahrzehnten in politischen, intellektuellen und sozialwissenschaftlichen Kreisen intensiv diskutiert wird (Meyer 2004).

Die Ergebnisse der Arbeit haben gezeigt, dass nicht nur eine sehr ähnliche Variablenkonstellation wie bei Chile und Costa Rica ein ähnliches außenpolitisches/integrationspolitisches Verhalten bewirken kann, sondern dass ein ähnliches Verhalten auch durch sehr unterschiedliche Variablenkonstellationen bedingt sein kann, wie es bei Bolivien und Brasilien der Fall ist. Man sollte daher sehr vorsichtig sein zu versuchen aus der im Einzelfall durchaus beeindruckenden Erklärungs-

kraft einzelner Variablen und Variablenkonstellationen generelle theoretische Verallgemeinerungen oder gar ein allgemeines theoretisches Modell ableiten zu wollen. Verlässt man dennoch die individualisierende Betrachtungsperspektive und begibt sich auf Satoris (1991: 254) »ladder of abstraction« ein paar Stufen nach oben und damit auf eine etwas generellere Betrachtungsebene fällt auf den ersten Blick auf, dass aus dem schematischen Gesamtbild des Einflusses der einzelnen Variablen sowie der fünf Variablentypen kein eindeutiges, kein einheitliches Muster auszumachen ist, das erklärt, warum die Länder sich aktiv subregional integrieren beziehungsweise warum sie es nicht tun. Im differenzmethodischen Idealfall würde in einem homogenen Kontext die Abwesenheit der Variablen, die die Ausprägung X des untersuchten Phänomens (aktive subregionale Integration) erklären, das Auftreten der Ausprägung Nicht-X des Phänomens (keine aktive subregionale Integration) erklären. Die Ergebnisse der vorliegenden Untersuchung zeigen jedoch keine solche eindeutige Dualität. Dieses ist aber insofern nicht weiter verwunderlich, als dass eine solch verengte methodische Sichtweise der Komplexität des Untersuchungsgegenstandes schlichtweg nicht gerecht werden würde. Der Vergleich gewinnt nichts dadurch, dass man aufgrund methodischer Engstirnigkeit versucht den Untersuchungsgegenstand in vorgefertigte idealtypische methodische Raster zu pressen, die nicht nur weit, sondern meilenweit von der empirischen Realität entfernt liegen. Eine offene und explorative, dem Untersuchungsgegenstand angepasste Handhabung der Vergleichenden Methode kann dahingehend sehr differenzierte Ergebnisse liefern, die sowohl der Spezifität des Einzelfalles gerecht werden als auch die Möglichkeit zu einer gewissen Generalisierung bieten. Der Vergleich hat gezeigt, dass keine der untersuchten Variablen das jeweilige Phänomen erschöpfend erklären kann. Es sind vielmehr komplexe Kausalgefüge, die erklären warum die Länder sich subregional integrieren und warum nicht. Diese sind von einem einfachen Determinismus weit entfernt. Es liegen folglich keine linearen monokausalen, sondern systematische multikausale Zusammenhänge vor. Es lassen sich keine Variablen, Variablentypen oder Variablenausprägungen ausfindig machen, die als notwendige Bedingungen, sprich für sich genommen als *conditio sine qua no*, angesehen werden können warum Länder eine aktive subregionale Integrationspolitik betreiben und warum nicht. Auf Grundlage der in dieser Arbeit gewonnenen Ergebnisse lassen sich folgende, über die vier spezifischen Einzelfälle hinausgehende Verallgemeinerungen für das Integrationsverhalten lateinamerikanischer Länder wagen. Diese Thesen sind aber als probabilistisch zu verstehen:

- Ein Land, das ein (sub-)regional vergleichsweise hohes sozio-ökonomisches Entwicklungsniveau aufweist, in seinem marktwirtschaftlichen Transformationsprozess weit vorangeschritten ist, eine neoliberale Wachstums- und Entwicklungsstrategie verfolgt, die auf eine zügige Weltmarktintegration abzielt und keinen expliziten Wunsch nach der Steigerung seiner Verhandlungsmacht erhebt, tendiert nicht dazu sich aktiv subregional zu integrieren.

- Ein Land, das eine prekäre geographische Randlage mit einem vergleichsweise niedrigen Entwicklungsniveau und dem Wunsch nach der Steigerung seiner Verhandlungsmacht kombiniert, dürfte dazu tendieren sich aktiv subregional zu integrieren.
- Ein Land, das bestrebt ist seine Verhandlungsmacht auszubauen, das kein sozio-ökonomischer Best Performer ist und aufgrund seiner spezifischen Wirtschaftsstruktur keine direkte, sondern eine sukzessive Weltmarktintegration anstrebt, dürfte zu einem aktiven subregionalen Integrationsverhalten tendieren.

Im Unterschied zum europäischen Integrationsprozess steht das konkrete (sub-)regionale Integrationsverhalten der Länder Lateinamerikas in einem engen Abhängigkeitsverhältnis zu den Regionalisierungsbestrebungen eines externen Akteurs, den USA. Interessant dabei ist, dass der Einfluss, der von den Regionalisierungsbestrebungen der USA ausgeht, sowohl in die eine als auch in die andere Richtung wirken kann und damit länderspezifisch entweder einen integrationsförderlichen oder einen integrationshinderlichen Einfluss ausübt, was uns zu einem weiteren interessanten Ergebnis der Arbeit führt. Es hat sich gezeigt, dass die Höhe des sozio-ökonomischen Entwicklungsniveaus eines (sub-)regionalen Integrationsraumes in Relation zu anderen regionalen Integrationsräumen eine maßgebliche Rolle für das spezifische Integrationsverhalten der Staaten in dieser Region spielt. Zudem konnte gezeigt werden, dass die vielerorts vertretene These, dass Demokratien integrationsfreundlicher sind als autoritäre Regime (siehe dazu Kapitel II.1.3.8), so nicht stehen gelassen werden kann. Chile, Costa Rica und Bolivien sind allesamt Fälle, die diese These eindeutig falsifizieren.

### *Ausblick*

Die zweite Welle (sub-)regionaler Integration, die Lateinamerika seit Beginn der 1990er Jahre erfasst hat, ist heute, eineinhalb Dekaden später, nach dem endgültigen Scheitern der ALCA auf dem Cumbre de las Américas in Mar del Plata/Argentinien Ende 2005 und dem Superwahljahr 2006 in eine neue Phase eingetreten. In zwölf lateinamerikanischen Ländern haben 2006 Präsidentschafts- und/oder Parlamentswahlen stattgefunden. Der politische »Linksruck« (Castañeda 2006; Maihold/Zilla 2006) in der Region ist offensichtlich, wenn auch nicht so eindeutig und einheitlich wie immer behauptet wird. Vielerorts, und das nicht nur in der Region selbst, wird das Ende des Neoliberalismus in Lateinamerika heraufbeschworen. Diese Umbrüche werden nicht spurlos an den subregionalen Integrationsmechanismen in Lateinamerika vorbeigehen. Die eine oder andere neu gewählte Regierung wird die Außenpolitik ihrer Vorgängerregierung(en) wie auch das bisherige außenpolitische (sub-)regionale Integrationsverhalten ihres Landes neu überdenken. Erste Veränderungen hat es bereits gegeben. Die jüngsten Entwicklungen und Tendenzen in der Region sind aber noch zu neu, als dass man schon ein abschließendes Urteil

über die Zukunft der subregionalen Integrationsmechanismen in Lateinamerika und die Integrationspolitiken einzelner Länder fallen könnte. Ein kurzer Überblick über die jüngsten Entwicklungen in der Region soll dennoch gegeben werden:

Im Hinblick auf den Mercosur lässt sich festhalten, dass dieser sich auf wirtschaftlicher Ebene seit geraumer Zeit nicht mehr in Richtung seines ursprünglichen Ziels, der Schaffung eines Gemeinsamen Marktes des Südens, weiterentwickelt, sondern auf der Stufe einer unvollständigen Freihandelszone und Zollunion stehen geblieben ist und mehr und mehr als außenpolitische Plattform der aufstrebenden Regionalmacht Brasilien genutzt wird. Durch den Amtsantritt von Luiz Inácio Lula da Silva in Brasilien und Nestor Kirchner in Argentinien hat der Mercosur zwar einen neuen Impuls erhalten, beide Präsidenten sind aber im Hinblick auf die institutionelle Weiterentwicklung des Integrationsmechanismus weit hinter ihren Versprechungen zurückgeblieben. Venezuela, das Ende 2005 seine seit über 30 Jahren währende Mitgliedschaft im Andenpakt/der CAN aufgekündigt hat, ist Anfang 2006 dem Mercosur als Vollmitglied beigetreten. In wirtschaftlicher Hinsicht ist die Bedeutung des Mercosur damit gestiegen. Er stellt heute einen Markt von 260 Millionen Konsumenten mit einem jährlichen BNE von einer Billion US-\$ dar, an dem die drei größten Volkswirtschaften Südamerikas partizipieren (Husar/Maihold 2006: 1 f.). Ob sich der Schritt der Mercosur-Länder Hugo Chavez und sein bolivarisches Venezuela als gleichberechtigten Partner in ihren Kreis aufzunehmen als Sprengsatz oder als neuen Antrieb für den Integrationsmechanismus entpuppen wird, muss sich noch zeigen. In politischer Hinsicht hat Hartmut Sangmeister den Beitritt Venezuelas zum Mercosur aber sehr kritisch als »das ist, als ob man mit angezündeter Zigarette beim Tanken schaut, ob der Tank noch voll ist« (Sangmeister 2006) karikiert. So weist der Mercosur in zunehmendem Maße zentrifugale Tendenzen auf. So hat sich im Zellulose-Krieg zwischen Argentinien und Uruguay sehr deutlich gezeigt, dass die interne Kohäsion des Mercosur nicht ohne Risse ist. Seit Mitte 2006 sind zudem die beiden kleinen Mitgliedsländer Uruguay und Paraguay bestrebt, trotz ihrer Mitgliedschaft im Mercosur einen bilateralen TLC mit den USA abzuschließen. Sollte den Ländern die Erlaubnis dazu durch die restlichen Mitgliedsländer nicht gewährt werden, könnte dieses den Ausstieg der Länder aus dem Integrationsmechanismus nach sich ziehen (The Economist, 29.07.2006; Enghoff 2006: 3). Sollten die beiden Länder diese Bestrebung jedoch weiterverfolgen, wäre ein Konflikt mit Venezuela vorgezeichnet, das nach den Worten von Hugo Chavez angetreten ist, um den Mercosur vom neoliberalen Virus zu befreien (Husar/Maihold 2006: 2). Durch den Beitritt Venezuelas zum Mercosur läuft dieser Gefahr seine bisherige Identität sowie sein außenpolitisches Profil stark zu verändern.

Während der Mercosur sich somit in einer Phase des Umbruchs befindet und sein weiterer Weg noch nicht abzusehen ist, sieht die Zukunft der CAN nach Venezuelas Ausstieg alles andere als rosig aus. Auf vier Mitglieder geschrumpft, war sich Boliviens Präsident Evo Morales bei seinem Amtsantritt Anfang 2006 zunächst nicht schlüssig darüber, ob die Permanenz Boliviens in der CAN mit seinem politischen und wirtschaftlichen Reformprojekt kompatibel wäre. Obwohl Peru und Kolumbien bilaterale Freihandelsverträge mit den USA abschlossen, entschied er sich schließlich,

anders als Hugo Chavez, für die Beibehaltung der Mitgliedschaft, trat aber gleichzeitig der von diesem und Fidel Castro gegründeten Alternativa Bolivariana para las Americas (ALBA) bei. Diese versteht sich nicht nur als expliziter Gegenentwurf zur ALCA, sondern auch als linke Alternative zu den als neoliberal denunzierten bestehenden subregionalen Integrationsabkommen in der Region. Wirtschaftliche und soziale Instabilitäten sowie die unterschiedlichen politischen Orientierungen und die interne Polarisierung seiner Mitgliedsstaaten stellen eine permanente Herausforderung für den andinen Integrationsmechanismus dar. Ungeachtet der diversen zentrifugalen Tendenzen erreichte der intraregionale Handelsaustausch der CAN 2005 aber mit nahezu neun Milliarden US-\$ ein Rekordniveau (Bodemer 2006: 159 ff.). Neuen Aufwind erhielt die CAN erstaunlicher Weise durch Chile, das seit dem Amtsantritt von Michelle Bachelet Anfang 2006 und dem Beitritt Venezuelas zum Mercosur ein verstärktes Interesse an der CAN zeigt. Bei einem Besuch von Chiles Außenminister Foxley im August 2006 in Lima/Peru überraschte dieser die Andenländer mit der Äußerung, dass die chilenische Regierung einen Wiedereintritt des Landes in den andinen Integrationsmechanismus ernstlich ins Auge gefasst habe (The Economist, 26.08.2006). Der zentralamerikanische Integrationsprozess ist in den letzten Jahren deutlich vorangekommen, die Zukunft des SICA scheint aber alles andere als gesichert zu sein. Mit vereinten Kräften konnte zwar die Zollunion im Rahmen des Integrationsmechanismus auf den Weg gebracht werden, der TLC, den die Länder der Subregion Ende 2005 mit den USA unterzeichneten kommt, aber eher einem faktischen Beitritt zur NAFTA gleich, als der Schaffung einer zentralamerikanischen Union nach europäischem Vorbild. Die Verhandlungen über das DR-CAFTA-Abkommen mit den USA haben zwar dazu beigetragen, zentralamerikanische und besonders costaricanische Integrationswiderstände zumindest vorübergehend aufzuweichen. Die Überwindung bestehender institutioneller Defizite im Rahmen des SICA sowie die Neigung der zentralamerikanischen Staaten zum Intergouvernementalismus markiert aber den steinigen Weg, der noch vor den Ländern liegt, um vorhandene Institutionen zu echten Gemeinschaftsorganen weiterzuentwickeln. Schlussendlich muss auch die Ende 2004 gegründete südamerikanische Staatengemeinschaft, die Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN), deren institutionelle Ausgestaltung sich bislang auf die Fortführung der seit 2000 stattfindenden Gipfeltreffen der südamerikanischen Präsidenten beschränkt, erst noch bewiesen, dass sie mehr ist als nur ein Papiertiger.

## VI. Literaturverzeichnis

### VI.1 Quellen

- **Acta de Barahona** verabschiedet am 04.12.1991 auf dem VI. Consejo Presidencial Andino in Cartagena / Kolumbien, abgedruckt in: *Ciencia Política* 27 (1992) 2, S. 170-175.
- **Acta de Caracas** verabschiedet am 18.05.1991 auf dem V. Consejo Presidencial Andino in Caracas/Venezuela. <[www.sice.oas.org](http://www.sice.oas.org)> (28.09.2004).
- **Acta de La Paz** verabschiedet am 30.11.1990 in La Paz/Bolivien. <[www.sice.oas.org](http://www.sice.oas.org)> (23.11.2004).
- **Acta de la XI. Reunión del Consejo Presidencial Andino** verabschiedet am 27.05.1999 in Cartagena de Indias/Kolumbien. <[www.comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org)> (24.10.2005).
- **Acta de Quito** verabschiedet am 05.09.1995 auf dem VII. Consejo Presidencial Andino in Quito/Ecuador. <[www.sice.oas.org](http://www.sice.oas.org)> (10.10.2005).
- **Acta de Sucre** verabschiedet am 23.04.1997 auf dem IX. Consejo Presidencial Andino in Sucre/Bolivien, abgedruckt in: *Capítulos de la SELA* (1997) 50, S. 137-147
- **Acta de Trujillo** verabschiedet am 10.03.1996 auf dem VIII. Consejo Presidencial Andino in Trujillo/Peru, abgedruckt in: *Política Internacional* (1996) 43, S. 167-188.
- **Acuerdo de Cartagena** verabschiedet am 26.05.1969 in Cartagena/Kolumbien. <[www.comexi.gov.ec/docs/acuerdo\\_cartagena.doc](http://www.comexi.gov.ec/docs/acuerdo_cartagena.doc)> (23.11.2006).
- **Acuerdo de Complementación Comercial entre la República de Chile y el Mercosur** verabschiedet am 25.06.1996 in San Luis/Argentinien, abgedruckt in: Institut für Iberoamerika-Kunde (Hrsg.) 1997: *Sechs Jahre Mercosur. Zwischenbilanz und Zukunft (Lateinamerika. Analysen-Daten-Dokumentation 34/45)*, Hamburg, S. 185-196.
- **Acuerdo de Complementación Económica celebrado entre la Comunidad Andina y el Mercado Común del Sur (ACE N° 59)** verabschiedet am 06.12.2002 auf dem Cumbre Presidencial del Mercosur in Brasília/Brasilien, abgedruckt in: Giacalone, Rita (Hrsg.) 2003: *CAN-Mercosur. A la sombra del ALCA*, Mérida, S. 299-303.
- **Acuerdo de Complementación Económica Mercosur-Bolivia** verabschiedet am 17.12.1996 in Fortaleza/Brasilien, abgedruckt in: Institut für Iberoamerika-Kunde (Hrsg.) 1997: *Sechs Jahre Mercosur. Zwischenbilanz und Zukunft (Lateinamerika. Analysen – Daten – Dokumentation 34/45)*, Hamburg, S. 199-21.
- **Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la UE y el Mercosur** verabschiedet am 16.12.1995 in Madrid/Spanien, abgedruckt in: Institut für Iberoamerika-Kunde (Hrsg.) 1997: *Sechs Jahre Mercosur. Zwischenbilanz und Zukunft (Lateinamerika. Analysen – Daten – Dokumentation 34/45)*, Hamburg, S. 213-220.
- **Acuerdo Marco para la Creación de la Zona de Libre Comercio entre el Mercosur y la Comunidad Andina** verabschiedet am 19.04.1998 in Buenos Aires/Argentinien, abgedruckt in: Giacalone, Rita (Hrsg.) 2003: *CAN-Mercosur. A la sombra del ALCA*, Mérida, S. 291-297.
- **Comunicado de Brasília** verabschiedet am 01.09.2000 auf dem I. Gipfeltreffen der Präsidenten Südamerikas in Brasília/Brasilien, abgedruckt in: *Política Externa* 9 (2000) 2, S. 125-135.
- **Comunicado de Prensa (CP-426)** <[www.comex.go.cr](http://www.comex.go.cr)> (10.10.2005).
- **Comunicado de Prensa (CP-442)** <[www.comex.go.cr](http://www.comex.go.cr)> (04.03.2006).
- **Constituição da República Federativa do Brasil do 1988 con Reformas áte 2005**
- <<http://www.georgetown.edu/pdba/Constitutions/Brazil/brazil05.html>> (23.10.2005).

- **Crear Trabajo para Enfrentar la Pobreza y Fortalecer la Gobernabilidad Democrática** – Abschlusserklärung des IV. Gipfel der Americas verabschiedet am 05.11.2005 in Mar del Plata/Argentinien. <[www.summit-americas.org](http://www.summit-americas.org)> (23.01.2006).
- **Decisión 321 de la Comisión de la CAN**, abgedruckt in: Junta del Acuerdo de Cartagena (Hrsg.) 1992: Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena 9 (1992) 114, S. 1-2.
- **Decisión 324 de la Comisión de la CAN**, abgedruckt in: Junta del Acuerdo de Cartagena (Hrsg.) 1992: Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena 9 (1992) 114, S. 3-4.
- **Decisión 370 de la Comisión de la CAN**, abgedruckt in: Junta del Acuerdo de Cartagena (Hrsg.) 1994: Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena 11 (1994) 116.
- **Decisión 414 de la Comisión de la CAN**, abgedruckt in: Junta del Acuerdo de Cartagena (Hrsg.) 1997: Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena 13 (1997) 283, S. 1-3.
- **Decisión 626 de la Comisión de la CAN**  
<[www.comunidadandina.org/normativa/dec/D626.htm](http://www.comunidadandina.org/normativa/dec/D626.htm)> (14.01.2007).
- **Decisión 653 de la Comisión de la CAN**  
<[www.comunidadandina.org/normativa/dec/D653.htm](http://www.comunidadandina.org/normativa/dec/D653.htm)> (18.01.2007).
- **Declaración Comunidad Andina-Mercosur** verabschiedet am 23.04.1997 auf dem IX. Consejo Presidencial Andino in Sucre/Bolivien. <[www.comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org)> (27.07.2005).
- **Declaración de Antigua** verabschiedet am 17.06.1999 in Antigua/Guatemala.  
<[www.sieca.org.gt](http://www.sieca.org.gt)> (01.01.2001).
- **Declaración de Cartagena** verabschiedet am 15.02.1990 in Cartagena/Kolumbien, abgedruckt in: Estado & Sociedad 6 (1990) 7, S. 59-66.
- **Declaración de Galápagos** verabschiedet am 18.12.1989 auf Galápagos/Ecuador.  
<[www.consep.gov.ec/pdf/DEGA1989.pdf](http://www.consep.gov.ec/pdf/DEGA1989.pdf)> (29.09.2006).
- **Declaración de Granada** verabschiedet am 20.06.2002 in Granada/Nicaragua.  
<[www.comex.go.cr](http://www.comex.go.cr)>.
- **Declaración de Nicaragua** vom 02.09.1997, abgedruckt in: Institut für Iberoamerika-Kunde (Hrsg.) 2000: Zentralamerika am Beginn des neuen Jahrtausends – vermeintlicher oder realer Wandel? (Lateinamerika. Analysen – Daten – Dokumentationen 44), Hamburg, S. 19.
- **Declaración de Panama II** (Sobre el Fortalecimiento de Sistema de la Integración Centroamericana) vom 12.06.1997, abgedruckt in: CSUCA/Secretaría General del SICA (Hrsg.) 1999: El libro de Centroamérica. Un instrumento cívico de los pueblos, San José, S. 217-220.
- **Declaración de Panama** verabschiedet am 09.03.2006 in Panama-Stadt/Panama, abgedruckt in: SIECA (Hrsg.) 2006: Boletín Ordinario 8 (2006) 7.
- **Declaración de Santa Cruz de la Sierra** verabschiedet am 30.01.2002 in Santa Cruz de la Sierra/Bolivien <[www.comunidadandina.org/documentos/actas/santacruz.htm](http://www.comunidadandina.org/documentos/actas/santacruz.htm)> (16.01.2005).
- **Declaración del Cusco sobre la Comunidad Sudamericana de Naciones** verabschiedet am 08.12.2004 auf dem III. Cumbre Presidencial Sudamericana in Cusco/Peru. <[www.comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org)> (10.10.2005).
- **Declaración Ministerial Conjunta de Belo Horizonte** verabschiedet am 16.05.1997 auf der Reunión Ministerial de Comercio auf dem III. Cumbre de las Américas in Belo Horizonte/Brasilien, abgedruckt in: Capítulos de la SELA (1997) 50, S. 149-157.

- **Enterprise for the Americas 1991:** The Text of President Bush's Speech of 27 June 1990. The Announcement of the Enterprise for the Americas Initiative, abgedruckt in: IRELA (Hrsg.) 1991: America for the Americas? The Enterprise for the Americas Initiative and Europe-Latin American Relations, Madrid, S. 33-37.
- **Pacto para Desarrollo y Prosperidad. Democracia, Libre Comercio y Desarrollo Sostenible en las America** – Abschlusserklärung des I. Gipfel der Americas verabschiedet am 11. Dezember 1994 in Miami/USA <[www.summit-americas.org](http://www.summit-americas.org)> (04.10.2005).
- **Protocolo de Guatemala** (Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana) vom 29.10.1993, abgedruckt in: CSUCA/Secretaría General del SICA (Hrsg.) 1999: El libro de Centroamérica. Un instrumento cívico de los pueblos, San José, S. 227-248.
- **Protocolo de Ouro Preto** verabschiedet am 17.12.1994 in Ouro Preto/Brasilien, abgedruckt in: Institut für Iberoamerika-Kunde (Hrsg.) 1997: Sechs Jahre Mercosur. Zwischenbilanz und Zukunft Lateinamerika. Analysen – Daten – Dokumentation 34/45), Hamburg, S. 157-163.
- **Protocolo de Sucre** verabschiedet am 25.06.1997 in Sucre/Bolivien. <[www.sice.oas.org](http://www.sice.oas.org)> (10.10.2005).
- **Protocolo de Tegucigalpa** verabschiedet am 13.12.1991 in Tegucigalpa/Honduras, abgedruckt in: CSUCA/Secretaría General del SICA (Hrsg.) 1999: El libro de Centroamérica. Un instrumento cívico de los pueblos, San José, S. 59-74.
- **Protocolo de Usuhaia** verabschiedet am 24.07.1998 in Usuhaia/Argentinien. <<http://www.mercosur-comisec.gub.uy/index-comisec/Mercosur/Basicos/Documentos/Pde-Ushuaia/usuhaia.htm>> (06.07.2006).
- **Tratado Constitutivo del Parlamento Andino** verabschiedet am 23.04.1997 in Sucre/Bolivien. <[www.parlamentoandino.org](http://www.parlamentoandino.org)> (29.09.2006).
- **Tratado de Asunción** verabschiedet am 26.03.1991 in Asunción/Paraguay, abgedruckt in: Institut für Iberoamerika-Kunde (Hrsg.) 1997: Sechs Jahre Mercosur. Zwischenbilanz und Zukunft (Lateinamerika. Analysen-Daten-Dokumentation 34/45), Hamburg, S. 152-156.
- **Tratado de Montevideo** verabschiedet am 12.08.1980 in Montevideo/Uruguay <[www.sice.oas.org](http://www.sice.oas.org)> (10.10.2005).
- **URUPABOL (Uruguay – Paraguay – Bolivia)** verabschiedet am 25.04.1993 in Caracas/Venezuela < <http://www.geocities.com/luisdallanegra/integra/urupabol.htm>> (29.08.2006).

## VI.2 Statistiken

- **Banco Central de Chile 2006:** Indicadores de Comercio Exterior. Cuarto Trimestre de 2005, Santiago.
- **CEPAL 2005:** Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2004, Santiago de Chile.
- **Comunidad Andina 2002:** Indicadores de la Comunidad Andina, Mercosur y Chile. 1992-2001. <[www.comunidadandina.org/estadisticas/CanMer9201.htm](http://www.comunidadandina.org/estadisticas/CanMer9201.htm)> (31.03.2004).
- **Comunidad Andina 2002a:** Intercambio Comercial entre la Comunidad Andina y Mercosur (1992-2001), Lima.
- **Comunidad Andina 2003a:** Indicadores de la Comunidad Andina, Mercosur y Chile (1992-2002), Lima.
- **DIRECON 1999a:** Comercio Exterior de Chile (Informe No. 19), Santiago de Chile.

- **DIRECON 1999b**: Relaciones Económicas entre Chile y los países del Mercosur, Santiago de Chile.
- **ECLAC 2004**: Economic Survey of Latin America and the Caribbean, Santiago de Chile.
- **The Europa Regional Surveys of the World 2005**: South America, Central America and the Caribbean 2006, London.
- **EUROSTAT 2003**: Estadísticas EURO-CAN, Luxemburg.
- **Heritage Foundation 2003**: Index of Economic Freedom 2003, Washington.
- **Heritage Foundation 2005**: Index of Economic Freedom 2005, Washington.
- **INE/UDAPE/IBCE 2003**: Compendio Estadístico de Comercio Exterior. Bolivia 1980-2002, La Paz.
- **Instituto Nacional de Estadísticas de Bolivia 2001b**: Bolivia. Mapa de Pobreza 2001, La Paz.
- **Instituto Nacional de Estadísticas de Bolivia 2004**: Anuario Estadístico 2003, Santa Cruz.
- **Instituto Nacional de Estadísticas de Bolivia 2005a**: Anuario Estadístico 2004, Santa Cruz.
- **Instituto Nacional de Estadísticas de Bolivia 2005b**: Nota de Prensa (2005) 75, La Paz.
- **Instituto Nacional de Estadísticas de Bolivia 2006**: Anuario Estadístico 2005, Santa Cruz.
- **Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile 2003**: Comercio Exterior de Chile. Cuarto Semestre 2002, Santiago de Chile.
- **Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile 2005**: Comercio Exterior de Chile. Cuarto Trimestre 2004, Santiago de Chile.
- **PNUD 2004**: Informe de Desarrollo Humano en Bolivia. 10 años 1995-2004, La Paz. (CD-Rom).
- **PROCOMER 2006**: Estadísticas de Exportación 2005, San José
- **Statistisches Bundesamt 1994**: Länderbericht Costa Rica 1994, Wiesbaden.
- **Transparency International 2002**: Informe Anual 2002, Berlin.
- **UNDP 1991**: Human Development Report 1991. Financing Human Development, New York.
- **UNDP 1992**: Human Development Report 1992. Global Dimensions of Human Development, New York.
- **UNDP 2001**: Bericht über die menschliche Entwicklung 2001, Bonn.
- **UNDP 2004**: Human Development Report 2004. Cultural Liberty in Today's World, New York.
- **UNDP 2005**: Human Development Report 2005. International Cooperation at a Crossroads. Aid, Trade and Security in an unequal World, New York.
- **United Nations 2000**: International Trade Statistics Yearbook 1999, New York.
- **United Nations 2001**: International Trade Statistics Yearbook 2000, New York.
- **United Nations 2004**: International Trade Statistics Yearbook 2003, New York.
- **World Economic Forum 2002**: The Global Competitiveness Report 2001-2002, New York/Oxford.
- **World Economic Forum 2005**: The Global Competitiveness Report 2004-2005, New York/Oxford.

### *VI.3 Zeitungen/Zeitschriften*

- **Caribbean & Central American Report**, London/England.
- **Der Spiegel**, Hamburg/Deutschland.
- **El Diario Hoy**, La Paz/Bolivien.
- **El Diario**, San José/Costa Rica.
- **El Mercurio**, Santiago de Chile/Chile.
- **El Mundo**, La Paz/Bolivien.
- **Folha de São Paulo**, São Paulo/Brasilien.
- **Inforpress Centroamericana**, Miami/USA.
- **La Nación**, San José/Costa Rica.
- **La Tercera**, Santiago de Chile/Chile.
- **Los Tiempos**, La Paz/Bolivien.
- **Neue Zürcher Zeitung (NZZ)**, Zürich/Schweiz.
- **O Globo**, Rio de Janeiro/Brasilien.
- **Qué Pasa**, Santiago de Chile/Chile.
- **Semanario Nueva Economía**, La Paz/Bolivien.
- **Süddeutsche Zeitung**, München/Deutschland.
- **The Economist**, London/England.

### *VI.4 Interviews*

- Interview des Autors mit **Ramiro Orias Arredondo** am 18.03.2005 in La Paz/Bolivien.
- Interview des Autors mit **William Torres Armas** am 21.03.2005 in La Paz/Bolivien.
- Interview des Autors mit **Javier Jimenez** am 31.03.2005 in La Paz/Bolivien.
- Interview des Autors mit **Julio Alvarado** am 04.04.2005 in La Paz/Bolivien.
- Interview des Autors mit **Alberto Zelada** am 06.04.2005 in La Paz/Bolivien.
- Interview des Autors mit **Jorge Kafka** am 06.04.2005 in La Paz/Bolivien.
- Interview des Autors mit **Gustavo Fernandez** am 08.04.2005 in La Paz/Bolivien.
- Interview des Autors mit **Roberto Duran** am 13.04.2005 in Santiago de Chile/Chile.
- Interview des Autors mit **Joaquin Fernandois** am 14.04.2005 in Santiago de Chile/Chile.
- Interview des Autors mit **Victor Rico Fronataura** am 16.04.2005 in Santiago de Chile/Chile.
- Interview des Autors mit **Alfredo Rehren** am 18.04.2005 in Santiago de Chile/Chile.
- Interview des Autors mit **Ivan Witker Barra** am 21.04.2005 in Santiago de Chile/Chile.

## VI.5 Literatur

- **Abdenur, Roberto 1994:** A Política Externa Brasileira e o Sentimento de Exclusão, in: Fonseca Júnior, Gelson/Nabuco de Castro, Sergio Henrique (Hrsg.) 1994: Temas de Política Externa Brasileira II (Volume 2), Sao Paulo, S. 31-46.
- **Achad, Diego/García Peluffo, Juan I./Gonzalez, Luis Eduardo 2001:** América Latina a principios del siglo XXI. Integración, Identidad y Globalización. Actitudes y expectativas de las elites latinoamericanas, Buenos Aires.
- **Alameida, Roberto Paulo de 1998:** Brasil y el futuro del Mercosur. Dilemas y opciones, in: Integración y Comercio 2 (1998) 6, S. 65-81.
- **Alrich, Nicolas 1995:** Währungsreform, der Plan Real und der wirtschaftliche Transformationsprozess in Brasilien, in: Sevilla, Rafael/Ribeiro, Darcy (Hrsg.) 1995: Brasilien. Land der Zukunft?, Unkel/Bad Honnef, S. 130-143.
- **Altenburg, Tilman 1993:** Strukturanpassung im Industriesektor. Neue, exportorientierte Dynamik oder Deindustrialisierung?, in: Bendel, Petra (Hrsg.) 1993: Zentralamerika. Frieden, Demokratie, Entwicklungen? Politische und wirtschaftliche Perspektiven in den 1990er Jahren, Frankfurt, S. 233-253.
- **Alvear Valenzuela, María Soledad 2001:** Desafíos y oportunidades de la política exterior de Chile, in: Revista de Derecho (2001) 9, S. 483-491.
- **Amado, Jorge 1968:** Dona Flor und ihre zwei Ehemänner. Eine Geschichte von Moral und Liebe, München.
- **Ameringer, Charles 1982:** Democracy in Costa Rica, Stanford.
- **Aninat Ureta, Eduardo 1993:** El futuro de la inserción internacional de Chile. Elementos para un debate, in: Sintesis (1993) 19, S. 149-175.
- **Araníbar Quiroga, Antonio (Hrsg.) 1997:** Cuatro años de Política Exterior (1993-1997), La Paz.
- **Araya Incera, Manuel E. 1991:** Costa Rica en el mundo del siglo XX, in: Fichel Volio, Astrid 1991: Historia de Costa Rica en el siglo XX. Análisis de su desarrollo institucional, San José, S. 213-236.
- **Arias, Oscar 1987:** Friede für Zentralamerika, Frankfurt.
- **Arriagada Herrera, Genaro 2003:** Chile. El más pequeño estado entre las economías libres, in: Asuntos Públicos (2003) 284. <[www.asuntospublicos.org](http://www.asuntospublicos.org)> (16.01.2003).
- **Bähr, Jürgen 1981:** Chile, Stuttgart.
- **Bähr, Jürgen 2004:** Demographischer Wandel und regionale Entwicklungspotentiale, in: Imbusch, Peter/Messner, Dirk/Nolte, Detlef (Hrsg.) 2004a: Chile heute. Politik, Wirtschaft, Kultur, Frankfurt, S. 21-48.
- **Balassa, Bela 1961:** The Theory of Economic Integration, Homewood.
- **Balze, Felipe de la (Hrsg.) 2000:** El futuro del Mercosur. Entre le retórica y el realismo, Buenos Aires.
- **Barbosa, Rubens Antônio 1993a:** Intentos de integración en el Cono Sur hasta el Tratado de Asunción, in: Contribuciones 10 (1993) 2, S. 7-18.
- **Bareiro, Olinda/Barrios, Harald 1995:** Paraguay, in: Nohlen, Dieter/Nuscheler, Franz (Hrsg.) 1995a: Handbuch der Dritten Welt, Bd. 2: Südamerika, Bonn, S. 421-440.
- **Barrios, Harald 1994:** Die chilenische Außenpolitik unter der Regierung Aylwin. Politikergebnisse und Strukturdefekte des Entscheidungsprozesses (Arbeitspapier Nr. 12), Heidelberg.

- **Barrios, Harald 1998:** Mercosur. Ein Versuch koordinierten Regierens als Antwort auf externe Herausforderungen, in: Ibero-Amerikanisches Archiv. Zeitschrift für Sozialwissenschaften und Geschichte 24 (1998) 1-2, S. 165-187.
- **Barrios, Harald 1999a:** Die Außenpolitik junger Demokratien in Südamerika. Argentinien, Brasilien, Chile und Uruguay, Opladen.
- **Barrios, Harald 2001:** Chile, in: Bellers, Jürgen/Benner, Thorsten/Gerke, Ines M. (Hrsg.) 2001: Handbuch der Außenpolitik. Von Afghanistan bis Zypern, Wien/München, S. 360-364.
- **Barrios, Harald 2002a:** Die regionale Dimension der externen Strategie Chiles, in: Calcagnotto, Gilberto/Nolte, Detlef (Hrsg.) 2002: Südamerika zwischen US-amerikanischer Hegemonie und brasilianischem Führungsanspruch. Konkurrenz und Kongruenz der Integrationsprozesse in den Amerikas, Frankfurt, S. 185-199.
- **Barrios, Harald 2002b:** Brasilien, in: Nohlen, Dieter (Hrsg.) 2002c: Lexikon Dritte Welt, Hamburg, S. 128-133.
- **Barrios, Harald 2002c:** Paraguay, in: Nohlen, Dieter (Hrsg.) 2002c: Lexikon Dritte Welt, Hamburg, S. 655-658.
- **Barrios, Harald 2005:** Chile im internationalen System, in: Imbusch, Peter/Messner, Dirk/Nolte, Detlef (Hrsg.) 2005: Chile heute. Politik, Wissenschaft, Kultur, Frankfurt, S. 457-478.
- **Barrios, Harald/Meyer-Stamer, Jörg 2000:** Vorwärts, rückwärts, seitwärts, Schluss. Widersprüche in den politischen und wirtschaftlichen Reformprozessen in Brasilien, in: Brennpunkte Lateinamerika 2 (2000) 5, S. 37-48.
- **Barrios, Harald/Röder, Jörg 2000:** Entwicklungsfortschritte und Entwicklungsblockaden in Brasilien. Fragen der Regierbarkeit, der Systemeffizienz und der Legitimität, in: Dosch, Jörn/Faust, Jörg (Hrsg.) 2000: Die ökonomische Dynamik politischer Herrschaft. Lateinamerika und das pazifische Asien, Opladen, S. 49-72.
- **Barrios, Harald/Zilla, Claudia 2002:** Argentinien, in: Nohlen, Dieter (Hrsg.) 2002c: Lexikon Dritte Welt, Hamburg, S. 60-66.
- **Barrios, Raúl 1999c:** Comunidad Andina de Naciones. Desafíos políticos y percepciones de la sociedad, La Paz.
- **Barrios, Raúl 2003:** Bolivia y el ALCA. El debate sobre la integración hemisférica (FES-Estudios sobre el ALCA N° 8), Santiago
- **Barrios, Raúl/Gómez-García, Vincent (Hrsg.) 1995:** Política Exterior Boliviana. Tendencias y Desafíos, La Paz.
- **Barros de Castro, Antonio 1994:** Renegade Development. Rise and Demise of State-Led Development in Brazil, in: Smith, William/Acuña, Carlos/Gamarra, Eduardo (Hrsg.) 1994: Democracy, Markets, and Structural Reform in Latin America. Bolivia, Brazil, Chile, and Mexico, New Brunswick, S. 183-213.
- **Beck, Ulrich 2004:** Schmerzliche Erfahrung. Hilfe, unsere Arbeitsplätze wandern aus, in: Süddeutsche Zeitung vom 20.10.2004, S. 14.
- **Becker, Tanja 2001:** Leitbilder chilenischer Außenpolitik in den neunziger Jahren. Regionalmacht, Zivilmacht oder Handelsmacht? (ASPLA-Arbeitspapiere zur Lateinamerikaforschung III-01), Köln.
- **Bélanger, Louis/Mace, Gordon 1999:** Building Role and Region. Middle States and Regionalism in the Americas, in: Mace, Gordon (Hrsg.) 1999: The Americas in Transition. The Contours of Regionalism, Boulder/London, S. 153-174.

- **Bellers, Jürgen 1993:** Integration, in: in: Boeckh, Andreas (Hrsg.) 1993: Internationale Beziehungen (Lexikon der Politik, hrsg. von Dieter Nohlen, Bd. 6), München, S. 216-217.
- **Bellers, Jürgen/Benner, Thorsten/Gerke, Ines M. (Hrsg.) 2001:** Handbuch der Außenpolitik. Von Afghanistan bis Zypern, München.
- **Bellers, Jürgen/Häckel, Erwin 1990:** Theorien internationaler Integration und internationaler Organisationen, in: Rittberger, Volker (Hrsg.) 1990: Theorien der internationalen Beziehungen. Bestandsaufnahme und Forschungsperspektiven, Opladen, S. 286-310.
- **Benavides Gisbert, German Ariel 2002:** Democratización y Política Exterior en Bolivia, La Paz.
- **Bendel, Petra (Hrsg.) 1993:** Zentralamerika. Frieden – Demokratie – Entwicklungen? Politische und wirtschaftliche Perspektiven in den 90er Jahren, Frankfurt.
- **Bendel, Petra/Fischer, Thomas (Hrsg.) 1999:** Wie erfolgreich ist der Mercosur? Das südamerikanische Bündnis in interdisziplinärer Sicht, Saarbrücken.
- Bendel, Petra/Nohlen, Dieter 1995: Struktur und Entwicklungsprobleme Zentralamerikas, in: Nohlen, Dieter/Nuscheler, Franz (Hrsg.) 1995b: Handbuch der Dritten Welt, Bd. 3: Mittelamerika und Karibik, Bonn, S. 14-50.
- **Benecke, Dieter/Domitra, Michael/Mols, Manfred (Hrsg.) 1980:** Integration in Lateinamerika, München.
- **Bernal Meza, Raúl 2000a:** Políticas exteriores comparadas de Argentina y Brasil hacia el Mercosur, in: Costa Lima, Marco/Almeida Medeiros, Marcelo de (Hrsg.) 2000: O Mercosul no limiar do século XXI, São Paulo, S. 43-52.
- **Bernal Meza, Raúl 2000b:** Sistema mundial y Mercosur. Globalización, regionalismo y políticas exteriores comparadas, Buenos Aires.
- **Bernal Meza, Raúl 2002:** A Política Exterior do Brasil. 1990-2002, in: Revista Brasileira de Política Internacional 45 (2002) 1, S. 36-71.
- **Bernal-Meza, Raúl 1995:** Chile entre el Nafta y el Mercosur. Los desafíos de una economía pequeña y en expansión, in: Realidad Económica (1995) 133, S. 23-43.
- **Bertelsmann Stiftung 2006:** Country Report Bolivia 2006 [www.bertelsmann-transformations-index.de/104.0.html](http://www.bertelsmann-transformations-index.de/104.0.html) > (28.09.2006)
- **Birle, Peter 1996:** Interne und externe Rahmenbedingungen der bolivianischen Reformpolitik, in: Institut für Iberoamerika-Kunde (Hrsg.) 1996: Bolivien. Traumland der Reformen? (Lateinamerika. Analysen – Daten – Dokumentation 31), Hamburg, S. 15-26.
- **Birle, Peter 1999:** Die Auslandsverschuldung Boliviens. Ursachen – Konsequenzen – Lösungsansätze, in: Gehl, Günter/Kuhn, Ludwig/Woiwode, Matthias (Hrsg.) 1999: Auslandsverschuldung. Eine Krise des Südens und Nordens. Das Beispiel Bolivien, Weimar, S. 254-261.
- **Birle, Peter 2001:** Bolivien, in: Bellers, Jürgen/Benner, Thorsten/Gerke, Ines M. (Hrsg.) 2001: Handbuch der Außenpolitik. Von Afghanistan bis Zypern, München, S. 344-351.
- **Birle, Peter/Imbusch, Peter/Wagner, Christoph 1993:** Unternehmer und regionale Integration in Lateinamerika, in: Mols, Manfred/Lauth, Hans-Joachim (Hrsg.) 1993: Integration und Kooperation auf dem amerikanischen Kontinent. Lateinamerikanische Perspektiven in den neunziger Jahren, Mainz, S. 55-96.
- **Bodemer, Klaus 1996:** Eine neue Chance für den Andenpakt? Revitalisierungsversuche im Zuge des offenen Regionalismus, in: Nord-Süd Aktuell 10 (1996) 2, S. 254-261.
- **Bodemer, Klaus 2000a:** Der Gemeinsame Mittelamerikanische Markt (MCCA), in: Bodemer, Klaus/Nolte, Detlef/Kurtenbach, Sabine (Hrsg.) 2000: Sicherheitspolitik in Lateinamerika. Vom Konflikt zur Kooperation?, Opladen, S. 49-51.

- **Bodemer, Klaus 2000b:** Der Mercosur, Von der Wirtschaftsgemeinschaft zur regionalen Sicherheitsgemeinschaft, in: Bodemer, Klaus/Nolte, Detlef/Kurtenbach, Sabine (Hrsg.) 2000: Sicherheitspolitik in Lateinamerika. Vom Konflikt zur Kooperation?, Opladen, S. 39-44.
- **Bodemer, Klaus 2000c:** Vom Andenpakt zur Andengemeinschaft, in: Kurtenbach, Sabine/Bodemer, Klaus/Nolte, Detlef (Hrsg.) 2000: Sicherheitspolitik in Lateinamerika. Vom Konflikt zur Kooperation, Opladen, S. 45-48.
- **Bodemer, Klaus 2006:** Lateinamerika und die Karibik. Gedanken zu ihrer Bedeutung für Deutschland und Europa, in: Institut für Iberoamerika-Kunde (Hrsg.) 2006: Lateinamerika Analysen 15, Hamburg, S. 149-197.
- **Bodemer, Klaus/Gratius, Susanne (Hrsg.) 2003:** Lateinamerika im internationalen System. Zwischen Regionalismus und Globalisierung, Opladen.
- **Bodemer, Klaus/Krummwiede, Heinrich-W./Nolte, Detlef/Sangmeister, Hartmut (Hrsg.) 1998:** Lateinamerika Jahrbuch 1998, Frankfurt.
- **Bodemer, Klaus/Krummwiede, Heinrich-W./Nolte, Detlef/Sangmeister, Hartmut (Hrsg.) 1999:** Lateinamerika Jahrbuch 1999, Frankfurt.
- **Bodemer, Klaus/Nolte, Detlef/Sangmeister, Hartmut (Hrsg.) 1994:** Lateinamerika Jahrbuch 1994, Frankfurt.
- **Bodmer, Klaus 1998:** Von Miami nach Belo Horizonte. Stolpersteine auf dem Weg zu einer panamerikanischen Freihandelszone, in: Betz, Joachim/Grüne, Stefan (Hrsg.) 1998: Jahrbuch Dritte Welt 1998, München, S. 268-277.
- **Boeckh, Andreas 2003a:** Der gefesselte Gigant. Politik und Reform(un)fähigkeit in Brasilien, in: Kohlhepp, Gerd (Hrsg.) 2003a: Brasilien. Entwicklungsland oder tropische Großmacht des 21. Jahrhunderts, Tübingen, S. 57-80.
- **Boeckh, Andreas 2003b:** Brasiliens Außenpolitik und die deutsch-brasilianischen Beziehungen, in: Kohlhepp, Gerd (Hrsg.) 2003a: Brasilien. Entwicklungsland oder tropische Großmacht des 21. Jahrhunderts, Tübingen, S. 81-104.
- **Boeckh, Andreas 2005:** ALCA, oder: Viel Lärm um nichts?, in: Gmelch, Nadja/Kopyciok, Antje/Meyer, Andreas (Hrsg.) 2005: Frei Handeln in den Amerikas, Entwicklung und Perspektiven gegenwärtiger Integrationsprojekte (Schriftenreihe zu den Passauer Lateinamerikagesprächen Band 1), München, S. 191-213.
- **Bollin, Christina 2000:** Der zentralamerikanische Integrationsprozess, Frankfurt.
- **Booth, John A. 1998:** Costa Rica. Quest for Democracy, Colorado/Oxford.
- **Bopp, Franziska/Ismar, Georg (Hrsg.) 2006:** Bolivien. Neue Wege und alte Gegensätze, Berlin.
- **Bornand, Elena (Hrsg.) 1994:** Mercosur. Realidad y perspectivas de la relación con Chile, Santiago.
- **Bouzas, Roberto (Hrsg.) 2002:** Realidades nacionales comparadas. Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay, Buenos Aires.
- **Bouzas, Roberto 2001:** Aspectos estratégicos en las negociaciones del Mercosur, in: Estevadeordal, Antoni/Robert, Carolyn (Hrsg.) 2001: Las Américas sin barreras. Negociaciones comerciales de acceso a mercados en los años noventa, Washington D.C., S. 37-68.
- **Bredow, Wilfried/Jäger, Thomas (Hrsg.) 1994:** Regionale Großmächte. Das internationale System zwischen Globalisierung und Zersplitterung, Opladen.
- **Breuer, Anja 2006:** Sozialausgaben in Brasilien. Ein effizientes Mittel zur Armutsbekämpfung? (Focus Brasilien N° 6), Rio de Janeiro.

- **Briesemeister, Dietrich (Hrsg.) 1994:** Brasilien heute. Politik, Wirtschaft, Kultur, Frankfurt.
- **Brixius, Martin 1993:** Externe Beeinflussungsfaktoren der Demokratie in Costa Rica, Münster/Hamburg.
- **Brummel, Jürgen 1980b:** Brasilien zwischen Abhängigkeit, Autonomie und Imperialismus. Die Grundlagen der brasilianischen Außenpolitik (1964-1978) unter besonderer Berücksichtigung der Beziehung zu Lateinamerika, Frankfurt.
- **Brummel, Jürgen 1980c:** Die brasilianische Lateinamerikapolitik der 1970er Jahre. Zwischen Imperialismus und Integration, Bonn.
- **Brunn, Gerhard 1980:** Die historische Sonderentwicklung Brasiliens in Lateinamerika im 19. Jahrhundert, in: Benecke, Dieter/Domitra, Michael/Mols, Manfred (Hrsg.) 1980: Integration in Lateinamerika, München, S. 91-101.
- **Bukes, Georg 2000:** Der Zusammenhang von wirtschaftlicher Entwicklung und Demokratisierung. Das Beispiel Bolivien (Beiträge zur Lateinamerika-Forschung, Band 3), Hamburg.
- **Bulmer-Thomas, Victor 1997:** Regional Integration in Latin America before the Debt Crisis. LAFTA, CACM and the Andean Pact, in: El-Agraa, Ali M. (Hrsg.) 1997: Economic Integration Worldwide, London, S. 230-252.
- **Bulmer-Thomas, Victor 1998:** The Central American Common Market. From Closed to Open Regionalism, in: World Development 26 (1998) 2, S. 313-322.
- **Bulmer-Thomas, Victor/Dunkerley, James (Hrsg.) 1999:** The United States and Latin America. The New Agenda, London.
- **Bulmer-Thomas, V/Kincaid, A.D. 2000:** Central America 2020. Toward a New Regional Development Model, Hamburg.
- **Bulmer-Thomas, Victor/Page, Sheila 1999:** Trade Relations in the Americas: Mercosur, The Free Trade Area of the Americas and the European Union, in: Bulmer-Thomas, Victor/Dunkerley, James (Hrsg.) 1999: The United States and Latin America. The New Agenda, London, S. 75-98.
- **Bundesstelle für Außenhandelsinformationen (Hrsg.) 1997:** Mercosur. Handelsabkommen zwischen dem Mercosur und Chile, Berlin.
- **Burchardt, Hans-Jürgen 2004:** Zeitenwende. Politik nach dem Neoliberalismus, Stuttgart.
- **Butelman, Andrea 1994:** Elements of Chilean Trade Strategy. The United States of Mercosur?, in: Bouzas, Roberto/Ros, Jaime (Hrsg.) 1994: Economic Integration in the Western Hemisphere, Notre Dame/London, S. 100-121.
- **Butelman, Andrea/Meller, Patricio (Hrsg.) 1992:** Estrategía comercial chilena para la década del 90: Elementos para el debate, Santiago.
- **Calcagnotto, Gilberto 1991:** Collors Privatisierungsprogramm – ein entwicklungspolitischer Impuls?, in: Institut für Iberoamerika-Kunde (Hrsg.) 1991: Brasiliens Modernisierung unter Collor. Ein politisch-wirtschaftlicher Neubeginn? (Lateinamerika. Analysen – Daten – Dokumentationen 16), Hamburg, S. 79-86.
- **Calcagnotto, Gilberto 1996:** Wirtschaftsreformen ohne sozialen Konsens. Cardoso's Quadratur im Kreise?, in: Institut für Iberoamerika-Kunde (Hrsg.) 1996: Wirtschaftsreformen ohne Konsens? Brasilien zur Halbzeit der Regierung Cardoso (Lateinamerika. Analysen – Daten – Dokumentation 32), Hamburg, S. 31-48.

- **Calcagnotto, Gilberto 1997:** Wirtschaftsreformen, Globalisierung und Gewerkschaften in Brasilien, in: Dombois, Rainer (Hrsg.) 1997: Neoliberalismus und Arbeitsbeziehungen in Lateinamerika, Frankfurt, S. 177-200.
- **Calcagnotto, Gilberto 1998:** Brasilien und die ALCA. Interessenlage, Politik, Konfliktfelder, in: Institut für Iberoamerika-Kunde 1998: Lateinamerika im Freihandelsfieber? (Lateinamerika. Daten – Analysen – Dokumentation 15 (1998) 39, S. 13-23.
- **Calcagnotto, Gilberto 2003:** Die brasilianische Landlosenbewegung MST und die Regierung Lula. Zwischen Partnerschaft und Konfrontation, in: Brennpunkte Lateinamerika 5 (2003) 19, S. 191-201.
- **Calcagnotto, Gilberto 2004:** Brasiliens soziale Schuld. Lulas Dilemma. Lulas Lösung, in: Brennpunkte Lateinamerika 5 (2004) 9, 97-104.
- **Calcagnotto, Gilberto 2005:** Die Rolle Brasiliens im Kampf mit den USA um die Vormachtstellung in Südamerika, in: Gmelch, Nadja/Kopyciok, Antje/Meyer, Andreas (Hrsg.) 2005: Frei Handeln in den Amerikas, Entwicklung und Perspektiven gegenwärtiger Integrationsprojekte (Schriftenreihe zu den Passauer Lateinamerikagesprächen Band 1), München, S. 263-289.
- **Calcagnotto, Gilberto/Nolte, Detlef 2000:** Das Treffen der südamerikanischen Präsidenten in Brasília. Markstein der Integration oder Show-Veranstaltung einer aufkommenden Regionalmacht?, in: Brennpunkte Lateinamerika 2 (2000) 17, S. 181-188.
- **Calcagnotto, Gilberto/Nolte, Detlef (Hrsg.) 2002:** Südamerika zwischen US-amerikanischer Hegemonie und brasilianischem Führungsanspruch. Konkurrenz und Kongruenz der Integrationsprozesse in den Amerikas, Frankfurt.
- **Calcagnotto, Gilberto/Poettering, Jorum 2001:** Brasilien vor dem Blackout? Ursachen und Konsequenzen der brasilianischen Elektrizitätskrise, in: Brennpunkte Lateinamerika 3 (2001) 17, S. 184-192.
- **Calderón, Fernando/Laserna, Roberto 1994:** Paradojas de la modernidad. Sociedad y cambios en Bolivia, La Paz.
- **Calleya, Stephen (Hrsg.) 2000:** Regionalism in the Post-Cold War World, Aldershot.
- **Camacho Omiste, Edgar 1998:** Dignidad y realismo en la política exterior, in: Grebe López, Horst (Hrsg.) 1998: Las reformas estructurales en Bolivia, La Paz, S. 327-379.
- **Camacho Omiste, Edgar 2000:** Nuevas perspectivas de la cuestión marítima, in: Zelada Castedo, Alberto (Hrsg.) 2000: Bolivia. Temas de la agenda internacional, La Paz, S. 345-370.
- **Camacho Omiste, Edgar 2002:** Proyecto de exportación de gas natural al mercado de California, in: Fundación Hanns Seidel (Hrsg.) 2002: Gas natural en Bolivia. Desafíos y perspectivas (Opiniones y Analisis N° 61), La Paz, S. 33-49.
- **Campbell, Jorge (Hrsg.) 1999:** Mercosur. Entre la realidad y la utopía, Buenos Aires.
- **Campbell, Jorge/Rozemberg, Ricardo/Svarzman, Gustavo 1999:** Argentina-Brasil en los '80. Entre la cornisa y la integración, in: Campbell, Jorge (Hrsg.) 1999: Mercosur entre la realidad y la utopía, Buenos Aires, S. 39-121.
- **Carranza, Mario Esteban 2000:** South American Free Trade Area or Free Trade Area of the Americas? Open Regionalism and the Future of Regional Economic Integration in South America, Aldershot.
- **Cardoso, Eliana A./Fishlow, Albert 1990:** The Macroeconomics of the Brazilian External Debt, in: Sachs, Jeffrey D. (Hrsg.) 1990: Developing Country Debt and Economic Performance. Country Studies – Argentina, Bolivia, Brazil, Mexico, Chicago/London, S. 271-391.

- **Cardoso, Fernando Henrique 1995a:** Brasilien. Land der Zukunft?, in: Sevilla, Rafael/Ribeiro, Darcy (Hrsg.) 1995: Brasilien. Land der Zukunft?, Unkel/Bad Honnef, S. 15-26.
- **Cardoso, Fernando Henrique 1999:** Brasil y las perspectivas de la integración en América del Sur, in: Política Internacional (1999) 58, S. 7-14.
- **Cardoso, Fernando Henrique 2001:** O Brasil e o Mercosul, in: Comissão Parlamentar Conjunta do Mercosul do Senado Federal do Brasil (Hrsg.) 2001: Um país chamado Mercosul, Brasília, S. 23-26.
- **Carnevali, Ilaria 1999:** Mercosur – Chile. Temas emergentes y posiciones de los actores chilenos (Nueva Serie Flacso), Santiago de Chile.
- **Caron, Benoit 1998:** Integration Strategies in the Southern Cone. A Comparison of Argentina, Brazil and Chile, Ottawa.
- **Carreón, Milton José 1997:** Se justifica la integración de Bolivia al Mercado de Sur?, La Paz.
- **Carrera, Fernando 1995:** Exportaciones no tradicionales en Costa Rica. Mitos y realidades, San José.
- **Casassus, Juan 2004:** Das Bildungswesen in Chile, in: Imbusch, Peter/Messner, Dirk/Nolte, Detlef (Hrsg.) 2004a: Chile heute. Politik, Wirtschaft, Kultur, Frankfurt, S. 773-789.
- **Castañeda, Jorge 1994:** Latin America and the end of the Cold War. An Essay in Frustration, in: Loewenthal, Abraham F./Treverton, Gregory F. (Hrsg.) 1994: Latin America in a New World. An Interamerican Dialogue Book, San Francisco/Oxford, S. 28-52.
- **Castañeda, Jorge 2006:** Latin America's Left Turn, in: Foreign Affairs 85 (2006) 3. <[www.foreignaffairs.org](http://www.foreignaffairs.org)> (19.10.2006).
- **Castejón Pavón, Iris 1995:** Der zentralamerikanische Integrationsprozess. Betrachtung aus der Praxis, in: Sevilla, Rafael/Torres-Rivas, Edelberto (Hrsg.) 1995: Mittelamerika. Abschied von der Revolution?, Bad Honnef, S. 64-80.
- **Castelo, Branco L. 1983:** Staat, Raum und Macht in Brasilien. Anmerkungen zur Genese und Struktur der brasilianischen Staats- und Großmachtideologie, München.
- **Cavallo, Ascanio 1994:** El Ministerio de relaciones exteriores y los medios de comunicación, in: Revista Diplomacia (1994) 63, S. 34-36.
- **Ceron Marinquez, Adela Marta 2004:** Análisis de las políticas y programas sociales en Chile. La acción pública para prevenir y combatir el trabajo de niños, niñas y adolescentes, Lima.
- **Cervo, Amado Luiz 1998:** Multilateralismo e integración. Evolución del pensamiento diplomático brasileño, in: Ciclos 8 (1998) 14-15, S. 204-226.
- **Cervo, Amado Luiz/Bueno, Clodoaldo 2002:** História da política exterior do Brasil, Brasília.
- **Chamorro, Fernando 2006:** Segura reelección de Oscar Arias. <[www.nuevamayoria.com](http://www.nuevamayoria.com)> (20.01.2006).
- **Chanove Salvatierra, Carlos/Dorfler Ocampo, Mauricio/Rodríguez San Martín, Gualberto/Sánchez Ballivián, Sergio 1998:** El condicionamiento geográfico en la formulación de una política exterior boliviana, in: Relaciones Internacionales – Revista Boliviana (1998) 4, S. 15-65.
- **Clark, Mary A. 1995:** Non-traditional Export Promotion in Costa Rica. Sustaining Export-Led-Growth, in: Journal of Interamerican Studies and World Affairs 37 (1995) 2, S. 181-223.

- **Clark, Mary A. 1997:** Transnational Alliances and Development Policy in Latin America. Non-traditional Export Promotion in Costa Rica, in: *Latin American Research Review* 32 (1997) 2, S. 71-97.
- **Comisión de Relaciones Económicas Internacionales de la Concertación de los Partidos por la Democracia (Hrsg.) 1999:** Las Relaciones económicas internacionales en el tercer gobierno de la Concertación, Santiago de Chile.
- **Comissão Parlamentar Conjunta do Mercosul do Senado Federal do Brasil (Hrsg.) 2001:** Um país chamado Mercosul, Brasília.
- **Costa Vaz, Alcides 1999:** La política exterior brasileña. Prioridades, alianzas estratégicas e implicaciones para el Mercosur, in: Rojas Aravena, Francisco (Hrsg.) 1999: *Argentina, Brasil y Chile. Integración y seguridad*, Caracas, S. 89-124.
- **Costin, Harry/Vanolli, Hector (Hrsg.) 1998:** Economic Reform in Latin America, Florida.
- **Coy, Martin/Geipel, Florian 2004:** Staudämme in Brasilien. Energiegewinnung im Spannungsfeld von Wirtschaft und Gesellschaft, in: *Geographische Rundschau* 56 (2004) 12, S. 28-35.
- **Cruz Junior, Ademar Seabra de/Cavalcante, Antonio Ricardo F./Pedone, Luiz 1993:** Brazil's Foreign Policy under Collor, in: *Journal of Interamerican Studies and World Affairs* 35 (1993) 1, S. 119-144.
- **CSUCA/Secretaría General del SICA (Hrsg.) 1999:** El libro de Centroamérica. Un instrumento cívico de los pueblos, San José.
- **Dahl, Robert 1971:** Polyarchy. Participation and Opposition, New Haven/London.
- **Danese, Sérgio 2001:** Liderazgo brasileño?, in: *Foreign Affairs en español* (2001) 1. <<http://www.foreignaffairs-esp.org>> (22.12.2006).
- **Davis, Charles L./Gabel, Matthew J./Coleman, Keneth M. (Hrsg.) 1998:** Citizen Response to Regional Integration in the Americas. The Cases of Costa Rica and El Salvador, in: *Studies in Comparative International Development* 33 (1998) 2, S. 88-109.
- **Demtschück, Elke 1990:** Entwicklung mit oder ohne regionale Kooperation. Zur Problematik aktueller Strategien in Costa Rica, in: Ellenberg, Ludwig/Bergemann, Anneliese (Hrsg.) 1990: *Entwicklungsprobleme Costa Ricas*, Saarbrücken, S. 239-254.
- **Devlin, Robert/Ffrench-Davis, Ricardo 1998:** Towards an Evaluation of the Regional Integration in Latin America in the 1990s (INTAL Working Paper), Buenos Aires.
- **Diaz Porta, Elena/Hebler, Martin/Kösters, Wim 2001:** Mercosur. Probleme auf dem Weg zu einer Zollunion (Arbeitshefte des Lateinamerika-Zentrums CeLA N° 69), Münster.
- **Diehl, Marion 1997:** Regionale Zusammenarbeit in Zentralamerika. Eine Untersuchung des Integrationsprozesses von 1960 bis 1990, Mainz.
- **Dietrich, Wolfgang 1999:** The Scramble of the Americas. Die Rolle des Mercosur als periphere Integrationszone, in: Bendel, Petra/Fischer, Thomas (Hrsg.) 1999: *Wie erfolgreich ist der Mercosur? Das südamerikanische Bündnis aus interdisziplinärer Sicht*, Saarbrücken, S. 105-123.
- **Dirmoser, Dietmar/Lauga, Marín 2002:** Bolivien, in: Nohlen, Dieter (Hrsg.) 2002c: *Lexikon Dritte Welt*, Hamburg, S. 121-124.
- **Dogan, Mattei/Pellasy, Dominique 1984:** How to compare Nations. Strategies in Comparative Politics, New Jersey.
- **Domanski, Dimitri 2005:** Technologiepolitik in Lateinamerika. Das chilenische Beispiel, in: *Brennpunkte Lateinamerika* 7 (2005) 7, S. 73-80.

- **Dünckmann, Florian 1998:** Die Landfrage in Brasilien, in: Geographische Rundschau 50 (1998) 11, S. 649-654.
- **ECLAC (Hrsg.) 1998:** Regional Integration in Latin America. Globalization and South-South Trade, LC/L. 1128.
- **Effner, Henning 2003a:** Regionale und subregionale Integration in den Amerikas: Konvergenz oder Divergenz?, Hamburg.
- **Effner, Henning 2003b:** Die Andengemeinschaft. Scheitern eines Integrationsmodells?, in: Bodemer, Klaus/Gratius, Susanne (Hrsg.) 2003: Lateinamerika im internationalen System. Zwischen Regionalismus und Globalisierung, Opladen, S. 105-125.
- **Ehmer, Renate/Heins, Jürgen 1993:** Die politische und wirtschaftliche Situation Boliviens, in: KAS-Auslandsinformationen 9 (1993) 2, S. 21-41.
- **El Agraa, Ali M. (Hrsg.) 1997:** Economic Integration Worldwide, London.
- **Ellenberg, Ludwig 1989:** Entwicklungsprobleme Costa Ricas. Eine Einführung, in: Ellenberg, Ludwig/Bergemann, Anneliese (Hrsg.) 1990: Entwicklungsprobleme Costa Ricas, Saarbrücken, S. 15-27.
- **Ellenberg, Ludwig/Bergemann, Anneliese (Hrsg.) 1990:** Entwicklungsprobleme Costa Ricas, Saarbrücken.
- **Engenhoff, Tjark 2006:** Die Großen unter sich. Der Mercosur und die kleinen Mitgliedsstaaten (Focus Brasilien N° 3), Rio de Janeiro.
- **Esser, Klaus 1987:** Zentralamerika – USA. EG und Bundesrepublik Deutschland (Schriften des DIE, Band 86), Berlin.
- **Esser, Klaus 1992:** Lateinamerika. Von der Binnenmarktorientierung zur Weltmarktspezialisierung, in: Bodemer, Klaus/Nolte, Detlef/Sangmeister, Hartmut (Hrsg.) 1992: Lateinamerika Jahrbuch 1992, Frankfurt, S. 43-54.
- **Estevadeordal, Antoni/Robert, Carolyn (Hrsg.) 2001:** Las Américas sin barreras. Negociaciones comerciales de acceso a mercados en los años noventa, Washington D.C.
- **Faber, Gustav 1970:** Brasilien. Weltmacht von Morgen, Tübingen.
- **Fanger, Ulrich/Thibaut, Bernhard 1995:** Costa Rica, in: Nohlen, Dieter/Nuscheler, Franz (Hrsg.) 1995a: Handbuch der Dritten Welt, Bd.3: Mittelamerika und Karibik, S. 52-84.
- **Faust, Jörg 2001:** Diversifizierung als außenpolitische Strategie. Chile, Mexiko und das pazifische Asien, Opladen.
- **Fazio Vengoa, Hugo 2004:** Hacia una solución cosmopolita a la mediterraneidad de Bolivia, in: Nueva Sociedad (2004) 190, S. 29-39.
- **Feinberg, Richard E. 2002:** Regionalism and Domestic Policies. US-Latin American Trade Policy in the Bush Era, in: Latin American Politics and Society 44 (2002) 4, S. 127-151.
- **Ferguson, Yale 1984:** Cooperation in Latin America. The Politics of Regional Integration, in: Lincoln, Jeannie/Ferris, Elizabeth (Hrsg.) 1984: The Dynamics of Latin American Foreign Policies. Challenges for the 1980s, Boulder, S. 37-55.
- **Fernández Arias, Mario E./Abarca Amador, Ethel (Hrsg.) 1995:** El Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana. Base de desarrollo o tumba del proceso Integracionista?, in: Anuario de Estudios Centroamericanos. Universidad de Costa Rica 21 (1995) 1-2, S. 9-37.
- **Fernández Baeza, Mario 1986:** La Cuenca de la Plata como región y subsistema en América Latina, in: Nohlen, Dieter/Fernandez, Mario/Bareiro, Olinda (Hrsg.) 1986: Kooperation und Konflikt im La-Plata-Becken, Saarbrücken/Ford Lauderdale, S. 31-53.
- **Ferrari, César A. 1993:** Crecimiento económico e integración. Las opciones de la economía peruana, Lima.

- **Ferreira, Oliveiros S.** 1997: Brasilien. Ein Sonderfall?, in: Stausberg, Hildegrad (Hrsg.) 1997: Lateinamerika heute. Wirtschaft, Politik, Medien, Berlin, S. 127-133.
- **Ferrer, Aldo** 1997a: Hechos y ficciones de la globalización. Argentina y el Mercosur en el sistema internacional, Buenos Aires.
- **Ferrero Costa, Eduardo** 1995: Die Integration in Lateinamerika. Charakteristiken, Situationen und Perspektiven, in: Mols, Manfred (Hrsg.) 1995: Die internationale Situation Lateinamerikas in einer veränderten Welt, Frankfurt, S. 155-168.
- **FES-ILDIS (Hrsg.)** 2003: ALCA. El debate boliviano, La Paz.
- **Florentín Ortega, Mauro Andrés** 2003: Paraguay. Erst gebremst, dann sozial explosiv, in: Brennpunkte Lateinamerika 5 (2003) 2, S. 9-16.
- **Flores-Ponce Inchausti, Freddy** 1998: Bolivia entre el Grupo Andino y el Mercosur, La Paz.
- **Flüchtner, Hans** 1994: Informelle Beschäftigungsverhältnisse in den brasilianischen Städten, in: Briesemeister, Dietrich (Hrsg.) 1994: Brasilien heute. Politik, Wirtschaft, Kultur, Frankfurt, S. 332-339.
- **Fonseca Júnior, Gelson/Nabuco de Castro, Sergio Henrique (Hrsg.)** 1997: Temas de política externa brasileira II (Volume 2), Sao Paulo.
- **Frei Montalva, Eduardo/Elgueta Guerin, Hernán/Ffrench-Davis, Ricardo** 1976: Chile y el Pacto Andino. Deslindando responsabilidades ante la historia, Santiago de Chile.
- **Frei, Daniel** 1985: Integrationsprozesse. Theoretische Erkenntnisse und praktische Folgerungen, in: Weidenfeld, Werner (Hrsg.) 1985: Die Identität Europas, Bonn, S. 113-131.
- **Friedrich Ebert Stiftung (Hrsg.)** 2003: El Tratado de Libre Comercio Chile – USA. ¿Un precedente para el ALCA? (FES-Estudios sobre el ALCA N° 15), Santiago.
- **Fritsch, Winston** 1992: Brazil's Trade Strategy for the 1990s, in: Bradford Jr., Colin I. (Hrsg.) 1992: Strategic Options for Latin America in the 1990s, Paris, S. 141-153.
- **Fritz, Barbara** 2003: Brasilien. Neue Ziele, orthodoxe Politik – Wie tragfähig ist Lulas Wirtschaftspolitik?, in: Brennpunkte Lateinamerika 5 (2003) 13, S. 141-148.
- **Fuentes, Juan Alberto** 1994: Open regionalism and economic integration, in: CEPAL Review (1994) 53, S. 81-89.
- **Fundación Hanns Seidel/FUNDEMOS (Hrsg.)** 2002: Gas natural en Bolivia. Desafíos y perspectivas (Opiniones y Analisis N° 61), La Paz.
- **Fundación Hanns Seidel/FUNDEMOS (Hrsg.)** 2004a: A cien años del Tratado de Paz y Amistad de 1904 entre Bolivia y Chile (Opiniones y Analisis N° 67), La Paz.
- **Fundación Milenio (Hrsg.)** 2000: Las reformas estructurales en Bolivia (Tomo II), La Paz.
- **Fürst, Dietrich** 2002: Region/Regionalismus, in: Nohlen, Dieter/Schultze, Rainer-Olaf (Hrsg.) 2002b: Lexikon der Politikwissenschaft. N-Z, Bd. 2, München, S. 799-802.
- **Fürst, Edgar** 1990: Politik der Strukturanpassung in Costa Rica 1981-1988, in: Ellenberg, Ludwig/Bergemann, Anneliese (Hrsg.) 1990: Entwicklungsprobleme Costa Ricas, Saarbrücken, S. 171-194.
- **Gallep, Bernd** 2005: Der zentralamerikanische Integrationsprozess. Probleme und Scheinprobleme, in: KAS-Auslandsinformationen 10 (2005) 5, S. 30-81.
- **Gallup, John Luke/Sachs, Jeffrey D./Mellinger, Andrew** 1999a: Geography and Economic Development (CID Working Paper N° 1), Boston.
- **Gallup, John Luke/Sachs, Jeffrey D./Mellinger, Andrew** 1999b: Climate, Water Navigability and Economic Development (CID Working Paper N° 24), Boston.

- **Gamarra, Eduardo A. 1994:** Crafting Political Support for Stabilization. Political Pacts and the New Economic Policy in Bolivia, in: Smith, William C./Acuña, Carlos H./Gamarra, Eduardo A. (Hrsg.) 1994: Democracy, Markets, and Structural Reform in Latin America. Bolivia, Brazil, Chile, and Mexico, New Brunswick/London, S. 104-127.
- **Garay Vera, Christian 1996:** Política exterior chilena de los 90. La apuesta del integracionismo (Material de Discusión No. 9 – Universidad de Chile), Santiago de Chile.
- **Garay Vera, Christián/Heredia Vargas, Raimundo 1998:** Pacto Andino y Mercosur. Chile frente a la integración regional, in: Revista de Estudios Transandinos 2 (1998) 2, S. 75-98.
- **García Belaunde, José Antonio 1997:** El Perú en el Grupo Andino 1992-1997. Los años difíciles, in: Socialismo y Participación (1997) 78, S. 47-65.
- **García Lineara, Alvaro/Prada Alcoreza, Raúl/Tapia Mealla, Luis 2004:** Memorias de Octubre, La Paz.
- **Garretón, Manuel Antonio 2002:** El difícil reintento de un proyecto de país. La sociedad chilena a comienzos de siglo, in: Bouzas, Roberto (Hrsg.) 2002: Realidades nacionales comparadas. Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay, Buenos Aires, S. 245-300.
- **Giachalone, Rita (Hrsg.) 2003a:** CAN-Mercosur. A la sombra del ALCA, Mérida.
- **Giachalone, Rita 2003b:** La sombra del ALCA sobre América Latina y las negociaciones entre CAN y Mercosur, in: Giachalone, Rita (Hrsg.) 2003: CAN-Mercosur. A la sombra del ALCA, Mérida, S. 257-285.
- **Gibb, Richard 1994:** Regionalism in the World Economy, in: Gibb, Richard/Michalak, Wieslaw (Hrsg.) 1994: Continental Trading Blocs. The Growth of Regionalism in the World Economy, New York, S. 1-35.
- **Gleich, Albrecht von 1993:** Die neuen Integrationsprozesse in Lateinamerika. Resultate und Perspektiven, in: Bodemer, Klaus/Nolte, Detlef/Sangmeister, Hartmut (Hrsg.) 1993: Lateinamerika Jahrbuch 1993, Frankfurt, S. 31-51.
- **Gmelch, Nadja/Kopyciok, Antje/Meyer, Andreas (Hrsg.) 2005:** Frei Handeln in den Amerikas, Entwicklung und Perspektiven gegenwärtiger Integrationsprojekte (Schriftenreihe zu den Passauer Lateinamerikagesprächen Band 1), München.
- **Goedeking, Ulrich 2004:** Auf dem Weg in die Liga der Krisenstaaten. Soziale Unruhe prägt Bolivien nach Jahren relativer Stabilität, in: Kurtenbach, Sabine/Minkner-Bünjer, Mechthild/Steinhauf, Andreas (Hrsg.) 2004: Die Andenregion. Neuer Krisenbogen in Lateinamerika, Hamburg, S. 297-312.
- **Gomes Saraiva, Mirian 1996:** El Mercosur como una prioridad de la política exterior brasileña, in: América Latina Hoy. Revista de Ciencias Sociales (1996) 14, S. 55-59.
- **Gómez-García, Vincent 1997:** Corredores interoceánicos e integración en la economía mundial. Bolivia ante los desafíos de la globalización económica, la competitividad internacional y el desarrollo humano sostenible (IDLIS/UDAPEX), La Paz.
- **González Garabelli, Carlos Alberto 2001:** El Mercosur, una esperanza que debe ser alentada, in: Comissão Parlamentar Conjunta do Mercosul do Senado Federal do Brasil (Hrsg.) 2001: Um país chamado Mercosul, Brasília, S. 65-78.
- **González Urrutía, Edmundo 2000:** Ventajas y desafíos de la integración, in: Archivos del Presente 6 (2000) 21, 35-38.
- **Gordon, Lincoln 2001:** Brazil's Second Chance. En Route toward the First World, Washington D.C.

- **Göthner, Karl-Christian 1991:** Nach einer verlorenen Dekade. Herausforderungen an Brasiliens Wirtschaft in den 90er Jahren, in: Institut für Iberoamerika-Kunde (Hrsg.) 1991: Brasiliens Modernisierung unter Collor. Ein politisch-wirtschaftlicher Neubeginn? (Lateinamerika. Analysen – Daten – Dokumentationen 16), Hamburg, S. 20-50.
- **Grabendorff, Wolf 1999:** Mercosur and the European Union. From Cooperation to Alliance?, in: Roett, Riordan (Hrsg.) 1999a: Mercosur. Regional Integration, World Markets, London/Boulder, S. 95-109.
- **Grabendorff, Wolf 2002:** Perspektiven der politischen Integration in Südamerika. Herausforderungen und Handlungsspielräume, in: Calcagnotto, Gilberto/Nolte, Detlef (Hrsg.) 2002: Südamerika zwischen US-Amerikanischer Hegemonie und brasilianischem Führungsanspruch. Konkurrenz und Kongruenz der Integrationsprozesse in den Americas, Frankfurt, S. 73-90.
- **Grabendorff, Wolf 2003:** Lateinamerikas unsichere Zukunft, in: APuZ (2003) B 38-39, S. 3-5.
- **Graf, Katharina 2001:** Die Politik Brasiliens gegenüber der Europäischen Union. Ziele, Interessen und Strategien, Köln.
- **Gratius, Susanne 2002:** Acht Jahre NAFTA. Vom Freihandelsabkommen zur Nordamerikanischen Gemeinschaft?, in: Brennpunkte Lateinamerika 2 (2002) 15, S. 153-160.
- **Gratius, Susanne 2003a:** Mercosur – Gravitationszentrum in Südamerika?, in: Bodemer, Klaus/Gratius, Susanne (Hrsg.) 2003: Lateinamerika im internationalen System. Zwischen Regionalismus und Globalisierung, Opladen, S. 75-103.
- **Gratius, Susanne 2003b:** Neue Impulse für den Mercosur. Der Faktor Lula, in: Brennpunkte Lateinamerika 5 (2003) 4, S. 33-40.
- **Gratius, Susanne 2003c:** Sackgasse ALCA? Das amerikanische Freihandelsprojekt zwischen Bilateralismus und Monroe Doktrin (SWP-Studie 33), Berlin.
- **Gratius, Susanne 2004a:** Die Außenpolitik der Regierung Lula. Brasiliens Aufstieg von einer diskreten Regional- zu einer kooperativen Führungsmacht (SWP-Studie 7), Berlin.
- **Gratius, Susanne 2004b:** La política exterior de Lula. Más cambio que continuidad, in: Iberoamericana 13 (2004) 4, S. 175-181.
- **Gratius, Susanne/Coronado, Honracio 2001:** Zehn Jahre Mercosur. Der Anfang vom Ende einer Erfolgsgeschichte?, in: Brennpunkte Lateinamerika 3 (2001) 4, S. 41-52.
- **Grebe López, Horst (Hrsg.) 1998:** Las reformas estructurales en Bolivia, La Paz.
- **Grebe, Horst 2002:** La perspectiva boliviana. La integración con Brasil y Perú, Oportunidades para el desarrollo de Bolivia, in: Wagner Tizón, Allan/Gadea Duarte, Rosario Santa 2002: La Integración regional entre Bolivia, Brasil y Perú, Lima, S. 159-174.
- **Grugel, Jean 1999:** The Chilean State and New Regionalism. Strategic Alliances and pragmatic Integration, in: Grugel, Jean/Hout, Wil (Hrsg.) 1999: Regionalism across the North-South Divide. State Strategies and Globalization, London/New York, S. 62-78.
- **Grugel, Jean/Hout, Wil (Hrsg.) 1999a:** Regionalism across the North-South Divide. State strategies and globalization, London/New York.
- **Guedes da Costa, Thomaz 2000:** Brazil in the New Decade. Searching for a Future, Washington D.C.
- **Guedes da Costa, Thomaz 2001:** Strategies for Global Insertion. Brazil and its Regional Partners, in: Tulchin, Joseph S./Espach, Ralph H. (Hrsg.) 2001: Latin America in the International System, Boulder, S. 91-115.

- **Guilhon Albuquerque, José Augusto (Hrsg.) 2000c:** Sessenta años de política externa brasileira (1930-1990). O Desafio geoestratégico (Volume III), São Paulo.
- **Guilhon Albuquerque, José Augusto (Hrsg.) 2000d:** Sessenta años de política externa brasileira (1930-1990). Prioridades, atores e políticas (Volume IV), São Paulo.
- **Guilhon Albuquerque, José Augusto 2002:** El ALCA en la política exterior brasileña, in: *Política Exterior* 16 (2002) 85, S. 174-188.
- **Halperin Donghi, Tulio 1994:** *Geschichte Lateinamerika*, Frankfurt.
- **Hausmann, Ricardo 2001:** Prisoners of Geography, in: *Foreign Policy* (2001) 123, S. 45-53.
- **Hayes Michel, Eric 1997:** Bolivia frente al Mercosur y el Pacto Andino, Sucre.
- **Hein, Wolfgang 1990:** Autozentrierte agroindustrielle Entwicklung als Entwicklungsmodell für Costa Rica. Ansätze und Perspektiven, in: *Ellenberg, Ludwig/Bergemann, Anneliese (Hrsg.) 1990: Entwicklungsprobleme Costa Ricas*, Saarbrücken, S. 215-238.
- **Heine, Jorge (Hrsg.) 1993a:** *Enfrentando los cambios globales*, Santiago.
- **Heine, Jorge 2001:** Chile y el Mercosur. Los avances de un debate, in: *Comissão Parlamentar Conjunta do Mercosul do Senado Federal do Brasil (Hrsg.) 2001: Um país chamado Mercosul*, Brasília, S. 119-130.
- **Heintz, Annette 1998:** Costa Rica. Interne Aspekte der Entwicklung einer Demokratie in Lateinamerika, Frankfurt.
- **Henkel, Knut 2003:** ALCA und seine Gegner. In Lateinamerika formiert sich ein soziales Bündnis gegen das Projekt der gesamtlateinamerikanischen Freihandelszone, in: *Brennpunkte Lateinamerika* 5 (2003) 15, S. 147-154.
- **Hentschke, Jens 2005:** Brasiliens Republikanisierung. Die Suche nach Alternativen in einem Prozess der Amerikanisierung, in: *Nitschak, Horst (Hrsg.) 2005: Brasilien im amerikanischen Kontinent. Vom Kaiserreich zur Republik. Kultur, Gesellschaft und Politik*, Frankfurt, S. 45-72.
- **Hildenbrand, Andreas 1986:** Physiogeographische Merkmale und natürliches Ressourcenpotential des La-Plata-Beckens, in: *Nohlen, Dieter/Fernandez, Mario/Bareiro, Olinda (Hrsg.) 1986: Kooperation und Konflikt im La-Plata-Becken*, Saarbrücken/Ford Lauderdale, S. 81-105.
- **Hillebrand, Ernst 2004:** Auf der Suche nach einem neuen Wirtschafts- und Gesellschaftsmodell (FES-Analyse), Bonn.
- **Hirst, Mónica 1988:** El programa de integración Argentina-Brasil. De la formulación a la implementación (FLACSO – Serie de Documentos e Informes de Investigación), Buenos Aires.
- **Hirst, Mónica 1994:** La participación de Brasil en el proceso del Mercosur. Evaluando costos y beneficios, in: *Rojas Aravena, Francisco/Smith, William C. (Hrsg.) 1994: El Cono Sur y las transformaciones globales*, Santiago, S. 315-331.
- **Hirst, Monica 1999:** Mercosur's Complex Political Agenda, in: *Roett, Riordan (Hrsg.) 1999a: Mercosur. Regional Integration, World Markets*, London/Boulder, S. 35-47.
- **Hirst, Monica 2001:** La política de Brasil hacia las Américas, in: *Foreign Affairs en Español* 1 (2001) 3, S. 141-156. <<http://www.foreignaffairs-esp.org>> 08.01.2006.
- **Hirst, Mónica/Pinheiro, Leiticia 1997:** La política exterior de Brasil en dos tiempos, in: *Klaveren, Alberto van (Hrsg.) 1997: América Latina en el mundo. Anuario de políticas externas latinoamericanas y el Caribe*, S. 97-115.
- **Hoffmann, Bert 2002:** *Internet und Politik in Lateinamerika. Costa Rica*, Frankfurt.
- **Hofmeister, Wilhelm 1995:** *Chile. Option für die Demokratie*, Paderborn.

- **Hofmeister, Wilhelm 1996:** Bolivien. Die Reform der Revolution, in: Hofmeister, Wilhelm/Thesing, Josef (Hrsg.) 1996: Der Wandel politischer Systeme in Lateinamerika, Frankfurt, S. 81-139.
- **Hofmeister, Wilhelm 2000:** Arbeitssieg nach glanzloser Partie. Brasilien im ersten Jahr der zweiten Amtszeit von Präsident Cardoso, in KAS-Auslandsinformationen 16 (2000) 4, S. 43-65.
- **Hofmeister, Wilhelm 2001c:** Integration in den Amerikas. Der III. Gipfel der Amerikas, das Projekt einer Amerikanischen Freihandelszone und die Integrationsprozesse in Lateinamerika und der Karibik, (Europa-América Latina – Analysen und Berichte Nr. 2), São Paulo.
- **Hofmeister, Wilhelm 2002:** Die Beziehungen zwischen Brasilien und seinen Nachbarländern (I), in: Calcagnotto, Gilberto/Nolte, Detlef (Hrsg.) 2002: Südamerika zwischen US-Amerikanischer Hegemonie und brasilianischem Führungsanspruch. Konkurrenz und Kongruenz der Integrationsprozesse in den Amerikas, Frankfurt, S. 102-142.
- **Hofmeister, Wilhelm 2003:** Brasilien und seine Nachbarn. Regionaler Führungsanspruch in Südamerika, Bonn.
- **Hofmeister, Wilhelm 2005a:** Der Mercosur. Stand und Perspektiven des Integrationsprozesses in Südamerika, in: Gmelch, Nadja/Kopyciok, Antje/Meyer, Andreas (Hrsg.) 2005: Frei Handeln in den Amerikas, Entwicklung und Perspektiven gegenwärtiger Integrationsprojekte (Schriftenreihe zu den Passauer Lateinamerikagesprächen Band 1), München, S. 56-85.
- **Hofmeister, Wilhelm 2005b:** Am Ende eines Jahres der Desillusion (Focus Brasilien Nr. 10), Rio de Janeiro.
- **Huhn, Sebastian 2005:** Einwanderungsdiskurse und Migrationspolitik in Costa Rica. Wandel und Konstanten in der gesellschaftlichen Auseinandersetzung mit der nikaraguanischen Migration seit den 1980er Jahren, Hamburg.
- **Huhn, Sebastian 2006:** Die marode Musterdemokratie Costa Rica, in: GIGA Focus 1 (2006) 4, Hamburg.
- **Hummer, Waldemar 1986:** Sozioökonomische Grundstrukturen Costas Ricas unter besonderer Berücksichtigung außenwirtschaftlicher Verflechtungen, in: Maislinger, Andreas (Hrsg.) 1986: Costa Rica. Politik, Gesellschaft und Kultur eines Staates mit ständiger aktiver und unbewaffneter Neutralität, Innsbruck, S. 159-173.
- **Hummer, Waldemar 1986:** Struktur und Funktion des La-Plata-Becken-Vertrages, in: Nohlen, Dieter/Fernandez, Mario/Bareiro, Olinda (Hrsg.) 1986: Kooperation und Konflikt im La-Plata-Becken, Saarbrücken/Ford Lauderdale, S. 167-191.
- **Huntington, Samuel P. 1991:** The Third Wave. Democratization in the late Twentieth Century, Oklahoma.
- **Hurrel, Andrew 1996:** The Case of the Mercosur, London.
- **Hurwitz, John/Pfeffley, Mark/Seligson, Mitchell A. 1993:** Foreign Policy Belief Systems in a Comparative Perspective. The USA and Costa Rica, in: International Studies Quarterly 37 (1993) 3, S. 245-270.
- **Husar, Jörg 2006:** Perspektiven der Verstaatlichung des bolivianischen Öl- und Gassektors im internationalen Kontext, in: Bopp, Franziska/Ismar, Georg (Hrsg.) 2006: Bolivien. Neue Wege und alte Gegensätze, Berlin, S. 451-476.
- **Husar, Jörg/Maihold, Günther 2005:** Konfliktstoff Erdgas. Südamerika wird wieder Rohstofflieferant. Innen- und außenpolitische Implikationen der Ressourcenpolitik in Bolivien und Argentinien, in: Brennpunkte Lateinamerika 6 (2004) 11, S. 117-124.

- **Husar, Jörg/Maihold, Günther 2006:** Neue Prioritäten im Mercosur. Der Beitritt Venezuelas und seine Folgen für das südamerikanische Integrationsbündnis (SWP-Aktuell 36), Berlin.
- **Imbusch, Peter/Messner, Dirk/Nolte, Detlef (Hrsg.) 2004a:** Chile heute. Politik, Wirtschaft, Kultur, Frankfurt.
- **Imbusch, Peter/Messner, Dirk/Nolte, Detlef 2004b:** Chile – Land der Extreme, aber immer Modell, in: Imbusch, Peter/Messner, Dirk/Nolte, Detlef (Hrsg.) 2004a: Chile heute. Politik, Wirtschaft, Kultur, Frankfurt, S. 11-17.
- **Institut für Iberoamerika-Kunde (Hrsg.) 1987:** Austral- und Cruzado-Plan. Helfen heterodoxe Schocks? Zur Wirtschaftsreform in Argentinien und Brasilien, Hamburg.
- **Institut für Iberoamerika-Kunde (Hrsg.) 1991:** Brasiliens Modernisierung unter Collor. Ein politisch-wirtschaftlicher Neubeginn? (Lateinamerika. Daten – Analysen – Dokumentation 16), Hamburg.
- **Institut für Iberoamerika-Kunde (Hrsg.) 1996a:** Bolivien. Traumland der Reformen? (Lateinamerika. Daten – Analysen – Dokumentation 31), Hamburg.
- **Institut für Iberoamerika-Kunde (Hrsg.) 1996b:** Wirtschaftsreformen ohne Konsens? Brasilien zur Halbzeit der Regierung Cardoso (Lateinamerika. Daten – Analysen – Dokumentation 32), Hamburg.
- **Institut für Iberoamerika-Kunde (Hrsg.) 1997:** Sechs Jahre Mercosur. Zwischenbilanz und Zukunft, (Lateinamerika. Daten – Analysen – Dokumentation 34/45), Hamburg.
- **Institut für Iberoamerika-Kunde 1998:** Lateinamerika im Freihandelsfieber? (Lateinamerika. Daten – Analysen – Dokumentation 39), Hamburg.
- **Institut für Iberoamerika-Kunde (Hrsg.) 1999:** Die Währungskrise in Brasilien. Globale Ursachen, lokale Folgen? (Lateinamerika. Daten – Analysen – Dokumentation 40), Hamburg.
- **Institut für Iberoamerika-Kunde (Hrsg.) 2000:** Zentralamerika am Beginn des neuen Jahrtausends – vermeintlicher oder realer Wandel? (Lateinamerika. Analysen – Daten – Dokumentationen 44), Hamburg.
- **Instituto Boliviano de Comercio Exterior 2001:** ALCA. Un verdadero desafío para toda Bolivia, in: Comercio Exterior 9 (2001) 93, Santa Cruz.
- **Instituto Boliviano de Comercio Exterior 2003:** Bolivia. implicaciones del ALCA – Visiones de la sociedad civil, in: Comercio Exterior 11 (2004) 109, Santa Cruz.
- **Instituto Boliviano de Comercio Exterior 2005:** Acuerdo de libre comercio Bolivia-Mercosur. Aprovechamiento, perspectivas de negocios y los nuevos acuerdos, in: Comercio Exterior 13 (2004) 129, Santa Cruz.
- **Insulza, José Miguel 1998:** Ensayos sobre política exterior de Chile, Santiago.
- **INTAL 2004:** Central American Report N°2, Buenos Aires.
- **IRELA (Hrsg.) 1995:** El Brasil de Cardoso. Hacia un reinserción internacional? (Dossier N° 53), Madrid.
- **IRELA (Hrsg.) 1996:** Bolivia. El difícil proceso de transformación (Dossier N° 57), Madrid.
- **IRELA (Hrsg.) 1999b:** Tres décadas de integración andina. Logros y nuevos retos (Dossier Nr. 69), Madrid.
- **Irigoyen Hinojosa, Igor 1994:** Bolivia frente los procesos de integración. Mercosur vs. Pacto Andino, in: Búsqueda 4 (1994) 7, S. 49-68.

- **Jansen, Thomas 2001:** Zur Außenpolitik kleiner Staaten, in: Kirt, Romain/Waschkuhn, Arno (Hrsg.) 2001: Kleinstaaten-Kontinent Europa. Probleme und Perspektiven, Baden-Baden, S. 169-180.
- **Jatar, Ana Julia/Weintraub, Sydney (Hrsg.) 1997:** Integrating the Hemisphere. Perspectives from Latin America and the Caribbean, Washington.
- **Jenkins, Rhys 1997:** Trade Liberalization in Latin America. The Bolivian Case, in: Bulletin of Latin American Research 16 (1997) 3, S. 307-325.
- **Jiménez Rodríguez, Ronulfo 1994:** La movilidad laboral en Centroamérica, San José.
- **Jost, Stefan 2003:** Bolivien. Politisches System und Reformprozess 1993-1997, Opladen.
- **Junker, Detlef 1994:** Gottes eigener Hinterhof. Die US-lateinamerikanischen Beziehungen, in: Junker, Detlef/Nohlen, Dieter/Sangmeister, Hartmut (Hrsg.) 1994: Lateinamerika am Ende des 20. Jahrhunderts, München, S. 49-74.
- **Junker, Detlef/Nohlen, Dieter/Sangmeister, Hartmut (Hrsg.) 1994:** Lateinamerika am Ende des 20. Jahrhunderts, München.
- **Kahle, Günter 1981:** Grundprobleme der Integration in Lateinamerika seit der Unabhängigkeit (1810-1948), in: Mols, Manfred (Hrsg.) 1981: Integration und Kooperation in Lateinamerika, Paderborn, S. 27-51.
- **Kaiser, Robert 1998:** Regionale Integration in Europa und Nordamerika, Baden-Baden.
- **Kaltenbach, Ulrich 2005:** Die CAFTA. Entstehung, Inhalte und Interessenlagen, in: Gmelch, Nadja/Kopyciok, Antje/Meyer, Andreas (Hrsg.) 2005: Frei Handeln in den Amerikas, Entwicklung und Perspektiven gegenwärtiger Integrationsprojekte (Schriftenreihe zu den Passauer Lateinamerikagesprächen Band 1), München, S. 127-152.
- **Kaufmann Purcell, Susan 1997:** The New U.S.-Brazil Relationship, in: Kaufmann Purcell, Susan/Roett, Riordan (Hrsg.) 1997: Brazil under Cardoso, Boulder/London, S. 89-102.
- **Kaufmann Purcell, Susan/Roett, Riordan (Hrsg.) 1997:** Brazil under Cardoso, Boulder/London.
- **Kempff Bacigalupo, Ronaldo H. 1998:** Bolivia y la Cuenca del Plata. Entorno político y comercial con los países de la Cuenca, La Paz.
- **Kempff Bruno, Carlos E. 2002:** Política de estado sobre el uso del gas natural, in: Fundación Hanns Seidel (Hrsg.) 2002: Gas natural en Bolivia. Desafíos y perspectivas (Opiniones y Analisis N° 61), La Paz, S. 11-31.
- **Kern, Alejandra/Nolte, Detlef 2001:** Argentinien nach dem ersten Jahr der Präsidentschaft von Fernando der la Rúa. Zwischen der Melancholie des Tango und dem Prinzip Hoffnung, in: Brennpunkt Lateinamerika 3 (2001) 3, Hamburg; S. 25-40.
- **Kissinger, Henry 2001:** EE.UU y Brasil. Las potencias sean unidas, in: La Nación vom 21.05.2001.
- **Klaveren, Alberto van 1991:** Die internationalen Beziehungen Lateinamerikas in den achtziger Jahren, in: Nohlen, Dieter/Fernández, Mario/Klaveren, Alberto van (Hrsg.) 1991: Demokratie und Außenpolitik in Lateinamerika, Opladen, S. 9-36.
- **Klaveren, Alberto van 1996:** Understanding Latin American Foreign Policies, in: Muñoz, Heraldo/Tulchin, Joseph S. (Hrsg.) 1996: Latin American Nations in World Politics, Colorado, S. 35-60.
- **Klaveren, Alberto van 1998:** Inserción internacional de Chile, in: Lahera, Eugenio/Tolosa, Cristián (Hrsg.) 1998: Chile en los 90, Santiago de Chile, S. 117-160.
- **Klein, Marcus 2005:** Die Zwischenwahlen in Argentinien. Ein Sieg für Präsident Kirchner und viele offene Fragen, in: Brennpunkte Lateinamerika 6 (2005) 20, S. 229-240.

- **Klein, Wolfram 1997:** Lernprozess Integration. Unternehmer und Gewerkschaften im Mercosur, in: Institut für Iberoamerika-Kunde (Hrsg.) 1997: Sechs Jahre Mercosur. Zwischenbilanz und Zukunft (Lateinamerika. Daten – Analysen – Dokumentation 34/35), Hamburg, S. 73-88.
- **Knill, Philipp 2006:** Bolivien auf dem Weg zum selbstbestimmten Entwicklungsmodell?, in: Bopp, Franziska/Ismar, Georg (Hrsg.) 2006: Bolivien. Neue Wege und alte Gegensätze, Berlin, S. 525-544.
- **Koch, Gisela 1994:** Einkommensverteilung in Brasilien, in: Briesemeister, Dietrich (Hrsg.) 1994: Brasilien heute. Politik, Wirtschaft, Kultur, Frankfurt, S. 352-363.
- **Kohler-Koch, Beate/Schmidberger, Martin 1996:** Integrationstheorien, in: Woyke, Wichard/Kohler-Koch, Beate (Hrsg.) 1996: Die europäische Union (Lexikon der Politik, hrsg. von Dieter Nohlen, Bd. 5), München, S. 152-162.
- **Kohlhepp, Gerd (Hrsg.) 2003a:** Brasilien. Entwicklungsland oder tropische Großmacht des 21. Jahrhunderts, Tübingen.
- **Kohlhepp, Gerd 1994a:** Strukturprobleme des brasilianischen Agrarsektors, in: Briesemeister, Dietrich (Hrsg.) 1994: Brasilien heute. Politik, Wirtschaft, Kultur, Frankfurt, S. 277-292.
- **Kohlhepp, Gerd 1994c:** Raum und Bevölkerung, in: Briesemeister, Dietrich (Hrsg.) 1994: Brasilien heute. Politik, Wirtschaft, Kultur, Frankfurt, S. 9-108.
- **Kohlhepp, Gerd 1998:** Großdammprojekte in Brasilien. Ökologische und sozio-ökonomische Probleme, in: Geographische Rundschau 50 (1998) 7-8, S. 428-436.
- **Kohlhepp, Gerd 2003b:** Brasilien. Schwellenland und wirtschaftliche Führungsmacht in Lateinamerika, in: Kohlhepp, Gerd (Hrsg.) 2003a: Brasilien. Entwicklungsland oder tropische Großmacht des 21. Jahrhunderts, Tübingen, S. 13-56.
- **Kösters, Wim/Beckmann, Rainer/Hebler, Martin 2001:** Elemente der ökonomischen Integrationstheorie, in: Loth, Wilfried/Wessels, Wolfgang (Hrsg.) 2001: Theorien europäischer Integration, Opladen, S. 35-86.
- **Kösters, Wim/Beckmann, Rainer/Hebler, Martin/Neimke, Markus 2000:** Theoretische Konzepte zum europäischen Integrationsprozess. Ein aktueller Überblick (IEW-Diskussionsbeitrag Nr. 31), Bochum.
- **Krahe, Nadine 2004:** Die Regionalintegration Zentralamerikas. Entwicklung und Perspektiven, in: KAS-Auslandsinformationen 3 (2004) 4, S. 84-99.
- **Krause, Joachim 1990:** Strukturprobleme der Demokratien zu Beginn des 21. Jahrhunderts, in: ApuZ (1990) 29-30, S. 16-23.
- **Kreft, Heinrich 1997:** Zentralamerika auf dem Weg zur Integration?, in: Informationen/Auswärtiges Amt, Referat Bibliothek III, Geographische Dokumentation, Heft 1, S. 74-83.
- **Krempin, Michael 1989a:** Keine Zukunft für Bolivien? Bedingungen und Ursachen für das Scheitern der Regierung Siles Zuazo (1982-1985), Saarbrücken.
- **Krempin, Michael 1989b:** Keine Zukunft für Bolivien?, Saarbrücken.
- **Krennerich, Michael/Bendel, Petra 2002:** Costa Rica, in: Nohlen, Dieter (Hrsg.) 2002a: Lexikon Dritte Welt, Hamburg, S. 168-170.
- **Krugmann, Paul 1991:** Geography and Trade, Cambridge.
- **Kurtenbach, Sabine 1994:** Regionale Kooperation für die Demokratie in Lateinamerika, in: Betz, Joachim/Brüne, Stefan (Hrsg.) 1994: Jahrbuch Dritte Welt 1994, München, S. 253-258.
- **Kurtenbach, Sabine 2000:** Costa Rica – Intelligentes Konfliktmanagement als Basis friedlicher Entwicklung, in: Die Friedenswarte 75 (2000) 3-4, S. 371-387.

- **Kurtenbach, Sabine/Bodemer, Klaus/Nolte, Detlef (Hrsg.) 2000:** Sicherheitspolitik in Lateinamerika. Vom Konflikt zur Kooperation, Opladen.
- **Kurtenbach, Sabine/Minkner-Bünjer, Mechthild/Steinhauf, Andreas (Hrsg.) 2004:** Die Andenregion. Neuer Krisenbogen in Lateinamerika, Hamburg.
- **Lafer, Celoso 2004:** A Identidade Internacional do Brasil e a Política Externa Brasileira. Pasado, Presente e Futuro, São Paulo.
- **Lagos Escobar, Ricardo 2001:** Chile en un mundo en cambio, in: Foreign Affairs en español 1 (2001) 1. <<http://www.foreignaffairs-esp.org>> 08.01.2006.
- **Lagos Escobar, Ricardo 2004:** Versión estenográfica de la intervención durante las sesiones de trabajo de la Cumbre extraordinaria de las Américas, 13 de Enero de 2004, Monterrey/México. <<http://www.oas.org/speeches/speech.asp?sCodigo=04-0028>> (24.10.2005).
- **Langhammer, Rolf J./Hiemenz, Ulrich 1990:** Regional Integration among Developing Countries. Opportunities, Obstacles, and Options (Kieler Studien Bd. 232), Tübingen.
- **Lara, Claudio/Pey, Coral (Hrsg.) 2000:** ALCA y la ciudadanía. Participación de la sociedad civil en los procesos de negociaciones comerciales, Santiago de Chile.
- **Lara, Silvia 1995:** Inside Costa Rica, Interhemispheric Resource Center, Albuquerque.
- **Larraín B., Felipe/Sachs, Jeffrey D. 1998:** Bolivia 1985-1992. Reforms, Results, and Challenges, in: Costin, Harry/Vanoli, Hector (Hrsg.) 1998: Economic Reform in Latin America, Florida, S. 145-168.
- **Larraín, Jorge 2001:** Identidad chilena, Santiago de Chile.
- **Larraín, Jorge 2004:** Identidad y modernidad en América Latina, México.
- **Leann Brown, M. 1994:** Developing Countries and Regional Economic Cooperation, London.
- **Leonhard, Ralf 1986:** Die Beziehungen Costa Rica – Nicaragua im Laufe der Geschichte, in: Maislinger, Andreas (Hrsg.) 1986: Costa Rica. Politik, Gesellschaft und Kultur eines Staates mit ständiger aktiver und unbewaffneter Neutralität, Innsbruck, S. 138-155.
- **Lessmann, Robert 2006:** Bolivien und die Kokaproblematik, in: Bopp, Franziska/Ismar, Georg (Hrsg.) 2006: Bolivien. Neue Wege und alte Gegensätze, Berlin, S. 427-450.
- **Link, Werner 1997:** Zur internationalen Neuordnung. Merkmale und Perspektiven, in: Zeitschrift für Politik 44 (1997) 3, S. 258-277.
- **Link, Werner 1998:** Die Neuordnung der Weltpolitik. Grundprobleme globaler Politik an der Schwelle zum 21. Jahrhundert, München.
- **Loewenthal, Abraham F./Treverton, Gregory F. (Hrsg.) 1994:** Latin America in a New World. An Interamerican Dialogue Book, San Francisco/Oxford.
- **Lohbauer, Christian 2002a:** Die Panamerikanische Freihandelszone (ALCA). Perspektive der Herausforderungen für Brasilien, in: Konrad Adenauer Stiftung (Hrsg.) 2002: Europa – América Latina. Analysen und Berichte N° 10, Rio de Janeiro, S. 7-28.
- **Loth, Wilfried/Wessels, Wolfgang (Hrsg.) 2001:** Theorien europäischer Integration, Opladen.
- **Loza Tellería, Gabriel 2003:** Bolivia y el ALCA. Oportunidades, riesgos y opciones, La Paz.
- **Lozano, Olga Lucia/Zuluaga, Sandra 2001:** Del acuerdo de Cartagena al establecimiento de la Comunidad Andina, in: Estevadeordal, Antoni/Robert, Carolyn (Hrsg.) 2001: Las Américas sin barreras. Negociaciones comerciales de acceso a mercados en los años noventa, Washington D.C., S. 143-162.

- **Luis Roca, José 2004:** 1904. Un Tratado que restableció la paz pero no la amistad, in: Fundación Hanns Seidel/FUNDEMOS (Hrsg.) 2004a: A cien años del Tratado de Paz y Amistad de 1904 entre Bolivia y Chile (Opiniones y Análisis N° 67), La Paz, S. 11-65.
- **Lula da Silva, Luiz Inácio 2003:** La política del nuevo gobierno brasileño, in: Quórum (2003) 5-6, S. 185-187.
- **Maag, Isabelle 2005:** Chilenische Außenpolitik seit der Redemokratisierung. Rollenverständnisse eines Kleinstaates, Köln.
- **Mace, Gordon/Bélanger, Louis (Hrsg.) 1999:** The Americas in Transition. The Contours of Regionalism, Boulder/London.
- **Mace, Gordon/Thérien, Jean-Philippe (Hrsg.) 1996:** Foreign Policy and Regionalism in the Americas, Boulder.
- **Maggi, Claudio/Messner, Dirk 2004:** Chile – Ein Sonderfall? Herausforderungen an der Schwelle zum 21. Jahrhundert, in: Imbusch, Peter/Messner, Dirk/Nolte, Detlef (Hrsg.) 2004a: Chile heute. Politik, Wirtschaft, Kultur, Frankfurt, S. 501-524.
- **Maihold, Günther 1993:** Die Konstituierung des Zentralamerikanischen Parlaments. Friedensprozess und subregionale Integration, in: Zeitschrift für Parlamentsfragen (1993) 2, S. 271-292.
- **Maihold, Günther 2004:** Die südamerikanische Staatengemeinschaft. Ein neuer Partner für die EU in Lateinamerika? (SWP-Aktuell 60), Berlin.
- **Maihold, Günther 2006:** Nach dem Wiener Gipfel. Europas schwierige Suche nach einem besonderen Verhältnis zu Lateinamerika (Ibero-Analysen 14), Berlin.
- **Maihold, Günther/Zilla, Claudia 2005:** Lateinamerikanisches Spiegelfechten? Die Vertragung des kontinentalen Freihandelsabkommens als Herausforderung für Europa (SWP-Aktuell 51), Berlin.
- **Maihold, Günther/Zilla, Claudia 2006:** Die neue politische Landkarte Lateinamerikas (SWP-Aktuell 6), Berlin.
- **Maira, Luis/Murillio de la Rocha, Javier 2004:** El largo conflicto entre Chile y Bolivia. Dos visiones, Santiago de Chile.
- **Maislinger, Andreas (Hrsg.) 1986:** Costa Rica. Politik, Gesellschaft und Kultur eines Staates mit ständiger aktiver und unbewaffneter Neutralität, Innsbruck.
- **Maluschke, Günther 1997:** Einkommensverteilung in Brasilien. Soziale und politische Perspektiven, in: Mols, Manfred/Öhlschläger, Rainer (Hrsg.) 1997: Lateinamerika. Die ungerechte Gesellschaft, Stuttgart, S. 41-56.
- **Manrique, Nelson 2004:** La mediterraneidad boliviana y la integración regional, in: Nueva Sociedad (2004) 190, S. 23-28.
- **Mansilla, H.F.C 2000:** Die lateinamerikanische Identität im Zeitalter der Globalisierung. Ethnokulturelle Fragen und internationale Beziehungen, in: Zeitschrift für Politikwissenschaft 10 (2000) 1, S. 101-121.
- **Marín Ibañez, Ronaldo 2000:** Bolivia y la integración de América del Sur, in: Zelada Castedo, Alberto (Hrsg.) 2000: Bolivia. Temas de la agenda internacional, La Paz, S. 239-264.
- **Mármora, Leopoldo 1987:** Argentinisch-brasilianische Integration? Gefahren – Chancen – Kosten, in: Institut für Iberoamerika-Kunde (Hrsg.) 1987: Austral- und Cruzado-Plan. Helfen heterodoxe Schocks? Zur Wirtschaftsreform in Argentinien und Brasilien, Hamburg, S. 31-40.

- **Mármora, Leopoldo 1989:** Die Integrationsprotokolle zwischen Argentinien und Brasilien. Süd-Süd-Kooperation zwischen Auslandverschuldung und innenpolitischer Demokratisierung, Berlin.
- **Martínez, Claudia A. 2002:** Income Distribution in Chile (Iberoamerika Institut für Wirtschaftsforschung – Diskussionsbeiträge Nr. 81), Göttingen.
- **Mathieu, Hans 1990:** Brazil. Latent Economic Strength and manifest Political Weakness, in: Vierteljahresberichte (1990) 120, S. 151-162.
- **Mayorga, René Antonio 1997:** Bolivia's Silent Revolution, in: Journal of Democracy 8 (1997) 1, S. 143-156.
- **Meller, Patricio 1997:** An Overview of Chilean Trade Strategy, in: Jatar, Ana Julia/Weintraub, Sydney (Hrsg.) 1997: Integrating the Hemisphere. Perspectives from Latin America and the Caribbean, Washington, S. 136-151.
- **Mello, Fátima V. 2002:** Brasil y el ALCA. El estado del debate desde la victoria de Lula (FES-Estudios sobre el ALCA N° 2), Santiago.
- **Méndez, Julio 1874:** Realidad del equilibrio Hispano-Americano y necesidad de la neutralización perpetua de Bolivia, Lima.
- **Mesa, José de/Gisbert, Teresa/Mesa Gisbert, Carlos D. 2004:** Historia de Bolivia, La Paz.
- **Mesa-Lago, Caramelo 1994:** Changing Social Security in Latin America. Toward Alleviating the Social Costs of Economic Reform, Boulder/London.
- **Mesa-Lago, Caramelo 2000:** Market, Socialist and Mixed Economies. Comparative Policy and Performance. Chile, Cuba and Costa Rica, Baltimore.
- **Messener, Dirk 1992:** Wirtschaftspolitische Neuorientierung in Chile. Vom autoritären Neoliberalismus zur Strategie aktiver Weltmarktintegration, in: Journal für Entwicklungspolitik 8 (1992) 2, S. 135-148.
- **Messner, Dirk/Meyer-Stamer, Jörg 1992:** Lateinamerika. Vom Verlorenen Jahrzehnt zur Dekade der Hoffnung?, in: Blätter für deutsche und internationale Politik (1992) 1, S. 44-57.
- **Meyer-Stamer 2001:** Brasilien. Nach der Krise ist vor der Krise (FES-Analysen), Bonn.
- **Meyer-Stamer, Jörg 1991:** Perestroiquinha. Neuorientierung in der brasilianischen Industriepolitik, in: Institut für Iberoamerika-Kunde (Hrsg.) 1991: Brasiliens Modernisierung unter Collor. Ein politisch-wirtschaftlicher Neubeginn? (Lateinamerika. Analysen – Daten – Dokumentationen 16), Hamburg, S. 64-78.
- **Meyer-Stamer, Jörg 1994:** Industrialisierungsstrategie und Industriepolitik, in: Briesemeister, Dietrich (Hrsg.) 1994: Brasilien heute. Politik, Wirtschaft, Kultur, Frankfurt, S. 304-317.
- **Meyer-Stamer, Jörg 1995:** Brasilien. Strukturanpassung ohne Stabilisierung, in: Betz, Joachim (Hrsg.) 1995: Politische Restriktionen der Strukturanpassung in Entwicklungsländern, Hamburg, S. 183-221.
- **Milet, Paz Verónica 1999:** Posicionamiento de los actores chilenos frente a la integración, in: Rojas-Aravena, Francisco (Hrsg.) 1999: Argentina, Brasil y Chile. Integración y seguridad, Santiago de Chile, S. 31-43.
- **Milet, Paz Verónica 2004:** Chile-Bolivia. Cien años después, in: Revista Fuerzas Armadas y Sociedad 18 (2004) 1-2, S. 37-49.
- **Mill, John Stuart 1997:** Von der chemischen oder experimentellen Methode in den Sozialwissenschaften, in: Mill, John Stuart 1997: Zur Logik der Moralwissenschaften, Frankfurt, S. 91-101.

- **Ministério das Relações Exteriores do Brasil (Hrsg.) 1994:** A política externa do governo Itamar Franco (1992-1994), Brasília.
- **Ministerio de Desarrollo Económico de Bolivia (Hrsg.): 1998:** Cómo exportar al Mercosur, La Paz.
- **Ministerio de Desarrollo Económico de Bolivia (Hrsg.) 2002:** Política de estado sobre la utilización del gas natural, in: Fundación Hanns Seidel (Hrsg.) 2002: Gas natural en Bolivia. Desafíos y perspectivas (Opiniones y Analisis N° 61), La Paz, S. 163-204.
- **Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de Bolivia (Hrsg.) 1997:** Cuatro años de política exterior 1993-1997, La Paz.
- **Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de Bolivia (Hrsg.) 2004a:** Raíces de la doctrina internacional de Bolivia, La Paz.
- **Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de Bolivia (Hrsg.) 2004b:** El libro azul. El problema marítimo boliviano, La Paz.
- **Minkner, Mechthild 1985:** Costa Rica am Tropf der Gläubiger. Zur Politik der Strukturanpassung und Reaktivierung 1982-1985, in: Institut für Iberoamerika-Kunde (Hrsg.) 1985: Lateinamerika. Analysen – Daten – Dokumentation (1985) 4, S. 45-62.
- **Minkner, Mechthild 1986:** Die Wirtschaftskrise und ihre Perspektiven, in: Maislinger, Andreas (Hrsg.) 1986: Costa Rica. Politik, Gesellschaft und Kultur eines Staates mit ständiger aktiver und unbewaffneter Neutralität, Innsbruck, S. 175-190.
- **Minkner, Mechthild 1997:** Mercosur – die strategische Option Chiles in Lateinamerika, in: Institut für Iberoamerika-Kunde (Hrsg.) 1997: Sechs Jahre Mercosur. Zwischenbilanz und Zukunft (Lateinamerika. Analysen – Daten – Dokumentation 34-35), S. 39-63.
- **Minkner-Bünjer, Mechthild 1999a:** Costa Rica. Internationalisierung der Wirtschaft mit Bananen und Mikroprozessoren, in: Brennpunkte Lateinamerika, 1 (1999) 19, S. 162-172.
- **Minkner-Bünjer, Mechthild 1999b:** Zentralamerika nach Hurrikan Mitch (I), in: Brennpunkte Lateinamerika 1 (1999) 2, S. 9-16.
- **Minkner-Bünjer, Mechthild 1999c:** Zentralamerika nach Hurrikan Mitch (II), in: Brennpunkte Lateinamerika 1 (1999) 4, S. 25-34.
- **Minkner-Bünjer, Mechthild 2000a:** Entschuldungsinitiative HIPC für Bolivien. Eine Chance für die Armutsbekämpfung, in: Brennpunkte Lateinamerika 2 (2000) 24, S. 243-258.
- **Minkner-Bünjer, Mechthild 2002:** Zentralamerika zwischen regionaler Integration und Eingliederung in die Weltwirtschaft im Schlepptau der USA, in: Brennpunkte Lateinamerika, 4 (2002) 13, S. 129-144.
- **Minkner-Bünjer, Mechthild 2004a:** Comunidad Andina. Wie steht es um die wirtschaftliche Integration der Andenländer?, in: Brennpunkte Lateinamerika 6 (2004) 22, S. 237-248.
- **Minkner-Bünjer, Mechthild 2004b:** Freihandelsabkommen USA – Zentralamerika. Bleibt die regionale Integration auf der Strecke, in: Brennpunkte Lateinamerika 6 (2004) 12, S. 125-140.
- **Minkner-Bünjer, Mechthild 2004d:** Chile. Armut und regionale Disparitäten, in: Imbusch, Peter/Messner, Dirk/Nolte, Detlef (Hrsg.) 2004a: Chile heute. Politik, Wirtschaft, Kultur, Frankfurt, S. 155-169.
- **Minkner-Bünjer, Mechthild 2005a:** Zentralamerikas China(alb)träume. Herausforderungen und Zukunftsaussichten, in: Brennpunkte Lateinamerika 7 (2005) 17, S. 197-208.
- **Miranda Pacheco, Carlos 2005:** Importancia estratégica del gas boliviano (Perspectivas Internacionales N° 5 – FES-ILDIS), La Paz.

- **Mizala, Alejandra 1992:** Chile, Argentina y Brasil. Perspectivas de su integración económica, in: Butelman, A./Meller, P. (Hrsg.) 1992: Estrategía comercial chilena para la década de 90. Elementos para el debate, Santiago de Chile, S. 279-323.
- **Mizala, Alejandra 1994:** Chile frente al Mercosur. La falsa disyuntiva del todo o nada, in: Rojas-Aravena, Francisco/Smith, William C. (Hrsg.) 1994: El Cono Sur y las transformaciones globales, Santiago de Chile, S. 267-302.
- **Mols, Manfred (Hrsg.) 1981:** Integration und Kooperation in Lateinamerika, Paderborn.
- **Mols, Manfred 1992:** Konzertation. Regionalismus in Lateinamerika, in: Außenpolitik 43 (1992) 1, S. 72-81.
- **Mols, Manfred 1994:** Bewegung in der amerikanischen Lateinamerika-Politik, in: Europa-Archiv 49 (1994) 16, S. 484-490.
- **Mols, Manfred (Hrsg.) 1995:** Die internationale Situation Lateinamerikas in einer veränderten Welt, Frankfurt.
- **Mols, Manfred 1996:** Integration und Kooperation in zwei Kontinenten. Das Streben nach Einheit in Lateinamerika und Südostasien, Stuttgart.
- **Mols, Manfred 2001:** Brüchige Identitäten in Lateinamerika, in: Internationale Politik (2001) 9, S. 23-30.
- **Mols, Manfred/Lauth, Hans-Joachim (Hrsg.) 1993:** Integration und Kooperation auf dem amerikanischen Kontinent. Lateinamerikanische Perspektiven in den neunziger Jahren, Mainz.
- **Moniz Bandeira, Luiz Alberto 2003:** Brasil, Estados Unidos y procesos de integración regional. La lógica de los pragmatismos, in: Nueva Sociedad (2003) 186, S. 143-157.
- **Montenegro, Manuel 2000:** Política externa e cooperação amazônica. A negociação do Tratado de Cooperação Amazônica, in: Guilhon Albuquerque, José Augusto (Hrsg.) 2000d: Sessenta años de política externa brasileira (1930-1990). Prioridades, atores e políticas (Volume IV), São Paulo, S. 355-380.
- **Montoya, Silvia 1993:** Asimetrías sociales en el Mercosur, Santiago de Chile.
- **Mora Altamirano, Edgar 1997:** Ambigüedades costarricenses, in: Tendencias (1997) 66, S. 19-21.
- **Mora, Frank O./Hey, Jeanne A.K. (Hrsg.) 2003:** Latin American and Caribbean Foreign Policy, Boulder.
- **Morales, Abelardo/Castro, Carlos 1999:** Inmigración laboral nicaragüense en Costa Rica, San José.
- **Morales, Abelardo/Castro, Carlos 2002:** Redes transfronterizas. Sociedad, empleo y migración entre Nicaragua y Costa Rica, San José.
- **Morales, Juan Antonio 1988:** The End of the Bolivian Hyperinflation, in: Vierteljahresberichte (1988) 114, S. 385-401.
- **Morales, Juan Antonio 1994:** Democracy, Economic Liberalism, and Structural Reform in Bolivia, in: Smith, William C./Acuña, Carlos H./Gamarra, Eduardo A. (Hrsg.) 1994: Democracy, Markets, and Structural Reform in Latin America. Bolivia, Brazil, Chile, and Mexico, New Brunswick/London, S. 129-148.
- **Morales, Juan Antonio/Sachs, Jeffrey D. 1990:** Bolivia's Economic Crisis, in: Sachs, Jeffrey D. (Hrsg.) 1990: Developing Country Debt and Economic Performance. Country Studies – Argentina, Bolivia, Brazil, Mexico, Chicago/London, S. 159-268.
- **Moreno, Gabriel René 1881:** Compatibilidad de Bolivia en el equilibrio sudamericano, Santa Cruz.

- **Motta Veiga, Pedro da 1997:** Brazil's Strategy for Trade Liberalization and Economic Integration in the Western Hemisphere, in: Jatar, Ana Julia/Weintraub, Sydney (Hrsg.) 1997: Integrating the Hemisphere. Perspectives from Latin America and the Caribbean, Washington, S. 197-207.
- **Motta Veiga, Pedro da 1999a:** Brazil in Mercosur. Reciprocal Influence, in: Roett, Riordan (Hrsg.) 1999a: Mercosur. Regional Integration, World Markets, Boulder, S. 25-33.
- **Motta Veiga, Pedro da 1999b:** Brazil en el Mercosur. Política y economía en un proyecto de integración, in: Campbell, Jorge (Hrsg.) 1999: Mercosur. Entre la realidad y la utopia. Buenos Aires, S. 299-373.
- **Motta Veiga, Pedro da 2002:** Brasil a inicios del nuevo milenio. Herencias y desafíos de la transición, in: Bouzas, Roberto (Hrsg.) 2002: Realidades nacionales comparadas. Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay, Buenos Aires, S. 55-90.
- **Müller-Plantenberg, Urs 2004:** Die Konzentration der Einkommen in Chile, in: Imbusch, Peter/Messner, Dirk/Nolte, Detlef (Hrsg.) 2004a: Chile heute. Politik, Wirtschaft, Kultur, Frankfurt, S. 581-592.
- **Muno, Wolfgang 1997:** Die politische Dynamik ökonomischer Reformen, Mainz.
- **Muno, Wolfgang 2003:** Wohlfahrtsstaatlichkeit in Lateinamerika. Die Pionierländer Uruguay, Chile und Argentinien, in: Politik im Netz 4 (2003) 31.  
<[www.politik-im-netz.de](http://www.politik-im-netz.de)> (16.02.2004).
- **Muñoz, Heraldo/Tulchin, Joseph S. (Hrsg.) 1996:** Latin American Nations in World Politics, Colorado.
- **Naranjo Villalobos, Fernando E./Solís Rivera, Luis Guillermo (Hrsg.) 1999:** Paz, integración y desarrollo. Política exterior de Costa Rica (1994-1998), San José.
- **Nishijima, Shoji/Smith, Peter H. (Hrsg.) 1996:** Cooperation or Rivalry? Regional Integration in the Americas and the Pacific Rim, Boulder.
- **Nogueira Baptista Jr, Paulo 1993:** A política externa de Collor. Modernização ou retrocesso, in Política Externa 1 (1993) 4, S. 106-135.
- **Nogueira Batista Jr, Paulo 2003:** A ALCA vista do Brasil, in: Institut für Iberoamerika-Kunde (Hrsg.) 2003: Lateinamerika Analysen 5, Hamburg, S. 119-143.
- **Nohlen, Dieter 1973:** Chile. Das sozialistische Experiment, Hamburg.
- **Nohlen, Dieter 2001:** Die politische Entwicklung Boliviens in den letzten zwei Dekaden. Eine Bilanz, in: Sevilla, Rafael/Benavides, Ariel (Hrsg.) 2001: Bolivien – das verkannte Land?, Bad Honnef, S. 26-42.
- **Nohlen, Dieter (Hrsg.) 2002a:** Lexikon Dritte Welt, Hamburg.
- **Nohlen, Dieter 2002b:** Andengemeinschaft, in: Nohlen, Dieter (Hrsg.) 2002a: Lexikon Dritte Welt, Hamburg, S. 45-46.
- **Nohlen, Dieter 2002c:** Vergleichende Methode, in: Nohlen, Dieter/Schultze, Rainer-Olaf (Hrsg.) 2002b: Lexikon der Politikwissenschaft. N-Z, Bd. 2, München, S. 1020-1031.
- **Nohlen, Dieter 2002d:** Amazonas Kooperation, in: Nohlen, Dieter (Hrsg.) 2002a: Lexikon Dritte Welt, Hamburg, S. 44.
- **Nohlen, Dieter 2002e:** Globalisierung, in: Nohlen, Dieter/Schultze, Rainer-Olaf (Hrsg.) 2002a: Lexikon der Politikwissenschaft. A-M, Bd. 1, München S. 293-296.
- **Nohlen, Dieter 2002f:** Area Approach, in: Nohlen, Dieter/Schultze, Rainer-Olaf (Hrsg.) 2002a: Lexikon der Politikwissenschaft. A-M, Bd. 1, München S. 35-36.
- **Nohlen, Dieter 2002g:** Integration, in: Nohlen, Dieter/Schultze, Rainer-Olaf (Hrsg.) 2002a: Lexikon der Politikwissenschaft. A-M, Bd. 1, München S. 360-361.

- **Nohlen, Dieter 2002h:** Integration, in: Nohlen, Dieter (Hrsg.) 2002a: Lexikon Dritte Welt, Hamburg, S.397-398.
- **Nohlen, Dieter/Fernandez, Mario/Bareiro, Olinda (Hrsg.) 1986:** Kooperation und Konflikt im La-Plata-Becken, Saarbrücken/Ford Lauderdale.
- **Nohlen, Dieter/Fernández Baeza, Mario 1986a:** Cooperación y conflicto. Conceptos y procesos en la Cuenca de la Plata, in: Nohlen, Dieter/Fernandez, Mario/Bareiro, Olinda (Hrsg.) 1986: Kooperation und Konflikt im La-Plata-Becken, Saarbrücken/Ford Lauderdale, S. 55-80.
- **Nohlen, Dieter/Fernández Baeza, Mario 1986b:** Die Entwicklung der argentinisch-brasilianischen Beziehungen in den 70er Jahren. Vom Konflikt zur Kooperation, in: Nohlen, Dieter/Fernandez, Mario/Bareiro, Olinda (Hrsg.) 1986: Kooperation und Konflikt im La-Plata-Becken, Saarbrücken/Ford Lauderdale, S. 325-334.
- **Nohlen, Dieter/Fernández, Mario/Klaveren, Alberto van (Hrsg.) 1991:** Demokratie und Außenpolitik in Lateinamerika, Opladen.
- **Nohlen, Dieter/Lauga, Martín 2002:** Uruguay, in: Nohlen, Dieter (Hrsg.) 2002a: Lexikon Dritte Welt, Hamburg, S. 839-842.
- **Nohlen, Dieter/Mayorga, René Antonio 1995:** Bolivien, in: Nohlen, Dieter/Nuscheler, Franz (Hrsg.) 1995a: Handbuch der Dritten Welt, Bd. 2, Südamerika, Bonn, S. 181-218.
- **Nohlen, Dieter/Nolte, Detlef 1995:** Chile, in: Nohlen, Dieter/Nuscheler, Franz (Hrsg.) 1995a: Handbuch der Dritten Welt, Bd. 2: Südamerika, Bonn, S. 277-338.
- **Nohlen, Dieter/Nuscheler, Franz (Hrsg.) 1995a:** Handbuch der Dritten Welt, Bd. 2: Südamerika, Bonn.
- **Nohlen, Dieter/Nuscheler, Franz (Hrsg.) 1995b:** Handbuch der Dritten Welt, Bd. 3: Mittelamerika und Karibik, Bonn.
- **Nohlen, Dieter/Nuscheler, Franz (Hrsg.) 1995c:** Handbuch der Dritten Welt, Bd. 1: Grundprobleme – Theorien – Strategien, Bonn.
- **Nohlen, Dieter/Nuscheler, Franz 1995d:** Indikatoren von Unterentwicklung und Entwicklung, in: Nohlen, Dieter/Nuscheler, Franz (Hrsg.) 1995c: Handbuch der Dritten Welt, Bd. 1: Grundprobleme – Theorien – Strategien, Bonn, S. 76-130.
- **Nohlen, Dieter/Schultze, Rainer-Olaf (Hrsg.) 2002a:** Lexikon der Politikwissenschaft. A-M, Bd. 1, München.
- **Nohlen, Dieter/Schultze, Rainer-Olaf (Hrsg.) 2002b:** Lexikon der Politikwissenschaft. N-Z, Bd. 2, München.
- **Nohlen, Dieter/Thibaut, Bernhard 1994:** Trotz allem: Demokratie. Zur politischen Entwicklung Lateinamerikas in den neunziger Jahre, in: Junker, Detlef/Nohlen, Dieter/Sangmeister, Hartmut (Hrsg.) 1994: Lateinamerika am Ende des 20. Jahrhunderts, München, S. 235-261.
- **Nohlen, Dieter/Thibaut, Bernhard 1995:** Struktur- und Entwicklungsprobleme Lateinamerikas, in: Nohlen, Dieter/Nuscheler, Franz (Hrsg.) 1995a: Handbuch der Dritten Welt, Bd. 2: Südamerika, S. 13-92.
- **Nohlen, Dieter/Zilla, Claudia 2002:** Ideologische Homogenisierung und gesellschaftliche Polarisierung. Demokratie und soziale Gerechtigkeit in Argentinien, in: Bodemer, Klaus/Pagni, Andrea/Waldmann, Peter (Hrsg.) 2002: Argentinien heute, Frankfurt, S. 245-270.
- **Nolte, Detlef 1996:** Der Gipfel der Amerikas und die Lateinamerikapolitik der USA, in: Betz, Joachim/Brüne, Stefan (Hrsg.) 1996: Jahrbuch Dritte Welt 1996, München, S. 239-248.

- **Nolte, Detlef 2000a:** Lateinamerika in Zeiten der Globalisierung. Wirtschaftlicher Umbruch und Regionalisierung, in: Tetzlaff, Rainer (Hrsg.) 2000: Weltkulturen unter Globalisierungsdruck. Erfahrungen und Antworten aus den Kontinenten, Bonn, S. 331-360.
- **Nolte, Detlef 2000b:** Der amerikanische Kontinent wächst zusammen, in: Kurtbenbach, Sabine/Bodemer, Klaus (Hrsg.) 2000: Sicherheitspolitik in Lateinamerika. Vom Konflikt zur Kooperation, Opladen, S. 16-32.
- **Nolte, Detlef 2001a:** Bye-Bye Brazil, Hello Uncle Sam? Südamerika zwischen Mercosur und ALCA, in: Brennpunkt Lateinamerika, Kurzinfo Nr. VIII, Hamburg.
- **Nolte, Detlef 2002:** Wächst Südamerika unter brasilianischer Führung zusammen oder schwächt der ALCA-Prozess die südamerikanischen Integrationsbestrebungen?, in: Calcagnotto, Gilberto/Nolte, Detlef (Hrsg.) 2002: Südamerika zwischen US-Amerikanischer Hegemonie und brasilianischem Führungsanspruch. Konkurrenz und Kongruenz der Integrationsprozesse in den Amerikas, Frankfurt, S. 11-37.
- **Nolte, Detlef 2004:** Fortschritte auf dem Weg zu einer strategischen Partnerschaft. Der III. Gipfel zwischen der EU und Lateinamerika, in: Brennpunkte Lateinamerika 6 (2004) 11, S. 117-124.
- **Nolte, Detlef 2005:** Droht die Spaltung Lateinamerikas? Die Ergebnisse des IV. Gipfels der Amerikas in Mar del Plata, in: Brennpunkte Lateinamerika 6 (2005) 21, S. 241-248.
- **Nolte, Detlef/Calcagnotto, Gilberto 2001:** Der III. Gipfel der Amerikas in Quebec. Viel Lärm um nichts?, in: Brennpunkte Lateinamerika, 3 (2001) 9, S. 93-104.
- **Nowalski Rowinski, Jorge 2002:** Asimetrías económicas, laborales y sociales en Centroamérica. Desafíos y oportunidades, San José.
- **Nunnenkamp, Peter 2001:** Ist diesmal alles anders? Die neue Welle regionales Integration in Lateinamerika aus europäischer Perspektive, in: Bodemer, Klaus/Krumwiede, Heinrich-W./Nolte, Detlef/Sangmeister, Hartmut (Hrsg.) 2001: Lateinamerika Jahrbuch 2001, Frankfurt, S. 9-29.
- **Nuscheler, Franz 2006:** Entwicklungspolitik, Bonn.
- **Nye, Joseph 1971:** Peace in Parts. Integration and Conflict in Regional Organization, Boston.
- **O'Connell, Arturo 2001:** Los desafíos del Mercosur ante la devaluación de la moneda brasileña (Serie Estudios estadísticos y prospectivos N° 10), Santiago de Chile.
- **Opitz, Peter (Hrsg.) 1997:** Grundprobleme der Entwicklungsregionen. Der Süden an der Schwelle zum 21. Jahrhundert, München.
- **Oppenheim, Lois Hecht 1999:** Politics in Chile. Democracy, Authoritarianism and the search for Development, Colorado.
- **Oppenheimer, Andrés 2002:** Chile looks to become the Ireland of the Americas, in: The Miami Herald vom 22.12.2002.
- **Oppenheimer, Andrés 2005:** El resultado de la cumbre: Dos Américas, in: El Nuevo Herald vom 07.11.2005.
- **Orías Arredondo, Ramiro 1996:** Política exterior boliviana y el desafío de su inserción en la economía internacional (Tesis de Magister – Universidad de Chile), Santiago de Chile.
- **Orías Arredondo, Ramiro 1997:** Bolivia en el comercio mundial. Entre la globalización y la maginalización, in: Estudios Internacionales 30 (1997) 118, S. 216-234.
- **Orías Arredondo, Ramiro 2000a:** Mediterraneidad y libre tránsito, in: Zelada Castedo, Alberto (Hrsg.) 2000: Bolivia. Temas de la agenda internacional, La Paz, S. 41-68.

- **Orías Arredondo, Ramiro 2002a:** La geopolítica del gas e integración energética en la región, in: Fundación Hanns Seidel (Hrsg.) 2002: Gas natural en Bolivia. Desafíos y perspectivas (Opiniones y Analisis N° 61), La Paz, S. 51-100.
- **Orías Arredondo, Ramiro 2002b:** La diplomacia del gas boliviano. Integración energética y geopolítica en la región, in: Estudios Internacionales 35 (2002) 138, S. 151-171.
- **Orías Arredondo/Seoane Flores, Alfredo/Torres Armas, William 2001:** Bolivia país de contactos. Un análisis de la política vecinal contemporánea, La Paz.
- **Orrego Vicuña, Francisco 1990:** Chile y Bolivia. En búsqueda de un entendimiento no territorial, in: Cono Sur 9 (1990) 5, S. 14-15.
- **Ossa, Alvaro de la 1999:** La Unión Centroamericana. Condiciones y perspectivas, Managua.
- **Ossa, Alvaro de la 2000:** Der zentralamerikanische Integrationsprozess. Ende einer Entwicklungsperspektive (Ibero-Analysen 6), Berlin.
- **Ostria Gutiérrez, Alberto 1953:** Una obra y un destino. La política internacional de Bolivia después de la Guerra del Chaco, Buenos Aires.
- **Ostria Trigo, Marcelo 2004:** Temas de la mediterraneidad, La Paz.
- **Pacheco, Abel 2002:** Un marco ético para la integración de Centroamérica. Rede gehalten am 24.09.2002 vor dem PARLACEN in Guatemala. <[www.caspares.go.cr](http://www.caspares.go.cr)> (20.03.2004).
- **Paes de Barros, Ricardo/Henriques, Ricardo/Mendonça, Rosane 2000:** Evolução recente da pobreza e da desigualdade. Marcos preliminares para a política social no Brasil (Cadernos Adenauer N° 1), São Paulo.
- **Page, Sheila 2000:** Regionalism among Developing Countries, London/New York.
- **Paiva Abreu, Marcelo de 2004:** Trade Liberalization and the Political Economy of Protection in Brazil since 1987 (INTAL-Working Paper), Buenos Aires.
- **Parish Jr., Randall R. 2000:** Stability with Hegemony. Brazil, Argentina, and Southern Cone Integration (NAFTA-Mercosur Working Paper Series N° 3), Albuquerque.
- **Payne, Anthony 1996:** The United States and its Enterprise for the Americas, in: Gamble, Andrew/Payne, Anthony (Hrsg.) 1996: Regionalism and World Order, Basingstoke/London, S. 93-129.
- **Peeler, John 2003:** Costa Rica. Neither Client nor Defiant, in: Mora, Frank O./Hey, Jeanne A.K. (Hrsg.) 2003: Latin American and Caribbean Foreign Policy, Boulder, S. 31-45.
- **Peña, Orlando 1996:** Les affaires internationales de Chili des »Temps nouveaux«, in: Etudes Internationales (1996) 27, S. 81-108.
- **Peredo, Hugo 2002:** Perspectivas del gas natural boliviano, in: Foro de Desarrollo (Hrsg.) 2002: La fuerza de las ideas. Perspectivas y temas para el debate sobre la Bolivia del futuro, La Paz, S. 108-113.
- **Petersen, Hans J. 1996:** Die wirtschaftliche Reformpolitik der Regierung Sánchez de Lozada, in: Institut für Iberoamerika-Kunde (Hrsg.) 1996a: Bolivien. Traumland der Reformen (Lateinamerika. Analysen – Daten – Dokumentationen 31), Hamburg, S. 52-61.
- **Petras, James/Veltmeyer, Henry 2003:** Cardoso's Brazil. A Land for Sale, Boulder.
- **Pinochet de la Barra, Óscar 2004:** Chile y Bolivia. Hasta cuándo!, Santiago e Chile.
- **Pinto de Loza, Carolina/Mayer Prieto, Rodolfo 1999:** Acuerdos comerciales y exportación. Bolivia en la Comunidad Andina y el Mercosur, La Paz.
- **Pizarro, Roberto 1995:** Renovación y dinamismo de la integración latinoamericana en los años noventa, in: Estudios Internacionales (1995) 110, S. 198-222.
- **PNUD (Hrsg.) 2003:** Segundo Informe sobre Desarrollo Humano en Centroamérica y Panamá, New York.

- **Pohl, Thomas 2003:** 10 Jahre Mercosur – eine Bilanz. Kosten und Nutzen regionaler Integration, Hamburg.
- **Pohl, Thomas 2004:** Die Verhandlungen zwischen der Europäischen Union und dem Mercosur. Ein langer, steiniger Weg, in: Brennpunkte Lateinamerika 6 (2004) 24, S. 265-276.
- **Pompeu de Toledo, Roberto 1998:** O presidente segundo o sociólogo, São Paulo.
- **Portales, Carlos 1992:** La política exterior chilena en el nuevo contexto político y económico internacional, in: Cono Sur 11 (1992) 1, S. 1-11.
- **Puente Radbill, José de la 1989:** La mediterraneidad de Bolivia, in: Ferrero Costa, Eduardo (Hrsg.) 1989: Relaciones del Peru con Chile y Bolivia, Lima, S. 39- 58.
- **Queiser Morales, Waltraud 1992:** Bolivia. Land of Struggle, Boulder.
- **Quesier Morales, Waltraud 2003:** Bolivia. Struggle for Autonomy, in: Mora, Frank O./ Hey, Jeanne A.K. (Hrsg.) 2003: Latin American and Caribbean Foreign Policy, Boulder, S. 228-242.
- **Quiroga, Yesko 2004:** Referendum in Bolivien. Mehr Bürgerbeteiligung zur Stabilisierung einer prekären Demokratie, in Brennpunkte Lateinamerika 6 (2004) 15, S. 161-172.
- **Quiroga, Yesko 2006:** Bolivien. Revolution in der Demokratie?, in: Institut für Iberoamerika-Kunde (Hrsg.) 2006: Lateinamerika Analysen 14, Hamburg, S. 75-111.
- **Radermacher, Reiner 2003:** Brasilien (FES-Analyse), Bonn.
- **Radl, Alexandra 2000:** La dimensión cultural, para el desarrollo de América Latina y el Caribe. Desde la solidaridad hacia la integración, Buenos Aires.
- **Radseck, Michael 2001:** Chile unter der Präsidentschaft von Ricardo Lagos: Eine Bilanz nach seinem ersten Regierungsjahr, in: Brennpunkte Lateinamerika 3 (2001) 8, S. 77-92.
- **Ragin, Charles C. 1987:** The Comparative Method. Moving Beyond Qualitative and Quantitative Strategies, London.
- **Raventós, Ciska 1997:** De la imposición de los organismos internacionales al ajuste a la tica. Nacionalización de las políticas de ajuste en Costa Rica es la década de los años ochenta, in: Revista Ciencias Sociales (1997) 76, S. 115-126.
- **Redecker, Júlio 2001:** Un País chamado Mercosur, in: Comissão Parlamentar Conjunta do Mercosul do Senado Federal do Brasil (Hrsg.) 2001: Um pais chamado Mercosul, Brasilia, S. 17-22.
- **Richter, Michael 2004:** Natürliche Ressourcen und Umweltrisiken in Chile, in: Imbusch, Peter/Messner, Dirk/Nolte, Detlef (Hrsg.) 2004a: Chile heute. Politik, Wirtschaft, Kultur, Frankfurt, S. 49-81.
- **Richter, Peter 1988:** Die neue Exportstrategie Costa Ricas. Ein Modell für die Region?, in: Ibero-Amerikanisches Archiv 14 (1988) 1, S. 37-59.
- **Rico Frontaura, Víctor 1996:** Las relaciones entre Bolivia y el Mercosur, La Paz.
- **Rico Frontaura, Victor/Finot, Roberto Emilio (Hrsg.) 1994:** Bolivia y los caminos de la integración latinoamericana, La Paz.
- **Rioseco, Alberto 1978a:** El proceso de retiro de Chile del Acuerdo de Cartagena (Serie de Publicaciones Especiales N° 32 – Instituto de Estudios Internacionales Universidad de Chile), Santiago de Chile.
- **Rioseco, Alberto 1978b:** El proceso del retiro de Chile del Acuerdo de Cartagena, in: Revista de Derecho (1978) 2, Valparaiso, S. 317-393.
- **Rodríguez, Ennio 1994:** Central America. Common Market, Trade Liberalization, and Trade Agreements, in: Bouzas, Roberto/Ros, Jaime (Hrsg.) 1994: Economic Integration in the Western Hemisphere, Notre Dame/London, S. 146-170.

- **Rodríguez-Mendoza, Miguel 1997:** The Andean Group's Integration Strategy, in: Jatar, Ana Julia/Weintraub, Sydney (Hrsg.) 1997: Integrating the Hemisphere. Perspectives from Latin America and the Caribbean, Washington, S. 10-26.
- **Rodríguez-Mendoza, Miguel 1998:** The Andean Groups Integration Strategy, in: Costin, Harry/Vanolli, Hector (Hrsg.) 1998: Economic Reform in Latin America, Florida, S. 317-336.
- **Roett, Riordan (Hrsg.) 1999a:** Mercosur. Regional Integration, World Markets, London/Boulder.
- **Rojas Aravena, Francisco/Smith, William C. (Hrsg.) 1994:** El Cono Sur y las transformaciones globales, Santiago.
- **Rojas-Aravena, Francisco 1997:** Chile. Cambio político e inserción internacional 1964-1997, in: Estudios Internacionales 30 (1997) 119-120, S. 376-406.
- **Rojas-Aravena, Francisco/Smith, William C. (Hrsg.) 1994:** El Cono Sur y las transformaciones globales, Santiago de Chile.
- **Roloff, Ralf 1998:** Globalisierung, Regionalisierung und Gleichgewicht, in: Masala, Carlo/Roloff, Ralf (Hrsg.) 1998: Herausforderungen zur Realpolitik. Beiträge zur Theoriedebatte in der Internationalen Politik, Köln, S. 61-94.
- **Rondon, Virginia/Urbina, Xiomara 2003:** Negociaciones entre la Comunidad Andina (CAN) y el Mercado Común del Sur (Mercosur) para establecer una Zona de Libre Comercio. Avances y Obstáculos, in: Giacalone, Rita (Hrsg.) 2003: CAN-Mercosur. A la sombra del ALCA, Mérida, S. 21-64.
- **Rosenthal, Gert 1993:** Regional Integration in the 1990s in: CEPAL Review (1993) 50, S. 11-19.
- **Ruibal Handabaka, Alberto 2005:** Logística de los corredores interoceánicos suramericanos por Bolivia (Instituto Boliviano de Comercio Exterior), Santa Cruz.
- **Saavedra Weise 1985:** Bolivia en el contexto internacional, Cochabamba.
- **Saavedra Weise, Agustin 1996:** Perspectivas de Bolivia en torno a los corredores bioceánicos, La Paz.
- **Saborio, Sylvia (Hrsg.) 1992a:** The Premise and the Promise. Free Trade in the Americas, Washington.
- **Saez, Raúl E. 1992:** Chile y America Latina. Apertura comercial y acuerdos bilaterales, in: Butelman, Andrea/Meller, Patricio (Hrsg.) 1992: Estrategía comercial chilena para la década del 90. Elementos para el debate, Santiago de Chile, S. 247-277.
- **Saez, Raúl E. 1993:** Chile – América Latina. Relaciones económicas y negociaciones bilaterales, in: Cono Sur 12 (1993) 6, S. 9-14.
- **Salazar Paredes, Fernando 1993:** Política exterior boliviana, La Paz.
- **Salazar Paredes, Fernando 2000:** Hacia una nueva política exterior boliviana, La Paz.
- **Salazar-Xirinachs, José M. 2001:** The FTAA Process. From Miami 1994 to Quebec 2001, in: Salazar-Xirinachs, José M./Marys, Robert (Hrsg.) 2001: Toward Free Trade in the Americas. Washington D.C., S. 279-302.
- **Salazar-Xirinachs, José M./Marys, Robert (Hrsg.) 2001:** Toward Free Trade in the Americas. Washington D.C.
- **Sánchez Avendaño, Gabriel 1999:** Treinta años de integración andina, in: Nueva Sociedad (1999) 162, Caracas, S. 79-91.
- **Sánchez Bajo, Claudia B. 1992:** Argentine-Brazilian Integration in a Historical Perspective (Institute of Social Studies – Working Paper), Den Hague.

- **Sandoval, Santiago Jordan 1978:** Bolivia y el equilibrio del cono sudamericano, Cochabamba.
- **Sanginez Krauze, Allen 1990:** Wirtschaftliche Schockprogramme in Südamerika. Argentinien, Brasilien und Bolivien, in: Vierteljahresberichte (1990) 119, S. 57-72.
- **Sangmeister, Hartmut 1984:** Brasilien. Modell einer Krise – Krise eines Modells, in: Vierteljahresberichte (1984) 97, S. 241-251.
- **Sangmeister, Hartmut 1988:** Zwischen Exportabhängigkeit und Binnenmarkterschließung. Brasilien in der Schuldenfalle, in: Vierteljahresberichte (1988) 111, S. 47-58.
- **Sangmeister, Hartmut 1991a:** Auslandsverschuldung als strukturelles Entwicklungshemmnis. Argentinien, Brasilien, Chile und Uruguay im Vergleich, in: Nohlen, Dieter/Fernández, Mario/Klaveren, Alberto van (Hrsg.) 1991: Demokratie und Außenpolitik in Lateinamerika, Opladen, S. 177-210.
- **Sangmeister, Hartmut 1991b:** Der Plano Brasil Novo, in: Institut für Iberoamerika-Kunde (Hrsg.) 1991: Brasiliens Modernisierung unter Collor. Ein politisch-wirtschaftlicher Neubeginn? (Lateinamerika. Analysen – Daten – Dokumentationen 16), Hamburg, S. 51-63.
- **Sangmeister, Hartmut 1994:** Regionale Integration und Kooperation in den beiden Americas, Auf dem Weg zu einer gesamtamerikanischen Freihandelszone?, in: Betz, Joachim/Brüne, Stefan (Hrsg.) 1994: Jahrbuch Dritte Welt 1994, München, S. 200-220.
- **Sangmeister, Hartmut 1994c:** Zwischen Binnenmarkterschließung und Weltmarktorientierung. Probleme der brasilianischen Volkswirtschaft, in: Briesemeister, Dietrich (Hrsg.) 1994: Brasilien heute. Politik, Wirtschaft, Kultur, Frankfurt, S. 265-276.
- **Sangmeister, Hartmut 1994d:** Der schwierige Weg in den Weltmarkt. Brasiliens außenwirtschaftliche Beziehungen, in: Briesemeister, Dietrich (Hrsg.) 1994: Brasilien heute. Politik, Wirtschaft, Kultur, Frankfurt, S. 318-331.
- **Sangmeister, Hartmut 1995:** Wirtschafts- und entwicklungspolitischer Paradigmenwechsel. Die Abkehr von desarrollismo und cepalismo, in: Mols, Manfred 1995 (Hrsg.): Die internationale Situation Lateinamerikas in einer veränderten Welt, Frankfurt, S. 217-234.
- **Sangmeister, Hartmut 1995a:** Brasilien, in: Nohlen, Dieter/Nuscheler, Franz (Hrsg.) 1995a: Handbuch der Dritten Welt, Bd. 2, Südamerika, Bonn, S. 219-276.
- **Sangmeister, Hartmut 1996:** Stabilization of Democracy and World Market oriented Modernization in Latin America. Challenges for the 1990s, in: Economics. A Biannual Collection of Recent German Studies (1996) 53, S. 58-73.
- **Sangmeister, Hartmut 1998:** Chile als Modell für Lateinamerika? Wirtschaftsreformen in Argentinien, Brasilien und Chile im Vergleich, in: APuZ, (1998) 39, S. 29-41.
- **Sangmeister, Hartmut 1999a:** Der Mercosul – eine Zwischenstufe der Globalisierung?, in: Institut für Iberoamerika-Kunde (Hrsg.) 1999: Die Währungskrise in Brasilien. Globale Ursachen, lokale Folgen? (Lateinamerika. Analysen – Daten – Dokumentation 40), Hamburg, S. 78-92.
- **Sangmeister, Hartmut 1999c:** Im Labyrinth der Modernisierung. Lateinamerika zwischen Globalisierung und Regionalismus, in: Internationale Politik 54 (1999) 5, S. 15-24.
- **Sangmeister, Hartmut 2001b:** Zehn Jahre Mercosur. Eine Zwischenbilanz (Ibero-Analysen 9), Berlin.
- **Sangmeister, Hartmut 2002:** Stand und Perspektiven der Integration Südamerikas. Wirtschaftliche Ausgangslage und Aussichten, in: Calcagnotto, Gilberto/Nolte, Detlef (Hrsg.) 2002: Südamerika zwischen US-Amerikanischer Hegemonie und brasilianischem Führungsanspruch. Konkurrenz und Kongruenz der Integrationsprozesse in den Americas, Frankfurt, S. 38-60.

- **Sangmeister, Hartmut 2003a:** Amerika den Amerikanern. Das Projekt einer gesamtamerikanischen Freihandelszone (ALCA/FTAA) wird in Lateinamerika unterschiedlich beurteilt, in: Brennpunkte Lateinamerika 5 (2003) 3, S. 17-32.
- **Sangmeister, Hartmut 2003c:** Der ALCA-Prozess. James Monroe versus Simón Bolívar (Ibero-Analysen 14), Berlin.
- **Sangmeister, Hartmut 2003d:** Kommt eine ALCA *light*? Lateinamerikanische Vorbehalte lassen das Projekt einer panamerikanischen Freihandelszone schrumpfen, in: Brennpunkte Lateinamerika 5 (2003) 24, S. 247-258.
- **Sangmeister, Hartmut 2005a:** Gute Aussichten für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Lateinamerika 2005. An der positiven weltwirtschaftlichen Entwicklung 2004 partizipierte auch Lateinamerika, in: Brennpunkte Lateinamerika 7 (2005) 1, S. 1-12.
- **Sangmeister, Hartmut 2005b:** Der neue Regionalismus und die lokale Logik der Globalisierung, in: Gmelch, Nadja/Kopyciok, Antje/Meyer, Andreas (Hrsg.) 2005: Frei Handeln in den Amerikas, Entwicklung und Perspektiven gegenwärtiger Integrationsprojekte (Schriftenreihe zu den Passauer Lateinamerikagesprächen Band 1), München, S. 13-29.
- **Sangmeister, Hartmut 2006:** Lateinamerika in der neuen internationalen Arbeitsteilung. Chancen und Gefahren (Vortrag gehalten auf den Weingartener Lateinamerikagesprächen 2006. Lateinamerikas Potentiale vom 13.-15.01.2006), Weingarten.
- **Sangmeister, Hartmut/Fuentes, Raquel 2002:** Gemeinsam sind wir stärker!? Stand und Perspektiven lateinamerikanischer Integrationspolitik, in: E + Z – Entwicklung und Zusammenarbeit (2002) 5, S. 143-145.
- **Satori, Giovanni 1991:** Comparing and Miscomparing, in: Journal of Theoretical Politics 3 (1991) 3, S. 243-257.
- **Schindler, Hardi 1998:** Konflikte in Südamerika, Münster.
- **Schirm, Stefan 1994c:** Außenpolitik, in: Briesemeister, Dietrich (Hrsg.) 1994: Brasilien heute. Politik, Wirtschaft, Kultur, Frankfurt, S. 243-254.
- **Schirm, Stefan 1999:** Globale Märkte, nationale Politik und regionale Kooperation in Europa und den Amerikas, Baden-Baden.
- **Schirm, Stefan 2001:** Brasilien, in: Bellers, Jürgen/Benner, Thorsten/Gerke, Ines M. (Hrsg.) 2001: Handbuch der Außenpolitik. Von Afghanistan bis Zypern, München, S. 351-359.
- **Schirm, Stefan A. 1990:** Brasilien. Regionalmacht zwischen Autonomie und Dependenz. Außenpolitik, Wirtschaft und Sicherheit im lateinamerikanischen und internationalen Kontext (1979-1988), Hamburg.
- **Schirm, Stefan A. 1994b:** Von Rivalität zu Kooperation. Argentinien und Brasilien, in: Bredow, Wilfried/Jäger, Thomas (Hrsg.) 1994: Regionale Großmächte. Das internationale System zwischen Globalisierung und Zersplitterung, Opladen, S. 121-135.
- **Schirm, Stefan A. 1997a:** Kooperation in den Amerikas. NAFTA, Mercosur und die neue Dynamik regionaler Zusammenarbeit, Baden-Baden.
- **Schirm, Stefan A. 1997b:** Entwicklung durch Freihandel? Zur politischen Ökonomie regionaler Integration, in: Opitz, Peter (Hrsg.) 1997: Grundprobleme der Entwicklungsregionen. Der Süden an der Schwelle zum 21. Jahrhundert, München, S. 240-258.
- **Schirm, Stefan A. 1998:** Brasiliens ambivalente Antworten auf neue internationale Herausforderungen, in: KAS-Auslandsinformationen 14 (1998) 6, S. 84-92.
- **Schirm, Stefan A. 2002:** Macht, Interessen und Ideen der US-Außenpolitik gegenüber Brasilien, in: Calcagnotto, Gilberto/Nolte, Detlef (Hrsg.) 2002: Südamerika zwischen US-Amerikanischer Hegemonie und brasilianischem Führungsanspruch. Konkurrenz und Kongruenz der Integrationsprozesse in den Amerikas, Frankfurt, S. 245-259.

- **Schmidt, Daniel 2001:** Costa Rica, in: Bellers, Jürgen/Benner, Thorsten/Gerke, Ines M. (Hrsg.) 2001: Handbuch der Außenpolitik. Von Afghanistan bis Zypern, München, S. 365-368.
- **Schmidt, Manfred G. 2004:** Wörterbuch zur Politik, Stuttgart.
- **Schneider, Ben Ross 1996:** Brazil under Collor. Anatomy of a Crisis, in: Camp, Roderic Ai (Hrsg.) 1996: Democracy in Latin America. Patterns and Cycles, Wilmington, S. 225-248.
- **Schölzel, Christian 2000:** Brasiliens Reaktion auf die Erdölpreisschocks. Ein Sonderweg in eine Sackgasse?, Erlangen/Nürnberg.
- **Schonebohm, Dieter 1997:** Auf dem Weg zu einem Gemeinsamen Markt? Der Mercosur und seine Institutionen, in: Institut für Iberoamerika-Kunde (Hrsg.) 1997: Sechs Jahre Mercosur. Zwischenbilanz und Zukunft (Lateinamerika. Analysen – Daten – Dokumentation 34/45), Hamburg, S. 11-28.
- **Schrader, Achim 1994a:** Sozialstruktur, in: Briesemeister, Dietrich (Hrsg.) 1994: Brasilien heute. Politik, Wirtschaft, Kultur, Frankfurt, S. 155-175.
- **Schrader, Holger 2003:** Wirtschaftliche Integrationsprozesse in Lateinamerika. Von wirtschaftlicher Notwendigkeit zum politischen Instrument, in: Politik im Netz 4 (2003) 21. <[www.politik-im-netz.de](http://www.politik-im-netz.de)> (16.02.2004).
- **Seidelmann, Reimund 1994:** Außenpolitik, in: Boeckh, Andreas (Hrsg.) 1993: Internationale Beziehungen (Lexikon der Politik, hrsg. von Dieter Nohlen, Bd. 6), München, S. 42-49.
- **Seidelmann, Reimund 1998:** Außenpolitik, in: Woyke, Wichard (Hrsg.) 1998: Handwörterbuch internationale Politik, Bonn, S. 1-6.
- **Seidelmann, Reimund 2002:** Außenpolitik, in: Nohlen, Dieter/Schultze, Rainer-Olaf (Hrsg.) 2002a: Lexikon der Politikwissenschaft. A-M, Bd. 1, München, S. 43-46.
- **Seitenfus, Ricardo 1993:** Nationalregierungen und Mercosur. Ziele und Zeitplan als politisches Instrument, in: Institut für Iberoamerika-Kunde (Hrsg.) 1993: Der Mercosur und seine Akteure. Wem nützt der Gemeinsame Markt des Südens? (Lateinamerika. Analysen – Daten – Dokumentation 22), Hamburg, S. 11-23.
- **SELA (Hrsg.) 2004:** Antena del SELA en Estados Unidos (2004) 71. <[www.sela.org](http://www.sela.org)> (12.05.2006).
- **Seligson, Mitchell A./Scarfo, Maía Pía 1998:** El pueblo y los legisladores. Apoyo para la integración regional centroamericana, in: Bulmer-Thomas, Victor (Hrsg.) 1998: Integración regional en Centroamérica, San José, S. 309-345.
- **Sennes, Ricardo U. (Hrsg.) 1998:** Brasil e a política internacional, Santiago de Chile.
- **Seoane Flores, Alfredo 1995a:** Bolivia y el Mercosur. Perspectivas de un nuevo relacionamiento, in: Barrios, Raúl/Gómez-García, Vincente. (Hrsg.) 1995: Política exterior boliviana. Tendencias y desafíos, La Paz, S. 143-186.
- **Seoane Flores, Alfredo 2000a:** Ampliación y profundización de la relación especial con el Mercosur, in: Zelada Castedo, Alberto (Hrsg.) 2000: Bolivia. Temas de la agenda internacional, La Paz, S. 265-289.
- **Seoane Flores, Alfredo 2000b:** Oportunidades y asimetrías en la integración hemisférica, in: Zelada Castedo, Alberto (Hrsg.) 2000: Bolivia. Temas de la agenda internacional, La Paz, S. 207-238.
- **Seoane Flores, Alfredo 2000c:** Estado actual y proyecciones de la Comunidad Andina de Naciones, in: Zelada Castedo, Alberto (Hrsg.) 2000: Bolivia. temas de la agenda internacional, La Paz, S. 292-312.

- **Seoane Flores, Alfredo 2000d:** La integración hemisférica y la participación de Bolivia, La Paz.
- **Seoane Flores, Alfredo 2003:** La política de integración de Bolivia. Instrumento para una mejor inserción externa, La Paz.
- **Serra, José 1997:** A ALCA o Mercosul e a abertura externa brasileira, Brasília.
- **Sevilla, Rafael/Benavides, Ariel (Hrsg.) 2001:** Bolivien – das verkannte Land?, Bad Honnef.
- **Sevilla, Rafael/Ribeiro, Darcy (Hrsg.) 1995:** Brasilien. Land der Zukunft?, Unkel/Bad Honnef.
- **Sexas Corrêa, Luiz Felipe de 1999:** La visión estratégica brasileña del proceso de integración, in: Campbell, Jorge (Hrsg.) 1999: Mercosur entre la realidad y la utopía, Buenos Aires, S. 229-272.
- **SIECA (Hrsg.) 2007:** La Union aduanera centroamericana, Guatemala-Stadt.
- **Smith, Peter H. (Hrsg.) 1993a:** The Challenge of Integration. Europe and the Americas, New Brunswick.
- **Smith, Peter H. 1996c:** Talons of the Eagle. Dynamics of U.S. – Latin American Relations, New York, Oxford.
- **Smith, William C./Acuña, Carlos H./Gamarra, Eduardo A. (Hrsg.) 1994:** Democracy, Markets, and Structural Reform in Latin America. Bolivia, Brazil, Chile, and Mexico, New Brunswick/London.
- **Soares de Lima, María Regina 1992:** Enfoques analíticos de política exterior. El caso brasileño, in: Russel, Roberto (Hrsg.) 1992: Enfoques teóricos y metodológicos para el estudio de la política exterior, Buenos Aires, S. 53-83.
- **Soares de Lima, María Regina 1996:** Brazil's Response to the »New Regionalism«, in: Mace, Gordon/Thérien, Jean-Philippe (Hrsg.) 1996: Foreign Policy and Regionalism in the Americas, Boulder, S. 137-158.
- **Soares de Lima, María Regina 2000:** As relações do Brasil com os Estados Unidos. 1964-1990, in: Guilhon Albuquerque, José Augusto (Hrsg.) 2000c: Sessenta años de política externa brasileira (1930-1990). O desafio geoestratégico (Volume III), São Paulo, S. 67-84.
- **Sola, Lourdes 1994:** The State, Structural Reforms and Democratization in Brazil, in: Smith, William C./Acuña, Carlos H./Gamarra, Eduardo A. (Hrsg.) 1994: Democracy, Markets, and Structural Reform in Latin America. Bolivia, Brazil, Chile, and Mexico, New Brunswick/London, S. 150-181.
- **Solares, Ana María 2002:** Consideraciones sobre la integración regional desde la perspectiva boliviana, in: Wagner Tizón, Allan/Gadea Duarte, Rosario Santa 2002: La integración regional entre Bolivia, Brasil y Perú, Lima, S. 105-107.
- **Solís Rivera, Luis Guillermo 1990:** Costa Rica y Estados Unidos, in: Rojas-Aravena, Francisco (Hrsg.) 1990: Costa Rica y el sistema internacional, San José, S. 21-48.
- **Solís Rivera, Luis Guillermo 1999:** La política exterior de Costa Rica en Centroamérica (1994-1998). De la hermandad desnuda al activismo fraterno, San José, S. 95-134.
- **Soto, Willy 1991:** Costa Rica y la Federación Centroamericana. Fundamentos históricos del aislacionismo, in: Anuario de Estudios Centroamericanos 17 (1991) 2, S. 15-30.
- **Spielmann, Ludwig 1992:** Staatsinterventionismus oder ökonomischer Liberalismus? Wirtschaftliche Entwicklungsstrategien in Chile. Von der Weltwirtschaftskrise bis Pinochet, Hamburg.

- **Stahl, Katrin 1991:** Die nukleare Kooperation zwischen Argentinien und Brasilien, in: Nohlen, Dieter/Fernández, Mario/Klaveren, Alberto van (Hrsg.) 1991: Demokratie und Außenpolitik in Lateinamerika, Opladen, S. 247-272.
- **Stamm, Andreas 1993:** Strukturanpassung im zentralamerikanischen Agrarsektor. Chancen und Risiken weltmarktorientierter Reformen, in: Bendel, Petra (Hrsg.) 1993: Zentralamerika. Frieden – Demokratie – Entwicklungen? Politische und wirtschaftliche Perspektiven in den 90er Jahren, Frankfurt, S. 255-276.
- **Suárez, Hugo José 2003:** Una semana fundamental. 10.-13. Octubre 2003, La Paz.
- **Suter, Christian 1999:** Gute und schlechte Regimes. Staat und Politik Lateinamerikas zwischen globaler Ökonomie und nationaler Gesellschaft, Frankfurt.
- **Tedesco Lins, Maria Antonia del 2001:** Die brasilianische Wirtschaft, in: Hofmeister, Wilhelm (Hrsg.) 2001: Brasilien – Europäische Union (Europa América Latina – Analysen und Berichte Nr. 3), São Paulo, S. 35-54.
- **Thibaut, Bernhard 1998:** Region/Regionalpolitik, in: Nohlen, Dieter/Schultze, Rainer-Olaf/Schüttemeyer, Suzanne S., (Hrsg.) 1998: Politische Begriffe (Lexikon der Politik hrsg. von Dieter Nohlen, Bd. 7), München, S. 550-551.
- **Thiele, Rainer 2001:** The Social Dimension of Structural Adjustment in Bolivia, La Paz.
- **Thiery, Peter 1993:** Chile – eine lateinamerikanische Sonderrolle?, in: Lauth, Hans-Joachim/Mols, Manfred (Hrsg.) 1993: Integration und Kooperation auf dem amerikanischen Kontinent, Mainz, S. 203-233.
- **Thiery, Peter 2000:** Transformation in Chile. Institutioneller Wandel, Entwicklung und Demokratie 1973-1996, Frankfurt.
- **Tobler, Hans-Werner/Bernecker, Walther L. (Hrsg.) 1996:** Lateinamerika im 20. Jahrhundert (Handbuch der Geschichte Lateinamerikas, Bd. 3), Stuttgart.
- **Toranzo Roca, Carlos 2002:** Bolivia. Década y media de cambios políticos y económicos, in: Bouzas, Roberto (Hrsg.) 2002: Realidades nacionales comparadas. Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay, Buenos Aires, S. 177-217.
- **Torres Armas, William G. 2001:** Bolivia ante el reto de la integración hemisférica, in: IBCEm@il (2001) 28 vom 27.07.2001. <[www.ibce.org.bo/Documentos/RetoALCA.doc](http://www.ibce.org.bo/Documentos/RetoALCA.doc)> (31.07.2006).
- **Torres Armas, William G. 2000a:** Bolivia a sus fronteras. La búsqueda de una política centrada en el desarrollo, la cooperación y la integración, in: Seoane Flores, Alfredo/Oriás Aredondo, Ramiro/Torres Armas, William (Hrsg.) 2000: Desarrollo fronterizo. Construyendo una nueva agenda, La Paz, S. 179-276.
- **Torres Armas, William G. 2000b:** Bolivia. Núcleo de distribución y abastecimiento de energía en el Cono Sur, in: Zelada Castedo, Alberto (Hrsg.) 2000: Bolivia. Temas de la agenda internacional, La Paz, S. 313-341.
- **Torres Armas, William G. 2002a:** Gas natural y política exterior. Entre la complejidad creciente y la cualidad marítima, in: Fundación Hanns Seidel (Hrsg.) 2002: Gas natural en Bolivia. Desafíos y perspectivas (Opiniones y Analisis N° 61), La Paz, S. 101-159.
- **Transparency International 2004a:** Transparency International Corruption Perception Index (CPI) 2004, Berlin.
- **Transparency International 2004b:** Transparency Corruption Report 2004, London.
- **UDAPE (Hrsg.) 2005:** Informe económico y social 2004, La Paz.
- **UDAPEX (Hrsg.) 2004b:** Visión del Contexto Internacional 2 (2004) 32, La Paz.
- **UDAPEX (Hrsg.) 2004c:** Visión del Contexto Internacional 2 (2004) 37, La Paz.
- **UDAPEX (Hrsg.) 2004k:** Visión del Contexto Internacional 2 (2004) 44, La Paz.

- **UDAPEX/ILDIS (Hrsg.) 1995:** Política exterior boliviana. Tendencias y desafíos, La Paz.
- **Ugalde Alvarez, Edgar 1999:** Las relaciones entre Costa Rica y Nicaragua. Una delicada e inevitable vecindad, in: Naranjo Villalobos, Fernando E./Solís Rivera, Luis Guillermo (Hrsg.) 1999: Paz, integración y desarrollo. Política exterior de Costa Rica (1994-1998), San José, S. 321-354.
- **Ullman, Richard H. 1994:** The United States, Latin America and the World after the Cold War, in: Loewenthal, Abraham F./Treverton, Gregory F. (Hrsg.) 1994: Latin America in a New World. An Interamerican Dialogue Book, San Francisco, Oxford, S. 13-27.
- **Ulrich, Stephan 2002:** Die zentralamerikanische Integration. Stand und Perspektiven, Bonn.
- **Vaca Guzmán, Santiago 1881:** El derecho de conquista y la teoría del equilibrio en América Latina, Buenos Aires.
- **Valls Pereira, Lia 1999:** Toward the Common Market of the South. Mercosur's Origins, Evolution and Challenges, in: Roett, Riordan (Hrsg.) 1999a: Mercosur. Regional Integration, World Markets, London/Boulder, S. 7-23.
- **Vera Castillo, Jorge 1999a:** Política exterior chilena y Mercosur, in: Revista Diplomacia (1999) 80, S. 67-81.
- **Vera Castillo, Jorge 1999b:** Política exterior chilena y Mercosur. Hacia una seguridad subregional con medidas de confianza mutua (2000-2010), in: Estudios Internacionales 32 (1999) 126, S. 71-128.
- **Violand Alcázar, Adalberto 2004:** Retorno al mar con soberanía. Una negociación frustrada, La Paz.
- **Vittini, Iris/Sánchez, Walter (Hrsg.) 2001:** Integración de Chile al Mercosur. Escenarios y perspectivas, Santiago de Chile.
- **Vittini, Iris (Hrsg.) 2002:** Los procesos de integración y cooperación regionales, Santiago de Chile.
- **Vittini, Iris (Hrsg.) 2004:** Los procesos de integración y cooperación regionales (Volume 2), Santiago de Chile.
- **Vizentini, Paulo Fagundes 2003:** Relações internacionais do Brasil. De Vargas a Lula, São Paulo.
- **Wachendorfer, Achim 2007:** Der Mercosur in der Ära progressiver Regierungen (FES-Kurzberichte aus der internationalen Entwicklungszusammenarbeit, Bonn.
- **Weinstein, Michael 2005a:** Intelligence Brief. CAFTA (The Power and Interest News Report) vom 24.05.2005. <[www.pinr.com](http://www.pinr.com)> (26.05.2006).
- **Weinstein, Michael 2005b:** Intelligence Brief, Caribbean Sphere of Influence (The Power and Interest News Report) vom 02.08.2005. <[www.pinr.com](http://www.pinr.com)> (03.08.2006).
- **Weintraub, Sidney 2000:** Development and Democracy in the Southern Cone. Imperatives for U.S. Policy in South America, Washington D.C.
- **Weischet, Wolfgang 1970:** Chile. Seine länderkundliche Individualität und Struktur, Darmstadt.
- **Weise, Herbert 1987:** Brasilien. Wirtschaftliche Grundlagen und Perspektiven, Bremen.
- **Weller, Jürgen 1986:** Costa Rica passt sich an. Ökonomische und politische Strukturveränderung in der Regierungszeit Monge (1982-1986), in: Istmo-Studien Zentralamerika (1986) 11, S. 6-30.
- **Werz, Nikolaus 1991:** Das neuere politische und sozialwissenschaftliche Denken in Lateinamerika, Freiburg.

- **Westphalen, Jürgen 1996:** Der Zentralamerikanische Gemeinsame Markt (MCCA = Mercado Común Centroamericano), Arbeitshefte des Lateinamerika-Zentrums (CeLa) Nr. 31, Münster.
- **Whiting Jr., Van R. 1993:** The Dynamics of Regionalization. Road Map to an Open Future, in: Smith, Peter H. (Hrsg.) 1993: The Challenge of Integration. Europe and the Americas, New Brunswick, S. 17-49.
- **Wilhelmy, Manfred von 1985:** Lineas fundamentales de la política exterior de Brasil, in: Estudios Sociales 44 (1985) 2, S. 57-79.
- **Williamson, John (Hrsg.) 1990:** Latin American adjustment. How much has happened?, Washington.
- **Wilson, Bruce M. 1994:** When social democrats choose neoliberal economic policies. The case of Costa Rica, in: Comparative Politics 26 (1994) 2, S. 149-168.
- **Windfuhr, Michael 2002:** Globalisierung, in: Nohlen, Dieter (Hrsg.) 2002a: Lexikon Dritte Welt, Hamburg, S. 332-338.
- **Windfuhr, Michael/Wagner, Norbert 2002:** Außenhandelspolitik, in: Nohlen, Dieter (Hrsg.) 2002a: Lexikon Dritte Welt, Hamburg, S. 82-83.
- **Witker Barra, Ivan 2004:** Mediterraneidad, soberanía y paradiplomacia. Tres ejes de discusión teórica para la problemática chileno-boliviana, in: Política y Estrategia (2004) 93, S. 29-41.
- **Witker Barra, Ivan 2005:** La política exterior de Chile frente a la teoría de las relaciones internacionales. 1990-1999, in: Revista Bicentenario 4 (2005) 1, S. 49-63.
- **Wittelsbürger, Helmut 2004:** Chile, Bolivien, Peru und der Pazifik. Ein ewiger Streit (Länderberichte der KAS), Santiago de Chile.
- **Wöhlcke, Manfred 1991:** Brasilien. Anatomie eines Riesen, München.
- **Wöhlcke, Manfred 1994a:** Brasilien. Diagnose einer Krise, München.
- **Wöhlcke, Manfred 1994b:** Land der Zukunft? Einige kritische Anmerkungen zur Entwicklungsproblematik Brasiliens, in: Briesemeister, Dietrich (Hrsg.) 1994: Brasilien heute. Politik, Wirtschaft, Kultur, Frankfurt, S. 364-376.
- **Wuthenau, Celedonio von 1993:** Mercosur. Entstehung, Ziele und Perspektiven, in: Mols, Manfred/Lauth, Hans-Joachim (Hrsg.) 1993: Integration und Kooperation auf dem amerikanischen Kontinent. Lateinamerikanische Perspektiven in den neunziger Jahren, Mainz, S. 97-118.
- **Zelada Castedo, Alberto (Hrsg.) 2000:** Bolivia. Temas de la agenda internacional, La Paz.
- **Zilla, Claudia 2006:** Externe Demokratieförderung in Bolivien. Die Politik Deutschlands und der Europäischen Union (SWP-Studie 28), Berlin.
- **Zimmek, Martin 2005:** Integrationsprozesse in Lateinamerika. Aktuelle Herausforderungen in Mittelamerika und der Andenregion, Bonn.
- **Zimmerling, Ruth 1991a:** Externe Einflüsse auf die Integration von Staaten. Zur politikwissenschaftlichen Theorie regionaler Zusammenschlüsse, München.
- **Zimmerling, Ruth 1991b:** Externe Einflüsse auf regionale Integrationsprozesse. Zentralamerika und Andenpakt, Saarbrücken.
- **Zimmerling, Ruth 1992:** Latin America's Future in the World Trade. Regional versus World Market Integration, Düsseldorf.
- **Zimmerling, Ruth 1993:** Regionale Integration. Neue Fässer, alter Wein?, in: Bendel, Petra (Hrsg.) 1993: Zentralamerika. Frieden – Demokratie – Entwicklung? Politische und wirtschaftliche Perspektiven in den 90er Jahren, Frankfurt, S. 185-206.

- **Zimmerling, Ruth/Wisniwski, Sylvia 1993:** Regionale Kooperation und wirtschaftliche Integration. Lateinamerika, in: Boeckh, Andreas (Hrsg.) 1993: Internationale Beziehungen (Lexikon der Politik, hrsg. von Dieter Nohlen, Bd. 6), München, S. 439-449.
- **Zuber, Fabian 2005:** Die politische Dimension der Regionalisierung in Lateinamerika im Schatten des Freihandels, in: Gmelch, Nadja/Kopyciok, Antje/Meyer, Andreas (Hrsg.) 2005: Frei Handeln in den Amerikas, Entwicklung und Perspektiven gegenwärtiger Integrationsprojekte (Schriftenreihe zu den Passauer Lateinamerikagesprächen Band 1), München, S. 31-54.
- **Zuber, Helene 1996:** Traumland der Reformen, in: Der Spiegel (1996) 45, S. 184-194.
- **Zweig, Stefan 1941:** Brasilien. Ein Land der Zukunft, Frankfurt.

## VII. Anhang

**Tabelle 17: Ausgewählte sozio-ökonomische Indikatoren (I)**

Land	Wachstumsrate des BNE (in %)	Wachstumsrate des BNE pro Kopf (in %)	Inflationsrate (in %)	Hauhaltsdefizit/ Überschuss (in % des BNE)
	2004	2004	2004	2004
<i>Mercosur &amp; Chile</i>				
Argentinien	8,0	7,2	5,5	+3,3
Brasilien	5,1	3,7	7,1	-2,9
Uruguay	11,8	11,2	9,6	-3,1
Paraguay	2,9	0,3	3,8	-1,0
Chile	5,7	4,7	2,6	+2,4
<i>Andengemeinschaft</i>				
Bolivien	3,9	1,5	4,4	-7,1
Peru	4,5	3,1	4,0	-1,3
Kolumbien	3,4	1,6	5,8	-2,6
Venezuela	17,0	16,0	19,1	-2,9
Ekuador	6,2	4,8	2,0	-1,7
<i>Zentralamerika &amp; Panama</i>				
Costa Rica	4,0	2,2	11,7	-4,5
Guatemala	2,5	0,1	8,8	-2,5
Honduras	4,1	1,8	8,9	-3,5
El Salvador	1,9	0,0	5,6	-2,6
Nicaragua	4,0	1,9	10,2	-8,2
Panama	5,7	4,1	2,8	-5,0
Mexiko	4,0	2,7	5,2	-0,3

Quelle: Sangmeister 2005a: 3.

**Tabelle 18: Ausgewählte geographische, demographische und ökonomische Indikatoren**

Land	Fläche (in 1.000 km <sup>2</sup> )	Bevölkerung (in Millio- nen)	BNE (in Milliarden US\$) 2003		BNE pro Kopf 2003	
			US-\$	PPP	PPP (US\$)	US\$
<i>Mercosur &amp; Chile</i>						
Argentinien	2.780,4	38,0	129,6	445,2	12.106	3.524
Brasilien	8.547,4	176,3	492,3	1.375,7	7.790	2.788
Uruguay	176,2	3,4	11,2	28,0	8.280	3.308
Paraguay	406,8	5,7	6,0	26,4	4.684	1.069
Chile	756,6	15,6	72,4	162,1	10.274	4.591
<i>Andengemeinschaft</i>						
Bolivien	1.098,6	8,6	7,9	22,8	2.587	2.587
Peru	1.285,2	26,8	60,6	142,8	5.260	2.231
Kolumbien	1.138,9	43,5	78,7	298,8	6.702	1.764
Venezuela	283,6	25,2	85,4	126,3	4.919	3.326
Ecuador	283,6	12,8	27,2	47,4	3.641	2.091
<i>Zentralamerika &amp; Panama</i>						
Costa Rica	51,1	4,1	17,4	38,5	9.606	4.352
Guatemala	108,9	12,0	24,7	51,0	4.148	4.148
Honduras	112,1	6,8	7,0	18,6	2.665	2.665
El Salvador	21,0	6,4	14,9	31,2	4.781	2.277
Nicaragua	130,0	5,3	4,1	17,9	3.262	3.262
Panama	75,5	3,1	12,9	20,5	6.854	4.319
Mexiko	1.958,2	102,0	626,1	937,8	9.168	6.121

Quelle: Sangmeister 2003a; Human Development Report 2005.

**Tabelle 19: Ausgewählte sozio-ökonomische Indikatoren (II)**

Land	Anteil der Landwirtschaft am BNE (in %)	Anteil der Industrie am BNE (in %)	Anteil von High-tech Produkten an den Exporten (in %)		Anteil der Primärgüter an den Exporten (in %)	
	2000/2001	2000/2001	1990	2003	1990	2003
<i>Mercosur &amp; Chile</i>						
Argentinien	4,8	27,6	---	9	71	72
Brasilien	8,0	35,8	7	12	47	47
Uruguay	6,0	27,3	---	2	61	66
Paraguay	20,6	27,4	6		---	86
Chile	10,5	33,5	5	3	87	81
<i>Andengemeinschaft</i>						
Bolivien	22,0	15,3	8		95	83
Peru	7,8	27,3	---	2	82	78
Kolumbien	13,5	29,8	---	7	74	64
Venezuela	5,0	50,4	4	4	90	87
Ekuador	10,8	32,9	---	6	98	88
<i>Zentralamerika &amp; Panama</i>						
Costa Rica	9,1	28,6	---	45	66	34
Guatemala	22,6	19,7	---	7	76	60
Honduras	17,7	31,5	---	---	91	79
El Salvador	10,1	30,2	---	5	62	43
Nicaragua	32,4	23,0 (1999)	---	4	92	87
Panama	6,7	16,7	---	1	78	89
Mexiko	4,4	26,8	8	21	56	18

Quelle: Sangmeister 2003a; World Economic Forum 2005, Human Development Report 2005.

**Tabelle 20: Ausgewählte sozio-ökonomische Indikatoren (III)**

Land	Growth Competitiveness Index (GCI Ranking)	Anteil der Manufaktur­güter an den Expor­ten (in %)		Staatliche Gesundheits­ausgaben (% des BNE)		Exporte als Anteil des BNE (in %)		Absolvierte Schul­jahre der Bevöl­kerung über 15 Jahre
		1990	2003	1990	2002	1990	2003	
<i>Mercosur &amp; Chile</i>								
Argentinien	74 (78)	29	27	4,2	5,1	10	25	8,8
Brasilien	57 (54)	52	52	3,0	3,2	8	17	4,9
Uruguay	54 (50)	39	34	2,0	5,1	24	26	7,6
Paraguay	100 (95)	10	14	0,7	3,0	33	32	6,2
Chile	22 (28)	11	16	2,2	3,1	35	36	7,5
<i>Andengemeinschaft</i>								
Bolivien	98 (85)	5	17	2,1	3,5	23	24	5,6
Peru	67 (57)	18	22	1,3	2,6	16	18	7,6
Kolumbien	64 (63)	25	36	1,2	3,6	21	21	5,3
Venezuela	85 (82)	10	13	2,5	3,7	39	31	6,6
Ecuador	90 (86)	2	12	1,5	2,3	33	24	6,4
<i>Zentralamerika &amp; Panama</i>								
Costa Rica	50 (51)	27	66	4,4	4,7	35	47	6,0
Guatemala	80 (89)	24	40	1,8	2,3	21	16	3,5
Honduras	97 (94)	9	21	3,3	3,2	36	36	4,8
El Salvador	53 (48)	38	57	1,4	3,7	19	27	5,2
Nicaragua	95 (90)	8	13	7,0	3,8	25	24	4,6
Panama	58 (59)	21	11	4,6	4,8	87	59	8,6
Mexiko	48 (47)	43	81	1,8	2,7	19	28	7,2

Quelle: World Economic Forum 2001; Human Development Report 2005.

**Tabelle 21: Ausgewählte sozio-ökonomische Indikatoren (IV)**

Land	Corruption Perception Index Ranking	Urbane Bevölkerung (%)	Staatliche Bildungsausgaben (% des BNE)		Staatliche Gesundheitsausgaben pro Kopf (in PPP US\$)
	2004		2003	1990	2002
<i>Mercosur &amp; Chile</i>					
Argentinien	108	90,1	1,1	4,0	956
Brasilien	59	83,0	---	4,2	611
Uruguay	28	92,5	3,0	2,6	805
Paraguay	140	57,2	1,1	4,4	343
Chile	20	87,0	2,5	4,2	642
<i>Andengemeinschaft</i>					
Bolivien	122	63,4	2,3	6,3	179
Peru	67	73,9	2,2	3,0	226
Kolumbien	60	76,4	2,5	5,2	536
Venezuela	114	87,6	3,0	---	272
Ekuador	112	61,8	2,8	1,0	197
<i>Zentralamerika &amp; Panama</i>					
Costa Rica	41	60,6	4,4	5,1	562
Guatemala	122	46,3	1,4	1,7 (2001)	199
Honduras	114	45,6	---	---	156
El Salvador	51	59,4	1,9	2,9	372
Nicaragua	97	57,3	3,4	3,1	206
Panama	62	57,2	4,7	4,5	576
Mexiko	64	75,5	3,6	5,3	550

Quelle: Transparency International 2004b; Human Development Report 2005.

**Tabelle 22: Positionierung der Länder Lateinamerikas im Human Development Index (HDI) 1990-2005**

HDI (Jahr)	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<i>Mercosur &amp; Chile</i>																
<b>Chile</b>	24	38	36	36	38	33	33	30	31	39	38	39	38	43	43	37
<b>Argentinien</b>	32	43	43	46	37	30	30	36	36	34	35	34	34	34	34	34
<b>Uruguay</b>	29	32	29	30	33	32	32	37	38	37	39	37	40	40	46	46
<b>Paraguay</b>	52	73	78	90	84	87	85	94	91	84	81	80	90	84	89	88
<b>Brasilien</b>	51	60	59	70	63	63	58	68	62	69	74	69	73	65	72	63
<i>Andenländer</i>																
<b>Bolivien</b>	82	110	109	122	113	113	111	113	116	112	114	104	114	113	114	113
<b>Peru</b>	57	78	81	95	95	93	91	89	86	80	80	73	82	82	85	79
<b>Kolumbien</b>	45	61	55	61	50	57	49	51	53	57	68	62	68	64	73	69
<b>Venezuela</b>	42	44	44	50	46	47	44	47	46	48	65	61	69	69	68	75
<b>Ekuador</b>	56	77	77	89	74	68	64	72	73	72	91	84	93	97	100	82
<i>Zentralamerika &amp; Panama</i>																
<b>Costa Rica</b>	28	40	42	42	39	28	31	33	34	45	48	41	43	42	45	47
<b>El Salvador</b>	72	94	96	110	112	115	115	112	114	107	104	95	104	105	103	104
<b>Guatemala</b>	76	103	100	113	108	112	112	117	111	117	120	108	120	119	121	117
<b>Honduras</b>	80	100	101	116	115	116	114	116	119	114	113	107	116	115	115	116
<b>Nicaragua</b>	60	85	97	111	106	109	117	127	126	121	116	106	118	121	118	112
<b>Panama</b>	38	54	62	68	47	49	43	45	45	49	59	52	57	59	61	56
<b>Mexiko</b>	40	45	46	53	52	53	48	50	49	50	55	51	54	55	53	53

Quelle: Human Development Reports 1990-2005.

**Tabelle 23: Ausgewählte sozio-ökonomische Indikatoren (V)**

	Lebens- erwartung bei Geburt (in Jahren)		Säuglings- sterblichkeit auf 1000 Lebend- geburten		Ärzte auf 100.000 Einwohner	Personen mit Zugang zu adäquatem Sanitäranla- gen		Personen mit adäquaten Zugang zu Trinkwasser		Mütter- sterblichkeit auf 100.000 Lebend- geburten
	1991 (1990)	2003	1989	2003	2004	1990 (%)	2002 (%)	1990 (%)	2002 (%)	2000
<i>Mercosur &amp; Chile</i>										
<b>Uruguay</b>	72,2	75,4	23	12	365	---	94	---	98	27
<b>Chile</b>	71,8	77,9	20	8	109	97	92	90	95	31
<b>Argentinien</b>	71,0	74,5	31	17	301	82	(85) <sup>117</sup>	94	(79) <sup>118</sup>	82
<b>Brasilien</b>	65,6	70,5	61	33	206	71	75	83	89	260
<b>Paraguay</b>	67,1	71,0	41	25	117	93	78	63	83	170
<i>Andenländer</i>										
<b>Bolivien</b>	(54,5)	64,1	105	53	73	52	45	71	85	420
<b>Peru</b>	(63,0)	70,0	84	26	117	60	62	74	81	410
<b>Kolumbien</b>	(68,8)	72,4	39	18	135	83	86	94	92	130
<b>Venezuela</b>	(70,0)	72,9	35	18	194	---	68	---	83	96
<b>Ekuador</b>	(66,0)	74,3	61	25	148	70	72	71	86	130
<i>Zentralamerika &amp; Panama</i>										
<b>Costa Rica</b>		78,2	18	8	173	---	92	---	97	43
<b>El Salvador</b>	(64,4)	70,9	61	32	124	73	63	66	82	150
<b>Guatemala</b>	(63,4)	67,3	56	35	90	70	61	76	95	240
<b>Honduras</b>	(64,9)	67,8	66	32	83	61	68	83	90	110
<b>Nicaragua</b>	(64,8)	69,7	59	30	164	76	66	70	81	230
<b>Panama</b>	(72,4)	74,8	23	18	168	---	72	---	91	160
<b>Mexiko</b>	(69,7)	75,1	41	23	171	70	77	80	91	83

Quelle: Human Development Reports 1991, 2001 und 2005.

117 Der Wert für Argentinien bezieht sich auf das Jahr 1999.

118 Der Wert für Argentinien bezieht sich auf das Jahr 1999.

**Tabelle 24: Ausgewählte sozio-ökonomische Indikatoren (VI)**

	Gini-Koeffizient		Personen unterhalb der nationalen Armutsgrenze	Personen mit weniger als 1 US\$ pro Tag (in %)	Personen mit weniger als 2 US\$ pro Tag (in %)	Alphabetisierungsgrad bei Personen über 15 Jahre (in %)	
	(1998) 1999	(2000) 2001				1990-2002	1990-2003
<i>Mercosur &amp; Chile</i>							
Uruguay		(44,6)	...	<2	3,9	96,5	97,2
Chile		(57,1)	17,0	<2	9,6	94,0	95,7
Argentinien		52,2	...	3,3	14,3	95,7	97,2
Brasilien		59,3	17,4	8,2	22,4	82,0	88,4
Paraguay		57,8	21,8	14,9	30,3	90,3	91,6
<i>Andenländer</i>							
Bolivien	44,7		62,7	14,4	34,3	78,1	86,5
Peru		(49,8)	49,0	18,1	37,7	85,5	87,7
Kolumbien	57,6		64,0	8,2	22,6	88,4	94,2
Venezuela	(49,1)		31,3	15,0	32,0	88,9	93,0
Ecuador	(43,7)		35,0	17,7	40,8	87,6	91,0
<i>Zentralamerika &amp; Panama</i>							
Costa Rica		(46,5)	22,0	2,0	9,5	93,9	95,8
El Salvador		(53,2)	48,3	31,1	58,0	72,4	79,7
Guatemala		(59,9)	56,2	16,0	37,4	61,0	69,1
Honduras		55,0	53,0	23,8	44,4	68,1	80,0
Nicaragua		43,1	47,9	45,1	79,9	62,7	76,7
Panama		(56,4)	37,3	7,2	17,6	89,0	91,9
Mexiko		(54,6)	10,1	9,9	26,3	87,3 / 90,3	

Quelle: Human Development Report 2005.

**Tabelle 25: Ausgewählte sozio-ökonomische Indikatoren (VII)**

	Wachstum des BNE (in %)					
	1991-1995	1996-2000	2001	2002	2003	2004
<i>Mercosur &amp; Chile</i>						
Uruguay	4,0	1,8	-3,6	-12,7	3,0	12,0
Chile	7,8	4,2	3,5	2,0	3,3	5,8
Argentinien	5,7	2,5	-4,4	-10,8	8,7	8,2
Brasilien	3,1	2,1	1,3	1,5	0,6	5,2
Paraguay	2,6	-0,1	2,0	-1,6	3,8	2,8
<i>Andenländer</i>						
Bolivien	4,2	3,4	1,6	2,7	2,4	3,8
Peru	5,6	2,5	0,1	4,9	3,8	4,6
Kolumbien	4,3	0,9	1,5	1,9	4,8	3,3
Venezuela	3,7	1,0	3,4	-8,9	-9,7	18,0
Ecuador	3,3	1,0	5,5	3,8	3,3	6,3
<i>Zentralamerika &amp; Panama</i>						
Costa Rica	5,2	4,8	1,2	2,7	6,4	4,1
El Salvador	5,7	3,0	1,7	2,1	2,0	1,8
Guatemala	4,4	4,0	2,6	2,2	2,0	2,6
Honduras	3,4	3,2	2,7	2,6	3,5	4,3
Nicaragua	1,8	5,0	3,0	0,9	2,3	4,0
Panama	5,5	4,9	0,7	2,1	4,7	6,0
Mexiko	1,5	5,5	-0,3	0,7	1,2	4,1
<i>Durchschnitt<sup>119</sup></i>	<i>3,1</i>	<i>3,1</i>	<i>0,4</i>	<i>-0,6</i>	<i>1,9</i>	<i>5,5</i>

Quelle: CEPAL 2005: 468

119 Der Durchschnittwert bezieht noch Cuba, Haiti und die Dominikanische Republik mit ein.

**Tabelle 26: Ausgewählte sozio-ökonomische Indikatoren (VIII)**

	Wachstum des BNE pro Kopf (in %)					
	1991-1995	1996-2000	2001	2002	2003	2004
<i>Mercosur &amp; Chile</i>						
Uruguay	3,3	1,1	-4,3	-13,3	2,3	11,2
Chile	5,9	2,8	2,3	0,9	2,2	4,7
Argentinien	4,3	1,4	-5,4	-11,7	7,7	7,2
Brasilien	1,5	0,6	-0,2	0,1	-0,9	3,7
Paraguay	-0,1	-2,7	-0,6	-4,0	1,3	0,3
<i>Andenländer</i>						
Bolivien	1,8	0,9	-0,7	0,4	0,1	1,5
Peru	3,7	0,7	-1,4	3,3	2,2	3,1
Kolumbien	2,3	-1,0	-0,3	0,2	3,0	1,6
Venezuela	1,5	-1,0	1,5	-10,5	-11,3	16,0
Ecuador	1,2	-0,5	3,9	2,3	0,9	4,8
<i>Zentralamerika &amp; Panama</i>						
Costa Rica	2,6	2,3	-0,9	0,7	4,4	2,2
El Salvador	3,6	0,9	-0,2	0,3	0,2	0,0
Guatemala	2,0	1,6	0,1	-0,3	-0,5	0,1
Honduras	0,4	0,4	0,1	0,0	0,9	1,8
Nicaragua	-0,7	2,9	0,9	-1,1	0,2	1,9
Panama	3,3	2,8	-1,1	0,2	2,8	4,1
Mexiko	-0,3	3,8	-1,8	-0,7	-0,2	2,7
<i>Durchschnitt<sup>120</sup></i>	<b>1,4</b>	<b>1,4</b>	<b>-1,2</b>	<b>-2,2</b>	<b>0,4</b>	<b>4,0</b>

Quelle: CEPAL 2005: 469

120 Der Durchschnittwert bezieht noch Cuba, Haiti und die Dominikanische Republik mit ein.

**Tabelle 27: Ausgewählte sozio-ökonomische Indikatoren (IX)**

Land	Kinder mit Untergewicht für ihr Alter (in % unter 5 Jahren)	Anteil der Bevölkerung die unterernährt ist (in %)		Staatliche Bildungsausgaben (in % der Staatsausgaben)		Anteil am Einkommen 1998-2001 (in %)	
		1995-2003	1990	2002	1990	2002	Ärmsten 10 %
<i>Mercosur &amp; Chile</i>							
<b>Argentinien</b>	5	2	2	---	13,8	1,0	38,9
<b>Brasilien</b>	6	12	9	---	12,0	0,7	46,9
<b>Uruguay</b>	5	6	4	9,6		1,8	33,5
<b>Paraguay</b>	5	18	14	9,1	11,4	0,6	45,4
<b>Chile</b>	1	8	4	15,9	9,6	1,2	47,0
<i>Andengemeinschaft</i>							
<b>Bolivien</b>	15	28	21	---	19,7	1,3	32,0
<b>Peru</b>	7	42	13	---	17,1	0,7	37,2
<b>Kolumbien</b>	7	17	13	15,4	15,6	0,8	46,5
<b>Venezuela</b>	4	11	17	12,0	---	0,6	36,3
<b>Ekuador</b>	12	8	4	17,2	8,0	0,9	41,6
<i>Zentralamerika &amp; Panama</i>							
<b>Costa Rica</b>	5	6	4	22,4	---	1,4	34,8
<b>Guatemala</b>	5	16	24	11,8	---	0,9	48,3
<b>Honduras</b>	10	23	22	---	---	0,9	42,2
<b>El Salvador</b>	18	12	11	16,6	20,0	0,9	40,6
<b>Nicaragua</b>	19	30	27	9,7	15,0	2,2	33,8
<b>Panama</b>	7	21	26	20,9	7,7	0,7	43,3
<b>Mexiko</b>	8	5	5	24,3	32,3	1,0	43,1

Quelle: Human Development Report 2005.

**Tabelle 28: Urbane Arbeitslosigkeit in Lateinamerika 1990-2002 (in %)**

	1990	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1992-2002
<b>Bolivien</b>	7,3	6,0	3,1	3,6	3,5	4,4	7,8	6,1	7,7	9,4	11,6	6,7
<b>Kolumbien</b>	10,6	7,8	8,0	9,5	11,3	12,0	15,6	18,0	15,2	15,2	14,7	12,5
<b>Ecuador</b>	4,7	6,4	5,4	5,4	8,3	7,1	8,7	10,1	5,9	5,9	5,5	6,7
<b>Peru</b>	8,3	9,9	8,8	7,6	7,0	7,7	7,6	8,0	7,4	7,9	8,9	8,1
<b>Venezuela</b>	7,1	6,8	8,9	10,3	11,8	11,4	11,3	14,9	13,9	13,9	16,0	11,5
<b>CAN</b>	8,5	7,8	7,8	7,7	8,0	9,0	9,7	10,9	12,2	12,8	12,6	9,7
<b>Argentinien</b>	7,4	9,6	11,5	17,5	17,2	14,9	12,9	14,3	15,1	17,4	21,5	14,5
<b>Brasilien</b>	4,3	5,4	5,1	4,6	5,4	5,7	7,6	7,6	7,1	6,2	7,1	6,0
<b>Paraguay</b>	6,6	5,1	4,4	5,3	8,2	7,1	6,6	9,4	10,0	10,8	10,8	7,7
<b>Uruguay</b>	8,5	8,3	9,2	10,3	11,9	11,5	10,1	11,3	13,6	15,3	15,9	11,4
<b>Mercosur</b>	4,9	6,1	6,2	6,8	7,5	7,3	8,5	8,8	8,5	8,2	9,6	7,5
<b>Chile</b>	7,8	6,5	7,8	7,4	6,4	6,1	6,4	9,8	9,2	9,1	9,0	7,8

Quelle: Comunidad Andina 2003a: 10.