

EU/LATEINAMERIKA

Der Run auf den Mercosur



Transatlantisches Nachdenken: George Bush (Präsident der Vereinigten Staaten von Amerika), Romano Prodi (Präsident der Kommission der Europäischen Union) und José María Aznar (Ratspräsident der Europäischen Union) beim EU-USA-Gipfel am 2. Mai in Brüssel. (Foto: EU)

Die USA und die EU kämpfen um Vormacht in Lateinamerika. Noch teilen sich US-Konzerne den größten Teil des Kuchens. Um den Rückstand aufzuholen, lädt die Europäische Union dieses Wochenende nach Madrid ein, zum EU-Lateinamerika-Gipfel.

Die Beziehungen zu Lateinamerika zu verbessern, sei einer der Schwerpunkte im Programm der spanischen Präsidentschaft, hatte Premierminister José María Aznar bei seinem Amtsantritt Mitte Dezember verkündet. Und hat dabei schon einmal auf den EU-Lateinamerika-Gipfel am 17. Mai in Madrid verwiesen. Aber die Drähte zwischen EU- und Lateinamerika-Institutionen laufen nicht erst seit Bekanntgabe dieses Datums heiß.

Schon seit Jahren tobt der transatlantische Konkurrenzkampf um den südlichen Kontinent: Die EU ringt mit den USA um die Märkte in Lateinamerika. Ein Unterfangen, bei dem es zunächst einmal schlecht für die Europamacht aussieht. Denn die USA haben diesen Markt früher entdeckt und sind dort viel länger aktiv.

George Bush hatte 1990 die Marschroute vorgegeben: "Enterprise of the Americas" - eine gesamtamerikanische Freihandelszone (Free Trade Area of the Americas, FTAA) von Alaska bis Feuerland. Seit 1994 ist zwischen Mexiko, den USA und Kanada ein Freihandelsabkommen in Kraft, das den ersten Schritt in diese Richtung darstellt. Auf dem Amerika-Gipfel in Quebec wurde schließlich beschlossen, bis zum Jahr 2005 ein gesamtamerikanisches Wirtschaftsabkommen abzuschließen.

Aufholjagd im transatlantischen Konkurrenzkampf

Diese Perspektive rief die EU auf den Plan. Ganz offiziell wurde im Juni 1999 eine "glo-

bale, strategische Partnerschaft zwischen EU und Lateinamerika" aus der Taufe gehoben: Auf dem ersten EU-Lateinamerika-Gipfel kamen in Rio de Janeiro 48 Staats- und Regierungschefs aus der Europäischen Union, Lateinamerika und den Karibikstaaten zusammen und berieten darüber, wie die bestehenden Kooperationsabkommen globaler zusammengefasst werden könnten.

Das Hauptaugenmerk der EU richtet sich dabei auf den Mercosur, das 1991 verabschiedete Wirtschaftsbandnis zwischen Brasilien, Argentinien, Uruguay und Paraguay sowie den assoziierten Staaten Chile und Bolivien. Allein die vier Mercosur-Staaten bestreiten 54 Prozent der Wirtschaftsleistung des lateinamerikanischen Kontinents und vereinigen 230 Millionen Verbraucher und Verbraucherinnen. Lange Zeit dümpelte der "Markt des Südens" vor sich hin und kam über ein Zollabkommen nicht hinaus. Interne Streitigkeiten und nicht zuletzt die Nähe des argentinischen Ex-Präsidenten Carlos Menem zu den USA behinderten eine gemeinsame Politik, die Bindung des Pesos an den US-Dollar in Argentinien schwächte den Handel des Staates mit Brasilien.

Spätestens aber seit der marktradikale Kurs Menems im vergangenen Jahr den kompletten wirtschaftlichen Zusammenbruch hervorrief, hegt man im Nachbarland Brasilien wieder große Hoffnung auf eine Wiederbelebung des Mercosur. Die Aufhebung der Peso-Dollarbindung eröffnet neue Chancen für den brasilianisch-argentinischen Handel. Vor allem aber zeigte die Entwicklung

Argentinens, wohin ein vorbehaltloser Ausverkauf des staatlichen Eigentums an internationale Konzerne und Banken sowie eine Liberalisierung des Marktes führen kann.

Entsprechend zurückhaltend reagiert der brasilianische Präsident Cardoso auf die gesamtamerikanische FTAA. Damit kann auf einen starken Bündnispartner setzen: auf die Europäer. "Als strategische Antwort auf das Projekt FTAA und die Hege-moniebestrebungen der Vereinigten Staaten in der Region" müsse die EU ein interregionales globales Assoziierungsabkommen abschließen, heißt es in einem Bericht des Europaparlaments. Da die FTAA bereits bis zum Jahr 2005 verwirklicht werden solle, sei "die EU dringend gefordert, konkrete Initiativen zu ergreifen". Mit Nachdruck unterstrich denn auch Deutschlands Wirtschaftsminister Werner Müller jüngst während einer Lateinamerikareise, ein Freihandelsabkommen müsse abgeschlossen werden, bevor die USA die FTAA ins Leben riefen.

Schon jetzt kann man diesseits des Atlantiks auf gute Zusammenarbeit mit dem "Markt des Südens" bauen: Die EU ist der Haupthandelspartner der Mercosur-Staaten und der größte Investor in der Region. Wie die Staaten des Andenpaktes - Bolivien, Kolumbien, Ecuador, Peru und Venezuela - wickelt auch das Mercosur-assoziierte Mitglied Chile die Mehrheit seiner Geschäfte mit den Europäern ab. Nicht zuletzt deshalb konnte sich EU-Kommissar Lamy freuen, als er vor wenigen Wochen verkünden durfte, dass nun endlich in

Madrid nach jahrelangen Verhandlungen ein Freihandelsabkommen mit Chile verabschiedet werde. Insgesamt konnte die EU ihre Exporte nach Lateinamerika zwischen 1990 und 2000 verdreifachen, die Importe verdoppelten sich in derselben Zeit.

Hoffen auf den Mercosur

Im Juli 2000 liberalisierte die EU ihre Handelsbeziehungen mit Mexiko im Rahmen eines Freihandelsvertrages. Dies war die "zügigste Marktöffnung, die Europa jemals mit so einem Abkommen bekommen hat", erklärte der mexikanische EU-Botschafter Jaime Zabudovsk. Tatsächlich sind in dem Vertrag alle handelspolitischen Ziele verankert, die die EU bei der Welthandelsorganisation (WTO) wegen des Widerstands der Entwicklungsländer nicht durchsetzen konnte: freier Handel, vereinfachter Zugang zu öffentlichen Aufträgen, Abschaffung von Investitionsbarrieren und Zöllen.

Trotz positiver Entwicklungen sind nicht alle politischen Akteure mit dem Vorankommen zufrieden. "Bei der Entwicklung einer gemeinsamen Strategie müssen wir eingestehen, dass keine großen Fortschritte bei der Erreichung dieses Ziels erzielt wurden", sagte der Europa-Abgeordnete José Ignacio Sánchez-Neyra Salafranca (Christdemokratische Fraktion) im November 2001, als er dem Europaparlament seinen Bericht "über eine globale Partnerschaft und eine gemeinsame Strategie für die Beziehungen zwischen der Europäischen Union und Lateinamerika" vorstellte.

Ziel des Berichts sei es vor allem, "dass die EU nicht mit leeren Händen" zum zweiten EU-Lateinamerika-Gipfel am 17. und 18. Mai 2002 in Madrid erscheine. Salafranca sprach sich dafür aus, dass "eine vollständige geographische Abdeckung der Beziehungen mit dem Subkontinent sichergestellt wird, unter anderem, um nicht hinter den Entwicklungen zurückzubleiben, die von den USA betrieben werden".

Im Wettkampf und vor allem in Parlamentsreden gibt sich die EU gerne als der etwas "softere" Handelspartner, dem im Gegensatz zu den Wild-West-Manieren der USA auch nicht-wirtschaftliche Werte bei der Kooperation am Herzen liegen. In offiziellen Vorbereitungspapieren zum Gipfel werden Worte wie Sicherheit und Demokratie, regionale Integration, soziale Gleichheit, nachhaltige Entwicklung und die Wahrung der Menschenrechte gezielt eingesetzt. "Ich möchte klarstellen, dass die Betonung der sozialen Aspekte, insbesondere Gesundheit, Bildung und Armutsbekämpfung auch in der Kommission Priorität genießt", beteuerte EU-Kommissar Frits Bolkestein in Straßburg. Und: "Wir unterstützen derzeit ein Forum für den Gedankenaustausch zwischen verschiedenen Akteuren der Zivilgesellschaft über Fragen der sozialen Gerechtigkeit, dessen Schlussfolgerungen auf dem Gipfeltreffen in Madrid vorgestellt werden."

Nur das mit der im Parlamentsbericht geforderten gemeinsamen Strategie sieht die Kommission kritischer: Er frage sich, "ob es zum Erreichen dieser Ziele notwendig ist, eine gemeinsame Strategie zu verabschieden". Denn, so Bolkestein, "wir dürfen die dynamische Natur unserer Beziehungen nicht außer Acht lassen". Diese Dynamik resultiere zu einem großen Teil aus der breiten Palette regionaler und subregionaler Mechanismen, die "die Entwicklung eines flexiblen politischen Dialogs, der problemlos an die aktuellen Umstände und Prioritäten angepasst werden kann", erlauben.

Sein Kollege Chris Patten fand im Oktober auf dem "Latin America Investment Forum" in Paris deutlichere Worte, um die EU-Stoßrichtung zu umreißen. "Die Europäische Union arbeitet daran, ihre Kapazität als Global Player zu entwickeln. Wir wollen eine politische Rolle spielen, die unserem wirtschaftlichen Gewicht als dem weltweit wichtigsten Handelspartner entspricht. Lateinamerika ist unser natürlicher Partner, um diese Ambition zu realisieren."

Danièle Weber

EU ODER USA?

Investitionsparadiese im Süden

Während die USA und die EU um die Märkte in Südamerika wetteifern, bekommt die Bevölkerung die Folgen der Marktöffnungen seit Jahren zu spüren.

Vicente Fox darf wieder reisen. Von Brüssel über Straßburg führt der Weg des mexikanischen Präsidenten am Wochenende nach Madrid, zum 2. großen Gipfeltreffen zwischen der Europäischen Union (EU) und den Staaten des lateinamerikanischen Kontinents. Das Angebot, mit dem der Mexikaner auf die andere Seite des Atlantiks fliegt, hat er bereits im vergangenen Jahr anlässlich eines Galadiners des Ibero-Amerika-Vereins in Hamburg unterbreitet: "Wir sind gern bereit, Sie alle mit offenen Armen zu empfangen."

Doch die Gastfreundslichkeit, mit der Fox auf dem internationalen Parkett Anerkennung sucht, kommt im eigenen Land nicht immer gut an. Als der Staatschef vor zwei Monaten nach Kanada und in die USA reisen wollte, verweigerte ihm das mehrheitlich oppositionell besetzte Bundsparlament die Zustimmung, der Regierungschef musste zu Hause bleiben. Er vertrete nicht die Interessen Mexikos, kritisierten die Abgeordneten mit Blick auf den Schmusekurs, den das Fox-Kabinett gegenüber den USA verfolgt.

Heiß begehrt: mexikanischer Markt

Tatsächlich lässt der mexikanische Präsident keine Gelegenheit aus, um dem Handelspartner Nummer Eins Avancen zu machen. So verfolgt er etwa, gemeinsam mit seinem Außenminister Jorge Castañeda, einen aggressiven Kurs gegen Kubas Regierungschef Fidel Castro - ein offener Affront, schließlich unterhielt Mexiko traditionell

freundschaftliche Beziehungen mit dem sozialistischen Inselstaat.

Seit Mexiko 1994 mit den Vereinigten Staaten und Kanada das Nordamerikanische Freihandelsabkommen (Nafta) abgeschlossen hat, gilt der Staat als Sprungbrett auf den US-Markt. Das Land wickelt immerhin rund 90 Prozent seiner Geschäfte mit den USA ab. "Ich wage zu behaupten, dass Mexiko derzeit der beste Platz auf der ganzen Welt für Investitionen ist", verkündete Fox stolz. Neben Brasilien ist sein Land die potenteste Wirtschaftsmacht auf dem Kontinent.

Nahe liegend also, dass der mexikanische Präsident zu den wichtigsten Gästen beim EU-Lateinamerika-Gipfel in Madrid zählt. Ebenso wenig verwunderlich ist, dass das wohl bedeutsamste Vorbereitungstreffen für den Gipfel in Mexiko-Stadt stattfand. Dort trafen sich Ende April Unternehmensvertreter der beteiligten Staaten, um ihren Delegierten den entsprechenden Auftrag mit nach Madrid zu geben: "Priorität für die Länder Lateinamerikas und der Karibik ist die Etablierung eines freien Marktes mit der Europäischen Union." Über den Weg dorthin ist man sich jedoch längst nicht einig. Während Fox sich für eine weitere Öffnung zu den USA und zur EU stark macht, setzt der brasilianische Staatschef Fernando Henrique Cardoso auf die Stärkung des Mercosur.

EU-Akteure im Süden

Die Distanz zu Washington und die umfangreichen Techtelmechtel mit den europäischen Staaten verhindern

freilich nicht, dass die Bevölkerungen des amerikanischen Südkontinents zunehmend unter der wirtschaftspolitischen Liberalisierung zu leiden haben. Es waren vor allem spanische Unternehmen, die das Angebot des Peronisten Menem wahrnahmen und quasi alles aufkauften, was der Staat zu bieten hatte. Die Petroleumindustrie, Eisenbahn- und Fluggesellschaft sowie Banken. Wasser-, Gas-, Strom- und Telefonversorgung wurden zu Gunsten der Spanier privatisiert. Diese Privatisierung, zusammen mit der landesüblichen Korruption und einer Dollarbindung, die den Staat vom Wettbewerb abschnitt, führte in die Auslandsverschuldung. Das Defizit von rund 140 Milliarden Dollar rief schließlich den Breakdown des Staates Ende vergangenen Jahres hervor.

Auch mitten in der Krise traten EU-Akteure auf: Die Versuche des amtierenden argentinischen Präsidenten Eduardo Duhalde, die schlimmsten sozialen Angriffe durch protektionistische Maßnahmen abzufedern, riefen das spanische Kapital auf den Plan. Staatschef José María Aznar intervenierte bei seinem Amtskollegen. Allein den Banken gingen zehn bis zwölf Milliarden Dollar flöten, hieß es aus Madrid. Der spanische Ölkonzern Repsol kündigte kurzerhand an, das Land zu verlassen, sollte Duhalde seinen Plan wahr machen und die notwendigen Sozialmaßnahmen mit einer Steuer für Erdölexporte finanzieren.

Natürlich dominieren innerhalb des Mercosur ebenso jene marktradikalen Züge,

vor denen man sich gegenüber den USA schützen will. So hofft man nach der Freigabe des Textilhandels zwischen dem "Markt des Südens" und Bolivien auf einen "Maquila-Boom", denn in dem weniger entwickelten Nachbarland sollen demnächst Businesshemden zu Tiefstlöhnen für den "Markt des Südens" genäht werden.

Auch in Mexiko führte die Öffnung gen Norden zur Verschärfung der sozialen Ungleichheit. Das Grenzgebiet zu den USA verwandelte sich zu einer riesigen Freihandelszone, in der US-Konzerne in Weltmarktfabriken, so genannten Maquiladoras, zu Niedrigstlöhnen und ohne gewerkschaftliche Rechte produzieren lassen. Durch billige Importe mussten ganze Bereiche der traditionellen Landwirtschaft sowie der heimischen Industrie dicht machen. Die Öffnung der Erdölindustrie für ausländisches Kapital machte den Staat noch abhängiger von den Nafta-Partnern jenseits des Rio Grande.

Dennoch sieht sich Vicente Fox als Gewinner des Abkommens. Dem Nafta-Vertrag verdanke Mexiko, so der Staatschef, "dass seine Wirtschaft inzwischen weltweit auf Platz Zehn rangiert". Vor allem als Vorreiter gen Süden erhofft man sich neue Chancen. Denn auch mit den lateinamerikanischen Märkten ist Mexiko bestens verbunden. Mit Guatemala, Honduras und El Salvador gibt es seit dem Jahr 2000 ein Handelsabkommen, seit 1992 gelten entsprechende Verträge mit Chile, Costa Rica, Nicaragua, Venezuela, Kolumbien und Bolivien.

Plan Puebla Panamá: Entwicklungskorridor im Süden

Präsident Fox träumt derzeit von einem neuen Aufschwung der Weltmarktfabriken. Im Rahmen des so genannten "Plan Puebla Panamá" will Fox nun die Armut im Südosten des Landes nutzen, um in der Region günstige Investitionsbedingungen zu schaffen. Das Ziel: ein "Entwicklungskorridor", der die südlichen Bundesstaaten des Landes, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica und Panamá miteinander verbindet. Zollabkommen sollen die Verwertungsbedingungen in den Ländern verbessern, neue Straßen, Bahnlinien, Flugplätze und Staudämme zur Stromgewinnung sollen die infrastrukturellen Grundlagen für die Billiglöhnezonen schaffen. Zu einem der zentralen Projekte des Plan Puebla Panamá zählt ein alter Traum mexikanischer Politiker: eine Verkehrsverbindung zwischen Atlantik und Pazifik, die den Panamá-Kanal entlasten soll und den USA einen schnellen Weg zu den asiatischen Märkten garantiert.

Das Vorhaben ist außerhalb des Staates auf einschlägiges Interesse gestoßen. Im Blickpunkt der internationalen Investoren steht nicht nur die "Entwicklung des Humankapitals", wie etwa die deutsche "Bundesagentur für Außen-

wirtschaft" (BFAI) frohlockte. An der Atlantikküste Mexikos lagern große Erdölvorkommen, zudem weist die gesamte Region eine ungewöhnliche Vielfalt an Pflanzen auf. Schon seit längerem hat deshalb die Pharma-Industrie ein Auge auf die Gegend geworfen. Schließlich lässt sich mit der oft widerrechtlichen Aneignung und Patentierung der pflanzlichen Gene sowie des überlieferten Wissens der dortigen Bevölkerung bare Münze machen. Darüber hinaus setzt man auf eine Ausweitung der Agro-Industrie, die mit Hilfe genmanipulierter Pflanzen schon jetzt den bäuerlichen Subsistenzstrukturen den Boden entzieht.

Zweifellos, so erklärt der mexikanische Analytiker und Spezialist in Sachen Plan Puebla Panamá Andres Barreda, steckt hinter dem Vorhaben eine Strategie, "um im Rahmen des Nafta-Abkommens Raum für die Investitionen der großen transnationalen Unternehmen zu schaffen". Längst haben auch europäische Politiker und Konzerne die Reize des Projektes entdeckt. So empfiehlt etwa der mit dem Thema beauftragte EU-Mann Juan Naranjo Escobar, "dass die Europäische Union ihre Anstrengungen in der mittelamerikanischen Region auf die Durchführung des Projektes konzentrieren soll". Die Länder würden sich zunächst vor allem "auf den Ausbau ihrer Energieversorgung" konzentrieren, kündigte die BFAI an.

Die EU übt deshalb schon seit längerem Druck auf Mexiko aus, der Staat möge endlich die Stromindustrie für ausländische Investoren zugänglich machen. Ob die Träume vom großen "Entwicklungskorridor" tatsächlich wahr werden, steht bislang noch in den Sternen. Kaum hatte Fox im März letzten Jahres sein Vorhaben der Öffentlichkeit preisgegeben, trafen sich zahlreiche Vertreter und Vertreterinnen von indigenen Gemeinden, sozialen Initiativen und Nichtregierungsorganisationen, um gegen den Plan Puebla Panamá zu protestieren. Erst vergangene Woche versammelten sich 250 Delegierte von indigenen und bäuerlichen Organisationen aller betroffenen Länder in Tapachula an der mexikanisch-guatemaltekischen Grenze, um über ihren Widerstand gegen das Mega-Projekt zu beraten. "Der Plan Puebla Panamá", so heißt es in einer abschließenden Erklärung des Treffens, "ist ein imperiales und antidemokratisches Projekt, das die Souveränität und Selbstbestimmung der Bevölkerung verletzt, die familiäre bäuerliche Landwirtschaft und die Umwelt zerstört sowie mehr als 65 Millionen Bewohner der Region zur Armut verurteilt".

Wolf-Dieter Vogel



Schuften für wenig Lohn: der Freihandel zieht große Investoren nach Lateinamerika.

(Foto: Archiv)