

# Allgemeiner Überblick zu den Beziehungen zwischen der EU und Lateinamerika



VON ANDREAS HETZER

# Gliederung



1. Historisches
2. Überblick über EU-Abkommen
3. Rahmenbedingungen
4. Ausgewählte Abkommen im Detail
5. Fazit

# 1. Historisches



## Entstehung der strategischen Partnerschaft LA-EU

- Ereignisse in LA ⇒ Zuspitzung des Kalten Krieges
- Vermittlungsposition der iberischen Länder zwischen LA und EU
  - Doppelstrategie spanischer Sozialisten unter Felipe González:
    - 1.) europäische Integration und Angliederung Spaniens (1986)
    - 2.) Beziehungen zu LA ausbauen ⇒ Vermittlungsrolle in Zentralamerika
- 1970er: Kooperationsvereinbarungen zwischen Argentinien, Brasilien, Mexiko, Andenpakt (1980) und Zentralamerika (1984)
- San José-Prozess 1984: Beitrag zur Konsolidierung von Frieden und Demokratie in ZA ⇒ diplomatische Präsenz
  - EU, Spanien, Portugal
  - ZA (Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador)
  - Contadora-Gruppe (Kolumbien, Panama, Mexiko, Venezuela)

# 1. Historisches



## Entstehung der strategischen Partnerschaft LA-EU

- EU als wohlwollender, ziviler Akteur:
  - Einhaltung des internationalen Rechts
  - Diplomatie statt Konfrontation
  - Verhandlung und Kooperation
  - Druck durch entwicklungsorientierten Ansatz statt Sicherheitspolitik
- Schleichendes Gegengewicht zur USA ohne Bruch der Allianz

## Strategische Gesprächsrunden

- Zweijährliche EU-LAK-Gipfeltreffen der Staats- und Regierungschefs
- Außenministertreffen der EU und Rio-Gruppe seit 1987 ⇒ 1990  
Abkommen von Rom

## 2. Überblick über EU-Abkommen



Ziel: Euro-Lateinamerikanische Freihandelszone bis 2010

### Strukturen politischer Kooperation und wirtschaftlichen Handels

1. Freihandelsabkommen mit Mexiko (2000) und Chile (2002)
2. Verhandlungen über Assoziationsvertrag mit Mercosur seit 1999
3. EU-Kooperationsabkommen mit der CAN
4. EU-Kooperationsabkommen mit ZA
5. Comunidad de Caribe (CARICOM) im Rahmen der AKP-Staaten

### Säulen der Zusammenarbeit

1. Politischer Dialog
2. Handel
3. Kooperation

# 3. Aktuelle Rahmenbedingungen



## Position der USA

- Paradigmenwechsel nach 9/11
    - Streichung der Militärhilfe für 14 LAK-Länder
    - Ablehnung der Truppenentsendung in den Irak
  - Machtvakuum für EU:
    - Ablehnung US-Unilateralismus
    - Respektierung internationales Recht
    - Nichtverbreitung von Kernwaffen
    - Umweltschutz: Kyoto-Protokoll
- ↳ militärischer vs. entwicklungsorientierter Ansatz
- ABER: LA verhältnismäßig bedeutungsloser Handelspartner
  - ABER: neue EU-Mitgliedsstaaten weniger Interesse

# 3. Aktuelle Rahmenbedingungen



## Strategie der EU

- Stärkung internationaler Wettbewerbsfähigkeit
- Absage an entwicklungspolitisch orientierte und partnerschaftliche Handelszusammenarbeit ⇒ Wachstum durch offene Märkte
- Reziprozität des Handels trotz ungleicher Ausgangsbedingungen
- Aggressive, neoliberale Handels- und Investitionspolitik
- Wende zu handelspolitischen Bilateralismus

## Interne Agenda:

- Lissabon-Strategie
  - Bis 2010 wettbewerbsfähigster Raum der Welt
  - innenpolitische Initiativen für mehr Innovation durch Bildung, F & E
  - Beschäftigungs- & Sozialpolitik

# 3. Aktuelle Rahmenbedingungen



## Strategie der EU

### Externe Agenda:

- ‚Global Europe – Competing in the world‘ 2006
  - Konzentration auf Schwellenländer und regionale Wirtschaftsblöcke
  - FTAs als wichtiges Rahmenwerk zur Handelsliberalisierung
    - 1.) Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse ⇒ Nicht-Diskriminierung, Transparenz, Schutz von Investorrechten
    - 2.) Zugang zu Energie und Rohstoffen
    - 3.) Schutz geistiger Eigentumsrechte TNU
    - 4.) beschleunigte Öffnung von Dienstleistungsmärkten (ca. 70% BIP EU)
    - 5.) Öffnung der Märkte für öffentliches Auftragswesen
    - 6.) Durchsetzung ungehinderter Niederlassungsfreiheit
    - 7.) Kontrolle von Anti-Dumping-Mechanismen
  - Umweltstandards sowie Arbeits-/Lebensbedingungen kein Thema
  - LA v.a. wegen Rohstoffen und Agrarprodukten interessant



# 3. Aktuelle Rahmenbedingungen



## Strategie der EU

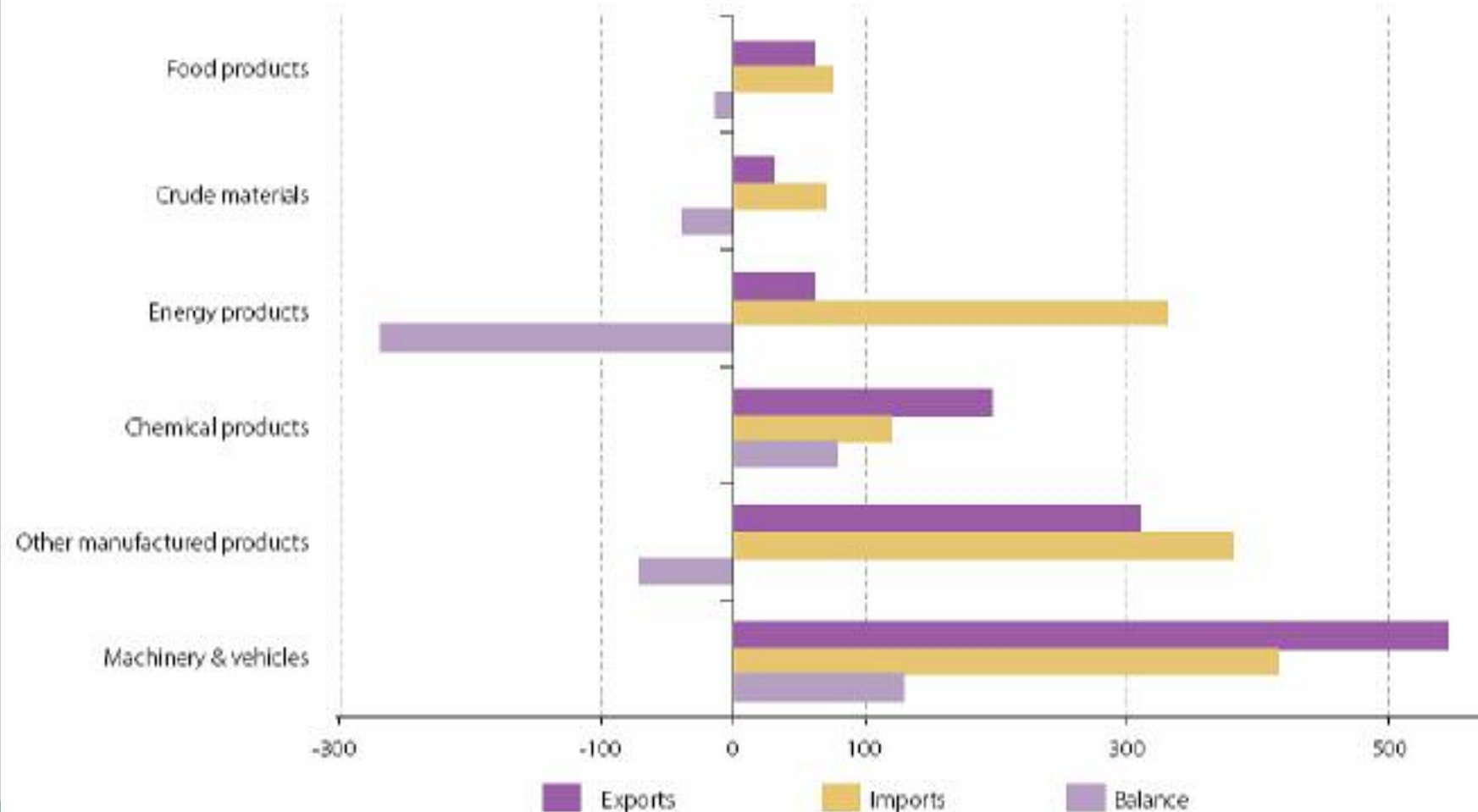
Gründe für neue Strategie:

- Widerstand der EL auf multilateraler Ebene
- Aussetzen der Doha-Verhandlungsrunde WTO:
  - Singapurthemen: Investitionen, Wettbewerbspolitik, öffentliche Beschaffung und Abbau von Handelshemmnissen
  - Agrarpolitik
- *„Es bedeutet, dass wir sicherstellen wollen, dass wettbewerbsfähige europäische Unternehmen, unterstützt durch die richtige Binnenpolitik, in die Lage versetzt werden müssen, sich Zugang zu den Weltmärkten zu verschaffen und dort sicher zu operieren. Das ist unsere Agenda. Man braucht nämlich sowohl den Wettbewerbsvorsprung als auch die Absatzmärkte..“* (Peter Mandelson, 18. September 2006, Berlin)

# 3. Aktuelle Rahmenbedingungen



Figure 2.5.2: EU27 imports, exports and balance, by SITC-1 product group, 2007 (EUR Bn)



Quelle: Eurostat (2007): European Economic Statistics, S. 88.

# 3. Aktuelle Rahmenbedingungen

## Wirtschaftliche Position der EU

- EU zweitwichtigster Handelspartner für die LAK-Länder
- Ausfuhren: Maschinen, Fahrzeuge, Arzneimittel
- Einfuhren: Rohöl, Kupfer, Eisenerz, Kaffee, Soja, Bananen



### 3. Aktuelle Rahmenbedingungen



Latin America, Trade with the European Union

Year	Imports	Yearly % change	EU Share of total imports	Exports	Yearly % change	EU Share of total exports	Balance	Imports + Exports
2003	45.639		14,33	40.441		12,31	-5.198	86.080
2004	48.902	7,1	13,81	44.452	9,9	12,01	-4.450	93.353
2005	57.564	17,7	13,94	52.494	18,1	11,81	-5.071	110.058
2006	66.714	15,9	13,68	70.848	35,0	13,18	-4.135	137.562
2007	77.957	16,9	14,91	79.866	12,7	14,46	1.909	157.823
Average annual growth		14,3			18,5			16,4

- Hauptinvestitionsländer: Mexiko/Brasilien (52 %), Chile/Kolumbien
- Deutschland 2005
  - mit 16,8 Mrd. € (29 %) wichtigster Exporteur in LAK-Länder
  - Exportwachstum 2006 um 17,9 %
  - Importwachstum 2006 um 33,2 %
  - Spezielle Handelsinteressen mit Argentinien und Brasilien

# 3. Aktuelle Rahmenbedingungen

## Perspektive Lateinamerika

- Einfluss USA und int. Finanzorganisation geringer
- Seit 2004 hohe Wachstumsraten
- Nachfrage nach Rohstoffen
- Position in int. Politik verbessert aufgrund veränderter Handelsströme
- Anreize für regionale Integration schwinden

Politische Landkarte von Lateinamerika



# 3. Aktuelle Rahmenbedingungen



## Perspektive Lateinamerika

- Intraregionaler Handel in LA zurückgegangen

Tabelle: Zielregionen der Exporte nach Integrationsbündnissen (2007) in %

Exportierende Region	Ziel der Exporte (in %)					
	Mercosur	Mercosur + Chile, Bolivien	CAN	CACM	Lateinamerika (einschließlich Mexiko)	NAFTA
Mercosur	15	19	4	1	29	17
Andengemeinschaft (CAN)	5	9	8	2	30	31
Zentralamerikanischer Markt (CACM)	0	0	1	22	31	62
Lateinamerika	6	8	3	2	17	48
Nordamerikanische Freihandelszone (NAFTA)	2	3	1	1	14	51

Quelle: Inter-American Development Bank (2007).

# 3. Aktuelle Rahmenbedingungen



## Perspektive Lateinamerika

Konzept der „offenen“ Integrationsräume:

- Wirtschaftspolitischer Paradigmenwechsel der 1980er
  - Öffnung der Ökonomien
  - Abbau staatlicher Wirtschaftspolitik
  - Senkung Außenzölle und Kapitalverkehrsrestriktionen
  - Privatisierung
  - Ausrichtung auf Export ⇔ schwache Binnenintegration
- Zum Weltmarkt hin orientiert ⇔ ISI
- Schlanker institutioneller Überbau
- ↳ Integrationslogik = auf Freihandel orientierte Wirtschaftspolitik
- ↳ Ziel: Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit auf Weltmarkt

## 4. Ausgewählte Abkommen im Detail

### 1.) Mercosur

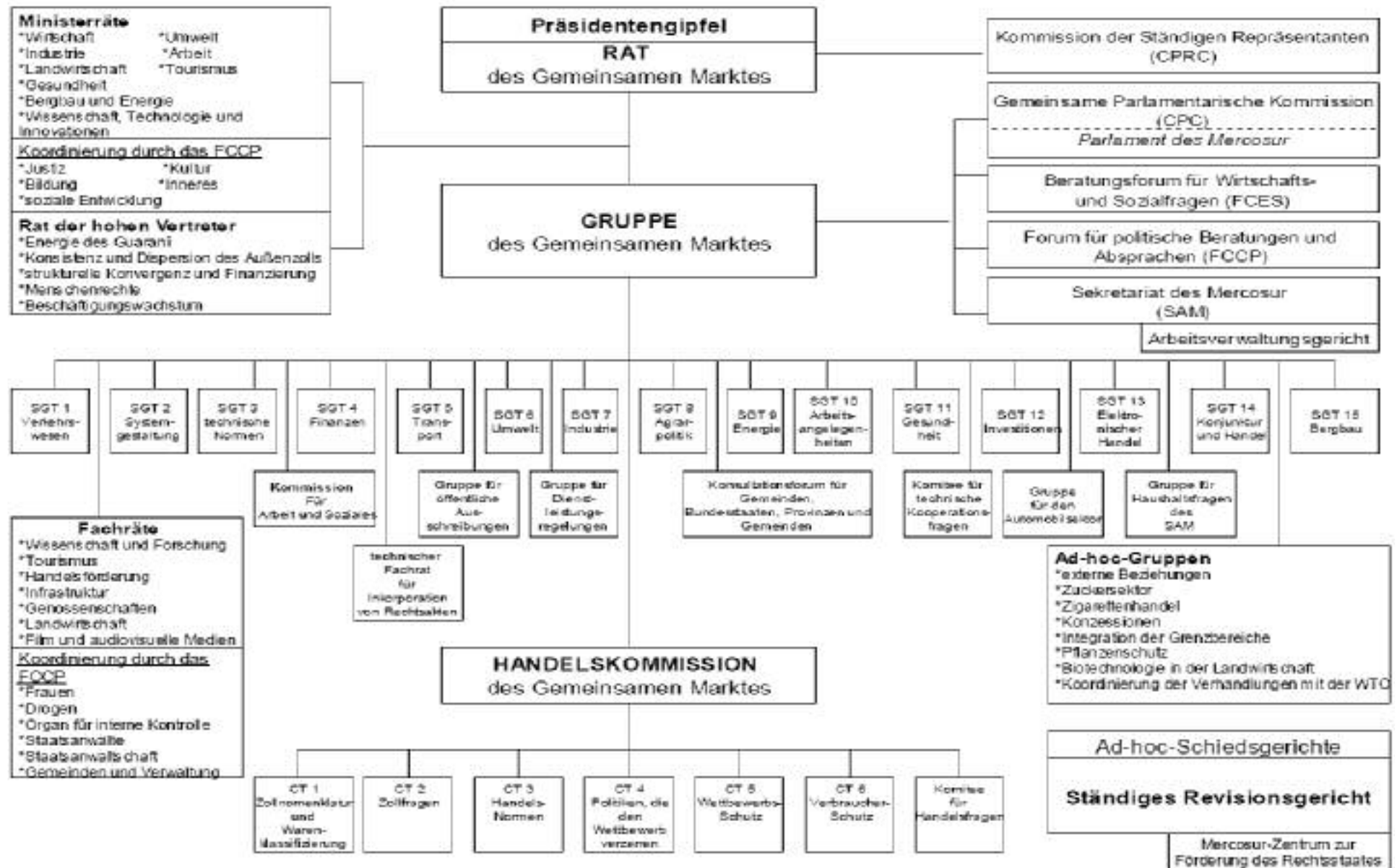
- 1991 gegründet
- 1995 Freihandelszone und unvollständige Zollunion mit 85 %
- Paradigmenwechsel Integration
- 2004 Freihandelsvertrag CAN
- 2005 Reise und Migrationsbestimmungen; Rentenansprüche
- Strukturfonds zum wirtschaftlichen Ausgleich (FOCEM)  $\Rightarrow$  100 Mio. USD
  
- ABER: Nur etwa 50 % in nationale Rechtsprechung übernommen





# 4. Ausgewählte Abkommen im Detail

Abbildung 6: Die institutionelle Struktur des Mercosur 2005



# 4. Ausgewählte Abkommen im Detail

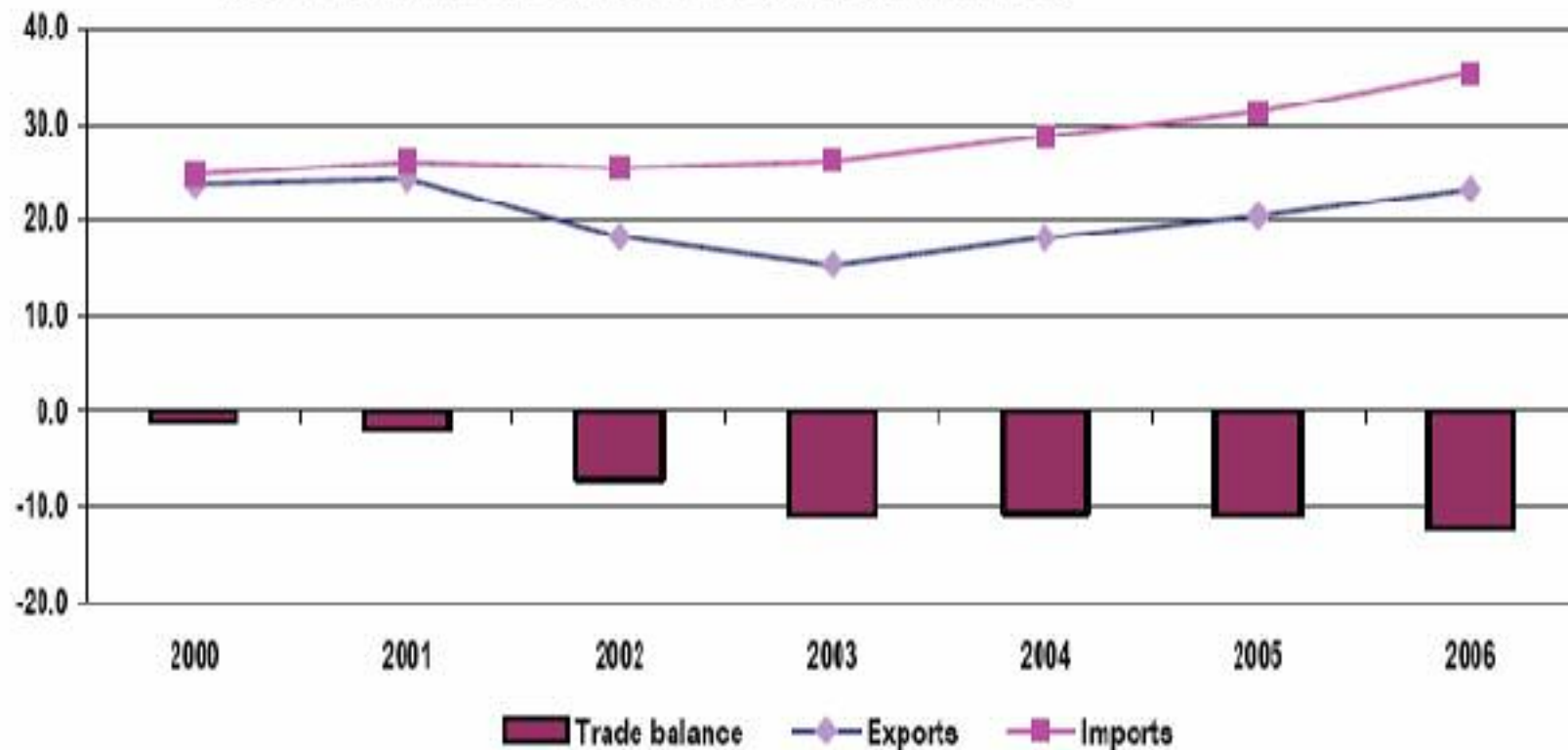


## 1.) Mercosur

- 25 % interner Handel
- Rahmenkooperationsabkommen 1995  $\Rightarrow$  Verhandlungen seit 1999
- Handelsaustausch in 1990ern mehr als verdoppelt
- EU zweitwichtigster Handelspartner
- EU 2005 wichtigster Investor
- Mercosur 2006: 2,0 % der EU-Exporte und 2,6 % der EU-Importe
- Warenhandel 2006: 58,6 Mrd. € (Überschuss Mercosur: 12,2 Mrd.)
- Löwenanteil (3/4) für Brasilien
- Deutschland: Automobil- und Chemiesektor; Maschinen; langlebige Konsumgüter  $\Rightarrow$  wichtigster bilateraler Partner
- Spanien: Banken- und Versicherungswesen; Telekommunikation
- Frankreich: Strom- und Wassermarkt

## 4. Ausgewählte Abkommen im Detail

Figure 1: Evolution of EU-27 trade with MERCOSUR countries between 2000 and 2006, (EUR billion)



	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Exports	23.8	24.3	18.3	15.4	18.2	20.4	23.2
Imports	24.8	26.1	25.4	26.2	28.8	31.3	35.4
Trade balance	-1.0	-1.8	-7.1	-10.8	-10.7	-10.9	-12.2

Source: Eurostat (COMEXT)

# 4. Ausgewählte Abkommen im Detail



## 1.) Mercosur

- Nach 2004 stagnieren biregionale Vereinbarungen wegen Doha-Runde
  - Staatlich garantierter Investitionsschutz
  - Nicht-Diskriminierung; öffentliches Beschaffungswesen
  - Importquoten und Zölle sowie Subventionen LW in IL
  - Geistige Eigentumsrechte (Medikamente, Patentrecht)
- Brasilien als weltwirtschaftliches Schwergewicht ⇒ Skepsis vor Kompetenzverschiebung auf supranationale Ebene
  - Strategisches Partnerschaftsabkommen mit EU seit Juli 2007
  - Vereinbarung mit USA zur Biospritproduktion
- Venezuela stärkt Kleinstaaten und intraregionale Kooperation
- Mangel an gemeinsamer Außenpolitik, makroökonomischer Koordination, leistungsfähigen Institutionen, sozialer Inklusion

# 4. Ausgewählte Abkommen im Detail

## 2.) CAN

- 1969 Andenpakt
- Präsidentenrat, Parlament und Kommission  $\Rightarrow$  Intergouvernementalität
- Reform 1996; Demokratisierung 2000
- Schwaches und instabiles Bündnis
- 0,8 % des EU-Außenhandels
- 14,1 % des CAN-Außenhandels
- Erklärung über politischen Dialog in Rom 1996
  - Handel und Investitionen
  - Demokratie und Menschenrechte
  - Regionale Integration
  - Entwicklungszusammenarbeit



COMUNIDAD ANDINA

BALANZA COMERCIAL POR BLOQUE O PAÍS DE DESTINO/ORIGEN

Período		USA	Unión Europea	MERCOSUR	Chile	China	Japon	México	Rusia	India
Año	Mes									
<b>BALANZA COMERCIAL</b>		<b>(Miles de dólares)</b>								
<b>2006</b>	<b>ene</b>	941.267	92.101	-309.282	21.001	-89.059	-49.611	-140.461	17.450	12.068
	feb	861.484	230.128	-61.831	18.693	-171.425	-32.960	-146.140	587	-29.607
	mar	957.540	-49.376	-170.434	-37.414	-222.660	-36.560	-217.252	-9.725	-32.648
	abr	962.600	93.988	-208.695	27.192	-93.152	-42.670	-193.991	10.826	-27.067
	may	1.033.382	132.714	-369.704	71.041	-195.804	-40.063	-247.911	19.521	-41.758
	jun	893.899	291.312	-222.640	-37.352	-163.188	37.326	-146.082	7.592	-26.406
	jul	838.814	9.739	-315.095	-3.680	-70.024	-29.922	-175.624	-5.866	-36.163
	ago	1.022.957	83.071	-366.692	10.063	-169.507	-1.914	-188.378	-10.151	-25.364
	sep	883.143	201.521	-309.338	-1.716	-248.766	-24.464	-208.767	11.592	-20.631
	oct	656.741	180.893	-360.177	55.083	-351.960	-30.780	-239.805	2.787	-52.791
	nov	667.879	319.491	-367.053	82.033	-318.806	-34.409	-272.357	-24.229	-90.442
	dic	519.435	405.078	-438.586	-19.072	-224.160	-19.325	-181627.66	3.059	-39.804
	<b>ene-dic</b>	<b>10.289.141</b>	<b>1.990.639</b>	<b>-3.479.487</b>	<b>186.072</b>	<b>-2.318.732</b>	<b>-305.583</b>	<b>-2.360.397</b>	<b>23.454</b>	<b>-370.612</b>
<b>2007</b>	<b>ene</b>	512.660	316.492	-606.183	66.346	-212.960	38.553	-214.794	21.954	-39.295
	feb	376.304	201.958	-390.383	21.388	-194.002	-108.828	-235.201	8.915	-45.949
	mar	477.642	264.906	-645.729	-32.610	-181.922	-13.536	-295.383	726	-50.107
	abr	494.136	278.132	-445.176	73.256	-55.763	-37.662	-253.284	16.659	-57.598
	may	547.491	283.290	-364.604	39.693	-156.791	74.949	-342.517	13.753	10.002
	jun	480.759	228.476	-392.655	-26.994	-241.736	28.844	-311.874	26.262	2.599
	jul	859.535	288.836	-398.108	49.836	-370.021	-41.117	-301.959	6.323	-36.144
	ago	504.331	192.902	-411.047	31.266	-366.044	85.106	-341.891	-7.389	-63.679
	sep	874.171	108.192	-368.496	116.483	-404.023	75.221	-295.343	-11.180	-13.901
	oct	497.340	187.844	-379.487	-35.968	-487.102	107.688	-372.308	9.664	-14.879
	nov	583.858	298.342	-345.221	184.252	-479.303	-16.291	-324.092	29.022	-9.573
	dic	832.360	342.072	-444.706	45.948	-536.974	-59.451	-342.064	15.120	-100.961
	<b>ene-dic</b>	<b>7.040.587</b>	<b>2.990.442</b>	<b>-4.991.795</b>	<b>511.894</b>	<b>-3.666.643</b>	<b>133.256</b>	<b>-3.630.710</b>	<b>128.739</b>	<b>-419.385</b>
<b>2008</b>	<b>ene</b>	413.778	209.104	-332.014	45.878	-266.569	45.219	-236.919	13.868	-35.916
	feb	708.535	167.866	-245.138	69.004	-293.641	-60.016	-253.477	33.047	-91.340
	mar	814.246	293.393	-200.763	142.147	23.624	-124.210	-313.183	38.653	-100.367
	<b>ene-mar</b>	<b>1.936.558</b>	<b>670.353</b>	<b>-777.914</b>	<b>257.029</b>	<b>-536.575</b>	<b>-139.007</b>	<b>-803.579</b>	<b>85.568</b>	<b>-227.613</b>

Fuente: COMUNIDAD ANDINA, Secretaría General. Sistema Integrado de Comercio Exterior (Decisión 511 - Resolución 738).

Elaboración: Comunidad Andina, Secretaría General. Proyección - Estadística

# 4. Ausgewählte Abkommen im Detail



## 2.) CAN

- 2003 Kooperationsabkommen und Politischer Dialog vereinbart ⇒ 2007 konkrete Verhandlungen ⇒ bis Anfang 2009 Umsetzung?
- schwierigen Themen: Migration (Rechte von Einwanderern / Remesas)
- Konsultation Unternehmer- und Arbeitervertretungen, nicht aber Zivilgesellschaft
- Regionale Integration als Voraussetzung für Freihandelszone ⇒ Krise mit Austritt Venezuela 2006 und Spannungen zwischen Ecuador/Kolumbien
- Ecuador unilateral Einfuhrzölle erhöht ⇒ unvollkommene Zollunion
- Widerstand Boliviens/Ecuadors
  - Verhandlungsvorgaben der EU
  - Patentierung von Medikamenten oder Gencodes von Saatgut/Zuchtrassen
  - Privatisierung öffentlicher Güter wie Wasser
  - Investitionen und öffentliches Beschaffungswesen

# 4. Ausgewählte Abkommen im Detail



## 3.) Assoziationsabkommen EU-Mexiko

- NAFTA-Parität  $\Rightarrow$  umfassender als Singapur-Abkommen der WTO
- Am 01.10.2000 Abkommen mit Mexiko
- Bestandteile des Globalabkommens:
  - Handel
  - politischer Dialog
  - Zusammenarbeit in sozialen Fragen
  - Armutsbekämpfung
  - kultureller Bereich
- 95 % des Warenhandels
- Beseitigung aller Diskriminierungen im Dienstleistungsverkehr
- Zollfreiheit aller gewerblicher Waren



# 4. Ausgewählte Abkommen im Detail



## 3.) Assoziationsabkommen EU-Mexiko

### Bestandsaufnahme:

- Handelsbilanzdefizit Mexikos seit 2000 fast verdoppelt
- Europäische Investitionen auf einzelne Enklaven beschränkt ⇒ keine erhofften Spill-Over-Effekte
- Keine Synergieeffekte (Technologie, Wissen) für lokale Wirtschaft
- Öl als wichtigstes Exportprodukt
- Handelsverzerrung durch Transaktionen innerhalb TNK
- ADI vorwiegend Produktionszentren der TNK
- Umweltschutz und Arbeitsbedingungen durch TNK nicht verbessert

# 4. Ausgewählte Abkommen im Detail



## 3.) Assoziationsabkommen EU-Mexiko

- **Kritik:**

- Kein Wachstum und Entwicklung erkennbar
- Asymmetrien zwischen Ökonomien ⇒ keine spezielle und differenzierte Behandlung sensibler und strategischer Sektoren
- Versprechen blieben Rhetorik: Diversifizierung des Außenhandels; Investitionen in F&E; Entstehung neuer Jobs
- Intensivierung Anfälligkeit der Ökonomien LAs ⇒ abhängig von Konjunktur
- Intensivierung und Mechanisierung LA ⇒ Vertragslandwirtschaft zerstört kleinbäuerliche Strukturen
- Zerstörung kultureller Traditionen und Praxen
- Ländliche Armut gestiegen
- Verstärkter Wettbewerb lokaler Hersteller und Unternehmen
- Abhängigkeit von TNK
- Menschenrechtsklausel Lippenbekenntnis

## 4. Ausgewählte Abkommen im Detail



- 4.) Zentralamerika
- Fast alle Staaten haben in den letzten Jahren das Zentralamerikanische Freihandelsabkommen DR-CAFTA mit den USA unterzeichnet
- Zu den um ein EU-ZA-Handelsabkommen verhandelnden Staaten gehören Guatemala, Belize, El Salvador, Honduras, Nicaragua und Panama als Beobachter



## 4. Ausgewählte Abkommen im Detail



- 4.) Zentralamerika
- 5. Verhandlungsrunde war vom 6.-10. Oktober 2008 in Guatemala City
- Verhandelt werden:
  - Zölle (Die EU fiel mit ihren Vorschlägen immer wieder hinter das Allgemeine Präferenzsystem der EU (GSP+) zurück, in dem die aktuell zollfreien Importprodukte Zentralamerikas in die EU geregelt sind. ZA fordert eher eine Erweiterung dessen.)
  - Zutritt zum Internationalen Strafgerichtshof (wurde vorerst für Noch-Nicht-Mitglieder fallengelassen)
  - Uneinigkeit besteht über Migration & Umwelt
- Die nächste Verhandlungsrunde ist im Januar 2009
- Abschluss in 2009?

# 4. Ausgewählte Abkommen im Detail



- 4.) Zentralamerika
- Die EU erwartet institutionelle Rahmenbedingungen:
  - Eine Zollunion
  - Einen gemeinsamen gesetzlichen Rahmen für die Behandlung wirtschaftlicher Aktivitäten (Europäische Konzerne könnten gegen ein mittelamerikanisches Land klagen, wenn sie ihre Investitionen oder die erwarteten Gewinne gefährdet sehen.)
  - Liberalisierung der Dienstleistungen und des Geldtransfers
  - Die Schaffung eines Organs zur Schlichtung regionaler Kontroversen

# 4. Ausgewählte Abkommen im Detail



- 4.) Zentralamerika
- Handelsvolumen der EU:
  - Exporte EU > ZA: 0,43 %
  - Importe ZA > EU: 0,33 %
- Handelsvolumen ZAs:
  - Exporte ZA > EU: 10,9 %
  - Importe EU > ZA: 9,4 %
- Gegenüber den wirtschaftlich schwachen Ländern in Mittelamerika (im Vergleich zu anderen lateinamerikanischen Ländern) versucht die EU allgemeingültige Vereinbarungen über den Schutz von Investitionen und die Gleichbehandlung in- und ausländischer Unternehmen festzuschreiben, und damit die wirtschaftlichen Interessen von Investoren über nationale Gesetze zu stellen.

## 5. Fazit



- Starke Asymmetrien in der Gewichtung des Außenhandels  $\Rightarrow$  BIP EU vier mal so groß wie in LA
- Produktaustausch beinhaltet keine Diversifizierung für LA  $\Rightarrow$  EU fordert einseitige Marktöffnung

**EU25-Handel mit den LAK-Ländern nach Erzeugnissen**  
In Mio. Euro

	Ausfuhren		Einfuhren		Saldo	
	1999	2005	1999	2005	1999	2005
<b>Gesamt</b>	49 161	58 244	40 708	67 367	8 454	-9 124
<b>Grundstoffe:</b>	3 486	4 247	24 791	39 787	-21 305	-35 539
<i>Nahrungsmittel</i>	2 369	2 328	15 210	19 858	-12 841	-17 531
<i>Rohstoffe</i>	527	761	7 085	12 668	-6 558	-11 908
<i>Energie</i>	589	1 159	2 495	7 260	-1 906	-6 101
<b>Industrieerzeugnisse:</b>	44 041	52 357	14 568	26 492	29 473	25 866
<i>Chem. Erzeugnisse</i>	7 598	10 135	1 568	2 812	6 030	7 323
<i>Maschinen &amp; Fahrzeuge</i>	26 256	29 736	6 578	11 147	19 679	18 590
<i>Andere Erzeugnisse</i>	10 187	12 486	6 423	12 534	3 765	-47
<b>Sonstige</b>	1 634	1 639	1 349	1 089	285	550

# 5. Fazit



- Verstärkung der Abhängigkeiten
- Assoziationsabkommen = Freihandelsverträge (TLC) ⇒ EU folgt USA
- Nationale Entwicklungspolitik verunmöglicht
  - Aufbau eigener Industrien verunmöglicht
  - Konkurrenzfähigkeit Kleinbauern und kleine Betriebe ⇒ Zunahme sozialer Spannungen
  - Handelsdefizite führen zu weiteren Verschuldungen
  - Wichtige Zolleinnahmen reduziert oder fallen weg ⇒ Staatseinnahmen?
- Alternative Verhandlungsmuster:
  - Prinzip der Nicht-Reziprozität analog zu APS ⇒ Sonder- und Vorzugsbehandlung
  - Schutz der lokalen und regionalen Märkte
  - Umkehr des Liberalisierungsdrucks in der Handels- und Investitionspolitik
  - politischer Spielraum zur Umsetzung eigener Entwicklungsstrategien



# 5. Fazit



## Kriterien der bolivianischen Regierung für ein Assoziationsabkommen

1. Komplementarität auf verschiedenen politischen Ebenen und Demokratisierung fördern
2. Zum Vorteil von Mensch und Natur anstatt TNK
3. Erfahrungsaustausch und gegenseitiges Lernen
4. Gemeinsamer Kampf gegen Drogenhandel
5. La hoja de coca no es heroína!
6. Kooperative statt konditionale Verhandlungen ⇒ Ressourcen, Infrastruktur und öffentliche Dienstleistungen
7. Konditionale Kredite und EZ überwinden
8. Strukturelle Probleme der Migration angehen
9. Verteidigung von Natur und Umwelt

# 5. Fazit



## Kriterien der bolivianischen Regierung für ein Assoziationsabkommen

10. Anerkennung von Disparitäten
11. Zollrücknahme und Sonderkonditionen auf Seiten der EU
12. Ernährungssicherheit auf Basis Agroökologie
13. Recht auf Protektionismus kleiner Staaten im Beschaffungswesen
14. Nationale Investitionsregeln und Streitschlichtung
15. Privatisierung des Wissens verhindern und TRIPs ablehnen
16. Staatssouveränität bei öffentlichen Dienstleistungen
17. Integrationsprozess an Entwicklungsbedürfnisse der Andenstaaten anpassen