

**Universität zu Köln
Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät
Staatswissenschaftliches Seminar**

Diplomarbeit

**MERCOSUR:
Ergebnisse und Aussichten
der regionalen Integration
in Südamerika**

Betreuer: Privatdozent Dr. Dieter Voggenreiter

Diplomant: Johannes Beck

**8. Semester Regionalwissenschaften Lateinamerika (Diplom)
Matrikelnummer 2658046**

Vorgelegt in Köln am 26.08.1998

Inhaltsverzeichnis

SCHAUBILDVERZEICHNIS	III
TABELLENVERZEICHNIS.....	III
ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS	V
EINLEITUNG	1
I. DER MERCOSUR.....	3
1. ENTSTEHUNG.....	3
1.1. Vorläufer des MERCOSUR.....	3
1.2. Vertrag von Asunción.....	5
1.3. Weitere Integration bis zum Protokoll von Ouro Preto.....	5
2. INSTITUTIONELLER AUFBAU	7
3. PROBLEME UND HERAUSFORDERUNGEN	9
4. AUSSENBEZIEHUNGEN.....	11
4.1. ALADI	11
4.2. GATT (WTO).....	12
4.3. Chile	13
4.4. Bolivien	15
4.5. NAFTA, ALCA und USA.....	16
4.6. Europäische Union.....	19
4.7. Weitere Länder.....	21
II. THEORIE WIRTSCHAFTLICHER INTEGRATION	22
1. HANDEL UND WOHLFAHRT	22
1.1. Die Modelle von Ricardo und Heckscher-Ohlin	22
1.2. Wohlfahrtsgewinne und Wohlfahrtsverluste.....	24
1.3. Strategien der Handelsliberalisierung	25
2. INTEGRATIONSFORMEN	26
3. STATISCHE EFFEKTE.....	27
3.1. Handelsschaffung und Handelsumlenkung	27
3.2. Änderungen in den Konsumstrukturen	32
3.3. Terms of Trade	34
3.4. Marktzutritt, Transportkosten und "Natürliche Integration"	34
4. DYNAMISCHE EFFEKTE.....	36
4.1. Skalenerträge durch Marktvergrößerung.....	36
4.2. Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit	36
4.3. Ausländische Direktinvestitionen	37
5. ÖFFNUNG UND WACHSTUM.....	38
6. REGIONALE INTEGRATION UND UMWELT	41
7. REGIONALISMUS VERSUS MULTILATERALISMUS.....	43
7.1. Regionale Blöcke versus Freier Welthandel	43
7.2. Die Theorie des "second best".....	44
7.3. Handelskriege.....	45
7.4. Das Konzept des Offenen Regionalismus	46
III. ERGEBNISSE DER MERCOSUR-INTEGRATION	48
1. STATISCHE EFFEKTE.....	48
1.1. Handelsschaffung und Handelsumlenkung	48
1.2. Zusammensetzung des Handels nach Ländern.....	53
1.3. Zusammensetzung des Handels nach Produktgruppen	54
2. DYNAMISCHE EFFEKTE.....	54
3. UMWELT.....	57
IV. FAZIT UND WIRTSCHAFTSPOLITISCHE EMPFEHLUNGEN	59
V. ANHANG.....	63
VI. BIBLIOGRAPHIE.....	90
1. ZEITUNGEN.....	90

1.1.	Argentinien.....	90
1.2.	Brasilien.....	90
1.3.	Chile.....	90
1.4.	Deutschland.....	90
1.5.	Paraguay.....	90
1.6.	Uruguay.....	90
1.7.	USA.....	90
2.	MONOGRAPHIEN UND AUFSÄTZE.....	91

Schaubildverzeichnis

KARTE 1 – MERCOSUR-MITGLIEDER UND ASSOZIIERTE MITGLIEDER.....	2
GRAFIK 1 – DIE MERCOSUR-INSTITUTIONEN LAUT PROTOKOLL VON OURO PRETO.....	8
GRAFIK 2 – ANTEIL DES HANDELS MIT BOLIVIEN AM MERCOSUR–HANDEL.....	15
GRAFIK 3 – HANDELS- UND WOHLFAHRTSEFFEKTE DER SPEZIALISIERUNG.....	22
GRAFIK 4 – HANDELSCHAFFUNG UND HANDELSUMLENKUNG.....	28
GRAFIK 5 – HANDELSCHAFFUNG/–UMLENKUNG MIT DIFFERENZIIERTEN PRODUKTEN.....	32
GRAFIK 6 – HANDELSCHAFFUNG UND -UMLENKUNG MERCOSUR.....	51
GRAFIK 7 – INTRA–MERCOSUR–HANDEL NACH PRODUKTGRUPPEN.....	54
GRAFIK A1 – VERGLEICH DER WICHTIGSTEN WIRTSCHAFTSBLOCKE (1992).....	66
GRAFIK A2 – IMPORTE DES MERCOSUR AUS CHILE 1990-95.....	70
GRAFIK A3 – EXPORTE DES MERCOSUR NACH CHILE 1990-95.....	70
GRAFIK A4 – DURCHSCHNITTLICHE TRANSPORTKOSTEN VON IMPORTEN IN DIE MERCOSUR- LÄNDER (INKL. CHILE) 1993.....	74
GRAFIK A5 – WACHSTUM DER INTRAREGIONALEN UND EXTRAREGIONALEN IMPORTE IN LATEINAMERIKA NACH INTEGRATIONSBÜNDNISSEN.....	75
GRAFIK A6 – HANDELSCHAFFUNG UND -UMLENKUNG ARGENTINIEN.....	77
GRAFIK A7 – HANDELSCHAFFUNG UND -UMLENKUNG BRASILIEN.....	78
GRAFIK A8 – HANDELSCHAFFUNG UND -UMLENKUNG PARAGUAY.....	79
GRAFIK A9 – HANDELSCHAFFUNG UND -UMLENKUNG URUGUAY.....	80
GRAFIK A10 – ANTEIL DES BILATERALEN HANDELS ZWISCHEN ARGENTINIEN UND BRASILIEN AN IHREM GESAMTHANDEL (1970-1996).....	86
GRAFIK A11 – ANTEIL DES BILATERALEN HANDELS ZWISCHEN ARGENTINIEN UND BRASILIEN – BEWEGLICHE DURCHSCHNITTE VON 3 JAHREN (1970-1996).....	87

Tabellenverzeichnis

TABELLE 1 – BASISDATEN DER VIER MERCOSUR-STAATEN.....	4
TABELLE 2 – DATUM UND PROZENT DES ZOLLABBAUS.....	5
TABELLE 3 – STRATEGIEN DER HANDELSLIBERALISIERUNG.....	25
TABELLE 4 – INTEGRATIONSFORMEN.....	26
TABELLE 5 – EINZELNE LÄNDER UND AUSLÄNDISCHE DIREKTINVESTITIONEN.....	38
TABELLE 6 – ZWEI BLÖCKE, OPTIMALZOLL UND HANDELSKRIEG.....	45
TABELLE 7 – HANDELSCHAFFUNG UND -UMLENKUNG NACH TRUMAN (1969).....	50
TABELLE A1 – WIRTSCHAFTLICHE BASISINDIKATOREN NACH INTEGRATIONSBÜNDNISSEN IN AMERIKA.....	63
TABELLE A2 – VERGLEICH DER WICHTIGSTEN WIRTSCHAFTSBLOCKE (1992).....	66
TABELLE A3 – ERWEITERUNG DER BEREITS IM RAHMEN DER ALADI GEWÄHRTEN PARTIELLEN ZOLLPRÄFERENZEN.....	67
TABELLE A4 – AUSNAHMEN VON DER FREIHANDELSZONE UND DER ZOLLUNION: GESCHÜTZTE BRANCHEN.....	67
TABELLE A5 – ARBEITSAUSSCHÜSSE (SUBGRUPOS DE TRABAJO) DES MERCOSUR.....	68

TABELLE A6 – IMPORTE DES MERCOSUR AUS CHILE	69
TABELLE A7 – EXPORTE DES MERCOSUR NACH CHILE	69
TABELLE A8 – ZEITTADEL DES ZOLLABBAUS IM RAHMEN DES ASSOZIATIONSVERTRAGES MIT CHILE	70
TABELLE A9 – IMPORTE DES MERCOSUR AUS BOLIVIEN.....	71
TABELLE A10 – EXPORTE DES MERCOSUR NACH BOLIVIEN	71
TABELLE A11 – AUSWIRKUNGEN EINER FREIHANDELSZONE MERCOSUR–NAFTA	72
TABELLE A12 – NICHT-TARIFÄRE HANDELSHEMMNISSE DER EU FÜR EXPORTE AUS DEN MERCOSUR–LÄNDERN (1990)	72
TABELLE A13 – WOHLFAHRTSEFFEKTE EINER FREIHANDELSZONE MERCOSUR-EU MIT VERSCHIEDENEN SZENARIEN FÜR DEN AGRARBEREICH.....	72
TABELLE A14 – AUSWIRKUNGEN EINER FREIHANDELSZONE MERCOSUR–EU	73
TABELLE A15 – VERGLEICH DER WOHLFAHRTSEFFEKTE BEIDER INTEGRATIONSSZENARIEN.....	73
TABELLE A16 – DURCHSCHNITTLICHE TRANSPORTKOSTEN VON IMPORTEN IN DIE MERCOSUR- LÄNDER (INKL. CHILE) 1993	74
TABELLE A17 – NACH DEM ANTEIL AN DEN MERCOSUR-IMPORTEN KLASSIFIZIERTE TRANSPORTKOSTEN EINZELNER PRODUKTKATEGORIEN	74
TABELLE A18 – WACHSTUM DER INTRAREGIONALEN UND EXTRAREGIONALEN IMPORTE IN LATEINAMERIKA NACH INTEGRATIONSBÜNDNISSEN.....	75
TABELLE A19 – MARKTANTEILE DES MERCOSUR AUF DEN WICHTIGSTEN WELTMÄRKTEN	75
TABELLE A20 – HANDELSCHAFFUNG UND -UMLENKUNG MERCOSUR	76
TABELLE A21 – HANDELSCHAFFUNG UND -UMLENKUNG ARGENTINIEN	77
TABELLE A22 – HANDELSCHAFFUNG UND -UMLENKUNG BRASILIEN	78
TABELLE A23 – HANDELSCHAFFUNG UND -UMLENKUNG PARAGUAY.....	79
TABELLE A24 – HANDELSCHAFFUNG UND -UMLENKUNG URUGUAY	80
TABELLE A25 – ZOLLTARIFE UND ANDERE ZOLLABGABEN IM MERCOSUR (1986-95)	81
TABELLE A26 – VERGLEICH DER DURCHSCHNITTLICHEN PREISE IN URUGUAY VON IMPORTEN AUS ARGENTINIEN UND/ODER BRASILIEN MIT DENEN AUS DRITTLÄNDERN (1980-1988).....	81
TABELLE A27 – ARGENTINIEN: EXPORTE NACH LÄNDERN (1985-1995).....	82
TABELLE A28 – ARGENTINIEN: IMPORTE NACH LÄNDERN (1985-1995)	82
TABELLE A29 – BRASILIEN: EXPORTE NACH LÄNDERN (1985-1996).....	83
TABELLE A30 – BRASILIEN: IMPORTE NACH LÄNDERN (1985-1995)	83
TABELLE A31 – PARAGUAY: EXPORTE NACH LÄNDERN (1985-1995).....	84
TABELLE A32 – PARAGUAY: IMPORTE NACH LÄNDERN (1985-1995)	84
TABELLE A33 – URUGUAY: EXPORTE NACH LÄNDERN (1985-1996)	85
TABELLE A34 – URUGUAY: IMPORTE NACH LÄNDERN (1985-1996).....	85
TABELLE A35 – ANTEIL DES BILATERALEN HANDELS ZWISCHEN ARGENTINIEN UND BRASILIEN AN IHREM GESAMTHANDEL (1970-1996).....	86
TABELLE A36 – ANTEIL DES BILATERALEN HANDELS ZWISCHEN ARGENTINIEN UND BRASILIEN AN IHREM GESAMTHANDEL – BEWEGLICHE DURCHSCHNITTE VON DREI JAHREN (1970-1996)	87
TABELLE A37 – ZUSAMMENSETZUNG DES INTRA–MERCOSUR–HANDELS NACH PRODUKTGRUPPEN	88
TABELLE A38 – INVESTITIONEN IN DEN MERCOSUR-STAATEN (IN MIO. US\$).....	88
TABELLE A39 – BRUTTOINLANDSPRODUKT ZU MARKTPREISEN (1990-97)	89
TABELLE A40 – JÄHRLICHE STEIGERUNG BRUTTOINLANDSPRODUKT	89
TABELLE A41 – STEIGERUNG BRUTTOINLANDSPRODUKT IM VERGLEICH ZU 1990	89
TABELLE A42 – STÄDTISCHE ARBEITSLOSIGKEIT (1980-1995)	89

Abkürzungsverzeichnis

ALADI	<i>Asociación Latinoamericana de Integración (Sp.)</i>	Lateinamerikanische Integrationsasoziation
ALADI	<i>Associação Latino-Americana de Integração (Port.)</i>	Lateinamerikanische Integrationsasoziation
ALCA	<i>Area de Libre Comercio de las Américas (Sp.)</i>	Amerikanische Freihandelszone
ALCA	<i>Área de Livre Comércio das Américas (Port.)</i>	Amerikanische Freihandelszone
BID	<i>Banco Interamericano de Desarrollo</i>	Interamerikanische Entwicklungsbank
BIP	<i>Bruttoinlandsprodukt</i>	
CARICOM	<i>Caribbean Common Market</i>	Gemeinsamer Markt der Karibik
CAUCE	<i>Convenio Argentino Uruguayo de Cooperación Económica</i>	Argentinisch-Uruguayisches Wirtschaftskooperationsabkommen
CCM	<i>Comisión de Comercio del MERCOSUR</i>	Handelskommission des MERCOSUR
CEFIR	<i>Centro de Formación para la Integración Regional</i>	Bildungszentrum für die regionale Integration
CELARE	<i>Centro Latinoamericano para las Relaciones con Europa</i>	Lateinamerikanisches Zentrum für die Beziehungen mit Europa
CEPAL	<i>Comisión Económica para América Latina y el Caribe</i>	(UN-)Wirtschaftskommission für Lateinamerika und die Karibik
CEPR	<i>Center of Policy Research</i>	Politikstudienzentrum (Weltbank)
CERES	<i>Centro de Estudios de la Realidad Económica y Social</i>	Studienzentrum zur wirtschaftlichen und sozialen Realität
CGE	<i>Computable General Equilibrium</i>	Berechenbares allgemeines Gleichgewicht
CIEDLA	<i>Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo Latinoamericano</i>	Interdisziplinäres Studienzentrum zur lateinamerikanischen Entwicklung
CIEDUR	<i>Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo –Uruguay</i>	Interdisziplinäres Zentrum für Studien zur Entwicklung Uruguays
CIF	<i>Cost, Insurance, Freight</i>	Kosten, Versicherung, Transport
CINVE	<i>Centro de Investigaciones Económicas</i>	Zentrum für Wirtschaftsstudien
CLAES	<i>Centro Latinoamericano Ecología Social</i>	Lateinamerikanisches Zentrum für Ökologie und Soziales
CMC	<i>Consejo del Mercado Común</i>	Rat des Gemeinsamen Marktes
CPC	<i>Comisión Parlamentaria Conjunta</i>	Gemeinsame Parlamentskommission
ECLAC	<i>United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean</i>	UN-Wirtschaftskommission für Lateinamerika und die Karibik
EE.UU.	<i>Estados Unidos de América</i>	Vereinigte Staaten von Amerika
EG	<i>Europäische Gemeinschaft</i>	
EPI	<i>Economic Policy Institute</i>	Institut für Wirtschaftspolitik
EU	<i>Europäische Union</i>	
EUA	<i>Estados Unidos de América</i>	USA
FCES	<i>Foro Consultivo Económico-Social</i>	Wirtschaftliches und Soziales Beratungsforum
FES	<i>Friedrich-Ebert-Stiftung</i>	
FESUR	<i>Fundación Friedrich Ebert en el Uruguay</i>	Friedrich-Ebert-Stiftung Uruguay
FMI	<i>Fondo Monetario Internacional</i>	Internationaler Währungsfond
FOB	<i>Free on Board</i>	“Frei an Bord”
FTAA	<i>Free Trade Area of the Americas</i>	=ALCA
FuE	<i>Forschung und Entwicklung</i>	
G-3	<i>Grupo de los Tres</i>	Gruppe der Drei
GATT	<i>General Agreement on Trade and Tariffs</i>	Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen
GDI	<i>German Development Institute</i>	Deutsches Entwicklungsinstitut
GMC	<i>Grupo del Mercado Común</i>	Gruppe des Gemeinsamen Marktes
GTZ	<i>Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit</i>	
IADB	<i>Inter-American Development Bank</i>	Interamerikanische Entwicklungsbank
ICE	<i>Información Comercial Española</i>	Spanische Handelsinformation
IMF	<i>International Monetary Fund</i>	Internationaler Währungsfond

INTAL	<i>Instituto para la Integración de América Latina</i>	Institut für die Integration Lateinamerikas
ISI	<i>Importsubstituierende Industrialisierung</i>	
IWF	<i>Internationaler Währungsfond</i>	
KAS	<i>Konrad-Adenauer-Stiftung</i>	
MCCA	<i>Mercado Común Centroamericano</i>	Gemeinsamer zentralamerikanischer Markt
MERCOSUL	<i>Mercado Comum do Sul (Port.)</i>	Gemeinsamer Markt des Südens
MERCOSUR	<i>Mercado Común del Sur (Sp.)</i>	Gemeinsamer Markt des Südens
NAFTA	<i>North American Free Trade Agreement</i>	Nordamerikanisches Freihandelsabkommen
OECD	<i>Organization for Economic Co-Operation and Development</i>	Organization für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
OMC	<i>Organización Mundial de Comercio</i>	Welthandelsorganisation
PEC	<i>Programa de Expansión Comercial con Brasil</i>	Programm der Handelsvergrößerung mit Brasilien
PIB	<i>Producto Interno Bruto</i>	Bruttoinlandsprodukt
RBCE	<i>Revista Brasileira de Comércio Exterior</i>	Brasilianische Außenhandelszeitschrift
SAM	<i>Secretaría Administrativa del MERCOSUR</i>	MERCOSUR-Verwaltungssekretariat
SELA	<i>Sistema Económico Latinoamericano</i>	Lateinamerikanisches Wirtschaftssystem
SGT	<i>Subgrupo de Trabajo</i>	Arbeitsausschuß
SICE	<i>Sistema de Información al Comercio Exterior</i>	Informationssystem für den Außenhandel
TLCAN	<i>Tratado de Libre Comercio de América del Norte</i>	=NAFTA
UE	<i>União Europeia (Port.)</i>	Europäische Union
UE	<i>Unión Europea (Sp.)</i>	Europäische Union
UNCTAD	<i>UN-Conference on Trade and Development</i>	UN-Konferenz zu Handel und Entwicklung
WTO	<i>World Trade Organization</i>	Welthandelsorganisation

Einleitung

Nach den gescheiterten Erfahrungen mit der Strategie der Importsubstituierenden Industrialisierung (ISI) und der “verlorenen Dekade” der achtziger Jahre haben mehrere lateinamerikanische Länder in den letzten Jahren ihre Handelsregime einer deutlichen Öffnung unterzogen.¹ An die Stelle der Entwicklungspolitik der CEPAL (UN-Wirtschaftskommission für Lateinamerika und die Karibik) trat der Washingtoner Konsens², der im wesentlichen durch Weltbank und Weltwährungsfond (IWF) bestimmt wurde. Im Gegensatz zum alten Modell der CEPAL bewertet die neue Strategie des Washingtoner Konsenses die Teilnahme am Welthandel positiv. Statt staatlich geschützte, ineffiziente Industrien aufzubauen, will man nun komparative Wettbewerbsvorteile ausnützen.³

Vier Länder Südamerikas – Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay – haben im Jahr 1991 die Strategie der Marktöffnung mit der Gründung des Gemeinsamen Marktes des Südens (*Mercado Común del Sur* – MERCOSUR auf Spanisch oder *Mercado Comum do Sul* – MERCOSUL auf Portugiesisch) verbunden. Im Gegensatz zu den bisherigen lateinamerikanischen Integrationsabkommen hat der MERCOSUR tatsächlich zu einem bedeutenden Abbau der internen Handelsschranken geführt und wird mittlerweile als bedeutendste Integrationsbewegung von Schwellenländern betrachtet.

Doch hat der MERCOSUR tatsächlich einen Gewinn für die Mitgliedsstaaten gebracht? Sind durch ihn eher positive oder eher negative Handelseffekte eingetreten? Inwieweit trägt der MERCOSUR dazu bei, seine Mitgliedsstaaten in den Weltmarkt einzubinden? Welche Probleme sind im MERCOSUR noch zu lösen?

Diese Fragen stellen den Hintergrund für die vorliegende Arbeit. Im ersten Teil wird ein Überblick über die Entstehung des MERCOSUR sowie über dessen Institutionen gegeben. Ein besonderes Augenmerk wird auf die Außenbeziehungen des MERCOSUR gelegt, da die vier beteiligten Länder durch den Gemeinsamen Markt ihre Einbindung in die Weltwirtschaft verbessern wollten.

Der folgende Teil befaßt sich mit der allgemeinen Theorie wirtschaftlicher Integration und soll klären, welche Chancen und Risiken theoretisch bei der Gründung eines Integrationsabkommens wie dem MERCOSUR bestehen. Ausführlich wird

¹ Zu den Erfahrungen mit der Handelspolitik Lateinamerikas s. Alam/Rajapatirana (1992), CEPAL (1994b: 105-146), Easterly/Loayza/Montiel (1997); Little/Cooper/Corden/Rajapatirana (1993) sowie Rajapatirana (1995a und 1995b)

² Zur Kritik am Washingtoner Konsens s. Ferrer (1997), aus Umweltsicht Gudynas (1997a)

³ Zum Abschied vom klassischen Entwicklungsmodell der Importsubstituierenden Industrialisierung s. Sangmeister (1994)

auf die statischen und dynamischen Effekten des Handels eingegangen. Dazu werden Fragen wie Regionalismus versus Multilateralismus sowie Öffnung und Wachstum behandelt. In der Theorie wirtschaftlicher Integration werden auch Umweltaspekte mitberücksichtigt, da die Gründung eines gemeinsamen Marktes durch sogenanntes „Ökodumping“, durch ein erhöhtes Transportaufkommen und den darauffolgenden Neu- bzw. Ausbau von Verkehrswegen erhebliche Auswirkungen auf die Umweltsituation in den beteiligten Ländern haben kann.

Im dritten Teil wird der praktische Erfolg des MERCOSUR anhand der vorgestellten Theorieansätze beurteilt. Die Analyse konzentriert sich hier bei den statischen Handelseffekten auf die Handelsschaffung und Handelsumlenkung. Dazu wird das von Truman (1969) für die Europäische Gemeinschaft entwickelte Modell auf den MERCOSUR angewandt. Zusätzlich wird betrachtet, wie sich die Zusammensetzung des Handels nach Ländern und nach Produktgruppen entwickelt hat. Bei den dynamischen Handelseffekten stehen die Auswirkungen der regionalen Integration auf die Auslandsinvestitionen im Vordergrund. Dieser Teil schließt mit einer Betrachtung der MERCOSUR-Umweltpolitik. Der letzte Teil enthält neben dem Fazit die aus der Analyse gewonnenen wirtschaftspolitischen Empfehlungen zur weiteren Ausgestaltung des MERCOSUR.

Karte 1 – MERCOSUR-Mitglieder und assoziierte Mitglieder



Quelle: Eigene Erstellung des Autors

I. Der MERCOSUR

1. Entstehung

1.1. Vorläufer des MERCOSUR

Vor der Integration in den MERCOSUR bestanden bereits eine Reihe von bilateralen Abkommen zwischen Argentinien, Brasilien und Uruguay.⁴

Als erstes Land suchte Uruguay aufgrund der starken wirtschaftlichen Abhängigkeit zu seinen beiden wesentlich größeren und bevölkerungsreicheren Nachbarn eine verstärkte regionale Integration mittels bilateraler Präferenzabkommen. Bereits 1974 schloß es einen ersten Vertrag namens CAUCE (*Convenio Argentino Uruguayo de Cooperación Económica*, Argentinisch-Uruguayisches Wirtschaftskooperationsabkommen) mit Argentinien. Ein Jahr später folgte ein ähnliches Abkommen mit Brasilien, der PEC (*Programa de Expansión Comercial con Brasil*, Programm der Handelsvergrößerung mit Brasilien). Ziel der beiden Abkommen war es, den regionalen Handel zu stärken und Uruguays stark defizitäre Handelsbilanz mit seinen beiden Nachbarn abzubauen, ebenso sollten binationale Unternehmen gegründet und gegenseitige Investitionen gefördert werden.

Mit der *Acta de Colonia* wurde der CAUCE 1985 erweitert (CAUCE II). 1986 folgte mit der *Acta de Integración y Cooperación Económica Uruguay-Brasil* (Akte zur wirtschaftlichen Integration und Kooperation zw. Uruguay und Brasilien) eine Ausweitung des PEC (PEC II).

Argentinien und Brasilien ihrerseits schlossen erst 1985 mit der *Acta de Iguazú* ein bilaterales Abkommen. Bereits 1986 aber folgte das PICE (*Programa de Integración y Cooperación Económica Brasil-Argentina*, Programm zur wirtschaftlichen Integration und Kooperation zw. Brasilien und Argentinien), das eine graduelle und flexible Integration beider Länder vorsah (Berreta 1991).

Im 1988 geschlossenen *Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo* (Vertrag zur Integration, Kooperation und Entwicklung) definierten beide Länder zum ersten Mal die groben Züge einer regionalen Integration. Ziel war die Bildung eines gemeinsamen Wirtschaftsraumes durch die Abschaffung von tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnissen für Waren und Dienstleistungen während eines Zeitraums von zehn Jahren. Ebenso wurde eine gemeinsame Handelspolitik und eine Koordination der makroökonomischen Politiken gefordert.

In der *Acta de Buenos Aires* vom 6. Juli 1990 reduzierten Argentinien und Bra-

⁴ Vgl. zur Vorgeschichte des MERCOSUR: Magariños (1991: 11-48), Quijano (1991: 161-169), Peña (1992: 2)

silien den für die Integration vorgesehenen Zeitraum drastisch von zehn auf fünf Jahre. Der im Rahmen des lateinamerikanischen Integrationsbündnisses ALADI⁵ unterzeichnete *Acuerdo de Complementación Económica N.º 14* (Vertrag zur wirtschaftlichen Vervollständigung Nr. 14) legte alle Mechanismen für die geplante wirtschaftliche Integration fest. Es wurden ein *Grupo de Mercado Común* (Gruppe des Gemeinsamen Marktes) und zehn *Subgrupos Técnicos* (Technische Arbeitsausschüsse) gegründet, die den Integrationsprozeß begleiten sollten (Universidad Austral/Fundación Hanns Seidel 1992: 27-28).

Zu diesen Untergruppen wurden zum ersten Mal auch Vertreter von Uruguay und Paraguay hinzugezogen (Bustos 1992: 37). Neben dem Wunsch nach besseren wirtschaftlichen Beziehungen sowie nach Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit durch eine stärkere Spezialisierung und Skaleneffekte suchten die vier Länder eine tiefere Integration, um die jungen Demokratien zu fördern und die eigene geostrategische Bedeutung zu steigern (Vera/Saráchaga 1991: 30; Kaplan 1989: 37; Zimmerling 1992: 9).

Tabelle 1 – Basisdaten der vier MERCOSUR-Staaten

	<i>Argentinien</i>	<i>Brasilien</i>	<i>Paraguay</i>	<i>Uruguay</i>	MERCOSUR
Fläche (tausend qkm)	2.790	8.510	406	176	11.882
Bevölkerung (Mio)	35,1	160,5	4,96	3,15	203,71
davon städtische Bev.	86,2%	76,9%	47,5%	85,5%	77,92%
jährl. Bevölkerungswachstum	1,30%	1,80%	3,00%	0,60%	1,72%
Lebenserwartung in Jahren	71,8	66,3	70,0	72,4	67,4
Kindersterblichkeit (1)	23,2	57,7	38,1	20,0	..
Analphabetismus (2)	4,7%	18,9%	9,7%	3,8%	..
BIP gesamt (3)	214.617	493.038	7.392	10.437	725.484
BIP pro Kopf (4)	8.332	4.667	1.900	6.020	5.252
durchschnittliches Wachstum BIP gesamt 1987-1996	2,6%	1,9%	3,7%	3,3%	..
durchschnittliches Wachstum BIP pro Kopf 1987-1996	1,4%	0,2%	0,9%	2,7%	..

Quelle: Dresdner Bank Lateinamerika (1997); ALADI und IADB⁶

(1) pro 1.000 Lebendgeburten

(2) Anteil unter der Gesamtbevölkerung über 15 Jahre

(3) 1996 (zu konstanten Marktpreisen in Mio. US\$ von 1990)

(4) 1996 in US\$ in Marktpreisen und zu laufenden Preisen

⁵ Zur Beziehung MERCOSUR-ALADI siehe auch Kapitel I.4.1.

⁶ Wirtschaftliche Grunddaten der einzelnen Regionalbündnisse Amerikas s. Tabelle A1 im Anhang; Kerndaten des MERCOSUR im Vergleich mit anderen wichtigen Wirtschaftsblöcken s. Grafik A1 und Tabelle A2 im Anhang

1.2. Vertrag von Asunción

Am 26. März 1991 schlossen die Präsidenten Argentiniens, Brasiliens, Paraguays und Uruguays den nach seinem Unterzeichnungsort benannten Vertrag von Asunción, mit dem sie den MERCOSUR ins Leben riefen.⁷ In der Präambel des Vertrages wird auf die Notwendigkeit einer regionalen Wirtschaftsintegration für das Wachstum der Länder hingewiesen.⁸ Dabei bleibt das Vorbild anderer Wirtschaftsblöcke wie der Europäischen Union (EU) nicht unerwähnt.

Der Integrationsprozeß soll auf drei Prinzipien aufbauen: *Gradualität*, d.h. schrittweise Verwirklichung; *Flexibilität*, d.h. Änderungen sind möglich; und *Ausgewogenheit*, d.h. die Vor- und Nachteile sollen etwa gleich auf alle Länder verteilt werden. Dazu wurden in Artikel 5 vier Instrumente definiert: Ein *Programm gradueller, linearer und automatischer Handelsliberalisierung* (s. Tabelle 2); die *Koordination der makroökonomischen Politiken*; ein *gemeinsamer Außenzoll*, der die externe Wettbewerbsfähigkeit der Mitgliedsländer fördern soll und der Abschluß von sogenannten *Sektorabkommen*, welche die Verwendung von Produktionsfaktoren bestimmter Sektoren zwischen den Ländern optimieren soll. Alle Maßnahmen beruhen auf Reziprozität, d.h. sie müssen immer gegenseitig gewährt werden. Uruguay und Paraguay bekamen aber längere Umsetzungsfristen als Argentinien und Brasilien zugestanden (Vera/Bizzozero 1993: 11-15).

Tabelle 2 – Datum und Prozent des Zollabbaus

30/6/91	31/12/91	30/6/92	31/12/92	30/6/93	31/12/93	30/6/94	31/12/94
47	54	61	68	75	82	89	100

Quelle: MERCOSUR (1997a)

Für die zwischen den Mitgliedsländern bereits im Rahmen des ALADI gewährten, partiell gültigen Zollpräferenzen gilt ein anderes Erweiterungsschema (s. Tabelle A3 im Anhang)

1.3. Weitere Integration bis zum Protokoll von Ouro Preto

Die teilweise sehr ehrgeizigen Ziele des Vertrages von Asunción, wie die vollständige Einrichtung einer Freihandelszone zum 31.12.1994, konnten trotz bemerkenswerter Erfolge nicht alle verwirklicht werden. Bis Anfang 1994 war der Abbau der Binnenzölle noch plangemäß verlaufen, doch dann wurde im Laufe des

⁷ Original des Vertrages von Asunción auf Spanisch s. Comisión Sectorial para el MERCOSUR (1991), S. 9-18 oder MERCOSUR (1997a); Englische Übersetzung s. Brazilian Embassy London (1997a); Erläuternd zum Vertrag von Asunción u.a. Carlevaro Torres (1997), Magariños (1990: 52-100)

⁸ „In Anbetracht der Tatsache, daß die Erweiterung der Dimension ihrer [der Unterzeichnerstaaten] nationalen Märkte durch die Integration eine fundamentale Voraussetzung für die Beschleunigung der wirtschaftlichen Entwicklung mit sozialer Gerechtigkeit ist...“ im Original auf Spanisch: „Considerando que la ampliación de las actuales dimensiones de sus mercados nacionales, a través de la integración, constituye condición fundamental para acelerar sus procesos de desarrollo económico con justicia social...“

Jahres 1994 vereinbart, die Zölle langsamer abzubauen. Ab 1. Januar 1995 galt dann für nur ca. 82% der Zollpositionen (das entsprach aber über 90% des Handelsvolumens) ein Intra-Zoll von 0%. Den Ländern wurden teilweise recht umfangreiche Ausnahmelisten von der Freihandelszone und vom gemeinsamen Außenzoll zugestanden, um den Übergang in zuvor besonders geschützten Sektoren sanfter zu gestalten (s. Tabelle A4). Die Ausnahmen von der Freihandelszone müssen von Argentinien und Brasilien bis zum 1. Januar 1999 und von Paraguay und Uruguay bis zum 1. Januar 2000 abgebaut sein, womit der MERCOSUR dann zur "vollständigen Freihandelszone" werden würde (Klein 1996: 178-183).

Die Zollunion konnte ebenfalls nicht vollständig umgesetzt werden. Hier einigten sich die vier MERCOSUR-Länder zwar nach längerer Diskussion 1993 auf einen maximalen Zollsatz von 20%, jedoch wurden vier Schlüsselsektoren (Kapitalgüter/Maschinenbau; Informatik/Telekommunikation; Auto- und Zuckerindustrie) bis zum Jahr 2006 vom gemeinsamen Außenzoll ausgenommen. Jedes Land bekam außerdem 300 Ausnahmesektoren (Paraguay 399) zugestanden, die bis zum 1. Januar 2001 (Paraguay bis 2006) abgebaut werden müssen. Insgesamt trat so für ca. 85% der Zollpositionen und über 90% des Handelsvolumens eine "unvollständige Zollunion" am 1. Januar 1995 in Kraft, die 2001 weitgehend und 2006 komplett vollständig sein soll (Klein 1996: 180f).

Im Dezember 1997 erhöhten die MERCOSUR-Staaten aufgrund des Drucks von Brasilien, dessen Handelsbilanzdefizit im Zuge der Krise in den ostasiatischen „Tiger-Staaten“ erheblich angewachsen war, und von Argentinien, das seine Statistikabgabe auf Importe in Höhe von 3% aufgrund von WTO-Bestimmungen abschaffen mußte, den gemeinsamen Außenzoll um 3%. Die Erhöhung ist bis Ende 1999 befristet. Allerdings sicherten sich die anderen Mitgliedstaaten eine Reihe weiterer Ausnahmen vom gemeinsamen Außenzoll. So schützte Uruguay beispielsweise seinen mit 0 bis 2% vergleichsweise niedrigen Zollsatz für Kapitalgüter.⁹

Die für die Übergangszeit wichtige Definition einer Ursprungsregel¹⁰ war bereits zum ersten Mal im Vertrag von Asunción erwähnt worden, aber erst 1994 wurde die Mindestwertschöpfung auf 60% festgelegt. Für Paraguay und Uruguay gilt bis

⁹ Vgl. *Handelsblatt* vom 18.12.1997 (S. 10: MERCOSUR / Ausbau der Gruppe vorerst gebremst), *El País* vom 15.12.1997 (Cumbre suscribe numerosos acuerdos) sowie *Folha de São Paulo* vom 15.12.1997 (Presidentes devem assinar acordos hoje)

¹⁰ Die Ursprungsregel legt fest, ab welchem Anteil an der gesamten Wertschöpfung eines Produktes dieses als Produkt eines bestimmten Landes betrachtet wird. Siehe zur Problematik der Ursprungsregel auch Kapitel II.2.

2001 ein Satz von 50% (für Uruguay allerdings nur für die im Rahmen des PEC und CAUCE gehandelten Güter; beide Abkommen laufen 2001 endgültig aus) (Chudnovsky/Porta 1995).

Wie im Vertrag von Asunción vorgesehen, wurden verschiedene Sektorabkommen u.a. in den Bereichen Zucker, Reis, Autoteile, Chemie, Metall und Textilien abgeschlossen. Sie sollten dazu dienen, den Umstrukturierungsprozeß im privaten Bereich zu begleiten und zu beschleunigen. Uruguay hat die meisten Sektorabkommen nicht ratifiziert, da sich das Land durch die starke argentinisch-brasilianische Kooperation benachteiligt fühlte und meinte, daß diese Verträge gegen den Geist der Öffnung und des freien Wettbewerbs des MERCOSUR verstoßen würden (CERES 1993).

Mit dem Zusatzprotokoll von Ouro Preto¹¹, verabschiedet am 16. Dezember 1994, gaben die Präsidenten der vier Staaten dem MERCOSUR zum ersten Mal eine juristische Persönlichkeit nach internationalem Recht. Sie legten zudem den institutionellen Aufbau des MERCOSUR und grundlegende interne Verfahrensweisen fest, so daß dieses Protokoll nach dem Vertrag von Asunción die zweite Gründungsakte des MERCOSUR ist.

2. Institutioneller Aufbau

Im Gegensatz zur EU (Europäischen Union) wurden beim Aufbau des MERCOSUR keine supranationalen Institutionen¹² geschaffen. Alle entscheidungsbefugten Gremien des MERCOSUR sind ausschließlich intergouvernementell aufgebaut, d.h. sie bestehen aus Vertretern der jeweiligen nationalen Exekutiven (Dichiara 1994: 241). Die *Secretaría Administrativa del MERCOSUR* (SAM)¹³, das MERCOSUR-Verwaltungssekretariat in Montevideo, leistet lediglich organisatorische Hilfe, wie Treffen vorzubereiten oder Dokumente in die beiden Amtssprachen Spanisch und Portugiesisch zu übersetzen.

Das höchste Organ des MERCOSUR ist der *Consejo del Mercado Común* (CMC)¹⁴, der Rat des Gemeinsamen Marktes, dem die politische Führung des Integrationsprozesses obliegt. Er besteht aus den Außen- und Wirtschaftsministern der Mitgliedsstaaten und tagt mindestens einmal pro Semester unter Beteiligung der jeweiligen Staatspräsidenten. Der Vorsitz rotiert nach alphabetischer Reihen-

¹¹ Protokoll von Ouro Preto auf Spanisch s. MERCOSUR (1997b); Englische Übersetzung s. Brazilian Embassy London (1997b)

¹² Zu den Institutionen des MERCOSUR s. besonders Moavro/Orieta/Parera (1997) und Schonebohm (1997)

¹³ Vgl. Abschnitt VI des Protokolls von Ouro Preto bzw. Art. 15 Vertrag von Asunción

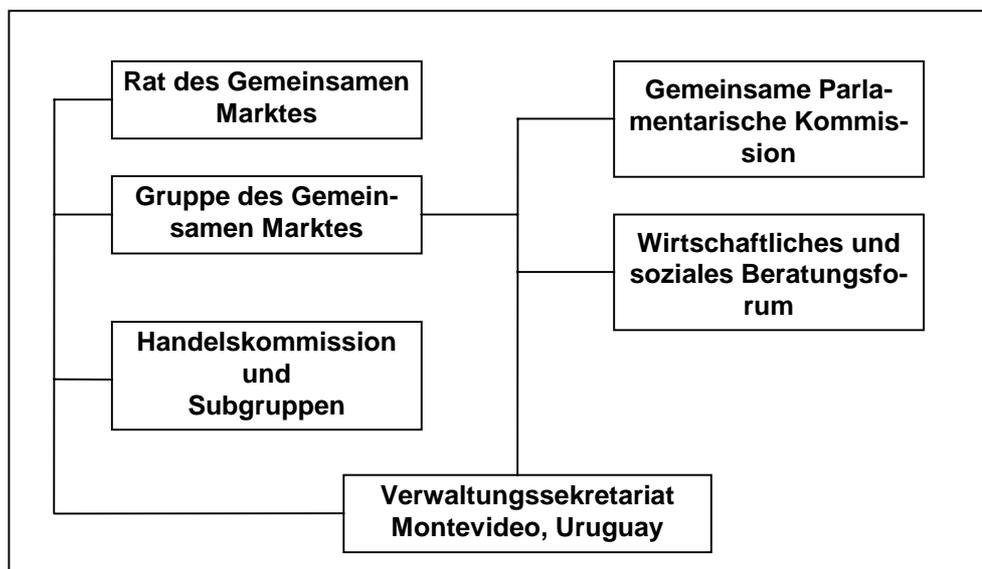
¹⁴ Vgl. Abschnitt I des Protokolls von Ouro Preto bzw. Art. 10-12 Vertrag von Asunción

folge halbjährlich zwischen den vier Nationen (Vera/Bizzozero 1993: 26-27).

Der *Grupo del Mercado Común* (GMC)¹⁵, die Gruppe des Gemeinsamen Marktes, ist das Exekutivorgan des MERCOSUR und besteht aus vier festen und vier wechselnden Mitgliedern pro Land, die von den jeweiligen Regierungen ernannt werden. Darunter muß zumindest je ein Vertreter des Außen- und Wirtschaftsministeriums und ein Vertreter der Zentralbank sein. Die Koordination wird von den Außenministern wahrgenommen. Aufgabe des GMC ist es, die Ausführung des Vertrags von Asunción sowie der Zusatzprotokolle zu überwachen, Verhandlungen mit Drittstaaten zu führen und Entscheidungsvorlagen für den *Consejo* zu erarbeiten. Der *Grupo* hat *Subgrupos de Trabajo* (SGT), Arbeitsausschüsse, gebildet (s. Tabelle A5). Dem *Grupo* assistiert die *Comisión de Comercio del MERCOSUR* (CCM)¹⁶, die Handelskommission. Sie ist für die gemeinsame Handelspolitik innerhalb und außerhalb des MERCOSUR zuständig.

Beratungsorgane des MERCOSUR sind die *Comisión Parlamentaria Conjunta* (CPC)¹⁷, die aus Vertretern der nationalen Parlamente gebildete Gemeinsame Parlamentarische Kommission, und das *Foro Consultivo Económico-Social* (FCSE)¹⁸, das wirtschaftliche und soziale Beratungsforum, welches die wirtschaftlichen und sozialen Sektoren der Gesellschaft repräsentieren soll (SELA 1997f).

Grafik 1 – Die MERCOSUR-Institutionen laut Protokoll von Ouro Preto



Quelle: SAM, in: Alonso/Espino/Kaplun/Mazzuchi (1996: 18)

¹⁵ Vgl. Abschnitt II des Protokolls von Ouro Preto bzw. Art. 13-14 Vertrag von Asunción

¹⁶ Vgl. Abschnitt III des Protokolls von Ouro Preto

¹⁷ Vgl. Abschnitt IV des Protokolls von Ouro Preto

¹⁸ Vgl. Abschnitt V des Protokolls von Ouro Preto

3. Probleme und Herausforderungen

Noch immer bestehen einige nicht-tarifäre Handelshemmnisse, wie Gesundheits- und Hygienevorschriften im Agrarbereich, fort (BID-INTAL 1997: 20-22). Auch die weiter existierende Vorbehaltsklausel¹⁹, mit der alle Länder bereits getroffene Vereinbarungen wieder aussetzen können, sorgt immer wieder für größere Handelskonflikte zwischen den Mitgliedsstaaten²⁰ (Chudnovsky/Porta 1995). Diese einseitigen Anti-Dumping-Maßnahmen eines MERCOSUR-Landes gegenüber einem anderen sollen bis zum 31.12.2000 weiter erlaubt sein. Erst dann ist geplant, das MERCOSUR-Schlichtungssystem im Rahmen der Entwicklung zu einer vollständigen Zollunion zu reformieren und ein Abkommen über gemeinsame Wettbewerbsregeln zu verabschieden.²¹ Bis dahin sollen bei Konflikten innerhalb des MERCOSUR die jeweiligen Wettbewerbsregeln der einzelnen Länder angewandt werden. Lediglich für Importe aus Nicht-Mitgliedsstaaten verabschiedeten die MERCOSUR-Präsidenten auf ihrem Gipfeltreffen im Dezember 1997 in Montevideo ein gemeinsames Anti-Dumping-Regime.²² Die Koordinierung der stark voneinander abweichenden nationalen Wettbewerbspolitiken und -regulierungen ist bisher aber nicht über unverbindliche Rahmenerklärungen hinausgekommen, was teilweise scharf kritisiert wird (Thorstensen 1994, Tineo 1997).

Von verschiedenen Seiten wird aufgrund der häufig auftretenden Handelsstreitigkeiten eine permanente, supranationale Schiedsinstanz gefordert (Machado 1996). Der Präsident des Obersten Gerichtes (*Suprema Corte de Justicia*) Uruguays, Cairolí, forderte beispielsweise, einen MERCOSUR-Gerichtshof einzurichten.²³ Die bisherigen Schlichtungsmechanismen böten keinen ausreichenden rechtlichen Schutz gegen nationale protektionistische Maßnahmen. Eine stärkere Bindung an juristisch festgelegte Normen würde laut Peña (1996) zudem ein häufiges Wechseln der Spielregeln verhindern und somit die Investitionssicherheit steigern.

Die Entwicklung von supranationalen Institutionen scheint auch bei einem Vergleich mit der Geschichte der EU besonders wichtig, denn hier war es die Europäische Kommission, welche in schwierigen Phasen den Integrationsprozeß weiter

¹⁹ Zu den *Clausulas de Salvaguardia* siehe Anexo IV Vertrag von Asunción

²⁰ Siehe beispielhaft *Clarín* vom 25.07.1977 (Reaparece el fantasma de las trabas brasileñas)

²¹ Vgl. Abs. I.3.1 im Programa de Acción hasta el año 2000 – MERCOSUR 2000 in Brazilian Embassy London (1997d)

²² Vgl. *El País* vom 15.12.1997 (Cumbre suscribe numerosos acuerdos)

vorangetrieben hat (Winters 1996b: 56). Laird (1997: 7) weist zudem darauf hin, daß das Fehlen von supranationalen Institutionen ein Nachteil für kleinere Länder bedeute und eine tiefere Integration behindere.

Die fehlende makroökonomische Koordination wird häufig als größtes Manko des MERCOSUR angeführt. Gegensätzliche makroökonomische Entwicklungen der beiden Hauptpartner Argentinien und Brasilien haben wiederholt zu Problemen geführt. Eine reale Währungsaufwertung und ein BIP-Anstieg in Argentinien zusammen mit einer realen Währungsabwertung und einem Rückgang des BIP in Brasilien führten beispielsweise 1992 dazu, daß Argentinien mit Brasilien ein Handelsbilanzdefizit von 15,5 Milliarden US\$ erzielte. Noch im Jahr zuvor war die Handelsbilanz positiv gewesen. Dies zwang Argentinien dazu, vorübergehend die Statistikabgabe (eine Art Zusatzzoll auf Importe) von 3 auf 10% zu erhöhen. Eine bessere Abstimmung der makroökonomischen Politiken war zwar schon mehrmals diskutiert worden, aber die vier Länder konnten sich bisher – u.a. mit dem Hinweis auf die vorrangige nationale Stabilisierung – nicht dazu entschließen (Garriga/Sanguinetti 1996). Foders (1996: 12) weist darauf hin, daß dies aufgrund der noch stark voneinander abweichenden Haushaltsdefizite, Inflationsraten und Leistungsbilanzdefizite einer der Bereiche sei, in dem die größten Anstrengungen erfolgen müßten.

Ein weiteres Problem ist die bisher fehlende Liberalisierung des Dienstleistungsmarktes auf MERCOSUR-Ebene. Nicht nur im Transport- und Finanzbereich behindern unterschiedliche nationale Normen bisher einen freien Austausch von Dienstleistungen (IRELA 1996: 5). Hier einigten sich die MERCOSUR-Präsidenten im Dezember 1997 aber darauf, im Laufe des Jahres 1998 einen Vertrag zur Liberalisierung des Dienstleistungsmarktes abzuschließen. Einige Sektoren, wie der Finanz- und Versicherungssektor, sollten dann sofort liberalisiert, andere in einem Zeitraum von bis zu zehn Jahren freigegeben werden. Besonders der brasilianische Dienstleistungsmarkt ist für ausländische Anbieter noch stark zugangsbeschränkt, während Argentinien beispielsweise einen hohen Öffnungsgrad aufweist.²⁴

Bouzas (1996: 162) und Marques (1997) kritisieren die ungleichen Normen für Regierungsbeschaffungen in den vier Ländern. Während Argentinien, Paraguay

²³ Siehe *La República* vom 3.9.1997 (S. 7: Cairolí y Vescovi reclamaron formar un Tribunal de Justicia del Mercosur)

²⁴ Vgl. *Folha de São Paulo* vom 16.12.1997 (Mercosul faz acordo para liberar serviços), *La Nación* vom 12.12.1997 (Liberalizan el mercado de servicios) sowie *El País* vom 15.12.1997 (Cumbre suscribe numerosos acuerdos)

und Uruguay ausländische Bewerber weitgehend wie inländische behandeln, sind die entsprechenden brasilianischen Regelungen weit restriktiver. Die MERCOSUR-Staaten nehmen auf diesem Gebiet auch nicht an den entsprechenden optionalen Abkommen der Welthandelsorganisation (WTO) teil. Ein Beitritt zu diesen WTO-Vereinbarungen könnte die Außenöffnung des MERCOSUR verbessern, die nationalen Haushalte durch billigere ausländische Einkäufe entlasten und die Korruption verringern (Laird 1997: 29).

Klein (1996: 187) mahnt gemeinsame Verbraucherschutznormen an. Diese sind bisher nur zum Teil festgelegt worden und bedürfen noch der Umsetzung in nationales Recht, um wirksam zu werden (BID-INTAL 1997: 35-36). Ebenso sind gemeinsame Bestimmungen über die Migration von Personen und Grenzkontrollen bisher nicht über Diskussionen hinausgekommen, obwohl die freie Zirkulation aller Produktionsfaktoren im Vertrag von Asunción als Ziel festgeschrieben wurde (Magariños 1991: 63).²⁵

4. Aussenbeziehungen

4.1. ALADI

Die *Asociación Latinoamericana de Integración*, Lateinamerikanische Entwicklungsorganisation (ALADI), wurde 1980 mit dem sogenannten Vertrag von Montevideo geschaffen und vereinigt eine Reihe von bi- und multilateralen Handelspräferenzabkommen, die ihre 11 Mitgliedsländer²⁶ untereinander geschlossen haben.

Vor der Gründung des MERCOSUR waren die ALADI-Präferenzabkommen auf die gegenseitige Liberalisierung von einzelnen Produkten bzw. Sektoren beschränkt geblieben, was insgesamt eher enttäuschende Ergebnisse gebracht hatte. Im Gegensatz zu diesen sektoral ausgerichteten Abkommen wollten die MERCOSUR-Gründerstaaten ein neues, alle Produktionssektoren umfassendes Integrationsbündnis schaffen. Jedoch verließen sie dazu nicht das ALADI-System, sondern gliederten den MERCOSUR darin ein (Peña 1992: 2). Dementsprechend basiert der Vertrag von Asunción auf dem ALADI-Prozeß²⁷, und nach Artikel 20 des Vertrags von Asunción steht der MERCOSUR jedem ALADI-Mitglied offen (Vera/Bizzozero 1993: 17).

Die alten, vor der Gründung des MERCOSUR abgeschlossenen Präferenzab-

²⁵ Vgl. dazu auch Abs. II.3.9 im Programa de Acción hasta el año 2000 – MERCOSUR 2000 in Brazilian Embassy London (1997d)

²⁶ Dies sind Argentinien, Bolivien, Brasilien, Chile, Kolumbien, Ecuador, Mexiko, Paraguay, Peru, Uruguay und Venezuela

²⁷ Genauer auf Art. 44 des Vertrages von Montevideo, s. ALADI (1997a)

kommen der einzelnen MERCOSUR-Länder mit den anderen ALADI-Ländern bestehen jedoch weiter fort und drohen, den gemeinsamen MERCOSUR-Außenzoll zu untergraben (Terra 1996: 206). Da weder die einseitige Kündigung dieser Verträge noch eine schnelle Aufnahme der anderen ALADI-Staaten in den MERCOSUR als Vollmitglieder politisch praktikabel erschien, hat sich der MERCOSUR dazu entschlossen, die noch bestehenden bilateralen, sektoralen Handelsabkommen mit den anderen ALADI-Staaten durch neue Abkommen zu ersetzen.²⁸

4.2. GATT (WTO)

Das Welthandelsabkommen (GATT) basiert auf der Meistbegünstigungsklausel. Das heißt, alle teilnehmenden Nationen gewähren sich gegenseitig die Vergünstigungen, welche sie einem Drittstaat einräumen, ohne daß dafür ein neuer Vertrag geschlossen werden müßte. Artikel XXIV des GATT erlaubt allerdings Ausnahmen für regionale Integrationsprozesse, da anerkannt wird, daß die regionalen Integrationsabkommen den freien Handel stärker verbreitet haben.

Es gibt laut Artikel XXIV nur zwei genau definierte Integrationsprozesse: die Freihandelszone und die Zollunion²⁹, die beide einer Reihe von Genehmigungsbedingungen unterliegen. Sie müssen durch eine *ad hoc*-Arbeitsgruppe der WTO untersucht werden, es soll ein Zeitplan für ihre Verwirklichung vorliegen und durch sie dürfen die Handelsbarrieren gegenüber den anderen Staaten nicht erhöht werden (International Trade Law 1997c).³⁰

Für die regionale Integration von Entwicklungsländern³¹ sah die Tokio-Runde des GATT³² eine besondere Behandlung vor: Aufgrund der sogenannten Habilitationsklausel genügt eine einfache Notifikation der GATT-Vertragsstaaten, um eine Ausnahme von der Meistbegünstigungsklausel des Artikel I des GATT zu erlangen. Im Gegensatz zum normalen Verfahren für Integrationsbündnisse nach Artikel XXIV müssen die Zölle nicht weitgehend vollständig abgebaut werden, es wird keine Untersuchung durch eine Arbeitsgruppe eingeleitet und Drittstaaten müssen selbst beweisen, daß ihnen durch das regionale Integrationsabkommen Schäden entstanden sind (Laird 1997: 4).

²⁸ Vgl. Abs. II.2.2. Programa de Acción hasta el año 2000 – MERCOSUR 2000 in Brazilian Embassy London (1997d)

²⁹ Zu den einzelnen Integrationsstadien s. Kapitel II.2.

³⁰ Vgl. bes. zum Verhältnis GATT und regionaler Integration Serra et al. (1997); zu Artikel XXIV s. auch International Trade Law (1997a und 1997b)

³¹ Vgl. zur regionalen Integration von Entwicklungsländern bes. Bahadir (1984) und Langhammer/Hiemenz (1990)

³² Entscheidung vom 28. November 1979

Der Vertrag von Montevideo, der 1980 die ALADI begründete, wurde unter Inanspruchnahme der Habilitationsklausel notifiziert. Da der Vertrag von Asunción, Grundstein des MERCOSUR, juristisch auf dem Vertrag von Montevideo und die Normen von ALADI gründet, notifizierte das ALADI-Sekretariat den MERCOSUR ebenfalls über die Habilitationsklausel (MERCOSUR 1997f). Verschiedene Länder (u.a. Australien, Tschechische Republik, Ungarn und die USA) verlangten daraufhin eine Kompatibilisierung mit Artikel XXIV GATT (Vera/Bizzozero 1993: 37). Der MERCOSUR wurde dann anschließend der WTO auch als Regionalbündnis nach Artikel XXIV des GATT-94-Vertrages präsentiert (BID-INTAL 1997: 52).

Da der Intra-MERCOSUR-Handel wesentlich stärker gewachsen ist als der Handel mit Nicht-Mitgliedsländern, haben sich die Berichtersteller der WTO in der *Trade Policy Review* zu Brasilien 1996 über eine eventuelle starke Handelsumlenkung besorgt gezeigt. Besonders beklagten sie die hohe Protektion der brasilianischen Automobilindustrie, die häufige Anwendung von Anti-Dumping-Maßnahmen und weiter bestehende Einschränkungen im Dienstleistungsbereich. Auf die Vorwürfe antworteten die brasilianischen Regierungsvertreter, daß der aktuelle MERCOSUR-Außenzoll niedriger läge als vor dem Beginn der regionalen Integration (World Trade Organization 1996).

4.3. Chile

Anfang der 90er Jahre zeigte Chile starkes Interesse an einem Beitritt in die NAFTA (North American Free Trade Area). Da aber die Verhandlungen Chiles über einen NAFTA-Beitritt nur "magere Ergebnisse", so Präsident Eduardo Frei, gezeigt hatten, wandte sich das Land ab 1994 zunehmend dem MERCOSUR zu (SELA 1997e). Dies hatte seine Ursache auch in der zunehmenden Bedeutung des MERCOSUR für Chile: 1994 wurden Argentinien bzw. Brasilien zu den Handelspartnern Nr. 3 und 4 für Chile (Muñoz 1994), nachdem sich zwischen 1990 und 1993 die Importe des MERCOSUR aus Chile um mehr als 88% und die Exporte nach Chile um mehr als 81% erhöht hatten (s. Tabellen A6 und A7, sowie Grafiken A2 und A3). Diese starke Dynamik des gemeinsamen Handels bis 1994 führte Rodríguez Gigena (1996: 147) auf den großen Umfang der gegenseitig gewährten Präferenzen im ALADI-System zurück. Außerdem tätigte Chile 53,1% seiner gesamten Auslandsinvestitionen im Zeitraum von 1990-96 im MERCOSUR, mit 88% davon den überwiegenden Teil in Argentinien (Minkner-Bünjer 1997: 44).

Der MERCOSUR seinerseits hatte von Anfang an seine Türen für Chile offen

gehalten. Chile hat als "Fenster" zum Pazifik und besonders zur ostasiatischen Wirtschaftsregion besondere geographische Bedeutung für den MERCOSUR.³³ Um diese Rolle besser ausfüllen zu können, müßten allerdings die Transportwege zwischen Argentinien und Chile deutlich verbessert werden. Hier ist das Projekt eines Basiseisenbahntunnels unter den Anden zwischen Mendoza und Valparaíso von Bedeutung, da die Paßstraße über die Anden – die wichtigste Verbindung zwischen dem MERCOSUR und Chile – im Winter teilweise tagelang unpassierbar sein kann (Rótulo 1996). Laut Hirst (1994) könnte zudem durch einen Beitritt des Andenstaates der starke Kontrast zwischen den beiden kleinen und großen MERCOSUR-Ländern abgemildert und somit gemeinsame Entscheidungen erleichtert werden.

Aufgrund des niedrigen *und* einförmigen chilenischen Außenzolls, der mit 11% deutlich unter den gemeinsamen MERCOSUR-Außenzöllen liegt, kam allerdings eine Vollmitgliedschaft Chiles im MERCOSUR bisher nicht in Frage (Muñoz 1994). Eine Studie zu den handelspolitischen Optionen Chiles von Harrison, Rutherford und Tarr (1997) unterstützt diese Entscheidung. Sie kommt zu dem Ergebnis, daß eine Freihandelszone mit dem MERCOSUR vorteilhaft sein könne, wenn der chilenische Außenzoll auf 6% gesenkt würde, um die Handelsumlenkung zu verringern. Ein Beitritt zur Zollunion würde aber hohe Kosten zwischen 0,4 und 0,9% des BIP pro Jahr mit sich bringen, weil der gemeinsame MERCOSUR-Außenzoll höher und weniger einförmig sei.³⁴

So unterzeichneten die MERCOSUR-Präsidenten und der chilenische Präsident Eduardo Frei am 25. Juni 1996 in San Luis (Argentinien) ein Abkommen³⁵, welches den Beginn einer Assoziation Chiles mit der Freihandelszone des MERCOSUR ab dem 1. Oktober 1996 vorsah. Die gemeinsame Freihandelszone soll bis zum 1.1.2004 für 90% der Güter komplett sein (s. Tabelle A8). Lediglich einige "sensible" Güter, darunter besonders Agrarprodukte, werden in längeren Übergangsfristen von 15 bis 18 Jahren liberalisiert (Campbell 1996b: 39).

Im Dezember 1997 nahm der MERCOSUR schließlich Chile in seine politischen und technischen Gremien als gleichberechtigtes Mitglied auf.³⁶ Chile wird allerdings aufgrund seines niedrigeren Außenzolls weiter nicht an der MERCO-

³³ Vgl. dazu auch Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto (1996b: 127)

³⁴ Sie gehen von mittleren Substitutionselastizitäten von 30 aus, bei niedrigeren Elastizitäten von 8 ergeben sich sehr geringe positive Wohlfahrtseffekte. Außerdem betrachten sie ausschließlich die statischen Effekte. S.a. Machado (1994)

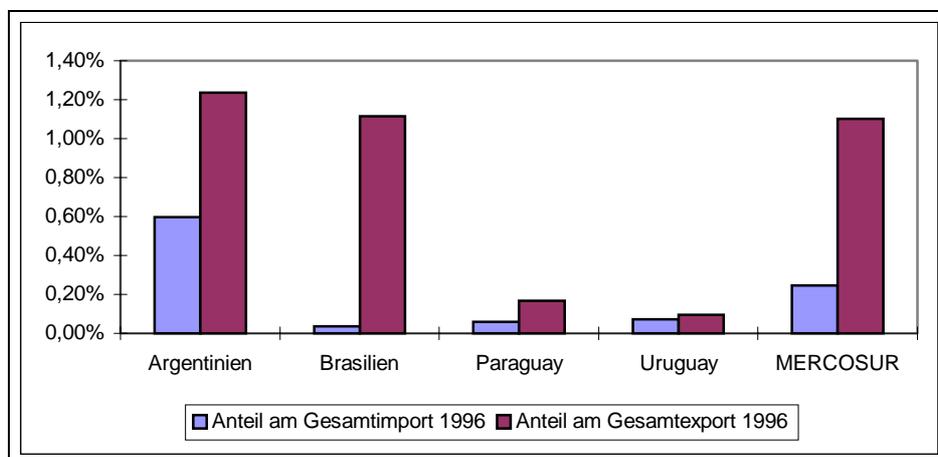
³⁵ Kopie des Vertrages auf Spanisch s. MERCOSUR (1997d)

SUR-Zollunion teilnehmen und somit – zumindest vorerst – kein Vollmitglied werden. Dies erlaubt es dem Land, seine vereinbarten Freihandelsabkommen mit Kanada und Mexiko wahrzunehmen sowie eventuell Beitrittsverhandlungen zur NAFTA zu führen (Laird 1997: 21).

4.4. Bolivien

Bolivien ist eigentlich Mitglied des Andenpaktes³⁷, hat aber aufgrund seiner geographischen Lage großes Interesse am MERCOSUR. Es verkaufte 1995 13,9% seiner Exporte an den MERCOSUR (ca. 20% an den Andenpakt) und bezog 28,2% seiner Importe aus dem MERCOSUR, aber nur 4,2% aus dem Andenpakt. Für die MERCOSUR-Länder ist der Handel mit Bolivien aber eher unwichtig (s. Grafik 2 sowie Tabellen A9 und A10). Die bolivianischen Importe erreichen lediglich in Argentinien mit über 0,60% Anteil an den Gesamtimporten nennenswerte Größenordnungen. Als Exportziel kommt Bolivien nur in den beiden großen MERCOSUR-Ländern Argentinien und Brasilien über die 1%-Marke. Allerdings bildet Bolivien ein wichtiges Glied in der Reihe von weiteren geplanten Abkommen mit anderen lateinamerikanischen Staaten und hat das Potential, große Mengen Naturgas in die brasilianischen Großstädte zu liefern (BID-INTAL 1997).

Grafik 2 – Anteil des Handels mit Bolivien am MERCOSUR–Handel



Quelle: Eigene Berechnung nach ALADI

Der MERCOSUR schloß am 7. Dezember 1996 ein Assoziationsabkommen mit Bolivien.³⁸ Dieses Abkommen basiert auf dem ALADI-Vertrag von Montevideo und den WTO-Regeln und unterstreicht die Bedeutung demokratischer Institutionen für den Fortschritt der regionalen Integration. In ihm ist ab dem 1. April 1997 für 95% der Produktklassen – was ca. 80% des Handels entspricht – ein automati-

³⁶ Vgl. *La Nación* vom 15.12.1997 (Preocupa la seguridad en la triple frontera)

³⁷ Die Mitglieder sind: Bolivien, Ecuador, Kolumbien, Peru und Venezuela

³⁸ Kopie des Vertrages auf Spanisch s. MERCOSUR (1997e), zu den Verhandlungen s. auch Rico Frontaura (1997)

scher, schrittweiser Zollabbau bis zum Jahr 2006 vorgesehen. Einige Produkte, für die bereits im Rahmen von ALADI weitgehende Präferenzen existierten, wurden sofort ab 1997 liberalisiert, andere sensible Güter bekamen eine längere Übergangszeit zugesprochen (bis 2011 bzw. im Fall von Zucker- und Ölprodukten sogar bis 2014).

Ein Haupthindernis für eine bessere Integration zwischen Bolivien und dem MERCOSUR sind die schlechten Transportverbindungen. Zwischen Bolivien und Brasilien sowie Paraguay existiert keine Straße, die während des ganzen Jahres befahrbar wäre. Auch die Eisenbahnverbindungen sind in schlechtem Zustand. Dies ist besonders gravierend, da Bolivien als Transportkorridor für den brasilianischen Osten in Richtung Pazifik dienen könnte (BID-INTAL 1997: 57-58).

4.5. NAFTA, ALCA und USA

Im Juni 1990 startete der Ex-Präsident der USA, George Bush, seine sogenannte *Initiative for the Americas*, deren Ziel es war, eine den ganzen amerikanischen Kontinent umfassende Freihandelszone zu gründen (Schaal 1996: 65). Im Rahmen dieser Initiative schlossen die USA mit dem MERCOSUR bereits im Jahr 1991 ein erstes Abkommen, welches nach dem Vertragsort *Acuerdo del Jardín de las Rosas*³⁹ genannt wird.⁴⁰ Das unter dem Namen *Acuerdo 4+1* besser bekannte Abkommen sah eine Reihe von unverbindlichen Maßnahmen wie den Abbau von Investitions- und Handelshemmnissen vor. Es hatte aber bis auf die Etablierung eines gemeinsamen Rates für zukünftige Verhandlungen keine praktischen Auswirkungen.

Im Dezember 1994 trafen sich dann auf Initiative von US-Präsident Bill Clinton die Staatsoberhäupter von 34 amerikanischen Ländern (ohne Cuba) in Miami zur sogenannten *Summit of the Americas*. Auf diesem Gipfeltreffen bekräftigten die versammelten Staatsoberhäupter den Wunsch, eine ganz Amerika umfassende Freihandelszone zu gründen. Diese geplante Freihandelszone bekam auf Spanisch den Namen ALCA (*Area de Libre Comercio de las Américas*) und auf Englisch FTAA (*Free Trade Area of the Americas*) (Ferro 1996: 125).

Artikel 2204 des am 1.1.1994 in Kraft getretenen NAFTA-Abkommens⁴¹ ermöglicht es jedem Staat und jeder Staatengruppe, beizutreten. So war im Sinne der *Initiative for the Americas* geplant, durch eine schrittweise Ausweitung der NAFTA die ALCA zu schaffen (Godínez Zúñiga 1994: 135-137). Auf ihrem

³⁹ Kopie des Vertrages auf Spanisch in Pizzol et al. (1991), S. 165-166

⁴⁰ Vgl. zu den Beziehungen MERCOSUR-NAFTA Pereira/Presser (1993) und Almeida (1994)

⁴¹ Kopie des NAFTA-Abkommens auf Englisch, Spanisch und Französisch in OAS (1996)

Treffen in Recife (Brasilien) im Februar 1997, das sich mit den ALCA-Verhandlungsmodalitäten beschäftigte, vereinbarten die Vizeminister der potentiellen ALCA-Staaten jedoch, daß die ALCA parallel zu den bestehenden regionalen und bilateralen Abkommen eingerichtet werden solle.

Während Einigkeit darüber herrscht, daß die ALCA den WTO-Regeln entsprechen muß und daß die Verhandlungen bis zum Jahr 2005 beendet werden sollen, herrscht noch Unstimmigkeit darüber, ob der Handel im Rahmen der ALCA so weit wie in den bereits bestehenden Regionalabkommen liberalisiert werden soll – dies vertreten die USA – oder ob – so die MERCOSUR-Staaten – die Regionalabkommen ihren Mitgliedsländern weitergehende Zugeständnisse machen dürfen (SELA 1997b). Magariños (1990: 58) empfiehlt hierzu, die bestehenden Integrationsbündnisse zu bewahren, da diese sich schneller vertiefen ließen, als die ALCA.

Aufgrund der großen Widerstände im US-Kongreß gegen das NAFTA-Abkommen mit Mexiko und schlechten amerikanischen Erfahrungen während der mexikanischen Finanzkrise (Tequila-Krise) vom Dezember 1994 scheint es sehr unwahrscheinlich, daß ein Freihandelsabkommen für ganz Amerika problemlos verabschiedet werden könnte (Krugman 1996: 23). So kommen mehrere amerikanische Forschungsinstitute im Gegensatz zur positiven Einschätzung des Präsidenten der Vereinigten Staaten im Jahresbericht 1997 zur NAFTA⁴² zu einer deutlich negativeren Einschätzung. Ihrer Meinung nach habe die NAFTA in den USA 250.000 Arbeitsplätze vernichtet und sei eine der Hauptursachen der Tequila-Krise gewesen. Der Präsident des Economic Policy Institutes, Faux, kam angesichts der mageren Ergebnisse zur Einschätzung: *“Sicher empfiehlt der Report nicht, die NAFTA nach Lateinamerika auszuweiten.”*⁴³ (Economic Policy Institute 1997)

Sektoren der US-amerikanischen Demokratischen Partei um den Freihandelsgegner Gephard und große Teile der amerikanischen Gewerkschaften haben es bisher erfolgreich verhindert, daß der Kongreß dem Präsidenten eine neue *Fast Track*-Lizenz erteilt. Diese würde es dem Präsidenten erlauben, internationale Abkommen auszuhandeln, die vom Kongreß nur im Ganzen abgelehnt oder angenommen werden können. Insbesondere Chile ist über die Verzögerungen beunruhigt, da es seit Jahren auf eine *Fast Track*-Lizenz für Verhandlungen zu einem

⁴² Vgl. Clinton (1997) sowie President of the United States (1997)

⁴³ *“Certainly, the report makes no case for expanding NAFTA to the rest of Latin America.”*

eventuellen NAFTA-Beitritt wartet.⁴⁴

Die brasilianische Regierung zeigte sich bisher bezüglich einer frühen Einführung der ALCA sehr reserviert.⁴⁵ Brasilien sei noch damit beschäftigt, sich an die mit dem MERCOSUR einhergegangene Außenöffnung anzupassen (Machado/Veiga 1997). Argentinien scheint sich dieser brasilianischen Position mittlerweile im Austausch für einen schnelleren Fortschritt bei der MERCOSUR-Integration angeschlossen zu haben (eurOsur 1997b).

Calfat und Flores (1996: 52) kommen zu dem Ergebnis, daß das Ausscheren einzelner Länder aus dem MERCOSUR-Block sowohl für sie als auch für die anderen Staaten des MERCOSUR schädlich wäre.⁴⁶ In ihrer *ex ante*-Analyse mittels eines generellen Gleichgewichtsmodells⁴⁷ berechnen sie die Auswirkungen einer interregionalen Freihandelszone zwischen dem MERCOSUR⁴⁸ und der NAFTA (s. Tabelle A11). Trotz der Steigerung der Exporte aller beteiligten Länder seien nur relativ geringe Gewinne zu erzielen, da die NAFTA durch den Freihandel zwischen den USA und Kanada schon einen Großteil ihres möglichen Potentials ausgeschöpft habe. Für Brasilien und Argentinien verschlechtern sich die *Terms of Trade*, in letzterem Land sinkt sogar der Nutzen der Haushalte, da die argentinischen Agrarprodukte auf dem brasilianischen Markt unter der nord-amerikanischen Konkurrenz leiden würden. Nutznießer sind demnach besonders die NAFTA-Staaten.⁴⁹

⁴⁴ Vgl. zur Fast-Track-Diskussion u.a. eurOsur (1997a) und diverse Zeitungsartikel, so z.B. *El Mercurio* vom 10.09.1997 (S. A4: Clinton Lanza Hoy Campaña por el 'Fast Track'), *The Wall Street Journal Americas* vom 10.09.1997 (En Washington Se Pelea, pero la Gente Apoya el Libre Comercio) und vom 16.09.1997 (Los sindicatos de EE.UU., en armas contra la "vía rápida") sowie *Última hora* vom 22.09.1997 (Pugna comercial entre el Brasil y los EEUU)

⁴⁵ Vgl. zur bras. Verhandlungstaktik *Jornal do Brasil* vom 08.10.1997 (S. 3: Fim de barreiras é caminho para Alca), *Süddeutsche Zeitung* vom 16.10.1997 (S. 11: Clinton gesteht Brasilien eine Führungsrolle zu) und besonders das Interview mit dem brasilianischen Außenminister Luiz Lampreia in *La Nación* vom 14.07.1997 (Defienden el Mercosur ante el ALCA)

⁴⁶ Auch Wonnacott/Wonnacott (1996) fordern eine Freihandelszone mit mehrerer lateinamerikanischen Ländern statt verschiedener bilateraler Abkommen mit den USA. Dies sei vorteilhafter, weil so auch der Handel zw. den lateinamerikanischen Ländern liberalisiert werde. Michaely (1996) meint dagegen, daß ein Abkommen mit mehreren lateinamerikanischen Staaten nicht vorteilhafter wäre als bilaterale Verträge zw. den USA und einzelnen Ländern Lateinamerikas.

⁴⁷ Sie gehen von identischen Substitutionselastizitäten für die Importe aus allen Ländern aus. Die Welt wurde in acht Regionen aufgeteilt und pro Region wurden nach den Werten von 1992 Matrizen für die Verwendung von Zwischengütern bei der Produktion, für Steuern, Subventionen und Zölle erstellt. Für alle Regionen gibt es je einen Produktions- und einen Haushaltssektor. Einkommen und Preise sind endogen. Für die internationale Vernetzung sorgen je ein internationaler Transport- und Banksektor. Zum Modell vgl. weiter Hertel (1997)

⁴⁸ In ihrem Modell besteht der MERCOSUR allerdings nur aus Brasilien und Argentinien.

⁴⁹ Zu weit positiveren Einschätzungen einer Freihandelszone der USA mit den MERCOSUR-Staaten kommen Erzan/Yeats (1992) und Harris/Robertson (1993), beide gehen allerdings von den inzwischen völlig veralteten Zollsätzen und Handelsströmen der 80er aus.

4.6. Europäische Union

Von Seiten der MERCOSUR-Staaten bestand von Anfang an der Wunsch, "Integrations-Know-How" der EU zu bekommen. Nach einem Außenministertreffen in Guimarães (Portugal) im April 1992 trat bereits im November 1992 ein erstes Abkommen zur interinstitutionellen Zusammenarbeit in Kraft.⁵⁰ Im Rahmen dieser Zusammenarbeit unterstützte die EU die Harmonisierung der Zollnomenklatur sowie die Ausarbeitung gemeinsamer technischer Standards und Sanitärnormen innerhalb des MERCOSUR (Peña 1995b: 17).

Für die *Cono Sur*-Länder ist die EU mit ihrem 26%igen Anteil an den gesamten Handelsströmen des MERCOSUR der wichtigste Handelspartner. Diese Bedeutung hat sich in den letzten Jahren deutlich verstärkt: Die europäischen Exporte in den MERCOSUR stiegen von 1983 bis 1993 um 104% und zwischen 1993 und 1994 um weitere 40%. Für die EU stellt der MERCOSUR neben seiner Bedeutung als Handelspartner ein wichtiges Investitionsziel dar. 1994 flossen in die vier Länder 70% der Lateinamerika-Investitionen der Europäischen Union (Benítez 1996: 53). Mit 36% Anteil an den Auslandsinvestitionen lag die EU im MERCOSUR 1994 damit auf Platz 1, noch vor den USA mit 32%. Dies ist deshalb besonders erwähnenswert, da insgesamt in Lateinamerika die USA mit 46% Anteil an den Auslandsinvestitionen weit vor der EU mit 26% lagen (SELA 1997c).

Die Europäische Kommission hat dem Rechnung getragen, indem sie 1994 in einem Bericht an den Europäischen Rat und an das Europäische Parlament die Beziehungen zum MERCOSUR zu einer ihrer außenpolitischen Prioritäten erklärte. Darin wurde der Abschluß eines interregionalen Freihandelsabkommens gefordert. Ein solches Abkommen hätte bis 2000 den EU-Anteil am MERCOSUR-Handel auf 36% steigern sollen, anderenfalls wurde der Verlust von Marktanteilen an andere Länder vorausgesehen (Comissão das Comunidades Europeias 1994).⁵¹

Am 15. Dezember 1995 wurde schließlich in Madrid ein interregionales Abkommen zur Handels- und Wirtschaftskooperation geschlossen.⁵² Dieser im Geist des "Offenen Regionalismus" geschlossene *Acuerdo Marco Interregional*, stellt

⁵⁰ Zu den Beziehungen EU-MERCOSUR s. auch Almeida (1996), Arnaud (1996), Barbosa (1996), Campbell/Seward (1996), IRELA (1996) und Markwald (1997); bes. zu den politischen Beziehungen sowie zur Kooperation im Bereich Bildung und Erziehung s. Morelli de Bracali (1996); Vergleiche EU und MERCOSUR s. Peña (1995a), Castrioto de Azambuja (1995)

⁵¹ Siehe auch Comissão das Comunidades Europeias (1995) und Kommission der Europäischen Gemeinschaften (1996)

das weltweit erste Beispiel eines Abkommens zwischen zwei Zollunionen dar (SELA 1997d). Das Abkommen soll die Verhandlungen über eine interregionale Assoziierung vorbereiten. Geplant ist, mit dieser zukünftigen Assoziierung langfristig die bestehenden Kooperationsabkommen zwischen der EU und den vier MERCOSUR-Ländern zu ersetzen und eine interregionale Freihandelszone für alle Arten von Waren und Dienstleistungen zu begründen. Bei Verletzung der Menschenrechte kann das Abkommen ausgesetzt werden (Olmedo Gavilán/Gómez-Crespo López 1996). Außerdem ist eine Kooperation in Umweltfragen zwischen den beiden Integrationsbündnissen vorgesehen. Allerdings ist das Abkommen sehr unklar formuliert. So enthält es kein festes Datum für die Verwirklichung der geplanten Freihandelszone und nennt diese sogar nicht einmal beim Namen. Dafür wird angedeutet, daß es auf beiden Seiten eine Reihe sensibler Produkte gäbe, deren Besonderheiten zu berücksichtigen seien (Brazilian Embassy London 1997c).

Unter diese sensiblen Bereiche fällt mit Sicherheit die Gemeinsame Agrarpolitik der EU, die höchstwahrscheinlich eines der Hauptprobleme in zukünftigen Verhandlungen sein wird. Der EU-Protektionismus im Agrarbereich ist aus der Sicht der MERCOSUR-Länder eine der Hauptverantwortlichen für ihre schwachen Exporte in die EU (Bizzozero 1994: 101).

Dies wird auch durch eine Studie der CEPAL (1991) über die nicht-tarifären Handelshemmnisse der EU gestützt. Danach konzentrieren sich diese Handelshemmnisse auf wenige Sektoren (Landwirtschaft, Textil, Stahl- und Eisenindustrie). Mengenmäßige und andere nicht-tarifären Beschränkungen betreffen besonders Uruguay (47,3% der gesamten Zollposten bzw. 29,8% der gesamten Wertes der Importe der EU aus Uruguay) und Argentinien (27,5% bzw. 26,6%) (s. Tabelle A12). Nach einer vollständigen Reduzierung dieser Handelsschranken würde der Wert der Exporte aus Paraguay in die EU um 21%, der aus Brasilien um 17%, der aus Uruguay um 15% und der aus Argentinien um 10% steigen.

In einem Vergleich zwischen den verschiedenen Szenarien für eine Freihandelszone MERCOSUR–EU kommen Calfat und Flores (1996: 68) zum Schluß, daß bei einer "vollständigen" Freihandelszone, das heißt bei einer kompletten Eliminierung der Agrarsubventionen seitens der EU und einem Zoll von 0%, beide Partner erheblich gewinnen würden. Argentinien und Brasilien würden ihre

⁵² Spanische Version des Rahmenabkommens s. Brazilian Embassy London (1997c); zum Interregionalen Abkommen EU-MERCOSUR s.a. Bizzozero/Vaillant (1996: 40-48); zur Verhandlungsführung Lavagna (1997); besonders zu den juristischen Aspekten Dromi/Pozo (1996)

Agrarexporte in die EU ausweiten, da sie dort komparative Kostenvorteile besitzen, während die EU-Staaten vor allem Industriegüter in den MERCOSUR exportieren würden. Die Gewinne aus einer Freihandelszone EU-MERCOSUR würden deutlich niedriger ausfallen, wenn die EU-Agrarsubventionen und -zölle nur um 20% gesenkt würden, da dann Verzerrungen im gegenseitigen Handel nicht beseitigt würden. Sowohl die EU als auch Argentinien würden bei einer Reduzierung der Agrarsubventionen und -zölle um lediglich 15% verlieren, nur Brasilien bliebe aufgrund seiner stärker diversifizierten Exporte ein Gewinn (s. Tabelle A13).

Eine "vollständige" Freihandelszone zwischen dem MERCOSUR und der EU ermöglicht nach dem Modell von Calfat und Flores wesentlich höhere Gewinne als eine Freihandelszone MERCOSUR-NAFTA (s.a. vorheriges Kapitel). Die erwarteten Exportsteigerungen sind mit 24,43% für Brasilien, 7,33% für Argentinien und 2,29% für die EU weit höher als im Falle der Freihandelszone mit der NAFTA (s. Tabelle A14). Verlierer einer Freihandelszone MERCOSUR-EU wären die NAFTA-Mitglieder und der Rest der Welt. Insgesamt würde eine Freihandelszone MERCOSUR-EU jedoch einen mehr als sechsfach höheren Wohlfahrtsgewinn als eine Freihandelszone MERCOSUR-NAFTA zu Folge haben (s. Tabelle A15).

4.7. Weitere Länder

Besonders nachdem Bolivien seit 1996 assoziiertes Mitglied des MERCOSUR geworden ist, hat für die anderen Mitglieder des Andenpaktes die Verbesserung der Beziehungen zum MERCOSUR an Gewicht gewonnen (SELA 1997g, ALADI 1997b). Im April 1998 wurde schließlich ein Abkommen geschlossen, das vorsieht, bis 2000 eine gemeinsame Freihandelszone zu schaffen (SELA 1998).

Ein Rahmenabkommen für den Handel wurde im April 1998 mit dem Gemeinsamen Markt Zentralamerikas (MCCA) geschlossen (SCS Sucesos 1998). Weiter zeigten der Gemeinsame Markt der Karibik, die CARICOM⁵³, Kanada⁵⁴ und Panama⁵⁵ ihr Interesse an einer Assoziation mit dem MERCOSUR.

⁵³ Vgl. SELA (1997a); CARICOM-Mitglieder: Antigua und Barbuda, Bahamas (nicht im Gemeinsamen Markt Mitglied), Barbados, Belize, Dominica, Grenada, Guayana, Jamaika, Montserrat, St. Kitts und St. Nevis, St. Lucia, St. Vincent und Granadinen, Surinam, Trinidad und Tobago

⁵⁴ S. *El Observador* vom 31.07.1997 (Canadá propuso asociación „cuatro más uno“ con el Mercosur)

⁵⁵ S. *Clarín* vom 21.08.1997 („Panamá quiere ligarse al Mercosur“)

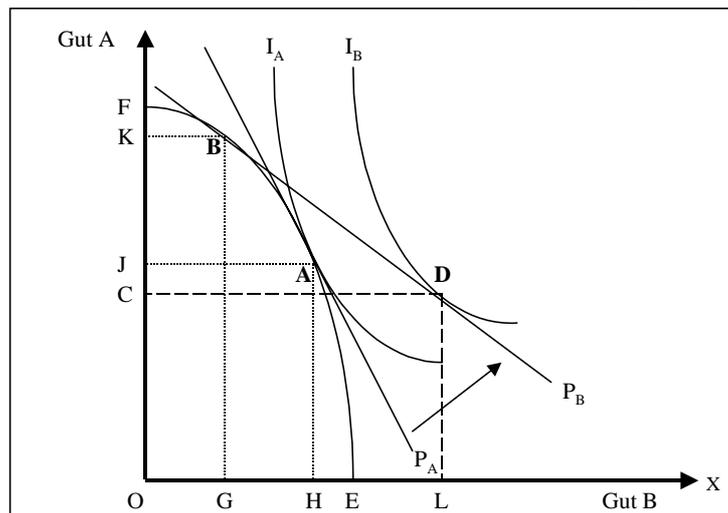
II. Theorie wirtschaftlicher Integration

1. Handel und Wohlfahrt

1.1. Die Modelle von Ricardo und Heckscher-Ohlin

Einer der ersten bedeutenden Ansätze zu den Wohlfahrtseffekten des Handels stammt von Ricardo (1994: 114-120, 1. Veröff. 1817). Nach seiner Theorie der komparativen Kostenvorteile steigert sich die internationale Wohlfahrt durch eine zunehmende internationale Arbeitsteilung. Jedes Land spezialisiert sich auf die Produktion der Produkte, bei denen es komparative Kostenvorteile besitzt und importiert die Güter, bei denen die anderen Länder komparative Kostenvorteile besitzen. D.h. die Unternehmen der jeweiligen Länder werden sich auf die Sektoren konzentrieren, in denen sie relativ billiger produzieren als die Unternehmen anderer Länder (z.B. kann im Modell von Ricardo Portugal aufgrund von natürlichen Vorteilen Wein relativ billiger herstellen als England, das dafür bei Tuch einen relativen Kostenvorteil besitzt) und die Produktion in den Bereichen aufgeben, in denen die Konkurrenz aus den Partnerländern relativ überlegen ist – ineffiziente Produktionsstrukturen werden abgebaut. Die Konsumenten wiederum können von den Gütern, die durch den internationalen Handel billiger verfügbar sind, mehr als in wirtschaftlicher Autarkie konsumieren und gewinnen so an Konsumentenrente.

Grafik 3 – Handels- und Wohlfahrtseffekte der Spezialisierung



Quelle: Eigene Erstellung nach Donges (1981: 17)

Betrachten wir in der Ausgangssituation A der Grafik 3 die Situation eines kleinen Landes, daß keinen Handel betreibt (Autarkiefall). Ohne Handel bleiben ihm nur Konsummöglichkeiten innerhalb oder auf der Kurve der Produktionsmöglichkeiten (Transformationskurve) FE. Es herrscht das Preisverhältnis P_A zwischen den Gütern A und B und so werden von Gut A OJ Einheiten und von Gut B OH

Einheiten produziert, um auf die ohne Handel höchstmögliche Indifferenzkurve⁵⁶ I_A zu gelangen. Der Produktions- und der Konsumtionspunkt sind hierbei identisch (A).

Mit Handel ändert sich das Bild: Es bildet sich aus Weltmarktangebot und -nachfrage das neue Preisverhältnis P_B zwischen den Gütern A und B. Der neue optimale Produktionspunkt ist nun B, bei dem OK Einheiten von Gut A und OG Einheiten von Gut B produziert werden. Aufgrund der Möglichkeit des Handel ist nun der Konsumtionspunkt nicht mehr gleich Produktionspunkt. Es können nun zum Preis P_B so viele Güter umgetauscht werden, bis am Konsumtionspunkt D die höchstmögliche Indifferenzkurve I_B erreicht wird. Das heißt nun werden CK Einheiten von Gut A exportiert, um GL Einheiten von Gut B zu importieren. Durch die Spezialisierung auf Gut A kann durch Außenhandel jetzt eine höhere Indifferenzkurve, sprich eine höheres gesellschaftliches Konsumniveau, erreicht werden. Die Wohlfahrt hat sich dadurch erhöht.

Dieser erste ricardianische Ansatz zu den wohlfahrtssteigernden Effekten wurde ab 1919 durch Heckscher und Ohlin (1991) revolutioniert. Während im Ricardo-Modell die relativen Kostenunterschiede zwischen den Ländern dadurch entstehen, daß die Produktivität der Produktionsfaktoren je nach Land unterschiedlich ist, führen Heckscher und Ohlin die relativen Kostenunterschiede auch auf die unterschiedliche relative Faktorausstattung eines Landes zurück. In ihrem Modell neigen die Länder dazu, diejenigen Güter zu exportieren, bei deren Produktion hauptsächlich der in dem jeweiligen Land relativ häufig vorhandene Faktor verwendet wird. Länder mit relativ hoher Ausstattung an Boden werden demnach eher bodenintensive Güter exportieren, während Länder mit relativ hoher Ausstattung an Kapital eher kapitalintensive Güter exportieren werden (Krugman/Obstfeld 1997: 77).⁵⁷

Kritiker des Heckscher/Ohlin-Modells der Faktorspezialisierung wenden allerdings ein, daß dieses Modell die Möglichkeit völlig außer acht lasse, das gleiche Gut mit einer völlig unterschiedlichen Kombination von Produktionsfaktoren herzustellen, also, daß die Faktorintensitäten umschlagen können (Ashoff 1988: 90). Kritik wird auch daran geübt, daß das Heckscher-Ohlin-Modell von homogenen Produkten ausgehe, während die reale Welt eher differenzierten Produkten

⁵⁶ Die Indifferenzkurve gibt an, bei welchen Mengen-Verhältnissen zweier Güter das gleiche Nutzenniveau für die Konsumenten entsteht.

⁵⁷ Vgl. zu den Auswirkungen des Heckscher-Ohlin-Modells auf geringfügig qualifizierte Arbeitnehmer Fehn/Thode (1997)

entspräche, wobei nicht immer einfach heimische Güter durch ausländische ersetzt werden könnten (Winters 1997: 29).

1.2. Wohlfahrtsgewinne und Wohlfahrtsverluste

Wären die Produktionsfaktoren völlig flexibel, würde sich aus der Neugewichtung der Produktion aufgrund des Handels kein Problem ergeben. Da dem aber nicht so ist, entstehen beim Übergang zu freierem Handel Transitionskosten. Wie aber sollen die Vorteile der Gewinner des freieren Handels gegen die Nachteile der Verlierer abgewogen werden? Mit anderen Worten: Wie läßt sich beurteilen, ob der freiere Handel einen Gewinn oder einen Verlust an allgemeiner Wohlfahrt gebracht hat?

Unter Wohlfahrt soll im folgenden wirtschaftliche Wohlfahrt verstanden werden, d.h. das gesamtgesellschaftliche Konsumniveau. Zum einen können wir die Wohlfahrt in einem bestimmten Land analysieren, zum anderen die der gesamten Welt. Bei der Analyse der Wohlfahrt eines einzelnen Landes können wir entweder einen kollektivistischen – eine Person oder Instanz definiert diktatorisch Wohlfahrt – oder einen individualistischen Ansatz – die Gesamtwohlfahrt setzt sich aus der Summe der Wohlfahrten der einzelnen Individuen zusammen – wählen. Da eine kollektivistische Wohlfahrtsdefinition nicht allgemein-theoretisch, sondern nur im konkreten Einzelfall definierbar ist (eine Person oder Instanz muß eine Wohlfahrtsdefinition vorgeben, sonst kann überhaupt keine allgemein gültige Definition aufgestellt werden), soll von einer individualistischen Wohlfahrtsdefinition ausgegangen werden (Luckenbach 1963: 37). Analog zur Definition der Gesamtwohlfahrt eines Landes als Summe der Einzelwohlfahrten der Individuen kann die Weltwohlfahrt als Summe der Wohlfahrten aller Staaten (Individuen) betrachtet werden (Balassa 1962: 12)

Eine mögliche Vorgehensweise, um die Wohlfahrtsverluste der Verlierer gegen die Wohlfahrtsgewinne der Gewinner abzuwägen, ist das Kaldor-Hicks-Kompensationskriterium⁵⁸. Dieses beruht auf dem Gedanken, daß eine Änderung einen insgesamt positiven Wohlfahrtseffekt hat, wenn die potentiellen Gewinner die potentiellen Verlierer für ihre Verluste voll entschädigen könnten und danach noch etwas Gewinn für die Gewinner übrig bliebe. Dieses Tauschgeschäft muß nicht unbedingt tatsächlich vollzogen werden. Das heißt, daß auch Situationen positiv bewertet werden, bei denen die Reichen reicher und die Armen ärmer werden. Es ist aber durchaus möglich, die Kompensation voll oder zumindest

⁵⁸ Vgl. dazu Kaldor (1939) und Hicks (1939)

teilweise durchzuführen. Eine Möglichkeit in einem demokratischen System wären z.B. staatliche Ausgleichszahlungen, wenn sich dafür eine gesellschaftliche Mehrheit ergibt.

Deshalb soll eine Änderung als positiv betrachtet werden, wenn sich die Summe der Wohlfahrt aller Individuen erhöht. Auf Grafik 3 angewandt hieße dies, daß das durch die Spezialisierung gestiegene gesamtgesellschaftliche Konsumniveau (höhere Indifferenzkurve) positiv zu bewerten ist.

1.3. Strategien der Handelsliberalisierung

Allgemein gilt als gesichert, daß die Wohlfahrtsgewinne durch Handel um so höher sind, je niedriger und je einförmiger die Protektion⁵⁹ vom Weltmarkt ist. Eine größere Einförmigkeit der Protektion führt dazu, daß weniger Sektoren einen stärkeren Schutz als andere Sektoren vom Weltmarkt genießen (Rajapatirana 1995a). Positive Wohlfahrtseffekte können also zum einen durch eine proportionale Verringerung aller Zölle oder zum anderen durch eine zu einem einheitlicheren Zollniveau führende Zolländerung, d.h. durch eine Senkung der höheren und eine Anhebung der niedrigeren Zölle erreicht werden (Corden 1986, Hatta 1977).

Es gibt grundsätzlich verschiedene Wege, den Handel zu liberalisieren. Man kann sie nach drei Kategorien trennen: Erstens, ob die Liberalisierung *total* ist, also alle Handelsbarrieren abbaut, oder ob sie *partiell* durchgeführt wird, also bestimmte Sektoren ausgenommen werden, oder nur das Niveau der Handelshemmnisse gesenkt wird. Zweitens kann der Handel nur für einige Länder, also *diskriminierend*, oder für alle Länder, also *nicht-diskriminierend* erleichtert werden. Drittens kann Liberalisierung *bilateral* auf der Basis gegenseitiger Abkommen, oder nur *unilateral*, sprich einseitig und ohne Gegenleistung, erfolgen (Dornbusch 1989: 27-28).

Tabelle 3 – Strategien der Handelsliberalisierung

Liberalisierung	Nicht diskriminierend		Diskriminierend und gegenseitig
	Nicht gegenseitig	Gegenseitig	
<i>Partiell</i>	Unilaterale Reduzierung	Multilaterale GATT-Runden	Präferenzabkommen
<i>Total</i>	Unilateraler Freihandel	Freier Welthandel	Freihandelszonen oder Zollunion

Quelle: Vaillant/Vera (1994: 25)

Wichtig ist zu bedenken, daß bei einer Liberalisierung des Handelsregimes im-

mer auch die monetären Außenbeziehungen in Betracht gezogen werden müssen.⁶⁰

2. Integrationsformen

Auf der ersten Ebene der wirtschaftlichen Integration befindet sich die *Präferenzhandelszone*. Hier gewähren sich die Mitgliedsländer gegenseitig eine Vorzugsbehandlung ihrer Importe und Exporte. Ein Beispiel dafür ist ALADI.

Tabelle 4 – Integrationsformen

	Eliminierung von tarifären und nichttarifären Handelshemmnissen		Gemeinsamer Aussenzoll	Freier Verkehr von Produktions- faktoren	Gem. monetäre, fiskale u. sozioökon. Politiken
	Partiell	Total			
<i>Präferenzhandelszone</i>	X				kaum
<i>Freihandelszone</i>	X	X			schwach
<i>Zollunion</i>	X	X	X		mittel
<i>Gemeinsamer Markt</i>	X	X	X	X	weitgehend
<i>Wirtschaftsunion</i>	X	X	X	X	vollständig

Quelle: Alonso/Espino/Kaplun/Mazzuchi (1996: 30)

Die nächste Stufe ist die *Freihandelszone*. Hier werden gegenseitig alle Handelsschranken für den intraregionalen Handel abgebaut. Dies bedeutet, daß der Intra-Zoll auf Null festgelegt wird und zusätzlich noch nicht-tarifäre Handelshemmnisse (wie Importquoten) abgebaut werden. Da kein gemeinsamer Außenzoll existiert, besteht die Gefahr, daß Güter aus Drittstaaten nur noch über das Land mit dem niedrigsten Außenzoll in die Region eingeführt werden und somit die höheren Außenzölle der anderen Mitgliedsländer unterlaufen werden. Daher wird eine sogenannte Ursprungsklausel festgelegt, nach der ein Gut einen bestimmten Wertschöpfungsgrad in den Mitgliedstaaten erfahren haben muß, bevor es als intraregionales Gut betrachtet wird und innerhalb der Region frei gehandelt werden darf. Alle anderen Güter müssen direkt in das jeweilige Zielland eingeführt werden.

Die nächsthöhere Integrationsform ist die *Zollunion*. Im Unterschied zur Freihandelszone wird ein gemeinsamer Außenzoll festgelegt, womit die Notwendigkeit einer Ursprungsregel entfällt. Für 80% der Güterklassen entspricht dies der momentanen Situation des MERCOSUR.

⁵⁹ Vgl. zur Theorie der Protektion bes. Corden (1984), zu Protektion und Freihandel in Entwicklungsländern bes. Krueger (1986) und Balassa (1971), zu den Stufen der Bewegung einer protektionistischen zu einer offenen Wirtschaft bes. Bhagwati (1978: 53-63)

Im *Gemeinsamen Markt* gelten vier Freiheiten: Freier Verkehr von Waren und Dienstleistungen, freier Kapitalverkehr, Migrationsfreiheit für Arbeitskräfte. Die Mitgliedsländer stimmen ihre makroökonomischen Politiken stärker gegenseitig ab.

Die *Wirtschaftsunion* stellt die höchste Integrationsstufe dar. Hier ist die Wirtschaftspolitik vereinheitlicht, eventuell werden eine gemeinsame Währung und eine gemeinsame Zentralbank eingeführt (Wirtschafts- und Währungsunion). Bis heute stellt die EU das einzige Beispiel für einen Versuch dieser Art dar, aber auch im MERCOSUR drängen Stimmen darauf, die Integration soweit zu vervollständigen.⁶¹

3. Statische Effekte

Generell wird bei den Effekten der Bildung von Freihandelszonen oder Zollunionen zwischen statischen (kurzfristigen) und dynamischen (langfristigen) Effekten unterschieden (Lipsey 1968). Diese Effekte können auf zweierlei Art gemessen werden: Die *ex ante*-Analyse⁶² versucht, vor der Bildung eines regionalen Integrationsabkommens oder dessen Vertiefung die Auswirkungen mit Hilfe von komparativ-statischen Partialanalysen oder von allgemeinen, berechenbaren Gleichgewichtsmodellen (CGE) zu bestimmen. Dagegen zieht die *ex post*-Analyse nach der Umsetzung der Integrationsschritte ein Fazit mit Hilfe von empirisch-ökonomischen Modellen (Sellekaerts 1973; Siebert 1982: 668).

3.1. Handelsschaffung und Handelsumlenkung

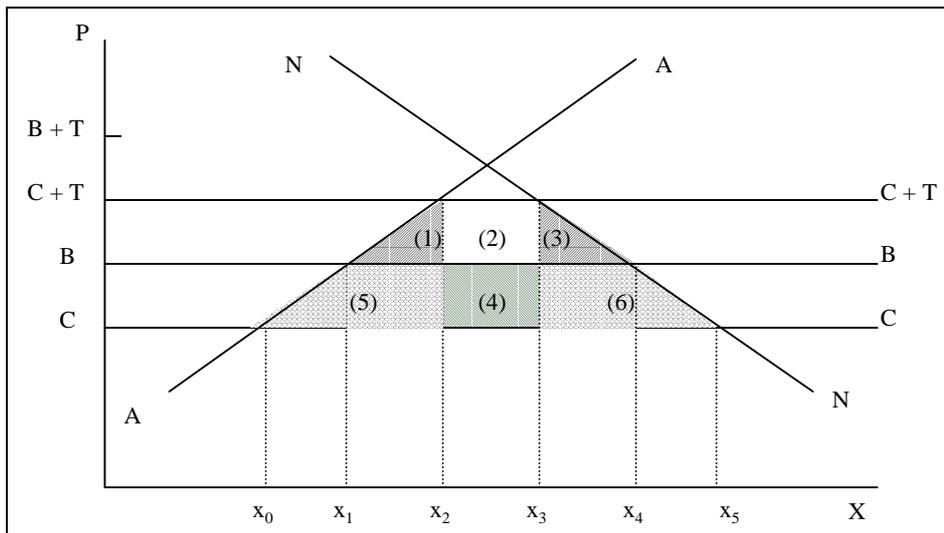
Seit der Arbeit *The Theory of Customs Unions* von Viner (1950) wird bei den statischen Effekten einer Zollunion zwischen Handelsschaffung und Handelsumlenkung unterschieden. In Viners Drei-Länder-Modell mit einem Gut resultiert die Handelsschaffung aus dem Ersatz von teuer hergestellten, einheimischen Produkten durch billiger hergestellte, importierte Produkte. Handelsumlenkung ist der Ersatz von Importen aus einem Land außerhalb der Zollunion durch Importe aus einem Land der Zollunion, das diese Güter zwar teurer produziert als das andere Land, aber nach Abbau der Zölle durch die Zollunion einen Kostenvorteil erlangt.

⁶⁰ Zum Zusammenhang zwischen Handels- und Währungspolitik s. auch Rajapatirana (1995b), Melo/Dhar (1992), Bruno (1989) sowie Little/Cooper/Corden/Rajapatirana (1993); zum Thema Zollunionen und Zahlungsbilanz vgl. bes. Meade (1953: 29-55)

⁶¹ Aufteilung nach Balassa (1962: 2 und 1964: 7-8) sowie Siebert (1982: 667)

⁶² Zur Problematik von *ex ante*-Analysen s. Puchet (1996)

Grafik 4 – Handelsschaffung und Handelsumlenkung



Quelle: Eigene Erstellung nach Siebert (1982: 668)

Anhand von Grafik 4 können die Wohlfahrtseffekte von Handelsschaffung und Handelsumlenkung betrachtet werden. NN stellt die Nachfrage und AA das Angebot eines Landes A dar, das mit B eine Zollunion gründet. CC ist das vollkommen elastische Angebot des Drittlandes C. Dabei wird unterstellt, daß es sich bei Land A um ein kleines Land handelt, das die Preise am Weltmarkt nicht beeinflussen kann. Vor der Zollunion erhebt Land A einen Importzoll T, so daß sich das Angebot des Landes C als C+T und das Angebot des nicht konkurrenzfähigen Landes B als B+T ergibt. Land A produziert die Menge x_2 , fragt Menge x_3 nach und importiert Menge $x_3 - x_2$ aus Land C. Durch den Wegfall der Zölle im Rahmen der Zollunion mit Land B werden dessen Güter billiger (BB) als die des Landes C, das weiter den Zoll (C+T) bezahlen muß. Land A schränkt nun seine Produktion von x_2 auf x_1 ein, dehnt die Nachfrage von x_3 auf x_4 aus und importiert nun $x_4 - x_1$ aus Land B. Der Handel mit Land C kommt zum Erliegen. Der von $x_3 - x_2$ auf $x_4 - x_1$ gestiegene Handel resultiert zum Teil aus einer Handelsumlenkung von Land C nach Land B. Land A gewinnt an Konsumentenrente die Flächen (1), (2) und (3). Gleichzeitig verliert es an Zolleinnahmen die Flächen (2) und (4). Dadurch ergibt sich die Netto-Wohlfahrtsänderung durch $(1) + (3) - (4)$.⁶³

Keine Handelsumlenkung, sondern nur Handelsschaffung hätte es dagegen gegeben, wenn Land A eine Zollunion mit Land C eingegangen wäre. Land B wäre weiter nicht konkurrenzfähig, da es noch Zölle bezahlen muß (B+T). Land C ist aber nun von den Zöllen befreit und kann jetzt seine Produkte noch billiger (CC) anbieten. Land A schränkt deshalb die heimische Produktion von x_1 auf x_0 ein,

⁶³ Zur Vereinfachung wurde vorausgesetzt, daß die Zolleinnahmen ohne Verwaltungskosten direkt an die Haushalte transferiert werden.

dehnt die Nachfrage von x_4 auf x_5 aus und importiert nun $x_5 - x_0$ aus Land C. Im Vergleich zur Ausgangslage gehen hier an Zolleinahmen die Flächen (2) und (4) verloren. An Konsumentenrente gewinnt Land A die Flächen (1), (2), (3), (4), (5) und (6). Der Nettowohlfahrtsgewinn dieser handelsschaffenden Zollunion mit Land C beträgt somit $(1) + (3) + (5) + (6)$. Im Vergleich zur handelsumlenkenden Zollunion mit Land B gewinnt Land A durch die Zollunion mit Land C $(4) + (5) + (6)$.

Beispiel: Ein bestimmtes Gut X würde vor der Schaffung der Zollunion in Land A für 35 DM, in Land B für 26 DM und in Land C für 20 DM hergestellt. Land A erhebt einen *ad valorem*-Zoll von 100%. Dadurch sind weder Land B noch Land C konkurrenzfähig, d.h. es finden keine Importe statt. Nun geht Land A eine Zollunion mit Land B oder Land C ein. In beiden Fällen wird das vorher in Land A teuer hergestellte Gut X nun billiger aus dem Ausland bezogen. Dies wäre ein Fall von Handelsschaffung. Gehen wir nun davon aus, daß der Zolltarif von Land A vor der Zollunion 50% betragen hätte. Somit hätte Land A bereits vor der Zollunion Gut X aus Land C bezogen, da dieses es mit $20 \text{ DM} + 50\% \text{ Zoll} = 30 \text{ DM}$ bereits billiger anbieten konnte als die heimische Konkurrenz mit 35 DM.⁶⁴ Geht Land A nun eine Zollunion mit Land B ein, zahlt es keine Zölle mehr und kann das Gut X nun für 26 DM anbieten. Land C mit 30 DM ist nicht mehr konkurrenzfähig. Dies ist eine Bewegung von einem billigen zu einem teureren Produzenten und somit eine Handelsumlenkung. Da sich so die weltweite Ressourcenallokation verschlechtert, handelt es sich um eine Wohlfahrtsverschlechterung (Pelkmans 1997: 84-85).⁶⁵

Die Handelsschaffung wird bei einer Zollunion eher überwiegen, je effizienter die Partnerländer im Vergleich zum Rest der Welt produzieren, je höher die ursprünglichen Zölle und je niedriger die ursprünglichen Importe waren und je elastischer Angebot und Nachfrage sind (Dornbusch 1989: 52; Pelkmans 1997: 87).

Die Stärke der Handelseffekte ist laut Donges (1981: 57) um so größer, je stärker die Binnenzölle gesenkt werden, je höher die Preiselastizitäten der Nachfrage und des Angebots sind, je niedriger die Transport- und sonstigen Handelskosten innerhalb des Regionalbündnisses sind, je größer der resultierende gemeinsame Markt ist und je wirksamer der Außenzoll die Inlandsproduktion vor den Konkurrenten aus Nicht-Mitgliedsstaaten abschottet.

⁶⁴ Transportkosten seien in diesem einfachen Modell unberücksichtigt.

Nach Viner (1950) ist eine Zollunion um so wohlfahrtsfördernder, je umfassender sie ist, da so mehr interne Arbeitsteilung möglich ist, je niedriger das „durchschnittliche“ Zollniveau nach außen im Vergleich zum Zustand vor der Zollunion ist, je größer die Rivalität zwischen zuvor geschützten Industrien in der Zollunion ist (oder anders formuliert: je geringer die Komplementarität), je größer die Stückkostenunterschiede zwischen den einzelnen, zuvor geschützten Industrien in der Zollunion sind und je mehr Sektoren unterschiedliche Stückkosten in den einzelnen Mitgliedsländern aufweisen, da so eine größere interne Arbeitsteilung lohnender wird.

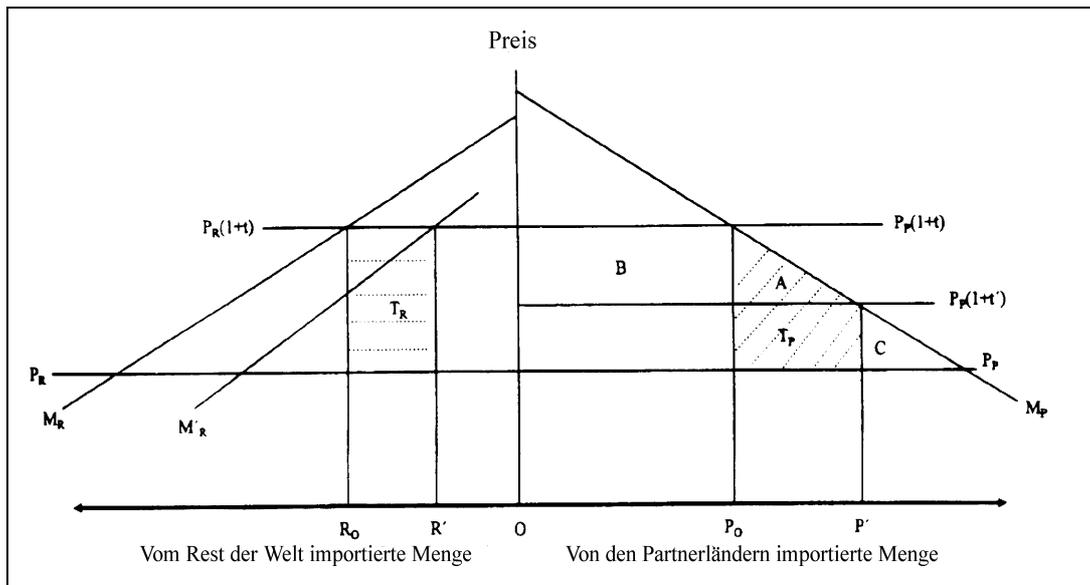
Bhagwati und Panagariya (1996) erweiterten das Viner-Modell auf nach Ländern differenzierte Produkte. In Grafik 5 wird die heimische Nachfrage nach einem für die Partnerländer (P) repräsentativen Gut auf der rechten Seite gemessen, auf der linken die Nachfrage nach einem ähnlichen, aber nicht identischen Gut aus dem Rest der Welt (R). Wir gehen davon aus, daß beide Güter gleich viel kosten, und daß die Präferenzhandelszone in der Ausgangssituation noch nicht implementiert ist. Demnach gilt Zoll t für Importe aus beiden Regionen. Betrachten wir eine Zollermäßigung auf t' für die Produkte aus den Partnerländern. Da die Importe aus dem Rest der Welt grobe Substitute für die Importe aus den Partnerländern sind, ermäßigt sich die Nachfrage nach den Gütern aus dem Rest der Welt auf M'_R und die Importe sinken auf R' . Die Importe der Partnerländer steigen aber auf P' . Wie berechnet sich nun der Wohlfahrtsgewinn? Im Heimatland erhöht sich die Konsumentenrente um die Fläche $B+A$. Die Nettoänderung der Zolleinnahmen ist $T_P - B$. Somit haben wir einen „handelsschaffenden“ Effekt von $A+T_P$. Auf der Seite des Rests der Welt ergibt sich ein Verlust an Zolleinnahmen um T_R (sozusagen die „Handelsumlenkung“). Der Nettowohlfahrtseffekt ist also $A+T_P-T_R$.

Ob das Heimatland gewinnt oder verliert, hängt von der relativen Größe der beiden schraffierten Flächen ab. Man kann *a priori* nicht genau sagen, ob der handelsschaffende oder der handelsumlenkende Effekt dominieren wird. Dies hängt von mehreren Variablen wie Elastizitäten, Zöllen und Handelsanteilen ab. Sicher sagen kann man jedoch, daß, wenn die Zölle auch zum Rest der Welt abgebaut werden, der handelsumlenkende Effekt geringer wird. Ebenso ist klar, daß, wenn die beiden Güter gute Substitute sind, der handelsumlenkende Effekt größer sein wird. Das heißt, je größer die Kreuzelastizität zwischen den Importen aus den Partnerländern und denen aus dem Rest der Welt ist, desto größer ist die Handel-

⁶⁵ Bsp. nach Lipsey 1960: 497

sumlenkung. Sind die heimischen Güter und die importierten Güter gute Substitute, sind die Nachfragekurven M_P und M_R flacher und somit wird die handels-schaffende Fläche größer.

Grafik 5 – Handelsschaffung/–umlenkung mit differenzierten Produkten



Quelle: Harrison/Rutherford/Tarr (1997: 44)

Eine der wichtigsten empirischen Methoden zur Messung von Handelsschaffung und Handelsumlenkung stammt von Balassa (1967). Um zu entscheiden, ob in einem Integrationsbündnis die handelsschaffenden oder die handelsumlenkenden Effekte überwiegen, vergleicht er die *ex post*-Einkommenselastizitäten der Importe⁶⁶ innerhalb des Integrationsbündnisses und vom Rest der Welt vor und nach dem Beginn der Integration. Unter der Annahme, daß die Einkommenselastizitäten ohne eine regionale Integration konstant geblieben wären, deutet eine Steigerung der Einkommenselastizitäten der Importe innerhalb des Integrationsbündnisses auf Handelsschaffung hin. Steigen sowohl die Einkommenselastizitäten der Importe innerhalb des Integrationsbündnisses als auch die Einkommenselastizitäten der Importe von außerhalb, dann handelt es sich um eine bedeutende Handelsschaffung. Sinken die Einkommenselastizitäten der Importe von außerhalb, zeigt dies eine Handelsumlenkung an. Diese Methode läßt sich sowohl auf gesamte, aggregierte Handelsströme als auch auf einzelne Güterklassen anwenden. Ebenso kann man die gesamten Importe aus dem Rest der Welt aggregiert oder nach einzelnen Ländern getrennt betrachten. Diese Methode kann jedoch nur die statischen Effekte aufdecken, nicht jedoch die dynamischen Auswirkungen, da sie von einer *ceteris paribus* Bedingung ausgeht.⁶⁷

3.2. Änderungen in den Konsumstrukturen

Kritik wurde vor allem an den Annahmen des Vinerschen Modell geäußert. Zum einen habe er angenommen, daß die Produktionskosten ungeachtet der produzier-

⁶⁶ Dies ist das Verhältnis der Änderung der Importe zur Änderung des BIP.

⁶⁷ Vgl. auch zu empirischen Studien zu Handelsschaffung und -umlenkung Sellekaerts (1973)

ten Menge konstant seien, was dazu führe, daß im Fall einer Handelsumlenkung die Produkte aus dem Nicht-Mitgliedsland völlig ersetzt würden, und im Falle einer Handelsschaffung die Produkte nur noch in einem Mitgliedsland hergestellt würden. Tatsächlich käme es jedoch nicht zu einer vollständigen Spezialisierung, sondern Handelsschaffung und -umlenkung träten fast immer gleichzeitig auf (Tovias 1991: 7). Zum anderen konzentrierte sich seine Analyse auf die Produktionsseite und vernachlässigte die Konsumentenseite.⁶⁸

So erweitert Meade (1955) das Viner-Modell, in dem er nicht mehr von konstanten nachgefragten Mengen (völlig unelastischer Preiselastizität der Nachfrage) und konstanten Produktionskosten (völlig elastische Angebotskurven) ausgeht. Dies führt in seinem Modell dazu, daß sich auf der Konsumentenseite die konsumierten Gütermengen verändern. Zusätzlich betrachtet er nun nicht mehr nur ein Gut, sondern mehrere Güter, die untereinander substituierbar sind. Er kommt dabei zum Schluß, daß eine Zollunion um so wohlfahrtfördernder ist, je höher die Zölle zuvor zwischen den Mitgliedsländern waren, denn um so höher war die Protektion und um so größer das Potential für handelsschaffende Effekte, je niedriger die Zölle der anderen Länder gegenüber der Zollunion sind, je besser die Güter der Mitgliedsländer untereinander substituierbar sind und je schlechter die Güter der Mitgliedsländer mit den Gütern des Rests der Welt substituierbar sind (Meade 1955: 52).

Zur Beurteilung der möglichen Gewinne und Verluste verwendet er ein partielles Gleichgewichtsmodell, bei dem er von konstanten Angebots- und Nachfragekurven ausgeht. Zur Berechnung der gesamten Wohlfahrtseffekte bildet er die Summe aus dem Wert aller zusätzlich gehandelten Güter zu den Preisen im Exportland gewichtet mit den *ad valorem*-Zollraten im importierenden Land und die gleiche Summe für alle weniger gehandelten Güter. Ist die Summe der mehr gehandelten Güter größer als die der weniger gehandelten, so ergibt sich ein positiver Wohlfahrtseffekt und umgekehrt (Meade 1955: 66). Allerdings ist seine partielle Gleichgewichtsanalyse nur für geringe Änderungen bei Zollsätzen geeignet und nicht für große Änderungen, wie sie bei der Schaffung einer Zollunion typischerweise entstehen, da dann kaum angenommen werden kann, daß die Angebots- und Nachfragekurven gleich bleiben (Lipsev 1960: 506).

Auch Lipsey (1960: 501) kritisiert, daß Viner von konstanten konsumierten Mengen ausgeht. Durch eine Zollunion änderten sich notwendigerweise die relati-

⁶⁸ Viner selbst hat abgestritten, konstante Kosten angenommen zu haben (1976); zur Kritik am

ven Preise. Dies führe somit zu einer Gütersubstitution, da nun die teureren Güter weniger und die billigeren Güter mehr gekauft würden. Es ist somit durchaus möglich, daß die negativen, handelsumlenkenden Effekte dadurch ausgeglichen werden könnten, daß nun mehr von den umgelenkten Gütern konsumiert wird.

Eine Zollunion bringe durch den Zollabbau die relativen Preise zwischen den Partnerländern in Einklang mit den tatsächlichen Preisverhältnissen ohne die Verzerrung durch Zölle und steigere auf diese Weise die Wohlfahrt. Andererseits führe sie zu Verzerrungen zwischen den Preisen der Länder der Zollunion und den Preisen des Rests der Welt und senke so die Wohlfahrt. Das Ergebnis der Zollunion hänge von den Stärken beider Effekte ab (Lipsey 1968: 544).

3.3. Terms of Trade

Regionale wirtschaftliche Integration kann das Verhältnis der Preise, zu denen Güter exportiert und importiert werden (*Terms of Trade*), verändern. Durch eine eventuelle Handelsumlenkung zugunsten der Mitgliedsländer der Freihandelszone werden von Nicht-Mitgliedsstaaten weniger Güter nachgefragt. Hat das Integrationsbündnis einen bedeutenden Anteil am Weltmarkt (d.h. handelt es sich nicht um ein „kleines Land“), so können sich dadurch die *Terms of Trade* von Drittländern verschlechtern und diejenigen der Mitgliedsländer verbessern (Ströbele/Wacker 1994: 872). Je größer die Zollunion ist, desto stärker ist dieser *Terms of Trade*-Effekt, da es dann wahrscheinlich ist, daß die Preiselastizität der Nachfrage der Zollunion nach Gütern von außen höher und die Preiselastizität der Nachfrage von außen nach Gütern der Zollunion niedriger ist (Viner 1950).⁶⁹

Bei der Errichtung einer Zollunion kann durch Veränderungen des gemeinsamen Außenzolls und durch Ausgleichszahlungen zwischen den Mitgliedsländern erreicht werden, daß alle Länder – seien sie Mitglieder der Zollunion oder nicht – besser dastehen als vor der Zollunion (Kemp/Wan 1976; Krugman 1991b: 9-10).

3.4. Marktzutritt, Transportkosten und “Natürliche Integration”

Wonnacott und Wonnacott (1981 und 1992) zeigten zum ersten Mal, daß eine Integration zwischen Nachbarländern neben eventuellen Skalen- und *Terms of Trade*-Effekten weitere Vorteile eröffnen kann, die durch eine einseitige Handelsliberalisierung nicht erreichbar sind. Sie kritisieren vor allem die Annahmen der bisherigen Zollunionstheorie. So sei beim Vergleich der Vorteile einer unilateralen Handelsliberalisierung und eines Regionalbündnisses unrealistischerweise

Viner-Modell vgl. auch Michaely (1976)

⁶⁹ Vgl. dazu eine der ersten empirischen *ex-post* Studien zu diesem Thema von Winters/Chang (1997)

davon ausgegangen worden, daß die anderen Länder keine Zölle erheben. Der verbesserte Zugang zu den Märkten der Partnerländer werde aber bei einer regionale Integration garantiert, nicht jedoch durch eine unilaterale Handelsliberalisierung.

Der zweite Kritikpunkt von Wonnacott und Wonnacott an den bisherigen Studien ist die Annahme fehlender Transportkosten. Sie wenden ein, daß durch die Verlagerung von Handel mit Ländern mit höheren Transportkosten in Nachbarländer mit niedrigeren Transportkosten reale Ressourcen eingespart werden können. So kann sich also trotz einer an und für sich negativen Handelsumlenkung die Wohlfahrt in den jeweiligen Ländern verbessern. Voraussetzung sind aber höhere Transportkosten für den Handel mit dem Rest der Welt als innerhalb des Integrationsbündnisses. Die wirtschaftliche Integration zwischen solchen Ländern wird als "Natürliche Integration" bezeichnet.

Krugman (1991b: 12-13) kommt zu einer ähnlichen Feststellung: Regionale Integrationsbündnisse zwischen Länder, welche unter sich geringe Transportkosten aufweisen, seien wohlfahrtsfördernd, da sie eher handelsschaffend wären.⁷⁰

In einem Modell zur „Natürlichen Integration“ kommen Frankel, Stein und Wei (1995) zu dem Ergebnis, daß der Wohlfahrtsgewinn einer regionalen Freihandelszone niedriger als der einer regionalen Präferenzhandelszone sei. Freihandelszonen, die ganze Kontinente umfassen, seien bei geringen interkontinentalen Transportkosten wohlfahrtsschädigend. Sie bezeichnen diese Zonen als „übernatürlich“. Der Netto-Wohlfahrtseffekt einer Freihandelszone hängt nach ihrem Modell vor allem vom Unterschied zwischen den intraregionalen und extraregionalen Transportkosten ab. Das Modell geht aber vom unrealistischen Fall aus, daß innerhalb der jeweiligen Regionen und Länder keine Transportkosten existieren. Führt man Transportkosten zwischen den Ländern einer Region ein, wie dies Nitsch (1996) getan hat, so verschwindet das Phänomen „übernatürlicher“ Blöcke. Der positive Wohlfahrtseffekt durch die Bildung „natürlicher“ Blöcke kann dadurch verstärkt werden, daß die Transportkosten zwischen zwei Ländern für manche Transportwege billiger sein können als innerhalb eines Landes. Im Falle des MERCOSUR ist z.B. der Transport zwischen São Paulo (Brasilien) und Montevideo (Uruguay) wesentlich billiger als z.B. zwischen São Paulo und Belém (beide Brasilien).

Amijadi und Winters (1997) geben den Transportunterschied zwischen MERCOSUR und dem Rest der Welt mit durchschnittlich 6% an (s. Tabelle A16).

⁷⁰ Vgl. zum Thema regionale Handelsliberalisierung und Transportinfrastruktur Bond (1997)

Außerdem stellen sie fest, daß der Marktanteil der MERCOSUR-Länder in einem großen Teil der Importkategorien unter 40% liegt, was ihrer Meinung nach ein Ersatz dieser Güter durch MERCOSUR-Güter unrealistisch werden läßt (s. Tabelle A17). Sie kommen somit zu der Einschätzung, daß die möglichen Gewinne aus dem internen Freihandel im MERCOSUR zu gering seien, um großen Profit als "natürlicher" Handelsblock zu ernten. Bei der Studie schlossen sie allerdings das assoziierte Mitglied Chile, das von den anderen MERCOSUR-Ländern durch die Anden getrennt ist, ein. Betrachtet man das Ergebnis getrennt nach Ländern, so fällt auf, das zwar die beiden großen Staaten Argentinien und Brasilien etwas über 6% Transportkostenunterschied zum Rest der Welt aufweisen, daß aber andererseits die beiden kleinen Länder Uruguay und Paraguay mit 14 bzw. 22,7% einen weit höheren Unterschied aufweisen (s. Grafik A4).

4. Dynamische Effekte

Im Gegensatz zu den statischen Effekten sind die dynamischen Wachstumseffekte nur schwer zu messen. Bis auf die EU ist noch kein direkter empirischer Nachweis gelungen (Winters 1997: 24). Insgesamt schätzt man die dynamischen Effekte jedoch höher ein, als die statischen.⁷¹

4.1. Skalenerträge durch Marktvergrößerung

Marktvergrößerung durch regionale Integration ermöglicht Skalenerträge (*Economies of Scale*). Durch die vergrößerten Produktionsmengen können Kosten eingespart werden und Produkte billiger angeboten werden (Corden 1972). Die Skalenerträge ermöglichen eine stärkere Spezialisierung in der Region und führen so zu einer verbesserten Ressourcenallokation (Siebert 1982: 673).⁷² Durch den größeren Markt und die Vereinheitlichung von Normen können ebenfalls kritische Mindestgrößen für Forschungs- und Entwicklungsprojekte (FuE) erreicht werden, die eine verbesserte technische Entwicklung in der Region ermöglichen. Ist der neu entstandene Regionalmarkt jedoch zu klein und bestehen hohe Außenbarrieren fort, so kann die regionale Entwicklung auch gebremst werden (Klein 1996: 74).

4.2. Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit

Der erhöhte Konkurrenzdruck durch Unternehmen aus Partnerländern führt zu erhöhtem Wettbewerb und somit zur Rationalisierung uneffizienter Produktionsprozesse. Die Verbesserung der technischen Effizienz und der stärkere Wettbe-

⁷¹ Eine Quantifizierung der dynamischen Effekte z.B. in der *ex ante*-Studie zur Liberalisierung des Handels zwischen den USA und Kanada bei Harris und Cox (1985)

⁷² Vgl. zu Marktgröße, Skalenerträgen bes. Balassa (1962: 104-143) und Cecchini (1988: 15)

werb führen zu niedrigeren Preisen und einer höheren Konsumentenrente. Dadurch steigt die internationale Wettbewerbsfähigkeit der regionalen Unternehmen, was wiederum zu stärkerem Wirtschaftswachstum beiträgt (Koch 1992: 196).⁷³

Besondere Bedeutung erlangt die regionale Wirtschaftsintegration bei Märkten mit nicht vollständigem Wettbewerb. Zum einen erhöht sich der Wettbewerb dadurch, daß die durch den vergrößerten Markt gestiegene Nachfrage eine höhere Zahl von effizient produzierenden Firmen zuläßt. Zum anderen werden eventuell neue Güter durch den Wegfall von Importzöllen angeboten, die als Substitute für nationale Güter dienen können, bei denen monopolistischer oder oligopolistischer Wettbewerb herrscht (Balassa 1962: 165-166). Monopolistische Marktsituationen können so durch das Wegfallen von Importzöllen gebrochen werden (Meade 1953: 14; Dornbusch 1989: 47).

So können Firmen nach einer regionalen Wirtschaftsintegration keine Markttrennung mehr vornehmen und Gewinne aus nationalen Märkten, die sie monopolistisch beherrschen, dazu verwenden, Verluste aus Dumpingangeboten in anderen Ländern auszugleichen. In diesem Fall führt die Marktintegration zu einem Ausgleich der Preise zwischen den Ländern und damit zu geringerem Handel (Helpman/Krugman 1985: 31-40; Pelkmans 1997: 96).⁷⁴

4.3. Ausländische Direktinvestitionen

Regionale Integration kann ausländische Direktinvestitionen fördern. Die gesamte Region kann durch den gesicherten und durch die Normenvereinfachung erleichterten Zugang zu den Nachbarmärkten für ausländische und inländische Investitionen attraktiver werden. Es bietet sich an, von einem Mitgliedsland aus die Märkte der anderen Staaten mitzuversorgen. Die dadurch entstehenden Skaleneffekte ermöglichen höhere Renditen als eine Investition in einem einzelnen, abgeschotteten Land (Balassa 1962: 179-183; Peña 1992). Darüber hinaus sind *Joint Ventures* oder Kooperationsabkommen mit anderen Unternehmen der Region möglich (Bustos 1995: 17). Der Zugang für ausländische Direktinvestitionen aus den Mitgliedsländern ist, so Corden (1992), durch ein Regionalbündnis besser gesichert als durch eine unilaterale Handelsliberalisierung.⁷⁵

Eine regionale Integration alleine ist jedoch – wie die Beispiele China und Griechenland zeigen – keine Notwendigkeit bzw. keine Garantie für höhere ausländische Direktinvestitionen (Winters 1997: 32). Ein möglicher Gewinn oder Verlust

⁷³ Vgl. auch Pelkmans (1997: 88); zu Integration und Wettbewerbsfähigkeit vgl. Porto (1991); allg. zur Wettbewerbsfähigkeit von Nationen Porter (1990)

⁷⁴ Vgl. bes. zum Thema Marktstrukturen und internationaler Handel Helpman/Krugman (1989)

an ausländischen Direktinvestitionen hängt zum einen davon ab, wie stark sich die Bedingungen für ausländische Investitionen durch die Regionalintegration verbessern und zum anderen davon, wie gut die Standortvorteile der Länder sind.

Tabelle 5 – Einzelne Länder und ausländische Direktinvestitionen

Wechsel der Investitionsbedingungen	Großer Standortvorteil	Geringer Standortvorteil
stark positiv	starke Zunahme (1)	Abnahme (3)
schwach positiv	geringe Zunahme (2)	wenig Änderung (4)

Quelle: Eigene Erstellung nach Blomström/Kokko (1997b: 15)

Für Länder in einem Regionalbündnis mit einer besonders starken Verbesserung der Investitionsbedingungen und mit großen Standortvorteilen ergibt sich eine starke Zunahme an ausländischen Direktinvestitionen (1). Länder in einem Bündnis mit einer geringen Verbesserung der Investitionsbedingungen und mit großen Standortvorteilen erfahren eine geringe Zunahme (2). Länder mit geringen Standortvorteilen in einem Bündnis mit einem starken Wechsel der Investitionsbedingungen verlieren, da die Partnerländer mit besseren Standortvorteilen die Investitionen auf sich ziehen (3). Die ausländischen Direktinvestitionen in Länder in einem Bündnis mit einem geringen Wechsel und geringen Standortvorteilen werden sich dagegen nur wenig ändern (4) (Blomström/Kokko 1997b).⁷⁶

Für Nord-Süd-Integrationsbündnisse fanden Fernandez-Arias und Spiegel (1996) in ihrem Modell heraus, daß der positive Effekt durch ausländische Direktinvestitionen dann am größten ist, wenn sich Haupthandelspartner zusammenschließen. Der Gewinn aus positiven Handelseffekten wird dann durch die ausländischen Direktinvestitionen verstärkt.

Studien von Integrationsbündnissen deuten darauf hin, daß aufgrund von Technologie- und Wissenstransfers sowie von Auslandsinvestitionen eine wirtschaftliche Konvergenz zwischen den teilnehmenden Staaten stattfindet. Die Konvergenz ist unter Ländern, die bereits vor der Integration Haupthandelspartner waren, wesentlich stärker als unter beliebig gewählten Partnern (Winters 1997: 26).

5. Öffnung und Wachstum

Die Mehrzahl der bisher verfügbaren empirischen Forschungsergebnisse zeigt eine positive Beziehung zwischen außenwirtschaftlicher Öffnung und wirtschaftli-

⁷⁵ Im gleichen Sinne äußern sich Blomström und Kokko (1997b: 10) und Fernandez (1997)

⁷⁶ Vgl. zu Handel und Wirtschaftsansiedlung Krugman (1991a: 69-100); allg. zu ausländischen Direktinvestitionen Blomström/Kokko (1997a) sowie Singh/Jun (1995); zu Faktorbesteuerung in Regionalbündnissen Bonis (1997a und 1997b)

chem Wachstum (World Bank 1991: 119; Harrison 1996).⁷⁷ Auch neuere Weiterentwicklungen der Wachstumstheorie untermauern dies. Durch Handel ist es möglich, an ausländischer Technologie und Humankapital teilzuhaben. Weiter kann das höhere Wachstum offener Länder durch Skaleneffekte, welche die Rentabilität von Innovationen und forschungsintensiver Produktion steigern, erklärt werden. Die Länder können sich so stärker auf die Produktion der Güter spezialisieren, bei denen sie komparative Kostenvorteile haben. Außerdem können bei freierem Handel mehr Inputs zu einem günstigeren Preis bezogen werden (Romer 1990; Lucas 1993: 269-271).⁷⁸

In vielen Studien wird der Zusammenhang zwischen zusätzlichem Wachstum aufgrund von Öffnung und besserem Humankapital unterstrichen. Für den Gewinn eines Landes aus dem Handel ist in erster Linie sein Humankapital entscheidend, und nicht die Zahl an Arbeitskräften. In Entwicklungsländern mit geringer Humankapitalbildung kann deshalb der Wachstumseffekt des Handels im Extremfall gleich Null sein (Romer 1990: 73; Padoan 1996; Thomas/Wang 1997).

Um die Bildung ist es in den MERCOSUR-Staaten jedoch sehr schlecht bestellt.⁷⁹ In Argentinien beispielsweise verfügen 44% der Bevölkerung über keinen höheren Schulabschluß als Grundschulniveau. Die Analphabetenquote im MERCOSUR schwankt zwischen 3,8% (Uruguay) und 18,9% (Brasilien) (s. Tabelle 1). Auch das Niveau der Fortbildung innerhalb der Unternehmen liegt weit unter dem Durchschnitt in entwickelten Ländern (Barbeito 1995: 230-233).

Auf MERCOSUR-Ebene sind kaum Initiativen für eine Verbesserung der Bildungssituation zu erkennen. Die Vorstöße bewegen sich noch auf dem Niveau der gegenseitigen Anerkennung von Hochschulabschlüssen und der Förderung der jeweils anderen Sprache (Portugiesisch bzw. Spanisch).⁸⁰ Auf dem MERCOSUR-Gipfeltreffen in Fortaleza 1996 haben die Präsidenten gerade einmal beschlossen, Hochschulabschlüsse gegenseitig anzuerkennen. Aber nur zum Zweck von Postgraduiertenstudien, nicht zur Berufsausübung (BID-INTAL 1997: 44).

Von Bodemer (1997) werden die niedrigen Sparquoten im MERCOSUR kriti-

⁷⁷ Vgl. auch Ng/Yeats (1996); für einen Überblick zur empirischen Literatur s. Edwards (1993)

⁷⁸ Vgl. auch Grossman/Helpman (1990); Für Entwicklungsländer kommt Young (1991) zu einem anderen Ergebnis, allerdings unter der Annahme daß durch Handel kein Wissenstransfer stattfindet.

⁷⁹ So mahnt die Weltbank in ihrem Reformprogramm für Lateinamerika *La Larga Marcha* (Banco Mundial 1997: 20) eine bessere Bildung, vor allem für ärmere Bevölkerungsschichten, an. Ebenso der amerikanische Ökonom Thurow im Interview mit *O Estado de São Paulo* vom 14.10.1997 (Economista quer mudar Mercosul)

⁸⁰ Vgl. Abs. II.3.5 im Programa de Acción hasta el año 2000 – MERCOSUR 2000 in Brazilian Embassy London (1997d)

siert. Zwar sei bei weiterhin äußerst niedrigen internen Sparquoten (Argentinien z.B. erreichte 1995 nur 17%, die *emerging markets* in Asien durchschnittlich 35%) ein Rückgriff auf externe Finanzierung notwendig. Aber langfristig führe kein Weg an der Herausbildung funktionsfähiger, nationaler Kapitalmärkte und höheren internen Sparquoten vorbei.

Von anderer Seite werden die niedrigen Forschungs- und Entwicklungsausgaben (FuE) in der MERCOSUR-Region kritisiert. Während Korea 2,5% (1993) und Taiwan 1,6% (1991) FuE-Anteil am BIP vorweisen konnten, betrug dieser nur 0,29% in Argentinien (1993) und 0,78% in Brasilien (1990). Verschärfend kommt hierbei hinzu, daß in den asiatischen Staaten der Hauptteil der FuE-Ausgaben vom privaten Sektor getragen wird, während in Argentinien und Brasilien der staatliche Sektor ca. 85% der Ausgaben trägt (Chudnovsky/Porta 1995: 318).

Auch Krugman (1996: 30) vertritt die Meinung, daß zu einem erfolgreichen Wachstum aus Außenöffnung eine hohe interne Sparquote und große Investitionen in die Grundbildung gehören.⁸¹ Er behauptet sogar, daß ein Freihandelsabkommen kein entscheidender Faktor für den wirtschaftlichen Fortschritt der lateinamerikanischen Länder sein könne. Ein solches Abkommen könne sehr wohl dazu beitragen, aber auch Hindernisse in den Weg legen. Es reiche aber nicht, ein Freihandelsbündnis zu bilden. Als Beispiel führt er Puerto Rico an, das seit Jahrzehnten einen praktisch freien Zugang zum nordamerikanischen Markt genießt, aber trotzdem kein wirtschaftlich erfolgreiches Land sei. Den erfolgreichen Ländern wäre aber ein relativ offenes Handelsregime gemeinsam. Dieses müsse zwar nicht unbedingt völlig offen sein, den entwickelten Staaten gegenüber müsse es aber geöffnet sein.

Bezüglich Wissenstransfers durch regionale Integration kam Padoan (1997) nach einer empirischen Studie zu dem Schluß, daß nicht allgemein behauptet werden kann, daß regionale Integration zu einem erhöhten Wissenstransfer führe. Dazu sei die Art des Wissenstransfers je Sektor zu verschieden. Allerdings zögen stärker internationalisierte Volkswirtschaften mehr Wissenstransfers an, die durchaus auch im Rahmen von Regionalbündnissen stattfinden könnten.

Die Rolle regionaler Integration für die Entwicklung der Industrie sehen Puga und Venables (1997) etwas positiver. Sie meinen, daß sich Industrie durch regionale Integration besser entwickle als durch unilaterale Handelsliberalisierungen.

⁸¹ So auch die CEPAL (1994b: 146) in einer Studie zur Handelspolitik in Lateinamerika

6. Regionale Integration und Umwelt

Öffnung und Wachstum müssen nicht mit einer guten Umweltbilanz Hand in Hand gehen. Auch langsam wachsende Volkswirtschaften können starke Umweltschäden aufweisen, jedoch kann schnelles Wachstum Umweltprobleme deutlich verschärfen, wenn externe Umweltkosten nicht durch Umweltsteuern, Mindeststandards oder andere Maßnahmen internalisiert werden (Thomas/Wang 1997). Wenn alle Umweltkosten internalisiert wären, dann wäre der weltweite Freihandel auch umweltpolitisch gesehen die beste politische Option (Dauderstädt 1995: 11).

Entscheidend für die Umweltbilanz eines regionalen Integrationsbündnisses ist die Frage, ob und wie die bestehenden Umweltnormen innerhalb der Region nivelliert werden. Fehlen regionale Vereinbarungen zu Umweltnormen, so kann es zu einem „Öko-Dumping“ durch Wettbewerber aus Ländern mit niedrigen Umweltstandards kommen, welche ihre Konkurrenten zu umweltschädlicherer Produktion zwingen. Daher scheint es sinnvoll zu sein, wenigstens gewisse Mindeststandards im Umweltbereich zu setzen. Dies könnte auch dadurch erreicht werden, daß Umweltlobbies in den Ländern innerhalb eines Regionalbündnisses mit höheren Umweltnormen Druck auf andere Mitgliedsstaaten ausüben, ihre Umweltstandards zu verbessern (Thomas/Wang 1997: 16; Corden 1992: 37). Dabei ist die Bedeutung gut entwickelter Institutionen für eine erfolgreiche Umweltregulation hervorzuheben. Denn Länder mit sicheren Eigentumsrechten, effektiven legalen und juristischen Systemen sowie einer effizienten öffentlichen Verwaltung haben durchschnittlich einen besser funktionierenden Umweltschutz (Dasgupta/Mody/Roy/Wheeler 1995).

Wied-Nebbeling (1997) kommt unter der – allerdings etwas unrealistischen – Annahme, daß die Umweltschäden auf das Land begrenzt bleiben, in dem sie entstehen, zu einer etwas anderen Beurteilung des „Öko-Dumpings“: Sind in einem Land negative externe Effekte, z.B. Umweltschäden bei der Produktion, internalisiert, so erleidet dieses zwar einen Wettbewerbsnachteil gegenüber Ländern, die diese externen Effekte nicht internalisiert haben. In den Ländern, in denen die Umweltkosten internalisiert sind, können so billigere Produkte importiert werden. Das importierende Land gewinnt somit sogar durch das „Ökodumping“. Das Land, welches keine Internalisierung der Umweltschäden betreibt und die umweltschädigend hergestellten Güter billiger exportieren kann, erfährt allerdings einen Wohlfahrtsverlust, da die gestiegene Produzentenrente die zusätzlichen sozialen Kosten durch die erhöhte Umweltverschmutzung nicht kompensiert

(dies gilt unter der Annahme vollständiger Konkurrenz und somit durch Freihandel sinkenden Preisen).

Zu einem entgegengesetzten Ergebnis kommt Daly (1995). Um die Produzenten der Länder mit internalisierten externen Effekten nicht zu benachteiligen, fordert er, daß diese Staaten einen Zoll für Produkte aus Ländern mit nicht internalisierten externen Effekten in der Höhe dieser Effekte erheben können.

Ein weiterer Umweltaspekt der regionalen Integration ist das höhere Transportaufkommen aus einer möglichen Steigerung des intraregionalen Handels, welches eine größere Umweltverschmutzung (Abgase, Lärm, etc.) und einen gestiegenen Energieverbrauch zur Folge hat (Dauderstädt 1995: 2).

7. Regionalismus versus Multilateralismus

7.1. Regionale Blöcke versus Freier Welthandel

Die starke Zunahme von regionalen Integrationsabkommen in den letzten Jahren hat eine Grundsatzdebatte über die Vereinbarkeit mit den Prinzipien des freien Welthandels ausgelöst. Von der einen Seite wird angeführt, daß die regionalen Blöcke Refugien bilden, in denen die regionalen Präferenzen zu Handelsumlenkung zum Schaden von Drittstaaten führen. Aufgrund von protektionistischem Druck innerhalb der Blöcke würden Importe durch regionale Produkte international nicht wettbewerbsfähiger Sektoren ersetzt. Das Ergebnis sei ein Verfall der GATT-Prinzipien und besonders des "Meistbegünstigungsprinzips" (Zimmermann 1997).

Die andere Seite argumentiert damit, daß die regionalen Integrationsabkommen ein Schritt auf dem Weg zum freien Welthandel wären, sofern sie mit den Prinzipien des GATT (bzw. der WTO) konform gingen. Sie könnten den Marktzugang für Länder verbessern und ihnen Vorteile bieten, die sie nicht mit einer einseitigen Handelsliberalisierung erreichen könnten (Rajapatirana 1996). Probleme könnten nur dann entstehen, wenn die regionalen Bündnisse, statt sich zunehmend dem Weltmarkt zu öffnen, diskriminierende Präferenzen zum Schutze ineffizienter, lokaler Produktion verewigen würden. Der eigentliche Widerspruch sei also nicht Regionalismus gegen Multilateralismus, sondern Regionalismus gegen Protektionismus (Abreu Bonilla 1994: 16-18).⁸²

Ebenso wird von dieser Seite angeführt, daß es angesichts der großen Zahl von strittigen Themen wesentlich einfacher sei, regional eine Freihandelszone oder Zollunion auszuhandeln, als zu weltweit gültigen Abkommen zu gelangen. Dies gelte besonders dann, wenn es um einen Gemeinsamen Weltbinnenmarkt und nicht nur um Freihandel auf weltweiter Ebene gehe (Ashoff 1988: 94; Klein 1992: 4). Ebenso könne die Aufnahme neuer Mitglieder zu einer schrittweisen Annäherung an einen freien Welthandel führen, wenn der Außenzoll entsprechend niedrig festgelegt werde (Bizzozero/Vaillant 1996: 28).

Nach einer Studie der OECD (Devos 1995) habe der Regionalismus bisher einen positiven Effekt auf das internationale Handelssystem gehabt und sei kompatibel mit dem Multilateralismus. In den regionalen Integrationsbündnissen sei es zur Annahme von gemeinsamen Verhaltensnormen gekommen, welche nachher in das multilaterale System übernommen wurden. Zudem würden die regionalen Integra-

⁸² S. für einen Überblick zur Multilateralismus vs. Regionalismus-Literatur bes. Winters (1996a)

tionsbündnisse die nationalen Volkswirtschaften wettbewerbsfähiger machen, wodurch diese leichter multilaterale Abkommen akzeptieren würden. Die Studie kommt zu dem Schluß, daß in einer reinen Handelsperspektive der weltweite Freihandel das Optimum sei, dies träfe in der realen Welt aber nur dann zu, wenn die Integration weltweit genauso stark wäre, wie sie in den regionalen Integrationsbündnissen möglich sei.

Für regionale Abkommen kann angeführt werden, daß durch sie der Einfluß von nationalen Interessengruppen auf die politischen Entscheidungen verringert wird. Besonders kleine, oligopolistische Volkswirtschaften können Gewinne aus der Veränderung der Marktstrukturen ziehen. Ebenso können durch Regionalbündnisse historisch verfestigte und überkommene nationale Institutionen überwunden werden (Melo/Panagariya/Rodrik 1992: 21-28). Deutlich werden diese Vorteile beispielsweise durch den nationalen Umstrukturierungsprozeß, der mit dem MERCOSUR in Uruguay nach langen Jahren der Unbeweglichkeit eingesetzt hat (Wagner 1997: 256). Winters (1996a: 39-40) weist darauf hin, daß sich aber auch Lobbies verschiedener Länder verbinden können, um so eine höhere Protektion durchzusetzen. Ein Beispiel dafür wäre die europäische Agrarlobby.

Gegen den Regionalismus sprechen zwei Syndrome: Zum einen wenden sich Politiker gegen eine Außenöffnung mit dem Argument, daß der Regionalmarkt schon groß genug sei (*Our market is large enough*-Syndrom); zum anderen können sich die Interessengruppen des Blocks gegen die Aufnahme neuer Mitglieder aussprechen, weil sie den Verlust von Marktanteilen fürchten (*This is our market*-Syndrom) (Bizzozero/Vaillant 1996: 29).

7.2. Die Theorie des "second best"

Vom Standpunkt aus, daß der weltweite Freihandel die weltweite Wohlfahrt maximiert (*first best*), können Freihandelszonen oder Zollunionen nur einen Schritt in die richtige Richtung darstellen. Sie sind also – obwohl durchaus eventuell wohlfahrtsverbessernd – nur suboptimal oder *second best* (Vaillant/Vera 1994: 24).

Das GATT hat diesem mit der Schaffung des Artikels XXIV Rechnung getragen. Dieser erklärt, daß regionale Abkommen immer dann GATT-konform sind, wenn durch sie nicht das Protektionsniveau gegenüber dem Rest der Welt erhöht wird. Kritiker wenden ein, daß es nichts Diskriminierenderes gebe, als die Zollschranken innerhalb der Ländergruppe völlig zu eliminieren und sie gleichzeitig mit dem Rest der Welt aufrecht zu erhalten (Bhagwati 1991: 58).

7.3. Handelskriege

Krugman (1991b: 10-11) weist auf die erhöhte Wahrscheinlichkeit eines Handelskrieges durch den Machtgewinn aus der Bildung eines Handelsblockes hin. Dies begründet er damit, daß der Optimalzoll eines einzelnen Landes um so höher ist, je geringer die Nachfrageelastizität ihrer Exporte ist. Diese Elastizität ist dann um so geringer, je niedriger die Substituierbarkeit der Exportgüter dieses Landes durch Güter anderer Länder ist. Eine regionale Integration verringert jedoch die Substituierbarkeit, da durch die Bildung der Freihandelszone oder Zollunion weniger Länder vorhanden sind, welche Substitutionsgüter anbieten können. Somit erhöht sich der Optimalzoll. Trägt der Regionalblock diesem Rechnung, wird er den Außenzoll erhöhen und somit den Effekt der Handelsumlenkung verstärken.

Tabelle 6 – Zwei Blöcke, Optimalzoll und Handelskrieg

Block A	Block B	
	niedriger Außenzoll	hoher Außenzoll
niedriger Außenzoll	1/1	-2/3
hoher Außenzoll	3/-2	-1/-1

Quelle: Vaillant/Vera (1994: 30)

Grossman und Richardson (1985: 24-28) präsentieren ein Modell zweier Handelsblöcke (in Tabelle 6 = A und B), welche beide mit dem Argument des Optimalzolls auf Kosten des anderen Blocks ihre Marktposition verbessern möchten. Es wird angenommen, daß jeder zwei Möglichkeiten hat: Einen niedrigen Außenzoll, welcher die Handelsumlenkung beseitigt, oder einen hohen Außenzoll (Optimalzoll), welcher die eigenen *Terms of Trade* auf Kosten des anderen verbessert. Wenn beide einen niedrigen Außenzoll wählen, gewinnen beide Länder (jeweils 1), wählen beide einen hohen Außenzoll, so verlieren beide (jeweils -1). Wählt ein Land einen niedrigen Außenzoll und das andere einen hohen, so führt dies zu großen Verlusten für das Land mit dem niedrigen Außenzoll (-2) und zu hohen Gewinnen für das Land mit dem hohen Außenzoll (3). Deshalb werden beide Länder so lange nicht die insgesamt günstigste Lösung (niedriger Außenzoll) wählen, bis sie darauf vertrauen können, daß der andere Block ebenfalls einen niedrigen Außenzoll einführt.

Krugman (1991c) entwickelte ein Modell, in dem er die Weltwohlfahrt in Abhängigkeit von der Zahl der Wirtschaftsblöcke mißt. Er kommt zum Ergebnis, daß sich die Weltwohlfahrt von einem Block (weltweitem Freihandel) bis zu einer Zahl von drei Blöcken verschlechtert, da dann die Macht eines jedes Blockes und

somit die Gefahr von Handelskriegen am größten sei. Bei einer zunehmenden Zahl von Blöcken steige die Weltwohlfahrt wieder an, weil deren Macht nun wieder abnehme. Nitsch (1996) kam, nachdem er in das Modell Transportkosten eingeführt hat, zwar auch zu dem Ergebnis, daß ein Block die Weltwohlfahrt maximiert, aber dann nimmt diese mit einer zunehmenden Zahl an Blöcken kontinuierlich ab.

Diese Modelle unterstreichen die Gefahren, die in einer weltweiten Blockbildung liegen. Sie gehen aber alle von der Annahme aus, daß sich die Blöcke nach dem Optimalzoll-Kriterium verhalten. Wird z.B. durch weltweite Abkommen wie dem GATT sichergestellt, daß die Protektion gegenüber anderen Staaten oder Blöcken durch die Bildung von regionalen Integrationsbündnissen nicht zunimmt, dann sieht die Ausgangslage allerdings wesentlich anders aus.

Oft wird in der Diskussion über den Regionalismus übersehen, daß es nicht genügt, nur die Zollschränken abzubauen, um alle Handelshindernisse zu beseitigen. In Wirklichkeit gibt es neben den Zöllen viele andere zusätzliche Kosten für den internationalen Handel, wie die Notwendigkeit des Devisentauschs und die damit verbundenen Risiken und Kosten, Zollformalitäten, verschiedene Industriestandards, unbekannte Rechtsstrukturen, etc. Die Kosten dieser Hindernisse werden im allgemeinen auf zwischen 2,5 und 3% des Warenwertes geschätzt. Eine über die reinen Zollfragen hinausgehende tiefere Integration hat zwar auch handelschaffende und -umlenkende Wirkungen, aber mit einem wichtigen Unterschied zur weniger tiefen Integration: Wenn die beseitigten Handelsbarrieren den Verlust von realen Ressourcen bedeutet haben und nicht den Gewinn von Renten, dann spart die tiefere Integration selbst bei überwiegender Handelsumlenkung Ressourcen und bringt Wohlfahrtsgewinne (Winters 1997: 18-19).

7.4. Das Konzept des Offenen Regionalismus

Unter "Offenem Regionalismus" versteht man Integrationsbündnisse, welche Handelsschranken und Investitionsbarrieren gegenüber den Nicht-Mitgliedsstaaten abbauen und für neue Mitglieder offen sind. Dieser „Offene Regionalismus“ trägt so zu einem freieren Welthandel bei (Burki 1997).⁸³

Im Gegensatz zum alten CEPAL-Modell der regionalen Integration⁸⁴ in Lateinamerika, welches im Sinne der Importsubstitution die Handelsumlenkung positiv bewertete, vertritt die UN-Organisation nun eine Strategie des "Offenen Regiona-

⁸³ Vgl. World Bank (1997); Magariños (1996); Zum Gegensatz zwischen "offenen" und "geschlossenen" Blöcken mittels *Game Theory*-Konzepten s. Hallett/Braga (1994)

lismus" (*Regionalismo Abierto*), welche zu einer besseren internationalen Wettbewerbsfähigkeit führen soll. Der Regionalismus soll nicht mehr als Alternative, sondern als Ergänzung für eine bessere Eingliederung in die Weltwirtschaft dienen (CEPAL 1994a).⁸⁵

Der Weltbank-Präsident für Lateinamerika und die Karibik, Burki, erklärte auf der Dritten Jahreskonferenz zur Entwicklung Lateinamerikas und der Karibik die Unterstützung der Weltbank für einen offenen Regionalismus. Laut Burki ging der "Neue Regionalismus" der 90er Hand in Hand mit einseitigen Handelsliberalisierungen und der Öffnung für ausländische Investitionen. Die Handelstrends erlaubten es trotz Bedenken aufgrund von Handelsumlenkungen, den "Neuen Regionalismus" als offen zu bezeichnen (s. Tabelle A18 und Grafik A5) (Burki 1997).⁸⁶

Der MERCOSUR ist in dem Kontext dieses nach außen geöffneten Regionalismus zu sehen. Ziel seiner Gründung war es, eine wettbewerbsfähigere Einbindung der Region in die internationalen Handels- und Investitionsströme zu erreichen (Presser 1996: 97). Äußerungen zahlreicher Vertreter der MERCOSUR-Regierungen unterstreichen dies.⁸⁷

⁸⁴ Vgl. dazu bes. Massad (1989), auch Ashoff (1988: 95-97), Quijano (1991: 154-160) und Axline (1996: 77-79)

⁸⁵ Vgl. zum „Offenen Regionalismus“ CEPAL (1994b) und Fuentes (1994)

⁸⁶ Vgl. auch World Bank (1997) und *Brecha* vom 08.07.1997: El Mercosur reafirmó su „camino propio“; allg. zu Integration und Handelsschaffung in Lateinamerika Rajapatirana (1994)

⁸⁷ Äußerungen in dieser Richtung s. der argentinische Außenwirtschaftsstaatssekretär Jorge Campbell (1996a: 12 und 1996c: 43), Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto (1996a: 80); Avogrado (1996: 20); Abreu Bonilla (1994); Heraldo Muñoz (1994)

III. Ergebnisse der MERCOSUR-Integration

1. Statische Effekte

1.1. Handelsschaffung und Handelsumlenkung

An der Frage, ob beim MERCOSUR Handelsschaffung oder Handelsumlenkung überwiegt, scheiden sich die Geister. Großes Aufsehen hat eine Studie von Yeats (1997) zu diesem Thema erregt. Er verwendete hier zur Berechnung der Handelsumlenkung und -schaffung Handelsindizes, bei denen er die regionale Orientierung (RO) eines Exportgutes mit den „bewiesenen“ komparativen Vorteilen (*Revealed Comparative Advantage* - RCA) vergleicht. Dies ermögliche es, zu beurteilen, inwieweit der MERCOSUR seine Exportströme in Vergleich zu den komparativen Vorteilen verzerrt hat.

Die RO eines Gutes j berechnet er so:
$$R_j = [x_{rj} / X_{tr}] / [x_{oj} / X_{to}] \cdot 100 \quad (1)$$

Dabei stellen x_{rj} bzw. x_{oj} den Wert der MERCOSUR-Exporte des Gutes j inner- bzw. außerhalb des MERCOSUR dar und X_{tr} bzw. X_{to} den Wert der gesamten MERCOSUR-Exporte inner- bzw. außerhalb des MERCOSUR.

Die RCA eines Gutes j berechnet er:
$$C_j = [x_{oj} / X_{to}] / [x_{wj}^* / X_w^*] \cdot 100 \quad (2)$$

Dabei stellt x_{oj} bzw. X_{to} den Wert der MERCOSUR-Exporte des Gutes j bzw. den gesamten Wert der Exporte außerhalb des MERCOSUR dar und x_{wj}^* bzw. X_w^* den Wert der Exporte der gesamten Welt (ohne den internen MERCOSUR-Handel) des Gutes j bzw. den Wert der gesamten Exporte dar.⁸⁸

Yeats kommt dabei zu dem Ergebnis, daß die Intra-MERCOSUR-Exporte sich genau bei den Produkten erhöht hätten, bei denen der MERCOSUR keinen „bewiesenen“ komparativen Vorteil besitze. Außerdem seien die dynamischsten Produkte im Intra-MERCOSUR-Handel kapitalintensive Güter, bei denen die MERCOSUR-Staaten aufgrund ihrer Faktorausstattung eigentlich auf dem Weltmarkt nicht wettbewerbsfähig seien. Dies habe zu einer Reorientierung auf den Regionalmarkt und damit zu falschen Investitionsallokationen geführt.

Dagegen kritisiert Rodríguez Mendoza (1997) an Yeats, daß er bei seiner Analyse nicht untersucht habe, wie sich protektionistische Maßnahmen von Drittländern auf die Exporte des MERCOSUR auswirkten. In seiner Analyse habe er zudem die Import-Seite völlig vernachlässigt. Devlin (1997) unterstützt die Kritik an der Exportorientierung von Yeats und hält ihm entgegen, daß es bei den Importen in 240 Produktkategorien nur in 15% der Kategorien eine starke Zunahme zugunsten des intraregionalen Handels gegeben hätte, während sich 27% der Kategorien

zugunsten des extraregionalen Handels entwickelt hätten. Die restlichen 58% hätten sich nur leicht verändert. Darüber hinaus sei keine Korrelation zwischen den MERCOSUR-Zollpräferenzen und der Importorientierung feststellbar.

Eine Arbeit des argentinischen Außenministeriums⁸⁹ unterstreicht, daß sich trotz der von Yeats unterstellten fehlenden Wettbewerbsfähigkeit der MERCOSUR-Marktanteil auf den wichtigsten Weltmärkten zwischen 1991 und 1995 erhöht habe (s. Tabelle A19). Während in diesem Zeitraum andere Regionen wie Ostasien oder die USA ihren gesamten Handel mit anderen Staaten nur um 71% bzw. um 5% erhöht hätten, sei der Extra-MERCOSUR-Handel um 90% gestiegen.

Winters (1997: 13-14) merkte zur Studie von Yeats an, daß diese als Gegenmodell (*anti-monde*) der regionalen Integration den freien Weltmarkt verwende, welcher nicht die Situation der MERCOSUR-Staaten vor Beginn des MERCOSUR darstelle. Deshalb spiegelten Änderungen in den Handelsindizes nicht unbedingt eine reale Handelsumlenkung wider. Der gestiegene interne Handel könne durchaus auch auf den Ersatz von nationalen Produkten durch Güter der anderen MERCOSUR-Länder zurückzuführen sein, außerdem sei die Entwicklung der Handelsindizes auch stark von den Transportkosten abhängig.

Bittencourt (1994) kommt in seiner Studie zu dem Schluß, daß eine gewisse Handelsumlenkung durch den MERCOSUR stattgefunden habe. Er nennt dabei folgende Sektoren: Autoteile, Textilien, Stahlindustrie, Zucker und Orangensaft.

Dagegen vertritt Laird (1997) die Auffassung, daß der Wachstum des Handels trotz einer gewissen Handelsumlenkung hauptsächlich auf Handelsschaffung zurückgeht, da neben den hohen Steigerungsraten des internen Handels auch der Handel mit dem Rest der Welt zugenommen habe.⁹⁰ So haben sich z.B. zwischen 1991 und 1995 die Importe des MERCOSUR aus dem Rest der Welt mehr als verdoppelt. 1995 war das Wachstum der Extra-Importe sogar höher als das der Intra-Importe.

Allerdings kann nicht genau zwischen Handelsschaffung oder Handelsumlenkung unterschieden werden, wenn nur die Änderung des Verhältnisses zwischen den Importen der Partnerländer und der Nicht-Partnerländer betrachtet wird. Der intraregionale Handel kann sowohl durch den Ersatz billiger Güter aus den Nicht-Mitgliedsstaaten durch teurere Güter aus den Partnerländern (Handelsumlenkung)

⁸⁸ Vgl. zu dieser Berechnungsmethode auch Yeats (1989)

⁸⁹ In Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto (1996c); zur Verteidigung des MERCOSUR gegenüber den Kritiken von Yeats s.a. Cohen (1997)

⁹⁰ Auch Gassner und Wolf (1995: 27-29) vertreten die Ansicht, daß trotz eines Potentials für Handelsumlenkung die Handelsschaffung überwiegt.

als auch durch den Ersatz teurer heimischer Güter durch billigere Güter aus den Partnerländern steigen (Handelsschaffung) (Robson 1980: 170-171). Die von Truman (1969) entwickelte Methode⁹¹ bezieht die Auswirkungen des Handels auf die heimische Produktion in die Analyse mit ein und untersucht die Aufteilung des nationalen Verbrauchs. Dazu wird der offensichtliche nationale Verbrauch (C) als Bruttoinlandsprodukt (Y) abzüglich Exporten (X) zuzüglich Importen aus Partnerländern (M_p) und aus Nicht-Partnerländer (M_{row}) definiert:

$$C = Y - X + M_p + M_{row} \quad (4)$$

Der nächste Schritt ist der Vergleich der einzelnen Anteile am nationalen Verbrauch:

$$1. \text{ Der heimische Anteil: } DS = \frac{Y - X}{C} \quad (5)$$

$$2. \text{ Der Anteil der Partnerländer: } PS = \frac{M_p}{C} \quad (6)$$

$$3. \text{ Der Anteil der Nicht-Mitgliedsländer: } WS = \frac{M_{row}}{C} \quad (7)$$

Die drei Anteile müssen in allen Jahren zusammen eins ergeben. Auch die Summe der Veränderung der Anteile zwischen zwei Zeiträumen muß eins ergeben. Truman nahm an, daß diese Anteile ohne eine Veränderung der Zollstrukturen unverändert bleiben würden (dies heißt, daß z.B. Wachstum allein nicht zu einem höheren Handelsanteil führt). Unter dieser Annahme zeigt die Differenz der Anteile zwischen zwei Jahren Handelsschaffung und -umlenkung an.

Tabelle 7 – Handelsschaffung und -umlenkung nach Truman (1969)

Fall	Vorzeichen der Veränderung der Anteile		
	Heimisch (DS)	Partnerländer (PS)	Rest der Welt (RS)
Doppelte Handelsschaffung	-	+	+
Interne Handelsschaffung & Externe Handelsumlenkung	-	+	-
Externe Handelsschaffung & Interne Handelsumlenkung	-	-	+
Doppelte Handelserosion	+	-	-
Interne Handelserosion & Interne Handelsumlenkung	+	-	+
Externe Handelserosion & Externe Handelsumlenkung	+	+	-

Quelle: Truman (1969: 206)

Steigt der Anteil der Partnerländer ($\Delta PS > 0$), so hat es eine Handelsschaffung innerhalb des Bündnisses gegeben. Steigt der Anteil des Rests der Welt ($\Delta WS > 0$), so ist dies ein Indiz für Handelsschaffung außerhalb des Bündnisses.

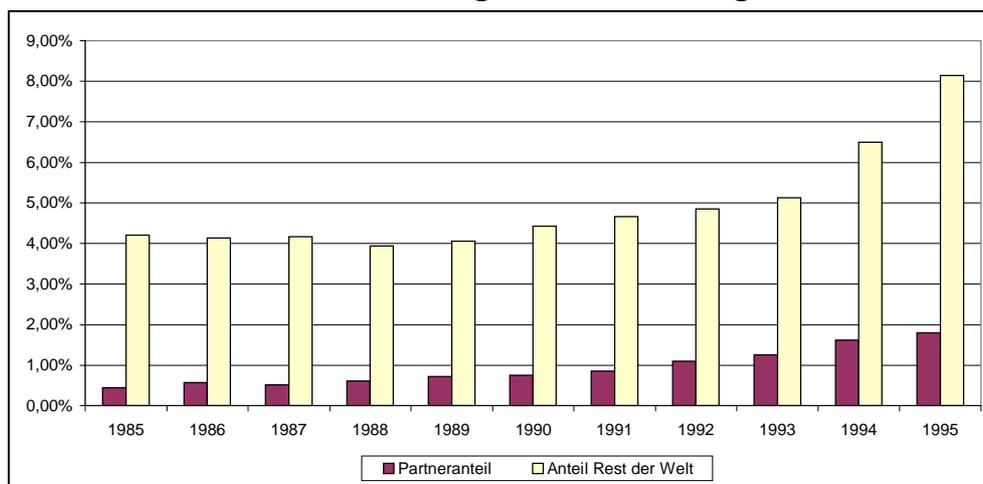
⁹¹ Neuere Anwendungen siehe z.B. Sapir (1992)

Bei unterschiedlichen Vorzeichen hat sich dann eine Netto-Handelsschaffung ergeben, wenn der heimische Anteil gesunken ist ($\Delta DS < 0$). Steigt der heimische Anteil, nennt dies Truman „Handelserosion“. Dies kann auf Kosten eines Rückgangs des Anteils der Partnerländer und/oder auf Kosten eines Rückgangs des Anteils des Rests der Welt geschehen.

Im folgenden wird die Handelsschaffung bzw. -umlenkung im MERCOSUR berechnet. Dabei werden sowohl der MERCOSUR als Ganzes als auch die einzelnen Mitgliedsstaaten getrennt betrachtet. Die restlichen Länder werden dagegen zusammengefaßt, d.h. es wird nicht danach gefragt, welche Länder außerhalb des MERCOSUR besonders von Handelsschaffung bzw. -umlenkung betroffen waren. Es wird ein Zeitraum von elf Jahren (1985-1995) analysiert. Damit ist sind jeweils mehrere Jahre vor und nach der MERCOSUR-Gründung 1991 vorhanden.

Wenn man die Ergebnisse für den MERCOSUR als Ganzes betrachtet, so ist eine doppelte Handelsschaffung klar zu erkennen. Der Partneranteil stieg von 1990 bis 1995 von 0,75% auf 1,8% an, während der Anteil des Rests der Welt sich ebenfalls deutlich von 4,43% auf 8,14% erhöht hat. Beide Anteile haben sich in jedem Jahr seit der Gründung des MERCOSUR erhöht. Von einer überwiegenden Handelsumlenkung durch den MERCOSUR kann also keine Rede sein. Trotz möglicher Handelsumlenkung in einzelnen Produktgruppen überwiegt bei einer Betrachtung der gesamten Importe und Exporte eindeutig die Handelsschaffung sowohl innerhalb des MERCOSUR wie mit dem Rest der Welt (s. Grafik 6 und Tabelle A20).

Grafik 6 – Handelsschaffung und -umlenkung MERCOSUR



Quelle: BIP von IADB, Handelsdaten von ALADI (Datenbankabfragen)

Argentinien weist unter den MERCOSUR-Ländern die spektakulärste Handelsschaffung auf. Der Partnerländeranteil stieg von 1990 bis 1995 um 386% (von

0,58% auf 2,24%). Auch der Anteil des Rests der Welt stieg von 2,24% auf 7,54% um mehr als das Dreifache (s. Tabelle A21 und Grafik A6). In Brasilien verdoppelte sich der Partnerländeranteil im gleichen Zeitraum von 0,6% auf 1,28%. Aber auch hier war der Zuwachs des Anteils des Rests der Welt nur etwas geringer (von 4,92% auf 8,15%) (s. Tabelle A22 und Grafik A7). Paraguay wies eine ähnliche Entwicklung auf: Der Partnerländeranteil stieg von 6,07% auf 13,93%, während der Anteil des Rests der Welt von 14,19% auf 21,39% zunahm (s. Tabelle A23 und Grafik A8).

Nur Uruguay fällt aus dem Gesamtbild. Es ist das einzige Land, in dem keine doppelte Handelsschaffung, sondern eine leichte externe Handelsumlenkung verbunden mit einer leichten externen Handelserosion zu verzeichnen ist. Das Bild ist uneindeutig: So haben sich von 1990 bis 1996 der heimische Anteil und der Anteil der Partnerländer leicht erhöht, während der Anteil des Rests der Welt zurückgegangen ist. Betrachtet man dagegen die Entwicklung seit 1986, dann ergibt sich auch für Uruguay eine doppelte Handelsschaffung. Der Anteil der Partnerländer erhöhte sich von 1986 bis 1996 von 4,93% deutlich auf 7,24%, während auch der Anteil des Rests der Welt von 7,52% auf 9,22% zunahm (s. Tabelle A24 und Grafik A9). Eine mögliche Erklärung ist die Öffnung der uruguayischen Volkswirtschaft Argentinien und Brasilien gegenüber durch die bilateralen Verträge CAUCE II und PEC II 1985 bzw. 1986.

Allen Ländern ist gemein, daß schon in den Jahren 1985-1990 ein Trend zu einem stärkeren Anteil der Importe der Partnerländer vorhanden war. Nur in Paraguay war dieser Trend aber auch mit einer Zunahme des Anteils des Rests der Welt verbunden. Seit der Gründung des MERCOSUR 1991 stieg dieser Anteil aber auch in Brasilien und Argentinien deutlich an. Diese Daten untermauern das Bekenntnis verschiedener MERCOSUR-Vertreter zu einem Offenen Regionalismus.⁹²

Gegen die These einer durch die Schaffung des MERCOSUR erhöhten Protektion nach außen spricht ebenso der Vergleich der aktuellen Zollniveaus mit denjenigen Ende der 80er Jahre. Seither sind in allen MERCOSUR-Ländern massiv tarifäre und nicht-tarifäre Handelshemmnisse – auch gegenüber Drittstaaten – abgebaut worden. Vor dem MERCOSUR-Beginn wies Argentinien ein durchschnittliches Zollniveau von 30% (1989) und Brasilien von 51% (1988) auf. Uruguay lag 1978 sogar noch bei über 100% durchschnittlichem Zollniveau. Dagegen

⁹² Vgl. dazu Kapitel II 7.4. "Das Konzept des Offenen Regionalismus"

betrug der durchschnittliche, angewandte Außenzoll im MERCOSUR im Jahr 1995 nur 10,7% (s.a. Tabelle A25).

Eine überwiegende Handelsschaffung war auch nach einer *ex ante*-Studie von Berreta und Lorenzo (1991) zu erwarten gewesen. Für Uruguay hatten sie die möglichen handelsschaffenden und handelsumlenkenden Effekte des MERCOSUR betrachtet und waren dabei zu dem Ergebnis gekommen, daß ein großer Teil der Importe aus Argentinien und Brasilien billiger als aus dem Rest der Welt bezogen werden könnte. Sie verwendeten einen Vergleichsindex, den sie als prozentualen Anteil des Importpreises eines Produktes j aus Brasilien bzw. aus Argentinien (P_{jreg}) vom Importpreis aus Drittländern angeben (P_{jrow}):

$$COMP_j = \frac{P_{jreg}}{P_{jrow}} \times 100 \quad (3)$$

Die berechneten Indizes zeigen, daß die Importe aus Argentinien und besonders aus Brasilien durchaus international wettbewerbsfähig waren und sich 1988 auf ca. 90% im Falle Brasiliens und ca. 101% im Falle Argentinens des Preisniveaus von Drittländern befanden (s. Tabelle A26).

1.2. Zusammensetzung des Handels nach Ländern

In allen Ländern ist seit der Gründung des MERCOSUR der Anteil der Partnerländer am gesamten Außenhandel deutlich gewachsen. So exportierte Argentinien 1990 noch 15% seiner gesamten Exporte in die MERCOSUR-Partnerländer. 1995 hatte sich dieser Anteil mit 32% mehr als verdoppelt. Bei den Importen war die Steigerung von 20% auf 23% jedoch nicht so groß. Brasilien, das 1990 lediglich 4% seiner Exporte mit den Partnern abwickelte, konnte diesen Anteil bis 1996 mit 15% mehr als verdreifachen. Auch hier nahmen die Importe weniger stark zu (von 11% 1990 auf 14% 1995).

Für die beiden kleineren Länder, Paraguay und Uruguay, spielten die anderen MERCOSUR-Länder schon immer ein größeres Gewicht. Paraguay exportierte bereits 1990 40% seiner gesamten Exporte in die Partnerländer. Dieser Anteil stieg bis 1995 auf über 57%. Seit 1996 überwiegen auch im Fall Uruguays die Exporte in den MERCOSUR mit 51% diejenigen in den Rest der Welt mit 49%. Noch 1990 war das Verhältnis mit 35% zu 65% entgegengesetzt gewesen. In Paraguay erhöhten sich die Importe aus dem MERCOSUR von 30% (1990) auf 40% (1995). Schwächer war die Zunahme in Uruguay: Hier stieg der Anteil von 1990 bis 1994 zwar von 40% auf 50%, dann fiel er aber bis 1996 wieder auf 44% (s. Tabellen A27 bis A34).

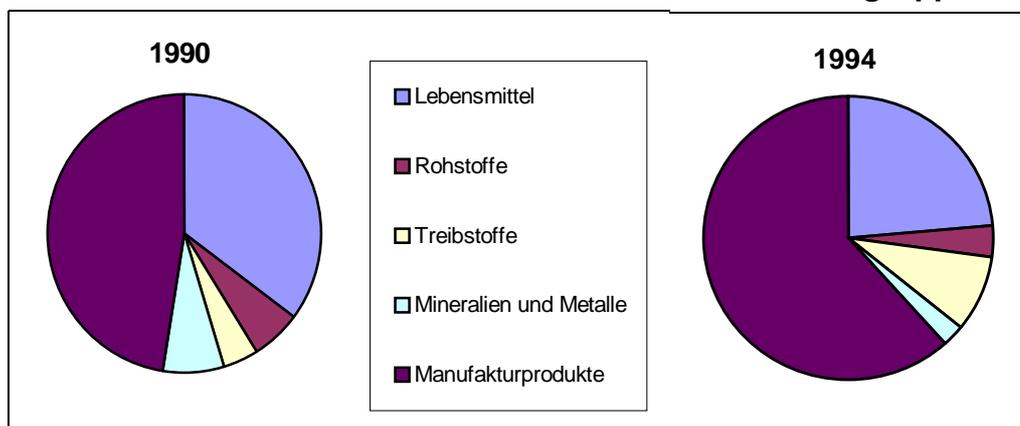
Betrachtet man den Handel zwischen den beiden Hauptländern des MERCOSUR

SUR, Argentinien und Brasilien, dann ist festzustellen, daß sich der Anteil an den Im- und Exporten des jeweiligen Partners seit den ersten bilateralen Vereinbarungen von 1986 und – in noch stärkerer Form – seit der Gründung des MERCOSUR 1991 erheblich gesteigert hat (s. Tabelle A35 und A36 sowie Grafik A10 und A11). Betrug der Anteil der Exporte Argentiniens nach Brasilien an den gesamten Exporten Argentiniens 1985 noch 5,9%, so vervierfachte er sich auf 26,4% im Jahr 1996. Der Anteil der Importe Argentiniens nach Brasilien an den Gesamtimporten erhöhte sich – wenn auch nicht ganz so spektakulär wie die Exporte – von 16% (1985) auf 22,6% (1996). Für Brasilien bedeutete dieser Anstieg des Handels mit Argentinien eine Zunahme von mageren 2,2% Exportanteil bzw. 3,4% Importanteil (1985) auf 10,8 bzw. 12,1% (1996). Das heißt, die Bedeutung des Handels mit Argentinien, dem größten Nachbarland Brasiliens, hat sich für Brasilien innerhalb eines Jahrzehntes um 491% (Exporte) bzw. 356% (Importe) gesteigert.

1.3. Zusammensetzung des Handels nach Produktgruppen

Was die Zusammensetzung des intraregionalen Handels im MERCOSUR angeht, so ist eine deutliche Zunahme von Manufakturprodukten erkennbar: Diese nahmen von 47,6% 1990 auf 61,8% im Jahr 1994 zu. Ebenso haben Treibstoffe an Bedeutung gewonnen. Zurückgegangen ist dagegen der Anteil an Rohstoffen, Mineralien und Metallen (s. Tabelle A37).

Grafik 7 – Intra-MERCOSUR-Handel nach Produktgruppen



Quelle: ALADI in Rodríguez Gigena (1996: 164)

2. Dynamische Effekte

Die MERCOSUR-Staaten haben parallel zur Einführung des MERCOSUR umfangreiche Deregulierungsprogramme, Privatisierungen sowie Maßnahmen zur Gleichbehandlung von Auslandskapital durchgeführt und somit ihre Ausgangslage im Wettlauf um internationales Investitionskapital deutlich verbessert (Bodemer

1997).⁹³

So ist es den vier MERCOSUR-Staaten gelungen, einen erheblichen Teil der ausländischen Direktinvestitionen in Lateinamerika auf sich zu ziehen (IRELA 1996: 10).⁹⁴ Von 1989 bis 1993 erhöhten sich die ausländischen Direktinvestitionen um 351% (s. Tabelle A38). Von der Zunahme haben vor allem Argentinien, das seine ausländischen Direktinvestitionen in diesem Zeitraum mehr als sechsfachen konnte, und in geringerem Ausmaß Uruguay profitiert. Hier scheinen sich besonders die umfangreichen Privatisierungen (Argentinien) bzw. die günstige geographische Lage ausgewirkt zu haben. In Brasilien stiegen die ausländischen Direktinvestitionen erst ab 1994 stark an. Der Zeitpunkt ist wahrscheinlich darauf zurückzuführen, daß in Brasilien die makroökonomische Stabilisierung erst ab Mitte 1993 mit dem *Plano Real* einsetzte. Argentinien hatte seine Volkswirtschaft schon 1991 mit dem nach dem damaligen Wirtschaftsminister benannten *Plan Cavallo* stabilisiert und konnte deshalb, trotz seiner im Vergleich zu Brasilien geringen wirtschaftlichen Größe, den Löwenanteil der ausländischen Direktinvestitionen im MERCOSUR auf sich ziehen. Paraguay dagegen scheint für ausländische Investoren nicht attraktiv zu sein.

Im Jahr 1995 wurden nach einer Studie der Interamerikanischen Entwicklungsbank von allen ausländischen Direktinvestitionen in Lateinamerika und der Karibik insgesamt 30,3% im MERCOSUR getätigt, was ca. 9,2 Mrd. US\$ entsprach. Dies führte die Bank allerdings hauptsächlich auf die Privatisierungen in den MERCOSUR-Staaten zurück. Aber auch die regionale Integration spielte bei der Zunahme eine Rolle. So haben sich einige Firmen in MERCOSUR-Ländern niedergelassen, um von dort aus in die anderen MERCOSUR-Staaten zu exportieren (BID-INTAL 1997: 11-15). Ein Beispiel für die Zunahme der ausländischen Investitionen durch die regionale Integration sind die Maßnahmen zur Verbesserung der gemeinsamen Infrastruktur im MERCOSUR. Allein nach Brasilien sollen in diesen Bereich in den nächsten 3-4 Jahren ca. 190 Mrd. US\$ Auslandsinvestitionen fließen.⁹⁵

Die Investitionen zwischen den MERCOSUR-Ländern ihrerseits sind von einer sehr bescheidenen Ausgangsbasis beträchtlich gestiegen. Zwar reichen sie mengenmäßig nicht an die Investitionen von außerhalb des MERCOSUR heran, doch von 1992 bis 1996 haben sich beispielsweise die argentinisch-brasilianischen

⁹³ Vgl. zu den dynamischen Effekten Behar (1995) mit einer Studie zu ausgewählten Industrien

⁹⁴ Zu den deutschen Investitionen im MERCOSUR s. Pfeilschifter (1996)

⁹⁵ S. *Gazeta Mercantil Latinoamericana* vom 31.08.1997 (S. 7: En la ruta de la competitividad)

Firmenkooperationen auf 313 etwa verdreifacht (BID-INTAL 1997: 15-16).

Zusammenfassend läßt die Datenlage vermuten, daß für den größten Teil der Steigerung der ausländischen Direktinvestitionen hauptsächlich die Stabilisierungsprogramme und Privatisierungen in Argentinien und Brasilien verantwortlich sind. Die regionale Integration im MERCOSUR hat den Effekt aber deutlich verstärkt.

Seit 1990 ist das BIP in allen MERCOSUR-Ländern fast jährlich gewachsen. Negative Wachstumsraten gab es lediglich 1992 im Fall von Brasilien und 1995 im Falle Argentiniens und Uruguays, die von den Auswirkungen der mexikanischen Finanzkrise am stärksten betroffen waren. Von 1990 bis 1997 ist das BIP im MERCOSUR insgesamt um 29% gestiegen. Das Wachstum fiel jedoch in den vier Ländern recht unterschiedlich aus. Während Argentinien mit 51% und Uruguay mit 33% über dem MERCOSUR-Durchschnitt liegen, wuchs das BIP in Brasilien und Paraguay nur um je 22% (s. Tabellen A39, A40, A41).

Die Integration im MERCOSUR und die parallel vollzogenen nationalen Stabilitätspläne und Reformen brachten zwar wirtschaftliches Wachstum und hohe Produktivitätssteigerungen (in Argentinien z.B. 40% in der Manufakturindustrie und bis zu 310% in den privatisierten Elektrizitätsunternehmen), aber gleichzeitig nahm die Arbeitslosigkeit⁹⁶ deutlich zu. In Argentinien stieg sie von 7,5% im Jahr 1990 auf 11,5% im Jahr 1994. 1995 erreichte sie sogar 17,5%. In Brasilien und Uruguay fiel der Anstieg der Arbeitslosigkeit nicht so dramatisch aus. Sie stieg zwischen 1990 und 1995 in Brasilien von 4,3% auf 4,6% und in Uruguay von 9,2% auf 10,8%. In Paraguay ging die Arbeitslosigkeit im gleichen Zeitraum sogar von 6,6% auf 5,3% zurück (s. Tabelle A42).

Es ist jedoch schwierig, die Auswirkungen der regionalen Integration auf die Arbeitsbeziehungen und die sozialen Verhältnisse von den Auswirkungen der einzelnen nationalen Politiken zu trennen. Dies besonders deshalb, weil wichtige Umstrukturierungsmaßnahmen – beispielsweise der *Plano de Convertibilidad* in Argentinien oder der *Plano Real* in Brasilien – praktisch gleichzeitig zum MERCOSUR-Prozeß durchgeführt wurden. Für ein endgültiges Urteil über die Auswirkungen des MERCOSUR auf das Wachstum oder eventuelle Konsequenzen für den Arbeitsmarkt ist es demnach noch zu früh, zumal der MERCOSUR noch nicht vollständig verwirklicht ist. Die meisten Autoren geben daher auch nur vage

⁹⁶ Da nur in Städten Arbeitslosendaten erhoben werden, ist damit die städtische Arbeitslosigkeit gemeint; näheres s. CEPAL (1997 und 1996)

Vermutungen über die sozialen Konsequenzen des MERCOSUR an.⁹⁷

Weltweit ist aber festzustellen, daß in den letzten Jahren die Löhne in Ländern mit gestiegener Exportorientierung durchschnittlich schneller gewachsen sind als in Ländern mit gesunkener Exportorientierung.⁹⁸

3. Umwelt

Bereits in der Präambel des Vertrages von Asunción wird ausdrücklich erklärt, daß die Entwicklung der MERCOSUR-Länder durch die effizientere Nutzung von Ressourcen und die Bewahrung der Umwelt geschehen soll.⁹⁹ Jedoch geschah danach – trotz eindringlicher Forderungen von Nicht-Regierungsorganisationen – recht wenig. Es wurde lediglich eine Arbeitsgruppe für Umweltfragen¹⁰⁰ eingerichtet (Happe 1997). Immerhin wurde im Aktionsprogramm des MERCOSUR bis zum Jahr 2000 vorgeschlagen, die nationalen Umweltbestimmungen zu harmonisieren sowie die effiziente Nutzung von Energie und den Einsatz erneuerbarer Energien zu fördern. Der Umweltschutz soll in einem Umfeld des Freihandels sowie auf Grundlage der Prinzipien für nachhaltige Entwicklung der UN-Umweltkonferenz von Rio 1992 garantiert werden.¹⁰¹

Durch den Zuwachs des Handels innerhalb der MERCOSUR-Länder hat sich auch der Transport von Gütern erhöht. Dieser wird jedoch zu 75% per Straße abgewickelt. Die relativ umweltfreundliche Eisenbahn hat lediglich ca. 3% Marktanteil (Machado 1997). Einem Zuwachs des ebenfalls relativ umweltfreundlichen Schiffsverkehrs über den Atlantik stehen bisher die hohen Hafenkosten in Brasilien entgegen. So kostet beispielsweise das Verschiffen eines Containers 603 US\$ in Rio, aber nur 271 US\$ in Buenos Aires (Machado 1996: 49).

Durch die schlechte Infrastruktur wird eine bessere Integration der vier Staaten behindert. In diesem Sektor werden daher dringend neue Investitionen benötigt (IRELA 1996: 20). Ein umweltschädigender Ansatz, die Transportinfrastruktur zu verbessern, ist jedoch die geplante Wasserstraße Paraná-Paraguay. Sie soll auf einer Länge von 3.442 km den uruguayischen Atlantikhafen Nueva Palmira mit Cáceres im brasilianischen Bundesstaat Mato Grosso verbinden und so die vier MERCOSUR-Staaten auf dem Wasserweg näherbringen. Um die Wasserstraße

⁹⁷ Zu den Konsequenzen für die Arbeitsbeziehungen s. Stolovich (1994) und Alonso/Espino/Kaplun/Mazzuchi (1996: 121-125), zu den sozialen Konsequenzen von regionaler Integration s. CEFIR (1995), Alonso (1996) und Alonso/Espino/Kaplun/Mazzuchi (1996: 107-110)

⁹⁸ So die Weltbank im Weltentwicklungsbericht 1995 (World Bank 1995: 6)

⁹⁹ Präambel: "Entendiendo que ese objetivo debe ser alcanzado mediante el más eficaz aprovechamiento de los recursos disponibles, la preservación del medio ambiente,..."

¹⁰⁰ Anfangs *Reunión Especializada de Medio Ambiente/REMA*, dann *Subgrupo de Trabajo* Nr. 6

¹⁰¹ Vgl. Abs. II.1.4. und II.3.1. in *Brazilian Embassy London* (1997d)

gut befahrbar zu machen, sind umfangreiche Flußbegradigungen und -vertiefungen geplant. Die Senkung des Wasserspiegels hätte nach Einschätzung von Umweltorganisationen und Wissenschaftlern jedoch katastrophale Auswirkungen auf das artenreiche Feuchtgebiet Pantanal im Grenzgebiet Brasilien-Bolivien-Paraguay, das zu den bedeutendsten Ökosystemen Südamerikas zählt (WWF 1997). Interesse an dem Projekt haben besonders brasilianische Sojaproduzenten, die so billig über die uruguayischen und argentinischen Häfen exportieren könnten. Bei einer Fertigstellung der *Hidrovia* ist eine weitere Ausdehnung der Sojaproduktion im brasilianischen Westen, die bereits jetzt für Umweltprobleme durch die Abholzung von Regenwäldern und Erosion verantwortlich ist, zu erwarten (Gudynas 1996b: 122-126).¹⁰²

Uruguay exportierte aufgrund der Zollsenkungen durch den MERCOSUR in den letzten Jahren mehr Reis nach Brasilien. Durch den verstärkten Reisanbau haben sich jedoch die Umweltprobleme in der artenreichen Sumpfreion um Rocha verschärft. Diese ist durch die zunehmende Umwandlung von Feuchtgebieten in Reisanbauflächen und durch das Umleiten von Wasser gefährdet (Gudynas 1996a; Evia 1996).

Angesichts der mangelnden Berücksichtigung von Umweltaspekten im MERCOSUR-Integrationsprozeß kamen Umweltgruppen zu dem Schluß, daß dieser mit einer ökologisch nachhaltigen Entwicklung nicht kompatibel sei. Von ihnen wird gefordert, die nationalen Umweltstandards zu harmonisieren, Maßnahmen gegen „Umweltdumping“ einzuleiten, ein Umweltkonsultativorgan einzurichten sowie ein Zusatzprotokoll zum Umweltschutz abzuschließen.¹⁰³ Dieses Zusatzprotokoll ist bisher jedoch vor allem am Widerstand Argentiniens gescheitert.¹⁰⁴

¹⁰² Vgl. auch zur Wasserstraße Paraná-Paraguay Happe (1997); *Clarín* vom 03.11.1997 (La hidrovia beneficiaría a Brasil y no a la Argentina) und verschiedene Artikel in der *Gazeta Mercantil* vom 24.08.1997 (Crece la polémica por la construcción de Hidrovia)

¹⁰³ In *La República* vom 28.06.1995 (S. 14: La otra economía: El Mercosur „verde“)

¹⁰⁴ S. *Gazeta Mercantil Latinoamericana* vom 31.08.1997 (S. 3: Argentina rechaza protocolo ambiental) und vom 17.08.1997 (S. 3: Proyecto de defensa del medio ambiente); vgl. zu MERCOSUR und Umwelt auch Ferrer (1996), Gudynas (1997b)

IV. Fazit und wirtschaftspolitische Empfehlungen

Wirtschaftlich fällt das Fazit des MERCOSUR eindeutig positiv aus. Dies ist das erste Integrationsbündnis in Lateinamerika, aufgrund dessen die Handelsbarrieren zwischen den Mitgliedstaaten tatsächlich weitgehend abgebaut wurden. Nicht einmal vier Jahren nach der Gründung des MERCOSUR im Jahr 1991 gilt seit dem 1. Januar 1995 eine Freihandelszone, die 90% des Handelsvolumens umfaßt. Zusätzlich ist auch die geplante Zollunion bereits weitgehend umgesetzt worden. Angesichts der bisherigen Erfahrungen mit Integrationsabkommen in Lateinamerika und der langwierigen Entwicklung zum europäischen Binnenmarkt ist diese Dynamik um so bemerkenswerter.

Viele Ausnahmeregeln von der Freihandelszone und dem gemeinsamen Außenzoll bestehen jedoch weiter fort. Einige „heiße Eisen“ wie die Zucker- und Automobilindustrie sowie der Informatik- und Telekommunikationsbereich sind noch nicht angepackt worden. Hier wird sich zeigen, ob die Dynamik des MERCOSUR-Prozesses auch dazu ausreicht, diese „harten Nüsse“ zu knacken.

Der MERCOSUR hat zu einer verbesserten Einbindung seiner Mitgliedsstaaten in den Weltmarkt beigetragen: Bisher sind umfassende Assoziationsabkommen mit Chile und Bolivien abgeschlossen worden, weitere Verträge mit der EU sowie mit den USA im Rahmen der geplanten gesamtamerikanischen Freihandelszone ALCA sind in Vorbereitung. Dadurch, daß der MERCOSUR im Rahmen der ALCA-Verhandlungen als Einheit auftritt, ist die Position seiner Mitglieder deutlich gestärkt worden – dies trifft besonders auf die beiden kleinen Staaten Paraguay und Uruguay zu.

Die von verschiedenen Seiten geäußerten Bedenken über eine überwiegende Handelsumlenkung sind beim MERCOSUR fehl am Platz. Die Analyse der Handelsdaten von 1990 bis 1995 zeigt deutlich eine doppelte, externe wie interne Handelsschaffung. Dies heißt jedoch nicht, daß nicht bestimmte Sektoren eine übermäßige Protektion genießen würden und es dort nicht teilweise auch zu Handelsumlenkung gekommen wäre. Besonders die starke Abschottung der Automobilindustrie bereitet hier Sorgen. Die deutliche Senkung der Außenzölle parallel zum MERCOSUR-Integrationsprozeß macht aber klar, daß das Bekenntnis vieler Regierungsvertreter zu einem Offenen Regionalismus ernst gemeint ist. Hier fällt jedoch die Entscheidung im Rahmen der Asienkrise vom Dezember 1997, für zwei Jahre den Außenzoll um 3% zu erhöhen, negativ ins Gewicht. Trotzdem sind die Anschuldigungen, der MERCOSUR setze die alte Entwicklungsstrategie der

Importsubstitution nun auf regionaler Ebene fort, nicht aufrechtzuerhalten. Dazu sind die einzelnen Volkswirtschaften des MERCOSUR im letzten Jahrzehnt zu sehr geöffnet worden.

Zusammen mit der regionalen Integration haben die wirtschaftlichen Reform- und Stabilisierungsprogramme in den einzelnen Ländern zu einer deutlichen Steigerung der Attraktivität des MERCOSUR für ausländische Direktinvestitionen gesorgt. Zwar dürfte der überwiegende Teil der Steigerung auf die umfangreichen Privatisierungsprogramme in Brasilien und vor allem in Argentinien zurückzuführen sein, aber die Attraktivität eines Marktes von der Größe des MERCOSUR dürfte den positiven Effekt weiter verstärkt haben. Der Lohn für die wirtschaftspolitischen Bemühungen der letzten Jahre ist ein Wachstum des Bruttoinlandsproduktes im MERCOSUR von insgesamt fast 30% zwischen 1990 und 1997.

Die umweltpolitische Bilanz fällt dagegen negativ aus. Der MERCOSUR hat die drängenden Umweltprobleme der Region nicht gelöst. Im Gegenteil: Sie sind in vielen Fällen noch verschlimmert worden. Hier sticht besonders der Transportsektor ins Auge. Umweltschädliche Mammutprojekte wie die *Hidrovia Paraná-Paraguay* mögen zwar nicht die Regel sein, aber bis auf die Präambel des Vertrages von Asunción und die Gründung mehrerer Kommissionen hat der MERCOSUR nichts für eine nachhaltige und umweltverträgliche Entwicklung seiner vier Mitgliedsstaaten getan.

Aus der Analyse ergeben sich mehrere wirtschaftspolitische Empfehlungen, die unter den drei Oberpunkten *Öffnung*, *Vertiefung* und *begleitende Maßnahmen* zusammengefaßt werden können:

Öffnung: Um die negativen Auswirkungen der diskriminierenden Handelspräferenzen im Rahmen des MERCOSUR zu verringern, sollte das Konzept des Offenen Regionalismus weiter vorangetrieben werden. Denkbar sind hier, neben der Aufnahme neuer Mitglieder, der Abschluß weiterer Assoziierungsabkommen und neue multilaterale Verhandlungsrunden im Rahmen des GATT bzw. der WTO. Kurz- bis mittelfristig scheinen neue Assoziierungsabkommen der leichter zu realisierende Weg zu sein. Hier könnte besonders ein Abkommen mit der EU von Vorteil sein. Damit ein solches Freihandelsabkommen EU-MERCOSUR seine größtmögliche positive Wirkung entfalten kann, müßte die EU ihren gut abgeschirmten Agrarmarkt für Güter anderer Staaten öffnen. Nicht nur die EU würde von einem vollständigen Abbau der Agrarzölle und -subventionen besonders profitieren, Argentinien und Uruguay haben im Agrarsektor ihre größten kompa-

rativen Kostenvorteile. Die mögliche gesamtamerikanische Freihandelszone ALCA sollte ebenso als Chance begriffen werden, den Offenen Regionalismus zu verstärken.

Längerfristig sollte jedoch die multilaterale Ebene nicht aus den Augen verloren werden. Gerade durch weltweite Abkommen kann die Gefahr von Handelskriegen, die durch die zunehmende Regionalisierung verstärkt wird, verringert werden. Eine weitere Bewegung in Richtung weltweitem Freihandel könnte zudem zusätzliche Wohlfahrtsgewinne mit sich bringen. Wichtig wäre hier aber, daß umweltpolitische Gesichtspunkte wie Ökodumping und die Internalisierung von Umweltkosten in die multilateralen Abkommen aufgenommen werden. Besonders das zunehmende Transportaufkommen durch stärkeren weltweiten Handel macht dies immer wichtiger.

Vertiefung: Die im MERCOSUR noch bestehenden Ausnahmen von der Freihandelszone und der Zollunion müssen unbedingt im vorgesehenen Zeitrahmen abgebaut werden. Wichtig ist auch der Einschluß der bis jetzt vollständig ausgenommenen Sektoren wie die Automobil- und Kapitalgüterindustrie, Informatik und Telekommunikation. Durch eine Vereinheitlichung des mit einer Bandbreite von 0-20% bisher sehr unterschiedlichen MERCOSUR-Außenzolls könnten zusätzliche Wohlfahrtsgewinne erzielt werden. Denkbar wäre zum Beispiel, das chilenische Außenzollniveau von 11% zu übernehmen. So würde auch ein Beitritt Chiles ermöglicht. Dies würde dem MERCOSUR einen Zugang zum Pazifik bringen und den großen Gegensatz zwischen den beiden kleinen und großen Ländern mindern.

Weitere Neumitglieder sollten mittelfristig aber nicht aufgenommen werden, da dies zum einen die politische Agenda zu sehr belasten würde und zum anderen alle weiteren möglichen Beitrittskandidaten bereits im Andenpakt Mitglied sind. Darüber hinaus wäre eine Integration dieser Länder aufgrund der praktisch nicht existierenden Landverkehrsverbindungen, die zudem fast alle im ökologisch sensiblen Amazonasgebiet verlaufen, sehr schwierig.

Daneben empfiehlt sich eine weitere Vertiefung des MERCOSUR, um zusätzliche mögliche Gewinne aus der regionalen Integration auszuschöpfen. Hier sind vor allem zu nennen: makroökonomische Koordination, Anpassung der nationalen Wettbewerbspolitiken, Liberalisierung der Regierungsbeschaffungen sowie des Finanz- und Dienstleistungsmarktes und ein weiterer Ausbau der Infrastruktur. Letzterer Punkt ist besonders wichtig, da die immer noch relativ hohen Intra-

MERCOSUR-Transportkosten mögliche Wohlfahrtsgewinne aus einer stärkeren internen Arbeitsteilung verhindern. Außerdem könnten durch mehr regional produzierte Güter Ressourcen gespart werden. Beim Ausbau der Infrastruktur sollten aber Umweltaspekte nicht vernachlässigt werden.

An oberster Stelle des Integrationsfahrplans müßte jedoch eine dauerhafte institutionelle Lösung des Schlichtungsverfahrens liegen. Denkbar wäre zum Beispiel ein MERCOSUR-Gerichtshof. Mit einer solchen supranationalen Institution könnte besonders für die kleinen Länder Paraguay und Uruguay die Sicherheit vor willkürlichen Entscheidungen der beiden großen Staaten Argentinien und Brasilien verbessert werden.

Begleitende Maßnahmen: Damit auch die bisher benachteiligten Bevölkerungsschichten die Vorteile aus der regionalen Integration besser nutzen können, sind in allen vier Mitgliedsstaaten Investitionen zur Verbesserung der Bildung unbedingt nötig. Ein hohes Humankapitalniveau ist Voraussetzung für ein starkes Wachstum aufgrund der Außenöffnung.

Neben Investitionen in die Ausbildung der Bevölkerung sind umweltpolitische Maßnahmen vonnöten. Den Worten müssen hier endlich Taten folgen. Damit sich die in vielen Bereichen schon prekäre Umweltsituation durch den MERCOSUR nicht weiter verschlechtert, muß der Umweltschutz endlich als Querschnittsaufgabe begriffen werden. Umweltkosten müssen internalisiert werden, damit die Umweltbelastung aus dem höheren Transportaufkommen durch den gestiegenen internen und externen Handel minimiert wird. Der umweltfreundlichen Eisenbahn ist bei den Infrastrukturplanungen ein stärkeres Gewicht zu geben als bisher.

Nur wenn der Aufruf zu einer effizienteren Ressourcennutzung und zum Schutze der Umwelt der Präambel des Vertrages von Asunción auch in die Tat umgesetzt wird, kann der wirtschaftliche Erfolg des MERCOSUR auch ein umweltpolitischer werden.

V. Anhang

Tabelle A1 – Wirtschaftliche Basisindikatoren nach Integrationsbündnissen in Amerika

Bevölkerung (in Millionen)						
<i>Gruppe</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>1996p</i>
MERCOSUR	191,8	194,9	197,8	200,8	203,8	206,9
Andenpakt	91,8	93,7	95,6	97,4	99,3	101,3
MCCA	26,7	27,5	28,0	28,8	29,6	30,4
CARICOM (1)	5,6	5,7	5,7	5,8	5,9	5,9
NAFTA	363,6	368,4	373,3	378,2	383,0	387,8
Andere am. Länder	29,8	30,3	30,9	31,4	32,0	32,5
Ganz Amerika	709,4	720,5	731,4	742,5	753,6	764,8
Lateinamerika/Karibik	428,7	436,8	444,6	452,7	460,9	469,3
ALADI	380,0	386,9	393,8	400,7	407,7	414,9
G-3	135,6	138,4	141,2	144,0	146,9	149,9

Bruttoinlandsprodukt (in Milliarden Dollar zu Preisen von 1990)						
<i>Gruppe</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>1996p</i>
MERCOSUR	561,2	574,7	599,7	636,7	648,0	664,1
Andenpakt	162,4	167,9	173,5	181,2	190,6	193,9
MCCA	24,7	26,2	27,1	28,1	29,4	30,2
CARICOM (1)	15,3	15,2	15,3	15,7	16,1	16,4
NAFTA	6.266,3	6.404,9	6.597,5	6.837,2	6.926,0	7.089,0
Andere am. Länder	50,4	54,8	57,6	59,8	63,9	67,9
Ganz Amerika	7.080,4	7.243,7	7.470,7	7.758,7	7.873,9	8.061,4
Lateinamerika/Karibik	1.064,2	1.096,0	1.131,7	1.192,2	1.200,4	1.234,0
ALADI	1.010,8	1.040,6	1.074,8	1.133,3	1.139,4	1.171,3
G-3	356,6	368,9	373,1	386,4	373,9	384,2

Bruttoinlandsprodukt pro Kopf (in Dollar zu Preisen von 1990)						
<i>Gruppe</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>1996p</i>
MERCOSUR	2.926	2.950	3.031	3.170	3.179	3.210
Andenpakt	1.769	1.792	1.815	1.860	1.919	1.915
MCCA	927	953	967	977	992	991
CARICOM (1)	2.719	2.681	2.672	2.713	2.748	2.772
NAFTA	17.232	17.383	17.672	18.078	18.082	18.280
Andere am. Länder	1.692	1.807	1.865	1.904	1.998	2.085
Ganz Amerika	9.981	10.054	10.215	10.450	10.448	10.540
Lateinamerika/Karibik	2.482	2.509	2.545	2.633	2.604	2.630
ALADI	2.660	2.689	2.729	2.828	2.795	2.823
G-3	2.630	2.666	2.643	2.683	2.545	2.564

Bruttoinlandsprodukt (Wachstum in %)						
<i>Gruppe</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>1996p</i>
MERCOSUR	2,6	2,4	4,3	6,2	1,8	2,5
Andenpakt	5,2	3,4	3,3	4,4	5,2	1,7
MCCA	2,8	5,8	3,6	3,8	4,4	2,7
CARICOM (1)	0,6	-0,4	0,7	2,6	2,4	2,0
NAFTA	-0,5	2,2	3,0	3,6	1,3	2,4
Andere am. Länder	5,9	8,7	5,1	3,9	6,8	6,2
Ganz Amerika	-0,1	2,3	3,1	3,9	1,5	2,4
Lateinamerika/Karibik	3,4	3,0	3,3	5,3	0,7	2,8
ALADI	3,4	2,9	3,3	5,4	0,5	2,8
G-3	4,3	3,4	1,1	3,6	-3,2	2,8

Saldo Handelsbilanz (in Milliarden Dollar)

Gruppe	1991	1992	1993	1994	1995	1996p
MERCOSUR	14,3	12,8	10,3	4,6	-3,2	0,5
Andenpakt	8,3	2,7	1,2	4,8	2,7	3,7
MCCA	-1,8	-3,2	-3,3	-3,6	-3,3	-3,8
CARICOM (1)	-1,0	-0,8	-1,5	-1,1	-1,6	-2,8
NAFTA	-77,5	-106,3	-136,9	-170,8	-142,6	...
Andere am. Länder	-0,2	-1,5	-3,5	-1,5	-1,7	-4,0
Ganz Amerika	-58	-96,3	-133,7	-167,5	-149,7	1,5
Lateinamerika/Karibik	12,2	-5,9	-10,3	-15,2	0,0	1,5
ALADI	16,9	0,3	-2,9	-8,3	8,0	11,4
G-3	0,6	-13,4	-11,9	-13,1	11,8	13,3

Netto-Kapitalzuflüsse von außen (in Milliarden Dollar)

Gruppe	1991	1992	1993	1994	1995	1996p
MERCOSUR	3,0	18,1	21,5	19,8	32,5	29,5
Andenpakt	3,6	6,3	8,0	6,4	8,0	8,6
MCCA	1,2	2,1	1,7	1,5	1,7	...
CARICOM (1)	0,5	0,2	0,3	0,4	0,1	0,8
NAFTA	80,4	122,5	120,3	157,9	148,6	...
Andere am. Länder (2)	0,6	2,5	2,8	4,6	1,3	4,7
Ganz Amerika	89,3	151,6	154,7	190,6	192,2	...
Lateinamerika/Karibik (2)	34,3	55,6	67,0	47,2	57,8	52,4
ALADI	32,6	53,5	64,4	45,1	55,5	49,9
G-3	27,0	29,9	37,7	14,3	15,6	11,6

Veränderung der Devisenreserven (in Milliarden Dollar) (3)

Gruppe	1991	1992	1993	1994	1995	1996
MERCOSUR	-2,1	-17,8	-13,3	-8,3	-13,1	-11,3
Andenpakt	-5,4	-1,0	-1,4	-2,5	0,7	-0,7
MCCA	-1,1	-0,3	0,0	-0,2	-0,3	-0,4
CARICOM (1)	0,2	-0,2	-0,2	-0,6	-0,1	-0,3
NAFTA	0,1	8,6	-6,9	25,4	-22,9	-3,0
Andere am. Länder (4)	-1,6	-2,4	-0,4	-2,6	-1,1	-2,1
Ganz Amerika (4)	-9,8	-13,2	-22,2	11,2	-36,7	-17,9
Lateinamerika/Karibik (4)	-18,1	-22,9	-21,3	4,6	-24,5	-17,9
ALADI	-16,7	-22,3	-20,9	5,1	-23,7	-17,2
G-3	-12,6	-1,6	-6,4	19,9	-9,1	-1,8

Devisenreserven (in Monaten von Importen) (3)

Gruppe	1991	1992	1993	1994	1995	1996p
MERCOSUR	4,2	7,8	8,9	8,4	8,3	...
Andenpakt	8,4	7,2	6,9	7,5	6,1	...
MCCA	3,4	3,1	2,9	2,7	3,4	...
CARICOM (1)	1,4	1,7	1,9	2,6	2,8	...
NAFTA	1,5	1,2	1,3	0,9	1,1	...
Andere am. Länder	5,3	5,7	5,2	6,2	5,7	...
Ganz Amerika	1,9	1,9	2,0	1,7	1,9	...
Lateinamerika/Karibik	8,1	7,8	7,9	7,5	8,1	...
ALADI	5,0	5,8	6,5	5,3	6,0	...
G-3	5,1	4,3	4,8	2,2	3,3	...

Auslandsschulden (in % des Bruttoinlandsproduktes)

Gruppe	1991	1992	1993	1994	1995	1996p
MERCOSUR	33,0	33,6	34,2	34,9	34,5	34,3
Andenpakt	53,0	53,8	53,0	53,7	52,1	53,8
MCCA	88,2	85,3	76,6	72,8	61,4	62,8
CARICOM (1)	66,8	66,2	64,6	62,7	59,1	50,0
NAFTA (5)	43,6	41,1	37,7	41,7	56,4	56,5
Andere am. Länder	54,9	51,5	51,0	50,5	46,3	40,6
Ganz Amerika (5)	41,3	40,9	40,0	41,3	43,4	43,2
Lateinamerika/Karibik	41,3	40,9	40,0	41,3	43,4	43,2
ALADI	39,3	39,0	38,3	39,9	42,4	42,3
G-3	44,7	43,5	40,7	44,1	54,7	55,2

Schuldendienst (% der ges. Exporte an Waren und Dienstleistungen)

Gruppe	1991	1992	1993	1994	1995	1996p
MERCOSUR	27,8	24,7	28,8	31,9	38,4	...
Andenpakt	28,0	27,9	31,7	23,7	23,9	...
MCCA	29,2	26,1	21,8	19,5	27,7	...
CARICOM (1)	19,8	20,5	18,5	18,4	19,5	...
NAFTA (5)	26,3	37,5	34,4	26,8	22,5	...
Andere am. Länder	17,4	18,9	14,8	13,8	15,6	...
Ganz Amerika (5)	25,9	28,4	28,8	25,7	26,9	...
Lateinamerika/Karibik	25,9	28,4	28,8	25,7	26,9	...
ALADI	27,1	29,6	31,1	27,5	28,2	...
G-3	26,6	34,8	32,3	26,2	22,8	...

Quelle: Estadísticas y Análisis Cuantitativo, Banco Interamericano de Desarrollo/Interamerikanische Entwicklungsbank

MERCOSUR: Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay
 Andenpakt: Bolivien, Ecuador, Kolumbien, Peru, Venezuela
 MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua
 CARICOM: Antigua und Barbuda, Bahamas (nicht im Gemeinsamen Markt Mitglied), Barbados, Belize, Dominica, Grenada, Guayana, Jamaika, Montserrat, St. Kitts und St. Nevis, St. Lucia, St. Vicent und Grenadinen, Surinam, Trinidad und Tobago
 NAFTA: USA, Kanada, Mexiko
 ALADI: Argentinien, Bolivien, Brasilien, Chile, Kolumbien, Ecuador, Mexiko, Paraguay, Peru, Uruguay, Venezuela
 G-3: Mexiko, Kolumbien, Venezuela

... Nicht verfügbar

p vorläufige Daten

(1) CARICOM beinhaltet nur Bahamas, Barbados, Belize, Guyana, Jamaika, Surinam sowie Trinidad und Tobago

(2) Ohne Panama bei den Daten von 1996

(3) Ohne monetäres Gold. Negative Veränderung bedeutet eine Zunahme!

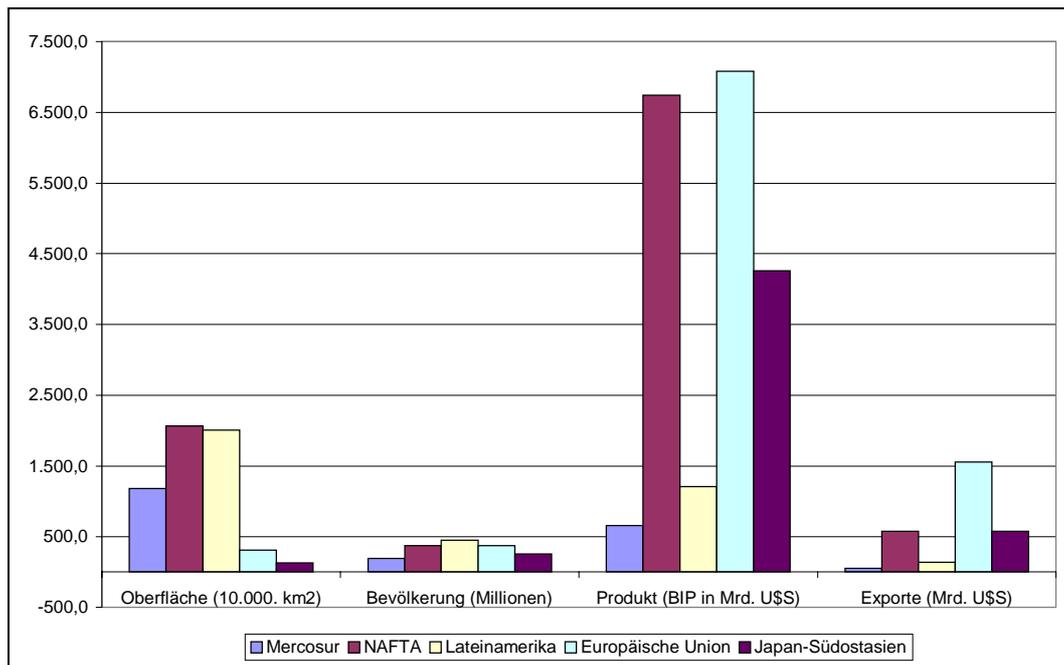
(4) Ohne Panama bei den Daten von 1995 und 1996

(5) Ohne die USA und Kanada (also nur Mexiko!)

Tabelle A2 – Vergleich der wichtigsten Wirtschaftsblöcke (1992)

	Mercosur	NAFTA	Lateinamerika	Europäische Union	Japan-Südostasien
Oberfläche (10.000. km ²)	1.180,0	2.070,0	2.010,0	310,0	130,0
Bevölkerung (Millionen)	194,9	371,9	450,0	370,0	252,3
Produkt (BIP in Mrd. US\$)	655,6	6.742,8	1.210,0	7.080,0	4.258,8
Pro-Kopf-Einkommen (US\$)	3.363,8	18.131,0	2.791,0	19.135,0	16.880,0
Exporte (Mrd. US\$)	50,4	575,0	139,2	1.557,6	573,5

Quelle: Alonso/Espino/Kaplun/Mazzuchi (1996: 76)

Grafik A1 – Vergleich der wichtigsten Wirtschaftsblöcke (1992)

Quelle: Alonso/Espino/Kaplun/Mazzuchi (1996: 76)

Tabelle A3 – Erweiterung der bereits im Rahmen der ALADI gewährten partiellen Zollpräferenzen

<i>31/6 1990*</i>	<i>30/6 1991</i>	<i>31/12 1991</i>	<i>30/6 1992</i>	<i>31/12 1992</i>	<i>30/6 1993</i>	<i>31/12 1993</i>	<i>30/6 1994</i>	<i>31/12 1995</i>
00 - 40	47	54	61	68	75	82	89	100
41 - 45	52	59	66	73	80	87	94	100
46 - 50	57	64	71	78	85	92	100	
51 - 55	61	67	73	79	86	93	100	
56 - 60	67	74	81	88	95	100		
61 - 65	71	77	83	89	96	100		
66 - 70	75	80	85	90	95	100		
71 - 75	80	85	90	95	100			
76 - 80	85	90	95	100				
81 - 85	89	93	97	100				
86 - 90	95	100						
91 - 95	100							
96-100	100							

Quelle: Brazilian Embassy London (1997a)

* Am 31.6.1990 bestehende Zollpräferenzen im Rahmen von ALADI, rechte Spalten: geplante Ausweitung der Zollpräferenzen

Tabelle A4 – Ausnahmen von der Freihandelszone und der Zollunion: Geschützte Branchen

Ausnahmen Freihandelszone*				
	Argentinien	Brasilien	Paraguay	Uruguay
<i>Anzahl</i>	221	30	427	950
<i>Schutz von</i>	56% Stahlindustrie 25% Textil und Schuhe 10% Papierindustrie	50% Textilindustrie 38% Kautschuk Wein	Textil u. Schuhe Nahrungsmittel Papierindustrie Stahlindustrie	23% Textilindustrie 10% Nahrungsmittel 11% Chemie 8% Stahlindustrie 4% Papierindustrie
Ausnahmen Zollunion**				
	Argentinien	Brasilien	Paraguay	Uruguay
<i>Anzahl</i>	232	232	253	212
<i>niedriger als gemeinsamer Außenzoll</i>	36,4%	70,3%	100,0%	97,2%
<i>höher als gemeinsamer Außenzoll</i>	63,6%	29,7%	0,0%	2,8%
<i>Schutz von</i>	v.a. Zwischengüter und: Stahlindustrie Schuhindustrie langlebige Konsumgüter	v.a. Endgüter und: (Petro-)Chemie Textilindustrie Baumaterialien	keine Sektoren	bes. (Petro-)Chemie z.T. Metallindustrie

Quelle: Klein (1996: 182), Laird (1997: 8)

Bis Anfang 1995 bei den Verhandlungen von 1994 in Buenos Aires und Ouro Preto genehmigte Ausnahmen.

* Die Ausnahmen von der Freihandelszone sind zugleich Ausnahmen von der Zollunion. So schützt Paraguay z.B. 272 seiner 472 Komponenten vom Weltmarkt. Diese Ausnahmen laufen aber am 1.1.1999 (Argentinien und Brasilien) bzw. am 1.1.2000 (Paraguay und Uruguay) ab.

** Der gemeinsame Zolltarif wurde für den Zeitraum vom Dez. 1997 bis Ende 1999 um 3% angehoben. Für diese Anhebung habe sich Paraguay und Uruguay zusätzliche Ausnahmelisten gesichert.

Tabelle A5 – Arbeitsausschüsse (Subgrupos de Trabajo) des MERCOSUR

SGT	Titel auf Spanisch	Deutsche Übersetzung
SGT. Nro. 1	Comunicaciones	Kommunikation
SGT. Nro. 2	Minería	Bergbau
SGT. Nro. 3	Reglamento Técnico	Technische Regulamentierung
SGT. Nro. 4	Asuntos Financieros	Finanzthemen
SGT. Nro. 5	Transporte Infraestructura	Transport und Infrastruktur
SGT. Nro. 6	Medio Ambiente	Umwelt
SGT. Nro. 7	Industria	Industrie
SGT. Nro. 8	Agricultura	Landwirtschaft
SGT. Nro. 9	Energía	Energie
SGT. Nro.10	Asuntos Laborales, Empleo y Seguridad Social	Arbeitsbeziehungen, Beschäftigung und Soziale Sicherheit
SGT. Nro.11 *	Salud	Gesundheit

Quelle: Resolution 20/95, in: MERCOSUR (1997c); *Arbeitsausschuß Nr. 11 gegründet auf der Sitzung des *Consejo del Mercado Común* in Fortaleza im Dez. 1996 (Laird 1997: 6)

Tabelle A6 – Importe des MERCOSUR aus Chile

Land	1990		1991		1992		1993	
	Tsd. US\$	%	Tsd. US\$	%	Tsd. US\$	%	Tsd. US\$	%
Argentinien*	95.446	2,34%	381.393	4,61%	645.819	4,34%	705.927	4,21%
Brasilien**	524.922	2,34%	528.147	2,30%	503.607	2,25%	470.584	1,72%
Paraguay***	28.510	2,11%	39.764	2,72%	40.264	2,83%	47.972	2,87%
Uruguay	20.398	1,44%	25.877	1,67%	33.809	1,68%	36.465	1,56%
MERCOSUR	669.276	2,28%	975.181	2,85%	1.223.499	3,01%	1.260.948	2,62%

Land	1994		1995		1996	
	Tsd. US\$	%	Tsd. US\$	%	Tsd. US\$	%
Argentinien*	830.876	3,85%	513.815	2,55%	395.437	2,29%
Brasilien**	635.455	1,79%	1.183.319	2,20%	493.025	1,99%
Paraguay***	84.530	3,49%	85.220	2,72%	28.321	2,54%
Uruguay	45.491	1,68%	49.321	1,71%	55.401	1,67%
MERCOSUR	1.596.352	2,57%	1.831.675	2,29%	972.184	2,09%

Quelle: Eigene Berechnung nach ALADI

Wert Tausende US\$ CIF; % am Gesamtimport

* 1996: 9 Monate

** 1996: 6 Monate

*** 1996: 6 Monate

Tabelle A7 – Exporte des MERCOSUR nach Chile

Land	1990		1991		1992		1993	
	Tsd. US\$	%	Tsd. US\$	%	Tsd. US\$	%	Tsd. US\$	%
Argentinien*	462.304	3,74%	487.672	4,07%	580.922	4,75%	591.892	4,51%
Brasilien	483.671	1,54%	677.281	2,14%	922.102	2,56%	1.110.347	2,88%
Paraguay**	29.964	3,13%	47.633	6,46%	47.382	7,22%	42.248	5,83%
Uruguay	16.613	0,97%	22.220	1,41%	49.755	3,07%	52.269	3,25%
MERCOSUR	992.552	2,14%	1.234.806	2,69%	1.600.161	3,17%	1.796.756	3,32%

Land	1994		1995		1996	
	Tsd. US\$	%	Tsd. US\$	%	Tsd. US\$	%
Argentinien*	998.849	6,31%	1.475.133	7,04%	1.288.653	7,28%
Brasilien	998.944	2,29%	1.210.470	2,60%	1.055.274	2,21%
Paraguay**	32.788	4,01%	31.051	3,38%	12.769	2,28%
Uruguay	41.914	2,19%	29.347	1,39%	115.669	4,82%
MERCOSUR	2.072.495	3,34%	2.746.001	3,90%	2.472.365	3,61%

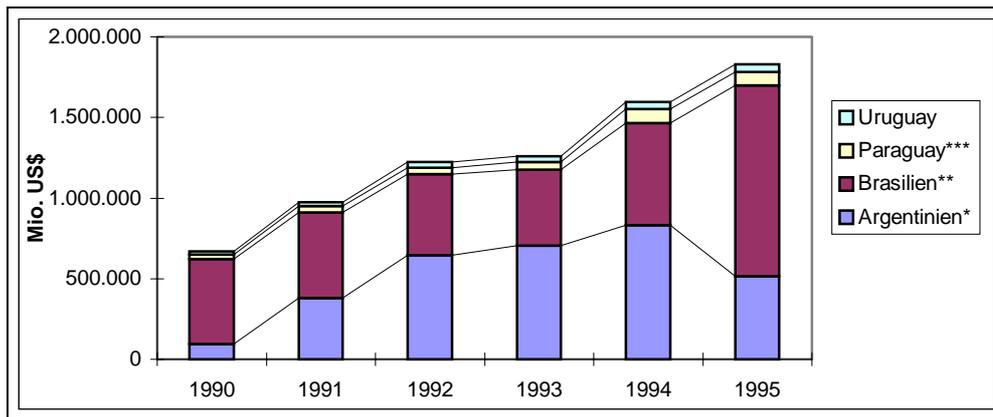
Quelle: Eigene Berechnung nach ALADI

Wert Tausende US\$ FOB, % am Gesamtexport

* 1996: 9 Monate

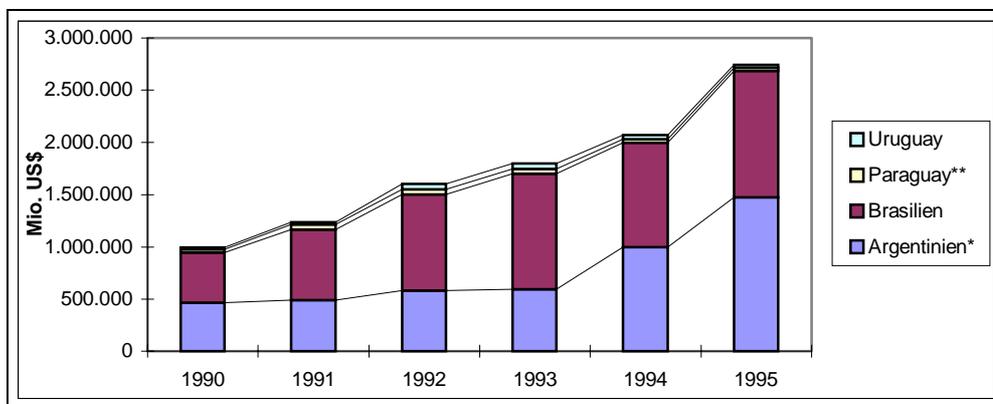
** 1996: 6 Monate

Grafik A2 – Importe des MERCOSUR aus Chile 1990-95



Quelle: Eigene Berechnung nach ALADI

Grafik A3 – Exporte des MERCOSUR nach Chile 1990-95



Quelle: Eigene Berechnung nach ALADI

Tabelle A8 – Zeittafel des Zollabbaus im Rahmen des Assoziationsvertrages mit Chile

Datum	Prozentualer Abbau
01/10/1996	40
31/12/1996	46
31/12/1997	52
31/12/1998	60
31/12/1999	68
31/12/2000	76
31/12/2001	84
31/12/2002	92
31/12/2003	100

Quelle: Alonso/Espino/Kaplun/Mazzuchi (1996: 92)

Tabelle A9 – Importe des MERCOSUR aus Bolivien

Land	1991		1992		1993	
	Tsd. US\$	%	Tsd. US\$	%	Tsd. US\$	%
Argentinien*	247.708	2,99%	145.452	0,98%	108.342	0,65%
Brasilien**	22.342	0,10%	18.309	0,08%	19.131	0,07%
Paraguay***	1.940	0,13%	1.309	0,09%	2.378	0,14%
Uruguay	900	0,06%	747	0,04%	4.472	0,19%
MERCOSUR	272.890	0,80%	165.817	0,41%	134.323	0,28%

Land	1994		1995		1996	
	Tsd. US\$	%	Tsd. US\$	%	Tsd. US\$	%
Argentinien*	144.964	0,67%	135.112	0,67%	102.845	0,60%
Brasilien**	20.742	0,06%	24.714	0,05%	9.060	0,04%
Paraguay***	1.945	0,08%	2.096	0,07%	663	0,06%
Uruguay	496	0,02%	1.922	0,07%	2.379	0,07%
MERCOSUR	168.147	0,27%	163.844	0,21%	114.947	0,25%

Quelle: Eigene Berechnung nach ALADI

Wert Tausende US\$ CIF; % am Gesamtimport

* 1996: 9 Monate

** 1996: 6 Monate

*** 1996: 6 Monate

Tabelle A10 – Exporte des MERCOSUR nach Bolivien

Land	1991		1992		1993	
	Tsd. US\$	%	Tsd. US\$	%	Tsd. US\$	%
Argentinien*	114.904	0,96%	160.778	1,31%	177.989	1,36%
Brasilien	255.957	0,81%	332.701	0,92%	430.595	1,12%
Paraguay**	2.196	0,30%	1.506	0,23%	2.881	0,40%
Uruguay	2.976	0,19%	3.074	0,19%	1.991	0,12%
MERCOSUR	376.033	0,82%	498.059	0,99%	613.456	1,14%

Land	1994		1995		1996	
	Tsd. US\$	%	Tsd. US\$	%	Tsd. US\$	%
Argentinien*	192.372	1,21%	254.024	1,21%	218.846	1,24%
Brasilien	469.997	1,08%	530.083	1,14%	531.679	1,11%
Paraguay**	3.125	0,38%	3.638	0,40%	935	0,17%
Uruguay	1.939	0,10%	2.092	0,10%	2.278	0,10%
MERCOSUR	667.433	1,07%	789.837	1,12%	753.738	1,10%

Quelle: Eigene Berechnung nach ALADI

Wert Tausende US\$ FOB, % am Gesamtexport

* 1996: 9 Monate

** 1996: 6 Monate

Tabelle A11 – Auswirkungen einer Freihandelszone MERCOSUR–NAFTA

<i>Region</i>	<i>Exporte</i>	<i>Terms of Trade</i>	<i>BIP</i>	<i>Utilität der Haushalte</i>
EU	-0,13	-0,05	0,000	-0,011
Pazifik	-0,03	0,00	0,000	-0,005
Brasilien	11,90	-0,89	0,231	0,082
Argentinien	4,13	-2,07	0,031	-0,219
Mexiko	0,94	0,12	0,002	0,058
USA/Kanada	0,80	0,18	0,000	0,036
Rest Lateinamerika	-0,25	-0,08	-0,016	-0,054
Rest der Welt	-0,01	0,00	0,001	-0,002

Quelle: Calfat/Flores (1996: 64)

Einheit: Veränderung in %

Tabelle A12 – Nicht-tarifäre Handelshemmnisse der EU für Exporte aus den MERCOSUR–Ländern (1990)

Länder	Anteil am gesamten Exportwert		Anteil an den Zollposten	
	Weite Definition	Enge Definition	Weite Definition	Enge Definition
Argentinien	27,5%	25,5%	26,6%	22,7%
Brasilien	16,1%	13,3%	22,8%	18,8%
Paraguay	4,0%	4,0%	10,4%	8,5%
Uruguay	47,3%	46,5%	29,8%	27,1%

Quelle: CEPAL (1991: 22-23)

Tabelle A13 – Wohlfahrtseffekte einer Freihandelszone MERCOSUR-EU mit verschiedenen Szenarien für den Agrarbereich

<i>Region</i>	<i>Vollständige Eliminierung von Zöllen und Subventionen</i>	<i>Reduzierung der Zölle und Subventionen um 20%</i>	<i>Reduzierung der Zölle und Subventionen um 15%</i>
EU	6,20	4,80	-4,00
Pazifik	-1,30	-0,70	-2,00
Brasilien	3,90	3,00	2,20
Argentinien	0,90	-0,30	-0,60
Mexiko	-0,10	-0,02	-0,10
USA/Kanada	-1,10	-0,90	3,00
Rest Lateinamerika	-0,60	-0,10	-0,40
Rest der Welt	-1,10	-1,20	-6,50

Quelle: Calfat/Flores (1996: 68)

Einheit: Milliarden US\$

Tabelle A14 – Auswirkungen einer Freihandelszone MERCOSUR–EU

<i>Region</i>	<i>Exporte</i>	<i>Terms of Trade</i>	<i>BIP</i>	<i>Utilität der Haushalte</i>
EU	2,29	0,16	0,063	0,106
Pazifik	-0,16	-0,05	0,005	-0,027
Brasilien	24,43	1,03	0,845	1,167
Argentinien	7,33	3,46	0,007	0,457
Mexiko	-0,20	-0,05	0,001	-0,017
USA/Kanada	-0,26	-0,10	0,001	-0,018
Rest Lateinamerika	-0,68	-0,35	-0,089	-0,249
Rest der Welt	-0,28	-0,14	0,006	-0,041

Quelle: Calfat/Flores (1996: 64)

Einheit: Veränderung in %

Tabelle A15 – Vergleich der Wohlfahrtseffekte beider Integrations-szenarien

<i>Region</i>	<i>MERCOSUR-NAFTA (1)</i>	<i>MERCOSUR-EU (2)</i>	<i>Differenz (2-1)</i>
EU	-657	6.232	6.889
Pazifik	-215	-1.300	-1.085
Brasilien	277	3.940	3.663
Argentinien	-432	901	1.333
Mexiko	171	-52	-223
USA/Kanada	2.069	-1.067	-3.136
Rest Lateinamerika	-120	-554	-434
Rest der Welt	-54	-1.125	-1.071
Total	1.039	6.975	5.936

Quelle: Calfat/Flores (1996: 65)

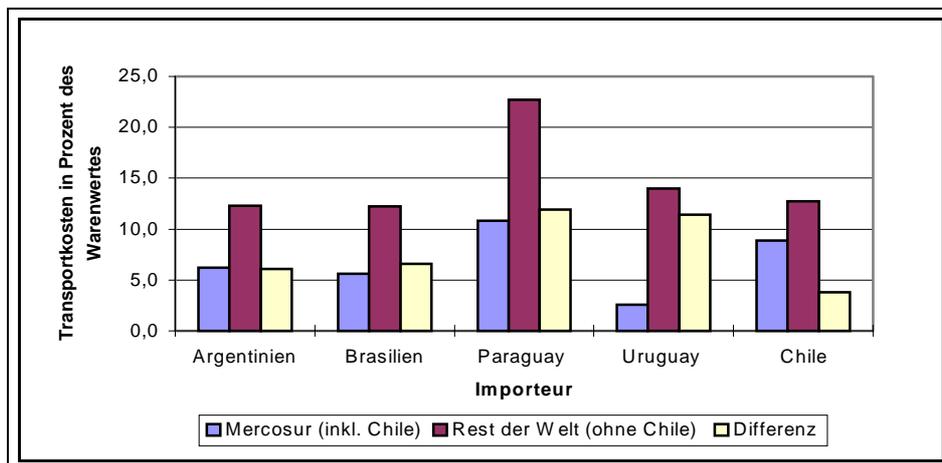
Einheit: Mio. US\$

Tabelle A16 – Durchschnittliche Transportkosten von Importen in die MERCOSUR-Länder (inkl. Chile) 1993

Exporteur	Importeur - Transportkosten in Prozent				
	Argentinien	Brasilien	Paraguay	Uruguay	Chile
Mercosur (inkl. Chile)	6,2	5,6	10,8	2,6	8,9
Rest der Welt (ohne Chile)	12,3	12,2	22,7	14,0	12,7
Differenz	6,1	6,6	11,9	11,4	3,8
Argentinien	-	6,0	12,2	2,4	8,3
Brasilien	6,7	-	10,4	3,3	9,2
Paraguay	6,3	2,6	-	4,9	10,9
Uruguay	4,6	6,2	16,2	-	16,1
Chile	8,1	10,7	14,5	8,0	-
Europa	11,3	12,4	18,8	12,5	13,2
USA-Kanada	14,5	15,4	23,8	12,1	12,5
Asien	16,8	19,3	25,5	16,2	14,9

Quelle: Amijadi/Winters (1997: 26) Mit den Importanteilen des MERCOSUR gewichtete Durchschnitte. Handelsströme ohne Transportkosten ausgeschlossen.

Grafik A4 – Durchschnittliche Transportkosten von Importen in die MERCOSUR-Länder (inkl. Chile) 1993



Quelle: Amijadi/Winters (1997: 26)

Tabelle A17 – Nach dem Anteil an den MERCOSUR-Importen klassifizierte Transportkosten einzelner Produktkategorien

Mercosur-Anteil an Mercosur-Importen	Transportkosten für Importe aus					
	Zahl der Produktkategorien	% der Importe in Kategorien	Mercosur (a)	restl. Welt (a)	Mercosur (b)	restl. Welt (b)
100%	124	0,5	13,1	-	13,7	-
95-99.9%	155	2,2	7,8	50,7	9,7	23,6
80-94.9%	230	3,3	7,3	19,8	5,5	14,7
60-79.9%	304	5,3	6,2	20,2	5,1	13
40-59.9%	398	8,5	6	16,5	3,5	11,6
0-40%	3647	80,3	8,8	14,7	6,1	10,5

Quelle: Amijadi/Winters (1997: 28)

(a) Ungewichteter Durchschnitt

(b) Durchschnitt nach MERCOSUR-Importen gewichtet

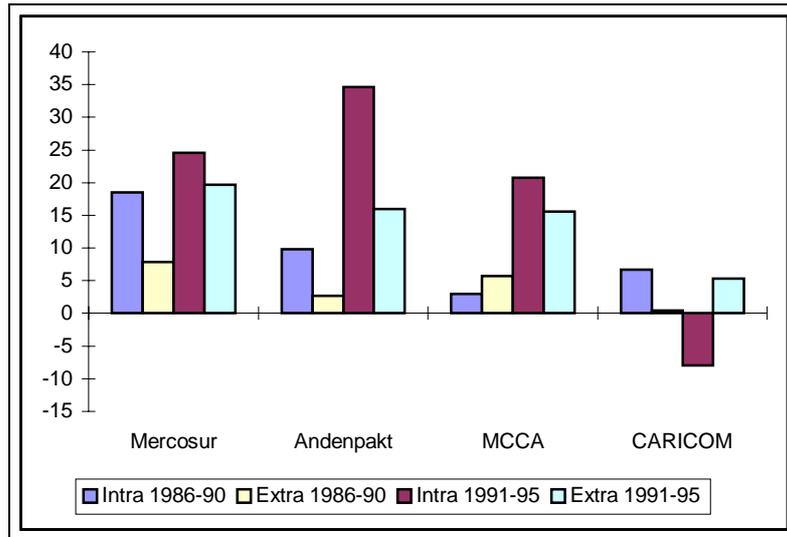
Tabelle A18 – Wachstum der intraregionalen und extraregionalen Importe in Lateinamerika nach Integrationsbündnissen

Importe	Intra 1986-90	Intra 1991-95	Extra 1986-90	Extra 1991-95
Mercosur	18,5	24,6	7,9	19,7
Andenpakt	9,8	34,6	2,7	16
MCCA	3	20,8	5,7	15,6
CARICOM	6,7	-8	0,4	5,3

Quelle: IMF/Direction of Trade Statistics; in: World Bank (1997)

Angaben in Prozent

Grafik A5 – Wachstum der intraregionalen und extraregionalen Importe in Lateinamerika nach Integrationsbündnissen



Quelle: IMF/Direction of Trade Statistics; in: World Bank (1997)

Tabelle A19 – Marktanteile des MERCOSUR auf den wichtigsten Weltmärkten

Markt	Veränderung		
	1991	1995	1991-95
Südkorea	1,0%	1,3%	32,6%
EU	0,8%	1,1%	32,3%
Chile	12,3%	13,9%	12,9%
USA	1,9%	2,1%	10,6%
Japan	1,0%	1,0%	-3,4%
Ges. Welt	1,25%	1,47%	18,0%

Quelle: Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto (1996c: 137)

Marktanteil als Prozentsatz der Summe der Importe und Exporte des MERCOSUR am gesamten Handel der jeweiligen Länder

Tabelle A20 – Handelsschaffung und -umlenkung MERCOSUR

Art	1985	1986	1987	1988
BIP (1)	429.425.589	467.151.835	526.005.270	530.040.532
Ges. Exporte	35.192.000	30.565.000	34.148.000	44.829.000
BIP-Exporte	394.233.589	436.586.835	491.857.270	485.211.532
Importe Partner	1.848.000	2.593.000	2.621.000	3.075.000
Importe Rest	17.418.000	18.943.000	21.527.000	20.001.000
Offens. Konsum (2)	413.499.589	458.122.835	516.005.270	508.287.532
Heimischer Anteil (3)	95,34%	95,30%	95,32%	95,46%
Partneranteil (4)	0,45%	0,57%	0,51%	0,60%
Anteil Rest der Welt (5)	4,21%	4,13%	4,17%	3,93%

Art	1989	1990	1991	1992
BIP (1)	566.066.565	583.344.488	632.158.247	693.367.212
Ges. Exporte	46.556.061	46.432.286	45.910.915	50.487.456
BIP-Exporte	519.510.504	536.912.202	586.247.332	642.879.756
Importe Partner	3.934.099	4.240.482	5.313.137	7.487.032
Importe Rest	22.126.059	25.060.872	28.951.459	33.162.198
Offens. Konsum (2)	545.570.662	566.213.556	620.511.928	683.528.986
Heimischer Anteil (3)	95,22%	94,83%	94,48%	94,05%
Partneranteil (4)	0,72%	0,75%	0,86%	1,10%
Anteil Rest der Welt (5)	4,06%	4,43%	4,67%	4,85%

Art	1993	1994	1995
BIP (1)	760.376.830	767.020.393	794.280.832
Ges. Exporte	54.046.149	62.132.542	70.494.824
BIP-Exporte	706.330.681	704.887.851	723.786.008
Importe Partner	9.430.554	12.390.223	14.440.551
Importe Rest	38.654.715	49.842.438	65.440.326
Offens. Konsum (2)	754.415.950	767.120.512	803.666.885
Heimischer Anteil (3)	93,63%	91,89%	90,06%
Partneranteil (4)	1,25%	1,62%	1,80%
Anteil Rest der Welt (5)	5,12%	6,50%	8,14%

Quelle: BIP von IADB, Handelsdaten von ALADI (Datenbankabfragen)

Alle Werte in Tausenden US\$, Exporte FOB, Importe CIF

(1) BIP zu Marktpreisen zu laufenden Preisen

(2) Offensichtlicher Konsum=BIP-Exporte+Importe

(3) BIP-Exporte/Offensichtl. Konsum in Prozent

(4) Importe Partner/Offensichtl. Konsum in Prozent

(5) Importe Rest der Welt/Offensichtl. Konsum in Prozent

Tabelle A21 – Handelsschaffung und -umlenkung Argentinien

Art	1985	1986	1987	1988
BIP (1)	124.372.861	137.565.620	146.162.134	149.454.660
Ges. Exporte	8.396.000	6.852.000	6.360.000	9.135.000
BIP-Exporte	115.976.861	130.713.620	139.802.134	140.319.660
Importe Partner	698.000	831.000	1.003.000	1.170.000
Importe Rest	3.116.000	3.893.000	4.815.000	4.152.000
Offens. Konsum (2)	119.790.861	135.437.620	145.620.134	145.641.660
Heimischer Anteil (3)	96,82%	96,51%	96,00%	96,35%
Partneranteil (4)	0,58%	0,61%	0,69%	0,80%
Anteil Rest der Welt (5)	2,60%	2,87%	3,31%	2,85%

Art	1989	1990	1991	1992
BIP (1)	146.593.495	153.215.550	175.706.806	205.082.472
Ges. Exporte	9.567.205	12.352.536	11.977.779	12.234.947
BIP-Exporte	137.026.290	140.863.014	163.729.027	192.847.525
Importe Partner	868.951	833.433	1.804.365	3.754.669
Importe Rest	3.331.564	3.243.231	6.470.904	11.116.822
Offens. Konsum (2)	141.226.805	144.939.678	172.004.296	207.719.016
Heimischer Anteil (3)	97,03%	97,19%	95,19%	92,84%
Partneranteil (4)	0,62%	0,58%	1,05%	1,81%
Anteil Rest der Welt (5)	2,36%	2,24%	3,76%	5,35%

Art	1993	1994	1995
BIP (1)	224.012.707	218.036.743	206.655.742
Ges. Exporte	13.117.756	15.839.210	20.963.113
BIP-Exporte	210.894.951	202.197.533	185.692.629
Importe Partner	4.213.833	5.146.954	4.602.705
Importe Rest	12.569.538	16.443.290	15.518.965
Offens. Konsum (2)	227.678.322	223.787.777	205.814.299
Heimischer Anteil (3)	92,63%	90,35%	90,22%
Partneranteil (4)	1,85%	2,30%	2,24%
Anteil Rest der Welt (5)	5,52%	7,35%	7,54%

Quelle: BIP von IADB, Handelsdaten von ALADI (Datenbankabfragen)

Alle Werte in Tausenden US\$, Exporte FOB, Importe CIF

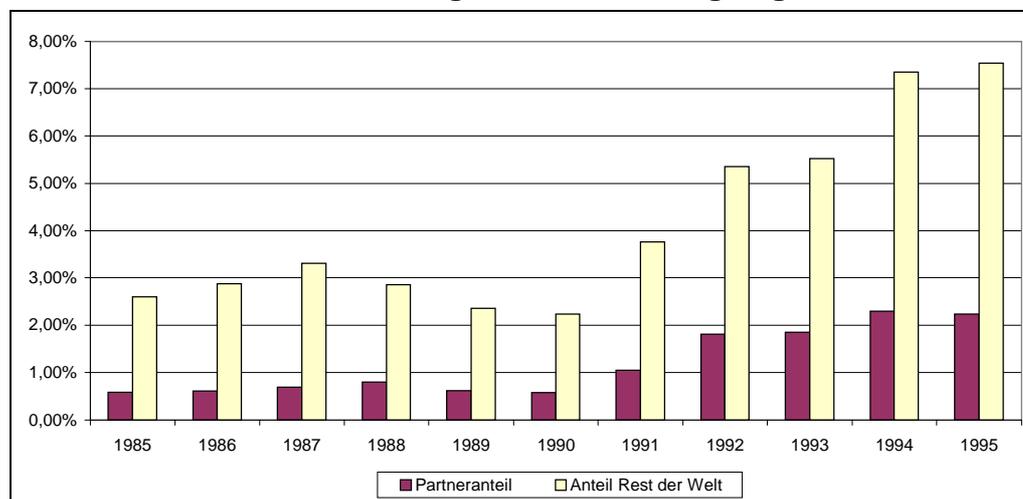
(1) BIP zu Marktpreisen zu laufenden Preisen

(2) Offensichtlicher Konsum=BIP-Exporte+Importe

(3) BIP-Exporte/Offensichtl. Konsum in Prozent

(4) Importe Partner/Offensichtl. Konsum in Prozent

(5) Importe Rest der Welt/Offensichtl. Konsum in Prozent

Grafik A6 – Handelsschaffung und -umlenkung Argentinien

Quelle: BIP von IADB, Handelsdaten von ALADI (Datenbankabfragen)

Tabelle A22 – Handelsschaffung und -umlenkung Brasilien

Art	1985	1986	1987	1988
BIP (1)	294.878.957	318.421.000	367.073.256	367.195.377
Ges. Exporte	25.639.000	22.382.000	26.229.000	33.789.000
BIP-Exporte	269.239.957	296.039.000	340.844.256	333.406.377
Importe Partner	711.000	1.232.000	916.000	1.170.000
Importe Rest	13.620.000	14.325.000	15.664.000	14.885.000
Offens. Konsum (2)	283.570.957	311.596.000	357.424.256	349.461.377
Heimischer Anteil (3)	94,95%	95,01%	95,36%	95,41%
Partneranteil (4)	0,25%	0,40%	0,26%	0,33%
Anteil Rest der Welt (5)	4,80%	4,60%	4,38%	4,26%

Art	1989	1990	1991	1992
BIP (1)	405.328.867	415.502.291	439.877.056	469.358.392
Ges. Exporte	34.383.000	31.412.638	31.622.251	35.975.765
BIP-Exporte	370.945.867	384.089.653	408.254.805	433.382.627
Importe Partner	2.252.123	2.442.938	2.415.621	2.374.546
Importe Rest	17.608.150	20.017.407	20.561.300	19.971.726
Offens. Konsum (2)	390.806.140	406.549.998	431.231.726	455.728.899
Heimischer Anteil (3)	94,92%	94,48%	94,67%	95,10%
Partneranteil (4)	0,58%	0,60%	0,56%	0,52%
Anteil Rest der Welt (5)	4,51%	4,92%	4,77%	4,38%

Art	1993	1994	1995
BIP (1)	515.206.135	526.478.357	563.118.442
Ges. Exporte	38.596.640	43.558.319	46.506.287
BIP-Exporte	476.609.495	482.920.038	516.612.155
Importe Partner	3.538.025	4.900.265	7.280.460
Importe Rest	23.762.203	30.610.168	46.456.271
Offens. Konsum (2)	503.909.723	518.430.471	570.348.886
Heimischer Anteil (3)	94,58%	93,15%	90,58%
Partneranteil (4)	0,70%	0,95%	1,28%
Anteil Rest der Welt (5)	4,72%	5,90%	8,15%

Quelle: BIP von IADB, Handelsdaten von ALADI (Datenbankabfragen)

Alle Werte in Tausenden US\$, Exporte FOB, Importe CIF

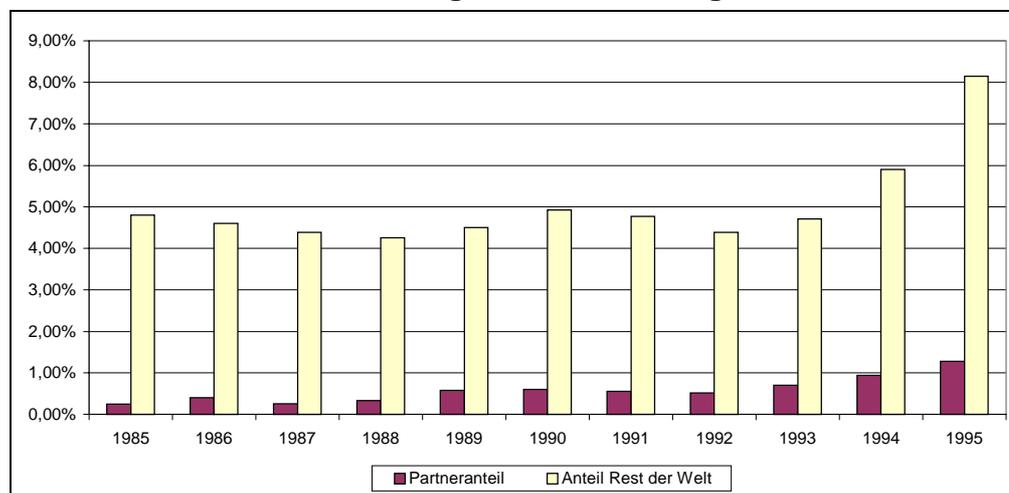
(1) BIP zu Marktpreisen zu laufenden Preisen

(2) Offensichtlicher Konsum=BIP-Exporte+Importe

(3) BIP-Exporte/Offensichtl. Konsum in Prozent

(4) Importe Partner/Offensichtl. Konsum in Prozent

(5) Importe Rest der Welt/Offensichtl. Konsum in Prozent

Grafik A7 – Handelsschaffung und -umlenkung Brasilien

Quelle: BIP von IADB, Handelsdaten von ALADI (Datenbankabfragen)

Tabelle A23 – Handelsschaffung und -umlenkung Paraguay

Art	1985	1986	1987	1988
BIP (1)	5.453.446	5.306.985	5.440.912	5.807.002
Ges. Exporte	304.000	233.000	353.000	510.000
BIP-Exporte	5.149.446	5.073.985	5.087.912	5.297.002
Importe Partner	266.000	262.000	247.000	241.000
Importe Rest	236.000	316.000	348.000	333.000
Offens. Konsum (2)	5.651.446	5.651.985	5.682.912	5.871.002
Heimischer Anteil (3)	91,12%	89,77%	89,53%	90,22%
Partneranteil (4)	4,71%	4,64%	4,35%	4,10%
Anteil Rest der Welt (5)	4,18%	5,59%	6,12%	5,67%

Art	1989	1990	1991	1992
BIP (1)	6.151.985	6.271.436	6.533.106	7.076.620
Ges. Exporte	1.009.450	958.687	737.045	656.554
BIP-Exporte	5.142.535	5.312.749	5.796.061	6.420.066
Importe Partner	280.562	404.521	437.532	526.282
Importe Rest	479.106	945.296	1.022.777	895.326
Offens. Konsum (2)	5.902.203	6.662.566	7.256.370	7.841.674
Heimischer Anteil (3)	87,13%	79,74%	79,88%	81,87%
Partneranteil (4)	4,75%	6,07%	6,03%	6,71%
Anteil Rest der Welt (5)	8,12%	14,19%	14,09%	11,42%

Art	1993	1994	1995
BIP (1)	7.351.521	6.306.010	6.660.085
Ges. Exporte	725.216	816.837	919.329
BIP-Exporte	6.626.305	5.489.173	5.740.756
Importe Partner	632.056	979.822	1.236.753
Importe Rest	1.036.745	1.444.968	1.899.132
Offens. Konsum (2)	8.295.106	7.913.963	8.876.641
Heimischer Anteil (3)	79,88%	69,36%	64,67%
Partneranteil (4)	7,62%	12,38%	13,93%
Anteil Rest der Welt (5)	12,50%	18,26%	21,39%

Quelle: BIP von IADB, Handelsdaten von ALADI (Datenbankabfragen)

Alle Werte in Tausenden US\$, Exporte FOB, Importe CIF

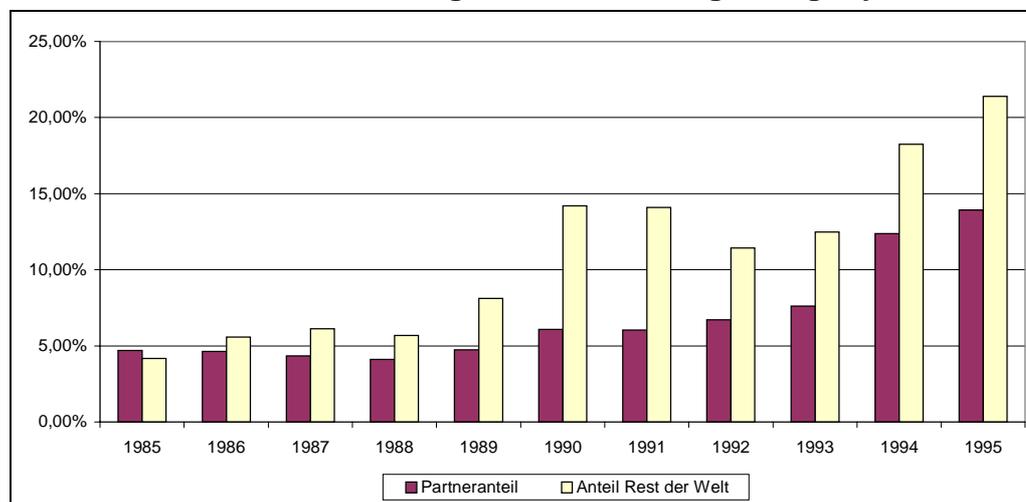
(1) BIP zu Marktpreisen zu laufenden Preisen

(2) Offensichtlicher Konsum=BIP-Exporte+Importe

(3) BIP-Exporte/Offensichtl. Konsum in Prozent

(4) Importe Partner/Offensichtl. Konsum in Prozent

(5) Importe Rest der Welt/Offensichtl. Konsum in Prozent

Grafik A8 – Handelsschaffung und -umlenkung Paraguay

Quelle: BIP von IADB, Handelsdaten von ALADI (Datenbankabfragen)

Tabelle A24 – Handelsschaffung und -umlenkung Uruguay

Art	1985	1986	1987	1988
BIP (1)	4.720.325	5.858.230	7.328.968	7.583.492
Ges. Exporte	853.000	1.098.000	1.206.000	1.395.000
BIP-Exporte	3.867.325	4.760.230	6.122.968	6.188.492
Importe Partner	173.000	268.000	455.000	494.000
Importe Rest	446.000	409.000	700.000	631.000
Offens. Konsum (2)	4.486.325	5.437.230	7.277.968	7.313.492
Heimischer Anteil (3)	86,20%	87,55%	84,13%	84,62%
Partneranteil (4)	3,86%	4,93%	6,25%	6,75%
Anteil Rest der Welt (5)	9,94%	7,52%	9,62%	8,63%

Art	1989	1990	1991	1992
BIP (1)	7.992.218	8.355.211	10.041.279	11.849.727
Ges. Exporte	1.596.406	1.708.425	1.573.840	1.620.190
BIP-Exporte	6.395.812	6.646.786	8.467.439	10.229.537
Importe Partner	532.463	559.590	655.619	831.535
Importe Rest	707.239	854.938	896.478	1.178.324
Offens. Konsum (2)	7.635.514	8.061.314	10.019.536	12.239.396
Heimischer Anteil (3)	83,76%	82,45%	84,51%	83,58%
Partneranteil (4)	6,97%	6,94%	6,54%	6,79%
Anteil Rest der Welt (5)	9,26%	10,61%	8,95%	9,63%

Art	1993	1994	1995	1996
BIP (1)	13.806.466	16.199.283	17.846.563	19.264.079
Ges. Exporte	1.606.537	1.918.176	2.106.095	2.397.446
BIP-Exporte	12.199.929	14.281.107	15.740.468	16.866.633
Importe Partner	1.046.640	1.363.182	1.320.633	1.461.412
Importe Rest	1.286.229	1.344.012	1.565.958	1.860.984
Offens. Konsum (2)	14.532.798	16.988.301	18.627.059	20.189.029
Heimischer Anteil (3)	83,95%	84,06%	84,50%	83,54%
Partneranteil (4)	7,20%	8,02%	7,09%	7,24%
Anteil Rest der Welt (5)	8,85%	7,91%	8,41%	9,22%

Quelle: BIP von IADB, Handelsdaten von ALADI (Datenbankabfragen)

Alle Werte in Tausenden US\$, Exporte FOB, Importe CIF

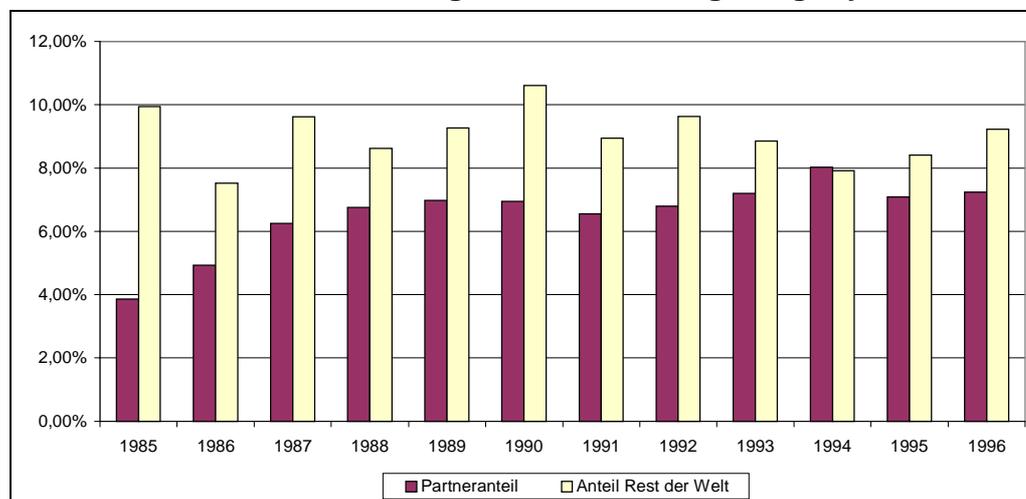
(1) BIP zu Marktpreisen zu laufenden Preisen

(2) Offensichtlicher Konsum=BIP-Exporte+Importe

(3) BIP-Exporte/Offensichtl. Konsum in Prozent

(4) Importe Partner/Offensichtl. Konsum in Prozent

(5) Importe Rest der Welt/Offensichtl. Konsum in Prozent

Grafik A9 – Handelsschaffung und -umlenkung Uruguay

Quelle: BIP von IADB, Handelsdaten von ALADI (Datenbankabfragen)

Tabelle A25 – Zolltarife und andere Zollabgaben im MERCOSUR (1986-95)

	Zölle und andere Zollabgaben 1986			
	Argentinien	Brasilien	Paraguay	Uruguay
0 Lebensmittel und tierische Produkte	35,3	84,8	23,7	40,8
1 Getränke und Tabakwaren	38,0	118,6	34,9	43,5
2 Rohstoffe außer Treibstoffen	37,9	56,6	20,9	30,3
3 Treibstoffe und Schmierstoffe	36,5	28,7	3,1	41,2
4 Pflanzliche und tierische Öle	35,5	79,8	23,7	29,4
5 Chemische Produkte	33,8	66,9	10,6	28,8
6 Manufakturierte Güter	44,9	88,1	22,1	40,6
7 Maschinen und Transportausrüstung	46,6	81,8	15,2	31,4
8 Diverse Manufakturprodukte	44,6	99,6	27,7	41,4
9 Andere	28,1	74,2	30,0	21,9
<i>Durchschnitt</i>	<i>40,9</i>	<i>79,8</i>	<i>20,1</i>	<i>35,8</i>

	Angewandte Zolltarife 1995				Gemeins.
	Argentinien	Brasilien	Paraguay	Uruguay	Außenzoll*
0 Lebensmittel und tierische Produkte	11,0	11,1	10,9	11,2	11,0
1 Getränke und Tabakwaren	17,9	18,0	16,6	17,6	18,0
2 Rohstoffe außer Treibstoffen	5,3	5,2	5,3	5,1	5,3
3 Treibstoffe und Schmierstoffe	0,7	5,4	0,5	0,6	0,7
4 Pflanzliche und tierische Öle	8,2	8,0	8,2	8,1	8,2
5 Chemische Produkte	8,9	8,8	8,2	8,3	9,0
6 Manufakturierte Güter	13,8	13,0	12,7	12,9	13,1
7 Maschinen und Transportausrüstung	10,6	16,8	6,9	6,6	13,9
8 Diverse Manufakturprodukte	16,8	16,6	14,8	15,3	16,2
9 Andere	7,1	7,1	7,1	7,1	7,1
<i>Durchschnitt</i>	<i>10,9</i>	<i>12,0</i>	<i>9,6</i>	<i>9,7</i>	<i>11,3</i>

Quelle: Rodríguez Mendoza (1997: 22)

* Der gemeinsame Zolltarif wurde für den Zeitraum vom Dez. 1997 bis Ende 1999 um 3% angehoben

Tabelle A26 – Vergleich der durchschnittlichen Preise in Uruguay von Importen aus Argentinien und/oder Brasilien mit denen aus Drittländern (1980-1988)

Jahr	Argentinien und Brasilien			Argentinien			Brasilien		
	Gewicht. Durchschn. COMPj (1)	Anzahl verglich. Produkte	Anteil an ges. Importen	Gewicht. Durchschn. COMPj (1)	Anzahl verglich. Produkte	Anteil an ges. Importen	Gewicht. Durchschn. COMPj (1)	Anzahl verglich. Produkte	Anteil an ges. Importen
1980	95,9%	332	71%	109,8%	228	63%	87,9%	252	73%
1981	97,3%	306	73%	116,9%	206	77%	94,1%	253	74%
1982	92,0%	279	65%	104,1%	185	53%	88,2%	222	69%
1983	90,9%	275	58%	94,5%	183	50%	90,8%	195	62%
1984	96,5%	265	58%	100,2%	164	43%	96,3%	213	70%
1985	89,2%	307	63%	95,0%	193	51%	89,2%	262	74%
1986	92,4%	272	62%	101,6%	207	61%	87,9%	223	62%
1987	97,8%	299	65%	101,1%	233	63%	97,7%	248	66%
1988	93,1%	283	62%	101,6%	217	58%	89,7%	231	64%

Quelle: Berreta/Lorenzo (1991: 174)

(1) COMPj drückt das Verhältnis der uruguayischen Importpreise aus Argentinien und/oder Brasilien im Verhältnis zu den Importpreisen aus dem Rest der Welt aus. Jeweils gewichtet mit den laufenden Importwerten.

Tabelle A27 – Argentinien: Exporte nach Ländern (1985-1995)

Partner	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Brasilien	496.000	698.000	539.000	608.000	1.124.429	1.422.660
Paraguay	72.000	68.000	61.000	80.000	96.320	147.361
Uruguay	99.000	129.000	169.000	187.000	207.686	262.565
MERCOSUR	667.000	895.000	769.000	875.000	1.428.435	1.832.586
Rest der Welt	7.729.000	5.957.000	5.591.000	8.260.000	8.138.770	10.519.950
MERCOSUR %	7,94%	13,06%	12,09%	9,58%	14,93%	14,84%
Rest der Welt %	92,06%	86,94%	87,91%	90,42%	85,07%	85,16%
Gesamt	8.396.000	6.852.000	6.360.000	9.135.000	9.567.205	12.352.536

Partner	1991	1992	1993	1994	1995
Brasilien	1.488.515	1.671.350	2.814.207	3.654.849	5.484.131
Paraguay	177.851	271.937	357.800	498.494	631.378
Uruguay	310.779	383.630	511.960	650.389	663.340
MERCOSUR	1.977.145	2.326.917	3.683.967	4.803.732	6.778.849
Rest der Welt	10.000.634	9.908.030	9.433.789	11.035.478	14.184.264
MERCOSUR %	16,51%	19,02%	28,08%	30,33%	32,34%
Rest der Welt %	83,49%	80,98%	71,92%	69,67%	67,66%
Gesamt	11.977.779	12.234.947	13.117.756	15.839.210	20.963.113

Quelle: ALADI (1992) sowie ALADI-Datenbankabfrage

Daten in Tausenden US\$ FOB

Tabelle A28 – Argentinien: Importe nach Ländern (1985-1995)

Partner	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Brasilien	612.000	691.000	819.000	971.000	721.267	715.147
Paraguay	20.000	47.000	70.000	68.000	48.780	39.755
Uruguay	66.000	93.000	114.000	131.000	98.904	78.531
MERCOSUR	698.000	831.000	1.003.000	1.170.000	868.951	833.433
Rest der Welt	3.116.000	3.893.000	4.815.000	4.152.000	3.331.564	3.243.231
MERCOSUR %	18,30%	17,59%	17,24%	21,98%	20,69%	20,44%
Rest der Welt %	81,70%	82,41%	82,76%	78,02%	79,31%	79,56%
Gesamt	3.814.000	4.724.000	5.818.000	5.322.000	4.200.515	4.076.664

Partner	1991	1992	1993	1994	1995
Brasilien	1.526.372	3.338.794	3.569.968	4.286.251	4.175.976
Paraguay	42.801	64.709	72.915	71.604	139.841
Uruguay	235.192	351.166	570.950	789.099	286.888
MERCOSUR	1.804.365	3.754.669	4.213.833	5.146.954	4.602.705
Rest der Welt	6.470.904	11.116.822	12.569.538	16.443.290	15.518.965
MERCOSUR %	21,80%	25,25%	25,11%	23,84%	22,87%
Rest der Welt %	78,20%	74,75%	74,89%	76,16%	77,13%
Gesamt	8.275.269	14.871.491	16.783.371	21.590.244	20.121.670

Quelle: ALADI (1992) sowie ALADI-Datenbankabfrage

Daten in Tausenden US\$ CIF

Tabelle A29 – Brasilien: Exporte nach Ländern (1985-1996)

Partner	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Argentinien	548.000	507.000	612.000	755.000	569.000	645.140
Paraguay	302.000	399.000	330.000	333.000	413.000	380.484
Uruguay	141.000	309.000	364.000	474.000	511.000	294.621
MERCOSUR	991.000	1.215.000	1.306.000	1.562.000	1.493.000	1.320.245
Rest der Welt	24.648.000	21.167.000	24.923.000	32.227.000	32.890.000	30.092.393
MERCOSUR %	3,87%	5,43%	4,98%	4,62%	4,34%	4,20%
Rest der Welt %	96,13%	94,57%	95,02%	95,38%	95,66%	95,80%
Gesamt	25.639.000	22.382.000	26.229.000	33.789.000	34.383.000	31.412.638

Partner	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Brasilien	1.475.492	3.041.106	3.658.779	4.135.864	4.041.136	5.170.032
Paraguay	496.121	543.317	960.646	1.053.622	1.300.733	1.324.582
Uruguay	337.067	514.150	775.811	731.988	811.899	810.668
MERCOSUR	2.308.680	4.098.573	5.395.236	5.921.474	6.153.768	7.305.282
Rest der Welt	29.313.571	31.877.192	33.201.404	37.636.845	40.352.519	40.441.451
MERCOSUR %	7,30%	11,39%	13,98%	13,59%	13,23%	15,30%
Rest der Welt %	92,70%	88,61%	86,02%	86,41%	86,77%	84,70%
Gesamt	31.622.251	35.975.765	38.596.640	43.558.319	46.506.287	47.746.733

Quelle: ALADI (1992) sowie ALADI-Datenbankabfrage

Daten in Tausenden US\$ FOB

Tabelle A30 – Brasilien: Importe nach Ländern (1985-1995)

Partner	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Argentinien	493.000	782.000	606.000	738.000	1.294.166	1.514.431
Paraguay	76.000	153.000	67.000	118.000	359.852	334.802
Uruguay	142.000	297.000	243.000	314.000	598.105	593.705
MERCOSUR	711.000	1.232.000	916.000	1.170.000	2.252.123	2.442.938
Rest der Welt	13.620.000	14.325.000	15.664.000	14.885.000	17.608.150	20.017.407
MERCOSUR %	4,96%	7,92%	5,52%	7,29%	11,34%	10,88%
Rest der Welt %	95,04%	92,08%	94,48%	92,71%	88,66%	89,12%
Gesamt	14.331.000	15.557.000	16.580.000	16.055.000	19.860.273	22.460.345

Partner	1991	1992	1993	1994	1995
Brasilien	1.746.525	1.832.947	2.816.139	3.828.465	5.749.894
Paraguay	223.393	191.377	282.048	374.588	530.936
Uruguay	445.703	350.222	439.838	697.212	999.630
MERCOSUR	2.415.621	2.374.546	3.538.025	4.900.265	7.280.460
Rest der Welt	20.561.300	19.971.726	23.762.203	30.610.168	46.456.271
MERCOSUR %	10,51%	10,63%	12,96%	13,80%	13,55%
Rest der Welt %	89,49%	89,37%	87,04%	86,20%	86,45%
Gesamt	22.976.921	22.346.272	27.300.228	35.510.433	53.736.731

Quelle: ALADI (1992) sowie ALADI-Datenbankabfrage

Daten in Tausenden US\$ CIF

Tabelle A31 – Paraguay: Exporte nach Ländern (1985-1995)

Partner	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Argentinien	16.000	35.000	54.000	34.000	48.983	55.483
Brasilien	60.000	92.000	62.000	117.000	328.480	312.303
Uruguay	7.000	7.000	11.000	5.000	10.594	11.553
MERCOSUR	83.000	134.000	127.000	156.000	388.057	379.339
Rest der Welt	221.000	99.000	226.000	354.000	621.393	579.348
MERCOSUR %	27,30%	57,51%	35,98%	30,59%	38,44%	39,57%
Rest der Welt %	72,70%	42,49%	64,02%	69,41%	61,56%	60,43%
Gesamt	304.000	233.000	353.000	510.000	1.009.450	958.687

Partner	1991	1992	1993	1994	1995
Brasilien	45.031	64.149	64.943	90.701	83.278
Paraguay	203.042	171.447	215.123	323.698	410.825
Uruguay	11.319	10.804	7.211	10.447	33.946
MERCOSUR	259.392	246.400	287.277	424.846	528.049
Rest der Welt	477.653	410.154	437.939	391.991	391.280
MERCOSUR %	35,19%	37,53%	39,61%	52,01%	57,44%
Rest der Welt %	64,81%	62,47%	60,39%	47,99%	42,56%
Gesamt	737.045	656.554	725.216	816.837	919.329

Quelle: ALADI (1992) sowie ALADI-Datenbankabfrage

Daten in Tausenden US\$ FOB

Tabelle A32 – Paraguay: Importe nach Ländern (1985-1995)

Partner	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Argentinien	86.000	83.000	53.000	69.000	80.907	172.401
Brasilien	174.000	174.000	186.000	166.000	193.041	222.434
Uruguay	6.000	5.000	8.000	6.000	6.614	9.686
MERCOSUR	266.000	262.000	247.000	241.000	280.562	404.521
Rest der Welt	236.000	316.000	348.000	333.000	479.106	945.296
MERCOSUR %	52,99%	45,33%	41,51%	41,99%	36,93%	29,97%
Rest der Welt %	47,01%	54,67%	58,49%	58,01%	63,07%	70,03%
Gesamt	502.000	578.000	595.000	574.000	759.668	1.349.817

Partner	1991	1992	1993	1994	1995
Brasilien	175.150	231.005	242.379	349.393	518.585
Paraguay	251.275	283.261	369.501	598.725	681.290
Uruguay	11.107	12.016	20.176	31.704	36.878
MERCOSUR	437.532	526.282	632.056	979.822	1.236.753
Rest der Welt	1.022.777	895.326	1.036.745	1.444.968	1.899.132
MERCOSUR %	29,96%	37,02%	37,87%	40,41%	39,44%
Rest der Welt %	70,04%	62,98%	62,13%	59,59%	60,56%
Gesamt	1.460.309	1.421.608	1.668.801	2.424.790	3.135.885

Quelle: ALADI (1992) sowie ALADI-Datenbankabfrage

Daten in Tausenden US\$ CIF

Tabelle A33 – Uruguay: Exporte nach Ländern (1985-1996)

Partner	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Argentinien	63.000	89.000	114.000	100.000	77.715	82.184
Brasilien	143.000	299.000	208.000	229.000	441.377	506.282
Paraguay	6.000	4.000	7.000	7.000	6.621	6.487
MERCOSUR	212.000	392.000	329.000	336.000	525.713	594.953
Rest der Welt	641.000	706.000	877.000	1.059.000	1.070.693	1.113.472
MERCOSUR %	24,85%	35,70%	27,28%	24,09%	32,93%	34,82%
Rest der Welt %	75,15%	64,30%	72,72%	75,91%	67,07%	65,18%
Gesamt	853.000	1.098.000	1.206.000	1.395.000	1.596.406	1.708.425

Partner	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Brasilien	163.088	249.705	279.075	377.449	257.665	267.937
Paraguay	383.988	284.317	366.159	494.111	660.090	908.354
Uruguay	10.372	10.285	16.114	24.124	24.684	49.513
MERCOSUR	557.448	544.307	661.348	895.684	942.439	1.225.804
Rest der Welt	1.016.392	1.075.883	945.189	1.022.492	1.163.656	1.171.642
MERCOSUR %	35,42%	33,60%	41,17%	46,69%	44,75%	51,13%
Rest der Welt %	64,58%	66,40%	58,83%	53,31%	55,25%	48,87%
Gesamt	1.573.840	1.620.190	1.606.537	1.918.176	2.106.095	2.397.446

Quelle: ALADI (1992) sowie ALADI-Datenbankabfrage

Daten in Tausenden US\$ FOB

Tabelle A34 – Uruguay: Importe nach Ländern (1985-1996)

Partner	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Argentinien	63.000	93.000	153.000	178.000	190.645	219.077
Brasilien	103.000	166.000	291.000	302.000	329.022	329.751
Paraguay	7.000	9.000	11.000	14.000	12.796	10.762
MERCOSUR	173.000	268.000	455.000	494.000	532.463	559.590
Rest der Welt	446.000	409.000	700.000	631.000	707.239	854.938
MERCOSUR %	27,95%	39,59%	39,39%	43,91%	42,95%	39,56%
Rest der Welt %	72,05%	60,41%	60,61%	56,09%	57,05%	60,44%
Gesamt	619.000	677.000	1.155.000	1.125.000	1.239.702	1.414.528

Partner	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Brasilien	271.830	345.809	432.116	608.855	608.596	690.701
Paraguay	373.075	474.866	608.058	745.728	698.484	745.452
Uruguay	10.714	10.860	6.466	8.599	13.553	25.259
MERCOSUR	655.619	831.535	1.046.640	1.363.182	1.320.633	1.461.412
Rest der Welt	896.478	1.178.324	1.286.229	1.344.012	1.565.958	1.860.984
MERCOSUR %	42,24%	41,37%	44,86%	50,35%	45,75%	43,99%
Rest der Welt %	57,76%	58,63%	55,14%	49,65%	54,25%	56,01%
Gesamt	1.552.097	2.009.859	2.332.869	2.707.194	2.886.591	3.322.396

Quelle: ALADI (1992) sowie ALADI-Datenbankabfrage

Daten in Tausenden US\$ CIF

Tabelle A35 – Anteil des bilateralen Handels zwischen Argentinien und Brasilien an ihrem Gesamthandel (1970-1996)

Jahr	Argentinien		Brasilien	
	Xb/X (%)	Mb/M (%)	Xa/X (%)	Ma/M (%)
1970	7,8	11,0	6,8	4,9
1971	6,1	10,5	6,8	2,9
1972	9,6	9,2	4,4	4,0
1973	9,5	9,2	3,3	4,4
1974	8,7	8,2	3,7	2,4
1975	7,3	9,1	4,1	1,6
1976	10,8	12,2	3,7	3,1
1977	8,2	9,0	3,1	3,5
1978	9,0	8,9	2,7	3,9
1979	11,3	9,8	4,3	4,5
1980	9,5	10,2	5,5	3,7
1981	6,5	9,5	3,8	2,5
1982	7,4	12,9	3,3	2,7
1983	4,6	14,8	3,0	2,0
1984	5,9	18,1	3,2	3,1
1985	5,9	16,0	2,2	3,4
1986	10,2	14,6	3,1	4,9
1987	8,5	14,1	2,3	3,6
1988	6,7	18,3	2,9	4,2
1989	11,8	17,2	2,1	6,1
1990	11,6	17,7	2,1	6,8
1991	12,4	18,4	4,7	7,7
1992	13,7	22,5	8,4	8,3
1993	21,3	21,3	9,4	10,2
1994	23,1	19,9	9,5	10,8
1995	26,2	20,8	8,7	10,7
1996*	26,4	22,6	10,8	12,1
1970-79	8,8	9,7	4,3	3,5
1980-85	6,6	13,6	3,5	2,9
1986-90	9,8	16,4	2,5	5,1
1991-96	20,5	20,9	8,6	10,0

Quelle: 1970-93 in Chudnovsky/Porta (1995: 323); 1994-1996 eigene Berechnung nach ALADI

* Argentinien 9 Monate, Brasilien Importe 6 Monate, Exporte 12 Monate

Xb/X= Anteil der Exporte Argentinien nach Brasilien an gesamten Exporten Argentinien

Mb/M=Anteil der Importe Argentinien aus Brasilien an gesamten Importen Argentinien

Xa/X= Anteil der Exporte Brasilien nach Argentinien an gesamten Exporten Brasilien

Ma/M=Anteil der Importe Brasilien aus Argentinien an gesamten Importen Brasilien

Grafik A10 – Anteil des bilateralen Handels zwischen Argentinien und Brasilien an ihrem Gesamthandel (1970-1996)

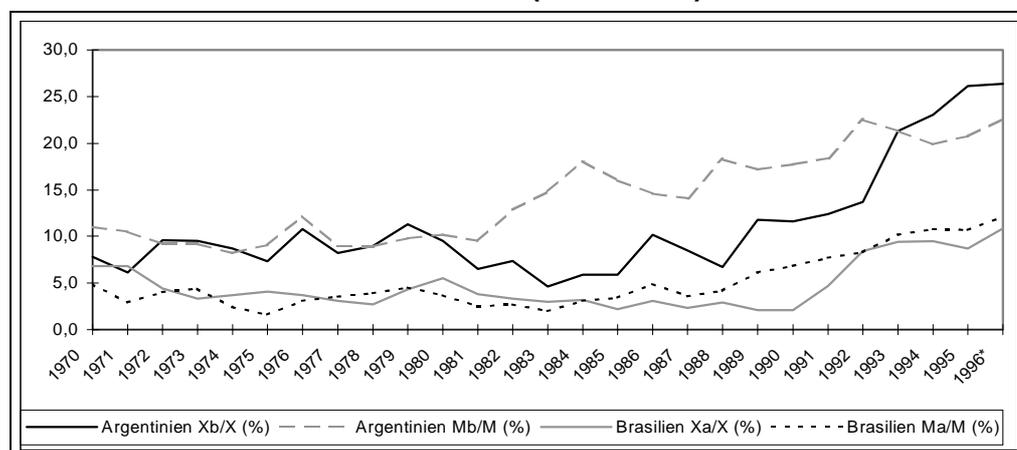


Tabelle A36 – Anteil des bilateralen Handels zwischen Argentinien und Brasilien an ihrem Gesamthandel – Bewegliche Durchschnitte von drei Jahren (1970-1996)

Jahr	Argentinien		Brasilien	
	Xb/X (%)	Mb/M (%)	Xa/X (%)	Ma/M (%)
1970				
1971	7,8	10,2	6,0	3,9
1972	8,4	9,6	4,8	3,8
1973	9,3	8,9	3,8	3,6
1974	8,5	8,8	3,7	2,8
1975	8,9	9,8	3,8	2,4
1976	8,8	10,1	3,6	2,7
1977	9,3	10,0	3,2	3,5
1978	9,5	9,2	3,4	4,0
1979	9,9	9,6	4,2	4,0
1980	9,1	9,8	4,5	3,6
1981	7,8	10,9	4,2	3,0
1982	6,2	12,4	3,4	2,4
1983	6,0	15,3	3,2	2,6
1984	5,5	16,3	2,8	2,8
1985	7,3	16,2	2,8	3,8
1986	8,2	14,9	2,5	4,0
1987	8,5	15,7	2,8	4,2
1988	9,0	16,5	2,4	4,6
1989	10,0	17,7	2,4	5,7
1990	11,9	17,8	3,0	6,9
1991	12,6	19,5	5,1	7,6
1992	15,8	20,7	7,5	8,7
1993	19,4	21,2	9,1	9,8
1994	23,5	20,6	9,2	10,6
1995	25,2	21,1	9,7	11,2
1996*				

Quelle: 1970-93 in Chudnovsky/Porta (1995: 323); 1994-1996 eigene Berechnung nach ALADI

* Argentinien 9 Monate, Brasilien Importe 6 Monate, Exporte 12 Monate

Xb/X= Anteil der Exporte Argentinien nach Brasilien an gesamten Exporten Argentinien

Mb/M=Anteil der Importe Argentinien aus Brasilien an gesamten Importen Argentinien

Xa/X= Anteil der Exporte Brasiliens nach Argentinien an gesamten Exporten Brasiliens

Ma/M=Anteil der Importe Brasiliens aus Argentinien an gesamten Importen Brasiliens

Grafik A11 – Anteil des bilateralen Handels zwischen Argentinien und Brasilien – Bewegliche Durchschnitte von 3 Jahren (1970-1996)

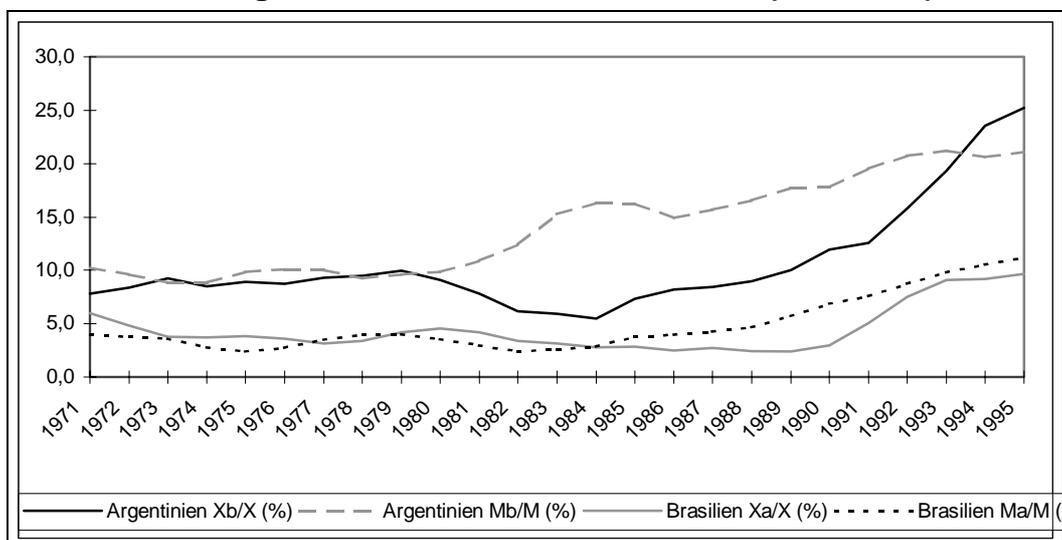


Tabelle A37 – Zusammensetzung des Intra-MERCOSUR-Handels nach Produktgruppen

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Lebensmittel	22,9%	29,4%	35,2%	29,2%	22,8%	20,7%	23,7%
Rohstoffe	6,5%	8,5%	6,0%	4,8%	3,5%	3,4%	3,4%
Treibstoffe	5,2%	4,0%	4,0%	4,0%	4,5%	10,2%	8,8%
Mineralien und Metalle	13,0%	10,4%	7,2%	7,3%	8,3%	5,5%	2,3%
Manufakturprodukte	52,2%	47,5%	47,6%	54,7%	60,9%	60,1%	61,8%
Andere	0,2%	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%
Gesamt	100,0%						

Quelle: ALADI in Rodríguez Gigena (1996: 164)

Tabelle A38 – Investitionen in den MERCOSUR-Staaten (in Mio. US\$)

Jahr	Argentinien	Brasilien	Paraguay	Uruguay	MERCOSUR
1989	1.028	1.131	12,8	37,7	2.210
1990	1.836	989	76,3	38,6	2.940
1991	2.439	1.103	83,1	30,3	3.655
1992	4.179	2.061	42,0	..	>6.282
1993	6.305	1.292	50,0	101,5	7.749
1994	..	3.072	..	170,0	..

Quelle: IMF in Blomström/Kokko (1997b: 35)

Tabelle A39 – Bruttoinlandsprodukt zu Marktpreisen (1990-97)

Land	1990	1991	1992	1993
Argentinien	153.215.550	169.298.601	186.737.013	198.409.739
Brasilien	415.502.291	416.906.278	413.474.309	430.790.154
Paraguay	6.271.436	6.426.248	6.541.922	6.812.881
Uruguay	8.355.211	8.623.920	9.303.106	9.581.778
MERCOSUR	583.344.488	601.255.048	616.056.350	645.594.552

Land	1994	1995	1996	1997
Argentinien	215.322.636	205.472.578	214.308.195	231.024.234
Brasilien	456.607.924	475.951.751	490.230.304	504.944.092
Paraguay	7.023.684	7.354.137	7.447.121	7.644.208
Uruguay	10.189.566	9.989.368	10.477.291	11.105.928
MERCOSUR	689.143.810	698.767.835	722.462.911	754.718.464

Quelle: IADB

In Tausenden US\$ zu konstanten Preisen von 1990

Tabelle A40 – Jährliche Steigerung Bruttoinlandsprodukt

Land	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Argentinien	10,50%	10,30%	6,25%	8,52%	-4,57%	4,30%	7,80%
Brasilien	0,34%	-0,82%	4,19%	5,99%	4,24%	3,00%	3,00%
Paraguay	2,47%	1,80%	4,14%	3,09%	4,70%	1,26%	2,65%
Uruguay	3,22%	7,88%	3,00%	6,34%	-1,96%	4,88%	6,00%
MERCOSUR	3,07%	2,46%	4,79%	6,75%	1,40%	3,39%	4,46%

Quelle: Eigene Berechnung nach IADB

Steigerung im Vergleich zum Vorjahr (BIP zu Marktpreisen und konstanten US\$ von 1990)

Tabelle A41 – Steigerung Bruttoinlandsprodukt im Vergleich zu 1990

Land	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Argentinien	10,50%	21,88%	29,50%	40,54%	34,11%	39,87%	50,78%
Brasilien	0,34%	-0,49%	3,68%	9,89%	14,55%	17,98%	21,53%
Paraguay	2,47%	4,31%	8,63%	11,99%	17,26%	18,75%	21,89%
Uruguay	3,22%	11,34%	14,68%	21,95%	19,56%	25,40%	32,92%
MERCOSUR	3,07%	5,61%	10,67%	18,14%	19,79%	23,85%	29,38%

Quelle: Eigene Berechnung nach IADB

Steigerung im Vergleich zu 1990 (BIP zu Marktpreisen und konstanten US\$ von 1990)

Tabelle A42 – Städtische Arbeitslosigkeit (1980-1995)

	1980	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Argentinien	2,6	7,5	6,5	7,0	9,6	11,5	17,5
Brasilien	6,3	4,3	4,8	5,8	5,4	5,1	4,6
Paraguay	3,9	6,6	5,1	5,3	5,1	4,4	5,3
Uruguay	7,4	9,2	8,9	9,0	8,4	9,2	10,8

Quelle: CEPAL (1997: 50 und 1996: 173)

Jährliche Durchschnittswerte in Prozent

VI. Bibliographie

1. Zeitungen

1.1. Argentinien

- *Clarín*, Buenos Aires <http://www.clarin.com/>
- *La Nación*, Buenos Aires <http://www.lanacion.com/>

1.2. Brasilien

- *Estado de São Paulo*, São Paulo <http://www.estado.com.br/>
- *Folha de São Paulo*, São Paulo <http://www.uol.com.br/fsp/>
- *Gazeta Mercantil Latinoamericana*,
São Paulo <http://www.gazeta.com.br/>
- *Jornal do Brasil*, Rio de Janeiro <http://www.jb.com.br/>

1.3. Chile

- *El Mercurio*, Santiago de Chile <http://www.mercurio.cl/>

1.4. Deutschland

- *Frankfurter Allgemeine Zeitung* <http://www.faz.de/>
- *Handelsblatt*, Düsseldorf <http://www.handelsblatt.de/>
- *Süddeutsche Zeitung*, München <http://www.sueddeutsche.de/>

1.5. Paraguay

- *Última Hora*, Asunción <http://www.ultimahora.com.py/>

1.6. Uruguay

- *Brecha*, Montevideo <http://www.chasque.apc.org/brecha/>
- *El Observador*, Montevideo <http://www.zfm.com/observdiario/>
- *El País*, Montevideo <http://www.diarioelpais.com/>
- *La República*, Montevideo <http://www.diarioelpais.com/>

1.7. USA

- *The Wall Street Journal Americas*,
Washington <http://wsj.com/americas/>

2. Monographien und Aufsätze

- ABREU BONILLA, SERGIO (1994), Nuevos regionalismos: cooperación o conflicto. El MERCOSUR y el sistema internacional, in: Bizzozero, Lincoln/Bodemer, Klaus/Vaillant, Marcel (Hrsg.), *Nuevos regionalismos: ¿cooperación o conflicto?*, Santiago de Chile, S. 15-19
- ALADI (1992), *Estructura y evolución del comercio regional 1985-1991*, Montevideo
- ALADI (1997a), *Tratado de Montevideo*, Asociación Latinoamericana de Integración, Montevideo, <http://www.aladi.org>
- ALADI (1997b), El comportamiento del intercambio MERCOSUR/Grupo Andino entre 1991 y 1995, in: *Estadísticas y comercio*, Año II, Nr. 7/8, Setiembre 1996 /Febrero 1997, S. 25-47
- ALAM, ASAD/RAJAPATIRANA, SARATH (1992), *Trade Policy Reform in Latin America and the Caribbean in the 1980s*, World Bank Policy Research Working Paper Nr. 1104, Washington
- ALMEIDA, PAULO ROBERTO DE (1994), O Brasil e o MERCOSUL em face do NAFTA, in: *Política Externa*, Vol. 3, N.º 1, Junho 1994, S. 84-95
- ALMEIDA, PAULO ROBERTO DE (1996), MERCOSUR y Unión Europea: de la cooperación a la asociación, in: Couffignal, Georges/Reza, Germán A. de la Hrsg.), *Los procesos de integración en América Latina. Enfoques y perspectivas*, Instituto de Estudios Latinoamericanos, Stockholm
- ALONSO, JOSÉ M. (1996), La Problemática Social en el Proceso de Integración, in: Alonso, José M./Stolovich, Luis (Hrsg.), *Economía y Participación Social en el Mercosur*, Red de Apoyo a Organizaciones Sociales del Mercosur, Montevideo, S. 23-48
- ALONSO, JOSÉ MA./ESPINO, ALMA/KAPLUN, MARIO/MAZZUCHI, GRACIELA (1996), *Se nos vino el MERCOSUR. Los trabajadores en el proceso de integración*, 2. Auflage, Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo Uruguay (CIEDUR)/Fundación Friedrich Ebert en el Uruguay (FESUR), Montevideo
- AMIJADI, AZITA/WINTERS, L. ALAN (1997), *Transport Costs and "Natural" Integration in Mercosur*, World Bank Policy Research Working Paper Nr. 1742, Washington
- ARNAUD, VICENTE GUILLERMO (1996), *MERCOSUR, Unión Europea, NAFTA y los procesos de integración regional*, Buenos Aires
- ASHOFF, GUIDO (1988), *Economic and Industrial Development Options for Small Third World Countries. A Contribution to the Debate on Development Theory*, German Development Institute (GDI), Berlin
- AVOGRADO, MARCELO (1996), Los estados y las cuestiones comerciales, in: Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto/Secretaría de Relaciones Económicas Internacionales, *La Argentina de cara al mundo. Hacia una nueva inserción en la economía internacional*, Buenos Aires, S. 17-21
- AXLINE, ANDREW (1996), Regionalismo latinoamericano en la era de la globalización, in: Bizzozero, Lincoln/Vaillant, Marcel (Hrsg.), *La inserción internacional del MERCOSUR. ¿Mirando al Sur o mirando al Norte?*, Montevideo, S. 77-98
- BAHADIR, SEFIK ALP (1984), *Theorien und Strategien der regionalen Wirtschaftsintegration von Entwicklungsländern*, 2. Auflage (1. Auflage 1981), Berlin
- BALASSA, BELA (1962), *The Theory of Economic Integration*, London
- BALASSA, BELA (1964), Hacia una teoría de la integración económica, in: Wionczek, Miguel S. (Hrsg.), *Integración de la América Latina*, Mexiko, S. 3-14
- BALASSA, BELA (1967), Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market, in: *Economic Journal*, Vol. 77, S. 1-21

- BALASSA, BELA (1971), *The Structure of Protection in Developing Countries*, Baltimore
- BANCO MUNDIAL (1997), *La Larga Marcha. Un Programa de reforma para América Latina y el Caribe en la Próxima Década*, Washington
- BARBEITO, ALBERTO (1995), Baja inflación, reactivación y mayor desempleo... ¿Paradoja o mala praxis?, in: Bustos, Pablo (Hrsg.), *Más Allá de la Estabilidad. Argentina en la época de la Globalización y la Regionalización*, Fundación Friedrich Ebert, Buenos Aires, S. 217-246
- BARBOSA, RUBENS A. (1996), Comércio e negócios entre o Brasil, o Mercosul e a União Européia, in: *Revista Brasileira de Comércio Exterior (RBCE)*, Nr. 49, Outubro/Novembro/Dezembro 1996, S. 5-8
- BEHAR, JAIME (1995), Measuring the Effects of Economic Integration for the Southern Cone Countries: Industry Simulations of Trade Liberalization, in: *The Developing Economies*, Vol. 33, No. 1, March 1995
- BENÍTEZ, MARÍA ANGELES (1996), Relaciones entre la Unión Europea y el MERCOSUR, in: Ciuro Caldani, Miguel Angel (Hrsg.), *Del MERCOSUR: Aduana–Jurisdicción–Informática–Relaciones Intercomunitarias*, Buenos Aires, S. 49-62
- BERRETA, NORA (1991), El Marco institucional del comercio regional. Antecedentes y nacimiento del MERCOSUR, in: Berretta, Nora/Lorenzo, Fernando/Paolino, Carlos (Hrsg.), *En el umbral de la integración*, Estudios CINVE Nr. 14, Centro de Investigaciones Económicas (CINVE), Montevideo, S. 19-56
- BERRETA, NORA/LORENZO, FERNANDO (1991), Los costos de la integración: Desvío y creación de comercio en la Region, in: Berretta, Nora/Lorenzo, Fernando/Paolino, Carlos (Hrsg.), *En el umbral de la integración*, Estudios CINVE Nr. 14, Centro de Investigaciones Económicas (CINVE), Montevideo, S. 163-191
- BHAGWATI, JAGDISH (1978), *Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes*, National Bureau of Economic Research, Cambridge/Mass.
- BHAGWATI, JAGDISH (1991), *The World Trading in Risk*, New York
- BHAGWATI, JAGDISH/PANAGARIYA, ARVIND (1996), Preferential Trading Areas and Multilateralism: Strangers, Friends or Foes?, in: Bhagwati, J.N./Panagariya, A. (Hrsg.), *The Economics of Preferential Trade Agreements*, Washington
- BID–INTAL (1997), *Informe MERCOSUR*, Banco Interamericano de Desarrollo/Departamento de Integración y Programas Regionales–Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, N° 1, Julio-Diciembre 1996, Buenos Aires
- BITTENCOURT, GUSTAVO (1994), Um Balanço do Mercosul, in: *Revista Brasileira de Comércio Exterior (RBCE)*, Nr. 41, Outubro/Novembro/Dezembro 1994, S. 17
- BIZZOZERO, LINCOLN (1994), Las relaciones Comunidad Europea – países del MERCOSUR: una nueva definición de la cooperación, in: Bizzozero, Lincoln/Bodemer, Klaus/Vaillant, Marcel (Hrsg.), *Nuevos regionalismos: ¿cooperación o conflicto?*, Santiago de Chile, S. 97-115
- BIZZOZERO, LINCOLN/VAILLANT, MARCEL (1996), Integración de Bloques Comerciales: tratado marco entre UE y MERCOSUR, in: BIZZOZERO, Lincoln/Vaillant, Marcel (Hrsg.), *La inserción internacional del MERCOSUR. ¿Mirando al Sur o mirando al Norte?*, Montevideo, S. 25-50
- BLOMSTRÖM, MAGNUS/KOKKO, ARI (1997a), *How Foreign Investment Affects Host Countries*, World Bank Policy Research Working Paper Nr. 1745, Washington
- BLOMSTRÖM, MAGNUS/KOKKO, ARI (1997b), *Regional Integration and Foreign Direct Investment: A Conceptual Framework and Three Cases*, World Bank Policy Research Working Paper Nr. 1750, Washington

- BODEMER, KLAUS (1997), Die Globalisierung der Finanzen, des lateinamerikanischen “financerism” und die Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt im Cono Sur, in: Dombois, Rainer/Imbusch, Peter/Lauth, Hans-Joachim/Thiery, Peter (Hrsg.): *Neoliberalismus und Arbeitsbeziehungen in Lateinamerika*, Schriftenreihe des Institutes für Iberoamerika-Kunde 46, Frankfurt/Main
- BOND, ERIC (1997), *Transportation Infrastructure Investments and Regional Trade Liberalization*, World Bank Policy Research Working Paper Nr. 1851, Washington
- BONIS, VALERIA DE (1997a), *Regional Integration and Commodity Tax Harmonization*, World Bank Policy Research Working Paper Nr. 1848, Washington
- BONIS, VALERIA DE (1997b), *Regional Integration and Factor Income Taxation*, World Bank Policy Research Working Paper Nr. 1849, Washington
- BOUZAS, ROBERTO (1996), El MERCOSUR: Estado actual y desafíos de política, in: Krugman et al., *Las Américas: Integración económica en perspectiva*, Departamento Nacional de Planeación/Banco Interamericano de Desarrollo, Santafé de Bogotá, S. 137-167
- BRAZILIAN EMBASSY LONDON (1997a), *Asunción Treaty*, Information on MERCOSUL, Working Group on Mercosul at the London School of Economics, <http://www.demon.co.uk/Itamaraty/msul.html>
- BRAZILIAN EMBASSY LONDON (1997b), *Protocol of Ouro Preto*, Information on MERCOSUL, Working Group on Mercosul at the London School of Economics, <http://www.demon.co.uk/Itamaraty/msul.html>
- BRAZILIAN EMBASSY LONDON (1997c), *Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros y el Mercado Común del Sur y sus Estados Partes*, Information on MERCOSUL, Working Group on Mercosul at the London School of Economics, <http://www.demon.co.uk/Itamaraty/msul.html>
- BRAZILIAN EMBASSY LONDON (1997d), *Programa de Acción hasta el Año 2000 – MERCOSUR 2000*, Information on MERCOSUL, Working Group on Mercosul at the London School of Economics, <http://www.demon.co.uk/Itamaraty/msul.html>
- BRUNO, MICHAEL (1988), Opening Up: Liberalization with Stabilization, in: Dornbusch, Rüdiger/Helmers, F. Leslie C.H. (Hrsg.), *The Open economy. Tools for policy makers in developing countries*, EDI Series in Economic Development, World Bank, 2. Auflage, Washington, S. 223-248
- BURKI, SHAHID JAVED (1997), *Hacia un Regionalismo abierto en América Latina y el Caribe*, Third Annual Conference of the World Bank on Development in Latin America and the Caribbean “Trade: Towards Open Regionalism”, Montevideo, Uruguay 29.6.-1.7.1997
- BUSTOS, PABLO (1992), *El MERCOSUR: ¿más de lo mismo?*, Fundación Friedrich Ebert, Buenos Aires
- BUSTOS, PABLO (1995), Argentina: ¿Nuevo capitalismo emergente?, in: Bustos, Pablo (Hrsg.), *Más Allá de la Estabilidad. Argentina en la época de la Globalización y la Regionalización*, Fundación Friedrich Ebert, Buenos Aires, S. 11-37
- CALFAT, GERMANO/FLORES, RENATO (1996), ¿Hacia el norte o cruzando el océano? Las opciones de libre comercio del MERCOSUR, in: BIZZOZERO, Lincoln/Vaillant, Marcel (Hrsg.), *La inserción internacional del MERCOSUR. ¿Mirando al Sur o mirando al Norte?*, Montevideo, S. 51-76
- CAMPBELL, JORGE (1996a), La obsesión por la certidumbre, in: Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto/Secretaría de Relaciones Económicas Internacionales, *La Argentina de cara al mundo. Hacia una nueva inserción en la economía internacional*, Buenos Aires, S. 9-15

- CAMPBELL, JORGE (1996b), El MERCOSUR abrió definitivamente sus puertas al mundo, in: Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto/Secretaría de Relaciones Económicas Internacionales, *La Argentina de cara al mundo. Hacia una nueva inserción en la economía internacional*, Buenos Aires, S. 37-42
- CAMPBELL, JORGE (1996c), La “nueva” y la “vieja” agenda de la OMC, in: Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto/Secretaría de Relaciones Económicas Internacionales, *La Argentina de cara al mundo. Hacia una nueva inserción en la economía internacional*, Buenos Aires, S. 43-47
- CAMPBELL, JORGE/SEWARD, ANTONIO (1996), El acuerdo marco MERCOSUR – Unión Europea. “Un sello de calidad para el modelo”, in: Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto/Secretaría de Relaciones Económicas Internacionales, *La Argentina de cara al mundo. Hacia una nueva inserción en la economía internacional*, Buenos Aires, S. 49-53
- CARLEVARO TORRES, HECTOR (1997), El Mercosur, in: *Flash. Mercosur–Mercosul*, Comisión Sectorial para el Mercosur, Nr. 1, Julio 1997
- CASTRIOTO DE AZAMBUJA, MARCOS (1995), MERCOSUR y CEE: Cooperación entre regiones, in: Rinoldi de Ladmann, Eve (Hrsg.), *MERCOSUR y Comunidad Europea*, Buenos Aires, S. 195-203
- CECCHINI, PAOLO (1988), *Europa '92. Die Vorteile des Binnenmarkts*, Dt. Bearbeiter Michael Stabenow, Baden-Baden
- CEFIR (1995), *La dimensión social de la integración regional*, Seminario 24.-29.4.1995, Santiago de Chile
- CEPAL (1991), *Las barreras no arancelarias a las exportaciones latinoamericanas en la Comunidad Económica Europea*, LC/R.978, 22. März 1991, Santiago de Chile
- CEPAL (1994a), *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*, Naciones Unidas/Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Comisión de Expertos Gubernamentales de Alto Nivel (CEGAN), Decimononoveno período de sesiones, Santiago de Chile 1° al 4 de marzo de 1994, LC/L.808(CEG.19/3)
- CEPAL (1994b), *América Latina y el Caribe: Políticas para mejorar la Inserción en la Economía Mundial*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile
- CEPAL (1996), *Panorama Social de América Latina. Edición 1996*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile
- CEPAL (1997), *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe/Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean. Edición 1996*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile
- CERES (1993), *¿Hacia dónde nos lleva el MERCOSUR?*, Informes y Propuestas Nr. 11, Centro de Estudios de la Realidad Económica y Social (CERES), Montevideo
- CHUDNOVSKY, DANIEL/PORTA, FERNANDO (1995), Antes y después de la unión aduanera del MERCOSUR. Prioridades de política, in: Bustos, Pablo (Hrsg.), *Más Allá de la Estabilidad. Argentina en la época de la Globalización y la Regionalización*, Fundación Friedrich Ebert, Buenos Aires, S. 287-232
- CLINTON, WILLIAM J. (1997), *Notice to the Congress of the United States to transmit the Study on the Operation and Effect of the North American Free Trade Agreement (NAFTA)*, Kopenhagen (Dänemark), 11. Juli 1997, <http://www.pub.whitehouse.gov>
- COHEN, ISAAC (1997), O Mercosul sob ataque, in: *Revista Brasileira de Comércio Exterior (RBCE)*, Nr. 50, Jan/Feb/Mrz 1997, S. 18
- COMISIÓN SECTORIAL PARA EL MERCOSUR (1991), *Boletín de la Comisión Sectorial para el MERCOSUR*, Nr. 1

- COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS (1994), *Comunicação da Comissão ao Conselho e ao Parlamento Europeu: Para o reforço da política da União Europeia em relação ao MERCOSUR*, COM(94) 428/2 final, Luxemburg
- COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS (1995), *Comunicação da Comissão ao Conselho e ao Parlamento Europeu: União Europeia – América Latina: Actualidade e perspectivas do reforço da pareceria 1996-2000*, COM(95) 495 final, Luxemburg
- CORDEN, W. MAX (1972), Economies of Scale and Customs Union Theory, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 80, S. 465-475
- CORDEN, W. MAX (1984), *Trade Policy and Economic Welfare*, Oxford
- CORDEN, W. MAX (1986), The Normative Theory of International Trade, in: Jones, Ronald Winthrop (Hrsg.), *International Trade: Surveys of Theory and Policy. Selections from the Handbook of International Economics*, Amsterdam, S. 63-130
- CORDEN, W. MAX (1992), *Una zona de libre comercio en el hemisferio occidental: Posibles implicaciones para América Latina*, BID-CEPAL, Documentos de trabajo sobre el hemisferio occidental, DT-CHO-3, Mayo 1992
- DALY, HERMAN E. (1995), Problemas con el libre comercio internacional. Perspectivas neoclásicas y de Estado-estable, in: *Comercio y medio ambiente, Derecho, economía y política*, Centro Mexicano de Derecho Ambiental/Instituto Nacional de Ecología, México-Stadt
- DASGUPTA, SUSMITA/MODY, ASHOKA/ROY, SUBHENDU/WHEELER, DAVID (1995), *Environmental Regulation and Development: A Cross-Country Empirical Analysis*, World Bank Policy Research Working Paper Nr. 1448, Washington
- DAUDERSTÄDT, MICHAEL (1995), *Política comercial: sus límites ante los desafíos sociales y ecológicos globales*, PROSUR, Fundación Friedrich Ebert, Buenos Aires
- DEVLIN, ROBERT (1997), Em defesa do Mercosul, in: *Revista Brasileira de Comércio Exterior* (RBCE), Nr. 50, Jan/Feb/Mrz 1997, S. 25-27
- DEVOS, SERGE (1995), *Regional Integration and multilateral trading system. Synergy and divergence*, OECD, Paris
- DICHARA, RAUL OSCAR (1994), Wirtschaftsintegration in Lateinamerika: Der MERCOSUR, in: *Integration*, 17. Jg., Nr. 4, S. 234-244
- DONGES, JÜRGEN (1981), *Außenwirtschafts- und Entwicklungspolitik. Die Entwicklungsländer in der Weltwirtschaft*, Berlin/Heidelberg/New York
- DORNBUSCH, RÜDIGER (1989), Los costes y beneficios de la integración regional. Una revisión, in: *Pensamiento Iberoamericano*, Nr. 15 (1989), S. 25-54
- DRESDNER BANK LATEINAMERIKA AG (1997), *Kurzbericht über Lateinamerika*, Juni 1997, Hamburg
- DROMI, ROBERTO/POZO, CARLOS MOLINA DEL (1996), *Acuerdo MERCOSUR –Unión Europea*, Fundación Centro de Estudios Políticos y Administrativos, Buenos Aires
- EASTERLY, WILLIAM/LOAYZA, NORMAN/MONTIEL, PETER (1997), *Has Latin America's Post-Reform Growth Been Disappointing?*, World Bank Policy Research Working Paper Nr. 1708, Washington
- ECONOMIC POLICY INSTITUTE (1997), *The Failed Experience: NAFTA at Three Years*, Washington, <http://www.epinet.org>
- EDWARDS, SEBASTIAN (1993), Openness, Trade Liberalization and Growth in Developing Countries, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. 31, September 1993, S. 1358-1393
- ERZAN, REFIK/YEATS, ALEXANDER (1992), *Free Trade Agreements with the United States. What's In It for Latin America?*, World Bank Policy Research Working Paper Nr. 827, Washington
- EUROSUR (1997a), *The European Union / Mercosur Documentary Link*, Nr. 18, September 1997

- EUROSUR (1997b), *The European Union / Mercosur Documentary Link*, Nr. 19, Oktober 1997
- EVIA, GERARDO (1996), Marco Agrícola Productivo del Cultivo de Arroz en Uruguay, in: *Estudios en Ecología Social*, Nr. 4 (1996), S. 3-15
- FEHN, RAINER/THODE, ERIC (1997), Globalisierung der Märkte – Verarmen die gering qualifizierten Arbeitnehmer?, in: *WiSt*, Heft 8, August 1997, S. 397-404
- FERNANDEZ-ARIAS, EDUARDO/SPIEGEL, MARK M. (1996), *North-South Customs Unions and International Capital Mobility*, World Bank Policy Research Working Paper Nr. 1573, Washington
- FERNANDEZ, RAQUEL (1997), *Returns to Regionalism. An Evaluation of Nontraditional Gains from Regional Trade Agreements*, World Bank Policy Research Working Paper Nr. 1816, Washington
- FERRER, ALDO (1996), Mercosul: Trajectória, Situação Atual e Perspectivas, in: *Revista Brasileira de Comércio Exterior (RBCE)*, Nr. 46, Janeiro/Fevereiro/Março 1996, S. 53-63
- FERRER, ALDO (1997), Mercosul: Entre o consenso de Washington e a integração sustentável, in: *Revista Brasileira de Comércio Exterior (RBCE)*, Nr. 51, Abril/Maio/Junio 1997, S. 43-50
- FERRO, LILIA (1996), La situación política en Estados Unidos y el Area de Libre Comercio de las Américas, in: BIZZOZERO, Lincoln/Vaillant, Marcel (Hrsg.), *La inserción internacional del MERCOSUR. ¿Mirando al Sur o mirando al Norte?*, Montevideo, S. 117-127
- FODERS, FEDERICO (1996), *MERCOSUR: A New Approach to Regional Integration?*, Kieler Arbeitspapier Nr. 746, Mai 1996
- FRANKEL, JEFFREY/STEIN, ERNESTO/WEI, SHANG-JIN (1995), Trading blocs and the Americas: The natural, the unnatural, and the super-natural, in: *Journal of Development Economics*, Vol. 47, S. 61-95.
- FUENTES, JUAN ALBERTO (1994), Open regionalism and economic integration, in: *CEPAL Review*, No. 53, August 1994, Santiago/Chile, S. 81-89
- GARRIGA, MARCELO/SANGUINETTI, PABLO (1996), *Coordinación macroeconómica en el MERCOSUR: Ventajas, desventajas y la práctica*, PROSUR, Fundación Friedrich Ebert, Buenos Aires
- GASSNER, CAROLIN/WOLF, FERNANDO (1995), Der MERCOSUR – Beispiel für eine erfolgreiche Integration?, in: *Ifo-Schnelldienst*, 48. Jahrgang, 16/95, S. 25-33
- GODÍNEZ ZUÑIGA, VÍCTOR (1994), La política comercial del gobierno de Bill Clinton, el TLCAN y el MERCOSUR: ¿es posible el panamericanismo económico?, in: Bizzozero, Lincoln/Bodemer, Klaus/Vaillant, Marcel (Hrsg.), *Nuevos regionalismos: ¿cooperación o conflicto?*, Santiago de Chile, S. 129-138
- GROSSMAN, GENE M./HELPMAN, ELHANAN (1990), Comparative Advantage and Long Run Growth, in: *American Economic Review*, Vol. 80, S. 796-815
- GROSSMAN, GENE M./RICHARDSON, J. DAVID (1985), *Strategic Trade Policy: A Survey of Issues and Early Analysis*, Special Papers in International Economics No. 15, April 1985, International Finance Section, Department of Economics, Princeton University
- GUDYNAS, EDUARDO (1996a), La Eportación Arroceras y la Conservación de los Bañados del Este, in: *Estudios en Ecología Social*, Nr. 4 (1996), S. 28-41
- GUDYNAS, EDUARDO (1996b), *Vendiendo la Naturaleza. Impactos Ambientales del Comercio Internacional en America Latina*, Centro Latinoamericano Ecología Social (CLAES)/Cooperación Técnica Alemana (GTZ)/ Instituto de Ecología La Paz-Bolivia, La Paz
- GUDYNAS, EDUARDO (1997a), FMI y Banco Mundial en América Latina: Mercantilización del desarrollo, in: *Tercer Mundo Económico*, Nr. 101, S. 15-19

- GUDYNAS, EDUARDO (1997b), *Integración y Ecología en América Latina: Situación y Alternativas*, Diálogo Latinoamericano sobre Comercio y Medio Ambiente, Centro Mexicano Derecho Ambiental y National Wildlife Federation, Ciudad de México, 21.-22. August 1997
- HALLETT, ANDREW HUGHES/BRAGA, CARLOS A. (1994), *The New Regionalism and the Threat of Protectionism*, World Bank Policy Research Working Paper Nr. 1349, Washington
- HAPPE, BARBARA (1997), MERCOSUR und Umweltpolitik am Beispiel der Wasserstraße Paraná-Paraguay, in: *Lateinamerika. Analysen-Daten-Dokumentation/Sechs Jahre MERCOSUR. Zwischenbilanz und Zukunft*, Nr. 34/35, August 1997, Institut für Iberoamerika-Kunde, Hamburg, S. 89-100
- HARRIS/COX (1985), Trade Liberalization and Industrial Organization: Some Estimates for Canada, in: *Journal of Political Economy*, Nr. 93, Februar 1985, S. 115-145
- HARRIS, RICHARD G./ROBERTSON, PETER E. (1993), *Free Trade in the Americas: Estimates on the Economic Impact of a Western Hemisphere Free Trade Area*, Working Papers on Trade in the Western Hemisphere, Inter-American Development Bank/United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean, WP-TWH-37, January 1993
- HARRISON, ANN (1996), Openness and growth: A time-series, cross-country analysis for developing countries, in: *Journal of Development Economics*, Vol. 48, S. 419-447
- HARRISON, GLENN W./RUTHERFORD, THOMAS F./TARR, DAVID G. (1997), *Trade Policy Options for Chile: A Quantitative Evaluation*, World Bank Policy Research Working Paper Nr. 1783, Washington
- HATTA, TATSUO (1977), A Theory of Piecemeal Policy Recommendations, in: *Review of Economic Studies*, Nr. 44, S. 1-21
- HECKSCHER, ELI F./OHLIN, BERTIL (1991), *Heckscher Ohlin Trade Theory*, Übersetzt und herausgegeben von Harry Flam, Cambridge/Mass.
- HELPMAN, ELHANAN/KRUGMAN, PAUL R. (1985), *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy*, Cambridge/Mass.
- HELPMAN, ELHANAN/KRUGMAN, PAUL R. (1989), *Trade Policy and Market Structure*, Cambridge/Mass.
- HERTEL, THOMAS W. (1997), *Global Trade Analysis: Modelling and Applications*, Cambridge
- HICKS, J.R. (1939), The Foundations of Welfare Economics, in: *Economic Journal*, Vol. 49, December 1939, S. 696-712
- HIRST, MONICA (1994), Um Balanço do Mercosul, in: *Revista Brasileira de Comércio Exterior (RBCE)*, Nr. 41, Outubro/Novembro/Dezembro 1994, S. 14-15
- INTERNATIONAL TRADE LAW (1997a), *Final Act Embodying the Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations*, http://itl.irv.uit.no/trade_law/nav/freetrade.html
- INTERNATIONAL TRADE LAW (1997b), *Agreement Establishing the Multilateral Trade Organization*, http://itl.irv.uit.no/trade_law/nav/freetrade.html
- INTERNATIONAL TRADE LAW (1997c), *Understanding on the Interpretation of Article XXIV of the General Agreement on Tariffs and Trade*, http://itl.irv.uit.no/trade_law/nav/freetrade.html
- IRELA (1996), *The European Union and MERCOSUR: Towards a new economic relationship?*, Base Document, June 1996, Madrid
- KALDOR, NICHOLAS (1939), Welfare Propositions of Economic and Interpersonal Comparisons of Utility, in: *Economic Journal*, Vol. 49, September 1939, S. 549-552

- KAPLAN, MIGUEL (1989), *Integración Regional: Un Camino Posible. Uruguay 2000*, Fundación Friedrich Ebert en Uruguay (FESUR), Montevideo
- KEMP, MURRAY C./WAN, HENRY Y. (1976), An Elementary Proposition Concerning the Formation of Customs Unions, in: *Journal of International Economics*, Vol 6, S. 95-97
- KLEIN, WOLFRAM (1992), *Diskussionspapier Mercosur*, Friedrich-Ebert-Stiftung Referat Lateinamerika, Bonn
- KLEIN, WOLFRAM (1996), *Der Mercosur. Wirtschaftliche Integration, Unternehmer und Gewerkschaften*, Freiburger Beiträge zu Entwicklung und Politik Band 22, Freiburg i. Brsg.
- KOCH, ECKART (1992), *Internationale Wirtschaftsbeziehungen. Eine praxisorientierte Einführung*, München
- KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (1996), Außenbeziehungen der EU: Europäische Union – Lateinamerika. Die Partnerschaft heute und die Perspektiven für ihren Ausbau 1996-2000, KOM(95) 495 endg., in: *Brasilien Dialog*, 1.2.1996, Institut für Brasilienkunde, Mettingen
- KRUEGER, ANNE O. (1986), Trade Policies in Developing Countries, in: Jones, Ronald Winthrop (Hrsg.), *International Trade: Surveys of Theory and Policy. Selections from the Handbook of International Economics*, Amsterdam 1986, S. 131-182
- KRUGMAN, PAUL (1991a), *Geography and Trade*, Leuven/Cambridge/London
- KRUGMAN, PAUL (1991b), The Move Towards Free Trade Zones, in: *Economic Review*, November/December 1991, Federal Reserve Bank of Kansas City, Jackson Hole/Wyoming, S. 5-35
- KRUGMAN, PAUL (1991c), Is Bilateralism Bad?, in: Helpman, Elhanan/Razin, Assaf (Hrsg.), *International Trade and Trade Policy*, Cambridge/Mass.
- KRUGMAN, PAUL (1996), Acuerdos comerciales e integración regional, in: Krugman et al., *Las Américas: Integración económica en perspectiva*, Departamento Nacional de Planeación/Banco Interamericano de Desarrollo, Santafé de Bogotá, S. 19-30
- KRUGMAN, PAUL R./OBSTFELD, MAURICE (1997), *International Economics. Theory and Policy*, 4. Auflage, Reading/Massachusetts
- LAIRD, SAM (1997), *MERCOSUR. Objetivos y Resultados*, Third Annual Conference of the World Bank on Development in Latin America and the Caribbean “Trade: Towards Open Regionalism”, Montevideo, Uruguay 29.6.-1.7.1997
- LANGHAMMER, ROLF J./HIEMENZ, ULRICH (1990), *Regional Integration among Developing Countries. Opportunities, Obstacles and Options*, Kiler Studien 232, Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Herausgegeben von Horst Siebert, Tübingen
- LAVAGNA, ROBERTO (1997), União Européia e Mercosul, in: *Revista Brasileira de Comércio Exterior (RBCE)*, Nr. 50, Jan/Febr/Mrz 1997, S. 14
- LIPSEY, RICHARD G. (1960), The Theory of Customs Unions: A General Survey, in: *Economic Journal*, Vol. 70, S. 496-513
- LIPSEY, RICHARD G. (1968), International Integration: Economic Unions, in: Sills David L. (Hrsg.), *International Encyclopedia of the Social Sciences*, Volume 7, New York, S. 541-547
- LITTLE, I. M. D./COOPER, RICHARD/CORDEN, W. MAX/RAJAPATIRANA, SARATH (1993), *Boom, Crisis, and Adjustment: The Macroeconomic Experience of Developing Countries*, World Bank, New York
- LUCAS, ROBERT E. (1993), Making a Miracle, in: *Econometrica*, Nr. 61 (2), March 1993, S. 251-272

- LUCKENBACH, HELGA (1963), *Welfare Economics und Theorie des allgemeinen Gleichgewichtes. Mit besonderer Berücksichtigung des internationalen Handels*, Dissertation an der Universität zu Köln
- MACHADO, JOÃO BOSCO M. (1994), Um Balanço do Mercosul, in: *Revista Brasileira de Comércio Exterior* (RBCE), Nr. 41, Outubro/Novembro/Dezembro 1994, S. 13-14
- MACHADO, JOÃO BOSCO M. (1996), Dilemas de Consolidação de uma União Aduaneira. Articulações interna e externa no processo de integração do Mercosul, in: *Revista Brasileira de Comércio Exterior* (RBCE), Nr. 49, Outubro/Novembro/Dezembro 1996, S. 44-53
- MACHADO, JOÃO BOSCO (1997), Aspectos Institucionais e Políticos, in: *Revista Brasileira de Comércio Exterior* (RBCE), Nr. 50, Jan/Feb/Mrz 1997, S. 12
- MACHADO, JOÃO BOSCO M./VEIGA, PEDRO DA MOTTA (1997), A ALCA e a estratégia negociadora brasileira, in: *Revista Brasileira de Comércio Exterior* (RBCE), Nr. 51, Abril/Maio/Junio 1997, S. 33-42
- MAGARIÑOS, GUSTAVO (1990), *La iniciativa para las Américas y la integración latinoamericana*, Banco Interamericano de Desarrollo/INTAL, Buenos Aires
- MAGARIÑOS, GUSTAVO (1991), *Uruguay en el MERCOSUR*, Fundación de Cultura Universitaria, Montevideo
- MAGARIÑOS, GUSTAVO (1996), Prólogo, in: Bizzozero, Lincoln/Vaillant, Marcel (Hrsg.), *La inserción internacional del MERCOSUR. ¿Mirando al Sur o mirando al Norte?*, Montevideo, S. 7-12
- MARKWALD, RICARDO (1997), Análise dos Fluxos de Comércio Mercosul-União Européia, in: *Revista Brasileira de Comércio Exterior* (RBCE), Nr. 50, Janeiro/Fevereiro/Março 1997, S. 32-37
- MARQUES, RENATO (1997), Os desafios para o Mercosul, in: *Revista Brasileira de Comércio Exterior* (RBCE), Nr. 50, Jan/Feb/Mrz 1997, S. 6
- MASSAD, CARLOS (1989), Una nueva estrategia para la integración, in: *Revista de la CEPAL*, Nr. 37, April 1989, S. 105-113
- MEADE, JAMES EDWARD (1953), *Problems of Economic Union*, Chicago
- MEADE, JAMES EDWARD (1955), *The Theory of Customs Unions*, Amsterdam
- MELO, JAIME DE/DHAR, SUMANA (1992), *Lessons of Trade Liberalization in Latin America for Economies in Transition*, World Bank Policy Research Working Paper Nr. 1040, Washington
- MELO, JAIME DE/PANAGARIYA, ARVIND/RODRIG, DANI (1992), *The New Regionalism: A Country Perspective*, World Bank and CEPR Conference on New Dimensions in Regional Integration, Session IV, Paper No. 8, April 2-3 1992, Washington
- MERCOSUR (1997a), *Tratado de Asunción*, <http://www.intr.net/mercosur/>
- MERCOSUR (1997b), *Protocolo de Ouro Preto*, <http://www.intr.net/mercosur/>
- MERCOSUR (1997c), *Resolución 20/95*, <http://www.intr.net/mercosur/>
- MERCOSUR (1997d), *Acuerdo MERCOSUR–Chile*, <http://www.intr.net/mercosur/>
- MERCOSUR (1997e), *Acuerdo MERCOSUR–Bolivia*, <http://www.intr.net/mercosur/>
- MERCOSUR (1997f), *Antecedentes Jurídicos del Mercosur*, <http://www.intr.net/mercosur/>
- MICHAELY, MICHAEL (1976), The Assumptions of Jacob Viner's Theory of Customs Unions, in: *Journal of International Economics*, Vol. 6, S. 75-93
- MICHAELY, MICHAEL (1996), *Trade Preferential Agreements in Latin America: An Ex-Ante Assessment*, World Bank Policy Research Working Paper Nr. 1583, Washington

- MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, COMERCIO INTERNACIONAL Y CULTO (1996a), Mitos y realidades acerca del desempeño exportador de la Argentina durante los años 90, in: Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto/Secretaría de Relaciones Económicas Internacionales, *La Argentina de cara al mundo. Hacia una nueva inserción en la economía internacional*, Buenos Aires, S. 57-81
- MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, COMERCIO INTERNACIONAL Y CULTO (1996b), Diez resultados de la inserción argentina en el MERCOSUR, in: Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto/Secretaría de Relaciones Económicas Internacionales, *La Argentina de cara al mundo. Hacia una nueva inserción en la economía internacional*, Buenos Aires, S. 119-129
- MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, COMERCIO INTERNACIONAL Y CULTO (1996c), El MERCOSUR: Regionalismo abierto o un “Bulding Block”? Comentarios acerca de las conclusiones del trabajo de Alexander Yeats, in: Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto/Secretaría de Relaciones Económicas Internacionales, *La Argentina de cara al mundo. Hacia una nueva inserción en la economía internacional*, Buenos Aires, S. 131-151
- MINKNER-BÜNJR, MECHTHILD (1997), MERCOSUR – Die strategische Option Chiles in Lateinamerika, in: *Lateinamerika. Analysen-Daten-Dokumentation/Sechs Jahre MERCOSUR. Zwischenbilanz und Zukunft*, Nr. 34/35, August 1997, Institut für Iberoamerika-Kunde, Hamburg, S. 39-63
- MOAVRO, HORACIO/ORIETA, PEDRO W./PARERA, RICARDO G. (1997), *Las instituciones del MERCOSUR*, CIEDLA-KAS, Documento de trabajo N° 3/1997, Buenos Aires
- MORELLI DE BRACALI, SILVIA (1996), MERCOSUR-Unión Europea: Perspectivas de una relación multidimensional, in: Stahringer de Caramuti, Ofelia (Hrsg.), *El MERCOSUR en un nuevo orden mundial*, Buenos Aires, S. 191-248
- MUÑOZ, HERALDO (1994), Um Balanço do Mercosul, in: *Revista Brasileira de Comércio Exterior (RBCE)*, Nr. 41, Outubro/Novembro/Dezembro 1994, S. 18-19
- NG, FRANCIS/YEATS, ALEXANDER (1996), *Open Economies Work Better! Did Africa's Protectionist Policies Cause Its Marginalization in World Trade?*, World Bank Policy Research Working Paper Nr. 1636, Washington
- NITSCH, VOLKER (1996), Do Three Trade Blocs Minimize World Welfare?, in: *Review of International Economics*, Vol. 4, No. 3, S. 355-363
- OAS (1996), *North American Free Trade Agreement*, Sistema de Información al Comercio Exterior (SICE), <http://www.sice.aos.org/trade/>, Washington
- OLMEDO GAVILÁN, MERCEDES/GÓMEZ-CRESPO LÓPEZ, ANTONIO (1996), Relaciones UE-MERCOSUR, in: *Boletín Económico del ICE*, N° 2489 del 12 al 18 de Febrero de 1996, Información Comercial Española (ICE), S. 53-56
- PADOAN, PIER CARLO (1996), *Trade and the Accumulation and Diffusion of Knowledge*, World Bank Policy Research Working Paper Nr. 1679, Washington
- PADOAN, PIER CARLO (1997), *Technology Accumulation and Diffusion: Is There a Regional Dimension?*, World Bank Policy Research Working Paper Nr. 1781, Washington
- PELKMANS, JACQUES (1997), *European Integration*, Open University of the Netherlands, Heerlen
- PEÑA, FELIX (1992), *MERCOSUR y la inserción competitiva de sus países miembros en la economía internacional*, Presentación ante la Conferencia Internacional “Latin America's Future in World Trade: Regional vs. World Market Integration”, Friedrich-Ebert-Stiftung, Frankfurt am Main 24.-25. März 1992
- PEÑA, FÉLIX (1995a), MERCOSUR, CE e Iniciativa para las Américas, in: Rinoldi de Ladmann, Eve (Hrsg.), *MERCOSUR y Comunidad Europea*, Buenos Aires, S. 95-101

- PEÑA, FÉLIX (1995b), El MERCOSUR y la Unión Europea: El camino hacia una Nueva Alianza Interregional, in: CELARE (Hrsg.), *Relaciones América Latina – Unión Europea: Nuevas Perspectivas*, Documentación de Base, Santiago de Chile, S. 15-33
- PEÑA, FÉLIX (1996), Mercosul 2000. Algumas questões relevantes da agenda jurídico-institucional, in: *Revista Brasileira de Comércio Exterior* (RBCE), Nr. 46, Janeiro/Febrero/Março 1996, S. 46-52
- PEREIRA, LIA VALLS/PRESSER, MARIO FERREIRA (1993), A Iniciativa para as Américas, o NAFTA e o MERCOSUL, in: Departamento de Estudos Sócio-Econômicos e Políticos (Hrsg.), *MERCOSUL: Integração na América Latina e Relações com a Comunidade Européia*, Brasília
- PFEILSCHIFTER, PETER ANDREAS (1996), *Die Außenwirtschaftsbeziehungen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und den MERCOSUR-Staaten Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay anhand des Außenhandels, der Patent- und Lizenzaktivitäten und der Direktinvestitionen im Ausland*, Dis. Universität der Bundeswehr München
- PIZZOL, JUAN CARLOS DE et al. (1991), *MERCOSUR. Claroscuro de una Integración*, Ciclo de Conferencias realizado en la Facultad de Ciencias Económicas y Administración, Montevideo
- PORTER, MICHAEL E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, New York
- PORTO, LUIS (1991), Economía industrial e integración, in: FESUR (Hrsg.), *Competitividad y Mercosur*, Fundación Friedrich Ebert en el Uruguay (FESUR), Montevideo, S. 129-153
- PRESIDENT OF THE UNITED STATES (1997), *Study on the Operation and Effects of the North American Free Trade Agreement*, Washington
- PRESSER, MARIO FERREIRA (1996), Globalização e Regionalização: Notas sobre o MERCOSUL, in: Alonso, José M./Stolovich, Luis (Hrsg.), *Economía y Participación Social en el Mercosur*, Red de Apoyo a Organizaciones Sociales del Mercosur, Montevideo, S. 91-104
- PUCHET ANYUL, MARTÍN (1996), Análisis de la integración económica: aspectos del caso EUA-México, in: Bizzozero, Lincoln/Vaillant, Marcel (Hrsg.), *La inserción internacional del MERCOSUR. ¿Mirando al Sur o mirando al Norte?*, Montevideo, S. 99-118
- PUGA, DIEGO/VENABLES, ANTHONY J. (1997), *Trading Arrangements and Industrial Development*, World Bank Policy Research Working Paper Nr. 1787, Washington
- QUIJANO, JOSÉ MANUEL (1991), La integración en una nueva etapa, in: FESUR (Hrsg.), *Competitividad y Mercosur*, Fundación Friedrich Ebert en el Uruguay (FESUR), Montevideo, S. 154-178
- RAJAPATIRANA, SARATH (1994), *The Evolution of Trade Treaties and Trade Creation Lessons for Latin America*, World Bank Policy Research Working Paper Nr. 1371, Washington
- RAJAPATIRANA, SARATH (1995a), *Post Trade Liberalization Policy and Institutional Challenges in Latin America and the Caribbean*, World Bank Policy Research Working Paper Nr. 1465, Washington
- RAJAPATIRANA, SARATH (1995b), *Trade Policies, Macroeconomic Adjustment and Manufactured Exports: The Latin American Experience*, World Bank Policy Research Working Paper Nr. 1492, Washington
- RAJAPATIRANA, SARATH (1996), *Evaluating Bolivia's Choices for Trade Integration*, World Bank Policy Research Working Paper Nr. 1632, Washington
- RICARDO, DAVID (1994), *Über die Grundsätze der politischen Ökonomie und der Besteuerung*, Herausgegeben von Heinz D. Kurz und übersetzt von Gerhard Bondi, Marburg, Original (1817): *The Principles of Political Economy and Taxation*

- RICO FRONTAURA, VICTOR (1997), O Mercosul e as Questões Externas. A Incorporação da Bolívia, in: *Revista Brasileira de Comércio Exterior* (RBCE), Nr. 50, Jan/Feb/Mrz 1997, S. 13
- ROBSON, PETER (1980) *The Economics of International Integration*, London
- RODRÍGUEZ GIGENA, GONZALO (1996), Dinámica del Comercio Intrarregional y sistema de preferencias existentes en el marco de ALADI, in: Bizzozero, Lincoln/Vaillant, Marcel (Hrsg.), *La inserción internacional del MERCOSUR. ¿Mirando al Sur o mirando al Norte?*, Montevideo, S. 131-174
- RODRÍGUEZ MENDOZA, MIGUEL (1997), Afinal, que Mercosul é este?, in: *Revista Brasileira de Comércio Exterior* (RBCE), Nr. 50, Jan/Feb/Mrz 1997, S. 19-24
- ROMER, PAUL M. (1990), Endogenous Technological Change, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 98, No. 5, pt. 2, S. S71-S102
- RÓTULO, DANIEL (1996), La integración física en las relaciones de Chile con el MERCOSUR, in: Bizzozero, Lincoln/Vaillant, Marcel (Hrsg.), *La inserción internacional del MERCOSUR. ¿Mirando al Sur o mirando al Norte?*, Montevideo, S. 175-192
- SANGMEISTER, HARTMUT (1994), El cambio de paradigmas: adiós al desarrollismo y al cepalismo, in: Mols/Hengstenberg/Kohut/Lauth/Sander/ Sangmeister (Hrsg.), *Cambio de paradigmas en América Latina: Nuevos impulsos, nuevos temores*, Fundación Friedrich Ebert/Asociación Alemana de Investigación sobre América Latina (ADLAF), Caracas
- SAPIR, ANDRÉ (1992), Regional Integration in Europe, in: *The Economic Journal*, Vol. 102, November 1992, S. 1491-1506
- SCHAAL, PETER (1996), La posición de la Unión Europea frente a los nuevos procesos de integración en América Latina, in: *Contribuciones*, 4/1996, S. 65-91
- SCHONEBOHM, DIETER (1997), Auf dem Weg zu einem gemeinsamen Markt? Der MERCOSUR und seine Institutionen, in: *Lateinamerika. Analysen-Daten-Dokumentation/Sechs Jahre MERCOSUR. Zwischenbilanz und Zukunft*, Nr. 34/35, August 1997, Institut für Iberoamerika-Kunde, Hamburg, S. 11-28
- SCS SUCESOS (1998), *Acercamiento comercial con el Mercado Común Centroamericano*, Meldung vom 24.04.1998, <http://www.mercosur.com/>
- SELA (1997a), El Caribe amplía horizontes: acercamientos al MERCOSUR, in: *Boletín sobre Integración de América Latina y el Caribe*, Nr. 1, Februar 1997, Sistema Económico Latinoamericano, <http://lanic.utexas.edu/~sela/integra/>
- SELA (1997b), Progreso en negociaciones para el ALCA, in: *Boletín sobre Integración de América Latina y el Caribe*, Nr. 2, März 1997, Sistema Económico Latinoamericano, <http://lanic.utexas.edu/~sela/integra/>
- SELA (1997c), Chirac se acerca al MERCOSUR, in: *Boletín sobre Integración de América Latina y el Caribe*, Nr. 2, März 1997, Sistema Económico Latinoamericano, <http://lanic.utexas.edu/~sela/integra/>
- SELA (1997d), Acuerdo MERCOSUR-Unión Europea, in: *Boletín sobre Integración de América Latina y el Caribe*, Nr. 2, März 1997, Sistema Económico Latinoamericano, <http://lanic.utexas.edu/~sela/integra/>
- SELA (1997e), Cumbre del Mercosur profundiza proceso de integración, in: *Boletín sobre Integración de América Latina y el Caribe*, Nr. 5, Juni 1997, Sistema Económico Latinoamericano, <http://lanic.utexas.edu/~sela/integra/>
- SELA (1997f), Perfil del Mercosur, in: *Boletín sobre Integración de América Latina y el Caribe*, Nr. 5, Juni 1997, Sistema Económico Latinoamericano, <http://lanic.utexas.edu/~sela/integra/>
- SELA (1997g), Perú se reintegra a la Comunidad Andina, in: *Boletín sobre Integración de América Latina y el Caribe*, Nr. 5, Juni 1997, Sistema Económico Latinoamericano, <http://lanic.utexas.edu/~sela/integra/>

- SELA (1998), La Cumbre de Guayaquil y el Acuerdo Andino-MERCOSUR, in: *Boletín sobre Integración de América Latina y el Caribe*, Nr. 13, März-April 1998, Sistema Económico Latinoamericano, <http://lanic.utexas.edu/~sela/integra/>
- SELLEKAERTS, WILLY (1973), How Meaningful are Empirical Studies on Trade Creation and Diversion?, in: *Welwirtschaftliches Archiv*, Band 109 (1973), Heft 1, S. 519-551
- SERRA, JAIME et al. (1997), *Reflections on Regionalism. Report of the Study Group on International Trade*, Carnegie Endowment for International Peace, Washington
- SIEBERT, HORST (1982), Zölle. IV: Zollunionen und Präferenzzonen, in: *Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft (HdWW)*, 9. Band: Wirtschaft und Politik bis Zölle, Nachtrag, Stuttgart 1982, S. 666-678
- SINGH, HARINDER/JUN, KWANG W. (1995), *Some New Evidence on Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries*, World Bank Policy Research Working Paper Nr. 1531, Washington
- STOLOVICH, LUIS (1994), *El impacto de la integración sobre el mundo del trabajo. El caso del MERCOSUR*, CIEDUR – Cuadernos de Información Popular 13, Montevideo
- STRÖBELE, WOLFGANG/WACKER, HOLGER (1994), Ökonomische Theorie der Zollunionen, in: *WISU*, 10/94, S. 860-874
- TERRA, MARÍA INÉS (1996), MERCOSUR-ALADI: Armonización de acuerdos preferenciales, in: Bizzozero, Lincoln/Vaillant, Marcel (Hrsg.), *La inserción internacional del MERCOSUR. ¿Mirando al Sur o mirando al Norte?*, Montevideo, S. 193-214
- THOMAS, VINOD/WANG, YAN (1997), *Missing Lessons of East Asia: Openness, Education and the Environment*, Third Annual Conference of the World Bank on Development in Latin America and the Caribbean “Trade: Towards Open Regionalism”, Montevideo, Uruguay 29.6.-1.7.1997
- THORSTENSEN, VERA (1994), O Mercosul frente aos grandes blocos econômicos mundiais, in: Plá, Juan Algorta (Hrsg.), *O MERCOSUL e a Comunidade Européia. Uma abordagem comparativa*, Universidade Federal do Rio Grande do Sul/Instituto Goethe, Porto Alegre, S. 227-233
- TINEO, LUIZ (1997), Aspectos Institucionais e Políticos, in: *Revista Brasileira de Comércio Exterior (RBCE)*, Nr. 50, Jan/Feb/Mrz 1997, S. 10
- TOVIAS, ALFRED (1991), A Survey of the Theory of Economic Integration, in: *Revue d'Intégration Européenne/Journal of European Integration*, Vol. 15, S. 5-23
- TRUMAN, E. M. (1969), The European Community: Trade Creation and Trade Diversion, in: *Yale Economic Essays*, No. 9, S. 199-257
- UNIVERSIDAD AUSTRAL/FUNDACIÓN HANNS SEIDEL (1992), *MERCOSUR '93. Antecedentes, Proceso, Perspectivas*, Buenos Aires
- VAILLANT, MARCEL/VERA, TABARÉ (1994), Bloques comerciales versus multilateralismo: MERCOSUR, el caso de un pequeño bloque Sur-Sur, in: Bizzozero, Lincoln/Bodemer, Klaus/Vaillant, Marcel (Hrsg.), *Nuevos regionalismos: ¿cooperación o conflicto?*, Santiago de Chile, S. 23-51
- VERA, TABARÉ/BIZZOZERO, LINCOLN (1993), *La construcción del MERCOSUR: Diagnóstico y evaluación de lo acordado*, Banco Interamericano de Desarrollo (BID)/Instituto para la Integración de América Latina (INTAL), Buenos Aires
- VERA, TABARÉ/SARÁCHAGA, DARÍO (1991), El precio de estar en el mundo, in: Vera, Tabaré et al. (Hrsg.), *Uruguay hacia el 2000. Desafíos y opciones*, Montevideo, S. 11-31
- VINER, JACOB (1950), *The Customs Union Issue*, auszugsweise nachgedruckt in: Robson, Peter (1972, Hrsg.), *International Economic Integration*, Harmondsworth, S. 31-47

- VINER, JACOB (1976), Letter to W. Max Corden, in: *Journal of International Economics*, Vol. 6, S. 107-108
- WAGNER, CHRISTOPH (1997), *Uruguay: Unternehmer zwischen Diktatur und Demokratie. Eine Studie zu Politik, Wirtschaft und der politischen Rolle der Unternehmerverbände*, Politik in der Gegenwart: Band 2, Frankfurt/Main
- WIED-NEBBELING, SUSANNE (1997), Wohlfahrtswirkungen des Freihandels bei negativen externen Effekten, in: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt)*, 26. Jg., Heft 11, S. 574-580
- WINTERS, L. ALAN (1996a), *Regionalism versus Multilateralism*, World Bank Policy Research Working Paper Nr. 1687, Washington
- WINTERS, L. ALAN (1996b), Experiencias y lecciones de la integración europea, in: Krugman et al., *Las Américas: Integración económica en perspectiva*, Departamento Nacional de Planeación/Banco Interamericano de Desarrollo, Santafé de Bogotá, S. 31-58
- WINTERS, L. ALAN (1997), *La Evaluación de Acuerdos de Integración Regional*, Third Annual Conference of the World Bank on Development in Latin America and the Caribbean "Trade: Towards Open Regionalism", Montevideo, Uruguay 29.6.-1.7.1997
- WINTERS, L. ALAN/CHANG, WON (1997), *Regional Integration and the Prices of Imports: An Empirical Investigation*, World Bank Policy Research Working Paper Nr. 1782, Washington
- WONNACOTT, PAUL/WONNACOTT, RONALD J. (1981), Is Unilateral Tariff Reduction Preferable to a Customs Union? The Curious Case of the Missing Foreign Tariffs, in: *American Economic Review*, Vol. 71, No. 4, September 1981, S. 704-714
- WONNACOTT, PAUL/WONNACOTT, RONALD J. (1992), The Customs Union Issue Reopened, in: *Manchester School of Economics and Social Studies*, Vol. 60, No. 2, S. 119-135
- WONNACOTT, RONALD J./WONNACOTT, PAUL (1996), El TLCAN y los acuerdos comerciales en las Américas, in: Krugman et al., *Las Américas: Integración económica en perspectiva*, Departamento Nacional de Planeación/Banco Interamericano de Desarrollo, Santafé de Bogotá, S. 103-136
- WORLD BANK (1991), *World Development Report 1991: The Challenge of Development*, The World Bank, New York
- WORLD BANK (1995), *World Development Report 1995: Workers in an Integrating World*, The World Bank, New York
- WORLD BANK (1997), *World Bank News*, Vol. XVI, No. 25, 10. Juli 1997, <http://www.worldbank.org/html/extdr/extcs/news.html>, The World Bank, Washington
- WORLD TRADE ORGANIZATION (1996), *Trade Policy Review - Brazil*, Genf, Oktober 1996
- WWF (1997), Die Wildnis im Pantanal braucht unsere Hilfe!, in: *WWF aktuell*, 3/97
- YEATS, ALEXANDER (1989), *Shifting Patterns of Comparative Advantage: Manufactured Exports of Developing Countries*, World Bank Policy, Planning and Research Working Paper Nr. 165, Washington
- YEATS, ALEXANDER (1997), *Does Mercosur's Trade Performance Raise Concerns about the Effects of Regional Trade Arrangements?*, World Bank Policy Research Working Paper Nr. 1729, Washington
- YOUNG, ALWYN (1991), Learning by Doing and the Dynamic Effects of International Trade, in: *Quarterly Journal of Economics*, Nr. 56, May 1991, S. 369-406

- ZIMMERLING, RUTH (1992), *El Futuro de América Latina en el Mercado Mundial: Integración Regional versus Integración en el Mercado Mundial*, Informe sobre la Conferencia Internacional realizada el 24 y 25 de Marzo de 1992 en Francfort del Meno en cooperación con la Ciudad de Francfort del Meno, Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn
- ZIMMERMANN, RALF (1997), Eine Welt von Handelsfestungen, Artikel in der *Frankfurter Allgemeinen Zeitung* vom Samstag, 22. Februar 1997, S. 15