

ANALYSEN UND BERICHTE

Integration in Lateinamerika und in der Karibik. Aktueller Stand und zukünftige Entwicklungen

Von *Waldemar Hummer*, Innsbruck

Einführung

Die lateinamerikanischen und karibischen Integrationsbemühungen der letzten 45 Jahre – 1960 bis 2005 – sind außerordentlich vielfältig und dynamisch. Sie sind aber nicht nur äußerst variantenreich und im Fluss, sondern auch des öfteren so „originell“ ausgestaltet, dass sie aus GATT-rechtlicher Sicht nur mehr als „unorthodox“ bezeichnet und dementsprechend auch noch nicht eindeutig als GATT-kompatibel qualifiziert werden können – vor allem, was die häufige Verwendung der „Ermächtigungsklausel“ betrifft. Diese „Originalität“ ist es auch, die einem europäischen Betrachter des öfteren den Blick für die wahren Zusammenhänge verstellt, ist er es doch gewöhnt, sich in den traditionellen Bahnen zu bewegen, die Art. XXIV GATT für die Ausgestaltung regionaler Präferenzzonen vorgibt. Dementsprechend schwierig gestaltet sich auch eine systematische Erfassung der lateinamerikanischen und karibischen Integrationsgebilde, die daher auch kaum versucht wurde – oder falls sie doch versucht wurde, sich zu sehr an europäischen Integrationsmodellen orientierte. Es existieren in der einschlägigen Literatur lediglich einige wenige Zusammenstellungen¹, die noch dazu alle zeitlich überholt sind. Da die lateinamerikanische Integra-

¹ Bezüglich meiner eigenen Klassifikationsversuche siehe *Hummer, Waldemar*, Integrationsräume in Lateinamerika, in: Zeitschrift für Lateinamerika, Wien 1972, S. 21 ff.; *Hummer, Waldemar*, Wirtschaftliche Kooperation und Integration in der Karibik, in: Bericht der Deutschen Stiftung für Internationale Entwicklung 1975, S. 1 ff.; *Hummer, Waldemar*, Regionale und subregionale Integrationszonen in Lateinamerika und der Karibik, in: VRÜ 1976, S. 71 ff.; *Hummer, Waldemar*, Wirtschaftliche Integration in Lateinamerika und der Karibik, hrsg. von der OBERBANK/Linz 1977; *Hummer, Waldemar*, Economic integration in Latin America and the Caribbean, in: Economics Vol. 19 (1979), S. 94 ff.; *Hummer, Waldemar*, La integración económica en América Latina y en el Caribe, in: *Hummer, Waldemar* und *Schweitzer, Michael*, Derecho europeo (1987), S. 255 ff.; *Hummer, Waldemar*, Integrationszonen als Elemente der politischen, wirtschaftlichen und völkerrechtlichen Wirklichkeit beider Amerikas in den neunziger Jahren, in: Österreichisches Lateinamerika-Institut (Hrsg.), Lateinamerika-Informationen 2/3-1995, S. 1 ff.; *Hummer, Walde-*

tion nach dem Scheitern der „regionalen“ Integrationsphilosophie der ALALC/LAFTA iSd Ausbildung einer großen Freihandelszone in eine Reihe „subregionaler“ Integrationszonen mit einer Fülle „vertikaler“, aber auch „horizontaler“ Mehrfachmitgliedschaften zerfiel – die allerdings wieder in einen „Gemeinsamen Lateinamerikanischen Markt“ konvergieren oder im „panamerikanisch“ konzipierten ALCA/FTAA aufgehen sollen – hat sich im lateinamerikanischen Integrationsrecht eine ungeheure Zersplitterung breit gemacht, die völlig unübersichtlich geworden ist. Mit gewissen Abstrichen gilt diese Aussage auch für die karibischen Integrationsbemühungen, wenngleich dort die Rahmenbedingungen naturgemäß unterschiedlich sind. Für ein vertieftes Verständnis dieser komplexen Vorgänge ist es daher unbedingt notwendig, zunächst eine umfassende Strukturierung zu versuchen, in die dann die einzelnen Integrationsvorgänge systematisch eingefügt werden können.²

Eine solche Vorgangsweise bietet sich vor allem auch deswegen an, da sich die Schriftleitung der VRÜ entschlossen hat, mit nächstem Jahr eine *laufende Berichterstattung* über die Vorgänge im Rahmen der *lateinamerikanischen* und *karibischen Integration* zu veranstalten, in der die wichtigsten Vorgänge kurz dargestellt und kommentiert werden sollen. Für diese zukünftigen Integrationsberichte soll dieser Beitrag den systematischen Bezugsrahmen darstellen, auf den auch immer wieder verwiesen werden wird.

I. Konzeptive und ordopolitische Elemente der lateinamerikanisch/karibischen Integrationsphilosophie

Die lateinamerikanische wirtschaftliche Integration wurde völlig zeitgleich mit der europäischen konzipiert. Begann sich die *europäische* Integration mit der Schaffung der *Montanunion* (EGKS) (1951) bzw. der *Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft* (EWG) (1957) und der *Europäischen Atomgemeinschaft* (EAG/EURATOM) (1957) Anfang/Mitte der 50er Jahre des vorigen Jhdts. auszubilden, so wurden innerhalb der „Wirtschaftskommission für Lateinamerika und die Karibik“ („Comisión Económica para América Latina“/“Economic Commission for Latin America and the Caribbean“) (CEPAL/ECLA) – unter der Führung des argentinischen Nationalökonomen *Raúl Prebisch* – die ersten Konzepte für eine *lateinamerikanische* Integration ebenfalls Anfang/Mitte der 50-er Jahre ausgearbeitet, die dann Anfang der 60-er Jahre in die ersten beiden lateinamerikanischen Integrationszonen mündeten, nämlich die „Lateinamerikanische Freihandelsassoziation“ („*Asociación Latinoamericana de Libre Comercio*“/„*Latin American Free Trade Asso-*

mar und *Prager, Dietmar*, La pertenencia a varios modelos de integración: el caso de América Latina, in: Comercio Exterior 3/1998, S. 234 ff.; *Hummer, Waldemar* und *Prager, Dietmar*, GATT, ALADI y NAFTA (1998), S. 151 ff.; *Hummer, Waldemar* und *Prager, Dietmar*, La pertenencia simultánea de un Estado a varios esquemas de integración económica y el sistema del GATT, in: Roma e America. Diritto Romano comune 6/1998, S. 3 ff.

² Vgl. dazu nachstehend II.

ciation) (ALALC/LAFTA) (1960)³ und den „Zentralamerikanischen Gemeinsamen Markt“ („*Mercado Común Centroamericano*“/„*Central American Common Market*“) (MCCA/CACM) (1960), die tentativ Freihandelszonen ausbilden sollten.⁴

Da für beide Integrationsbemühungen das GATT – wie im Rahmen der europäischen wirtschaftlichen Integration – mit seinem Art. XXIV⁵ den wirtschaftsrechtlichen Rahmen für die auszubildenden regionalen Präferenzzonen abgab, wäre es an sich nahe gelegen, dass sich die technokratischen Integrationseliten diesseits und jenseits des Atlantik gegenseitig abgleichen oder zumindest die Lateinamerikaner aus der sich anfangs rascher und effizienter entwickelnden europäischen Integrationserfahrung lernen würden. Gerade das Gegenteil war aber der Fall – man glied sich nicht nur nicht vor dem GATT '47 gegenseitig ab, sondern die Lateinamerikaner gingen ganz bewusst eigene Wege. So starteten sie nicht – wie die Europäer mit der Montanunion (EGKS) – in sinnvoller Weise mit einer *Teilbereichsintegration* zwischen (sechs) relativ homogenen Mitgliedstaaten,⁶ sondern konzipierten mit der ALALC/LAFTA mehr oder weniger eine *Allbereichsintegration* zwischen elf (sehr inhomogenen) Mitgliedstaaten auf der Basis einer Freihandelszone. Sehr bald stellte sich aber heraus, dass die (geringen) Integrationsgewinne innerhalb dieser Integrationszone fast ausschließlich nur den großen Mitgliedstaaten Brasilien, Argentinien und Mexiko zugute kamen, sodass sich eine homogene Gruppe mittlerer und kleiner Staaten 1969 entschloss, innerhalb der ALALC/LAFTA den „Anden Pakt“ („*Pacto Andino*“/„*Andean Pact*“)⁷ (PA/AP) als *subregionale* Integrationszone auszubilden.⁸ Dasselbe traf in der Karibik auf die 1965 gegründete „Karibische Freihandelsassoziation“ („*Caribbean Free Trade Association*“/„*Asociación de Libre Comercio del Caribe*“) (CARIFTA/ALCC) mit dreizehn Mitgliedern zu, von denen sieben im Jahre 1968 den *subregionalen* „Gemeinsamen Markt der Ostkaribik“ („*East Caribbean Common Market*“/„*Mercado Común del Caribe Oriental*“) (ECCM/MCCO)⁹ und 1981 die ebenfalls subregionale „Organisation der Ostkaribischen Staaten“ („*Organization of East Carib-*

³ Vgl. dazu nachstehend II.

⁴ Vgl. dazu nachstehend I, 1.

⁵ Vgl. Hummer, Waldemar und Weiss, Friedl, Vom GATT '47 zur WTO '94 (1997), S. 789 ff.

⁶ Die allerdings gerade deswegen nicht GATT-konform war und daher eines „waivers“ nach Art. XXV Abs. 5 GATT bedurfte; vgl. dazu Schweitzer, Michael und Hummer, Waldemar, Europarecht, 5. Aufl. 1996, S. 15.

⁷ Vgl. dazu nachstehend II.

⁸ Vgl. Hummer, Waldemar, Subregionale Präferenzzonen als Mittel lateinamerikanischer Integrationspolitik, Sonderband der "Zeitschrift für Lateinamerika.Wien" 8-1975, 150 Seiten; Hummer, Waldemar, Regionale und subregionale Integrationszonen in Lateinamerika und der Karibik, in: VRÜ 1976, S. 75.

⁹ Vgl. dazu nachstehend II.

bean States“/“*Organización de Estados del Caribe Oriental*“ (OECS/OECO)¹⁰ gründeten. Mit diesem Konzept des „Subregionalismus“ wurde eine der wichtigsten Strukturrentscheidungen der ganzen lateinamerikanischen/karibischen Integrationspraxis getroffen, auf die nachstehend noch näher einzugehen sein wird.¹¹

Der Grund für die unterschiedliche Ausformung der Integrationskonzepte in beiden Kontinenten war die völlig anders geartete Integrationsideologie Lateinamerikas und der Karibik, die sich von der europäischen fundamental unterschied: Im Gegensatz zur europäischen Integrationsphilosophie, die nicht nur wirtschaftlich, sondern auch eindeutig politisch – iSe neofunktionalistischen „spill over“-Modells – konzipiert war,¹² wurde „Integration“ in Lateinamerika und der Karibik primär als Weg aus der Unterentwicklung propagiert. Der Begriff der „Integration“ ist damit in Lateinamerika untrennbar mit dem der „Entwicklung“ verbunden¹³ und zeigt den entwicklungspolitischen Aspekt ersterer anschaulich auf. Durch die Integration der lateinamerikanischen Volkswirtschaften sollte es nicht nur zu einer forcierten *Importsubstitution* – die helfen sollte, die knappen Devisenbestände zu bewahren – und zu einer Diversifizierung der Exporte kommen, sondern es sollten auch – durch die Vergrößerung der Märkte – „*economies of scale*“ entstehen, die wiederum eine entsprechende Kostendegression nach sich ziehen würden. Nicht zuletzt sollte dadurch für die lateinamerikanische „Peripherie“ ein Weg aus der wirtschaftlichen und politischen Abhängigkeit von den metropolitenen Zentren im Sinne der „*dependencia*“-Theorie von Raúl Prebisch gefunden werden.¹⁴

Sohin ihrer „politischen“ Voraussetzungen – im Sinne politischen „spill over“ vom ökonomischen Unterbau auf den politischen Überbau – entkleidet, verfügt die lateinamerikanische/karibische Integrationsphilosophie per se auch über keinen spezifischen politischen Eigenwert, sondern erscheint vorrangig als ein Mittel zur Behebung der Unterentwicklung, das in dieser seiner Funktion aber austauschbar ist. Die Unbeständigkeit und der stete Wandel der jeweiligen Ausprägungsformen regionaler/subregionaler Integration und Kooperation belegen eindrücklich diesen Befund.¹⁵ Nicht übersehen darf in diesem Zusammenhang aber werden, dass die Integration auch in Lateinamerika und der Karibik

¹⁰ Vgl. dazu nachstehend II.

¹¹ Zum Konzept des Subregionalismus siehe nachstehend I, I.

¹² Im Sinne eines *Mitrany*, *Haas*.

¹³ “La tesis central del estudio es que (...) “desarrollo” e “integración” son dos conceptos inseparables que pertenecen a un ámbito común”; SIECA, *El desarrollo integrado de Centroamérica en la presente década* (1973), Bd. 1, S. 6.

¹⁴ Vgl. dazu auch *Tussie, Diana*, *Latin American Integration: From LAFTA to LAIA*, in: JWTL 1982, S. 403 ff.

¹⁵ Vgl. *Hummer, Waldemar*, Regionale Integrationsideologie und innerstaatliche Legitimationsbedürfnisse, in: *Benecke / Domitru / Mols* (Hrsg.), *Integration in Lateinamerika* (1980), S. 219 f.

in dem Sinne „politisch“ ist, dass sie geeignet ist, den einzelnen Mitgliedstaaten und ihren Regierungen Legitimität zu verbürgen, allerdings in ganz anderer Form wie in Europa. Während in Lateinamerika die – bloß intergouvernementale – Integration damit einen „legitimitätsstiftenden“ Prozess für die staatlichen Hoheitsgewalten bewirkt, müssen in Europa umgekehrt die Mitgliedstaaten einer supranationalen Verbandsgewalt in der EU Legitimität „nachschießen“, um sie entsprechend demokratisch und rechtstaatlich auszugestalten. Nichts kann die unterschiedlichen konzeptiven Voraussetzungen der Integrationsdoktrin in beiden Räumen besser verdeutlichen.

Einen weiteren, kollateralen, politischen Effekt hat die Integration in Lateinamerika und in der Karibik aber noch – sie entfaltet für dessen Regierungen nämlich auch einen willkommenen „emanzipatorischen“ Effekt von der amerikanischen „*big stick diplomacy*“ („*política del gran garrote*“). Dabei darf aber nicht vergessen werden, dass die USA zunächst als „*externer Förderator*“ im Rahmen der lateinamerikanischen /karibischen Integrationsphilosophie stets präsent waren.¹⁶ In dem Ausmaß, indem die USA allerdings von ihrem traditionellen „*manifest destiny*“ – Denken¹⁷ abgingen und Lateinamerika und der Karibik gegenüber mehr und mehr die Strategie des „*benign neglect*“¹⁸ ergriffen, schwand dieser Effekt und die Schwächen der lateinamerikanischen/karibischen Integration wurden mehr und mehr sichtbar.¹⁹ Erst mit der Reaktivierung des „*panamerikanischen Ansatzes*“²⁰ durch die ALCA/FTAA versuchten die USA neuerdings wieder verstärkt Einfluss auf das Integrationsgeschehen in Lateinamerika und der Karibik zu nehmen.

Seine ganz besondere Charakteristik erhält der lateinamerikanische/karibische Integrationsprozess aber durch seine – aus der Sicht des GATT – des öfteren recht unorthodoxen Formulierungen und Modelle wirtschaftlicher Kooperation und Integration. So weichen schon die Bezeichnungen der einzelnen Integrationsmodelle des öfteren signifikant von der normalen ordopolitischen bzw. wirtschaftsrechtlichen Kernbedeutung – *Freihandelszone* = *zona de libre comercio*; *Zollunion* = *zona aduana* nera; *Gemeinsamer Markt* = *mercado común*; *Wirtschafts- und Währungsunion* = *unión económica y monetaria* – ab, wie z.B. im

¹⁶ Vgl. Zimmerling, Ruth, Die USA – „externer Förderator“ für die lateinamerikanische Integration?, in: Reinhard, Wolfgang – Waldmann, Peter (Hrsg.), Nord und Süd in Amerika (1992), S. 154 ff.

¹⁷ Vgl. dazu Krakau, Knut, Missionsbewusstsein und Völkerrechtsdoktrin in den Vereinigten Staaten von Amerika (1967), S. 275 ff.

¹⁸ Vgl. Petersen, Gustav H, Latin America – Benign Neglect is not enough, in: Foreign Affairs 1973, S. 598 ff.

¹⁹ Baumer, Jean-Max, Neue Integrationsbewegungen in Lateinamerika, in: *Institut für Lateinamerikaforschung/HS St. Gallen* (Hrsg.), Lateinamerika-Nachrichten 2/1992, S. 11 f; Hummer, Waldemar, Integrationszonen als Elemente der politischen, wirtschaftlichen und völkerrechtlichen Wirklichkeit beider Amerikas in den neunziger Jahren, in: *Österreichisches Lateinamerika-Institut* (Hrsg.), Lateinamerika-Informationen 2/3-1995, S. 7.

²⁰ Vgl. dazu nachstehend II.1.2.1.

Falle des vorerwähnten „Mercado Común Centroamericano“ (MCCA), der keinen „Gemeinsamen Markt“, sondern lediglich eine Freihandelszone darstellt. Die Modelle selbst sind wiederum entweder weltweit einzigartig ausgeprägt oder zumindest in einer solchen Fülle in Lateinamerika und der Karibik vorhanden, dass sie die traditionellen Integrationsformen auf der Basis von Art. XXIV GATT oder der Ermächtigungsklausel (enabling clause“) im GATT²¹ variieren und bis an die Grenze ihrer Zulässigkeit modifizieren.

Ohne Anspruch auf Vollständigkeit erheben zu wollen, sollen in diesem Zusammenhang folgende besondere Charakteristika der lateinamerikanischen/karibischen Integration erwähnt werden:

- (1) Das Modell des „*Subregionalismus*“;
- (2) Die *vertikalen* und *horizontalen Mehrfachmitgliedschaften*;
- (3) Die „Außen“- und „Innenwirkung“ der Meistbegünstigungsklausel;
- (4) Das Suchen nach der adäquaten Rechtsgrundlage: Art. XXIV GATT versus Ermächtigungsklausel („enabling clause“);
- (5) Das Phänomen von Organisationssukzessionen zur Dynamisierung von Integrationsprozessen;
- (6) Die „hub-and-spoke“ – Theorie zur Darstellung der vielfältigen präferentiellen Verflechtungen der einzelnen lateinamerikanischen Staaten und Staatengruppen untereinander;
- (7) Das Phänomen der „de facto-Freihandelszonen“, sowie die Dichotomie zwischen dem
- (8) „Lateinamerikanischen“ und dem „panamerikanischen“ Ansatz für die Konvergenz der lateinamerikanischen (sub-)regionalen Präferenzonen.

Nachstehend sollen diese für das Verständnis der lateinamerikanischen/karibischen Integration unabdingbaren Hauptcharakteristika kurz dargestellt werden.

1. Das Konzept des „Subregionalismus“

Der Begriff „Subregionalismus“ wird in den einzelnen Arbeiten lateinamerikanischer/karibischer Autoren in der Regel (fälschlicherweise) mit einer geographischen Konnotation – im Sinne von „Sub-Region“ – verbunden. Im Verständnis dieser einheimischen Autoren beruht er prinzipiell auf einem *geographischen Verständnis* der Region, zu dem allerdings noch „weitere Faktoren“ hinzutreten können, die allerdings in keiner Arbeit

²¹ Vgl. dazu nachstehend I.4.

näher definiert werden. So spricht z.B. *García Amador*²² von Lateinamerika als „Region“ und qualifiziert die ALALC/LAFTA bzw. die ALADI/LAIA als regionale Präferenzzonen, die allen lateinamerikanischen Staaten offen stehen. Subregional sind für ihn im Gegensatz dazu Integrationsgebilde, die nicht für alle Staaten einer geographischen Region geöffnet sind.²³ Konsequenterweise qualifiziert er dann den Zentralamerikanischen Gemeinsamen Markt (MCCA) und die CARICOM als subregionale Präferenzzonen, eine Ansicht, der aber von lateinamerikanischen Autoren selbst heftig widersprochen wird.²⁴ *Salazar Santos*²⁵ wiederum definiert subregionale Präferenzzonen als solche, die sich zum Ziel gesetzt haben, die wirtschaftliche Integration einer Gruppe von Staaten zu fördern, die sich in einer bestimmten geographischen „Subregion“ befinden. *Cárdenas* und *Peña* verstehen unter einem subregionalen Abkommen partielle Integrationssschemata zwischen Ländergruppen mit einem ähnlichen wirtschaftlichen Entwicklungsgrad.²⁶

Zusammengefasst kann man daher die herrschende lateinamerikanische Lehre folgendermaßen kennzeichnen: Sie kennt drei *regionale* Präferenzzonen, nämlich den ALADI-Raum, Zentralamerika und die Karibik. Innerhalb der ALADI bestehen drei *subregionale* Präferenzräume: die Anden-Gemeinschaft (Comunidad Andina),²⁷ der MERCOSUR²⁸ und das „Grupo de los Tres“.²⁹ Alle übrigen Abkommen partieller Reichweite („acuerdos de alcance parcial“, AAP) bzw. zur wirtschaftlichen Ergänzung („acuerdos de complementación económica“, ACE) im Rahmen der ALADI/LAIA³⁰ werden nicht als subregionale Integrationszonen angesehen.

Es ist wohl eines der größten Rätsel der an Inkonsistenzen keineswegs armen lateinamerikanischen Integrationsdoktrin, dass sie bis heute nicht in der Lage war, eine von mir bereits

²² *García-Amador, Francisco V.* Regional Cooperation and Organization: American States, in: *Bernhardt, Rudolf*, (Hrsg.), *Encyclopedia of Public International Law*, Bd. 6 (1983), S. 311.

²³ In diesem Sinn z.B. auch *Dobroczyński, M.* Subregionale Wirtschaftsintegration und europäische Zusammenarbeit, in: EA 1974, S. 519 ff.

²⁴ *Grigera Naón, Horacio*, Latin American Economic Cooperation, in: *Bernhardt, Rudolf* (Hrsg.), *Encyclopedia of Public International Law* Bd. 6 (1983), S. 241 ff.

²⁵ *Salazar Santos, Felipe*, El problema de la convergencia de las acciones parciales en el marco de la integración latinoamericana, in: *Revista de integración latinoamericana* 52, noviembre de 1980, S. 43 f.

²⁶ *Cárdenas, Emilio – Peña, Felix*, Los acuerdos subregionales y el Tratado de Montevideo, in: *Revista del derecho de la Integración*, vom 2. April 1968, S. 10.

²⁷ Vgl. dazu nachstehend II.

²⁸ Vgl. dazu nachstehend II.

²⁹ Vgl. dazu nachstehend II.

³⁰ Vgl. dazu nachstehend II.

1975 (!)³¹ umfassend begründete Umgestaltung dieses fälschlicherweise geographisch konnotierten „Regionalismus“- und „Subregionalismus“-Konzeptes zu übernehmen und es juristisch richtigzustellen. Bedauerlicherweise neigt auch die einschlägige europäische Literatur dazu, diesen verfehlten Ansatz zu übernehmen und den „Subregionalismus“ als exklusiv geographisches Kriterium zu qualifizieren. So geht die neueste, vom Titel her völlig einschlägige Studie von *Henning Effner*³² wieder von einem rein geographischen Ansatz aus und spricht von fünf Subregionen, unter denen auch die NAFTA und die CARICOM verstanden werden, die – wie noch zu zeigen sein wird – eben gerade keine „subregionalen“ Integrationszonen darstellen. Die juristische Qualifikation von subregionalen Präferenzzonen hat nämlich nicht an geographischen sondern an *vertragsrechtlichen* Kriterien anzusetzen – sie stellt im Grunde ein Kollisionsproblem zwischen Verträgen mit unterschiedlichen Vertragspartnern dar – und zwar in folgender Form.

Subregionale Integrationszonen sind solche Präferenzräume, die durch „inter se“-Verträge eines Teiles der Mitglieder umfassender (regionaler) Präferenzzonen im Sinne von Art. 41 der Wiener Vertragsrechtskonvention (WVK) (1969) („Übereinkünfte zur Modifikation mehrseitiger Verträge zwischen einzelnen Vertragsparteien“) ausgebildet worden sind. Im Rahmen der ALADI/LAIA sind folglich neben der Anden-Gemeinschaft und dem MERCOSUR auch alle „Abkommen partieller Reichweite“ (AAP) bzw. auch die „Abkommen zur wirtschaftlichen Ergänzung“ (ACE) als *subregionale* Präferenzzonen zu qualifizieren – allerdings nur solange, als sie den Kriterien des Art. XXIV GATT oder der Ermächtigungsklausel genügen. Tun sie dies nicht, dann sind sie lediglich subregionale Präferenzabkommen. Diese Unterscheidung ist wesentlich, da nur erstere aufgrund der regionalen Präferenzzonenausnahme des Art. XXIV GATT bzw. der Ermächtigungsklausel eine Exemption von der Meistbegünstigungsklausel des Art. I GATT genießen. Auf die äußerst komplexen GATT-rechtlichen Fragen, die aus dem Konzept des Subregionalismus resultieren, kann an dieser Stelle nicht näher eingegangen werden.³³

³¹ *Hummer, Waldemar*, Subregionale Präferenzzonen als Mittel lateinamerikanischer Integrationspolitik, Zeitschrift für Lateinamerika, Wien, hrsg. vom Österreichischen Lateinamerika-Institut Wien – Sonderband 1975, vor allem aber auf S. 11 Fn. 1 und 70 f.; vgl. auch *Hummer, Waldemar*, Regionale und subregionale Integrationszonen in Lateinamerika und der Karibik, in: VRÜ 1976, S. 71 ff.

³² *Effner, Hennig*, Regionale und subregionale Integration in den Amerikas: Konvergenz oder Divergenz? (2003), S. 21, 23, 29: „Regionen und Subregionen sind geographisch abgrenzbare internationale Räume ...“.

³³ Vgl. dazu *Hummer, Waldemar* Subregionale Präferenzzonen als Mittel lateinamerikanischer Integrationspolitik, Sonderband 8-1975 der Zeitschrift für Lateinamerika, Wien; *Hummer, Waldemar* und *Prager, Dietmar*, Zur GATT-Kompatibilität von Mehrfachmitgliedschaften in regionalen Präferenzzonen – dargestellt am Beispiel Mexikos in der NAFTA/ALADI und Liechtensteins im EWR/Zollanschlussvertrag Schweiz, in: AVR 4/1997, S. 367 ff.; *Hummer, Waldemar* und *Prager, Dietmar*; La pertenencia a varios modelos de integración: el caso de América Latina, in: Comercio Exterior 3/1998, S. 234 ff.; *Hummer, Waldemar* und *Prager, Dietmar*, GATT,

Aus jeder *subregionalen* Konstellation, die in Lateinamerika mehr als häufig vorkommt, resultiert naturwüchsig eine (vertikale) *Doppelmitgliedschaft* von Staaten – und zwar im umfassenden „Mutter“- oder „Rahmen“-Vertrag sowie in dem auf diesem auf ruhenden engeren subregionalen Integrationsvertrag – die weitere komplexe Probleme aufwirft, auf die nachstehend eingegangen werden soll.

2. Vertikale und horizontale Mehrfachmitgliedschaften

Gehört ein Staat mehreren Präferenzzonen an, dann liegt stets eine *Vertragskonkurrenz* vor, die gemäß den Bestimmungen der Wiener Vertragsrechtskonvention (WVK) 1969³⁴ aufzulösen ist. Ist ein Staat Mitglied einer regionalen und einer darin enthaltenen subregionalen Präferenzzone, dann handelt es sich um eine „*vertikale*“ Mehrfachmitgliedschaft, ist ein Staat hingegen Mitglied zweier oder mehrerer regionalen Präferenzzonen, dann handelt es sich um eine „*horizontale*“ Mehrfachmitgliedschaft.

2.1. Vertikale Mehrfachmitgliedschaften

Wie vorstehend bereits erwähnt, handelt es sich bei einer Doppelmitgliedschaft in einem regionalen „Mutter“- (z.B. ALADI/LAIA-Vertrag) und einem subregionalen „Tochter“-Vertrag (z.B. Anden Gemeinschaft/Comunidad Andina, MERCOSUR, Grupo de los Tres etc.) um eine sog. „*vertikale*“ Mehrfachmitgliedschaft, die gem. Art. 41 WVK (1969) zu behandeln ist. Gemäß Art. 41 Abs. 1 lit. b) WVK können zwei oder mehr Vertragsparteien eines mehrseitigen Vertrages untereinander eine – im Verhältnis zueinander, d. h. „*inter se*“ – modifizierende Übereinkunft des „Mutter“-Vertrages schließen, wenn diese durch den „Mutter“-Vertrag nicht verboten ist und „wenn die anderen Vertragsparteien in dem Genuss ihrer Rechte auf Grund des Vertrags oder in der Erfüllung ihrer Pflichten nicht beeinträchtigt werden und sich die Modifikation nicht auf eine Bestimmung bezieht, von der abzuweichen mit der vollen Verwirklichung von Ziel und Zweck des gesamten Vertrages unvereinbar ist“.

Daraus ergibt sich, dass subregionale Abkommen nur von Mitgliedern eines regionalen Integrationsvertrages abgeschlossen werden können. Das subregionale Abkommen muss einen engeren Mitgliederkreis als das regionale Abkommen haben und darf den „Mutter-Vertrag“ der regionalen Präferenzzone ausschließlich im Verhältnis zwischen seinen Mit-

ALADI y NAFTA (1998), S. 151 ff.; *Hummer, Waldemar* und *Prager, Dietmar*, La pertenencia simultánea de un Estado a varios esquemas de integración económica y el sistema del GATT, in: *Roma e America. Diritto Romano comune* 6/1998, S. 3 ff.

³⁴ öBGBI. 1980/40.

gliedern modifizieren. Es muss auch denselben Gegenstand wie der regionale „Mutter“-Vertrag umfassen, da es ansonsten zu keiner Modifikation desselben – natürlich nur zwischen den Mitgliedern des subregionalen Präferenzraumes – kommen kann. Im übrigen muss es aber mit dem „Mutter“-Vertrag voll kompatibel sein.

2.2. *Horizontale Mehrfachmitgliedschaften*

Eine sog. „*horizontale*“ Mehrfachmitgliedschaft liegt hingegen dann vor, wenn ein Staat mehreren (regionalen) Präferenzzonen angehört, die zeitlich hintereinander in Kraft getreten sind (z.B. Mitgliedschaft Mexikos in der ALADI/LAIA und in der NAFTA).³⁵ Die Vertragskonkurrenz richtet sich in diesem Fall nicht nach Art. 41 WVK (1969), sondern vielmehr nach Art. 30 WVK („Anwendung aufeinanderfolgender Verträge über denselben Gegenstand“). Gehören nicht alle Vertragsparteien des früheren Vertrages auch zu den Vertragsparteien des späteren, dann findet gem. Art. 30 Abs. 4 lit. a) WVK zwischen den Staaten, die Vertragsparteien beider Verträge sind, der frühere Vertrag nur insoweit Anwendung, als er mit dem späteren Vertrag vereinbar ist. Gem. lit. b) regelt zwischen einem Staat, der Vertragspartei beider Verträge ist, und einem Staat, der Vertragspartei nur eines der beiden Verträge ist, der Vertrag, dem beide Staaten als Vertragsparteien angehören, die gegenseitigen Rechte und Pflichten. Im Klartext bedeutet das, dass für Staaten, die sich in einem novellierenden Neuvertrag gebunden haben, dieser Vertrag nunmehr für sie gilt, wohingegen sie den Staaten gegenüber, die im Altvertrag verblieben sind, nach wie vor in diesem gebunden sind.

Bei horizontalen Mehrfachmitgliedschaften in regionalen Präferenzzonen sind zunächst die beiden Fallkonstellationen einer Doppelmitgliedschaft in einer Zollunion (ZU) und in einer Freihandelszone (FHZ) und die einer Mehrfachmitgliedschaft in FHZ zu unterscheiden. Hinsichtlich ersterer Problematik ist wiederum zu differenzieren nach dem Fall, dass nicht alle Staaten einer ZU einer FHZ angehören und der Konstellation, dass alle Staaten einer ZU einer FHZ angehören. Gehören nicht alle Staaten einer ZU einer FHZ an, dann würde dies einen Verstoß gegen die in Art. XXIV Abs. 8 lit. a) (ii) GATT niedergelegten *Änderungsbedingungen* für die Schaffung einer ZU darstellen. Ein Mitgliedstaat einer ZU, der einer FHZ angehört, würde nämlich im Handel mit den FHZ-Mitgliedern nicht den gemeinsamen Außenzoll der ZU anwenden und ihn damit durchlöchern. Da eine Zollunion nicht über Ursprungsregeln verfügt, könnten – über diesen Staat – auch Produzenten aus der FHZ in die ZU, unter Umgehung des gemeinsamen Außenzolls, exportieren. Mitgliedstaaten einer ZU können daher GATT-rechtlich keine Präferenzabkommen mit einer FHZ abschließen, an denen nicht alle Mitglieder der ZU beteiligt sind. Tritt hingegen die gesamte ZU einer FHZ bei, dann wird sie wie ein einheitliches Zollterritorium im Sinne

³⁵ Vgl. dazu nachstehend II.

von Art. XXIV Abs. 2 GATT, d. h. eigentlich wie ein einziger Staat, angesehen, so dass dies einen (erlaubten) Anwendungsfall von Art. XXIV GATT darstellt. Mehrfachmitgliedschaften in FHZ, die über keinen gemeinsamen Außenzoll verfügen, sind unproblematisch, soweit sie nur das Kriterium des Art. XXIV Abs. 5 lit. b) GATT beachten, dass nämlich der Welthandel nach ihrer Errichtung nicht stärker belastet bzw. gestört werden darf, als dies vor ihrer Errichtung der Fall war.

Eine der spektakulärsten „horizontalen“ Mehrfachmitgliedschaften ist die Mexikos in der ALADI/LAIA und in der NAFTA.³⁶ Mexiko gehört als Gründungsmitglied der am 12. August 1980 errichteten ALADI/LAIA und zugleich auch der – zwölf Jahre später – am 17. Dezember 1992 gegründeten NAFTA an. Damit stellte sich für Mexiko – neben der hier nicht weiter zu vertiefenden Frage der GATT-Konformität von Mehrfachmitgliedschaften in regionalen Präferenzzonen³⁷ – vorab das Problem einer Vertragskonkurrenz beider Integrationsverträge untereinander. Gem. Art. 30 Abs. 4 lit. b) WVK ist im Verhältnis Mexikos zu den USA und Kanada der NAFTA-Vertrag anzuwenden, während gegenüber den Mitgliedern der ALADI/LAIA für Mexiko die aus dem ALADI/LAIA-Vertrag erwachsenden Pflichten weiterhin aufrecht bleiben. Die wichtigste dieser Pflichten war die in Art. 44 ALADI/LAIA-Vertrag enthaltene Meistbegünstigungsverpflichtung,³⁸ aufgrund derer Mexiko gehalten war, alle im Rahmen der NAFTA den USA und Kanada zugestandenen Vorteile automatisch und unbedingt auch an alle übrigen ALADI/LAIA-Mitglieder weiterzugeben.

Mexiko stand daher nach Abschluss des NAFTA-Vertrages vor zwei Alternativen, nämlich entweder gem. Art. 63 ALADI/LAIA-Vertrag aus der ALADI/LAIA auszutreten oder alle Begünstigungen, die es seinen NAFTA-Vertragspartnern gewährt, auch den übrigen ALADI/LAIA-Staaten zukommen zu lassen. Ersteres wollte Mexiko nicht, letzteres hätte de facto zu einer unilateralen Freihandelszone zwischen der NAFTA und der ALADI/LAIA „via Mexiko“ geführt, aufgrund derer alle Güter, die in den Mitgliedstaaten der ALADI/LAIA hergestellt wurden, nach den im NAFTA-Vertrag festgelegten Bestimmungen freien Zugang zum mexikanischen Markt gehabt hätten, ohne dass aber Mexiko die gleichen Rechte gegenüber den anderen ALADI/LAIA-Mitgliedern zugestanden wären. Es wären

³⁶ *Hummer/Prager* in: AVR 4/1997 (Fn. 33) S. 395 ff.; *Hummer, Waldemar und Prager, Dietmar* La cláusula de la nación mas favorecida en ALADI y los recientes procesos de integración con países fuera de América Latina, in: Integración & Comercio 3/1997, S. 51 ff. (61 ff.)

³⁷ Vgl. dazu die Studien von *Hummer/Prager* (Fn. 33).

³⁸ Art. 44 ALADI/LAIA bestimmt, dass „alle Vorteile, Vergünstigungen, Abgabenbefreiungen, Immunitäten und Privilegien, welche die Mitgliedstaaten auf Produkte, die aus einem Mitgliedstaat oder Nichtmitgliedsstaat stammen oder für einen solchen bestimmt sind, aufgrund von Entscheidungen oder Abkommen, die nicht im vorliegenden Vertrag oder dem Vertrag von Cartagena vorgesehen sind, anwenden, unmittelbar und bedingungslos auf die übrigen Mitgliedstaaten erstreckt werden“; vgl. dazu nachstehend I.3.

daraus aber auch negative Auswirkungen für die USA und Kanada entstanden, da deren Güter nämlich nicht mehr – auf der Basis der NAFTA – alleinigen präferentiellen Zugang zum mexikanischen Markt gehabt, sondern dort mit den Gütern aller anderen ALADI/LAIA-Mitgliedstaaten hätten konkurrieren müssen. Mexiko wäre damit zu einem wichtigen „hub“-Land³⁹ geworden, dem zwei bedeutende Gruppen von „spoke“-Ländern angekoppelt gewesen wären: einerseits die USA und Kanada und andererseits alle elf weiteren ALADI/LAIA-Mitglieder.

Die Lösung für diese schwierige Situation einer Doppelmitgliedschaft wurde schließlich im „*Protocolo Interpretativo del Artículo 44 del Tratado de Montevideo 1980*“⁴⁰ gefunden, das in Wahrheit kein „Interpretations“- sondern ein veritables „Modifikations“-Protokoll“ im Sinne von Art. 61 ALADI/LAIA-Vertrag darstellt, mit dem folgendes zwischen den ALADI/LAIA-Mitgliedstaaten vereinbart wurde. Mexiko kann gem. Art. 1 des Protokolls das „Komitee der Ständigen Vertreter“ der ALADI/LAIA-Mitgliedstaaten um eine zeitweilige Suspendierung seiner (Meistbegünstigungs-)Verpflichtung aus Art. 44 ALADI/LAIA-Vertrag – allerdings nur im Güterverkehr, nicht aber im Kapitalverkehr gem. Art. 48 ALADI/LAIA-Vertrag – ersuchen, muss aber jedem anderen ALADI/LAIA-Mitgliedstaat gegenüber, der darum ersucht, in Verhandlungen um eine „*adecua da compensación*“ eintreten. Das Interpretationsprotokoll gibt damit jedem ALADI/LAIA-Mitgliedstaat die Möglichkeit, den ihm durch die Suspendierung der Meistbegünstigung und den dadurch bedingten Verlust der Präferenzstellung am Markt des Antragstellers entstandenen Schaden durch eine „angemessene Kompensation“ wieder ausgeglichen zu bekommen. Für den Fall, dass der geschädigte ALADI/LAIA-Mitgliedstaat die seitens Mexiko angebotene Kompensation als unzureichend ansieht, ist ein eigenes Streitbeilegungsverfahren im Schoss einer „Spezialgruppe“ (Grupo Especial) vorgesehen (Art. 4 Abs. 2 Protokoll), die innerhalb von 60 Tagen ihren Schiedsspruch zu fällen hat.⁴¹

3. Die „Außen-, und „Innenwirkung“ von Meistbegünstigungsverpflichtungen

Anhand der vorstehend bereits erwähnten Meistbegünstigungsklausel in Art. 44 ALADI/LAIA-Vertrag⁴² kann eine weitere lateinamerikanische „Spezialität“ sehr schön veranschaulicht werden, nämlich die Ausgestaltung einer in einer regionalen Präferenzzone enthaltenen Meistbegünstigungsklausel mit Wirkung „nach innen“ bzw. mit Wirkung „nach

³⁹ Vgl. dazu nachstehend I, 6.

⁴⁰ BID/INTAL (Hrsg.), *Integración latinoamericana*, Nr. 2002, julio de 1994, S. 50 f.; noch nicht in Kraft, für die Übergangszeit gelten die beiden Res. des Ministerrates (Consejo de Ministros de la ALALC) 43 (I-E) und 44 (I-E) der ALADI/LAIA.

⁴¹ ALADI/CM/Res. 44 (I-E) del 13 de junio de 1992 (Art. 11).

⁴² Fn. 38.

außen“.⁴³ Als „tertium comparationis“⁴⁴, d. h. als jene Staaten, denen ein Mitgliedstaat der ALADI/LAIA den Vorteil zugesteht, der durch den Mechanismus der Meistbegünstigung auf die übrigen Mitglieder der ALADI/LAIA weitergegeben werden soll, kommen nämlich sowohl Mitgliedstaaten der ALADI/LAIA als auch Drittstaaten in Betracht. Insofern kann zwischen einer Anwendung der Meistbegünstigung (a) „nach innen“ und einer solchen (b) „nach außen“ unterschieden werden. Im ersten Fall werden alle Vorteile weitergegeben, die ein ALADI/LAIA-Mitgliedstaat einem anderen Mitgliedstaat zugesteht, im zweiten Fall all jene Vorteile, die ein Mitgliedstaat einem Drittstaat zugesteht.

Auch der ALALC/LAFTA-Vertrag (1960) hatte in seinem Art. 18 eine Meistbegünstigungsverpflichtung vorgesehen, die ebenfalls sowohl „nach innen“ als auch „nach außen“ gerichtet war,⁴⁵ und die sich an Art. I GATT orientierte.⁴⁶ Ihr Schwerpunkt lag jedoch im Unterschied zu Art. 44 ALADI/LAIA-Vertrag eindeutig in ihrer überwiegenden Anwendung „nach innen“.

Ad (a) Die Anwendung der Meistbegünstigungspflicht „nach innen“ ist in einer regionalen Präferenzzone solange sinnvoll, als die Zölle im Innenverhältnis noch nicht gänzlich abgebaut sind, sodass also die Möglichkeit einer gegenseitigen Diskriminierung nach wie vor besteht. Nach der vollständigen Abschaffung der Binnenzölle ist eine solche Meistbegünstigungsverpflichtung überflüssig bzw. obsolet.⁴⁷

Das besondere lateinamerikanische Spezifikum besteht nun darin, dass sich die Wirkung der Meistbegünstigung „nach innen“ nicht nur auf den zu liberalisierenden Produktbereich erstreckt, sondern den *ganzen* intrazonalen Handel erfasst. Damit wird aber das grundsätzliche Problem virulent, ob eine solche Meistbegünstigungsverpflichtung „nach innen“ überhaupt auf die außerhalb des Liberalisierungsregimes – das sich ja auf „wesensmäßig den gesamten (intrazonalen) Handel“ im Sinne von Art. XXIV erstrecken muss⁴⁸ – stehenden Produkte erstreckt werden darf oder nicht. Im Falle der Bejahung dieser Frage würde damit ja die allgemeine Meistbegünstigungsverpflichtung hinsichtlich der außerhalb des Liberalisierungsprogrammes stehenden Produktpalette einer Präferenzzone in eine

⁴³ Vgl. dazu *Hummer/Prager* (Fn. 36), S. 51 ff. (57 ff.).

⁴⁴ *Schwarzenberger, Georg*, *International Law and Order* (1971), S. 129.

⁴⁵ *Hummer/Prager*, in: AVR 4/1997 (Fn. 33), S. 387.

⁴⁶ Siehe GATT/L/1201 vom 26. Mai 1960 (Beantwortung der Frage Nr. 168).

⁴⁷ Vgl. *Vieira, Manuel* La cláusula de la nación más favorecida y el Tratado de Montevideo, in: *Anuario Uruguayo de Derecho Internacional IV* (1965-1966) 1966, S. 29; *Pescatore, Pierre*, La clause de la nation la plus favorisée, in: *Annuaire de l'Institut de Droit International* 53 (1969-I), S. 64.

⁴⁸ Vgl. dazu nachstehend I, 4.

solche bloß „inter se“ – d.h. zwischen den Zonenmitgliedern allein wirkende – umgewandelt und damit auch Art. I GATT umgangen werden.

Ad (b) Die Anwendung der Meistbegünstigungsverpflichtung „nach außen“ ist vor allem dann sinnvoll, wenn – wie in Freihandelszonen – die Mitgliedstaaten einer regionalen Präferenzzone ihre souveräne Außenhandelspolitik beibehalten haben und daher weiterhin Drittstaaten Präferenzen zugestehen können. Würde die Meistbegünstigungsklausel keine Verpflichtung „nach außen“ enthalten, dann wären jene Vorteile, die ein ALADI/LAIA-Mitgliedstaat einem Drittstaat zuerkennt – und die über die normale Binnenpräferenz in der Zone hinausgeht – gem. Art. I GATT an die übrigen ALADI/LAIA-Mitglieder weiterzuleiten. Wird eine solche Drittlandpräferenzierung durch ein ALADI/LAIA-Mitglied aber im Rahmen einer (weiteren) regionalen Präferenzzone gewährt – wie z.B. eine Konzession Mexikos in der NAFTA – so kommt die Meistbegünstigungsverpflichtung des Art. I GATT aufgrund der Regionalpräferenz Ausnahme des Art. XXIV GATT bzw. der Ermächtigungsklausel grundsätzlich nicht mehr zur Anwendung. Das bedeutet aber, dass die Verpflichtung zur meistbegünstigten Weitergabe an die übrigen ALADI/LAIA-Mitglieder – in unserem Fall durch Mexiko – nur dann greift, wenn es sich um solche Drittlandpräferenzern handelt, die nicht in Form einer regionalen Präferenzzone im Sinne von Art. XXIV GATT bzw. der Ermächtigungsklausel gewährt werden.

Aufgrund der in Art. 44 ALADI/LAIA-Vertrag enthaltenen Meistbegünstigungsverpflichtung (auch) „nach außen“ müssen jedoch auch alle solche Drittlandpräferenzen den anderen ALADI/LAIA-Mitgliedern eitergegeben werden, selbst wenn diese intrazonaler Natur im Sinne von Art. XXIV GATT wären oder aufgrund der Ermächtigungsklausel konzediert worden sind. Damit erschließt sich nunmehr der anfangs nicht ganz einsichtige Sinn von Art. 44 ALADI/LAIA-Vertrag: durch die in ihm enthaltenen und (auch) „nach außen“ gerichtete Meistbegünstigungsverpflichtung soll nämlich sichergestellt werden, dass ALADI/LAIA-Mitglieder Drittstaaten keine bessere Präferenzstellung anbieten können, als sie dies eigenen Zonenmitgliedern zugestehen.⁴⁹

Damit entfaltet die Meistbegünstigungsverpflichtung in Art. 44 ALADI/LAIA-Vertrag in ihrer „nach außen“ gerichteten Form gleichsam die Wirkung einer „Meist-Meistbegünstigungsklausel“, da sie im Unterschied zur (bloßen) „Meist“-Begünstigungsklausel des Art. I GATT auch die im Rahmen von regionalen Präferenzzonen gem. Art. XXIV GATT oder der Ermächtigungsklausel gewährten Vorteile meistbegünstigt innerhalb einer Präferenzzone multilateralisiert.

⁴⁹ Für konkrete Fallkonstellationen zur Veranschaulichung dieser Szenarien siehe *Hummer/Prager* in: AVR 4/1997 (Fn. 33), S. 389.

4. Art. XXIV GATT versus Ermächtigungsklausel (enabling clause)

Gem. der allgemeinen und unbedingten *Meistbegünstigungsverpflichtung* in Art. I GATT⁵⁰ muss ein GATT-Mitglied die einem anderen GATT-Mitglied gewährten tarifären und nicht-tarifären Präferenzen allen anderen GATT-Mitgliedstaaten weitergeben. Damit bewirkt die Meistbegünstigungsklausel eine zwingende Multilateralisierung einer (bloß) bilateral gewährten Präferenz – woraus ihre „Motorfunktion“ für den Welthandel klar ersichtlich ist.

Damit sich aber Gruppen von Staaten „inter se“ begünstigen können und nicht verpflichtet werden, ihre intrazonal gewährten Präferenzen – über die Meistbegünstigungsklausel des Art. I GATT – multilateralisieren zu müssen, wurde mit der regionalen Präferenzzonenausnahme des *Art. XXIV GATT*⁵¹ eine *lex specialis* zu Art. I GATT geschaffen, aufgrund derer wirtschaftliche Regionalintegrationen ermöglicht wurden. Gem. Art. XXIV Abs. 5 GATT muss eine solche Präferenzzone entweder in Form einer *Zollunion* (ZU), einer *Freihandelszone* (FHZ) oder einer *interimistischen Vereinbarung*, die im Endzustand eine ZU oder eine FHZ darstellt, errichtet werden. Des weiteren muss sie auch das Kriterium des Art. XXIV Abs. 8 lit. a), i) bzw. b) GATT erfüllen, d. h. gewillt und fähig sein, „*annähernd den gesamten (intrazonalen) Handel*“ zu liberalisieren. Sie darf auch nach ihrer Errichtung den Welthandel nicht stärker stören bzw. belasten, als dies vor ihrer Einrichtung der Fall war. Eine nähere Ausgestaltung und Konkretisierung erfuhr Art. XXIV GATT im Gefolge des Abschlusses der WTO-Übereinkunft durch die Vereinbarung der GATT-Mitgliedstaaten über die Auslegung des Artikels XXIV GATT vom 15. April 1994⁵².

Bleibt ein größerer Teil des intrazonalen Handels – z.B. der mit landwirtschaftlichen oder landwirtschaftlich veredelten Produkten – außerhalb des Liberalisierungsregimes, dann ist eine solche regionale Präferenzzone im Sinne von Art. XXIV GATT nicht GATT-konform und kann nur durch einen mit zwei-Drittel-Mehrheit gefassten Beschluss der GATT-Mitgliedstaaten gem. Art. XXV Abs. 5 GATT⁵³ durch einen sog. *waiver* immunisiert werden.

Handelt es sich um wirtschaftliche Integrationszonen zwischen Entwicklungsländern (sog. „*Süd-Süd*“ – *Integrationen*), dann steht GATT-rechtlich seit dem Ende der Tokio-Runde 1979 eine weitere Rechtsgrundlage zur Verfügung, nämlich die sog. *Ermächtigungsklausel* („*enabling clause*“) gem. Ziff. 2 lit. c) des Beschlusses der GATT-Vertragsparteien vom 28. November 1979 über „*Differential and More Favourable Treatment, Reciprocity and*

⁵⁰ Vgl. *Hummer/Weiss* (Fn. 5), S. 559 ff.

⁵¹ *Hummer/Weiss* (Fn. 5), S. 789 ff.

⁵² *Hummer/Weiss* (Fn. 5), S. 792 ff.

⁵³ *Hummer/Weiss* (Fn. 5), S. 800.

Fuller Participation of Developing Countries”.⁵⁴ Die Ermächtigungsklausel findet dabei Anwendung auf: „regionale oder weltweite Vereinbarungen, die weniger entwickelte Vertragsparteien zum gegenseitigen Abbau oder zur gegenseitigen Beseitigung von Zöllen und (...) zum gegenseitigen Abbau oder zur gegenseitigen Beseitigung nichttariflicher Maßnahmen auf Erzeugnisse, die diese weniger entwickelten Länder voneinander einführen, schließen (...)”.

Die Ermächtigungsklausel erlaubt daher Integrationsformen „à la carte“ zwischen Entwicklungsländern – und zwar außerhalb der strikten Erfordernisse des Art. XXIV GATT, wie z.B. der verpflichtenden Organisation in der Form von ZU oder FHZ oder nur unter der Liberalisierung von „annähernd den gesamten Handel“ innerhalb der Zone. Abgesehen vom Verbot der Schaffung „handelsumleitender Effekte“ (Ziff. 3 lit. a) unterliegen die durch eine Ermächtigungsklausel legitimierten regionalen Präferenzzonen keinen weiteren materiellen Beschränkungen, sodass die Entwicklungsländer dabei über eine große Gestaltungsfreiheit verfügen und demgemäß diese Rechtsgrundlage auch grundsätzlich der des Art. XXIV GATT vorziehen.

Zusammenfassend kann daher eine regionale Präferenzzone auf *drei* gänzlich unterschiedliche *Rechtsgrundlagen* gestützt werden: Integrationszonen im „Nord-Nord“- (z.B. EG) oder im „Nord-Süd“- (z.B. NAFTA) Verhältnis – d. s. solche unter Beteiligung mindestens eines entwickelten Staates – können entweder

- (1) auf Art. XXIV GATT gestützt werden oder aber, falls sie dessen Voraussetzungen nicht erfüllen, durch die Ausnahmegenehmigung eines
- (2) „waiver“ gem. Art. XXV Abs. 5 GATT errichtet werden.

Für „Süd-Süd“-Integrationen – an denen kein entwickelter Staat beteiligt sein darf – steht (wahlweise) Art. XXIV GATT oder

- (3) die *Ermächtigungsklausel* (enabling clause, cláusula de habilitación) zur Verfügung, wobei sich die Abgrenzung bzw. die Inanspruchnahme einer der beiden Rechtsgrundlagen des Art. XXIV GATT bzw. der Ermächtigungsklausel im jeweiligen Einzelfall sehr schwierig darstellen kann, wie das nachstehende Beispiel des MERCOSUR anschaulich belegt.

Mit dem Abschluss des Vertrages von Asunción zur Errichtung des MERCOSUR vom 26. März 1991⁵⁵ stellte sich erstmals im Rahmen des GATT die Problematik einer Abgrenzung des in der Ermächtigungsklausel enthaltenen Sonderregimes für Entwicklungsländer von

⁵⁴ L/4903; BISD 26S/203; Hummer/Weiss (Fn. 5), S. 259 ff.; vgl. dazu Abdulqawi, Yusuf A. Differential and More Favourable Treatment: The GATT Enabling Clause, in: JWTL 1980, S. 488 ff.

⁵⁵ Vgl. dazu nachstehend II.

den Bestimmungen des Art. XXIV GATT. Die grundlegende Frage war dabei die, ob sich Art. XXIV GATT und die Ermächtigungsklausel zueinander *komplementär* verhalten, oder ob die Ermächtigungsklausel für Entwicklungsländer eine umfassende (*substitutive*) *Alternative* zu Art. XXIV GATT darstellt.⁵⁶

Am 5. März 1992 wurde der MERCOSUR-Vertrag – nicht in seiner Eigenschaft als „Vertrag von Asunción“, sondern als subregionales „Abkommen zur wirtschaftlichen Ergänzung“ („Acuerdo de Complementación Económica“, ACE) (ACE-18) im Rahmen der ALADI/LAIA – dem GATT bzw. dessen „Komitee für Handel und Entwicklung“ unter der *Ermächtigungsklausel* notifiziert,⁵⁷ wogegen ua die USA, Japan, Australien, die Schweiz und die EG Einspruch erhoben und darauf hinwiesen, dass die Ermächtigungsklausel kein „Substitut“ für die Bestimmungen des Art. XXIV GATT sei und der MERCOSUR-Vertrag daher „als Vertrag von Asunción“ unter Art. XXIV GATT falle.⁵⁸

Die Staaten des MERCOSUR wiederum erklärten, dass der MERCOSUR als „Abkommen zur wirtschaftlichen Ergänzung“ (ACE-18) ein Bestandteil des ALADI/LAIA-Vertrages als „Mutter“-Vertrag sei, der dem GATT ebenfalls unter der Ermächtigungsklausel notifiziert worden sei.⁵⁹ Die Ermächtigungsklausel stelle eine *lex specialis* zu den Bestimmungen des GATT-Statuts dar, die auch beim Abschluss regionaler Präferenzzonen anzuwenden sei, solange diese nur von Entwicklungsländern abgeschlossen werden. Auch im Schoss der Anfang 1995 eingesetzten ad-hoc Gruppe (Grupo Ad-hoc MERCOSUR-OMC)⁶⁰ konnte letztlich keine endgültige Lösung dieser rechtsdogmatisch außerordentlich schwierigen Frage gefunden werden. Man orientierte sich lieber pragmatisch an politischen und wirtschaftlichen Kriterien.

Die Frage, ob eine Zollunion unter Art. XXIV GATT oder die Ermächtigungsklausel fallen soll, stellte sich vor der Notifikation des MERCOSUR ein einziges Mal. Am 1. Oktober

⁵⁶ Vgl. *Prager, Dietmar*, Mehrfachmitgliedschaft in wirtschaftlichen Präferenzzonen und ihre Kompatibilität mit dem GATT am Beispiel des Integrationsprozesses Lateinamerikas, Diss. 1998, S. 99.

⁵⁷ L/6985 + Add. 1 vom 5. März 1992; L/7044; vgl. COM.TD/W/496; COM.TD/W/497; vgl. auch WTO (ed.), Basic Information on Regional Trade Arrangements, WT/REG/W/44 vom 7. Februar 2002, S. 3.

⁵⁸ Einen lapsus lingua e begehrt *Lehmann*, wenn sie in diesem Zusammenhang davon spricht, dass sich – hinsichtlich des MERCOSUR – „das Verfahren der Anerkennung als Freihandelszone aufgrund der *Ermächtigungsklausel des Art. XXIV des GATT* (sic) noch in der Überprüfungsphase befindet“, da sie damit beide strikt zu trennenden Rechtsgrundlagen gleichsetzt; *Lehmann, Julia*, Wirtschaftsintegration und Streitbeilegung außerhalb Europas (2004), S. 92.

⁵⁹ Die Notifikation des ALADI/LAIA-Vertrages unter der Ermächtigungsklausel an das GATT erfolgte am 1. Juli 1982 – mehr als ein Jahr nach dessen Inkrafttreten am 18. März 1981.

⁶⁰ Siehe MERCOSUR/GMC/Res. 34/95.

1990 notifizierten die Staaten des Anden-Paktes dem GATT den „Vertrag von Cartagena“ vom 26. Mai 1969⁶¹ – und zwar ebenfalls auf der Basis der Ermächtigungsklausel. Als Begründung für diese exorbitant verspätete Notifikation gaben sie an, dass der Anden-Pakt nur in der ALALC/LAFTA (1960), nicht aber in deren Nachfolgeorganisation ALADI/LAIA verankert (gewesen) sei, und zwar deswegen, da er nicht in Form eines „Abkommens zur wirtschaftlichen Ergänzung“ (ACE) im Sinne von Art. 11 ALADI/LAIA-Vertrag in den Rechtsbestand der ALADI/LAIA eingefügt worden war. Diese Notifikation führte interessanterweise aber zu keinerlei Diskussionen im GATT-Rat oder im „Komitee für Handel und Entwicklung“ über die Auswahl der Rechtsgrundlage. Die Frage wurde erst knapp eineinhalb Jahre später im Zusammenhang mit dem MERCOSUR (erstmalig) formell releviert und ist trotz bzw. wegen einer bloß politischen Kompromisslösung juristisch bis heute im Schoss des GATT nicht zufriedenstellend gelöst.

Ein Sonderproblem stellt in diesem Zusammenhang die Auswirkung der sog. „*Graduierungsklausel*“ auf die Frage der Anwendbarkeit der Ermächtigungsklausel dar. Die „*Graduierungsklausel*“ („*graduation clause*“), die selbst Bestandteil der Ermächtigungsklausel ist (Ziff. 7 Satz 2)⁶², besagt, dass ein „Schwellenland“ entweder teilweise oder gänzlich von einer ihm im Rahmen des GATT zukommenden Sonderbehandlung Abstand zu nehmen und sich in das eigentliche Rechtsregime des GATT einzufügen hat. Damit soll der Sonderbehandlung von Entwicklungsländern nur ein temporärer Charakter zukommen, da sie sich dann, wenn sie in die Phase des „take off“ kommen, in den Prozess der Graduierung zu begeben haben.

Im Falle des MERCOSUR, einer aus Schwellenländern gebildeten Zollunion, würde die Graduierung daher bedeuten, dass die Mitgliedstaaten von den Begünstigungen der Ermächtigungsklausel nur sehr restriktiv oder überhaupt nicht Gebrauch machen dürften. Qualifiziert man allerdings nur Argentinien und Brasilien als Schwellenländer, Uruguay und Paraguay aber nicht, dann stellt sich die weitere nach wie vor offene Frage, ob die Qualifikation als „Schwellenland“ nur diesen beiden Mitgliedstaaten oder nicht schon der ganzen Präferenzzone zuzusprechen ist, die unter Umständen dann aber nur mehr auf Art. XXIV GATT und nicht die Ermächtigungsklausel gestützt werden dürfte.⁶³

⁶¹ L/6737 vom 12. Oktober 1990.

⁶² Vgl. Fn. 54.

⁶³ Vgl. dazu *Prager* (Fn. 56), S. 125.

5. Organisationsukzessionen zur „Dynamisierung“ von Integrationsprozessen

Eine besondere Technik lateinamerikanischer/karibischer Integrationsprozesse stellt die Dynamisierung von in Stagnation geratenen bzw. nicht ordnungsgemäß vollendeten Präferenzzonen dar, die durch ambitioniertere Integrationsmodelle ersetzt werden.⁶⁴ Diese Vorgangsweise der Ersetzung einer weniger komplex organisierten regionalen Präferenzzone – in der Regel in Form einer Freihandelszone – durch eine höherwertigere Integrationszone – in der Regel in Form einer Zollunion – erfolgt wiederum in zwei Formen, nämlich zum einen

- (a) durch das Modell eines bloßen „fade out“ der „Altintegrationszone“ mit nachfolgenden Übertritt der Mitgliedstaaten in die zwischenzeitlich neu gegründete Zone, zum anderen aber auch
- (b) durch eine Neugründung einer Integrationszone, die während einer *Übergangszeit neben die alte Zone tritt* und diese erst nach deren zeitlichem Ablauf ersetzt.

Ad (a) Ein anschauliches Beispiel für erstere Vorgangsweise ist der gleitende Übergang von der „Karibischen Freihandelsassoziation“ (CARIFTA) – einer Freihandelszone – in die „Karibische Gemeinschaft“ (CARICOM) bzw. deren „Karibischen Gemeinsamen Markt“ (Caribbean Common Market, CCM). Die Regelung des Übergangs bestand darin, dass während einer „fade out“-Phase der CARIFTA – vom 1. August 1973 bis zum 26. Juli 1974 – die einzelnen Mitglieder derselben sukzessive den neuen Organisationen CARICOM und CCM beitraten.⁶⁵ Die CARIFTA ging bei dieser Vorgangsweise aber nicht erst – wie einige Autoren vermuteten – mit dem Austritt des letzten, sondern (zumindest) bereits schon des vorletzten Mitgliedstaates unter, da die Erreichung ihres Organisationszieles, nämlich die Errichtung einer Freihandelszone, schon mit dem Ausscheiden des vorletzten Mitgliedstaates frustriert war.

Ad (b) Ein Beispiel für letztere Vorgangsweise war die Sukzession der ALALC/LAFTA (1960) durch die ALADI/LAIA, die durch den Vertrag von Montevideo vom 12. August 1980 bewerkstelligt wurde. Gem. Art. 2 ALALC/LAFTA-Vertrag war die Freihandelszone binnen einer Frist von 12 Jahren, d. h. spätestens bis zum Jahre 1972, zu errichten und gem. Art. 61 ALALC/LAFTA-Vertrag waren danach die erreichten Resultate zu evaluieren und gegebenenfalls durch eine neue „neue Etappe“ zu dynamisieren. In Vorwegnahme der Unmöglichkeit der Einhaltung dieser Fristsetzung erstreckten die Mitgliedstaaten der

⁶⁴ Vgl. dazu Hummer, Waldemar, Die „Lateinamerikanische Integrationsassoziation“ (ALADI) als Rechtsnachfolger der „Lateinamerikanischen Freihandelsassoziation“ (ALALC), in: VRÜ 1980, S. 361 ff.; Hummer, Waldemar, Rechtsfragen aus Anlaß der Sukzession der ALALC durch die ALADI, in: Lüke/Ress/Will (Hrsg.), Rechtsvergleichung, Europarecht und Staatenintegration, Gedächtnisschrift für L.-J. Constantinesco (1983), S. 259 ff.

⁶⁵ Hummer, Waldemar, Wirtschaftliche Kooperation und Integration in der Karibik, Bericht der Deutschen Stiftung für Internationale Entwicklung (1975), S. 13 ff.

ALALC/LAFTA am 12. Dezember 1969 durch das „Protokoll von Caracas“ diese Frist aber bis zum 31. Dezember 1980 und ersetzt in der Folge mit Wirkung vom 18. März 1981⁶⁶ gem. Art. 66 ALADI/LAIA-Vertrag die ALALC/LAFTA durch die ALADI/LAIA, die gem. Art. 54 Abs. 1 ALADI/LAIA-Vertrag auch die volle Rechtsnachfolge derselben antrat.⁶⁷ Gem. Art. 65 Abs. 1 ALADI/LAIA-Vertrag wurde für die Sukzession der beiden Organisationen eine einjährige Übergangsfrist vorgesehen, die am 17. März 1982 auslief.⁶⁸

Ein weiteres Beispiel ist die Ersetzung bzw. Umwandlung des „Zentralamerikanischen Gemeinsamen Marktes“ (MCCA/CACM) (1960)⁶⁹ durch das „Protocolo de Guatemala“ (1993), mittels dessen der MCCA/CACM – als „Subsistema de Integración Económica“⁷⁰ – in das *Zentralamerikanische Integrationssystem/Sistema de Integración Centroamericana* (SICA) (1991/2002) einbezogen werden sollte.⁷¹

Auch in der Karibik fand eine einschlägige (regionale) Organisationssukzession statt, und zwar wurden die 1973 gegründete *Karibische Gemeinschaft* (CARICOM) und der *Karibische Gemeinsame Markt* (CCM) durch den „Revised Treaty of Chagua ramas“ aus 2001 in die neue Organisation der (Karibischen) *Gemeinschaft* („Community“) übergeführt.⁷²

Organisationssukzessionen fanden aber nicht nur auf der Ebene „regionaler“ Integrationszonen, sondern auch auf der „subregionaler“ Integrationsgebilde statt, wie z.B.. im Falle der Ersetzung des „Anden-Paktes“ („Pacto Andino“/“Andean Pact“) (PA/AP) (1969) durch die „Anden-Gemeinschaft“ („Comunidad Andina“/“Andean Community“) (CAN/AC), die durch das „Protocolo de Quito“ (1987) und das „Protocolo de Trujillo“ (1996)⁷³ effektiert wurde.

Diese Organisationssukzessionen werfen komplexe GATT-rechtliche Probleme nicht nur im Hinblick auf die formelle Art des Rechtsübergangs, sondern auch bezüglich der mate-

⁶⁶ Das war gem. Art. 57 Abs. 1 ALADI/LAIA-Vertrag der Zeitpunkt des Inkrafttretens des ALADI/LAIA-Vertrages von Montevideo vom 12. August 1980.

⁶⁷ Man orientierte sich dabei offensichtlich an Art. XV der OECD-Satzung; *Peña, Felix*, El régimen jurídico de la transformación de la ALALC en la ALADI, in: *Revista de Integración Latinoamericana* No. 65, enero-febrero 1982, S. 33.

⁶⁸ Vgl. *Hummer* (Fn. 64).

⁶⁹ Vgl. *Hummer, Waldemar*, Der zentralamerikanische Integrationsprozess und seine gegenwärtigen Umstrukturierungsversuche in rechtlicher und ökonomischer Sicht, Sonderband 16/1979 der Zeitschrift für Lateinamerika, Wien.

⁷⁰ Vgl. dazu *Lehmann* (Fn. 58), S. 173 Fn. 751.

⁷¹ Vgl. dazu nachstehend II.

⁷² Vgl. dazu nachstehend II.

⁷³ Vgl. dazu nachstehend II.

riellen Überführung des „acquis communautaire“ (patrimonio histórico) der alten in die neue Integrationszone,⁷⁴ ebenso wie auch bezüglich der bereits vorstehend relevierten Frage auf, nach welcher Rechtsgrundlage – entweder nach Art. XXIV GATT oder nach der Ermächtigungsklausel – die Kompatibilitätsprüfung solcher Organisations-Sukzessionen vorgenommen werden soll.

Ganz besondere Probleme bereitet in diesem Zusammenhang aber die Frage der GATT-Konformität nicht zeitgerecht vollendeter oder „gescheiterter“ Präferenzzonen.⁷⁵ Diese Fragestellung ist deswegen so komplex, da das GATT diesbezüglich nicht formell – etwa mit der Zurückziehung der ursprünglich gegebenen Bewilligung zur Errichtung und Funktionsaufnahme oder einer „Untersagung“ der Weiterführung derselben – reagiert. Sollte es sich dabei um eine selbstverschuldete Säumnis oder Unfähigkeit handeln, das angegebene Integrationsziel in der vorgesehenen Frist bestimmungsgemäß zu erreichen, wird sich die Frage relativ leicht beantworten lassen, handelt es sich hingegen um ein fremdverschuldetes Scheitern bzw. um „vis maior“, wird die Situation schon bedeutend komplexer. Ein Beispiel für letztere Fallkonstellation war z. B. der sog. „Fussballkrieg“ („Krieg der hundert Stunden“) („guerra de fútbol“/„guerra de cien horas“), der im Juli 1969 zwischen El Salvador und Honduras ausbrach und zur fast völligen Paralyse des intrazonalen Handels im „Zentralamerikanischen Gemeinsamen Markt“ (MCCA/CACM) führte.⁷⁶ Honduras sperrte die Panamericana für salvadorienische Güter und gliederte sich Ende 1970 „de facto“ aus dem MCCA aus. Die verbleibenden mittelamerikanischen Staaten verstrickten sich in der Folge in endlose Debatten um eine „Umstrukturierung“ des MCCA und setzten zur Lösung dieser Frage schlussendlich das „Comité de Alto Nivel para el Perfeccionamiento y la Reestructuración del Mercado Común Centroamericano“ ein, das aber mangels eines Friedensvertrages zwischen den beiden Staaten nicht effektiv arbeiten konnte.⁷⁷ Es gelang erst elf Jahre später (sic), nämlich im Jahre 1980 einen Friedensvertrag zwischen El Salvador und Honduras abzuschließen,⁷⁸ der dann die Weichen für eine Weiterentwicklung des MCCA stellte. GATT-rechtlich hatte der MCCA damit aber sein planmäßiges Ziel,

⁷⁴ Vgl. dazu ALALC/CM/Res. 1 vom 12. August 1980.

⁷⁵ Vgl. dazu auch Schoneveld, Frank, The EEC and Free Trade Agreements – Stretching the Limits of GATT Exceptions to Non-Discriminatory Trade?, in: JWTL 1989, S. 59, der darauf hinweist, daß keines der als Vorstufe für eine Freihandelszone bzw. Zollunion gedachte Interimsabkommen gem. Art. XXIV Abs. 5 GATT bestimmungsgemäß sein Endziel erreicht hat.

⁷⁶ Vgl. Brandt, Niels, Das Interamerikanische Friedenssystem. Idee und Wirklichkeit (1971), S. 383 ff.; Carías, Mario Virgilio – Slutzky, Daniel La guerra inútil (1971); Aguilera Peralta, Gustavo, Militär und Gesellschaft in Mittelamerika (1974), S. 38 ff.

⁷⁷ Vgl. Hummer, Waldemar, Regionale und subregionale Integrationszonen in Lateinamerika und der Karibik, in: VRÜ 1/1976, S. 73 f.

⁷⁸ Der Tratado General de Paz entre El Salvador y Honduras konnte erst am 3. Oktober 1980 in Lima/Peru abgeschlossen werden.

nämlich den etappenweisen Aufbau einer Freihandelszone zwischen den fünf mittelamerikanischen Staaten innerhalb von zehn Jahren, eindeutig verfehlt.⁷⁹

6. Das „Hub“ and „Spoke“ – Modell

Das Phänomen der in Lateinamerika geradezu massenhaft auftretenden horizontalen und vertikalen Mehrfachmitgliedschaften einzelner Staaten und Staatengruppen in regionalen und subregionalen Präferenzzonen wurde neuerdings auf volkswirtschaftlicher Ebene durch die amerikanischen Autoren *Lipsey*, *Kowalczyk* und *Wonnacott* untersucht, die dazu die sog. „hub-and-spoke“ – Theorie [„Nabe/Achse (-Speichen“-)Theorie] in Dienst genommen haben.⁸⁰ Der Begriff „hub and spoke“ stammt eigentlich aus dem Flugjargon: ein „hub-airport“ ist der Basisflughafen für eine Fluggesellschaft, ein „spoke-airport“ deren Destinationsflughafen. Man kann sich die Relation etwa so wie die *Nabe* eines Rades vorstellen, von der viele *Speichen* ausgehen – die dann durch eine *Felge* untereinander verbunden sind. Als „hub-Land“ wird dabei ein Staat bezeichnet, der mehrere Präferenzabkommen mit anderen Staaten, den sog. „spoke-Ländern“ abgeschlossen hat – er stellt dabei die „Nabe“ dar. Somit ist das „hub-Land“ mit jedem der „spoke-Länder“ mittels eines Präferenzabkommens – in Form einer „*Speiche*“ – verbunden, während hingegen jedes „spoke-Land“ nur mit dem „hub-Land“, nicht aber mit den anderen „spoke-Ländern“ verbunden ist. Erst wenn die „spoke-Länder“ auch untereinander verbunden werden, und zwar entweder durch ein multilaterales Präferenzabkommen oder durch gegenseitige Anerkennung z.B. des jeweiligen Ursprungs – wie z.B. im Falle der „paneuropäischen Kumulierung“⁸¹ – werden die einzelnen Speichen durch eine „*Felge*“ verbunden und können damit auch untereinander in Präferenz.B.beziehungen treten.

Ein solches „hub-and-spoke“-System bringt dem „hub-Land“ eine Reihe von Vorteilen: es genießt auf dem Markt eines jeden „spoke-Landes“ Präferenzen, über die die übrigen „spoke-Länder“ nicht verfügen. Seine Produzenten haben Zugang zu allen „spoke-Märkten“, wodurch sie einen Kostenvorteil gegenüber den Produzenten der „spoke-Länder“ haben. Unternehmen werden sich bevorzugt im „hub-Land“ niederlassen, da sie alleine von

⁷⁹ Vgl. dazu nachstehend I, 8.

⁸⁰ *Lipsey*, Richard Canada and the U.S.-Mexico Free Trade Dance: Wallflower or Partner?, in: C. D. Howe Institute Commentary, Vol. 20, 1990; *Wonnacott*, Ronald J. Canada and the U.S.-Mexico Free Trade Negotiations, in: C. D. Howe Institute Commentary, Vol. 21 1990; *Kowalczyk*, Carsten – *Wonnacott*, Ronald J. Hubs and Spokes, and Free Trade in the Americas, Working Paper No. 92-14, Department of Economics, Dartmouth College 1992; *Wonnacott*, Ronald J. The NAFTA and Other Initiatives in Liberalizing Hemispheric Trade, Department of Economics, University of Western Ontario, September 1995.

⁸¹ Vgl. dazu *Hummer*, Waldemar, Die räumliche Erweiterung des Binnenmarktrechts, in: Hatje, A. (Hrsg.), Das Binnenmarktrecht als Daueraufgabe, in: EuR Beiheft 1-2002, S. 75 ff.

dort aus freien Zugang zu den Märkten der „spoke-Länder“ gewinnen. Insgesamt ist aber ein „hub-and-spoke“-System nach Ansicht der vorerwähnten Autoren jedoch weniger effizient als eine Freihandelszone. Wenn das „hub-Land“ profitiert, dann geschieht das nämlich regelmäßig auf Kosten der „spoke-Länder“ und verursacht damit geringere Integrationsgewinne. Besonderen Schaden erleidet aber der „spoke-spoke“-Handel, der ohne Präferenzen und unter der Konkurrenz des präferenzierten „hub-Landes“ erfolgen muss. Dazu kommen noch die Verwaltungskosten für die Erstellung und Administrierung der Präferenzverträge sowie die unterschiedlichen Ursprungsregeln, die keine umfassende Kumulierung zulassen.

Aus juristischer, vor allem aus GATT-rechtlicher, Sicht ist vor allem das Zusammenwirken der einzelnen Präferenz-Beziehungen in einem „hub-and-spoke“-System von Interesse. Gemäß den Bestimmungen des Art. XXIV GATT bzw. der Ermächtigungsklausel wurde bisher jede Präferenzzone lediglich *einzel*n auf ihre GATT-Konformität hin geprüft. Da ein „hub-and-spoke“-System aber in der Regel aus mehreren Präferenzzonen besteht, kann es durchaus möglich sein, dass jede einzelne Zone für sich zwar als GATT-kompatibel angesehen werden kann, das gesamte „hub-and-spoke“-System in Summe aber nicht – da es z.B. als Gesamtsystem unerlaubte „trade diverting“-Effekte verursacht, die die einzelnen Zonen selbst nicht produzieren. Da das GATT aber immer nur einzelne Präferenzzonen gem. Art. XXIV GATT geprüft hat, kam es bisher nie zu einer solchen Prüfung eines gesamten „hub-and-spoke“-Systems, über dessen GATT-Konformität daher auch keine gesicherten Aussagen gemacht werden können.

In Lateinamerika bestehen aber noch viel komplexer ausgestaltete „hub-and-spoke“-Systeme als sie hier vereinfacht dargestellt werden konnten. So bestehen diese Systeme des öfteren nicht nur aus einem einzigen, sondern aus mehreren „hub-Ländern“, und einzelne „spoke-Länder“ können selbst wiederum als „hub-Länder“ gegenüber anderen „spoke-Ländern“ fungieren. Es treten aber auch „hubs“ und „spokes“ nicht nur als Einzelstaaten, sondern auch als Ländergruppen bzw. Integrationszonen auf – die daraus resultierenden GATT-Probleme liegen dabei auf der Hand, können aber an dieser Stelle nicht weiter ausgeführt werden.

7. „De facto“ – Freihandelszonen

„Hub-and-spoke“-Systeme“ stellen im Grunde „de facto“-Freihandelszonen dar und können damit auch sehr leicht in Dienst genommen werden, um die formellen Kriterien des Art. XXIV GATT bzw. der Ermächtigungsklausel zu umgehen. In einem „hub-and-spoke“-System einfacher Art, in dem jeder teilnehmende Staat zugleich „hub-Land“ und „spoke-Land“, ist jeder der teilnehmenden Staaten mit den jeweils anderen teilnehmenden Staaten durch eine Freihandelszone verbunden. Eine solche „de facto“ Freihandelszone (FHZ)

zwischen den Mitgliedstaaten A, B und C setzt sich daher aus einer FHZ zwischen A und B, einer FHZ zwischen A und C sowie einer FHZ zwischen B und C zusammen.

Im Unterschied zu einem einfachen „hub-and-spoke“-System, bei dem z.B. A „hub-Land“ ist, das mit B und C *zwei* bilaterale FHZ abgeschlossen hat, kommt es hier auch zur Ausbildung einer FHZ zwischen B und C, wodurch ein „hub-and-spoke“-Netzwerk ausgebildet wird, das sich aus *drei* einfachen „hub-and-spoke“-Systemen zusammensetzt. Da alle drei Länder zugleich „hub-Länder“ sind, besteht von jedem Staat aus zollfreier Zugang zu den anderen an diesem Netzwerk teilnehmenden Staaten. Damit gleicht dieses „hub-and-spoke“-Netzwerk aus sich gegenseitig überlappenden Präferenzabkommen *de facto* einer *Freihandelszone*, ohne aber eine solche im Sinne von Art. XXIV GATT zu sein.

So besteht z.B. zwischen Mexiko, Venezuela, Kolumbien und Chile eine solche „de facto“-FHZ, die sich aus folgenden vier Freihandelsabkommen zusammensetzt: (1) „Grupo de los Tres“ (G-3) zwischen Mexiko, Kolumbien und Venezuela vom 13. Juni 1994⁸²; (2) ACE-17 zwischen Chile und Mexiko vom 22. September 1992, (3) ACE-23 zwischen Chile und Venezuela vom 2. April 1993 und (4) ACE-24 zwischen Kolumbien und Chile vom 6. Dezember 1993. Dieses „hub-and-spoke“-Netzwerk besteht aus einem multilateralen (G-3) und drei bilateralen Freihandelsabkommen, zwischen denen Freihandel besteht.

Ein weiteres Beispiel wäre die „de facto“-FHZ zwischen Chile, Ekuador, Kolumbien und Venezuela. Während drei dieser Staaten im Rahmen der „Anden-Gemeinschaft“ in einer FHZ sowie einer ZU verbunden sind, hat jeder dieser Staaten ein bilaterales Freihandelsabkommen mit Chile abgeschlossen, wodurch ebenfalls ein „hub-and-spoke“-Netzwerk gebildet wurde. Ebenso verhält es sich zwischen Mexiko, Chile und dem MERCOSUR, da nach den bisherigen Freihandelsabkommen zwischen Mexiko und Chile sowie zwischen Chile und dem MERCOSUR nunmehr auch Mexiko im Jahre 2002 mit dem MERCOSUR bzw. mit dessen Mitgliedstaaten Freihandelsabkommen (ACE Nr. 54 und ACE Nr. 55) abgeschlossen hat.⁸³

8. „Lateinamerikanischer“ versus „panamerikanischer“ Ansatz für die Konvergenz der lateinamerikanischen (sub-)regionalen Präferenzzonen

Wenn in der Literatur von der geplanten gesamt(latein-)amerikanischen Freihandelszone und dem damit verbundenen neuen „Panamerikanismus“⁸⁴ gesprochen wird, wird nicht

⁸² Vgl. dazu nachstehend II.

⁸³ Vgl. dazu nachstehend II.

⁸⁴ *Gratius, Susanne*, Stärkt oder schwächt das ALCA-Projekt die lateinamerikanischen Regionalabkommen?, in: Institut für Iberoamerika-Kunde/Hamburg (Hrsg.), *Lateinamerika-Analysen*, Bd. 5,

immer genau genug zwischen zwei völlig unterschiedlichen Phänomenen unterschieden, die aber stets auseinandergehalten werden müssen.

Die Idee des gesamt(latein-)amerikanischen „Panamerikanismus“ zerfällt an sich in zwei Unterarten und zwar zum einen

(a) in die der lateinamerikanischen Unabhängigkeitsbewegung – deren erste Manifestation der von *Simon Bolívar* am 22. Juni 1826 einberufene „Congreso de Panamá“ darstellte. In dieser Tradition steht integrationsrechtlich der emanzipatorische „lateinamerikanisch/karibische Ansatz“ im Sinne der Ausbildung eines „Gesamtlateinamerikanischen Gemeinsamen Marktes“ bzw. einer „Gesamtlateinamerikanischen Freihandelszone“ als Modell zur Annäherung und Abgleichung der regionalen und subregionalen Präferenzzonen, der in der Konvergenzverpflichtung des Art. 3 der ALADI/LAIA kulminiert und zum anderen in

(b) die der – dieser diametral entgegengesetzten, hegemonialen Politik der Vereinigten Staaten – die sich erstmals in der Organisation der „Primera Conferencia de la Unión Panamericana“ von 1889⁸⁵ manifestierte. In dieser Tradition steht der US-dominierte „panamerikanische Ansatz“ im engeren Sinn, zuletzt ausgedrückt in der Konzeption des von den USA lancierten „Area de Libre Comercio de las Américas“/„Free Trade Area of the Americas“ (ALCA/FTAA), einer gesamtamerikanischen Freihandelszone von „Alaska bis Ushuaia“.

Während der „Konvergenzprozess“ im Rahmen des „lateinamerikanisch/karibischen Ansatzes“ ein im Modell der vertikalen und horizontalen Mehrfachmitgliedschaften lateinamerikanischer/karibischer Staaten im Rahmen (sub-)regionaler Präferenzzonen selbst angelegtes Phänomen darstellt, ist die von den USA 1994 vorgeschlagene „Gesamtamerikanische Freihandelszone“ (ALCA/FTAA) eindeutig (wirtschafts-)politisch motiviert, soll sie doch als Garantie für eine langfristige Verpflichtung Lateinamerikas zugunsten von freier Marktwirtschaft und Demokratie sowie einer engen politischen Anbindung des Kontinents an die USA, einschließlich einer gemeinsamen Politik im Kampf gegen Migration, Drogen und Terrorismus, dienen. Damit kann die ALCA/FTAA aber von den USA zum einen zur Konterkarierung der lateinamerikanischen/karibischen regionalen und subregionalen Integrationsincentives in Dienst genommen sowie zum anderen auch dazu benützt werden, um dieser weiterhin ihren politischen und wirtschaftlichen Einfluss in ihrem lateinamerikanischen/karibischen „Hinterhof“ zu sichern.

Juni 2003, S. 103; *Gratius, Susanne*, El proyecto del ALCA visto desde Europa, in: Friedrich Ebert-Stiftung/Santiago de Chile (Hrsg.), Estudios sobre el ALCA, No. 1 (2002); *Gratius, Susanne*, Sackgasse ALCA? Das amerikanische Freihandelsprojekt zwischen Bilateralismus und Monroe-Doktrin, in: Stiftung Wissenschaft und Politik (Hrsg.), SWP-Studie S 33, August 2003, S. 7.

⁸⁵ Aus der Konferenz ging 1910 die Panamerikanische Union (PAU) als Keimzelle für die spätere „Organisation der Amerikanischen Staaten“ (OAS) hervor.

Trotzdem wird die ALCA/FTAA von einigen Kommentatoren nicht nur negativ sondern auch positiv bzw. zumindest ambivalent eingeschätzt,⁸⁶ da diese sie zum einen als mögliches – um die USA und Kanada erweitertes – Element des „Konvergenzprozesses“ iSd lateinamerikanischen Regionalismus und zum anderen als Instrument zur Verbreiterung und Stärkung der „bargaining position“ der lateinamerikanischen/karibischen Staaten ansehen. Vor allem könnten die in den einzelnen Integrationszonen repräsentierten Ländergruppen im Verhandlungsprozess der ALCA/FTAA als „Block“ den USA eher wirtschaftliche Zugeständnisse abringen als dies einzelnen Staaten möglich wäre. Ganz allgemein wird die ALCA/FTAA aber auch als das „einzige verbliebene gemeinsame Projekt aller lateinamerikanischen Länder“⁸⁷ (sic) gesehen.

8.1. *Der „lateinamerikanisch/karibische Ansatz“ – die Konvergenz der (sub-)regionalen Präferenzonen in einer „gesamtlateinamerikanischen Präferenzzone“*

Eine ganz besondere Charakteristik der lateinamerikanischen Integrationsbemühungen ist der in ihnen angelegte *Konvergenzprozess* zur Zusammenführung und Abgleichung der vielfachen regionalen und subregionalen Präferenzonen.⁸⁸ Zurückgehend auf Pläne der CEPAL in den 50er Jahren des vorigen Jhdts.⁸⁹ sah bereits Art. 54 der 1960 gegründeten ALALC/LAFTA vor, dass deren Mitgliedstaaten bis zum Jahr 1980 einen „*Mercado Común Latinoamericano*“ auszubilden haben – dem gem. Art. 58 ALALC/LAFTA auch alle südamerikanischen Staaten und Mexiko beitreten sollten – der in Wahrheit aber keinen „Gemeinsamen Markt“ sondern nur eine Freihandelszone darstellte. Anlässlich der Umgründung der ALALC/LAFTA in die ALADI/LAIA durch den Vertrag von Montevideo 1980⁹⁰ verpflichtete man sich neuerlich dazu, das langfristige Ziel der Schaffung eines „*Gemeinsamen Lateinamerikanischen Marktes*“ mittels kleiner Schritte zu erreichen. Dementsprechend bestimmt Art. 1 Abs. 2 ALADI/LAIA-Vertrag auch: „Dicho proceso tendrá como objetivo a largo plazo el establecimiento, en forma gradual y progresiva, de un mercado común latinoamericano“.

⁸⁶ So kommt *Gratius*, in: IIK (Hrsg.), *Lateinamerika-Analysen* (Fn. 84) in ihren Schlussbetrachtungen auf S. 109 ff. zu keiner eindeutigen Einschätzung

⁸⁷ *Gratius* (Fn. 84), S. 105.

⁸⁸ Vgl. *Hummer* (Fn. 64).

⁸⁹ Vgl. dazu den im Schoß der CEPAL im Februar 1959 erstellten Entwurf eines „*Acuerdo constitutivo del mercado común*“; Naciones Unidas: *El Mercado Común Latinoamericano*, julio de 1959, S. 31 ff.

⁹⁰ Vgl. dazu nachstehend II.

Das Konzept einer „*Gesamtlateinamerikanischen Freihandelszone*“ wurde in der Folge durch die „*Deklaration von Quito*“ über den Ausbau der gemeinsamen Handelsbeziehungen⁹¹ vom 13. Oktober 1994 erneuert, mittels derer 27 Staatenvertreter süd- und mittelamerikanischer Länder die Errichtung einer umfassenden regionalen Freihandelszone postulierten. Bereits im September 1993 hatte der brasilianische Präsident *Itamar Franco* im Schoss der „Río-Gruppe“ das Konzept eines „*Area de Libre Comercio Sudamericano*“/„*South America Free Commerce Area*“ (ALCSA/SAFCA)⁹² präsentiert, das bereits im Februar 1994 im Schoss der ALADI/LAIA diskutiert wurde. Rein technisch sollte dabei die ALADI/LAIA als Forum für die Aushandlung der Zollkonzessionen im Rahmen der ALCSA/SAFCA dienen. Die ALCSA/SAFCA war der bewusste Versuch, nicht nur die regionale ALADI/LAIA zu dynamisieren, sondern auch die subregionalen Integrationszonen des MERCOSUR und des Anden-Paktes bzw. der Anden-Gemeinschaft in einen gesamtlateinamerikanischen Konvergenzprozess einzubeziehen.⁹³ Damit sollte den lateinamerikanischen Staaten eine bessere „bargaining position“ gegenüber den „panamerikanischen“ Modellvorstellungen im allgemeinen und der NAFTA im speziellen zur Verfügung gestellt werden.⁹⁴ Da sich die ALCSA aber – trotz gewisser Akzeptanz vor allem in Brasilien⁹⁵ – nach wie vor im Projektstadium befindet, muss die „Konvergenz“ im Rahmen der ALADI/LAIA hergestellt werden.

Die *erste Stufe* dieses Prozesses besteht im Abschluss von *regionalen* und *subregionalen* Präferenzabkommen unter den zwölf Mitgliedstaaten der ALADI/LAIA selbst [sog. „Abkommen regionaler Reichweite“ („*acuerdos de alcance regional*“, AAR) gem. Art. 6 ALADI/LAIA-Vertrag und „Abkommen partieller Reichweite“ („*acuerdos de alcance parcial*“, AAP) gem. Art. 7 ff. ALADI/LAIA-Vertrag] sowie von *interregionalen* Präferenzabkommen („*acuerdos de alcance parcial*“, AAP gem. Art. 25 ALADI/LAIA-Vertrag).⁹⁶ Während sich der Abschluss von Präferenzabkommen auf regionaler Ebene bislang eher zögernd entwickelt hat⁹⁷, nimmt – vor allem seit den 90er Jahren des vorigen Jhdts. –

⁹¹ Archiv der Gegenwart vom 12. Dezember 1994, S. 39553.

⁹² *BID/INTAL* (Hrsg.), Integración latinoamericana No. 198-199 (1994), S. 1 f.

⁹³ Vgl. *Briceño Ruiz, José*, El Mercosur, México y el caribe frente al Área de Libre Comercio de las Américas, in: Comercio Exterior, Vol. 51, No. 5/2001.

⁹⁴ Vgl. dazu *Sangmeister, Hartmut* und *Fuentes, Raquel*, ¿ALCA vs. ALCSA? Perspectivas de la integración latinoamericana; http://www.avizora.com/publicaciones/globalización/textos/alca_vrs_alcsa0003.htm

⁹⁵ Vgl. *González, Alejandro Bautista*, Conviene ingresar al ALCA. Perfil de una alternativa, in: Aldea Mundo, Año 5, No. 10/2002, S. 40 ff.; *Barbosa, Antonio Rubens*, Área de livre Comercio Da América Do Sul: Conformação de um Novo espaço económico (2001); *Durval de Noronha, Goyos*, Área de Libre Comercio de las Américas: Un Análisis Crítico (2001).

⁹⁶ Vgl. dazu nachstehend II.

⁹⁷ Das erste Abkommen regionaler Reichweite (AAR) wurde mittels Res. 15 (III) des Ministerrates der ALADI/LAIA vom 12. März 1987 vorformuliert und danach von der „Konferenz für Evaluie-

die Zahl der subregionalen und interregionalen stetig zu (sog. „nuevo regionalismo“)⁹⁸, sodass sich in Lateinamerika bereits einige bedeutende „hub-and-spoke“-Netze⁹⁹ ausgebildet haben, die aber nicht nur handelsschaffende Wirkung haben: „A myriad of preferential agreements, all with different norms and coverage, have created a „spaghetti bowl“ of administrative hurdles for trade in the hemisphere“.¹⁰⁰

Als *zweite Stufe* des Integrationsprozesses soll dann das bestehende Netzwerk an Präferenzabkommen als Grundlage für die Bildung einer gesamtlateinamerikanischen Freihandelszone verwendet werden, die wiederum eine Vorstufe für den anzustrebenden „Gemeinsamen Lateinamerikanischen Markt“ darstellen könnte. Der dafür notwendige Prozess der progressiven Multilateralisierung jener Präferenzen, die in den einzelnen sub- und interregionalen „Abkommen partieller Reichweite“ enthalten sind, wird gem. Art. 3 ALADI/LAIA-Vertrag als „*Konvergenz*“ bezeichnet.

Im Unterschied zu ihrer Vorgängerorganisation ALALC/LAFTA (1960), die auf Art. XXIV GATT gestützt war, strebt die ALADI/LAIA (1980) nicht die Errichtung einer Freihandelszone an, sondern errichtet lediglich eine Zollpräferenzzone iSd Ziff. 2 lit. c) der *Ermächtigungsklausel* („enabling clause“) des Jahres 1979 im GATT.¹⁰¹ Der ALADI/LAIA-Vertrag enthält deswegen auch keinerlei unmittelbare Zoll-Liberalisierungsverpflichtungen, sondern fungiert bloß als „Rahmenvertrag“ für den Abschluss von Präferenzzonen. Die Zollpräferenzzone („*área de preferencias económicas*“) setzt sich gem. Art. 4 ALADI/LAIA-Vertrag aus drei – rechtlich, jedoch nicht faktisch, gleichwertigen – Instrumenten zusammen, die von den Mitgliedstaaten der ALADI/LAIA untereinander abzuschließen sind: (1) der „*Regionalen Zollpräferenz*“ („*preferencia arancelaria regional*“, PAR), (2) der „*Abkommen regionaler Reichweite*“ („*acuerdos de alcance regional*“, AAR) sowie (3) den „*Abkommen partieller Reichweite*“ („*acuerdos de alcance parcial*“, AAP).

rung und Konvergenz“ am 29. Juni 1988 angenommen und zur Ratifikation für die Mitgliedstaaten aufgelegt. Dieses Abkommen regionaler Reichweite diene vor allem der „Wiederherstellung und Expansion des Handels“; vgl. auch *Vacchino, Juan Mario* La dimensión regional y los proyectos subregionales en el actual contexto latinoamericano, in: *Aportes para la Integración Latinoamericana*, Año I-No. 1, julio 1995, S. 76 ff.; *Prager, Dietmar* La multilateralización progresiva en la ALADI y el Tratado de Asunción, in: *Rimoldi de Ladmann, Eve* Los Nuevos Procesos de Integración Económica: Armonización Jurídica (1995), S. 104 f.

⁹⁸ Vgl. dazu vorstehend I, 2.

⁹⁹ Vgl. dazu nachstehend I, 6.

¹⁰⁰ *Inter-American Development Bank* (Hrsg.), *Beyond Borders. The New Regionalism in Latin America. Economic and Social Progress in Latin America, 2002 Report* (2002), S. 7; vgl. auch S. 42, die Graphik auf S. 64 und S. 76 ff.

¹⁰¹ Vgl. dazu vorstehend I, 4.

Der Prozess der Angleichung der einzelnen „Abkommen partieller Reichweite“ (AAP) im Rahmen der Regionalen Zollpräferenzzone wird als „*Konvergenzprozess*“ bezeichnet, der in Art. 3 lit. b) ALADI/LAIA-Vertrag allerdings nur sehr vage umschrieben wird, nämlich als die „*fortschreitende Multilateralisierung der Abkommen partieller Reichweite mittels regelmäßig stattfindender Verhandlungen zwischen den Mitgliedstaaten, mit dem Ziel der Errichtung eines Gemeinsamen Lateinamerikanischen Marktes*“. Das Konvergenzprinzip muss daher beim Abschluss aller „Abkommen partieller Reichweite“ (AAP) beachtet werden, damit es nicht zu einer verbotenen Vertragsmodifikation im Sinne von Art. 41 Abs. 1 lit. c) WVK 1969 kommt.

8.2. *Der „panamerikanische Ansatz“ – „Area de Libre Comercio de las Américas“/„Free Trade Area of the Americas“ (ALCA/FTAA) als panamerikanische Freihandelszone beider Amerikas*

Von diesen Versuchen der Etablierung einer konvergenten „gesamtlateinamerikanischen Freihandelszone“ sind die sog. „*panamerikanischen*“ Initiativen der USA strikt zu unterscheiden, die vor allem dazu dienten, den emanzipatorischen Impetus der lateinamerikanischen/karibischen Integration zu konterkarieren und deren Märkte wieder verstärkt für amerikanische Produkte zu öffnen. Da die USA den Integrationsprozess nicht mehr verhindern konnten, änderten sie ihre Strategie und versuchten durch eine sog. „*Entwicklungspartnerschaft*“ auf die lateinamerikanischen/karibischen Staaten Einfluss zu nehmen. Dabei bedienten sie sich einer tripartiten Strategie:

- (a) zunächst versuchten sie, einzelne Länder durch *bilaterale* Präferenzangebote aus dem Integrationsgeflecht herauszubrechen; später versuchten sie
- (b) diesen bilateralen Ansatz zu *multilateralisieren* und ihn gleichzeitig zu vertiefen, indem sie einer Staatengruppe spezielle Regionalpräferenzen [z. B. in Form der „CAFTA“¹⁰² bzw. der „Caribbean Basin Initiative“ (CBI)] anboten. Der letzte Schritt dieser Politik
- (c) ist der gegenwärtige Versuch, mit der ALCA/FTAA eine beide Amerikas umfassende „*panamerikanische*“ Freihandelszone auszubilden.¹⁰³

Den Beginn der Konzeption einer amerikanischen „Entwicklungspartnerschaft“ stellte, kurz nach der Gründung der ersten regionalen Präferenzzonen in Lateinamerika und der Karibik im Jahre 1960, die von *J. F. Kennedy* Mitte März 1961 lancierte „*Allianz für den*

¹⁰² Vgl. dazu nachstehend II.

¹⁰³ Vgl. *Hummer, Waldemar*, Integrationszonen als Elemente der politischen, wirtschaftlichen und völkerrechtlichen Wirklichkeit beider Amerikas in den Neunziger Jahren, *ÖLAI* (Hrsg.), Lateinamerika-Informationen 2/3-1995, S. 7.

Fortschritt“ („Alianza para el Progreso“)¹⁰⁴ des Jahres 1961 dar, der im April 1967 die „Deklaration und das Aktionsprogramm der Präsidenten Amerikas“¹⁰⁵ auf der III. Panamerikanischen Gipfelkonferenz von Punta del Este folgte, in denen die Schaffung eines „Lateinamerikanischen Gemeinsamen Marktes“ stipuliert wurde. Auf diese Angebote einer amerikanischen „Entwicklungspartnerschaft“ reagierten die lateinamerikanischen Mitgliedstaaten der CEPAL/ECLA erstmals kollektiv und in ablehnender Form durch den „*Consenso Latinoamericano de Viña del Mar*“ vom 17. Mai 1969¹⁰⁶, in dem sie diese „Indoktrinationsversuche“ der USA geschlossen zurückwiesen und eine Neuorientierung der gegenseitigen Beziehungen in Form eines gleichberechtigten Dialogs forderten. In Durchführung des auf der CANCUN-Gipfelkonferenz vom Oktober 1981¹⁰⁷ beschlossenen neuen entwicklungspolitischen Konzepts räumte die *Reagan*-Administration am 24. Februar 1982 mit ihrer „*Caribbean Basin Initiative*“ (CBI) 24 Staaten der Karibik umfassende regionale Sonderpräferenzen ein, die anschließend durch den „Caribbean Basin Economic Recovery Act“ (CBERA) vom 5. August 1984,¹⁰⁸ den „Caribbean Basin Economic Recovery Expansion Act“ (CBERA Expansion Act) (1990) und den „U.S.-Caribbean Basin Trade Partnership Act“ (CBTPA) (2000)¹⁰⁹ gemeinsam umgesetzt wurden. Durch den CBERA Expansion Act (1990) wurde die CBI erweitert und bis zum Jahre 2007 erstreckt. Durch den CBTPA 2000 wurde die CBI in der Folge erneuert, um damit den Ländern des CARICOM auch die sog. „NAFTA-Parität“ zu gewähren.¹¹⁰ Kanada schloss sich mit dem Programm *CARIBCAN* diesen Bemühungen an.

Eine weitere Initiative lancierte die *Bush*-Administration im Juni 1990 durch die sog. „*Iniciativa para las Américas*“/„*Enterprise for the Americas*“ (IPA/EFA),¹¹¹ in der als Fernziel die Schaffung einer gesamtamerikanischen Freihandelszone von „Anchorage bis Feuerland“ postuliert wurde, deren Nukleus das kanadisch-amerikanische Freihandelsabkommen (1988) und die NAFTA sein sollte. Der skeptische argentinische Außenminister *Cavallo* brachte die Sache auf den Punkt, indem er erklärte: „*Wir glauben nicht, dass sich die Bush-Regierung darauf einlassen wird, mit anderen lateinamerikanischen Nationen (als Mexiko) Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen zu führen. Daher haben wir*

¹⁰⁴ Europa Archiv 1961, D 685.

¹⁰⁵ Archiv der Gegenwart vom 19. 5. 1967, S. 13178 f.

¹⁰⁶ Archiv der Gegenwart vom 4. 7. 1969, S. 14782 f.

¹⁰⁷ Europa Archiv 3/1982, D 93 ff.

¹⁰⁸ Vgl. dazu *Benedek, Wolfgang* The Caribbean Basin Economic Recovery Act: A New Type of Preference in GATT?, in: *JWTL* 1986, S. 29 ff.

¹⁰⁹ Durch den „Trade and Development Act“ 2000 vom 18. Mai 2000 gesetzlich verankert.

¹¹⁰ Vgl. *Sangmeister, Hartmut* und *Melchor del Río, Amaranta*, Kommt eine ALCA light?, in: Institut für Iberoamerika-Kunde (Hrsg.), *Brennpunkt Lateinamerika* Nr. 24 vom 18. Dezember 2003, S. 251.

¹¹¹ 29 ILM 1990, S. 1566 ff.

*beschlossen (...) mit unserem eigenen Freihandelsabkommen in Südamerika weiterzumachen“.*¹¹²

In der Folge schlossen die USA am 19. Juni 1991 mit den vier Mitgliedstaaten des MERCOSUR den sog. „4+1-Vertrag“ oder das „Rose Garden Agreement“¹¹³ ab, der den ersten Vertrag darstellt, den die USA bisher mit einer lateinamerikanischen Ländergruppe abgeschlossen, nachdem sie bisher Lateinamerika durch – über zwanzig – bilaterale Abkommen bewusst „fragmentiert“ und jede Multilateralisierung der Beziehungen vermeiden hatten, um dadurch die „bargaining position“ Lateinamerikas zu schwächen. Wenige Wochen nach dem Abschluss des „4+1-Vertrages“ schlossen die USA am 22. Juli 1991 ein ähnliches Abkommen über Handel und Investitionen auch mit der CARICOM ab.¹¹⁴

Den vorläufigen Höhepunkt der amerikanischen Initiativen stellt die Schaffung eines „Area de Libre Comercio de las Américas“/„Free Trade Area of the Americas“ (ALCA/FTAA) (1994)¹¹⁵ dar, das auf der IV. Panamerikanischen Gipfelkonferenz vom 9.-11. Dezember 1994 auf Initiative der Regierung Clinton von 34 Staaten Nordamerikas, Mittel- und Südamerikas sowie der Karibik (ohne Kuba) abgeschlossen wurde. Durch das ALCA/FTAA soll innerhalb von 10 Jahren, d. h. bis zum Jahre 2005, eine Freihandelszone als Grundlage für einen gemeinsamen Markt „von Alaska bis Argentinien“ ausgebildet werden. Das ALCA/FTAA wird der weltweit größte Präferenzraum sein und 820 Mio. Einwohner und ein Wirtschaftsvolumen von 13 Billionen US-\$ (= 40% des globalen BIP) umfassen.¹¹⁶ Für die USA besteht rein wirtschaftlich gesehen, keine unmittelbare, zwingende Notwendigkeit für das Zustandekommen des ALCA/FTAA-Vertrages, da sie auch ohne ALCA/FTAA ihre ökonomischen Interessen in der Region durch zahlreiche bilaterale Freihandelsabkommen abgesichert und durch massive Direktinvestitionen vertieft haben. Darüber hinaus entfällt von den US-Exporten nur etwa ein Fünftel auf die 32 lateinamerikanischen/karibischen Staaten des ALCA-Prozesses.

Das ALCA/FTAA wurde im Juni 1995 weiter ausgestaltet und im September 1998 konnte die Eröffnung des formellen Verhandlungsprozesses in neun Bereichen erfolgen. Im Rahmen der im November 2002 begonnenen vierten und letzten Verhandlungsphase legten die USA erstmals im Februar 2003 ein konkretes Verhandlungsangebot vor, das folgender-

¹¹² Archiv der Gegenwart vom 28. Juni 1990, S. 34653.

¹¹³ BID/INTAL (Hrsg.), Integración latinoamericana No. 169/1991, S. 56 ff.

¹¹⁴ BID/INTAL (Hrsg.), Integración latinoamericana No. 171-172/1991, S. 99 ff.

¹¹⁵ Archiv der Gegenwart vom 11. Dezember 1994, S. 39551 ff.; vgl. Panagariya, A. The Free Trade Area of the Americas. Good for Latin America?, in: The World Economy 1996, S. 19 ff.; Monteagudo, J. – Watanuki, M. FTAA in Perspective: North-South and South-South Agreements in the Western Hemisphere, hrsg. von der Weltbank (2002);

¹¹⁶ Gratius, in: SWP-Studie (Fn. 84), S. 5.

massen ausgestaltet war: mit Inkrafttreten des ALCA/FTAA würden sie die Zölle für Importe von Agrarprodukten aus dem Ländern der/des „Caribbean Community“ (CARICOM) und des „Caribbean Common Market“ (CCM) sofort um durchschnittlich 85% senken, für Importe aus denen der „Anden-Gemeinschaft“ um 68% und aus denen des „Zentralamerikanischen Gemeinsamen Marktes“ (MCCA/CACM) um 64%. Für die landwirtschaftlichen Produkte der MERCOSUR-Länder boten sie aber nur einen Zollabschlag um 50% an. Auch für industrielle Erzeugnisse enthielt das Angebot der USA eine nach Ursprungsländern und –regionen differenzierte durchschnittliche Zollsenkung, nämlich zwischen 91% für Industrieprodukte aus der Karibik und lediglich 58% für industriell erzeugte Waren aus dem MERCOSUR.¹¹⁷ Mit diesem differenzierenden bzw. diskriminierenden Verhandlungsangebot verfolgen die USA zweifellos „eine Strategie des „divide et impera“, die sich insbesondere gegen Brasilien richtet, den Hauptgegenspieler der USA¹¹⁸ im bisherigen ALCA/FTAA-Prozess“.¹¹⁹

In diesem Sinne lässt sich eine ALCA/FTAA nach US-Vorstellungen als Süderweiterung der NAFTA im Sinne der Bildung einer „Greater NAFTA“ (GNAFTA) interpretieren¹²⁰ bzw. auch als Kombination einer „Süd-NAFTA“ mit einem „Nord-MERCOSUR“ sehen.¹²¹ Auf jeden Fall würde sie die beiden wichtigsten Wirtschaftsblöcke auf dem amerikanischen Kontinent zusammenführen: MERCOSUR und NAFTA. Die grundlegende Frage ist aber die, ob die lateinamerikanischen/karibischen Länder den „Konvergenzprozess“ ihrer vielschichtigen regionalen und subregionalen Präferenzzonen eigenständig in die Wege leiten können oder dazu auf die, wie immer auch ausgestaltete, ALCA/FTAA angewiesen sind.¹²²

Die Frage „ALCA/FTAA und/oder Regionalabkommen“ zwingt die lateinamerikanischen Ländern erneut dazu, sich zwischen Dependenz oder Unabhängigkeit von den USA zu entscheiden. Damit stehen hinter der Debatte um die panamerikanische Freihandelszone ALCA/FTAA zwei für die weitere Zukunft Lateinamerikas wichtige Fragen: zum einen die

¹¹⁷ Sangmeister, Hartmut – Taalouch, Karim ALCA: Neue Wachstums- und Entwicklungschancen für Lateinamerika?, in: Institut für Iberoamerika-Kunde/Hamburg, Lateinamerika Analysen, Bd. 5, Juni 2003, S. 67; *Gratius*, in: IIK (Hrsg.), Lateinamerika-Analysen (Fn. 84), S. 108.

¹¹⁸ Vgl. dazu *Calcagnotto, Gilberto / Nolte, Detlef* (Hrsg.), Südamerika zwischen US-amerikanischer Hegemonie und brasilianischem Führungsanspruch (2002).

¹¹⁹ Sangmeister/Taalouch (Fn. 117), S. 68; *Gratius*, in: IIK (Hrsg.), Lateinamerika-Analysen (Fn. 84), S. 108.

¹²⁰ Sangmeister/Taalouch (Fn. 117), S. 76.

¹²¹ *Gratius*, in: IIK (Hrsg.), Lateinamerika-Analysen (Fn. 84), S. 106.

¹²² Vgl. *Ocampo, J. A. – Martín, J.* (Hrsg.), A Decade of Light and Shadow. Latin America and the Caribbean in the 1990s (2003), S. 68; Sangmeister, Hartmut und Fuentes, Raquel, gemeinsam sind wir stärker!? Stand und Perspektiven lateinamerikanischer Integrationspolitik, in: E+Z – Entwicklung und Zusammenarbeit Nr. 5, Mai 2002, S. 143 ff.

der zukünftigen Gestaltung der Beziehungen zur Hegemonialmacht USA, und zum anderen die nach dem bevorzugten Modell der wirtschaftlichen Integration. Die ALCA/FTAA wäre kein experimentelles, geschütztes Süd-Süd-Projekt, sondern eine gigantische, von den USA dominierte Nord-Süd-Initiative, bei der es für Lateinamerika unter den jetzigen Bedingungen viel zu verlieren, aber wenig zu gewinnen gilt.¹²³ In der Literatur wird dies auch ganz klar ausgesprochen: „Durch die Führungsrolle der USA ist die ALCA ein hegemoniales Integrationsprojekt (...) Aus europäisches Sicht vermittelt das von den USA initiierte ALCA-Projekt auf den ersten Blick die Botschaft einer wirtschaftlichen Monroe-Doktrin des „hands-off“ von Südamerika (...) Langfristig könnte damit eine „Enteuropäisierung“ Südamerikas verbunden sein“.¹²⁴

Am 8. Treffen der 34 Handelsminister der ALCA/FTAA-Staaten am 20./21. November 2003 in Miami, bei dem man über den dritten Entwurf der ALCA/FTAA-Übereinkunft diskutierte, einigte man sich auf den kleinsten gemeinsamen Nenner und eliminierte alle strittige Themen wie Agrarsubventionen, öffentliches Auftragswesen, grenzüberschreitende Dienstleistungen etc. Damit verblieb aber lediglich eine „ALCA light“,¹²⁵ im Sinne eines relativ losen Handelsabkommens, das es den teilnehmenden Ländern erlauben würde, sich selektiv und mit unterschiedlichen Geschwindigkeiten an der großen panamerikanischen Freihandelszone zu beteiligen.

II. Die einzelnen regionalen und subregionalen Integrationszonen in Lateinamerika und in der Karibik in systematischer Darstellung

Nachstehend werden die einzelnen regionalen bzw. subregionalen Präferenzzonen in Lateinamerika und in der Karibik systematisch iSd vorstehend entwickelten Kriterien dargestellt. Dabei werden alle Integrationszonen nach demselben Muster klassifiziert, um damit ihre Vergleichbarkeit zu erhöhen. In diesem Zusammenhang wird unter den jeweiligen Bezeichnungen Folgendes verstanden:

- (1) *GATT-Notifizierung*: Darunter wird die jeweilige Rechtsgrundlage verstanden, unter der die einzelne Integrationszone von deren Mitgliedstaaten – wenn dies überhaupt geschehen ist – dem GATT angemeldet wurde. Dabei kann es sich um eine der folgenden drei Rechtsgrundlagen handeln: um (a) *Art. XXIV GATT*, um (b) *Ziff. 2 lit. c der Ermächtigungsklausel (enabling clause)* oder um (c) einen *waiver* gem. *Art. XXV Abs. 5 GATT*.

¹²³ *Gratius*, in: IIK (Hrsg.), Lateinamerika-Analysen (Fn. 84), S. 110.

¹²⁴ *Gratius*, in: SWP-Studie (Fn. 84), S. 5 f.

¹²⁵ *Sangmeister/Melchor del Río* (Fn. 110), S. 250.

- (2) *GATT-Charakteristik*: Darunter wird die aus dem jeweiligen Gründungsvertrag einer Präferenzzone hervorgehende¹²⁶ und im Lichte der vorstehend abgehandelten Kriterien überprüfte Charakteristik eines Integrationsgebildes verstanden.
- (3) *Gemischte Integrationsformen*: Darunter werden solche Formen wirtschaftlicher Integration verstanden, die sich nicht in die klassischen Modelle regionaler/subregionaler Integration – wie Freihandelszone, Zollunion, Gemeinsamer Markt, Wirtschafts- und Währungsunion etc. – einordnen lassen, da sie weitere Aspekte, wie z.B.. technologische,¹²⁷ politische, kulturelle etc. umfassen.

1. Regionale Präferenzzonen

1.1. Nordamerika

CUSFTA (Canada-United States Free Trade Agreement)

Mitglieder:	Kanada, USA.
Name der Satzung/Unterzeichnung:	am 2. Januar 1988 unterzeichnet; am 1. Jänner 1989 in Kraft getreten.
Quelle:	27 ILM 1988, S. 281 ff.
GATT-Notifizierung:	gem. Art. XXIV GATT; Konsultationen der Vertragsparteien über den Gründungsvertrag [WTO (Hrsg.), <i>Regionalism and the World Trading System</i> , April 1995, S. 77 ff.; L 6464 und ADD 1].
GATT-Charakteristik:	Freihandelszone.
Anmerkung:	Vorläufer der NAFTA, ging in dieser auf.

1.2. Beide Amerikas

1.2.1. „Panamerikanischer“ Ansatz

CBI (Caribbean Basin Initiative)

Mitglieder:	Antigua und Barbuda, Aruba, Bahamas, Barbados, Belize, British Virgin Islands, Costa Rica, Dominica, Dominikanische Republik, El Salvador, Grenada, Guatemala, Guyana, Haiti, Honduras, Jamaica, Montserrat, Niederländische Antillen, Nicaragua, Panama, St. Kitts und Nevis, St. Lucia, St. Vincent und die Grenadinen, Trinidad und Tobago
Name der Satzung/Unterzeichnung:	am 24. Februar 1982 unterzeichnet.

¹²⁶ Für die dabei des öfteren vorkommenden Fehlbezeichnungen siehe *Hummer* (Fn. 69), S. 19.

¹²⁷ Vgl. dazu *Hummer, Waldemar*, Regionale technische Kooperation und Transfer von Technologie am Beispiel Zentral- und Südamerikas sowie der Karibik, in: *GYIL* 24 (1981), S. 377 ff.

US-amerikanische Durchführung:	Caribbean Basin Economic Recovery Act of 1988 (CBERA); Caribbean Basin Economic Recovery Expansion Act of 1990 (CBERA Expansion Act); U.S.-Caribbean Basin Trade Partnership Act of 2000 (CBTPA);
Quelle:	http://www.mac.doc.gov/CBI/webmain/legislation.htm
GATT-Charakteristik:	Handelspräferenzen der USA zur politischen und wirtschaftlichen Stabilisierung der begünstigten karibischen und mittel-amerikanischen Länder
Anmerkung:	der CBTPA ist mit 1. Oktober 2000 in Kraft getreten und soll bis zum 30. September 2008 gelten, außer es tritt vorher das ALCA/FTAA in Kraft; durch den CBTPA (2000) wurde die CBI erneuert, um den Ländern des CARICOM die sog. „NAFTA-Parität“ zu gewähren. ¹²⁸

„4+1-Vertrag“ über Handel und Investitionen (Rose Garden – Agreement)

Mitglieder:	Brasilien, Argentinien, Paraguay, Uruguay, USA.
Name der Satzung/Unterzeichnung:	„Rose Garden Agreement“; am 19. Mai 1991 unterzeichnet.
Quelle:	BID/INTAL (Hrsg.), Integración latinoamericana, No. 169, 1991, S. 108 ff.; 30 ILM 1991, S. 1034 ff.
Anmerkung:	erster Vertrag, den die USA – iSd „Iniciativa para las Américas“ (1990) – mit einer lateinamerikanischen Staatengruppe abgeschlossen haben. Am 22. Juli 1991 schlossen sie ein ähnliches Abkommen über Handel und Investitionen mit den Mitgliedstaaten der CARICOM bzw. des CCM ab [BID/INTAL (Hrsg.), Integración latinoamericana No. 171-172, 1991, S. 99 ff.].

NAFTA (North Atlantic Free Trade Agreement)

Mitglieder:	Kanada, USA, Mexiko
Name der Satzung/Unterzeichnung:	am 17. Dezember 1992 unterzeichnet; am 1. Jänner 1994 in Kraft getreten.
Quelle:	32 ILM 1993, S. 296 ff., 612 ff.
GATT-Notifizierung:	eingemeldet am 1. Februar 1993 gem. Art. XXIV GATT und am 1. März 1995 gem. Art. V GATS (WT/REG/W/44).
GATT-Charakteristik:	Freihandelszone.
Anmerkung:	Rechtsnachfolger der CUSFTA.

ALCA/FTAA (Área de Libre Comercio de las Américas/ Free Trade Area of the Americas)

Mitglieder:	34 nord- und südamerikanische Staaten (alle Staaten der OAS)
Name der Satzung/Unterzeichnung:	noch im Projektstadium; letzter (dritter) Entwurf – mit mehr als zweitausend Seiten – vom 21. November 2003)
Quelle:	http://www.ftaa-alca.org/alca_s.asp [dritter Entwurf der ALCA/FTAA-Satzung]; BID/INTAL (Hrsg.), Integración latinoamericana, No. 206, diciembre de 1994, S. 53 ff.].
GATT-Charakteristik:	geplante Freihandelszone bis zum Jahre 2005.
Anmerkung:	da die ALCA/FTAA in ihrer ursprünglichen ambitionierten Konzeption nicht bis 2005 zu verwirklichen ist, wird neuer-

¹²⁸ Vgl. dazu vorstehend I, 8.2.

dings von einer „ALCA/FTAA light“¹²⁹ gesprochen, die einen bloßen Rahmenvertrag zur Förderung des Freihandels darstellen würde.

CAFTA/TLCCA (Central American Free Trade Agreement/Tratado de Libre Comercio Centroamericano)

Mitglieder: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, USA.
 Name der Satzung/Unterzeichnung: am 28. Mai 2004 unterzeichnet
 GATT-Charakteristik: Freihandelszone
 Anmerkung: die CAFTA-Verhandlungen begannen im Januar 2003 in der Tradition des „panamerikanischen Ansatzes“ und stellen auch einen Mosaikstein im „ALCA/FTAA-Puzzle“ dar.¹³⁰ Die CAFTA ging in der CAFTA-RD als Nachfolgeorganisation auf.

CAFTA-RD (CAFTA – República Dominicana)

Mitglieder: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Dominikanische Republik, USA.
 Name der Satzung/Unterzeichnung: Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos; am 5. August 2004 unterzeichnet; das Inkrafttreten ist gem. Art. 22.5 Abs. 1 lit. a) für den 1. Januar 2005 geplant.
 Quelle: http://www.buyusa.gov/caribbean/en/dr_cafta.htm;
http://www.sice.oas.org/Trade/CAFTA/CAFTADR/CAFTADR_in_s.asp
 GATT-Notifizierung: gem. Art. XXIV GATT bzw. Art. V GATS eingemeldet.
 GATT-Charakteristik: Freihandelszone; Stärkung des Wettbewerbs; Förderung der Investitionen; Schutz von Immaterialgüterrechten.
 Anmerkung: die CAFTA-RD ist der zweitgrößte Außenhandelspartner der USA in Lateinamerika.

1.2.2. „Lateinamerikanischer“ Ansatz

LACM/MCLA (Latin American Common Market/Mercado Común Latinoamericano) bzw. LAFTZ/ZLCLA (Latin American Free Trade Zone/Zona de Libre Comercio Latinoamericano)

Mitglieder: Gem. Art. 58 LAFTA/ALALC-Vertrag (1960) sollten alle südamerikanischen Staaten und Mexiko dem LACM/MCLA beitreten
 Name der Satzung/Unterzeichnung: noch im Projektstadium
 GATT-Charakteristik: Freihandelszone

¹²⁹ Sangmeister/Melchor del Río (Fn 110), S. 247 ff.; Gratius, in: SWP-Studie (Fn. 84), S. 31.

¹³⁰ Für die Einwirkung des Rechts der CAFTA in die nikaraguanische Rechtsordnung vgl. Chávez Gómez, Jeannette, El Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos: Analysis jurídico constitucional, Managua, enero 2004; abrufbar unter <http://www.citizenstrade.org>

Anmerkung: Art. 54 LAFTA/ALALC-Vertrag (1960)¹³¹ sah die Errichtung eines LACM/MCLA bis spätestens 1980 vor; durch die „Deklaration von Quito“ vom 13. Oktober 1994 postulierten 27 mittel- und südamerikanische Staaten die Errichtung einer gesamtlateinamerikanischen Freihandelszone. Der/die LACM/MCLA bzw. LAFTZ/ZLCLA sollte zur „Konvergenz“ aller (sub-)regionalen Präferenzzonen führen.

ALCSA/ SAFTA (Área de Libre Comercio Sudamericano/ South American Free Trade Area)

Mitglieder: potentiell alle 34 lateinamerikanischen Staaten
 Name der Satzung/Unterzeichnung: noch im Projektstadium
 GATT-Charakteristik: Freihandelszone
 Anmerkung: im September 1993 vom brasilianischen Präsidenten Itamar Franco im Schoss der „Río-Gruppe“ zur Wahrung der „südamerikanischen Identität“¹³² vorgestellt und im Februar 1994 im Schoss der LAIA/ALADI erstmals diskutiert.

1.3. Lateinamerika

LAFTA/ALALC (Latin American Free Trade Association/Asociación Latinoamericana de Libre Comercio)

Mitglieder: Argentinien, Bolivien, Brasilien, Chile, Ecuador, Kolumbien, Mexiko, Paraguay, Peru, Uruguay, Venezuela.
 Name der Satzung/Unterzeichnung: „Tratado de Montevideo de 1960“; am 18. Februar 1960 unterzeichnet ; in Kraft getreten am 2. Juni 1961.
 Quelle: BID/INTAL (Hrsg.), Integración No. 89, febrero de 1960, S. 35 ff.; Inter-American Institute of International Legal Studies (Hrsg.), Instruments relating to the economic integration of Latin America (1968), S. 207 ff.;
 Sitz: Montevideo/Uruguay.
 GATT-Notifizierung: gem. Art. XXIV GATT; Prüfung abgeschlossen am 18. November 1960 (BISD 9S/87).
 GATT-Charakteristik: gem. Art. 2 als Freihandelszone konzipiert, die bis 1972 vollendet sein sollte.
 Anmerkung: am 12. Dezember 1969 wurde durch das „Protocolo de Caracas“ die Frist zur Herbeiführung einer Freihandelszone bis zum 31. Dezember 1980 erstreckt, wobei 1978 die definitive Umstrukturierung beschlossen wurde; die LAFTA/ALALC ging anschließend in der LAIA/ALADI (1980) auf.

LAIA/ALADI (Latin American Integration Association/Asociación Latinoamericana de Integración)

Mitglieder: Argentinien, Bolivien, Brasilien, Chile, Ecuador, Kuba (seit 1999), Kolumbien, Mexiko, Paraguay, Peru, Uruguay, Venezuela.

¹³¹ Siehe dazu nachstehend II.1, 3.

¹³² Sangmeister/Fuentes (Fn. 122), S. 143 ff.

Name der Satzung/Unterzeichnung:	„Tratado de Montevideo de 1980“; am 12. August 1980 unterzeichnet; in Kraft getreten am 18. März 1981.
weiteres Primärrecht:	(a) Interpretationsprotokoll zu Art. 44 LAIA/ALADI-Vertrag (CM/I-E/Acta Final) [ALADI-Secretaría General (Hrsg.), Estructura jurídico-institucional 1996, Vol. II]; (b) Übergangsbestimmungen bis zum Inkrafttreten ALADI/CM/Resolución 43(I-E) und ALADI/CM/Resolución 44(I-E)
Quelle:	BID/INTAL (Hrsg.), Integración latinoamericana No. 47, junio de 1980, S. 4 ff, 20 ILM 1981, S. 672 ff. http://www.aladi.org ; http://www.sice.oas.org/TRADES.ASP#ALAI
Sitz:	Montevideo/Uruguay
GATT-Notifizierung:	eingemeldet am 1. Juli 1982 gemäß Art. 2 lit. c der Ermächtigungsklausel; Überprüfung nicht beantragt ¹³³
GATT-Charakteristik:	Zone mit Regionalpräferenz und Rahmen für den Abschluss von subregionalen Präferenzzonen und -abkommen.
Anmerkung:	die LAIA/ALADI ersetzt gem. ihrem Art. 66 die ALALC/LAFTA und ist gem. Art. 54 Abs. 1 Rechtsnachfolger derselben.

Multilateraler Vertrag über Freihandel und wirtschaftliche Integration in Zentralamerika (Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica Centroamericana)

Mitglieder:	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.
Name der Satzung/Unterzeichnung:	„Tratado de Tegucigalpa“; am 10. Juni 1958 unterzeichnet; in der Folge nur von Costa Rica nicht ratifiziert.
Quelle:	454 UNTS 1963, S. 47 ff.
GATT-Charakteristik:	Zollunion
Anmerkung:	erster zentralamerikanischer multilateraler Integrationsvertrag, der eine „Zollunion“ auf der Basis einer „Freihandelszone“ (sic) ¹³⁴ vorsieht; auf seiner Basis wurde das „Zentralamerikanische Abkommen über die Angleichung der Importzölle“ abgeschlossen.

Zentralamerikanisches Abkommen über die Angleichung der Importzölle (Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación)

Mitglieder:	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.
Name der Satzung/Unterzeichnung:	am 10. September 1959 unterzeichnet.
Quelle:	454 UNTS 1963, S. 289 ff.
GATT-Charakteristik:	Harmonisierung der Zollsätze auf der Basis der „Vereinheitlichten Zentralamerikanischen Zollnomenklatur“ (NAUCA).

Vertrag über wirtschaftliche Assoziation (Tratado de Asociación Económica)

Mitglieder:	El Salvador, Guatemala, Honduras.
Name der Satzung/Unterzeichnung:	„Tratado de Asociación Económica“; am 6. Februar 1960 unterzeichnet.
Quelle:	383 UNTS 1960/61, S. 3 ff.

¹³³ Vgl. WT/REG/W/44.

¹³⁴ Für die mehr als verwirrende Terminologie siehe Hummer (Fn. 69).

GATT-Charakteristik:	tripartite „Wirtschaftliche Assoziation“ („Asociación Económica“) zur Herbeiführung der Freiheit des Personenverkehrs, des Güterverkehrs und des Kapitalverkehrs (Art. I). diese auf Initiative der USA betriebene weitere Beschleunigung des zentralamerikanischen Integrationsprozesses unterbrach die Integrationsbemühungen der ursprünglich fünf mittelamerikanischen Staaten und begegnete daher großen Bedenken; es wurde daher vom „Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano“ (CCE) mit Resolution 101 vom April 1960 ¹³⁵ die CEPAL/ECLA gebeten, einen umfassenden Vertragsentwurf auszuarbeiten, der letztlich in den MCCA/CACM mündete. ¹³⁶
Anmerkung:	
MCCA/CACM (Mercado Común Centroamericano/ Central American Common Market)	
Mitglieder:	Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Honduras (zwischen 1971 und 1992 wegen des „Fussballkrieges“ mit El Salvador ¹³⁷ war die Mitgliedschaft suspendiert), Costa Rica.
Name der Satzung/Unterzeichnung:	Tratado General de Integración Económica Centroamericana („Tratado de Managua“); am 13. Dezember 1960 unterzeichnet; gem. Art. XXX trat der MCCA-Vertrag für die ersten drei Mitgliedstaaten Guatemala, El Salvador, Nicaragua am 4. Juni 1961, für Honduras am 27. April 1962 und für Costa Rica am 23. September 1963 in Kraft.
weiteres Primärrecht:	(a) Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana („Protocolo de Guatemala“) vom 29. Oktober 1993; am 17. August 1995 in Kraft getreten; (b) Enmienda al Protocolo de Guatemala al Tratado General de Integración Económica Centroamericana vom 27. Februar 2002.
Quelle:	SIECA, Convenios centroamericanos de integración económica, Vol. I, Guatemala, 1963; Inter-American Institute of International Legal Studies (Hrsg.), Instruments relating to the economic integration of Latin America (1968), S. 23 ff. http://www.sice.oas.org/TRADES.ASP#CACM
Sitz:	Ciudad de Guatemala/Guatemala.
GATT-Notifizierung:	gem. Art. XXIV GATT; Bericht angenommen (WT/REG/W/44).
GATT-Charakteristik:	Freihandelszone
Anmerkung:	die Präambel und Art. 3 des „Protocolo de Guatemala“ (1993) gliedert den CACM/MCCA in Form des „Subsistema de Integración Económica Centroamericana“ in das bereits 1991 gegründete „Sistema de Integración Centroamericana“ (SICA) ein. In diesem Sinn ist das „Protocolo de Guatemala“ (1993)

¹³⁵ Text in: *Fuentes Mohr, A.* La creación de un mercado común. Apuntes históricos sobre la Experiencia de Centroamérica (1973), S. 211 f.

¹³⁶ Vgl. dazu *Hummer* (Fn. 69), S. 17.

¹³⁷ Vgl. dazu *Hummer* (Fn. 69), S. 45 f.

auch komplementär zum „Protocolo de Tegucigalpa“ (1991)¹³⁸, mit dem die SICA eingerichtet wurde.

CESCA (Comunidad Económica y Social Centroamericana)

Mitglieder: El Salvador, Guatemala, Nicaragua.
 Name der Satzung/Unterzeichnung: am 23. März 1976 paraphiert
 Anmerkung: im Gefolge des Fussballkrieges zwischen El Salvador und Honduras geriet der MCCA/CACM zu Beginn der 70er Jahre des vorigen Jhdts. in eine tiefgreifende Krise; das „Oberste Komitee für die Ausgestaltung und Umstrukturierung des Gemeinsamen Marktes“ („Comité de Alto Nivel para el Perfeccionamiento y la Reestructuración del Mercado Común“, CANPRMC) wurde beauftragt, die Satzung der CESCA vorzubereiten, die in der Folge aber nicht in Kraft getreten ist.¹³⁹

1.4. Karibik

CARIFTA (Caribbean Free Trade Association)

Mitglieder: Antigua, Barbados, Guyana, Trinidad & Tobago (1. Mai 1968); Dominica, Grenada, St. Kitts-Nevis-Anguilla, St. Lucia, St. Vincent 1. Juli 1968), Jamaica, Montserrat (1. August 1968).
 Name der Satzung/Unterzeichnung: „Treaty of Antigua“; am 30. April 1968 unterzeichnet; am 1. Mai 1968 in Kraft getreten.
 Quelle: 7 ILM 1968, S. 935 ff.;
 GATT-Notifizierung: gem. Art. XXIV GATT dem GATT notifiziert und am 9. November 1971 approbiert [WTO (Hrsg.), *Regionalism and the World Trading System*, April 1995, S. 77 ff.; L/3074].
 GATT-Charakteristik: Freihandelszone
 Anmerkung: Im sog. „Georgetown Accord“ vom 12. April 1973 (<http://www.caricom.org/archives/georgetownaccord.htm>) kamen die „Commonwealth Caribbean Countries“ überein, den Integrationsprozess der CARIFTA zu beschleunigen und ihm durch eine „Karibische Gemeinschaft“ (CARICOM) und einen „Karibischen Gemeinsamen Markt“ (CCM) ein neues Profil zu geben. Mit der Gründung der CARICOM und des ihr angeschlossenen CCM ging die CARIFTA auch dementsprechend unter bzw. in diesen beiden Einrichtungen auf.

CARICOM (Caribbean Community) – hinkünftig „Community“

Mitglieder: Antigua und Barbuda, Bahamas (ab 1983), Barbados, Belize, Dominica, Grenada, Guyana, Haiti (2002), Jamaica, Montserrat, St. Kitts/Nevis, St. Lucia, St. Vincent und die Grenadinen, Surinam (ab 1995), Trinidad & Tobago.

¹³⁸ Vgl. dazu nachstehend II.4, 1.

¹³⁹ Vgl. dazu Hummer (Fn. 69), S. 49 ff.; Weber, Albrecht., *Neuere Tendenzen im Integrationsrecht Lateinamerikas*, in: VRÜ 1978, S. 92 ff.

Assoziierte Mitglieder:	Anguilla (1998), Bermudas (2003), British Virgin Islands (1991), Cayman Islands (2002) Turks & Caicos (1991).
Name der Satzung/Unterzeichnung:	„Treaty of Chaguaramas“/Trinidad & Tobago; am 4. Juli 1973 unterzeichnet; am 1. August 1973 in Kraft getreten;
weiteres Primärrecht:	nach dem Abschluss von 9 Zusatz-Protokollen zum Vertrag von Chaguaramas wurde 2001 der „Revised Treaty of Chaguaramas Establishing the Caribbean Community including the CARICOM Single Market and Economy“ paraphiert, der mittlerweile bis auf Bahamas und Montserrat von allen 15 CARICOM-Mitgliedern unterzeichnet wurde. Erwähnenswert ist auch noch das „Protocol on the Provisional Application of the Revised Treaty of Chaguaramas“, das nachstehend bei der „Community“ erwähnt wird.
Quelle:	„Treaty of Chaguaramas“ (12 ILM 1973, S. 1033 ff.); http://www.caricom.org/members.htm ; http://caricom.org/Trades.asp#CARICOM
Sitz:	Georgetown/Guyana
GATT-Notifizierung:	am 14. Oktober 1974 gem. Art. XXIV GATT als Zollunion – wegen ihres Annexes, des „Caribbean Common Market“ (CCM) – eingemeldet (WT/REG/W/44).
GATT-Charakteristik:	Internationale Organisation mit eigener völkerrechtlicher Rechtspersönlichkeit (Art. 20 CARICOM-V.) und außenpolitischer, integrationspolitischer und kooperationspolitischer Zielsetzung (Art. 4).
Anmerkung:	ursprünglich schlossen nur die vier entwickelten Länder der CARIFTA (Barbados, Guayana, Jamaika und Trinidad & Tobago) am 4. Juli 1973 den CARICOM-Vertrag ab, dem nachträglich aber alle anderen CARIFTA-Staaten sukzessive beitraten. Danach ersetzte die CARICOM und der ihr angeschlossene CCM die CARIFTA. Gem. Art. 2 des „Revised Treaty of Chaguaramas“ ersetzt die durch ihn geschaffene „Community“ die bisherige CARICOM und den CCM als Rechtsnachfolger.

CCM (Caribbean Common Market) – hinkünftig „Caribbean Single Market and Economy“ (CSME) als Teil der „Community“

Mitglieder:	Antigua & Barbuda, Barbados, Belize, Dominica, Grenada, Guyana, Haiti, Jamaika, Montserrat, St. Kitts & Nevis, Saint Lucia, St. Vincent und die Grenadinen, Surinam, Trinidad & Tobago (die Bahamas sind zwar Mitglied der „CARICOM“, nicht aber des CCM)
Name der Satzung/Unterzeichnung:	Annex zum CARICOM-Vertrag; am 4. Juli 1973 unterzeichnet; am 1. August 1973 in Kraft getreten
Quelle:	BID/INTAL (Hrsg.), Derecho de la integración Nr. 14, noviembre de 1973, S. 195 ff.; 12 ILM 1973, S. 1044 ff.; BID/INTAL (Hrsg.), Derecho de la integración, No. 21, marzo de 1976, S. 125 ff., http://www.caricom.org/members.htm ; http://caricom.org/Trades.asp#CARICOM
Sitz:	Bridgetown/Barbados.
GATT-Notifizierung:	am 14. Oktober 1974 dem GATT gem. Art. XXIV GATT als Zollunion eingemeldet (WT/REG/W/44)
GATT-Charakteristik:	Zoll- und Wirtschaftsunion.

Anmerkung: der ursprünglich dem CARICOM-Vertrag (1973) als Annex angefügte CCM wird nach dem Inkrafttreten des vorerwähnten „Revised Treaty of Chagua ramas“ (2001) hinsichtlich seiner operativen Kap. II-VII materiell zum „Caribbean Single Market and Economy“ (CSME) ausgestaltet (Art. 1 Revised Treaty).

“Community“

Mitglieder: Antigua & Barbuda, Barbados, Belize, Dominica, Grenada, Guyana, Haiti (2002), Jamaika, St. Kitts & Nevis, St. Lucia, St. Vincent und die Grenadinen, Surinam, Trinidad & Tobago. Die Bahamas und Montserrat stehen kurz vor der Unterzeichnung der Satzung der „Community“.

Assoziierte Mitglieder: Anguilla (1998), Bermudas (2003), British Virgin Islands (1991), Cayman Islands (2002) Turks & Caicos (1991).

Name der Satzung/Unterzeichnung: „Revised Treaty of Chagua ramas Establishing the Caribbean Community including the CARICOM Single Market and Economy“ (2001); bis zum Inkrafttreten des “Revised Treaty of Chagua ramas” findet das “Protocol on the Provisional Application of the Revised Treaty of Chagua ramas” Anwendung.

Quelle: <http://www.sice.org/Trades.asp#CARICOM>

Sitz/Sekretariat: Georgetown/Guyana.

Anmerkung: mit dem Inkrafttreten des „Revised Treaty of Chagua ramas“ werden die CARICOM und der CCM in die „Community“ zusammengeführt.

CSME (Caribbean Single Market and Economy)

Anmerkung: siehe oben bei CCM

2. Subregionale Präferenzzonen

2.1. Im Rahmen der „Asociación Latinoamericana de Integración“ (ALADI/LAIA)

2.1.1. Multilaterale

PA (Pacto Andino)

Mitglieder: Bolivien, Chile (1976 ausgetreten) Ekuador, Kolumbien, Peru, Venezuela (seit 1973).

Name der Satzung/Unterzeichnung: „Acuerdo de Cartagena“, am 26. Mai 1969 unterzeichnet;

Quelle: Junta del PA/INTAL (Hrsg.), Historia Documental del Acuerdo de Cartagena (1974), S. 17 ff; 8 ILM 1969, S. 910 ff.

Sitz: Lima/Peru.

GATT-Notifikation: gem. Art. XXIV GATT eingemeldet.

GATT-Charakteristik: Zollunion.

Anmerkung: durch das „Protocolo de Quito“ (1987) wurde der PA in die CAN umgewandelt.

CAN (Comunidad Andina)

Mitglieder: Bolivien, Ekuador, Kolumbien, Peru, Venezuela (1973).

Name der Satzung/Unterzeichnung: “Protocolo de Quito” vom 12. Mai 1987; am 25. Mai 1988 in Kraft getreten.

weiteres Primärrecht:	diverse Protokolle – vor allem das „Protocolo de Trujillo“ – kodifiziert durch die „Codificación del Acuerdo de Integración Subregional Andino“ („Acuerdo de Cartagena“) vom 25. Juni 2003.
Quelle:	BID/INTAL (Hrsg.), Integración latinoamericana, No. 134, mayo de 1988, S. 62 ff.; http://www.sice.oas.org/agreements/Comand_s.asp
Sitz:	Lima/Peru
GATT-Notifizierung:	am 12. Oktober 1992 gem. Art. 2 lit. c) der Ermächtigungsklausel ¹⁴⁰ eingemeldet.
GATT-Charakteristik:	Zollunion.
Anmerkung:	durch das „Protokoll von Quito“ (1987) löste sich die CAN formell vom „Acuerdo de Cartagena“ (1969) und dessen „Muttervertrag“, der ALALC/LAFTA (1960).

MERCOSUR (Mercado Común del Sur)

Mitglieder:	Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay;
Assoziierte Mitglieder:	Chile, Bolivien.
Name der Satzung/Unterzeichnung:	„Tratado de Asunción“; unterzeichnet am 26. März 1991; am 9. November 1991 in Kraft getreten ¹⁴¹
weiteres Primärrecht:	(a) Protocolo Adicional al Tratado de Asunción sobre la Estructura Institucional del Mercosur (Protocolo de Ouro Preto), unterzeichnet am 17. Dezember 1994; in Kraft getreten am 15. Dezember 1995 ¹⁴² (b) Protocolo de Olivos para la Solución de Controversias en el MERCOSUR, unterzeichnet am 18. Februar 2002; am 10. Februar 2004 in Kraft getreten ¹⁴³ (ersetzt das Protocolo de Brasilia para la Solución de Controversias vom 17. Dezember 1991; am 22. April 1993 in Kraft getreten ¹⁴⁴)
Quelle:	BID/INTAL (Hrsg.), Integración latinoamericana, No. 167, mayo de 1991, S. 111 ff.; Sämtliche Verträge unter http://www.sice.oas.org/agreements/Mercin_s.asp#MERCOSUR abrufbar;
Sitz:	Montevideo/Uruguay.
GATT/Notifizierung:	am 5. März 1992 gem. Art. 2 lit. c) der Ermächtigungsklausel eingemeldet.
GATT-Charakteristik:	Zollunion.
Anmerkung:	der MERCOSUR ist durch den nachträglich am 29. November 1991 abgeschlossenen „Acuerdo de complementación económica“ (ACE-18) ratifiziert worden.

¹⁴⁰ Vgl. WT/REG/W/44

¹⁴¹ 30 ILM 1991, S. 1041ff, deutsche Übersetzung in: Max Planck-Institut für ausländisches und internationales Privatrecht (Hrsg.), Rechtsquellen des MERCOSUR, Bd. I, (2000), S. 19 ff.

¹⁴² 34 ILM 1995, S. 1244 ff; deutsche Übersetzung in: Max Planck-Institut (Fn. 150), S. 40 ff.

¹⁴³ 42 ILM 2003, S. 243.

¹⁴⁴ 36 ILM 1997, 691 ff; deutsche Übersetzung in: Max Planck-Institut (Fn. 150), S. 88 ff.

G 3 (Grupo de los Tres)

Mitglieder:	Kolumbien, Mexiko, Venezuela
Name der Satzung/Unterzeichnung:	Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres; am 13. Juni 1994 unterzeichnet; am 1. Januar 1995 in Kraft getreten;
Quelle:	BID/INTAL (Hrsg.), Integración latinoamericana, No. 168, 1991, S. 93 ff.; http://www.sice.oas.org/TRADES.ASP#g3
GATT-Charakteristik:	Freihandelszone.
Anmerkung:	das G 3 ist zugleich ein “Acuerdo de complementación económica” (ACE-33).

2.1.2. Bilaterale

2.1.2.1. Zwischen Mitgliedstaaten von subregionalen Präferenzzonen „als Gruppe“ und einem Drittstaat

MERCOSUR-Mitgliedstaaten – Chile (ACE 35)

Mitglieder:	Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay, Chile
Name der Satzung/Unterzeichnung:	unterzeichnet am 25. Juni 1996
GATT-Charakteristik:	Freihandelszone
Quelle:	Homepage ALADI/Acuerdos/Consulta por tipo Acuerdos/Complementación Económica

MERCOSUR-Mitgliedstaaten – Bolivien (ACE 36)

Mitglieder:	Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay, Bolivien
Name der Satzung/Unterzeichnung:	unterzeichnet am 17. Dezember 1996
GATT-Charakteristik:	Freihandelszone
Quelle:	Homepage ALADI/Acuerdos/Consulta por tipo Acuerdos/Complementación Económica

2.1.2.2. Zwischen (zwei) Staaten

Acuerdo de Complementación Económica Chile – Venezuela (ACE 23)

Mitglieder:	Chile, Venezuela.
Name der Satzung/Unterzeichnung:	unterzeichnet am 2. April 1993
GATT-Notifizierung:	Art. 2 lit. c) der Ermächtigungsklausel
GATT-Charakteristik:	Freihandelszone
Quelle:	Homepage ALADI/Acuerdos/Consulta por tipo Acuerdos/Complementación Económica

Acuerdo de Complementación Económica Kolumbien – Chile (ACE 24)

Mitglieder:	Chile, Kolumbien.
Name der Satzung/Unterzeichnung:	unterzeichnet am 6. Dezember 1993
GATT-Notifizierung:	Art. 2 lit. c) der Ermächtigungsklausel
GATT-Charakteristik:	Freihandelszone
Quelle:	Homepage ALADI/Acuerdos/Consulta por tipo Acuerdos/Complementación Económica

Acuerdo de Complementación Económica Bolivien – Mexiko (ACE 31)

Mitglieder:	Bolivien, Mexiko.
Name der Satzung/Unterzeichnung:	10. September 1994
GATT-Notifizierung:	Art. 2 lit. c) der Ermächtigungsklausel
GATT-Charakteristik:	Freihandelszone
Quelle:	Homepage ALADI/Acueros/Consulta por tipo Acuerdos/Complementación Económica

Acuerdo de Complementación Económica Chile – Ekuador (ACE 32)

Mitglieder:	Chile, Ekuador
Name der Satzung/Unterzeichnung:	unterzeichnet am 20. Dezember 1994
GATT-Notifizierung:	Art. 2 lit. c) der Ermächtigungsklausel
GATT-Charakteristik:	Freihandelszone
Quelle:	Homepage ALADI/Acueros/Consulta por tipo Acuerdos/Complementación Económica

Acuerdo de Complementación Económica Chile – Peru (ACE 38)

Mitglieder:	Chile, Peru.
Name der Satzung/Unterzeichnung:	unterzeichnet am 22 Juni 1998
GATT-Notifizierung:	Art. 2 lit. c) der Ermächtigungsklausel
GATT-Charakteristik:	Freihandelszone
Quelle:	Homepage ALADI/Acueros/Consulta por tipo Acuerdos/Complementación Económica

Acuerdo de Complementación Económica Chile – Mexiko (ACE 41)

Mitglieder:	Chile, Mexiko.
Name der Satzung/Unterzeichnung:	unterzeichnet am 17. April 1998
GATT-Notifizierung:	Art. 2 lit. c) der Ermächtigungsklausel
GATT-Charakteristik:	Freihandelszone
Quelle:	Homepage ALADI/Acueros/Consulta por tipo Acuerdos/Complementación Económica

2.2. *Im Rahmen des „Mercado Común Centroamericano“ (MCCA/CACM) bzw. des „Sistema Económico Centroamericano“ (SIECA) als Teil des „Sistema de Integración Centroamericana“ (SICA)*

“Triángulo del Norte” bzw. “Centroamérica” (CA-4)

Mitglieder:	El Salvador, Guatemala, Honduras (1992), Nicaragua (1993).
Name der Satzung/Unterzeichnung:	„Triángulo del Norte“; am 1. April 1992 unterzeichnet; am 30. Oktober 1992 in Kraft getreten; durch die Aufnahme Nicaraguas am 22. April 1993 zu „Centroamérica 4“ (CA-4) erweitert.
Quelle:	Archiv der Gegenwart vom 22. April 1993, S. 37780.
GATT-Charakteristik:	Das „Triángulo del Norte“ ist als Freihandelszone konzipiert, „CA-4“ hingegen als Zollunion.

Tratado Tripartito

Mitglieder:	Guatemala, Honduras, El Salvador.
Name der Satzung/Unterzeichnung:	„Tratado Tripartito“; am 6. Februar 1960 unterzeichnet;
Quelle:	http://www.sice.oas.org/trade/sica/SG60260a.asp

GATT-Notifizierung:	gem. Art. XXIV GATT als Freihandelszone eingemeldet.
GATT-Charakteristik:	Freihandelszone.
Anmerkung:	Der Tratado Tripartito ist noch immer in Kraft, allerdings nur insoweit, als er dem vorstehend erwähnten „Protocolo de Guatemala“ (1993) nicht widerspricht.

2.3. *Im Rahmen des „Caribbean Common Market“ (CCM) bzw. des „Caribbean Single Market and Economy“ als Teil der „Community“*

ECCM (East Caribbean Common Market)

Mitglieder:	Antigua & Barbuda, Commonwealth of Dominica, Grenada, Montserrat, St. Kitts & Nevis, St. Lucia, St. Vincent und die Grenadinen.
Name der Satzung/Unterzeichnung:	am 11. Juni 1968 unterzeichnet [20 ILM 1981, S. 1176 ff. (Annex I zur Satzung der “Organization of Eastern Caribbean States” (OECS))];
weiteres Primärrecht:	East Caribbean Common Market (Amendment) Agreement (1981); am 18. Juni 1981 bzw. am 5. Oktober 1981 unterzeichnet [20 ILM 1981, S. 1189 (Annex III zur Satzung der “Organization of Eastern Caribbean States” (OECS))].
GATT-Charakteristik:	Zollunion
Anmerkung:	Zollunion (der weniger entwickelten ostkaribischen Staaten) innerhalb der Freihandelszone CARIFTA. Blieb auch nach Gründung der CARICOM bzw. des CCM als eigene subregionale Präferenzzone innerhalb des CCM (Art. 67 CCM) bestehen; ¹⁴⁵ de facto werden die Funktionen des ECCM heute von der OECS wahrgenommen. ¹⁴⁶

3. Präferenzzonen zwischen (Mitgliedstaaten) von (sub-)regionalen Präferenzzonen und dritten Staaten

3.1. Abgeschlossen durch die CARICOM

CARICOM – Dominikanische Republik

Mitglieder:	CARICOM, Dominikanische Republik.
Name der Satzung/Unterzeichnung:	Acuerdo para el establecimiento del Área de Libre Comercio entre la República Dominicana y la Comunidad del Caribe; am 22. August 1998 unterzeichnet; geplantes Inkrafttreten am 1. Januar 1999.
Quelle:	http://www.sice.oas.org/trade/ccdr/spanish/ccdrs.asp
GATT-Charakteristik:	Freihandelszone; progressive Liberalisierung des Dienstleistungshandels; Liberalisierung des Kapitalverkehrs; Förderung gemeinsamer Investitionen; Kooperation in einer Reihe wirtschaftspolitischer Bereiche.

¹⁴⁵ Siehe Hummer, Waldemar Stichwort: Gemeinsamer Markt der Ostkaribik (ECCM), in: Andersen/Woyke (Hrsg), Handwörterbuch Internationale Organisationen (1995), S. 123.

¹⁴⁶ Vgl. dazu nachstehend II.4. 2.

CARICOM – Costa Rica

Mitglieder:	CARICOM, Costa Rica.
Name der Satzung/Unterzeichnung:	am 9. März 2004 unterzeichnet.
Quelle:	http://www.sice.oas.org/trade/crcrcomind_s.asp
GATT-Notifizierung:	gem. Art. XXIV GATT eingemeldet.
GATT-Charakteristik:	Freihandelszone.

3.2. *Abgeschlossen durch die Mitgliedstaaten des „Mercado Común Centroamericano“ (MCCA/CACM)*

MCCA/CACM-Mitgliedstaaten – Mexiko

Mitglieder:	Belize, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Mexiko, Panama.
Name der Satzung/Unterzeichnung:	Acta y Acuerdo General de Cooperación entre los Gobiernos de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, als Anhänge zur „Declaración de Tuxtla Gutierrez“; unterzeichnet am 11. Jänner 1991; in der Zwischenzeit wurden mindestens sechs weitere „Declaraciones“ abgeschlossen, die auch zu einer Erweiterung des Mitgliederkreises geführt haben;
Quelle:	BID/INTAL (Hrsg.), Integración latinoamericana, No. 169, julio de 1991, S. 93 ff., 96 ff., 98 ff.
GATT-Charakteristik:	Rahmenabkommen zur Errichtung einer Freihandelszone.

MCCA/CACM-Mitgliedstaaten – Chile

Mitglieder:	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Chile.
Name der Satzung/Unterzeichnung:	tratado de Libre Comercio entre los Gobiernos de Centroamérica y el Gobierno de la República de Chile; am 18. Oktober 1999 unterzeichnet; am 3. Juni 2002 für Costa Rica, Chile und El Salvador in Kraft getreten.
Quelle:	http://www.sice.oas.org/trade/chicam/chicam.asp
GATT-Notifizierung:	gem. Art. XXIV GATT bzw. Art. V GATS eingemeldet.
GATT-Charakteristik:	Freihandelszone

MCCA/CACM-Mitgliedstaaten – Dominikanische Republik

Mitglieder:	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Dominikanische Republik.
Name der Satzung/Unterzeichnung:	Tratado de Libre Comercio Centroamérica – República Dominicana; am 16. April 1998 unterzeichnet, am 7. März 2002 für alle Mitgliedstaaten in Kraft getreten.
Quelle:	http://www.sice.oas.org/trade/camdrep/indice.asp
GATT-Notifizierung:	gem. Art. XXIV GATT bzw. Art. V GATS eingemeldet.
GATT-Charakteristik:	Freihandelszone; Liberalisierung des Dienstleistungshandels; Stärkung des Wettbewerbs; Liberalisierung des Kapitalverkehrs; Förderung von Investitionen.

MCCA/CACM-Mitgliedstaaten – Panama

Mitglieder:	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama.
-------------	------------------------------------------------------------------

Name der Satzung/Unterzeichnung: Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Panamá; am 6. Februar 2002 unterzeichnet.
 Quelle: <http://www.sice.oas.org/Trade/Capan/indice.asp>
 GATT-Notifizierung: gem. Art. XXIV GATT bzw. Art. V GATS eingemeldet.
 GATT-Charakteristik: Freihandelszone

“Triángulo del Norte“ – Mexiko

Mitglieder: El Salvador, Guatemala, Honduras, Mexiko.
 Name der Satzung/Unterzeichnung: am 29. Juni 2000 unterzeichnet; am 1. Juni 2001 für alle vier Staaten in Kraft getreten.
 Quelle: <http://www.sice.oas.org/trade/mextnorte/indice.asp>
 GATT-Notifizierung: gem. Art. XXIV GATT und Art. V GATS eingemeldet.
 GATT-Charakteristik: Freihandelszone für Güter; Liberalisierung von Dienstleistungen (Art. 1-01)
 Anmerkung: mit Inkrafttreten dieses Abkommens treten gem. Art. 21-07 Abs. 1 die im Schoss der ALADI/LAIA geschlossenen „Abkommen partieller Reichweite“ (AAP) zwischen den vier Staaten außer Kraft.

CA-4 – Kanada

Mitglieder: El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Kanada.
 Quelle: <http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/ca4-en.asp>
 Anmerkung: nach der Einladung Kanadas durch die CA-4-Staaten zur Eröffnung von Freihandelsvereinbarungen am 28. September 2000 in Guatemala, wurden die Verhandlungen am 21. November 2001 formell eröffnet. Im Februar 2004 wurde bereits die zehnte Verhandlungsrunde abgehalten, die aber bis jetzt noch zu keiner Vertragsunterzeichnung geführt hat.

3.3. *Abgeschlossen durch die Mitgliedstaaten des „Caribbean Common Market“ (CCM)*

CCM-Mitglieder – Venezuela

Mitglieder: Antigua / Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Grenada, Guyana, Jamaica, Montserrat, St. Kitts/Nevis, St. Lucia, St. Vincent und die Grenadinen, Surinam, Trinidad & Tobago, Venezuela.
 Name der Satzung/Unterzeichnung: am 13. Oktober 1992 unterzeichnet.
 Quelle: BID/INTAL (Hrsg.), Integración latinoamericana, No. 186, enero-febrero de 1992, S. 69 ff.
 GATT-Charakteristik: Freihandelszone.

CCM-Mitglieder – Kolumbien

Mitglieder: Antigua/Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Grenada, Guyana, Jamaica, Montserrat, St. Kitts/Nevis, St. Lucia, St. Vincent und die Grenadinen, Surinam, Trinidad & Tobago, Kolumbien.
 Name der Satzung/Unterzeichnung: am 24. Juli 1994 unterzeichnet.
 GATT-Charakteristik: Freihandelszone.

4. Gemischte Integrationsformen

4.1. Lateinamerika

ODECA/OCAS (Organización de Estados Centroamericanos - /Organization of Central American States)

Mitglieder:	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua; Panama arbeitete – ohne Vollmitglied zu sein – zeitweilig in der ODECA mit.
Name der Satzung/Unterzeichnung:	„Carta de San Salvador“; am 14. Oktober 1951 unterzeichnet (Gallardo, R. Las Constituciones de la República Federal de Centro-América, 1958, Bd. II, S. 1232 ff.); Revision der Carta durch die „Carta de la ODECA“ vom 12. Dezember 1962 (Fernandez-Shaw, F. G. La integración de Centroamérica (1965), S. 137 ff); am 30. März 1965 in Kraft getreten.
Sitz:	San Salvador/El Salvador; Guatemala Stadt (CONDECA).
GATT-Charakteristik:	Mechanismus zur Lösung regionaler Probleme und zur Durchsetzung gemeinsamer Interessen; 1964 wurde die Kooperation auch auf den militärischen Bereich [Zentralamerikanischer Verteidigungsrat (CONDECA)] ausgedehnt.
Anmerkung:	Art. I der ODECA-Satzung (1965) verfügt, dass die fünf Republiken Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua und Costa Rica „eine wirtschaftlich-politische Gemeinschaft sind, die die Integration Zentralamerikas anstrebt“; die ODECA konnte 1969 den Ausbruch des „Fußballkrieges“ (guerra de fútbol) zwischen El Salvador und Honduras nicht verhindern, der zum Rückzug von Honduras aus dem CACM/MCCA führte und der erst 1980 durch einen Friedensvertrag beigelegt werden konnte; die Aufgaben der ODECA werden seit 1992 von der umfassender konzipierten SICA wahrgenommen.

SICA/CAIS (Sistema de Integración Centroamericana/ Central American Integration System)

Mitglieder:	Belize (seit 2000), Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama.
Name der Satzung/Unterzeichnung:	„Protocolo de Tegucigalpa“, unterzeichnet am 15. Dezember 1991; in Kraft seit 23. Juli 1992.
weiteres Primärrecht:	Enmienda al Protocolo de Tegucigalpa vom 27. Februar 2002;
Quelle:	http://www.sice.oas.org/trade/sica/SGindice.asp ; http://www.sgsica.org/
Sitz:	San Salvador/El Salvador
GATT-Charakteristik:	Politische Union auf der Basis einer wirtschaftlichen Integration.
Anmerkung:	daneben sind das (a) Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana (“Protocolo de Guatemala”) vom 29. Oktober 1993 und die (b) Enmienda al Protocolo de Guatemala al Tratado General de Integración Económica Centroamericana vom 27. Februar 2002 zu berücksichtigen,

die den MCCA/CACM in das SICA/CAIS einbeziehen.¹⁴⁷ Das SICA/CAIS ist die Rechtsnachfolgerin der ODECA.

4.2. Karibik

OECS (Organization of Eastern Caribbean States)

Mitglieder: Antigua & Barbuda, Commonwealth of Dominica, Grenada, Montserrat, St. Kitts & Nevis, St. Lucia, St. Vincent und die Grenadinen

Assoziierte Mitglieder: Anguilla, British Virgin Islands

Sitz: Castries/St. Lucia

Name der Satzung/Unterzeichnung: „Treaty of Basseterre“ (Hauptstadt von St. Kitts & Nevis); 18. Juni 1981; am 2. Juli 1981 in Kraft getreten

Quelle: 20 ILM 1981, S 1166 ff

Anmerkung: am 34. Treffen der Regierungschefs der OECS in Dominica im Juli 2001 fiel der Beschluss zur Gründung einer „Wirtschaftsunion“ der OECS [„Economic Union of the Organisation of Eastern Caribbean States“, EUOECs)].

ACS (Association of Caribbean States)

Mitglieder: Staaten der CARICOM und des MCCA/CACM sowie Kolumbien, Kuba, Mexiko, Venezuela (Antigua & Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Costa Rica, Dominica, Dominikanische Republik, El Salvador, Grenada, Guatemala, Guyana, Haiti, Honduras, Jamaika, Kolumbien, Kuba, Mexiko, Nicaragua, Panama, St. Kitts & Nevis, St. Lucia, St. Vincent und die Grenadinen, Surinam, Trinidad & Tobago, Venezuela).

Assoziierte Mitglieder: Niederlande (Aruba, Niederländische Antillen); Frankreich (frz. Guyana, Guadeloupe, Martinique)

Name der Satzung/Unterzeichnung: “Tratado de Cartagena de Indias” (Kolumbien); am 24. Juli 1994 unterzeichnet.

Quelle: BID/INTAL (Hrsg.), Integración latinoamericana, No. 203, agosto-setiembre de 1994, S. 72 ff.;
<http://www.sice.oas.org/TRADES.ASP>;
http://www.acs-aec.org/Legal/ConventionSP_pdf.htm

GATT-Charakteristik: Mechanismus zur Intensivierung der Wirtschaftsbeziehungen sowie der Kooperation in den Bereichen Politik, Kultur und Technologie

¹⁴⁷ Vgl. dazu vorstehend II.1, 3.