

«Anreize schaffen dauerhafte Bindungen»

Dank dem Mercosur-Abkommen könne die EU Einfluss in Südamerika zurückgewinnen, sagt der chilenische Professor Francisco Urdinez

Chinas weitreichende wirtschaftliche Beziehungen mit Südamerika sind Donald Trump ein Dorn im Auge. Ausgerechnet im historischen Hinterhof der USA ist das Reich der Mitte heute der wichtigste Handelspartner. Chinesische Firmen spielen dort auch als Betreiber kritischer Infrastruktur eine Schlüsselrolle. Nun will Trump die Region wieder für sich gewinnen. Die Sicherheitsstrategie vom November 2025 definiert die westliche Hemisphäre – also Nord- und Südamerika – als Schwerpunkt mit dem Ziel, die Migration und den Drogenhandel einzudämmen und den Zugang zu kritischen Rohstoffen zu sichern.

Mit dem Abschluss eines Freihandelsabkommens mit den Mercosur-Ländern Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay befinden sich die Schweiz und die EU an einem Wendepunkt. Frankreich, Polen und Ungarn stemmen sich jedoch gegen den EU-Vertrag. Francisco Urdinez, ursprünglich aus Argentinien, ist Professor an der Päpstlichen Katholischen Universität in Chile, wo er ein Forschungsprojekt zu den Beziehungen zwischen China und Lateinamerika leitet und unlängst ein Buch zu dem Thema veröffentlicht hat.

Herr Urdinez, China ist für die meisten Länder Südamerikas der wichtigste Handelspartner. Wie kam es dazu?

Die USA waren historisch der zentrale Partner unserer Region – sicherheitspolitisch ebenso wie wirtschaftlich. Doch ab den 2000er Jahren zogen sie sich aus ideologischen Gründen schrittweise zurück, um sich stärker auf den Nahen Osten und Südostasien zu konzentrieren. In dieses Vakuum stiess China. Peking handelte rasch und entschlossen und suchte gezielt nach Gelegenheiten in jenen Bereichen, in denen zuvor die USA eine dominierende Rolle gespielt hatten: im Finanzwesen, im Handel, bei Krediten und Investitionen.

Was geschah dann?

Zu Beginn waren die Amerikaner durchaus zufrieden damit, dass China gewissermassen den amerikanischen Platz einnahm. Man hielt dies für vorteilhaft – sowohl für sich selbst als auch für China, das sich der westlichen Welt annäherte.

Doch während seiner ersten Amtszeit nahm Trump China zunehmend als Problem ins Visier.

In Lateinamerika nahm man dies als widersprüchliche Politik wahr: Zunächst wurden wir ermutigt, uns stärker auf China einzulassen, später sollten wir dies unterlassen – ohne dass uns der Westen Alternativen anbot. Die USA wussten nicht, wie sie im Rahmen der Belt-and-Road-Initiative mit China konkurrieren sollten, bei Investitionen und mit staatlichen chinesischen Unternehmen in

Sektoren wie Energie, IT oder Bergbau. Stattdessen hiess es einfach: «Arbeitet nicht mit den Chinesen zusammen. Die Chinesen sind schlecht.» Die Debatte wurde moralisch aufgeladen – wir sind die Guten, sie die Bösen. Doch konkrete Alternativen für Lateinamerika fehlten.

Was wäre der richtige Ansatz gewesen?

Bislang gab es mehr Peitsche als Zuckerbrot. Kurzfristig mag das wirken, doch wer seine frühere Position zurückgewinnen will, braucht eine Politik mit Anreizen anstatt Druckmitteln. Anreize schaffen dauerhafte Bindungen. Aus lateinamerikanischer Sicht – sowohl in der Politik



Francisco Urdinez
Professor und Autor

als auch in der öffentlichen Meinung – ist China nicht besonders beliebt, jedenfalls nicht so sehr wie Europa oder die USA.

Für Europa hat das Mercosur-Freihandelsabkommen eine zentrale Bedeutung. Was ist Ihre Einschätzung?

Dieses Abkommen bietet die optimale Gelegenheit für die EU, ihren Einfluss in einer rohstoffreichen, kulturell eng verbundenen Region zurückzugewinnen. Ich verstehe die Vorbehalte einzelner Staaten, doch die EU unterschätzt die strategische Chance, als Akteur neben China und den USA aufzutreten. Für Lateinamerika wäre das ein Gewinn an Handlungsspielraum. Für Europa böte es Vorteile bei Interessen wie der Energie- und Ernährungssicherheit und der Verbreitung von Werten. Zwischen China und den USA spielt Europa durchaus eine Rolle – und die sollte es selbstbewusst wahrnehmen.

Es ist wohl unrealistisch, dass die USA in absehbarer Zeit wieder Hauptlieferant von Computern und Waschmaschinen für Lateinamerika werden. Anders sieht es beim Finanzwesen aus. Können die USA oder Europa hier in die Bresche springen?

Wenn wir den Warenhandel ausklammern, dann verfügen Europa und die USA über drei zentrale Vorteile gegenüber China: Erstens die sicherheitspolitische Dimension – militärisch und technologisch. Zweitens die Soft Power. Und drittens die strukturelle Macht des US-Dollars – in geringerem Masse auch des Euro. China hingegen versucht, den Renminbi als internationale Alternative zu etablieren – zunächst als Konkurrenz zum Euro oder zum Yen. Zentrale Instrumente sind Swap-Abkommen mit der chinesi-

schen Notenbank sowie die Abrechnung des Handels in Renminbi. Für Argentinien war die Swap-Linie entscheidend: Man erhielt Renminbi, tauschte diese sofort in Dollar und beglich damit Verpflichtungen beim Internationalen Währungsfonds. Das entsprach zwar nicht der chinesischen Intention, es war für Buenos Aires aber existenziell. Rund 9 Milliarden Dollar wurden auf diese Weise aktiviert – dringend benötigte Mittel zur Bedienung westlicher Gläubiger. Washington versucht nun, diese drei Pfeiler – insbesondere den finanziellen – zu nutzen, um China aus der Region zu drängen.

Und die anderen Elemente?

Der zweite Pfeiler ist die Bereitschaft, militärische Macht zu demonstrieren. In Mexiko unterstützten die USA die Tötung eines Kartellbosses. Der dritte Pfeiler ist die Soft Power – und hier schöpfen die USA ihr Potenzial nicht aus. Unsere Eliten wurden mehrheitlich an amerikanischen Universitäten ausgebildet; viele Minister haben in den USA studiert. Ihre Kinder gehen dorthin. Viele reisen nach Disney World und konsumieren amerikanische Kulturprodukte. Doch die jüngste US-Politik gegenüber Latinos – insbesondere Mexikanern und Mittelamerikanern, aber auch Südamerikanern – ist sehr hart. Visa-Probleme, Entzug von Aufenthaltsrechten, eine generell feindselige Haltung gegenüber Migranten: Das erzeugt Gegenreaktionen. Hier unterschätzt Washington die Tragweite.

Wie wird chinesische Kultur im Vergleich zu Hollywood oder amerikanischer Musik wahrgenommen?

Das heutige China erinnert mich an die Rolle der USA im frühen 20. Jahrhundert in Lateinamerika: Chinas Unternehmen liefern wirtschaftliche Güter – mehr nicht. China ist kulturell 30 bis 40 Jahre davon entfernt, als Anbieter attraktiver Kulturprodukte wahrgenommen zu werden, wie das Japan oder Südkorea gelungen ist.

Wie kommen Sie zu dem Schluss?

Ich leite in Chile ein grosses Forschungsprojekt zu den Auswirkungen Chinas in Lateinamerika. Die Unkenntnis über China ist hier enorm. Es geht weniger um Sympathie oder Antipathie – viele Leute wissen schlicht nichts. Sichtbar sind chinesische Automarken wie Geely, Great Wall, Haval oder Chery; chinesische Fahrzeuge haben grosse Marktanteile gewonnen. Hinzu kommen Plattformen wie Temu oder Aliexpress für günstige Direktimporte. Doch kulturell bleibt China fern. Selbst an führenden Universitäten ist das Interesse begrenzt. Nur wenige Studierende beherrschen Chinesisch fliessend. Eigentlich müssten es Tausende sein, die die Sprache und die Kultur studieren und den Austausch pflegen. Paradoxerweise war das Interesse 2017 grösser als heute. Viele Studierende bevorzugen

Länder, die als offener oder «cooler» gelten – etwa Japan oder Südkorea, zum Teil auch Taiwan. Anime, K-Pop, Mode – das kommt nicht aus China.

Wenn es um chinesischen Einfluss in Lateinamerika geht, denken viele an den Panamakanal oder an den neuen Hafen in Peru. Die Amerikaner haben Angst, dass solche Anlagen zu militärischen Zwecken missbraucht werden könnten.

Lange waren wir uns des Konzepts der Dual-Use-Infrastruktur kaum bewusst. Vielleicht waren wir naiv, wir dachten nicht in Szenarien eines möglichen

«Die EU unterschätzt die strategische Chance, als Akteur neben China und den USA aufzutreten.»

grossen Krieges. China finanzierte eifrig Häfen, darunter den Tiefseehafen von Chancay in Peru, der eine direkte Verbindung nach Asien ermöglicht. Aus amerikanischer Sicht könnten solche Infrastrukturen im Konfliktfall militärisch genutzt werden. Doch wo verläuft die Grenze? Potenziell kann jede Infrastruktur auf zweierlei Weisen nutzbar sein – eine Brücke ebenso. Das verunsichert. Die USA definieren nicht klar, was als «dual-use» gilt. Häfen, 5G-Technologie und Raumfahrtstationen – hier verlaufen offenbar rote Linien. In Chile wurde ein Projekt für eine chinesische Raumstation nach amerikanischem Druck gestoppt.

Wie reagierten Sie und Ihre Mitmenschen auf die sogenannte «Donroe-Doktrin»?

Die meisten Leute waren überrascht. Wir Entscheidungsträger und Politikwissenschaftler hingegen hatten damit gerechnet, denn bereits in Trumps erster Amtszeit gab es entsprechende Anzeichen – und unter Biden setzte sich diese Linie fort. Die Biden-Ära war, würde ich sagen, eine Fortführung von Trumps Lateinamerika-Politik: Es ging darum, Einfluss zurückzugewinnen und China als Bedrohung zu definieren. Die «Donroe-Doktrin» ist eine Neuinterpretation der Monroe-Doktrin, die im 19. Jahrhundert in Lateinamerika stark umstritten war. Derzeit inszeniert China sich als reifere Macht – als ein Land, das weniger impulsiv agiert und stattdessen starke multilaterale Organisationen aufbauen will, um über Diplomatie zu wirken.

Wie präsentiert sich China auf dem diplomatischen Parkett im Unterschied zu den USA?

China spricht von Beziehungen auf Augenhöhe im Sinne einer Süd-Süd-Kooperation. Die USA hingegen vertreten eher ein Top-down-Verständnis – wie ein Vater gegenüber seinen Kindern. Ob das chinesische Narrativ der Gleichheit der Realität entspricht, ist eine andere Frage. Tatsächlich ist auch unser Verhältnis zu China asymmetrisch. Chile exportiert 40 Prozent seiner Güter nach China; das Land zählt 20 Millionen Einwohner – weniger als viele chinesische Städte. Auch hier besteht ein Machtgefälle. Doch im Ton unterscheidet es sich: China betont Gleichrangigkeit.

Und bei den Amerikanern?

Die USA formulieren direkter, zum Teil ehrlicher, dass es sich um eine hierarchische Beziehung handelt – Stichworte sind kritische Rohstoffe, Zugang zur Antarktis, historische Ansprüche.

Wie wirkt sich das konkret aus?

In Lateinamerika wächst die Sorge, zwischen China – das gewissermassen unseren Geldbeutel hält – und den USA – die unser Herz besitzen – wählen zu müssen. Wir brauchen beide.

Was bedeutet das für die Aussenpolitik der Länder? Vor kurzem haben die USA drei chilenischen Regierungsvertretern die Einreise untersagt, wahrscheinlich als diplomatische Rüge für ein geplantes Unterseekabel zwischen China und Chile.

Am Beispiel Chiles zeigt sich das Dilemma: Eine Kabelverbindung zu China oder gute politische Beziehungen zu den USA – beides zugleich scheint nicht mehr möglich. Das ist ein Nullsummenspiel. Viele glauben, man könne sich strategisch nicht festlegen und mit allen gut auskommen. Doch historisch sind die USA sehr durchsetzungsstark – und sie werden versuchen, China so weit wie möglich zu verdrängen. Darauf müssen wir uns einstellen.

Was würden Sie Politikern und Diplomaten raten?

Wir müssen akzeptieren, dass gute Beziehungen zu allen Seiten nicht mehr möglich sind – nicht weil es nicht wünschenswert wäre, sondern weil Washington dies nicht zulässt. Wir müssen Prioritäten setzen. Kupfer oder Soja werden wir weiter nach China verkaufen. Doch bei den Bereichen Dual-Use-Infrastruktur, 5G-Mobilfunkinfrastruktur oder Raumfahrt gibt es rote Linien der USA. Wenn man will, dass wir unsere Beziehungen zu China reduzieren, muss man uns Alternativen bieten: Investitionen, Handel, Kredite. Kurz- und mittelfristig braucht es Anreize, damit wir zu China Nein sagen können. Zudem benötigen wir dringende Diplomaten, die fliessend Chinesisch sprechen und China verstehen. Die USA kennen wir gut – China noch nicht.

Interview: Catherine Bosley