

*Agnieszka Wójcik**

Ewolucja stosunków ekonomicznych między Ameryką Łacińską a Unią Europejską

Działania mające na celu zacieśnienie współpracy z Ameryką Łacińską były na początku funkcjonowania Unii Europejskiej znikome. Wynikało to przede wszystkim z faktu, że proces integracji europejskiej nie był jeszcze zakończony ze względu na trudne pertraktacje między raczkującą dopiero Wspólnotą Europejską a przyszłymi państwami członkowskimi. Ponieważ Wspólnota Europejska nie miała klarownych relacji ze swoimi członkami, oczywiste było, że działania pozaeuropejskie, które prowadziła, były zakrojone na niewielką skalę. Poza tym warto podkreślić, że Ameryka Łacińska kojarzona była z obszarem, w którym znaczące wpływy miały Stany Zjednoczone zakładające tam filie swoich przedsiębiorstw i czerpiące zyski z zasobów tego kontynentu oraz z taniej siły roboczej.

1. Początki procesów integracyjnych Ameryki Łacińskiej z Unią Europejską

Rozwój współpracy integracyjnej Ameryki Łacińskiej z Unią Europejską podzielić można na sześć etapów: lata 1958–1970 – faza wstępna, 1970–1982 – pierwsze porozumienia o współpracy, 1982–1990 – wzrost zaangażowania we współpracę Wspólnoty Europejskiej z Ameryką Łacińską, 1990–1994 – rozwój nowego regionalizmu, 1994–1999 – nowa strategia Unii Europejskiej, i ostatni etap od 1999 r. – strategiczne partnerstwo dwóch regionów.

Rozwój powiązań integracyjnych Ameryki Łacińskiej z Unią Europejską rozpoczął się oficjalnie z początkiem roku 1958. Wtedy podpisano pierwszy dokument dotyczący nawiązania współpracy

* Mgr **Agnieszka Wójcik** – doktorantka w Kolegium Gospodarki Światowej w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie.

między Ameryką Łacińską a Europejską Wspólnotą Gospodarczą. Nosił tytuł „Memorandum na temat stosunków z Ameryką Łacińską” i miał na celu nawiązanie współpracy na zasadach wzajemności, obopólnych korzyści, a także poszanowania praw wszystkich uczestników procesu.

Jednak mimo tak sprecyzowanych celów, nie posiadał żadnej mocy wiążącej i nie wpłynął w zasadniczy sposób na zacieśnienie stosunków między stronami. Istotne jednak było to, że Wspólnota Europejska wykazywać zaczęła większe zainteresowanie Ameryką Łacińską.

Kolejnym istotnym krokiem w stronę szeroko pojmowanej integracji Ameryki Łacińskiej z Europejską Wspólnotą Gospodarczą była dyskusja dotycząca zniesienia ceł na niektóre latynoamerykańskie towary. Poza tym państwa Ameryki Łacińskiej postrzegane były jako kraje rozwijające się, którym należało pomóc.

W wyniku tych działań przedstawiciele Komisji Europejskiej spotkali się na konferencji w Punta del Este z przywódcami państw Ameryki Łacińskiej. Dyskutowano na temat latynoamerykańskiej koncepcji rozwoju w ramach światowego rynku.

Spotkanie zapoczątkowało proces zacieśniania się współpracy między Unią Europejską a Ameryką Łacińską. Dowodem na to było powołanie przez Wspólnotę Europejską tzw. Rady Grupy Kontaktowej. Co prawda miała ona ograniczone kompetencje decyzyjne, ale stała się pierwszą instytucją, w której mogło dochodzić do wymiany poglądów. Spotkania w ramach tej grupy miały miejsce w latach 1963–1966.¹

W roku 1966, tj. po trzech latach od powołania Rady Grupy Kontaktowej, kraje Ameryki Łacińskiej uznały, że należy zaproponować Unii Europejskiej utworzenie bardziej sformalizowanej instytucji. Dlatego wysłano do Brukseli, a dokładnie – do siedziby Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej, delegację, która wystąpiła z propozycją utworzenia tzw. Stałej Wspólnej Komisji w celu poszerzenia i wspierania dalszego rozwoju wzajemnej współpracy. Niestety do powstania Stałej Wspólnej Komisji nie doszło.²

¹ M.Vanney-Hryćko, *Wpływ przemian w Unii Europejskiej na stosunki z Ameryką Łacińską*, Dokumenty robocze CESLA, Warszawa 2001, s.24–30.

² Wielu autorów poruszających kwestię współpracy unijno-latynoamerykańskiej uważa, że do powołania takiej instytucji nie doszło, ponieważ było za wcześnie na tak oficjalne zacieśnienie stosunków.

Warto podkreślić, że krajem najbardziej zaangażowanym w procesy integracyjne z Ameryką Łacińską były Włochy. Podobnie jak przedstawicielstwo latynoamerykańskie, zaproponowały powołanie stałej komisji, której celem miało być koordynowanie współpracy międzyregionalnej i nadzór nad nią. Niestety to też nie przyniosło oczekiwanych rezultatów.

Działania na rzecz integracji Ameryki Łacińskiej z Unią Europejską miały przede wszystkim charakter współpracy regionalnej, tj. współpracy poszczególnych państw Ameryki Południowej z państwami europejskimi będącymi członkami EWG, a nie współpracy w ramach Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej jako całości. Należy nadmienić, że kraje latynoamerykańskie w latach 60. opierały swoją gospodarkę na tzw. strategii substytucji importu.³ Dlatego rozumiały to, że opowiadały się za współpracą, ale nie za wprowadzeniem tzw. klauzuli wzajemności,⁴ która wymagałaby od nich otwarcia krajowych rynków. Skoro bowiem stosowały wspomnianą strategię substytucji importu, o gospodarce z otwartym rynkiem nie mogło być mowy.

Wynika to z faktu, że strategia gospodarcza krajów latynoamerykańskich związana była z jednym z czołowych, poważanych ekonomistów Ameryki Łacińskiej, a mianowicie z Raulem Prebischem, i w jego teoriach miała korzenie.⁵

Jednak w roku 1964, na konferencji w Alta Garcia w Argentynie, przywódcy latynoamerykańscy stwierdzili, że co prawda interesy gospodarcze Ameryki Łacińskiej różnią się od interesów wielkich mocarstwa gospodarczych, lecz należy nawiązać współpracę z innymi krajami rozwijającymi się. Powołano więc Specjalną Komisję Koordynacji Latynoamerykańskiej pod nazwą CECLA.

³ Substytucja importu (1933–1965) – strategia rozwoju gospodarczego polegająca na rozwoju i uprzemysłowieniu podporządkowanym popytowi zagranicznemu, co wynikało z surowcowo-rolniczego charakteru regionu Ameryki Łacińskiej, gdzie rynki wewnętrzne pełniły drugorzędą rolę, a trudności gospodarcze związane były z uzależnieniem od importu i eksportu; C.Furtado, *Economic Development of Latin America: Historical Background and Contemporary Problems*, Cambridge 1976, s.56.

⁴ Polega na uznawaniu konieczności obustronnych ustępstw w dziedzinie ułatwiania dostępu do swego rynku; A.Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2002, s.60.

⁵ „Strukturalna zależność centrum i peryferii odgrywa decydującą rolę w teorii kapitalizmu peryferyjnego” – R.Prebisch, *Critica al Capitalismo Periférico*, Revista de la CEPAL, Segundo semestre de 1977, s.35.

To właśnie dzięki niej doszło w 1970 r. do przyjęcia Deklaracji z Buenos Aires, w której oficjalnie zaproponowano utworzenie zinstytucjonalizowanej komisji dialogu międzyregionalnego.

W odpowiedzi Rada Ministrów Unii Europejskiej zaproponowała zwołanie konferencji międzyregionalnej na szczeblu ministerialnym. Odbyła się ona 18 czerwca 1971 r. w Brukseli. Zdefiniowano na niej po raz pierwszy priorytety negocjacyjne i sposób rozwiązywania problemów handlowych w oparciu o stworzenie preferencyjnych zasad mających na celu zwiększenie wymiany handlowej i jej dywersyfikację. Tego typu spotkania odbywały się aż do roku 1979.

1.1. Ameryka Łacińska – Unia Europejska w latach 1982–1990

Intensywne działania Ameryki Łacińskiej i Unii Europejskiej na gruncie konferencji ułatwiły nawiązywanie kontaktów między obu stronami.

W roku 1984 Komisja Europejska opracowała dokument „Kierunki wzmocnienia stosunków między Wspólnotą Europejską i Ameryką Łacińską”, w którym zaproponowano zastosowanie szeregu instrumentów mających na celu zbliżenie obu regionów. Przewidywano, że może to doprowadzić do zróżnicowania krajów latynoamerykańskich pod względem stopnia współpracy politycznej i gospodarczej.

Przełomowym momentem w procesie integracyjnym Ameryki Łacińskiej z Unią Europejską było przyjęcie do UE w 1986 r. Hiszpanii i Portugalii, dawnych kolonizatorów tamtych obszarów. Wtedy wszedł w życie dokument, który zacieśniał stosunki między Wspólnotą Europejską a Ameryką Łacińską. Nosił tytuł „Wspólna deklaracja”.

Do jego głównych postanowień należało:

1. potwierdzenie chęci rozszerzenia i umocnienia stosunków gospodarczych i handlowych oraz współpracy z innymi krajami, tzn. krajami latynoamerykańskimi,
2. podkreślenie wagi, jaką Wspólnota Europejska przywiązuje do stosunków z Ameryką Łacińską,
3. zróżnicowanie wymiany handlowej z różnymi krajami oraz nawiązywanie opierającej się na najszerszych podstawach współpracy w różnych dziedzinach,

4. przyczynianie się do rozwoju gospodarczego i społecznego regionu latynoamerykańskiego i integracji regionalnej.⁶

Po ratyfikowaniu przez Wspólnotę Europejską wspomnianego dokumentu Rada Unii Europejskiej zatwierdziła w 1987 r. kolejny – „Nowe kierunki stosunków Wspólnoty Europejskiej z Ameryką Łacińską”, pierwszy, który określał główne strategie współpracy i w którym uwzględniono zróżnicowaną sytuację państw tego regionu, z czego wynikała konieczność podejmowania wobec nich różnorodnych działań.

W kolejnych latach Wspólnota Europejska zmieniła nieco taktykę. Przy zawieraniu porozumień zaczęła prowadzić negocjacje już nie z poszczególnymi krajami latynoamerykańskimi, lecz z ugrupowaniami subregionalnymi, takimi jak Grupa Andyjska.

Kraje latynoamerykańskie były jednak niezadowolone, że Wspólnota Europejska, mimo wcześniejszych deklaracji o współpracy zarówno w sferze politycznej, jak i gospodarczej, zaczęła skupiać się wyłącznie na współpracy politycznej, pomijając zupełnie kwestię gospodarczą. Warto tutaj podkreślić, że najbardziej w tym zakresie był pokrzywdzony największy kraj tego kontynentu, a mianowicie Brazylia. Chociaż Wspólnota Europejska zawarła bliższe porozumienia z Brazylią w 1980 r., jednak nie bardzo skupiała się na kontaktach z nią. Poza tym, mimo że prowadziła programy oparte na współpracy dla rozwoju, nie zamieściła w nich propozycji dla Brazylii, gdyż uważała ten kraj – w odróżnieniu od innych latynoamerykańskich – za rozwinięty, a nie rozwijający się, tzn. taki, który należy wspierać. Sytuacja ta była dla Brazylii krzywdząca.

Warto dodać, że kraje latynoamerykańskie spodziewały się, iż współpraca ze Wspólnotą Europejską przyczyni się do wydostania ich z kryzysu zadłużenia, w którym tkwiły. Przekonanie to było o tyle słuszne, że większość wierzycieli krajów latynoamerykańskich było członkami Wspólnoty Europejskiej. Wspólnota Europejska stwierdziła jednak, że ta kwestia nie leży w jej interesie i sprawy zadłużenia powinny być rozstrzygane na forum Klubu Paryskiego.

W tym momencie pojawiła się swego rodzaju rozbieżność w pojmowaniu współpracy obu regionów, a dokładniej w celów tej współpracy.

Stanowisko Wspólnoty Europejskiej w kwestii obszaru współpracy uległo jednak zmianie w latach 90., kiedy WE zaczęła się in-

⁶ J.Grandi, D.Schutt, *Integracion Europea e Integracion Latinoamericana. Entre la cooperacion y la asociacion*, Dokumentacion de Base 1995, s.35.

teresować sprawami gospodarczymi Ameryki Łacińskiej. Wynikało to w dużej mierze z faktu, że w latach 90. rozpoczęła się w tym regionie przemiana gospodarcza. Gospodarki latynoamerykańskie zaczęły przyjmować nową strategię, tzw. neoliberalną,⁷ która miała je podnieść z kryzysu, w jakim tkwiły w latach 80. określanych mianem straconej dekady.⁸

1.2. Unia Europejska – Ameryka Łacińska w latach 1994–1999

Lata 90. to okres wewnętrznych przemian w państwach Ameryki Południowej. Otworzyły one swoje rynki zbytu, co przyniosło im stopniowy rozwój zarówno gospodarczy, jak i społeczny.

Warto tutaj powiedzieć, że przejawem zainteresowania Unii Europejskiej Ameryką Łacińską, jako regionem konkurencyjnym pod względem gospodarczym, było przyjęcie przez Komisję Europejską w 1994 r. dokumentu „Stosunki gospodarcze i handlowe Unii Europejskiej z Ameryką Łacińską”. Jego celem miało być sprostanie wyzwaniom powstałym w wyniku powołania Światowej Organizacji Handlu (WTO).

Autorem przedsięwzięcia był ówczesny wiceprzewodniczący Komisji Europejskiej Manuel Martin, z pochodzenia Hiszpan. Było to o tyle istotne, że koncepcja została wysunięta przez obywatela kraju, który miał kiedyś silne więzi z Ameryką Łacińską, co wynikało z zaszłości kolonialnych.

Dokument został zatwierdzony w 1994 r. w Essen. Zakładał współpracę Unii Europejskiej z Ameryką Łacińską przez jej ugrupowania subregionalne, a nie w formie stosunków gospodarczych z poszczególnymi krajami. Miała się zatem odbywać za pośrednictwem takich organizacji jak Grupa z Rio, Wspólnota Andyjska czy Mercosur. Należy dodać, że WE była otwarta na dalszą współpracę z innymi, mniej znaczącymi organizacjami tego regionu.

⁷ Neoliberalizm stanowi odmianę klasycznego XIX-wiecznego liberalizmu głoszącego idee wolnego handlu i wolnej konkurencji. W ostatnich dekadach stał się dominującą koncepcją rozwoju; H.Szlajfer, *Droga na skróty. Nacjonalizm gospodarczy w Ameryce Łacińskiej i Europie Środkowo-Wschodniej w epoce pierwszej globalizacji*, ISP PAN, Warszawa 2005, s.10.

⁸ Dekada lat 80. była dla gospodarek krajów latynoamerykańskich okresem wyjątkowo niekorzystnym. Zdominował ją przede wszystkim spadek produkcji oraz znaczne nasilenie inflacji, brak postępów w rozwoju gospodarczym, a wiele krajów regionu doświadczyło wówczas spadku standardu życia do poziomu z lat 60.; C.Furtado, op.cit., s.32.

Opracowany dokument oparto na następujących zasadach:⁹

1. utrzymanie międzynarodowego kompromisu w kwestii ochrony praw człowieka i ograniczenia ubóstwa w Ameryce Łacińskiej,
2. interes gospodarczy oparty na stosunkach dwustronnych (bilateralnych),
3. stosunki między krajami latynoamerykańskimi i ugrupowaniami regionalnymi miały mieć charakter zróżnicowany i bazować na umowach trzeciej generacji¹⁰ (umowach politycznych charakteryzujących się zinstytucjonalizowanym dialogiem ministerialnym skoncentrowanym przede wszystkim na rozwiązywaniu problemów narkotykowych) oraz na nowych umowach o wolnym handlu, nazywanych dla odmiany umowami czwartej generacji, co oznaczało, że chciano doprowadzić do postępującej liberalizacji gospodarczej i handlowej – tworzenia stref wolnego handlu i progresywnego rozwoju stosunków z korzyścią dla obu stron.

W efekcie kraje latynoamerykańskie zostały podzielone według takich kryteriów jak rozwój gospodarczy i poziom integracji regionalnej.

Wprowadzenie strategii neoliberalnej w stosunku do krajów Ameryki Środkowej polegało więc np. na przyznaniu im przez Unię Europejską preferencji celnych, tzw. GSP-Drogas,¹¹ które zaczęły obowiązywać od 1990 r.

Istotnym elementem rozwoju powiązań integracyjnych Ameryki Łacińskiej z Unią Europejską były tzw. szczyty Unia Europejska – Ameryka Łacińska, na których omawiano poszczególne kwestie współpracy.

Na pierwszym szczycie, który odbył się w Rio de Janeiro, skoncentrowano się na wzmocnieniu strategicznych związków między tymi dwoma regionami. Zacieśnienie miało dotyczyć polityki, ekonomii i społeczeństwa. Następnie zostały opracowane zasady poli-

⁹ J.M.Anacoreta Correia, *Actualidad y perspectivas de fortalecimiento de la asociación entre Union Europea y America Latina*, Dokumentacion de Base 1995.

¹⁰ Unia Europejska zawarła z Ameryką Łacińską cztery tzw. umowy generacyjne: I generacji dotyczyła pogłębienia współpracy na zasadach klauzuli najwyższego uprzywilejowania, ale klauzula ta nie obejmowała towarów z Ameryki Łacińskiej, II generacji – umowy z Brazylią, Grupą Andyjską i z Ameryką Środkową dotyczące integracji regionalnej; M.A.Vanney-Hryćko, op.cit., s.38.

¹¹ Preferencje celne dla krajów prowadzących walkę z producentami i handlarzami narkotyków.

tyki finansowej Unii Europejskiej wobec Ameryki Łacińskiej, które miały dotyczyć:¹²

- szeroko pojętej współpracy regionalnej,
- stałego dialogu politycznego,
- ustanowienia stałych stosunków handlowych z poszczególnymi państwami i regionami Ameryki Południowej, co uzależnione by było od ich poziomu rozwoju gospodarczego.

Do wymienionych priorytetów po szczycie w Guadalajarze zostały dodane jeszcze:

- zintegrowanie wysiłków na rzecz współpracy społeczeństw obywatelskich,
- prewencyjne działania w przypadku katastrof naturalnych i pomoc w usuwaniu ich skutków,
- zmniejszenie nierówności i stopnia ubóstwa,
- monitorowanie stosunków między obydwoma regionami.

Przełomowy był rok 1999, w którym odbył się tzw. szczyt Unii Europejskiej z Ameryką Łacińską i Karaibami. Podczas tego szczytu została ustalona charakterystyka partnerstwa obu regionów, która miała się koncentrować na płaszczyznach politycznej i ekonomicznej, a także dotyczyć kultury, oświaty, nauki i spraw społecznych.

Po tym szczycie zorganizowano kolejny, w 2002 r., już na stałym kontynencie, a mianowicie w Madrycie. Wielu znawców uważa, że wybór miejsca nie był przypadkowy. Szczyt odbył się w Europie po to, by została zachowana równowaga kontaktów, czyli aby spotkania miały miejsce raz w Ameryce Łacińskiej, a raz w Europie. Ta specyfika została zachowana także podczas szczytu, który odbył się w 2004 r. w Guadalajarze, czyli w Ameryce Łacińskiej. Kolejne spotkanie – w 2006 r. (11–12 maja) – jak nakazywała tradycja miało miejsce w Europie, w Wiedniu, stolicy Austrii, pod hasłem „Umocnienie biregionalnego stowarzyszenia strategicznego”.

Szczyt ten nie przyniósł jednak nic konkretnego. Wiele państw Ameryki Łacińskiej uważało, że jeszcze zanim się zaczął, wiadomo było, iż w jego efekcie nie nastąpią żadne istotne zmiany w stosunkach latynoamerykańsko-europejskich. Kraje latynoamerykańskie uważały, że chociaż z początku Unia Europejska była aktywna i inicjatywa zacieśnienia stosunków z nimi prężnie się rozwijała,

¹² Comision Europea, *Informe Estrategico Regional sobre America Latina, Programacion 2002–2006*, Bruksela, kwiecień 2002.

później działania straciły tempo i obecnie nie wnoszą nic nowego w procesy integracyjne obu regionów.

Niektórzy znawcy tematu sądzą, że zwolnienie procesów integracji z tym regionem świata spowodowane jest przyjęciem do Wspólnoty Europejskiej nowych państw, w tym Polski, co wiąże się z koniecznością uregulowania praw i ujednoczenia działań oraz procesów integracyjnych z nowymi członkami. Dlatego działania pozaeuropejskie zeszły na razie na drugi plan.

2. Stosunki Ameryki Łacińskiej z Unią Europejską

Najistotniejszą kwestią, jeżeli chodzi o współpracę Ameryki Łacińskiej z Unią Europejską, jest polityka handlowa. Kraje latynoamerykańskie zdają sobie sprawę, że tylko dobre umowy handlowe i preferencyjne taryfy celne mogą zapewnić im poprawę sytuacji gospodarczej, a równocześnie społecznej.

Należy zauważyć, że ze względu na specyfikę i poziom rozwoju gospodarczego leżących w tym regionie krajów Ameryka Łacińska nie jest jednolita. Poszczególne subregiony mają specyficzne uwarunkowania geopolityczne i międzynarodowe powiązania gospodarcze.

Głównym partnerem gospodarczym państw latynoamerykańskich są Stany Zjednoczone, które dążą do zacieśnienia współpracy handlowej z Ameryką Łacińską w oparciu o tzw. Strefy Wolnego Handlu obu Ameryk. Projekt został przedstawiony w grudniu 1994 r. w Miami, podczas spotkania szefów rządów 34 państw półkuli zachodniej (z wyjątkiem Kuby). Ówczesny prezydent Stanów Zjednoczonych Bill Clinton zaprezentował propozycję utworzenia wspomnianej Strefy Wolnego Handlu obu Ameryk (*Area de Libre Comercio de las Américas* – ALCA; *Free Trade Area of the Americas* – FTAA). Projekt zakładał ponadto współpracę polityczną i społeczno-gospodarczą. Jednakże nie wszystkie państwa regionu zaakceptowały scenariusz integracji zaproponowany przez USA.¹³

Państwa latynoamerykańskie, wychodząc z pozycji obrony tożsamości regionalnej i niezależności, stanęły na stanowisku negocjowania zbliżenia na podstawie funkcjonujących już procesów integracji subregionów i regionów w celu wspólnego utworzenia projektu dla całej półkuli. Pierwszym etapem tak widzianego pro-

¹³ K.Krzywicka, *Hegemonia USA w regionie Ameryki Łacińskiej i Karaibów – między imperializmem i kooperacją*, CESLA UW 2005, s.79–90.

jektu z perspektywy Ameryki Południowej miało być utworzenie Obszaru Wolnego Handlu Ameryki Południowej przez Wspólny Rynek Południa i Wspólnotę Andyjską. W grudniu 2004 r. 12 państw podpisało w Cusco (Peru) deklarację na rzecz zacieśnienia współpracy gospodarczej i utworzenia Południowoamerykańskiej Wspólnoty Narodów.¹⁴

Na razie jednak do utworzenia Strefy Wolnego Handlu nie dojdzie z powodu głosów sprzeciwu takich prezydentów jak Hugo Chaves (Wenezuela) i Evo Morale (Boliwia).

Najszerze powiązania z gospodarką północnoamerykańską mają kraje północnej części Ameryki Łacińskiej, szczególnie Meksyk. Państwa południa kontynentu utrzymują bardziej zrównoważone stosunki z wielkimi centrami przemysłowymi, głównie Europy oraz Azji i Pacyfiku.

Ameryka Łacińska boryka się z problemami gospodarczymi i politycznymi, ale jest przekonana, że integracja ze Wspólnotą Europejską, i to przede wszystkim na płaszczyźnie handlowej, jej pomoże.

Trzeba jednak pamiętać, że cały czas oczekiwania Latynoamerykanów i Unii Europejskiej są różne.

Unia Europejska tworzyła coraz to nowe dokumenty potwierdzające jej chęć współpracy z Ameryką Łacińską, ale nie był to i nie jest jej cel nadrzędny, co powoduje, że wymiana handlowa obu regionów nie osiąga wysokiego poziomu. Priorytet Unii Europejskiej stanowi ciągle udoskonalanie wewnętrzne i poszerzanie zasięgu o coraz to nowe państwa członkowskie.

Mimo takiego stanu rzeczy, do końca lat 70. kraje latynoamerykańskie stosowały jednak strategię substytucji importu, która zapewniała im dodatni bilans handlowy z państwami europejskimi. Do zmian doszło w latach 90., kiedy otworzyły one swoje rynki zewnętrzne, rozpoczęły prywatyzację i wyraziły zgodę na zagraniczne inwestycje bezpośrednie.

Warto powiedzieć, że Europa w tamtym czasie skupiała się bardziej na pomocy tym krajom, a nie na handlu z nimi. Jednak w latach 90. stosunek Unii Europejskiej do Ameryki Południowej zaczął się zmieniać.

Wspólnota Europejska podzieliła kraje tego regionu na te, z którymi relacje powinny się opierać na obustronnych korzyściach, czyli np. Argentyna, Meksyk, Brazylia, i te, dla których kontakt z Unią

¹⁴ Państwa członkowskie Wspólnego Rynku Południa i Wspólnoty Andyjskiej oraz Chile, Surinam i Gujana. Jako obserwatorzy uczestniczyły Meksyk i Panama.

Europejską miałyby polegać wyłącznie na pomocy humanitarnej i rozwojowej, a zaliczono do nich Surinam i Gwatemalę.

Obecnie współpraca Unii Europejskiej z Ameryką Łacińską oparta jest na:

- programach wspierających rozwój oraz wzrost wymiany handlowej i gospodarczej,
- współpracy dwustronnej,
- dialogu politycznym.

W efekcie zwiększył się eksport towarów z Unii Europejskiej do Ameryki Łacińskiej, natomiast import towarów latynoamerykańskich do UE pozostał nieduży. Dane statystyczne pokazują, że w 2001 r. unijny eksport do Ameryki Łacińskiej wyniósł 56,4 miliarda euro, co stanowiło 5,9 proc. całego eksportu z Unii. Natomiast import UE z krajów latynoamerykańskich wyniósł 49,2 miliarda euro, czyli 4,8 proc. całego jej importu. Można tutaj dodać, że import Unii Europejskiej z Karaibów wyniósł 5 miliardów euro, a eksport 7,8 miliarda.¹⁵ Z przytoczonych danych wynika, że po wielu latach latynoamerykańskie gospodarki stały się atrakcyjne dla unijnych inwestorów. Natomiast patrząc na Amerykę Łacińską, można zauważyć coś odwrotnego. Otóż eksport wzrastał, natomiast import do Europy towarów latynoamerykańskich pozostawał nadal na niskim poziomie. Tendencje te nie były jednak stałe. W 1990 r. udział Unii Europejskiej w całkowitej wymianie handlowej krajów Ameryki Łacińskiej wynosił 25 proc., a w roku 2000 już tylko 15 proc. Eksport towarów z tego regionu wynosił w 1995 r. 12,95 proc., natomiast w 2000 – jedynie 8,5 proc. Można więc zauważyć tendencję spadkową.

Obecnie uważa się, że spadek obrotów handlowych partnerów Ameryki Łacińskiej spowodowany jest wejściem na jej rynki Stanów Zjednoczonych. Starają się one wzmocnić swoje wpływy w regionie oraz poprawić stosunki z państwami latynoamerykańskimi. Wiąże się to ze zwiększeniem obrotów handlowych między Stanami Zjednoczonymi a Ameryką Łacińską. Jako potwierdzenie mogą służyć dane statystyczne, które pokazują, że w latach 90. XX wieku eksport krajów Ameryki Łacińskiej i Karaibów do USA wynosił 38,2 proc., a w 1997 już 49 proc.

¹⁵ Cepal (*Comisión Económica para América Latina y el Caribe*), *América Latina en la agenda de transformaciones e estructurales de la UE*, styczeń 2002, s.14.

Po roku 2000 Unia Europejska postanowiła poprawić swoje relacje handlowe z Ameryką Łacińską. Powoli staje się jej drugim strategicznym partnerem handlowym, natomiast, co bardzo ciekawe, pierwszym dla organizacji subregionalnej Ameryki Łacińskiej, jaką jest Mercosur. Dzięki temu Unia Europejska w bardziej zdecydowanie sprecyzowała swoją postawę dotyczącą współpracy z Ameryką Łacińską, decydując się na ściśle współdziałanie z jej organizacjami subregionalnymi. Nie oznacza to oczywiście, że zrezygnowała z zacieśniania kontaktów z poszczególnymi krajami, ale postawiła ją na drugim miejscu, a jako priorytet potraktowała współpracę z suborganizacjami. Taką politykę prowadzi nadal.

Jeżeli chodzi o bardziej ścisłą współpracę z poszczególnymi krajami latynoamerykańskimi, można jako przykład podać dość bliskie współdziałanie Unii Europejskiej z Chile i Brazylią. Należy pamiętać, że współpraca w ramach Unii Europejskiej może być rozumiana nie tylko jako relacje z organizacją, ale też jako stosunki członka Wspólnoty z państwem latynoamerykańskim. Taka jest sytuacja Hiszpanii, która ma ściśle relacje handlowe z Brazylią, Argentyną i Meksykiem. Ciekawe jest to, że Ameryka Łacińska utrzymuje bliskie kontakty handlowe z krajami, które nie były jej kolonizatorami, czyli np. z Polską mającą obecnie bardzo dobre relacje z największym państwem tego kontynentu, a mianowicie z Brazylią.

Import do Unii Europejskiej z Ameryki Łacińskiej to przede wszystkim produkty rolne (38 proc.) z Mercosur, Argentyny, Ameryki Środkowej, ale też surowce mineralne (głównie z Chile i Brazylii) i ropa naftowa (Meksyk, Wspólnota Andyjska). Natomiast produkty eksportowane do Ameryki Łacińskiej to głównie maszyny (33 proc.), urządzenia transportowe (19 proc.) oraz chemikalia (16 proc.).¹⁶

Dodatkowo warto nadmienić, że wymiana handlowa Hiszpanii, Włoch, Niemiec, Francji, Wielkiej Brytanii, Belgii i Holandii z takimi krajami latynoamerykańskimi jak: Argentyna, Brazylia, Chile, Meksyk, Peru i Wenezuela rozwija się dynamicznie.

Analizując tę listę, łatwo się zorientować, że obydwie grupy tworzą kraje o najwyższym poziomie rozwoju na danym kontynencie. Jest to o tyle zrozumiałe, że wynika z odpowiednio rozwiniętej struktury gospodarczej tych państw. Wymienione kraje, zarówno europejskie, jak i latynoamerykańskie, odróżniają się od sąsiadów otwartością rynku. Kraje latynoamerykańskie, tworzące prężną

¹⁶ P.Leiva Lavalle, *América Latina y El Caribe – Unión Europea*, Santiago de Chile 1999, s.28.

grupę – nazwijmy to – aktywnych handlowo, mają nie tylko otwarte rynki wewnętrzne, ale też na tyle, na ile jest to w tamtym regionie możliwe potrafią wykorzystać np. warunki geograficzne, położenie i posiadane zasoby. Tak jest w przypadku Chile, które opiera wymianę handlową na złożach miedzi, czy Brazylii, która wykorzystuje złoża rudy żelaza.

2.1. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie państw Unii Europejskiej w Ameryce Łacińskiej

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie definiuje się jako podejmowanie od podstaw samodzielnej działalności gospodarczej za granicą lub przejmowanie kierowania już istniejącą firmą.¹⁷

Europejscy przedsiębiorcy zainteresowani są głównie prywatyzacją funkcjonujących firm związanych z takimi sektorami gospodarki jak telekomunikacja, finanse czy bankowość. Krajami, w których jest najwięcej zagranicznych inwestycji bezpośrednich z Europy, są: Argentyna, Brazylia, Chile, ale też Meksyk otwierający się na współpracę z Unią Europejską mimo ścisłej współpracy z USA. ZIB w trzech wymienionych krajach stanowiły w 1998 r. aż 90 proc. wszystkich inwestycji europejskich w Ameryce Łacińskiej. Dla porównania można podać, że udział europejskich inwestycji bezpośrednich stanowił w Meksyku, we Wspólnocie Andyjskiej, Ameryce Środkowej i na Karaibach tylko 5 proc.¹⁸

Warto nadmienić, że największy udział w zagranicznych inwestycjach bezpośrednich Unii Europejskiej w Ameryce Łacińskiej mają: Francja, Hiszpania, Holandia, Niemcy, Wielka Brytania i Włochy.¹⁹

Hiszpanii, która była obecna w tym regionie wiele wieków temu, zależy przede wszystkim na inwestowaniu w Ameryce Łacińskiej z wykorzystaniem tamtejszych procesów prywatyzacyjnych. Ciekawe jest to, że jeszcze w 1996 r. większość zagranicznych inwestycji bezpośrednich Hiszpanów przypadła na Europę, a ich wartość stanowiła aż 52 proc. ogółu. Natomiast już w następnym, tj. w 1997, Hiszpanie zdecydowali się na ulokowanie w Ameryce Łacińskiej aż 37 proc. ogółu inwestycji, w roku 1998 – 62 proc., w 1999 – 70 proc.

¹⁷ A.Budnikowski, op.cit., s.143.

¹⁸ UNCTAD, *World Investment Reports 2003, FDI Policies for Development National and International perspectives*, New York – Geneva 2003, s.60.

¹⁹ Cepal, *La inversión extranjera en America Latina y El Caribe 1999*, Santiago de Chile 2000, s.50.

Największym zainteresowaniem hiszpańskich inwestorów cieszą się: telekomunikacja, lotnictwo, energetyka i sektory publiczny oraz bankowo-finansowy. Jeśli chodzi o ten ostatni, wielkość hiszpańskich inwestycji bezpośrednich przekracza nawet wartość amerykańskich.²⁰ Widać więc, że Hiszpanie nadal prężnie działają w tym regionie. Nie ma się zresztą co dziwić, bo przecież to oni go odkryli, wprowadzili tam swoje rządy i elementy kultury, zawsze więc będą przewyższali inwestorów z innych części świata ze względu na lepszą orientację w realiach krajów latynoamerykańskich.

Największy boom unijnych inwestycji bezpośrednich w Ameryce Łacińskiej miał miejsce w 1998 r. Nie należy jednak zapominać, że od roku 2000 Stany Zjednoczone ponownie plasują się na pierwszym miejscu jako inwestor na tym obszarze. Ale, jak można się szybko zorientować, analizując działania wspomnianych dwóch inwestorów na tym terenie, cały czas trwa między nimi wyścig o pierwsze miejsce w zakresie wysokości zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

Warto tutaj wspomnieć o tzw. Ogólnym Systemie Preferencji (GSP). To instrument polityki zagranicznej Unii Europejskiej, a jego celem jest wsparcie gospodarcze i społeczne krajów rozwijających się, aby dodatkowo wzmocnić ich pozycję w gospodarce światowej. System ten wspomaga industrializację i awans najbiedniejszych krajów świata. Preferencyjne warunki, jakie zapewnia, nie są wynikiem rozmów międzynarodowych, tylko jednostronną decyzją Brukseli po przeprowadzeniu konsultacji z danym krajem. Początkowo system polegał na zwalnianiu z opłat celnych, a także na udzielaniu ulg taryfowych na dobra przemysłowe, jednak po pewnym czasie objął też produkty rolno-spożywcze.

W roku 1980 aż 50 proc. towarów eksportowanych z Ameryki Łacińskiej obciążonych cłem wspólnotowym zostało włączonych do Ogólnego Systemu Preferencji, natomiast w roku 1993 odsetek ten wynosił już 66 proc.

Ogólny System Preferencji to pięć zasad które decydują o rodzaju preferencji dla danego kraju. Są to:²¹

1. tradycyjny system preferencji oparty na zasadach ogólnych, które dotyczą wszystkich krajów nim objętych;

²⁰ R.G.Hernandez, *La polittica exterior espanola hacia America Latina: Tendencias recientes y pryeccion hacia el futuro*, *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, listopad, nr 54–55/2001, s.68–83.

²¹ P.Czubik, *Wolny handel towarami. Podstawy międzynarodowego regionalizmu handlowego*, Zakamycze, Kraków 2002, s.40.

2. wszystko oprócz broni – to specjalne zasady dla państw naj-
słabiej rozwiniętych. Jeżeli chodzi o kraje Ameryki Łaciń-
skiej, tą preferencją objęte jest Haiti;
3. system preferencji Drogas jest przeznaczony dla krajów pro-
wadzących walkę z producentami i handlarzami narkotyków
(Kolumbia);
4. system preferencji z klauzulą środowiska – to dodatkowe ulgi
celne dla państw, które przestrzegają zasad zrównoważonego
rozwoju, i dotyczą dodatkowo wyrębu lasów tropikalnych
(Brazylia);
5. system preferencji z klauzulą społeczną – to dodatkowe ulgi
celne dla państw przestrzegających norm prawa pracy za-
wartych w porozumieniach Międzynarodowej Organizacji
Pracy (MOP) i dotyczących głównie swobody działalności
związkowej, prawa do wolnych negocjacji oraz bardzo istot-
nego, a niestety w Ameryce Łacińskiej nagminnie łamanego,
zakazu zatrudniania dzieci.

Należy jeszcze dodać, że wysokość opłat celnych albo ich reduk-
cja uzależnione są też od wskaźnika specjalizacji w danej dziedzi-
nie, wrażliwości rynku unijnego, a także stopnia rozwoju danego
kraju.

3. Pomoc krajom rozwijającym się w Ameryce Łacińskiej

W ramach wspólnotowej polityki zagranicznej Unia Europejska
prowadzi wobec Ameryki Łacińskiej, oprócz polityki handlowej, sze-
roko zakrojone działania na rzecz rozwoju społeczno-gospodarczego.

Unia Europejska jako organizacja zaliczana jest do pięciu naj-
większych członków tzw. Oficjalnej Pomocy Rozwojowej. Trzeba tu
dodać, że jeżeli weźmie się pod uwagę pomoc poszczególnych człon-
ków Wspólnoty Europejskiej, Europa plasuje się na pierwszym
miejscu w rankingu najprężniej wspierających procesy rozwojowe
krajów rozwijających się. Chociaż pomoc dla Ameryki Łacińskiej nie
jest priorytetem Wspólnoty Europejskiej, Unia i kraje członkowskie
przeznaczają aż 48 proc. całej oficjalnej pomocy rozwojowej dla tego
regionu. Najprężniej działają Hiszpania i Niemcy. Hiszpania kieru-
je 1/3 wszystkich swoich funduszy rozwojowych do Ameryki Łaciń-
skiej.

Kraje latynoamerykańskie, a dokładniej z Ameryki Środkowej,
należą do największych odbiorców pomocy unijnej *per capita* na

świecie. Członkowie Unii Europejskiej finansują też tzw. programy współpracy z krajami karaibskimi, które są szacowane na 81 milionów euro rocznie.

W latach 90. Unia Europejska zdecydowała się zbadać, jaki wpływ ma ta działalność na poprawę sytuacji krajów rozwijających się. Z badań tych wynika, że nie ma żadnej zależności między pomocą a faktyczną poprawą w tych państwach. Jednak dzięki dialogowi, jaki podjęła w 2001 r. Wspólnota Europejska z krajami Ameryki Łacińskiej, sytuacja zaczyna się poprawiać.

Obecnie pomoc krajom latynoamerykańskim odbywa się zgodnie ze specjalnie opracowanymi przez Komisję Europejską dokumentami odnoszącymi się oddzielnie do każdego z nich.

Państwami, które objęte są takimi dokumentami i mogą liczyć na pomoc ze strony Unii Europejskiej, są w Ameryce Łacińskiej: Ekwador, Gwatemala, Honduras, Meksyk, Nikaragua, Peru, Salwador, Argentyna, Boliwia, Brazylia, Chile, Kolumbia, Kostaryka, Paragwaj, Urugwaj, Wenezuela oraz Panama. Poza tym specjalne dokumenty Komisji Europejskiej dotyczące tej kwestii przygotowane zostały dla subregionów latynoamerykańskich: Ameryki Środkowej, Wspólnoty Andyjskiej i Mercosur. Trzeba jeszcze dodać pomoc ogólną dla regionu, czyli skierowaną bezpośrednio do Ameryki Łacińskiej. Komisja Europejska nie zapomniała też o Karaibach, dla których wsparcie jest niezbędnym elementem dalszego funkcjonowania. Dlatego powstał dokument, dotyczący wyłącznie Karaibów – „Cariforum”. Stwierdza się w nim, że pomoc obejmuje następujące kraje: Belize, Barbados, Jamajka, St. Kitts i Nevis, Dominikana, Gujana, Grenada, Dominika, St. Lucia, Trynidad i Tobago, Surinam, St. Vincent, Grenadyny i Bahamy.²²

Należy pamiętać, że Komisja Europejska ma różne priorytety w przypadku poszczególnych regionów Ameryki Łacińskiej.

Jeżeli chodzi o Amerykę Środkową, jest to głównie finansowanie oraz wzmocnienie i konsolidacja rządów poszczególnych państw, modernizacja administracji publicznej, a także działania w ramach polityki społecznej i wsparcie, ogólnie rzecz ujmując, integracji regionalnej. Dla przykładu można podać, że w krajach andyjskich priorytetem jest walka z narkobiznesem i przeprowadzenie reform instytucjonalnych.

²² European Commission, *Annual Report 2003 on the European Community's Development Policy and the Implementation of the External Assistance in 2002*, Brussels 2003.

Natomiast z krajami Mercosur, Chile i Meksykiem współpraca oparta jest na wymianie handlowej i gospodarczej.

Można zatem zauważyć, że Unia Europejska, a ściślej Komisja Europejska, od 2001 r. zaczęła prężniej działać w kwestii pomocy rozwojowej w tym regionie. Poza tym dzięki wspomnianym dokumentom podzieliła kraje na grupy, w których pomoc adekwatna jest do potrzeb. Dlatego wsparcie państw andyjskich wiąże się z rozwikłaniem problemów narkotykowych, a w przypadku krajów Mercosur jest ukierunkowana na działania handlowe.

Widać więc wyraźnie, że posunięcia Unii Europejskiej są w tej kwestii przemyślane, a ich celem jest zaspokajanie najpilniejszych potrzeb danej części kontynentu.

Jeżeli chodzi o sektory gospodarcze, do których trafia pomoc Unii Europejskiej, są to: sektor społeczny – 39 proc., sektor oświaty, medycyny, demografii – 17 proc., infrastruktura gospodarcza oraz usługi – 16 proc., sektor produkcyjny – 9 proc.

Warto podkreślić, że Unia Europejska zdecydowała się powołać (w 1957 r.) tzw. Europejski Fundusz Rozwoju²³ na rzecz Pomocy Krajom Karaibskim. Nie pobiera on pieniędzy na pomoc z unijnego budżetu, powoływany jest *ad hoc* na okres pięciu lat przez kraje członkowskie Unii Europejskiej i właśnie one deklarują, ile środków chcą przekazać na dany cel. Budżet funduszu jest stale powiększany dzięki rozszerzaniu się Unii Europejskiej. Zarządzaniem funduszem zajmuje się Komisja Europejska, która prowadzi konsultacje z jego Komitetem Konsultacyjnym składającym się z przedstawicieli poszczególnych państw członkowskich.

Główne cele Funduszu Rozwojowego to: współpraca gospodarcza, wsparcie integracji regionalnej i lokalnych instytucji, ochrona zdrowia, edukacja, rozwój obszarów wiejskich, ochrona środowiska, rozwój a sieć infrastruktury i transportu oraz ochrona praw człowieka, demokracja, ochrona praw kobiet i dzieci, pomoc żywnościowa, współfinansowanie organizacji pozarządowych, a także walka z jednym z największych problemów Ameryki Łacińskiej, jakim jest narkobiznes.

W latach 2002–2007 Europejski Fundusz Rozwoju dysponował na realizację wymienionych przedsięwzięć budżetem w wysokości 16,4 miliarda euro.

²³ European Commission, *The European Development Fund in a Few Words*, Brussels 2002.

4. Uwagi końcowe

Ameryka Łacińska jest kontynentem, dla którego przez długi czas największe znaczenie miała współpraca z USA. Dla takich krajów jak Meksyk, Brazylia, Chile czy Argentyna Stany Zjednoczone Ameryki Północnej były głównym, a często jedynym liczącym się partnerem handlowym. Wraz z rozwojem gospodarczym poszczególnych państw Ameryki Południowej zaistniała jednak potrzeba znalezienia nowych partnerów handlowych. Wynikało to z faktu, że gospodarki latynoamerykańskie stawały się coraz bardziej konkurencyjne i odgrywały coraz większą rolę w gospodarce światowej. Dlatego zaczęto rozważać kwestię nawiązania współpracy, a co za tym idzie – zawarcia korzystnych porozumień handlowych z UE zrzeszającą większość państw europejskich będących w dużej mierze idealnymi inwestorami, którzy mogą przyczynić się do rozwoju Ameryki Południowej.

Jeżeli trwające już wiele lat pertraktacje, których celem jest rozwój powiązań integracyjnych między dwoma regionami świata, zakończą się pomyślnie, przynieść mogą ogromne korzyści obydwu stronom. Ameryka Łacińska pozyska tak pożądaną przez wszystkich rynek Unii Europejskiej z szeregiem przywilejów handlowych, a Europa – ogromne rynki zbytu oraz idealne miejsce dla inwestycji bezpośrednich.

Abstract

Evolution of economic relations between Latin America and the European Union

The article presents the integration process between Latin America and the European Union that might contribute to better political and economical relations between the two continents (including multilateralism, social cohesion and politic agreements).

For Latin-American countries their economical development has been the priority towards which they aim using many different economical strategies (import substitution, pro-export strategy, neo-liberal strategy), unfortunately, mostly struggling to achieve the expected effects.

In 1990s, following the economic crisis that seriously undermined economic development of the largest Latin American countries, a period of real progress began. Latin America is the continent for which the United

States were the major trade partner for a long time. The largest and the best-developed Latin American countries, such as Mexico, Argentina and Brazil, mostly relied in their trade relations upon their American partners. Over time, as their economies developed, becoming competitive in the global market, they began to look for alternative ways of promoting their goods and invest capabilities beyond the U.S. market.

It is in this respect that close relations with the European Union may become attractive and beneficial for them, the EU being an organization providing their partners with significant opportunities. The purpose of this article is to reveal benefits of the process of integration between the two continents. The process in fact may bring bilateral profits, enabling Latin America to develop thanks to European investors (through foreign direct investment among other things) and the European Union to become the major shareholder in vast Latin-American markets.