

**Bartosz Michalski**  
Uniwersytet Wrocławski

# **Latynoamerykańskie Stowarzyszenie Integracyjne (LAIA/ALADI)**

**Latin American Integration Association (ALADI)**

**Key words:** Latin America, regional integration.

## Wstęp

Procesy integracyjne na kontynencie południowoamerykańskim mają już długą historię. Obejmują one swoim zasięgiem także (choć z różnym skutkiem) kraje Ameryki Środkowej oraz Meksyk. Istotnym elementem ułatwiającym współpracę jest z pewnością wspólnota języka, wspólna przeszłość, szczególnie w kontekście walki z zależnością kolonialną ze strony Hiszpanii i Portugalii a także wpływami Stanów Zjednoczonych oraz podobna sytuacja, jeśli chodzi o problemy rozwoju gospodarczego tych krajów po II wojnie światowej.

Region ten, traktując go jako całość (choć takie podejście narażone jest z pewnością na zarzut zbytnej generalizacji), wydaje się obecnie jednym z najważniejszych pól „ofensywy dyplomatycznej” Stanów Zjednoczonych oraz Unii Europejskiej, mających doprowadzić do liberalizacji wzajemnych obrotów handlowych. Kraje rozwinięte dostrzegły ogromny potencjał Ameryki Łacińskiej. Ich równie dynamiczny, co niestabilny wzrost oznacza dla firm amerykańskich i europejskich możliwość pozyskania nowych rynków zbytu, jak i stosunkowo tańszych źródeł zaopatrzenia. Burzliwe wydarzenia polityczne, które na przestrzeni powojennej historii Ameryki Południowej były niemalże chlebem powszednim, nie osłabiły zasadniczo ich gospodarczo-handlowej atrakcyjności. Z resztą rozwinięty świat zachodni szybko nauczył się odrębnie traktować zagadnienia natury politycznej i gospodarczej. Zdecydował o tym, co zrozumiałe, rachunek spodziewanych korzyści.

Abstrahując całkowicie od politycznej oceny licznych rządów wojskowych, względnie populistów będących przez długie lata u steru władzy w krajach latynoskich, wypada zauważyć, iż czasy te nie były mimo to dla ich gospodarek okresem zupełnie straconym. Bezspornym pozostaje także fakt, iż jak w każdym słabo rozwiniętym kraju z efektów zmian/reform korzystały w pierwszej kolejności jedynie wybrane grupy społeczne związane z panującym obozem rządzącym. Stało się to jedną z głównych przyczyn intensywnych protestów i dojścia do władzy zarówno nurtów demokratycznych, jak i ugrupowań równie populistycznych co poprzednicy, czerpiących swoje inspiracje z doktryny marksizmu-leninizmu i niejako w konsekwencji tego budujące swoją tożsamość na negacji potrzeby kontaktów ze Stanami Zjednoczonymi – współczesnym symbolem wszelkiego zła i przyczyny krzywd, jakich miały doznać te kraje.

W obliczu wyzwań związanych z sytuacją gospodarczą w krajach wysokorozwiniętych oraz zmian w ramach światowego systemu handlu kraje

latynoamerykańskie musiały wspólnie stanąć wobec problemu wynegocjowania modelu integracji i zasad współpracy na kontynencie. Pierwszym takim porozumieniem było Latynoamerykańskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu (ang. *Latin America Free Trade Association*, LAFTA; hiszp. *Asociación Latinoamericana del Libre Comercio*, ALALC) powołane do życia Traktatem z Montevideo podpisanym 18.02.1960 r. Jak pokazała praktyka jego funkcjonowania, stało się ono jedynie inspiracją do zacieśnienia, względnie zmiany charakteru współpracy poszczególnych krajów południowoamerykańskich w wybranych obszarach. Z jednej strony sytuacja taka została przewidziana w Traktacie i można uznać, że jest jej efektem. Z drugiej zaś wynikała z niedosytu niektórych państw członkowskich odnośnie jego faktycznych osiągnięć.

Po przekształceniu LAFTA w Latynoamerykańskie Stowarzyszenie Integracyjne (ang. *Latin America Integration Association*, LAIA; hiszp. *Asociación Latinoamericana de Integración*, ALADI) nowe ugrupowanie zdefiniowało swoją rolę jako „organizacja parasolowa” inspirująca powstawanie nowych porozumień dwu- i wielostronnych pomiędzy jej członkami.

Z tego właśnie względu artykuł ten stanowi jedynie wprowadzenie do części poświęconej procesom integracyjnym w Ameryce Południowej. Skupia się on zasadniczo na zilustrowaniu pewnej logiki współpracy i zagadnieniach ogólnych. Szczegółowe problemy integracji gospodarek krajów południowoamerykańskich w ramach ustanowionych z czasem porozumień regionalnych odnaleźć można zwłaszcza w rozdziałach poświęconych Wspólnemu Rynkowi Południa (Mercosur) oraz Wspólnocie Andyjskiej<sup>1</sup>.

## Rys historyczny

Założycielami LAFTA na mocy wspomnianego Traktatu z Montevideo z roku 1960 były Argentyna, Brazylia, Chile, Meksyk, Paragwaj, Peru oraz Urugwaj. W roku 1970 do organizacji przystąpiły Boliwia, Kolumbia, Ekwador i Wenezuela. Kraje te w okresie powojennym były cennym eksporterem artykułów rolnych dla obudowującej się ze zniszczeń Europy a także Stanów Zjednoczonych. Tak dobra koniunktura nie mogła siłą rzeczy trwać zbyt długo, tym bardziej, że kraje Europy Zachodniej powołując do życia Europejską

---

<sup>1</sup> Kompleksowy opis sytuacji społecznej, politycznej i gospodarczej w krajach Ameryki Łacińskiej zawiera także artykuł K. Krzywicka, *Ameryka Łacińska: między integracją a marginalizacją*, [w:] [http://www.politologia.pl/fck\\_pliki/File/Ameryka%20Lacinska.doc](http://www.politologia.pl/fck_pliki/File/Ameryka%20Lacinska.doc) (pobrano 25.09.2006).

Wspólnotę Gospodarczą wysłały w ten sposób w świat czytelny komunikat, że od tej pory ich główna uwaga będzie się w większym stopniu skupiać na rozwoju i zacieśnianiu łączących je więzi gospodarczo-handlowych. Kraje południowoamerykańskie były zbyt słabe, aby podjąć to wyzwanie, tym bardziej że ich przemysł nie należał do nowoczesnych, mimo iż rozwijał się w „cieplarnianych warunkach” gwarantowanych mu przez protekcjonizm i politykę zastępowania importu produkcją krajową, co miało wspierać strategię wzrostu gospodarczego<sup>2</sup>. Naturalnym było więc, aby z LAFTA uczynić płaszczyznę współpracy, która w szczególności zajmowałaby się rozwojem przemysłu. W miarę sprawna współpraca miała jednak miejsce jedynie w pierwszej połowie lat 60. XX w., kiedy to zwolniono z cła 25% obrotów, co z kolei wynikało z faktu, iż towary, których przepływ został całkowicie zliberalizowany, były dobrami nieprodukowanymi w krajach importujących<sup>3</sup>.

Pozytywny efekt tych działań był raczej skromny. Przewidziany Traktatem z Montevideo system zakładający stosowanie różnych stawek celnych (w tym specjalnych regulacji dla krajów relatywnie słabiej rozwiniętych) nie sprawdził się. „U podstaw tych pierwszych prób integracji nie leżało [...] przewidywanie tradycyjnych (statycznych) efektów w postaci kreacji handlu [...]; integrację widziano jako jedyną możliwość pokonania problemów ze zbyt małymi rynkami krajowymi, a także jako drogę do przełamania istniejących trudności w substytuowaniu importu wielu dóbr pośrednich i kapitałowych. W efekcie była to przede wszystkim próba podtrzymania strategii antyimportowej”<sup>4</sup>.

Nikłe efekty współpracy oraz jej niemal całkowite zahamowanie w latach 70. XX w. stały się motywacją do zrewidowania przyjętych w 1960 roku założeń i reaktywowania współpracy na mocy drugiego Traktatu z Montevideo podpisanego 12.08.1980 r., ustanawiając tym samym LAIA/ALADI (*1980 Montevideo Treaty instrument establishing the Latin American Integration Association, ALADI*)<sup>5</sup>. Nowy kształt współpracy zakładał otwarcie gospodarek latynoskich na świat, choć cel zasadniczy nie uległ zmianie. Zarówno pierwszy, jak i drugi Traktat z Montevideo przewidywał ustanowienie wspólnego rynku Ameryki Łacińskiej. Zasadnicza zmiana polegała jednak na tym, że punkt ciężkości został przesunięty z kwestii wyłącznie związanych z handlem na trzy kompleksowe, powiązane ze

---

<sup>2</sup> E. Oziewicz (red.), *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 179..

<sup>3</sup> <http://www.nbportal.pl> (pobrano 25.09.2006).

<sup>4</sup> E. Oziewicz, *op.cit.*

<sup>5</sup> Zaznaczyć należy, iż angielska wersja traktatu została wykonana jedynie ze względu na za zapotrzebowanie informacyjne zgłaszane przez zagranicę. Ważny z prawnego punktu widzenia jest jedynie tekst hiszpański i portugalski.

sobą zagadnienia, których spełnienie LAIA uznała za swój obowiązek. Były to mianowicie: wzajemna promocja handlu i regulacji z nim związanych, poprawa gospodarcza oraz rozwój współpracy celem rozszerzenia rynków<sup>6</sup>.

System ustanowiony Traktatem z Montevideo w 1980 r. przewiduje kompleksowe wsparcie dla krajów słabiej rozwiniętych a także definiuje/ustanawia grupę krajów średnio rozwiniętych po to, aby i one korzystały z dobrodziejstw specjalnego traktowania w ramach przewidzianych Traktatem mechanizmów współpracy tj. <sup>7</sup>:

- regionalnych preferencji celnych przyznawanych produktom pochodzącym z krajów członkowskich, dla których bazą wyjściową są taryfy obowiązujące wobec krajów trzecich,
- powoływaniu regionalnych porozumień między państwami członkowskimi,
- powoływaniu subregionalnych porozumień między dwoma lub kilkoma członkami Stowarzyszenia.

Zasadnicza różnica między LAFTA a LAIA polega na uwzględnieniu przez to drugie porozumienie możliwości późniejszego przystąpienia do Traktatu oraz uczestnictwa krajów trzecich w działaniach podejmowanych przez kraje członkowskie, jak również udział Stowarzyszenia jako instytucji w ramach działań zakładających współpracę horyzontalną między krajami rozwijającymi się. Zasadniczo zrezygnowano z multilateralnego podejścia i reguły wzajemności odnośnie liberalizacji ceł w handlu. Możliwe jest, co zostało wspomniane, zawieranie porozumień dwustronnych/bilateralnych. Nadało to współpracy bardziej elastyczny charakter, lepiej dostosowany do potrzeb i sytuacji. Tym samym dążenie do ustanowienia wspólnego rynku nadal pozostało celem strategicznym, lecz bez określania żadnych konkretnych zobowiązań znajdujących swój wyraz w liczbach lub datach. „Stopniowa integracja gospodarcza krajów członkowskich traktowana jest elastycznie, pozwalając każdemu z krajów z osobna bądź ich grupom na osiągnięcie tego celu w sposób i w tempie, jaki uznają dla siebie za najlepszy. Warunkiem jest, by porozumienia te nie miały charakteru dyskryminacyjnego w stosunku do pozostałych krajów Stowarzyszenia i umożliwiały im przestąpienie w terminie późniejszym”<sup>8</sup>.

Obecnie Latynoamerykańskie Stowarzyszenie Integracyjne zrzesza 12 członków. Są to: Argentyna, Boliwia, Brazylia, Chile, Ekwador, Kolumbia, Meksyk, Paragwaj, Peru,

---

<sup>6</sup> <http://www.aladi.org> (wersja angielska serwisu, pobrano 26.09.2006).

<sup>7</sup> <http://en.wikipedia.org/wiki/LAIA> (pobrano 25.09.2006).

<sup>8</sup> [http://www.embajadapolonia.com/polski/kontakty\\_gospodarcze/zonas.htm](http://www.embajadapolonia.com/polski/kontakty_gospodarcze/zonas.htm) (pobrano 25.09.2006).

Urugwaj, Wenezuela oraz Kuba. Ten ostatni kraj został przyjęty w poczet członków LAIA/ALADI 26.08.1999 r. Organizacja ma swoją siedzibę w Montevideo.

Oprócz członkostwa możliwe jest uzyskanie statusu obserwatora. Dysponują nim następujące kraje: Salwador, Honduras, Hiszpania, Portugalia, Gwatemala, Dominikana, Kostaryka, Nikaragua, Włochy, Panama, Szwajcaria, Rosja, Rumunia, Chiny, Korea Płd., Japonia, Ukraina. Status ten posiadają także organizacje/instytucje międzynarodowe, spośród których najbardziej znanymi są Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (UNDP), Komisja Europejska czy Światowa Organizacja Zdrowia (WHO).

## **Podstawy prawne**

Podstawowym aktem prawnym regulującym funkcjonowanie LAIA/ALADI jest wspomniany już wcześniej Traktat z Montevideo (12.08.1980 r.). Nawiązując do przedstawionych powyżej mechanizmów współpracy należy uzupełnić, iż opierają się one na kilku głównych zasadach, tj. pluralizmie politycznym i ekonomicznym (stanowiącym niejako potwierdzenie i akceptację istniejącej różnorodności), stopniowym a jednocześnie elastycznym ujednoceniu polityk (w kontekście celu jakim wciąż pozostaje ustanowienie w nieokreślonej jednak przyszłości wspólnego rynku Ameryki Łacińskiej), a także zróżnicowanym traktowaniu krajów członkowskich uzależnionym od ich poziomu rozwoju gospodarczego, przy wykorzystaniu wielości instrumentów polityki handlowej (zob. art. 3 Traktatu).

Wśród celów, jakie założyło sobie LAIA/ALADI, należy wymienić<sup>9</sup>:

- redukcję i stopniowe usunięcie barier handlowych między państwami członkowskimi,
- wzmocnienie solidarności i współpracy pomiędzy narodami latynoamerykańskimi,
- promocję harmonijnego i zrównoważonego rozwoju społeczno-gospodarczego regionu w celu osiągnięcia lepszego standardu życia,
- odnowienie latynoamerykańskiego procesu integracyjnego i ustanowienie odpowiednich w tym celu mechanizmów,
- ustanowienie obszaru preferencji gospodarczych mających na doprowadzić do utworzenie wspólnego rynku Ameryki Łacińskiej.

---

<sup>9</sup> <http://www.aladi.org> (pobrano 26.09.2006).

Wspomniana wyżej elastyczność współpracy znajduje swoje potwierdzenie w zgodzie na zawieranie porozumień subregionalnych oraz zakłada ich częściowy charakter tzn. mogą one dotyczyć m.in. takich zagadnień jak obniżenie ceł, promocja handlu, handel artykułami rolnymi, spraw fiskalnych, ochrony zdrowia, ochrony środowiska, współpracy naukowo-technologicznej, promocji turystyki czy standardów technicznych. Jednocześnie, co warto jeszcze raz przypomnieć, powinny one także umożliwiać przystąpienie do nich wszystkim zainteresowanym stronom, co w przekonaniu autorów Traktatu będzie sprzyjało zacieśnianiu wspólnych więzi gospodarczych dzięki stopniowemu przechodzeniu od porozumień dwustronnych (bilateralnych) do porozumień wielostronnych (multilateralnych).

Traktat z Montevideo zakłada również, iż sposobem na realizację strategicznego celu – ustanowienia wspólnego rynku, jest zawieranie porozumień handlowych z innymi krajami rozwijającymi się.

Struktura instytucjonalna LAIA/ALADI nie różni się istotnie od struktury innych ugrupowań integracyjnych i obejmuje ona następujące organy (zob. art. 28-43 Traktatu z Montevideo):

- Rada Ministrów (ang. *Council of Ministers*) – najwyższy organ ugrupowania; podejmuje decyzje dotyczące całego procesu integracji a w jej skład wchodzi ministrowie spraw zagranicznych lub ministrowie odpowiedzialni w rządach krajowych za kwestie integracji. Rada może podejmować decyzje wyłącznie w obecności wszystkich państw członkowskich,
- Konferencja ds. Ewaluacji i Konwergencji (ang. *Conference of Evaluation and Convergence*) – odpowiedzialna za ocenę efektów procesu integracji oraz za promowanie porozumień subregionalnych, a w szerszej skali działań dążących do osiągnięcia większej spójności i stopniowej multilateralizacji współpracy,
- Komitet Reprezentantów (ang. *Committee of Representatives*) – stałe ciało polityczne będące jednocześnie forum negocjacyjnym dla inicjatyw mających na celu realizację postanowień traktatowych; spotyka się co 15 dni, decyzje zapadają większością 2/3 głosów,
- Ciała pomocnicze – Rada ds. Fiskalnych i Monetarnych (ang. *Council for Fiscal and Monetary Affairs*), Komisja Doradcza ds. Fiskalnych i Monetarnych (ang. *Advice Commission for Fiscal and Monetary Affairs*), Rada Dyrektorów Celnych (ang. *Council of National Customs Directors*), Komisja Budżetowa (ang. *Budget Commission*), Komisja ds. Pomocy Technicznej i Współpracy (ang. *Commission for*

*Technical Advice and Cooperation*), Komisja ds. Transportu i Promocji Handlu (ang. *Transport Commission for Trade Facilliation*), Rada ds. Finansowania Eksportu (ang. *Advice Council for Export Financing*), Rada ds. Turystyki (ang. *Tourism Council*), Rada ds. Przedsiębiorstw (ang. *Advice Council for Enterprises*), Komisja ds. Prawnych (ang. *Nomenclature Advice Commission*), Rady Sektorowe (ang. *Sectorial Councils*), Rada ds. Pracy (ang. *Labour Advice Council*), Komisja ds. Oceny Ceł (ang. *Advice Commission of Customs Evaluation*), Rada ds. Celnym (ang. *Council for Customs Affairs*),

- Sekretariat Generalny – ciało techniczno-administracyjne, na którego czele stoi Sekretarz Generalny i dwóch zastępców (wybierani na 3-letnią kadencję, możliwa jest jedna reelekcja).

### **Potencjał gospodarczy ugrupowania**

Koniec lat 90. XX wieku był dla wielu krajów Ameryki Łacińskiej okresem burzliwych przemian wywołanych nieudolną polityką gospodarczą rządów, która nie potrafiła ich przygotować i ustrzec przed negatywnymi efektami napływu kapitału spekulacyjnego. M.in. polityka wysokich stóp procentowych czyniła niektóre z tych krajów (Brazylia, Argentyna) szczególnie atrakcyjnymi dla ryzykownych inwestycji finansowych. Krach walutowy, który miał miejsce w tym regionie, okazał się być bardzo dotkliwy w skutkach. Sytuacja ta doprowadziła do wybuchu protestów społecznych, wymiany elit rządzących i przejęcia władzy przez siły lewicujące.

Poniższe zestawienia (tab. 1-3) ilustrują kształtowanie się 3 ważnych wskaźników makroekonomicznych (wzrost gospodarczy, stopa inflacji oraz napływ BIZ netto) krajów LAIA w okresie 2001-2005. Analiza wyraźnie wskazuje na ich gospodarczą niestabilność, problemy z utrzymaniem stopy inflacji na stosunkowo niskim poziomie, a w konsekwencji tego duże wahania w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych.



**Tabela 1.**

**Wzrost gospodarczy państw członkowskich LAIA w okresie 2001-2005 (jako % PKB)**

KRAJ	2001	2002	2003	2004	2005
Argentyna	-4,4	-10,8	8,7	8,2	8,6
Boliwia	1,6	2,7	2,4	3,8	3,8
Brazylia	1,3	1,5	0,6	5,2	2,5
Chile	3,5	2,0	3,3	5,8	6,0
Kolumbia	1,5	2,7	4,1	3,3	4,3
Kuba	3,0	1,2	2,5	3,0	b.d.
Ekwador	5,5	3,8	2,3	6,3	3,0
Meksyk	-0,3	0,7	1,2	4,1	3,0
Paragwaj	2,0	-1,6	3,8	2,8	3,0
Peru	0,1	4,9	3,8	4,6	6,0
Urugwaj	-3,6	-12,7	3,0	12,0	6,0
Wenezuela	3,4	-8,9	-9,7	17,9	9,0
LAIA	0,3	-0,7	1,9	5,6	4,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie statystyk LAIA (<http://www.aladi.org> pobrano 26.09.2006).

**Tabela 2.**

**Stopa inflacji państw członkowskich LAIA w okresie 2001-2005**

KRAJ	2001	2002	2003	2004	2005
Argentyna	-1,5	41,0	3,7	6,1	12,0
Boliwia	0,9	2,4	3,9	4,6	5,0
Brazylia	7,7	12,5	9,3	7,6	6,2
Chile	2,6	2,8	1,1	2,4	3,6
Kolumbia	7,6	7,0	6,5	5,5	5,1
Kuba	-0,5	7,0	5,0	2,9	4,2
Ekwador	22,4	9,4	6,1	1,9	3,8
Meksyk	4,4	5,7	4,0	5,2	2,9
Paragwaj	8,4	14,6	9,3	2,8	12,3
Peru	-0,1	1,5	2,5	3,5	1,1
Urugwaj	3,6	25,9	10,2	7,6	4,8
Wenezuela	12,3	31,2	27,1	19,2	15,3
LAIA	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.

Źródło: opracowanie własne na podstawie statystyk LAIA (<http://www.aladi.org> pobrano 26.09.2006).

**Tabela 3.**
**Napływ BIZ netto do państw członkowskich LAIA w okresie 2001-2005 (mld USD)**

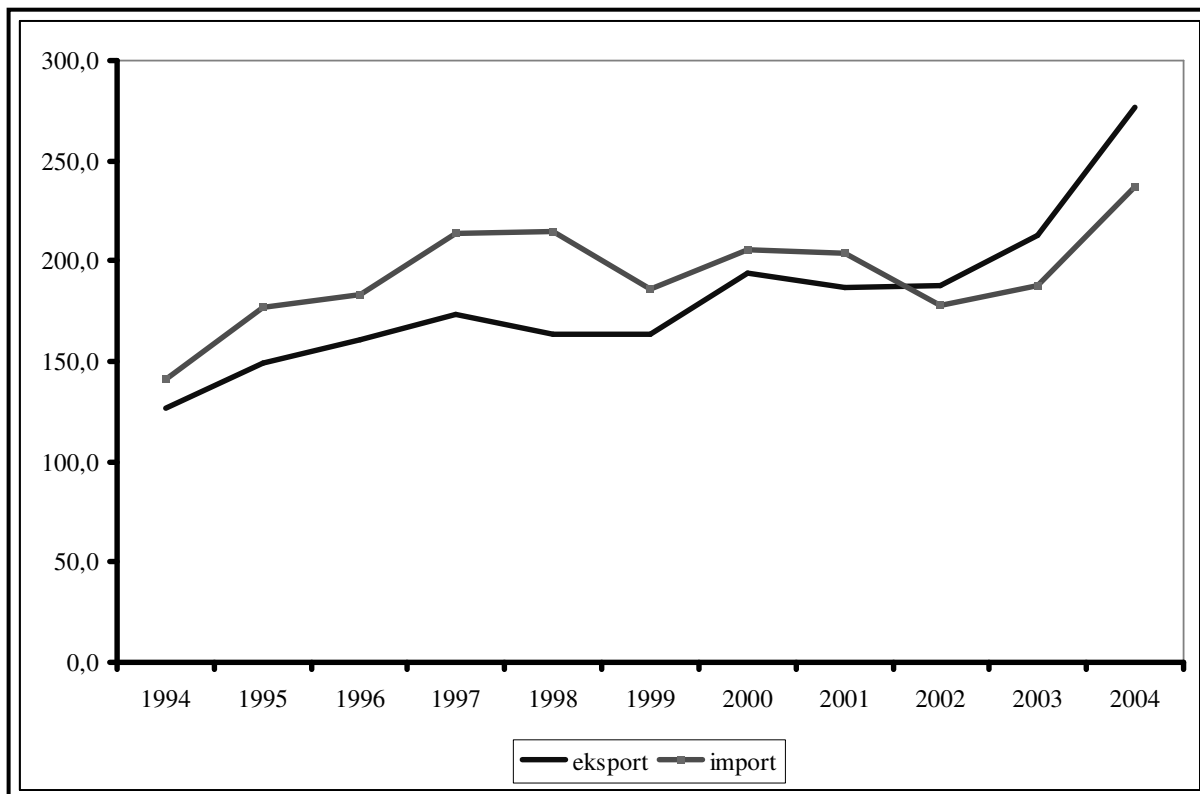
KRAJ	2001	2002	2003	2004	2005
Argentyna	2,005	2,276	0,878	3,923	5,200
Boliwia	0,703	0,674	0,195	0,114	0,103
Brazylia	24,715	14,108	9,894	8,695	14,000
Chile	2,590	2,207	2,501	6,660	5,195
Kolumbia	2,509	1,258	0,863	2,909	3,716
Kuba	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
Ekwador	1,330	1,275	1,555	1,160	1,530
Meksyk	23,331	16,192	10,966	14,420	11,250
Paragwaj	0,078	0,012	0,030	0,064	0,064
Peru	1,070	2,156	1,375	1,816	2,141
Urugwaj	0,291	0,180	0,401	0,300	0,312
Wenezuela	3,479	-0,244	1,341	1,866	0,500
<b>LAIA</b>	<b>62,101</b>	<b>40,094</b>	<b>29,999</b>	<b>41,927</b>	<b>44,011</b>

Źródło: opracowanie własne na podstawie statystyk LAIA (<http://www.aladi.org> pobrano 26.09.2006).

Kolejne zestawienia odnoszą się do kwestii związanych z handlem międzynarodowym krajów Ameryki Łacińskiej. Statystyki te bazują na danych zaczerpniętych z WTO. Należy w tym przypadku zaznaczyć, iż grupa państw Ameryki Środkowej i Południowej nie obejmuje jednak Meksyku. Zauważyć można, że od roku 2002 kraje te osiągają nadwyżkę w bilansie handlowym (zob. rys. 1). Podobnie rzecz się ma w przypadku statystyk sporządzanych przez LAIA/ALADI (obejmujących gospodarkę meksykańską a nie uwzględniających krajów Ameryki Środkowej i Karaibów). Według tych danych dodatnie saldo handlowe w roku 2004 zamknęło się kwotą 63,749 mld USD, z czego największy udział przypadł m.in. Argentynie (12,133 mld USD), Brazylii (30,067 mld USD), Chile (8,534 mld USD) oraz Wenezueli (21,027 mld USD). Kraje, które w roku 2004 zanotowały ujemne saldo handlowe, to Ekwador (0,308 mld USD), Kolumbia (0,268 mld USD), Meksyk (8,530 mld USD), Paragwaj (1,330 mld USD) i Urugwaj (0,201 mld USD).

Rysunek 1.

**Eksport i import towarów krajów Ameryki Środkowej i Południowej  
w latach 1994-2004 (mld USD)**

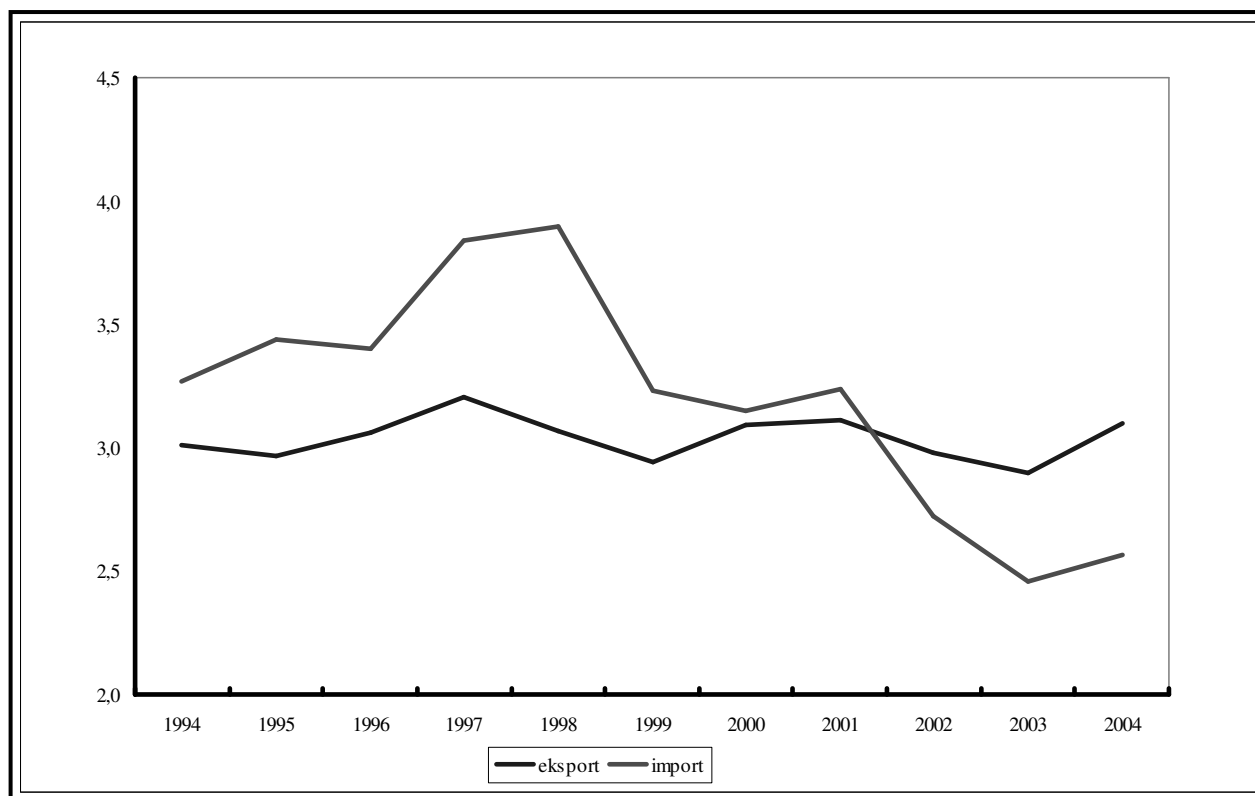


źródło: World Trade Organization, *International World Trade Statistics 2005*, [w:] [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/statis\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm) (pobrano 02.10.2006).

Zgodnie ze statystykami WTO (dane za rok 2004) największy udział w handlu międzynarodowym regionu Ameryki Środkowej i Południowej/Łacińskiej (bez Meksyku) posiadają takie kraje jak Brazylia (34,9%), Argentyna (12,5%), Wenezuela (12,4%) Chile (11,6%) oraz Kolumbia (5,9%). Udziały wszystkich pozostałych znajdują się poniżej progu 5%. Z punktu widzenia gospodarki światowej region ten nie może się jednak poszczycić dużym znaczeniem. Jego udział w eksporcie/importcie ogólnoswiatowym kształtuje się na poziomie zaledwie 2,5-3% (zob. rys. 2).

Rysunek 2.

**Udział eksportu i importu towarów krajów Ameryki Środkowej i Południowej w wymianie światowej w latach 1994-2004**



źródło: World Trade Organization, *International World Trade Statistics 2005*, [w:] [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/statis\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm) (pobrano 02.10.2006).

Głównym partnerem handlowym krajów latynoamerykańskich (zob. tab. 4) pozostają kraje wysokorozwinięte Stany Zjednoczone oraz Unia Europejska (w przypadku eksportu łącznie ponad 53%)<sup>10</sup>, natomiast wskaźnik udziału handlu wewnątrzregionalnego (jako średnia eksportu i importu wewnątrzregionalnego) wynosi wg danych WTO (bez Meksyku) 24,75% a wg danych LAIA/ALADI (z Meksykiem, lecz bez Ameryki Środkowej i Karaibów) wskaźnik ten wynosi średnio 13,3% (zob. także tab. 7).

W strukturze eksportu i importu usług (wg kraju pochodzenia, dane WTO za rok 2004) największymi udziałami charakteryzują się Brazylia (odpowiednio 20,5% i 27,9%),

<sup>10</sup> Na temat stosunków państw latynoamerykańskich z UE zob. szerzej J. Rymarczyk, M. Wróblewski (red.), *Wymiana handlowa UE z wybranymi regionami świata*, Oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław 2004, s. 144-159.

Chile (10,5% i 11,1%) oraz Argentyna (8,7% i 11,2%). Wartość eksportu usług to 55,8 mld USD, natomiast import usług zamknął się kwotą 57,6 mld USD.

**Tabela 4.**

**Struktura geograficzna eksportu i importu krajów  
Ameryki Środkowej i Południowej (2004)**

region	udział w eksporcie	udział w imporcie
Ameryka Północna	33,7%	29,5%
Ameryka Środk. i Płd.	23,1%	26,4%
Europa	21,4% (z tego UE 19,8%)	21,0%
WNP	1,3%	2,6%
Afryka	2,5%	2,8%
Bliski Wschód	1,9%	1,5%
Azja	14,2% (z tego Chiny 5,1%, Japonia 3,0%)	16,3%
<b>RAZEM</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

źródło: World Trade Organization, *International World Trade Statistics 2005*, [w:] [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/statis\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm) (pobrano 02.10.2006).

Dwa kolejne zestawienia (tab. 5 i 6) przedstawiają strukturę towarową eksportu i importu krajów latynoamerykańskich<sup>11</sup>. Krótko rzecz ujmując, nie jest ona korzystna. W eksporcie dominują głównie towary mało przetworzone (zob. tab. 6) a jeśli w ogóle pojawiają się dobra bardziej zaawansowane technologicznie, to są one niemal z całą pewnością skutkiem napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych i budowy w tych krajach zakładów produkcyjnych wykorzystujących wiedzę „wytworzoną” za granicą.

**Tabela 5.**

**Struktura przedmiotowa eksportu i importu krajów  
Ameryki Środkowej i Południowej (wg grup towarowych 2004)**

grupa	udział w eksporcie	udział w imporcie
produkty rolnicze	28,9%%	9,4%
paliwa, surowce	33,0%	18%
wyroby przemysłowe	36,3%	70,0%

źródło: World Trade Organization, *International World Trade Statistics 2005*, [w:] [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/statis\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm) (pobrano 02.10.2006).

<sup>11</sup> Dane te bazują na danych WTO oraz ALADI, z zastrzeżeniem jak wyżej odnośnie gospodarki meksykańskiej i krajów Ameryki Środkowej oraz Karaibów

**Tabela 6.**

**Grupy towarowe (wg nomenklatury SITC) dominujące w strukturze eksportu  
krajów LAIA w roku 2005**

<b>KRAJ</b>	<b>Dominujące grupy towarowe</b>
<b>Argentyna</b>	Makuchy i inne pozostałości stałe po ekstrakcji oleju sojowego (9,65%), oleje ropy naftowej i oleje otrzymywane z materiałów bitumicznych, surowe (9,62%), ziarno soi (5,76%), olej sojowy (5,39%), ziarno kukurydzy (3,42%), ziarno pszenicy (3,25%)
<b>Boliwia</b>	Gaz ziemny (35,21%), oleje ropy naftowej i oleje otrzymywane z materiałów bitumicznych, surowe (11,09%), makuchy i inne pozostałości stałe po ekstrakcji oleju sojowego (7,3%), rudy cynku i koncentraty (7,12%)
<b>Brazylia</b>	Ziarno soi (4,60%), rudy żelaza i koncentraty niespiekane (3,82%), oleje ropy naftowej i oleje otrzymywane z materiałów bitumicznych, surowe (3,59%), makuchy i inne pozostałości stałe po ekstrakcji oleju sojowego (2,47%), rudy żelaza i koncentraty spiekane (2,46%), pojazdy samochodowe i inne pojazdy mechaniczne osobowe o pojemności skokowej 1500-3000 ccm (2,44%), kawa (2,17%), urządzenia nadawcze dla radiotelefonii, radiotelegrafii, radiofonii lub telewizji zawierające aparaturę odbiorczą (2,07%), cukier trzcinowy (2,05%)
<b>Chile</b>	Katody miedziane (25,42%), rudy miedzi i koncentraty (16%), rudy molibdenu i koncentraty prażone (4,53%), miedź nierafinowana (3,04%)
<b>Kolumbia</b>	Oleje ropy naftowej i oleje otrzymywane z materiałów bitumicznych, surowe (19,03%), węgiel bitumiczny (11,23%), kawa (6,94%), oleje ropy naftowej i oleje otrzymywane z materiałów bitumicznych, inne niż surowe (3,50%), żelazonikiel (3,48%)
<b>Kuba</b>	DANE ZA ROK 2003: spieki tlenku niklu i inne produkty pośrednie hutnictwa niklu (33,04%), cukier trzcinowy (16,67%), cygara (11,23%), zeszyty/bruliony (4,97%)
<b>Ekwador</b>	Oleje ropy naftowej i oleje otrzymywane z materiałów bitumicznych, surowe (53,82%), banany (10,84%)
<b>Meksyk</b>	Oleje ropy naftowej (10,18%), pojazdy samochodowe i inne pojazdy mechaniczne osobowe o pojemności skokowej 1500-3000 ccm (4,47%), pojazdy samochodowe i inne pojazdy mechaniczne osobowe o pojemności skokowej powyżej 3000 ccm (2,71%), wiązki przewodów zapłonowych i innych przewodów z rodzaju stosowanych w pojazdach samochodowych, samolotach czy statkach (2,60%)
<b>Paragwaj</b>	Ziarno soi (42,13%), makuchy i inne pozostałości stałe po ekstrakcji oleju sojowego (9,63%), olej sojowy (8,53%), mięso wołowe mrożone bez kości (6,51%), mięso wołowe świeże bez kości (4,27%),
<b>Peru</b>	Złoto w innej surowej postaci (17,14%), katody miedziane (10,61%), rudy miedzi i koncentraty (8,40%), rudy molibdenu i koncentraty, inne (7,21%), mąki, grysiki i granulki z ryb lub ze skorupiaków, mięczaków lub innych bezkręgowców wodnych (7,08%), rudy cynku i koncentraty (4,10%)
<b>Urugwaj</b>	Mięso wołowe świeże bez kości (7,8%), mięso wołowe mrożone bez kości (5,94%), oleje ropy naftowej i oleje otrzymywane z materiałów bitumicznych, inne niż surowe (4,24%), ziarno soi (2,86%)
<b>Wenezuela</b>	Oleje ropy naftowej i oleje otrzymywane z materiałów bitumicznych, surowe (44,70%), produkty zawierające żelazo otrzymywane przez bezpośrednie odtlenianie żelaza (6,17%), aluminium niestopowe (3,91%), półwyroby ze stali niestopowej, inne, o prostokątnym przekroju poprzecznym (2,65%)

Zródło: opracowanie i obliczenia własne na podstawie <http://nt5000.aladi.org/sii/menupagsinternasi/marcossiii.htm> (pobrano 02.10.2006).

## **Efekty integracyjne**

Powiązanie handlowe krajów będących członkami LAIA/ALADI mierzone udziałem eksportu intraregionalnego w eksporcie poszczególnych państw ogółem w latach 2001-2004 zostały przedstawione w tabeli 7.

Eksport do krajów członkowskich LAIA ma największe znaczenie dla krajów słabo rozwiniętych gospodarczo – Paragwaju i Boliwii. Kraje duże ukierunkowują swoją współpracę na handel z krajami/regionami wysokorozwiniętymi.

Wskaźnik udziału eksportu intraregionalnego obliczony dla całego ugrupowania LAIA/ALADI wyniósł w roku 2004 13,23%. W okresie od 2001-2004 eksport ten wzrósł z 41,592 mld USD do 56,871 mld USD (wzrost o 36,74%) a jego dynamika była niemal identyczna ze stopą wzrostu ogólnej wartości eksportu (z 314,599 mld USD do 429,836 mld USD – wzrost o 36,63%).

**Tabela 7.**
**Wartość i udział eksportu intraregionalnego w eksporcie ogółem krajów członkowskich LAIA w latach 2001-2004 (mld USD)**

KRAJ	2001			2002			2003			2004		
	ogółem	intra	udział	ogółem	intra	udział	ogółem	intra	udział	ogółem	intra	udział
<b>Argentyna</b>	26,543	12,007	45,24%	25,709	10,607	41,26%	29,566	11,166	37,77%	34,453	13,446	39,03%
<b>Boliwia</b>	1,353	0,789	58,31%	1,372	0,809	58,97%	1,677	1,069	63,74%	1,888	1,450	76,8%
<b>Brazylia</b>	58,233	12,225	20,99%	60,362	9,866	16,34%	73,084	12,920	17,68%	96,475	19,699	20,42%
<b>Chile</b>	17,618	3,779	21,45%	17,423	3,281	18,83%	20,086	3,475	17,30%	30,895	4,875	15,78%
<b>Kolumbia</b>	12,301	3,429	27,88%	11,898	2,986	25,10%	12,863	2,609	20,28%	16,477	4,152	25,20%
<b>Kuba</b>	1,665	0,078	4,68%	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
<b>Ekwador</b>	4,678	1,077	23,02%	5,041	0,946	18,77%	6,038	1,227	20,32%	7,553	1,275	16,88%
<b>Meksyk</b>	158,704	2,852	1,63%	160,682	2,610	1,62%	165,062	2,685	1,63%	188,626	4,219	2,24%
<b>Peru</b>	6,826	1,179	17,27%	7,490	1,089	14,54%	8,940	1,342	15,01%	12,370	2,063	16,67%
<b>Paragwaj</b>	0,990	0,643	64,95%	0,951	0,653	68,66%	1,241	0,800	64,46%	1,626	0,995	61,19%
<b>Urugwaj</b>	2,058	1,026	49,85%	1,861	0,772	41,48%	2,206	0,869	39,39%	2,918	1,025	35,12%
<b>Wenezuela</b>	25,304	2,586	10,22%	23,987	2,502	10,43%	24,974	2,458	9,84%	36,189	3,672	10,15%

 źródło: opracowanie własne na podstawie statystyk LAIA (<http://www.aladi.org>, pobrano 26.09.2006)



## Perspektywy na przyszłość i wnioski końcowe

Nie do końca jednoznacznym jest, czy zasadność istnienia LAIA/ALADI znajduje dla siebie potwierdzenie. Chodzi tu zwłaszcza o pełnienie trudnej roli „organizacji parasolowej” inspirującej jedynie pewne trendy i kształt współpracy. Zadanie to wydaje się o tyle niewdzięczne, iż powiązania gospodarcze i handlowe wewnątrz ugrupowania pozostają wciąż słabe, co skutkuje tym, że LAIA/ALADI wobec takich faktów przyjmuje często rolę organizacji „zaklinającej rzeczywistość”.

Inne wątpliwości wiążą się z zasadą elastyczności, która zakłada zróżnicowane tempo integracji (w analogii do procesów integracji europejskiej można tu powiedzieć o „Ameryce Łacińskiej różnych prędkości”) i jednocześnie niesie ze sobą ryzyko dublowania pewnych prac (choć z punktu widzenia polityków, niezależnie od tego, o jakie konkretne ugrupowanie chodzi, nie jest to raczej oceniane jako przeszkoda) i osłabienia latynoskiej solidarności pomiędzy narodami. Nieuniknionym jest, iż państwa bogatsze, silniej rozwinięte gospodarczo, będą dążyć do intensywniejszej współpracy z regionami wysokorozwiniętymi. Ta tendencja będzie wzmocniana jeszcze bardziej poprzez napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych i negocjowanie porozumień o wolnym handlu ze Stanami Zjednoczonymi i Unią Europejską.

Poszukiwanie „trzeciej drogi rozwoju” w Ameryce Łacińskiej skazane jest raczej na niepowodzenie. Nowy projekt stanowiący przeciwwagę dla idei strefy wolnego handlu obejmującej kontynent amerykański (FTAA/ALCA) i „imperialistycznej dominacji” USA – Alternatywa Boliwariańska dla Ameryk (hiszp. *La Alternativa Bolivariana para las Américas*, ALBA) ma kłaść większy nacisk na walkę z biedą, wykluczenie społecznym (m.in. poprzez pomoc medyczną, stypendia studenckie), współpracę zwłaszcza w dziedzinie energetyki (wenezuelska ropa naftowa, gaz ziemny z Boliwii) oraz obronę latynoskiej tożsamości narodowej<sup>12</sup>. Szans powodzenia tego projektu upatruje się nie tyle w samej lewicowości czy alterglobalizmie, lecz we wzmocnieniu nastrojów nacjonalistycznych wynikających przede wszystkim z niechęci do „gringos”<sup>13</sup>. Być może nawet cała koncepcja czerpie z doświadczeń norweskich związanych z funkcjonowaniem opartego na silnym

---

<sup>12</sup> Zob. K. Baran, *Wschodząca Alternatywa (Boliwariańska)*, [w:] [http://www.e-polityka.pl/a.2218.d.63.Wschodzaca\\_Alternatywa\\_Boliwarianska\\_.html](http://www.e-polityka.pl/a.2218.d.63.Wschodzaca_Alternatywa_Boliwarianska_.html) (pobrano 26.09.2006).

<sup>13</sup> Zob. szerzej M. Ikonowicz, *Chavez kontra USA*, „Przegląd” nr 24/2006 (materiał pobrano 02.10.2006 ze strony <http://www.lewica.pl/index.php?id=11061>).

solidaryzmie społecznym „państwa dobrobytu” finansowanego dzięki posiadaniu bogactw naturalnych. Jej realizacja jakkolwiek niezwykle atrakcyjna, w przypadku tych krajów wydaje się kompletnym nieporozumieniem. Ich siła gospodarcza a w konsekwencji pozycja negocjacyjna wciąż pozostają zbyt skromne i trudno oczekiwać, by sam „energetyczny” argument mógł coś w tej materii zmienić.

## Literatura

### Pozycje zwarte

Oziewicz E. (red.), *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001

Rymarczyk J., Wróblewski M. (red.), *Wymiana handlowa UE z wybranymi regionami świata*, Oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław 2004

### Czasopisma

Ikonowicz M., *Chavez kontra USA*, „Przegląd” nr 24/2006

### Materiały źródłowe i dokumenty

World Trade Organization, *International World Trade Statistics 2005*

### Akty prawne

*1980 Montevideo Treaty instrument establishing the Latin American Integration Association, ALADI*

### Strony internetowe

<http://en.wikipedia.org>

<http://nt5000.aladi.org/sii/menupagsinternasi/marcossii.htm>

<http://www.aladi.org>

<http://www.e-polityka.pl>

<http://www.embajadapolonia.com>

<http://www.nbportal.pl>

<http://www.lewica.pl>

<http://www.politologia.pl>

<http://www.wto.org>