

**DREXLER ANDRÁS**

**AZ EURÓPAI UNIÓ - LATIN AMERIKA  
KAPCSOLATRENDSZER**

**Spanyolország szerepvállalása**

# **VILÁGGAZDASÁGI TANSZÉK**

**Témavezető: Dr. Kollár Zoltán**

**© DREXLER ANDRÁS, BUDAPESTI CORVINUS EGYETEM**

A disszertáció csak a szerző, illetve az Egyetem írásbeli engedélyével másolható, publikálható elektronikus, vagy hagyományos formában. A benne szereplő információk, adatok felhasználásához is szükség van a szerző, illetve az Egyetem jóváhagyására.

Kézirat lezárva: 2004. november 19.

**BUDAPESTI CORVINUS EGYETEM**

**Nemzetközi Kapcsolatok Multidiszciplináris Doktori Iskola**

**AZ EURÓPAI UNIÓ - LATIN AMERIKA  
KAPCSOLATRENDSZER**

**Spanyolország szerepvállalása**

**Ph.D. értekezés**

**DREXLER ANDRÁS**

**BUDAPEST, 2004.**

# TARTALOMJEGYZÉK

<b>I.</b>	<b>BEVEZETÉS</b> .....	<b>6</b>
I.1.	PROBÉMAFELVETÉS, CÉLMEGHATÁROZÁS.....	6
I.2.	KUTATÁSI MÓDSZERTAN.....	13
<b>II.</b>	<b>AZ EURÓPAI-LATIN-AMERIKAI KAPCSOLATOK A SPANYOL CSATLAKOZÁSIG</b> ..	<b>17</b>
<b>III.</b>	<b>A SPANYOL SZEREPVÁLLALÁS</b> .....	<b>23</b>
III.1.	LATIN-AMERIKA SZEREPE A SPANYOL KÜLPOLITIKÁBAN .....	23
III.1.1.	<i>A Franco-korszak Latin-Amerika-politikája</i> .....	25
III.1.2.	<i>A demokratikus átmenet</i> .....	26
III.1.3.	<i>A demokrácia és a gazdaság konszolidációjának időszaka</i> .....	28
III.2.	A SPANYOL EK-CSATLAKOZÁS ÉS HATÁSAI.....	32
III.2.1.	<i>A csatlakozási tárgyalások eredményei</i> .....	34
III.2.2.	<i>Az EK-tag Spanyolország érdekérvényesítése</i> .....	36
<b>IV.</b>	<b>AZ ÉRDEKEK MEGHATÁROZÁSA</b> .....	<b>50</b>
IV.1.	LATIN-AMERIKAI ÉRDEKEK EURÓPÁBAN .....	50
IV.2.	AZ EURÓPAI ÉRDEKEK LATIN-AMERIKÁBAN .....	53
IV.3.	ÚJ ÉS RÉGI AKCIÓTERÜLETEK.....	56
<b>V.</b>	<b>A LATIN-AMERIKAI-EURÓPAI-SPANYOL GAZDASÁGI HÁROMSZÖG</b> .....	<b>59</b>
V.1.	GAZDASÁGI KAPCSOLATOK ÉS A REGIONALIZMUS .....	59
V.2.	KERESKEDELMI KAPCSOLATOK.....	61
V.2.1.	<i>Előzmények</i> .....	61
V.2.2.	<i>Kereskedelem a 90-es években</i> .....	63
V.2.3.	<i>A spanyol-latin-amerikai kereskedelem</i> .....	68
V.3.	A LATIN-AMERIKAI BEFEKTETÉSEK .....	70
V.3.1.	<i>A befektetések jellemzői</i> .....	70
V.3.2.	<i>A Latin-Amerikába áramló FDI eredete</i> .....	73
V.3.3.	<i>Spanyolország, mint híd az EU és Latin-Amerika között</i> .....	78
V.3.4.	<i>A latin-amerikai perspektíva</i> .....	80
V.4.	AZ EU LATIN-AMERIKAI TÁMOGATÁSPOLITIKÁJA.....	82
V.4.1.	<i>Az EU latin-amerikai támogatási programjai</i> .....	82
V.4.2.	<i>A latin-amerikai segély finanszírozása</i> .....	86
V.4.3.	<i>Az együttműködés más formái</i> .....	89
V.4.4.	<i>Az EU-Latin-Amerika együttműködés jövője</i> .....	89
<b>VI.</b>	<b>KIHÍVÁSOK ÉS PERSPEKTÍVÁK</b> .....	<b>91</b>
VI.1.	A 2004-ES KELETI BŐVÍTÉS .....	91
VI.1.1.	<i>Az 1995-ös bővítés hatása</i> .....	91
VI.1.2.	<i>A 2004-es bővítés várható hatása Latin-Amerikára</i> .....	94
VI.2.	A PÁNAMERIKAI SZABADKERESKEDELMI ÖVEZET .....	100
VI.2.1.	<i>Álláspontok, érdekek és motivációk</i> .....	102
VI.2.2.	<i>Az ALCA várható következményei Latin-Amerikára és Európára</i> .....	110
VI.2.3.	<i>Következtetések</i> .....	114
VI.3.	AZ EGYÜTTMŰKÖDÉS LEHETSÉGES IRÁNYAI .....	116
VI.3.1.	<i>Európai Dél-Amerika, USA-hegemónia Észak-Amerikában</i> .....	116
VI.3.2.	<i>Történelmi vagy stratégiai partnerség</i> .....	117
VI.3.3.	<i>Lehetséges transzatlanti szcenáriók</i> .....	119
<b>VII.</b>	<b>ZÁRÓFEJEZET</b> .....	<b>121</b>
<b>VIII.</b>	<b>FÜGGELÉK</b> .....	<b>126</b>
<b>IX.</b>	<b>HIVATKOZÁSOK JEGYZÉKE</b> .....	<b>127</b>
<b>X.</b>	<b>RÖVIDÍTÉSEK JEGYZÉKE</b> .....	<b>134</b>

## ÁBRÁK JEGYZÉKE

1. ábra: Az M&A szektor szerint megoszlása .....	72
2. ábra: FDI Latin-Amerikában .....	74

## TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE

1. táblázat: Latin-Amerika külkereskedelme a 80-as években (%) .....	62
2. táblázat: Főbb termékek 2001-ben (Mio. EUR és %) .....	65
3. táblázat: Az EU kereskedelme a világban (Mio. ECU/EUR és %) .....	66
4. táblázat: Az EU export-importjának földrajzi megoszlása (%) .....	66
5. táblázat: Az EU kereskedelmi forgalma Latin-Amerikával (Mio. ECU/EUR és %) ..	67
6. táblázat: Az EU legfőbb latin-amerikai kereskedelmi partnerei – éves rangsor .....	67
7. táblázat: Az EU-tagországok kereskedelme Latin-Amerikával (Mio. ECU/EUR) ....	68
8. táblázat: Spanyolország kereskedelme (Mio. ECU/EUR) .....	69
9. táblázat: FDI Latin-Amerikában és a Karib-térségben (Mio. USD) .....	71
10. táblázat: FDI Latin-Amerikában és a Karib-térségben 1990-2003 (Mio. USD) .....	71
11. táblázat: Az FDI szektor szerinti megoszlása 1996-2003 (%-ban) .....	72
12. táblázat: Európai autóiipari vállalatok főbb telepei .....	73
13. táblázat: FDI Latin-Amerikában (Mio. USD) .....	74
14. táblázat: Az EU-tagországok latin-amerikai FDI megoszlása (1990-1997) (%-ban) ..	75
15. táblázat: Az európai FDI megoszlása Latin-Amerikában (1990-1997) (%-ban) .....	75
16. táblázat: A Latin-Amerikába befektető főbb országok (1996-2002) (Mio. USD) ...	76
17. táblázat: A CAD-tagországok Hivatalos Fejlesztési Segélye a világban .....	86
18. táblázat: Az EU Hivatalos Fejlesztési Segélye a világban .....	86
19. táblázat: A CAD-tagországok által Latin-Amerikának biztosított ODA .....	87
20. táblázat: Az EU Hivatalos Fejlesztési Segélye Latin-Amerikának .....	87
21. táblázat: Latin-Amerika részesedése az ODA-ból .....	88
22. táblázat: Az EU importja Latin-Amerikából és a kelet-közép-európai országokból (Mio. USD) .....	97

# I. BEVEZETÉS

## I.1. Problémafelvetés, célmeghatározás

1. A latin-amerikai országok az elmúlt évtizedek gazdasági-társadalmi változásai, valamint a globalizáció, a gazdasági liberalizmus, és az uruguayi forduló eredményei következtében látványos fejlődésen mentek át. A belső reformok következetes véghezvitele (demokrácia és jogállamiság konszolidációja) és a nemzetközi politikai és gazdasági életbe való integráció (piacok nyitása, WTO-tagság) az egész kontinens számára lehetővé tette egy új, dinamikus korszak beindulását. Véget ért az „elveszett évtized”, s a gazdasági fellendülés következtében a régió ma már fejlődő gazdasági térségnek minősül.

Latin-Amerika nemzetközi jelenléte számos területen egyre markánsabbá válik: az amerikai-karibi régió fokozatos gazdasági-kereskedelmi egységesülése (pl. Karibi Államok Szövetségének megalakulása, NAFTA, a 2005-re kilátásba helyezett szabadkereskedelem az egész kontinensen) mellett egyre szorosabb együttműködés alakul ki az ázsiai kontinenssel (Chile, Mexikó, Peru – APEC, szabadkereskedelmi térség 2020-ig), s egyre jelentősebbé válik a Dél-Dél tengely (Latin-Amerika és Afrika). A gazdasági-kereskedelmi vonatkozásokon túl Latin-Amerika jelentős szerepet vállal a leszerelés és a non-prolifерáció, a környezetvédelem és a drogkereskedelem kérdéseinek rendezésében.

A mintegy 500 millió lakosú, óriási potenciállal rendelkező, és a következő évtizedekben várhatóan egyre fontosabbá váló földrész az Európai Unió (EU) tagországaiban is a politikai figyelem középpontjába került. Az EU felismerte, hogy az 1996-os bangkoki Ázsia-EU csúcstalálkozót követően ezen a kontinensen is fontos jeleznie érdekltségét annak érdekében, hogy az Amerikai Egyesült Államok (USA) által szorgalmazott amerikai politikai-gazdasági integrációs folyamatok következtében ne szoruljon ki a térségből.

Az EU-Latin-Amerika kapcsolatokat az Európai Tanács (EiT) által kidolgozott stratégiai elvek határozzák meg, amelyek a latin-amerikai térség növekvő világgazdasági súlyára és a XXI. század kihívásaira tekintettel a két térség közötti

kapcsolatok további erősítését javasolják. A stratégia tükrözi az EK Szerződés 130. cikkében megfogalmazott célokat, a fejlődő országok világgazdaságba történő harmonikus és fejlődő integrálását, a tartós növekedés állandósulásának elősegítését (Läufer [1995]).

A térségben lévő korlátozott európai érdekekből, illetve az európaiak hazai és regionális prioritásaiból kiinduló azon percepció ellenére, hogy Európa „megfeledezett” volna Latin-Amerikáról, az uniós tagállamok továbbra is folytatják az együttműködést vele. Az EU jelenlétét Latin-Amerikában a dinamizmus és a szereplők, valamint a kétoldalú együttműködési formák sokszínűsége jellemzi, az együttműködés kapcsolati szálai minden szinten s területen jelen vannak.

Az együttműködés motivációit három csoportba lehet osztani, bár ennek súlya országonként különböző:

- Humanitárius/szolidaritási motiváció, ami a szegénység nagyságán, valamint a politikai és társadalmi egyenlőtlenségen alapul.
- Kereskedelmi/pénzügyi, ami konkrét piaci érdekeken, nyersanyagforrásokon, befektetési lehetőségeken és a kézműipar növekvő formáin alapul.
- Politikai motiváció, ami a nemzetközi presztízs és a geostratégia jellemzőitől függ.

Spanyolország történelmén, kultúráján, a közös nyelven és a térséghez kapcsolódó mindennemű érdekén és kötelékén keresztül mindig kiemelt kapcsolatokat tartott fenn Latin-Amerikával, külpolitikájának meghatározó területe volt. Spanyolország az Európai Közösségekhez (EK) való csatlakozásával Latin-Amerika-politikájában új dimenzió jelent meg, amely fontos következményekkel járt a spanyol-latin-amerikai kétoldalú kapcsolatokban. A spanyol csatlakozás egyben az EK nemzetközi tekintélyét is növelte, s a közösségi külkapcsolatokban egy, addig még kiaknázatlan új irány kapcsolódott be. Az EK-csatlakozással Spanyolország a Latin-Amerikához fűződő privilegizált kapcsolatait vitte be a Közösségbe, amelyet két nyilatkozat formájában csatoltak is csatlakozási szerződéshez. Nyilvánvalóvá vált, hogy a spanyol (és portugál) EK-tagság megnyitja az utat az EK Latin-Amerika-politikájának intenzívebbé válásához. Az 1986-os, harmadik bővítési kör az azt megelőző bővítések és az 1995-ös

svéd, finn és osztrák EU-tagság prioritásaival és hozzáadott értékével szemben a latin-amerikai irányt erősítette.

A Spanyolország és Latin-Amerika közötti kapcsolat ugyanakkor hármass akadállyal nézett szembe: egyrészt a spanyol-latin-amerikai különleges kapcsolat gazdasági tartalma nagyon kevés volt. Másrészt, a latin-amerikai országok mint régió, nem részesülhettek az EK részéről a legkedvezőbb elbánásban, mivel fejlettebbek voltak azoknál az országoknál, amelyekkel az EK speciális kapcsolatot tartott fenn (ACP- és mediterrán országok). Végül pedig, az egymást követő spanyol kormányok rájöttek, hogy az EU és Latin-Amerika közötti kapcsolatokat addig a pontig kell erősíteniük, amíg a közösségi politika részévé nem válik a régió, de arra vigyázniuk kell, hogy ne alakuljon át olyanná, ami már veszélyeztetné Spanyolország önállóságát a latin-amerikai kapcsolataiban.

A kelet-nyugati konfliktus vége sokféle változást hozott az európai-latin-amerikai viszonyrendszerben. Mindkét térség a saját régiójára összpontosított annak érdekében, hogy meg tudjon küzdeni a megváltozott nemzetközi kihívásokkal. Az EU-ra jelentős politikai és pénzügyi feladatok vártak: egyrészt tíz leendő tagországot kellett az EU-hoz közelítenie, valamint meghatározni közös külpolitikáját.

Latin-Amerika ellenben érintetlen maradt a világban zajló politikai változásoktól és a nemzetközi gazdasági konjunktúra áldozatának érezte magát. Annak ellenére, hogy a latin-amerikai országok áttértek a liberális demokráciára, megnyitották gazdaságaikat a külföldi konkurencia előtt, és neoliberais alapon hajtották végre a modernizációt, a várt ellenszolgáltatás, jobb európai és észak-amerikai piachoz jutás, fejlesztési támogatások és közvetlen beruházások formájában, nagymértékben elmaradt (Gratius/Rubiolo [2002]). Legalábbis ez érvényes a belső strukturális reformokkal és a keleti bővítéssel lekötött EU-hoz fűződő kapcsolataikra.

Az EU-ban nem játszik jelentős szerepet a külpolitika (a költségvetésben a külkapcsolatokra alig fordítanak többet, mint az EU igazgatására). Találó még mindig az a megállapítás, miszerint Európa egy gazdasági óriás, de politikai törpe.



Az USA azonban a hidegháború vége óta kiegyensúlyozott kapcsolatokat igyekszik fenntartani Latin-Amerikával, mint „természetes” befolyási övezetével. Az aszimmetrikus ideológiai partnerséget a szabadkereskedelmen, a liberális demokrácián és a beruházásokon alapuló érdekközösség váltotta fel. (Grabendorff [2001]). Ennek előfeltétele volt az ún. kulturális értékközösség, amely a képviselői demokrácián és a liberális piacgazdaságon alapult. Latin-Amerika USA általi „újralfedezése” nem csak önérdékből történt, hanem, akárcsak az EU Kelet-Európa-politikája, egyrészt a globalizációra választ adó regionalizmus trendjének reakciója volt, másrészt pedig eszköz, amivel az USA, az általa vezetett gazdasági tömbön keresztül erősítené meg a hatalmát. (Gratius [2002a])

Az EU-Latin-Amerika kapcsolatok jövője szempontjából megkerülhetetlen és egyben meghatározó az USA földrajzi közelsége és gazdasági-politikai jelenléte a térségben. A Pánamerikai Szabadkereskedelmi Térség (ALCA) megvalósításának kérdése - amelyben Latin-Amerika nem egységes - kihat a régió európai kapcsolataira is.

Emellett az EU-integráció mélyítése és a 2004-es, illetve majd az újabb bővítések, a korábbi félelmekkel szemben, nem feltétlenül jelentik a Közösség figyelemének elterelődését Latin-Amerikáról. Ellenben az a megállapítás is megalapozott, miszerint nem is erősítik feltétlenül a kapcsolatokat.

2. A fentiek alapján a szakmai (politikai és gazdasági) kutatások abból a célból indultak el (és tartanak napjainkig is), hogy megvizsgálják a spanyol EK-csatlakozás hatását az EU-Latin-Amerika kapcsolatrendszer fejlődésében, illetve Spanyolország szerepét a Közösség Latin-Amerika-politikájának alakításában. Mindig kérdés volt, hogy hol, milyen érdekek, stratégiák mentén alakul a kapcsolat. Fontos volt a kutatások számára annak megvilágítása, hogy az európai integráció mélyülése és bővülése milyen irányba befolyásolják az együttműködést. A kihívások felismerése és a velük szembeni cselekvési lehetőségek meghatározása egyre inkább a kutatók érdeklődési körébe került.

A spanyol EK-csatlakozásnak az EK és Latin-Amerika kapcsolatrendszerére való pozitív hatását illetően nincs véleménykülönbség a kutatók (pl.: Del Arenal [1989], De Laiglesia [1988]) között. Ugyanakkor a szakirodalomban hangsúlyeltolódásokat lehet megfigyelni a konkrét következmények nagyságát és minőségét illetően, sőt van aki azt

hangsúlyozza, hogy az EK/EU és Latin-Amerika közötti politikai kapcsolatok a spanyol csatlakozás előtt, spanyol szerepvállalás nélkül is már beindultak, s fellendülőben voltak (pl.: Cuenca [2002]). E politikai főszerep egyik jele, hogy 1984-ben az EK meghívottként részt vett a San José konferencián. Spanyolországnak ugyanakkor szüksége is volt az európai háttérre, mivel önállóan nem tudta volna latin-amerikai kapcsolatait fejleszteni. Ehhez nagy segítséget jelentett az EK-csatlakozása.

Dolgozatomban mérföldkőnek tekintem az 1986-os spanyol EK-csatlakozás évét, az azt megelőző korszakot az összehasonlítás és a kapcsolatok folyamatossága miatt mutatom be. Értekezésemben alapvetően politikai és gazdasági szempontból vizsgálódok, a kulturális, történelmi és tudományos kapcsolatokat nem tárgyalom. A csatlakozás utáni korszak irodalmi, statisztikai részét dolgozom fel, s keresem az objektív érdekeket jelentő tényezőket.

A spanyol politikai és gazdasági érdekérvényesítés jó példái az 1986-os csatlakozási szerződés során kialakított nyilatkozatok. Ugyancsak fontos állomás a spanyol külpolitika szerepét illetően a soros Európai Tanácsi elnökségek, amelyek során is érzékelhető a hispán érdekek előtérbe kerülése, ahogy az a CELARE [1996] tanulmányából és Westendorp [1996] értékeléséből is bizonyíthatóan előjön.

Bár Spanyolország mára a legnagyobb európai befektető Latin-Amerikában, Fazio [2001] mégis úgy látja, hogy ez a fejlődés elérte azt a szintet, ami a spanyol félnek hasznot hozott, s nem fog további erőfeszítéseket tenni a kapcsolatok javítása érdekében. Megállapítja, hogy elérkezett az idő, hogy a latin-amerikai országok is végre megfogalmazzák prioritásaikat, realistább és kezdeményezőbb fellépésükre van szükség.

Dolgozatomban az Európai Unió tagországai közül csak Spanyolországot emelem ki, de nem hagyhatom figyelmen kívül azt a tényt, hogy- mint ahogy Fazio [2001] felvázolja- rajta kívül alapvetően hat tagállam kötődik erős történelmi, politikai és kulturális szálakkal a régióhoz, bár mindegyik más-más módon és szinten.

A kétoldalú tagállami érdekek mellett az EU is rendelkezik közösségi stratégiai érdekekkel Latin-Amerikában. Céлом ezen érdekek felvázolása és elemzése, hasonlóan

a már azóta megszűnt madridi IRELA [1998] intézet tanulmányaihoz. Emellett vizsgálom a két térség közös érdekeit, lehetséges együttműködési területeit és eltérő álláspontjait, amelyhez jó alapot biztosít Gratius [2002a] tanulmánya.

A kereskedelem területén meglévő európai protekcionista (mezőgazdasági) politika akadályként jelenik meg a latin-amerikai termelők európai piacra jutási lehetősége előtt. Egyetértek Roloff [1999] nézőpontjával, miszerint a latin-amerikaiak a „nyitott regionalizmus” liberális modelljét komolyabban vették, mint az EU. Ugyanakkor egy valódi EU-Latin-Amerika stratégiai partnerség megvalósulásához az EU-nak vissza kell nyerni a latin-amerikaiak bizalmát.

Eddigi tapasztalataim alapján a jövő kihívásain belül leginkább az együttműködés új irányjaival (pl.: IRELA több tanulmánya), illetve az Amerikai Egyesült Államok szerepével, befolyásával foglalkoztak a kutatók (pl.: De la Balze [2001]). Osztom Gratius [2002a] és Grabbendorff [2001] azon nézetét, hogy az EU-Latin-Amerika kapcsolatokból nem lehet kihagyni az „USA-faktor”-t, s aminek következtében a kapcsolatokat inkább aszimmetrikus „rejtett háromszög-történetek”-nek lehet nevezni. Ebben a relációban az USA vezető hatalomként jelenik meg, míg az EU gyenge lábakon álló külpolitikával rendelkező, feltörekvő gazdasági hatalom, Latin-Amerika pedig fragmentált régió, megosztott identitással és korlátozott szuverenitással (Bodemer/Grabendorff/Jung [2002]).

A dolgozat jövő kihívásai részében tárgyalt Pánamerikai Szabadkereskedelmi Övezet (ALCA) megvalósulásának elemzésekor láthatóvá vált érdekkülönbségek miatt a folyamat késedelmet szenvedhet. Sangmeister [2003] által összefoglalt (főleg kereskedelmi) okok mellett véleményem szerint a politikai szándék megléte, illetve hiánya is hangsúlyosan szerepel a tárgyalások lezárásában.

Jelenleg még kevesen elemezték a 2004-es keleti bővítés várható hatásait. Míg Nunnenkamp [1997] szerint nem várható kereskedelmi eltérülés Kelet-Európa (KE), illetve Kelet-Közép-Európa (KKE) irányába, addig Durán/Maldonado[2003] már bizonyos eltérülésről beszélnek a kereskedelem és a közvetlen külföldi tőkeberuházások (FDI) területén.

A megjelent tudományos elemzések, hivatalos dokumentumok jelentős része általában az EU-Latin-Amerika kapcsolatok egy-egy szűkebb tartományával, illetve térségével foglalkozik, csak kereskedelmi, támogatáspolitikai, vagy csak politikai vonatkozásban vizsgálja a kérdést. Az utóbbi időben azonban készült már komplexebb, átfogó jellegű összesítő tanulmány a politikai és gazdasági kapcsolatok rendszeréről (ilyen Cuenca 2002-ben írt „Europa e Iberoamérica” című könyve).

Mindezek, valamint diplomáciai tapasztalataim alapján kezdtem el kidolgozni elképzeléseimet azzal a céllal, hogy közvetlenül a 2004-es EU-bővítés után mérleget húzzak az eddigi EU-Latin-Amerika kapcsolatokról, azon belül pedig Spanyolország szerepéről. Ez utóbbit azért is tartom fontosnak, mert megmutatja, hogy bármely tagállam képes lehet döntő mértékben érdekei védelmével együtt befolyásolni a közösségi külpolitikát.

A jövő kihívási esetében a vizsgált területek vonatkozásában azt a feltevésemet igazolom, hogy vannak még lehetőségek Latin-Amerikában az EU számára, de ezek kihasználása nem megy az Egyesült Államokkal való együttműködés nélkül. Ez az irány nem előzmény nélküli, hiszen pl. Grabendorff [2001] is hasonló tartalmú tanulmányt publikált. A másik fontos kérdés a 2004-es EU-bővítés hatása az új tagok számára. Véleményem szerint ezen a területen, a korábbiakhoz képest több lehetőség nyílik a latin-amerikai országokkal való együttműködésre.

Értekezésemben az alábbi hipotézisekre keresek választ:

- Spanyolország erős érdekérvényesítési képességén keresztül képes az EU Latin-Amerika-politikáját befolyásolni.
- Spanyolország a közösségi Latin-Amerika-politika mellett a jövőben is fenntartja különleges kétoldalú kapcsolatait Latin-Amerikával.
- Az új tagok geopolitikai érdekkülönbsége és a latin-amerikai országokkal való kétoldalú kapcsolatainak alacsony szintje minimális hozzáadott értéket biztosít a közösség Latin-Amerika-politikájához.
- Az EU Latin-Amerika-politikájába való integrálódással új lehetőségek nyílnak meg a 2004-es új belépők előtt.
- Az EU-nak fontos az USA-val való együttműködés, hogy ne maradjon ki a Pánamerikai Szabadkereskedelmi Övezet (ALCA) előnyeiből.

## **I.2. Kutatási módszertan**

A dolgozatomban olyan munkamódszereket használtam, amelyek egy elméleti megalapozottságra törekvő, gyakorló diplomata látás- és kutatási módját tükrözik. Ennek a következő alapjegyei vannak:

Értekezésem részben szakirodalom-feldolgozáson alapul, s a téma hazai feldolgozatlansága, illetve annak csak kis szeletére vonatkozó kutatások következtében - lényegében idegen nyelvű (spanyol, német, angol) források alapján történik.

Alapvető dokumentumnak veszem az Európai Tanács (EiT) soros spanyol elnökségeinek végkövetkeztetéseit, illetve az Európai Bizottság (EiB) és az Európai Parlament (EiP) dokumentumait valamint a spanyol csatlakozási szerződéshez csatolt, Latin-Amerikával foglalkozó nyilatkozatokat. Igyekeztem elkerülni, hogy csak kutatói felmérésekre szorítkozzam, így az EU intézményei által készített dokumentumokat is felhasználok.

Törekedtem, hogy minél szélesebb körben épüljenek be a dolgozatba elsődleges, dokumentatív jellegű illetve értékű források, összehasonlításra alkalmas statisztikai adatok, elemzések. A gazdasági-kereskedelmi adatok régiókra, országokra, évekre bontva jelennek meg, felhasználva az EU (pl. Eurostat) hivatalos forrásait. Amennyiben nem találtam megfelelő statisztikai összehasonlító mutatókat, akkor más területeken - ENSZ Latin-Amerika Gazdasági Bizottsága (CEPAL), OECD, Interamerikai Bank – igyekeztem adatokat gyűjteni.

Az értekezés időkeretének az 1986-os spanyol EK-belépés és a 2002-es utolsó spanyol Európai Tanácsi Elnökség közötti időszakot adtam meg. A változások jobb érthetősége kedvéért azonban röviden bemutatom az 1986 előtti latin-amerikai kapcsolatrendszer is. Emellett a kihívások és perspektívák elemzésekor szükségszerűen túllépek ezen az időkereten. A téma feldolgozásakor – rendkívüli komplexitása miatt – időrendiséget tartok.

A politikai folyamatok mellett fontosnak tartom a gazdasági kapcsolatok vizsgálatát is. A kulturális, tudományos területtel dolgozatomban nem foglalkozom. Bemutatom a főbb spanyol-latin-amerikai kapcsolódási pontokat, Latin-Amerika szerepét a spanyol

külpolitika hagyományos tengelyeiben, majd elemzem az EU-tag Spanyolország külpolitikai prioritásait, érdekérvényesítési képességét. A konkrétbb összehasonlítás miatt külön vizsgálom az EK és Spanyolország Latin-Amerika-politikáját 1986-ig, majd a spanyol csatlakozás utáni időszakot napjainkig, külön kitérve az EU érdekeire és stratégiájára Latin-Amerikában, illetve a latin-amerikai érdekekre Európában. Dolgozatomban külön foglalkozom a spanyol csatlakozással, majd a már tagország Spanyolország EK/EU-n belüli, leginkább az Európai Tanács soros elnöksége során elért, Latin-Amerikával kapcsolatos tárgyalási eredményeivel. A teljesebb összehasonlítás érdekében külön fejezetet szentelek a spanyol-latin-amerikai-európai háromszög kérdésének, melyet gazdasági-kereskedelmi aspektusból közelítek meg. Külön kérdéskörként vizsgálom a kapcsolatrendszer kihívásai és az együttműködés perspektívái között a pánamerikai szabadkereskedelmi térség megvalósulásának és a 2004-es EU-bővítésnek a lehetséges hatásait.

Ugyanakkor nem foglalkozom annak vizsgálatával, hogy a spanyol érdekérvényesítés mennyire lehet példa Magyarország brüsszeli politizálásában, illetve milyen tanulságot lehetne levonni a már EU-tag Magyarország számára külpolitikai prioritásainak közösségi szintre emelésében.

Bár értekezésemben szinte kivétel nélkül Latin-Amerikáról beszélek, ez alatt azonban a karibi térséget is értem. A téma kifejtése szempontjából nincs jelentősége, s nem befolyásolja mondanivalómat, illetve a statisztikai trendekben sem okoz lényegi eltérést, ha az EU által szorosan Latin-Amerikaként meghatározott országok (20) mellé a karibi szigeteket is beveszem. A spanyol szakirodalom által használatos Ibéro-Amerika kifejezést kerültem (kivéve, ha azt szó szerint idéztem), mivel az félreértésekre ad lehetőséget azon ok folytán, hogy egyes irányzatok (pl. az ibéro-amerikai csúcsok) az Ibéro-Amerika kifejezés alatt a spanyol és portugál nyelvű amerikai és európai országokat (tehát Spanyolországot és Portugáliát is) értik.

A fejezeteken belül – a témakör nagyságától függően – szükség szerint alfejezetekben, szakaszokban végeztem a vizsgálatokat. Az egyes fejezeteken belül azt kívántam megvilágítani, hogy különböző területeken mit jelent a spanyol csatlakozás és tagság a latin-amerikai-spanyol-európai kapcsolatokban. Ugyanakkor nem kívánok a dolgozat komplexitása és terjedelmi korlátai miatt sem a latin-amerikai gazdasági fejlődéssel, az

integrációs folyamatok elemzésével, sem az EU intézményrendszerének alakulásával foglalkozni. Ezekből csak azokat a körülményeket, változásokat emelem ki tényszerűen, amelyek elengedhetetlenek a téma jobb megértéséhez.

A régiók, országok közötti együttműködés méréséhez a külkereskedelmi forgalmat, a támogatáspolitikában bekövetkezett változásokat és a külföldi közvetlen befektetéseket veszem alapul. Részletesen bemutatom a 90-es évek kereskedelmi kapcsolatait, az európai együttműködés hozzájárulásban és a befektetésekben való európai és spanyol részarányt. Ezek segítségével a két térség gazdasági kapcsolatainak aránytalanságai - az ellentmondások feltárásával - egyértelműen kimutathatók. A rendelkezésre álló adatok és információk feldolgozása során a közgazdaságtudomány eszköztárának szempontjait veszem figyelembe. Itt irodalmi hivatkozások helyett nagyszámú táblázatot használok, melyekben időbeli trendekkel is igazolom, hogy az EU és Spanyolország érdekeltsége növekszik-e a térségben. A statisztikai alapon történő következtetések levonása arra is lehetőséget ad, hogy látni lehessen azokat az aspektusokat, amelyek alátámasztják a kapcsolatok fejlesztésének gondolatát, illetve azt is, hogy mely területen nincs meg az érdeklődés. A fejezetek végén következtetéseket teszek, s itt utalok arra, ha eredményeim más fejezetekkel is kapcsolatosak.

A dolgozat átfogó jellege, az egyes fejezeteket felölelő területek mélysége miatt nem törekedtem az adott kérdés teljes részletességgel történő elemzésére. Ezért fő mondanivalómra összpontosítva úgy döntöttem, hogy nem bontom meg a mű szerkezetét a két térség közötti együttműködési megállapodások, keretegyezmények részletes jogi elemzésével, mivel az a témakifejtés szempontjából irreleváns.

A felhasznált kutatási eredmények a kilencvenes évek végéig terjedő időszakot ölelik fel. Ezeket lehetőség szerint újabb adatokkal, információkkal is kiegészítettem.

A dolgozat végén az események (szerződéskötések, találkozók, ülések, stb.) jobb nyomon követhetősége érdekében kronologikus függelékkel készítettem. Emellett az értekezésemben előforduló intézmények, ország-csoportok, regionális integrációs formák rövidítéseinek egyszerűbb utánakereséshez a dolgozat végén ún. rövidítések jegyzékét állítottam össze.

A disszertáció megírásához felhasználtam a spanyolországi ösztöndíjaim/tanulmányutaim során szerzett tapasztalatokat, az ottani kutatási eredményeimet, valamint a berlini Ibéro-amerikai Intézetben végzett kutatómunkámat, illetve spanyol és latin-amerikai diplomatákkal folytatott háttérbeszélgetéseimet is.



## II. AZ EURÓPAI-LATIN-AMERIKAI KAPCSOLATOK A SPANYOL CSATLAKOZÁSIG

A spanyol EK-csatlakozás előtti időszakban a latin-amerikai országok egymástól nagymértékben eltérő társadalmi-gazdasági helyzettel és európai kapcsolatrendszerrel rendelkeztek. A karibi térség - kis méretű, alacsony fejlettségű gazdaságok - Európával való kapcsolatát néhány, volt gyarmat és gyarmattartó között létrejött kapcsolaterősítő megállapodás jelentette. Később a kapcsolatokat az ACP-országokra vonatkozó loméi konvenció keretébe vonták<sup>1</sup>. A latin-amerikai országok lehetőségei és perspektívái sem voltak egyformák<sup>2</sup>. A célok és a problémamegoldás módja is eltérő volt. A régió belüli integrációs folyamatok eredménye is különböző volt<sup>3</sup>. A politikát és a társadalmat súlyos belső és külső konfliktus jellemezte: gerillák jelenléte, egyes népcsoportok tiszteletének hiánya, a városokban a társadalom peremére került tömegek egyre nagyobb aránya, valamint területi- és határviták<sup>4</sup>.

A gazdasági kapcsolatokat alacsony szint jellemezte. Ennek alapvetően oka volt a termékfajta és a távolság, amely sok esetben megnehezítette a piacok közötti kapcsolatok fenntartását. Néhány év alatt Latin-Amerika importhelyettesítésen alapuló fejlődési modellt alakított ki, s nem fejlesztette külkapcsolati rendszerét. A latin-amerikai termékek európai piacra jutása akadályokba ütközött. A nyersanyag-export csökkent a helyettesítő javak megjelenésével, a mezőgazdasági termékek nem jutottak át az európai közös agrárpolitika szigorú korlátjain, s az ázsiai gazdaságok egyre versenyképesebbek lettek. A kereskedelem termék és ország szerinti megoszlása sem

---

<sup>1</sup> Kezdetben Haíti és a Dominikai Köztársaság nem volt részes állam, csak később vették fel őket az egyezménybe. Kuba elsődlegesen a Szovjetunióval és a KGST-vel tartott fenn szoros kapcsolatot. A KGST felbomlásával Kuba nyit az EU felé, s megfigyelőként részt vehet a loméi egyezmény megújítását célzó tárgyalásokon, amelybe később mégsem kapcsolódik be.

<sup>2</sup> A brazil, argentin és mexikói gazdaság túlszárnyalta a gyenge közép-amerikai országok gazdaságát, valamint Bolíviát, Perut és Paraguayt is.

<sup>3</sup> Az 1960-ban létrehozott Latin-amerikai Szabadkereskedelmi Társulást (ALALC) összetett érdekkülönbségek miatt 1980-ban át kellett kanalizálni a Latin-amerikai Integrációs Társulásba (ALADI). Az Andok Paktum és a Közép-Amerikai Közös Piac (MCCA) nagy igyekezettel próbálták hiányos projektjeiket előmozdítani, de kevés sikerrel.

<sup>4</sup> Pl.: Kuba-USA: a guantanamoi bázisról való amerikai visszavonulás, Nicaragua-Kolumbia: San Andrés y Providencia-szk., Ecuador-Peru: 78 km határ kijelölése hiányzik, Argentína-GB: Falkland-szk., Chile-Bolívia-Peru: 1883-ban Chile elfoglalta Tarapaca (Peru) provinciát és az Antofagasta tengerparti vidéket (Bolívia).

volt kedvező<sup>5</sup>. A '80-as évek adósságválsága nem csak az import mértékét csökkentette, hanem annak következményeként a kereslet is visszaesett. Továbbá több országban belpolitikai problémák (katonai diktatúrák, a demokrácia hiánya) is jelentkeztek. Az egyetlen kivételt a karibi térséggel, a loméi konvenció aláíróival fenntartott nem túl erős szálak jelentették. (Cuenca [2002])

A két régió közötti távolságtartás ellenére sikerült kétoldalú együttműködési megállapodásokat kötni és a kedvezmények rendszerét alkalmazni<sup>6</sup>. Kétoldalú megállapodást írtak alá Brazíliával<sup>7</sup>, Mexikóval<sup>8</sup>, Uruguayjal<sup>9</sup>, Argentínával<sup>10</sup> és Chilével. E megállapodások mellett ágazati megállapodások is születtek.<sup>11</sup> A regionális blokkokkal is sor került megállapodások aláírására<sup>12</sup>. (Cuenca [2002])

Az EK-Latin-Amerika reláció más közösségi külpolitikai irányokhoz képest sokáig háttérbe szorult. A kapcsolatokat aszimmetria és kiegyensúlyozatlanság jellemezte. Míg a politikai-intézményi kapcsolatok -főleg a '80-as évek közepétől- progresszíven fejlődtek, addig a gazdaságiak stagnáltak, illetve csökkentek a '80-as évek latin-amerikai pénzügyi válság következtében.

Intézményi téren három nagyobb korszakot lehet megkülönböztetni az EK-Latin-Amerika kapcsolatban (Granda/Maté/Moreno [1988] p. 14.)

---

<sup>5</sup> 1985-ben az EK és Latin-Amerika közötti csere a latin-amerikai kereskedelem 23%-át tette ki, az EK-énak pedig 6%-át. Európa legfőbb partnere Brazília (1/4-es részaránnyal), Mexikó, Argentína, Venezuela, Kolumbia és Chile. Importtermék volt az élelmiszer, dohány (38%), energiahordozó (24%) és egyéb nyersanyagok (18%). Az ipari, kézműipari termékek nem érték el a 15%-ot. Az EK-export 56%-a ipari termék volt, 17%-a vegyipari s 20%-a egyéb feldolgozott termék. (Európai Bizottság)

<sup>6</sup> Együttműködési megállapodások születtek az alábbi kérdésekben: Pénzügyi és technikai támogatás az oktatás és a vidékfejlesztés területén. Élelmiszersegély NGO-kon keresztül (Nicaragua, El Salvador, Haiti, Peru, Chile, Bolívia). A menekültek támogatása (Honduras, El Salvador). Gyorssegély a politikai konfliktusok és természeti katasztrófák során kitelepített emberek támogatására. Együttműködés az energiaszektorban (olajvásárlás és az alternatív energiák fejlesztése) és az acélszektor/kohászat területén.

<sup>7</sup> Gazdasági és kereskedelmi együttműködésről (1980).

<sup>8</sup> Gazdasági együttműködési megállapodás (1975). Az első ilyen típusú megállapodás az EGK és egy latin-amerikai ország között. Később (1991) kereskedelmi, gazdasági, tudományos-technikai és pénzügyi megállapodást írtak alá.

<sup>9</sup> Mezőgazdasági megállapodás (1973), főleg marhahúsról.

<sup>10</sup> Argentínával (1970), amit 1990 áprilisában meghosszabbítottak egy keret-megállapodással.

<sup>11</sup> Textilipari termékekre (Brazília, Kolumbia, Guatemala, Haiti, Mexikó, Peru, Uruguay), acélipari termékekre (Brazília), marhahúsról (Argentína, Uruguay) és kézműipari termékekre (Argentína, Bolívia, Chile, Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexikó, Panama, Peru, El Salvador, Uruguay).

<sup>12</sup> Az Andok Paktummal 1987-ben lépett hatályba. 1979-ben a Bizottság a Közép-amerikai Közös Piac és Panama felé kezdeményezett közeledést, amelynek eredménye együttműködési megállapodás lett (1985).

**Az első korszakban** (1958-1969) az Európai Gazdasági Közösség (EGK) saját integrációs folyamatának konszolidálásával volt elfoglalva, miközben külpolitikailag néhány tagország gyarmatainak függetlenné válása, és az erre adandó válasz kötötte le. Latin-Amerika óvatosan, de törekedett az észak-amerikai hegemonia megtörésére és új, saját regionális integrációs mechanizmus létrehozására<sup>13</sup>. Ebben szerepet játszott az európai példa is, amely referenciaként szolgált a latin-amerikai integrációs folyamatokban, s egyben felvetette a kölcsönös kapcsolatok felvételének igényét. Ebben az időszakban az európai-latin-amerikai reláció fő jellemzője a térségbeli európai gazdasági jelenlét viszonylagos jelentősége volt, ami leginkább a külkereskedelem és a közvetlen külföldi beruházások területén mutatkozott meg, miközben hiányzott az európai politikai jelenlét.

Az EGK-tagországok elégedettek voltak a számukra kedvező gazdasági kapcsolatokkal, s közömbösek a latin-amerikai politikai problematika iránt. A politikai kapcsolatokat alacsony szinten tartották. Ezt a magatartást, amelyet a gyarmati sorból felszabadult ázsiai és afrikai országokkal való kapcsolat miatti aggodalom prioritása határozott meg, az az európai percepció is befolyásolta, miszerint a térség az Egyesült Államok hegemoniája alatt van. Ez az elképzelés mindennemű politikai jelenléttől visszatartotta az európaiakat. A latin-amerikai országok az európai politikai kapcsolatokban az USA-val szembeni autonómia megerősítésének lehetőségét látták, mégis az EGK-hoz főleg gazdasági perspektívából közelítettek. Míg az EGK egy hangon szólalt meg, addig a latin-amerikai országok több közvetítőt használtak, plurális érdekeket képviseltek. Ez azonban csökkentette a tárgyalások hatékonyságát.

**A második korszakban** (1970-1978) fellendültek az EK-Latin-Amerika kapcsolatok, amelyben gazdasági és politikai megfontolások egyaránt szerepet játszottak. A gazdaságiak közül megemlítendő az olajválság következményeként kialakult nyugat-európai gazdasági válság, és Európa külső sebezhetőségének percepciója. Ez a sebezhetőség-érzés meghozta a fejlődő világhoz való közeledést azzal a céllal, hogy fenntartsák, illetve bővítsék az európai termékek és beruházások piacait, de mindenekelőtt, hogy alternatív nyersanyagforrásokat biztosítsanak maguknak.

---

<sup>13</sup> Többek között a Közép-amerikai Közös Piac (MCCA) és a Latin-amerikai Szabadkereskedelmi Társulás (ALALC).

A politikai megfontolásoknál néhány európai politikai kör a tisztán latin-amerikai politikai folyamatoknál hangsúlyosabban tekintett az emberi jogok érvényesülésére és a demokrácia kérdésére. Ebben az időszakban indult be az európai együttműködési politika<sup>14</sup>, ami lehetővé tette, hogy a tagországok nagyobb figyelmet fordítsanak a latin-amerikai politikai problémákra.

A második korszak kezdetét jelezte a Latin-amerikai Koordináció Különleges Bizottságának (CECLA)<sup>15</sup> ún. „Buenos Aires-i Nyilatkozata”, amelyben kifejezésre juttatta az EK-val való politikai és gazdasági párbeszéd igényét. Az első években a CECLA törekedett a technikai-bürokratikus párbeszédet politikai szintre emelni, javasolva miniszteri szintű tárgyalási fordulók beindítását latin-amerikai és európai képviselők részvételével. Az EK a Nyilatkozatot visszafogottan fogadta, elutasítva a javaslat politikai dimenzióját, s ennek következtében a miniszteri szintű fordulókat is. Helyette a Közösség állandó konzultációs csoport felállítását javasolta, amely a Brüsszelbe akkreditált latin-amerikai nagykövetek és az EK közötti megbeszélések intézményesítése (EK-Latin-Amerika párbeszéd)<sup>16</sup> lett.

Az EK-Latin-Amerika kapcsolatokban további előrelépésnek tekinthetők az Általános Preferenciák Rendszerének (GSP) bevezetése és Latin-Amerika felvétele az „A”-listás országok közé<sup>17</sup>, a kereskedelmi és együttműködési megállapodások, valamint az EK Bizottsága caracasi delegációjának megnyitása. Ebben a korszakban határozta meg a Közösség a Harmadik Világ országai felé való politikáját, nagyobb érdeklődést mutatva a fejlődő országok problémái iránt. A háttérben természetesen az olajválság, a nyersanyagfüggőség és a Harmadik Világ egyre jelentősebb szerepe volt. A regionális együttműködési politika elsődlegesen a volt afrikai és ázsiai gyarmatok felé irányult. Ez a politika a Lomé I. konvencióban<sup>18</sup> és a mediterrán országokkal való megállapodás aláírásában csúcsosodott ki. Az EK-Latin-Amerika párbeszéd nem válhatott meghatározóvá, mivel a Közösség egy új, globális együttműködési politikát dolgozott

---

<sup>14</sup> Az 1969. decemberi hágai csúccsal, ami az 1974. decemberi párizsi csúccsal intézményesült, s a loméi konvencióban csúcsosodott ki.

<sup>15</sup> 1963-ban a CEPAL javaslatára hoztak létre.

<sup>16</sup> 1979-ig tíz tárgyalási fordulót bonyolítottak le, de a Latin-Amerika részéről feltett kérdések szempontjából az eredmények irrelevánsak voltak.

<sup>17</sup> A legalacsonyabb szintű országok közé, amelyek élvezik az ún. „általános koncessziókat”.

<sup>18</sup> 1975. február 28-án, az EGK tagállamai és 46 ACP-ország között jött létre, s később más fejlődő országok is csatlakoztak hozzá.

ki, és nagyobb hangsúlyt helyezett a regionális politikára, ahelyett hogy meghatározott régiókat vagy országokat részesített volna előnyben.

A latin-amerikai frusztrációs érzés és a Közösség társult államaival szembeni marginalizáció következtében a SELA<sup>19</sup> 1979-ben elhatározta, hogy új lendületet ad a Közösséggel való párbeszédhez az EK-hoz akkreditált latin-amerikai nagykövetek csoportján (GRULA)<sup>20</sup> keresztül, beindítva a rendszeres havi találkozókat<sup>21</sup> a GRULA és a Közösség képviselői között.

Az EK felismerte, hogy a latin-amerikai kapcsolatok elértek egy szintet és az egyes EK-tagországok történelmi kötelei már strukturáltabb megközelítést igényelnek. Ennek érdekében 1981-től beindult, a –latin-amerikai országok által – „megújult párbeszédnek” nevezett folyamat, amely kevéssel megszületése után, az 1982. áprilisi Falkland-szigeteki argentin fegyveres akció, és az EK által Argentínával szemben bevezetett szankciók után, megszakadt. Ezzel lezárult a második korszak.

**A harmadik korszak idején,** 1982-1983-ban több olyan esemény is történt, amely felkeltette az EK érdeklődését Latin-Amerika iránt. A közép-amerikai válság kapcsán a destabilizáció veszélye Európát arra készítette, hogy közvetlenül keressen békés és tárgyalásos megoldást. Az 1981-1982-es adósságválság és annak hatása az európai-latin-amerikai gazdasági kapcsolatokra, egyre inkább a térség problémáira irányította az európaiak figyelmét. A déli féltekén történt demokratikus átalakulás és a térség nagyobb mértékű nemzetközi jelenléte felkeltette az európaiak érdeklődését a régió iránt. Ehhez hozzájött még, hogy az átalakulási folyamatot erős európai kötődésű politikai pártok vitték előre. Ez volt az első alkalom, hogy az EK valódi politikai érdeklődést mutatott Latin-Amerika iránt.

Ebben a harmadik korszakban az EK és tagországai törekedtek a latin-amerikai politikai kapcsolataik fejlesztésére, nyilvánvalóan a lehetőségeik határain belül (Falkland-szigetek), s új utakat kerestek a párbeszédre és a közeledésre. Az Andok Paktummal való együttműködési megállapodás aláírása, a San José fórum beindítása, az EK 12

---

<sup>19</sup> SELA: Secretariado Permanente del Sistema Económico Latinoamericano = Latin-amerikai Gazdasági Rendszer Állandó Titkársága, amellyel a Bizottság 1977-ben felvette a hivatalos kapcsolatot.

<sup>20</sup> GRULA: Grupo Latinoamericano de Embajadores ante la CEE. 1977-től a Bizottság formális jellegű kapcsolatot létesített a latin-amerikai nagykövetekkel.

<sup>21</sup> 1979 októberétől.

tagországának (EK-12) későbbi informális találkozói a Nyolcak Csoportjával világosan mutatták az új politikát, azaz a bilateralizmus mellett a szubregionális európai politika is megjelent. Ez a változás a Közösség külkapcsolata érési folyamatának eredménye, amely kikristályosodott, majd felgyorsult a spanyol és portugál EK-csatlakozással.

### III. A SPANYOL SZEREPVÁLLALÁS

#### III.1. Latin-Amerika szerepe a spanyol külpolitikában

„A Spanyolország és Ibéro-Amerika közötti kapcsolatokat nem lehet a hagyományos értelemben vett, a nemzetközi rendszer két szereplője közötti kapcsolatra alkalmazott paraméterekkel vizsgálni. Ebben az esetben történelmi és kulturális okok is nyomnak a latban, s távol esnek a csak politikai-gazdasági-kereskedelmi víziótól.” (Zaldívar [1997] p. 15.).

A spanyol kormányok különös fontosságot tulajdonítottak a latin-amerikai országoknak. Első látásra ez természetesnek tűnik, mivel a spanyol-latin-amerikai kapcsolatokat öt évszázad mély történelmi, kulturális szálai kötik össze. A hosszú, közös történelmi múlt ellenére is csak az utóbbi időben normalizálódott a Spanyolország és Latin-Amerika közötti viszony. Néhány éve Spanyolország a latin-amerikai országok nemzetközi szószólójává vált, instrumentális jelleget adva latin-amerikai kapcsolatainak<sup>22</sup>.

A kapcsolatok minőségi javulását három tényező tette lehetővé. Egyrészt a '90-es években több latin-amerikai ország a multilateralizmus jelszava alatt megkezdte kiépíteni kapcsolatait a nagy gazdasági és pénzügyi központokkal (USA, EU, Japán), az ezekhez a centrumokhoz integrálódó régiókkal és a térség hasonló fejlettségű országaival. Spanyolország fontos referencia volt a latin-amerikai országok számára, mivel maga is egy nagy gazdasági tömb integrált tagja volt és többször vált a Nyugat-Európa és Latin-Amerika közötti csere magjává.

Latin-Amerika számára az EK-kapcsolatok erősödésében a spanyol részvételnek kettős szerepe volt és van: növeli a kétoldalú kapcsolatokat intenzitását, és lehetőséget biztosít az EU-Spanyolország-Latin-Amerika háromszög kialakításához. Másrészt az elmúlt évtizedek gazdasági (gazdasági fejlődés, EU-tagság) és politikai feltételeinek (demokratizálódás és a nemzetközi tekintély növekedése) javulása lehetőséget biztosított Spanyolország számára, hogy szakítson a hagyományos retorikával és konkrét külpolitikai lépéseket tegyen Latin-Amerika irányába. Harmadrészt fontos lépés

volt a spanyol politika újra definiálása az EK-belépéssel. Bár a kezdeti időszakban nehéz volt meghatározni a Latin-Amerikával kapcsolatos spanyol politikát, a '90-es évektől már világosan megjelent a spanyol külpolitikában a latin-amerikai orientáció.

Ennek eredményeként megnőtt Spanyolország tárgyalási ereje a közösségi intézményekben. A '90-es évekre Spanyolország és a latin-amerikai országok már számos köteléssel kapcsolódtak össze. Politikai téren az ibéro-amerikai csúcsok<sup>23</sup>, az EU-Latin-Amerika<sup>24</sup> csúcsok, valamint a magas szintű spanyol látogatások és a spanyol kormányok által nyújtott támogatások nagymértékben hozzájárultak a latin-amerikai békefolyamathoz. A gazdaság területén hasonló a helyzet, Spanyolország az egyik legnagyobb befektető a régióban, a nemzetközi együttműködésének többsége a latin-amerikai országokba irányul, jelentős kereskedelmi forgalmat bonyolít le a térséggel, valamint határos az EU intézményeiben a latin-amerikai érdekek spanyol képviselője<sup>25</sup>.

Ezek a kötelékek bizonyítják, hogy mennyire fontos Spanyolország a latin-amerikai országok nemzetközi kapcsolatainak diverzifikálásához és hogy Spanyolország nemzetközi jelenlétének erősítésében jelentős szerep jut a latin-amerikai országoknak is. Az európai országok közül egyedül Spanyolország rendelkezik világos Latin-Amerika-politikával, s a térséggel „speciális kapcsolatot” alakított ki. (Fazio [2001] p. 50.)

Ugyanakkor gond, hogy az utóbbi időben többször is újra definiálták a kapcsolatokat. Franco halála (1973) után, a demokratikus átalakulás időszakában a nemzetközi politika is újra definiálta önmagát. Spanyolorzágnak újra meg kellett határoznia nemzetközi cselekvési tengelyeit, mivel a külkapcsolatok addig ismeretlen multilaterális dimenziót kaptak. Miután Spanyolország közösségi integrációja megvalósult, és 1989-ben az EiT elnökséget is ellátta, véget ért a hidegháború, s radikálisan átalakult a nemzetközi színtér. Ekkor néhány európai fővárost, köztük Madridot is elérte a „marginalizáció” szindrómája. E változások gyökeres átalakulást jelentettek a spanyol-latin-amerikai kapcsolatrendszerben. A fentiek alapján ezért nem lehet folyamatosnak tekinteni a

---

<sup>22</sup> Bár a latin-amerikai országok külpolitikai prioritásai között nem jelent meg korábban Spanyolország, néhány politikai kör retorikáját leszámítva.

<sup>23</sup> 1991-től tartják évente a spanyol és portugál nyelvű amerikai és európai országok állam- és kormányfőinek találkozóját.

<sup>24</sup> Eddig három csúcstalálkozóra került sor: 1999-ben, 2002-ben és 2004-ben.

<sup>25</sup> Ennek egyik eredménye volt a Dominikai Köztársaság és Hafti felvétele a loméi konvencióba.



kapcsolatok alakulását, hanem azt inkább az újradefiniálások intenzív próbálkozásainak lehetne nevezni.

Latin-Amerikának a spanyol külpolitikán belüli helye és szerepe vonatkozásában három korszakot különböztetnek meg: a Franco-korszakot, a demokratikus átmenetet és a konszolidációs időszakot.

### **III.1.1. A Franco-korszak Latin-Amerika-politikája**

**Franco** idejében az USA, az EK és a Magreb-országok mellett Latin-Amerika számított a külpolitika negyedik tengelyének. A hosszú gyarmattartói múlt volt az, ami a frankóista Spanyolország tekintetét Latin-Amerika felé irányította, instrumentális jelleget kölcsönözve a kapcsolatoknak. A nemzetközi elszigeteltségben Franco javasolta, hogy Spanyolország az Európa és Latin-Amerika közötti lelki híd szerepét töltsse be. Ez a spanyol külpolitika gyengesége miatt, az európai szintéren mutatkozó hiány helyettesítésére is szolgált<sup>26</sup>. A '70-es években azonban, miután az európai irány is megnyíltni látszott az EGK-val kötött preferenciális kereskedelmi megállapodás révén, a hagyományos latin-amerikai piacokon visszaesés történt<sup>27</sup>. A befektetések területén is hasonló változás következett be (Alonso/Donoso [1983] pp. 47-51.)

Spanyolország egyidejűleg egy spanyol-latin-amerikai közös piac létrehozásának ötletét is fenntartotta azzal a céllal, hogy így váljon vonzóbbá Európának és megnyíljenek előtte az EK-csatlakozás perspektívája. A spanyol külügyminiszter 1962-ben a Közösség Miniszterek Tanácsa Elnökének írt levelében megfogalmazta: „Szeretném kinyilvánítani kormányom azon meggyőződését, hogy a Spanyolországot és az amerikai országokat összekötő kapcsolat nem csorbulhat a Közösséghez való integrációval, hanem azzal ellentétben, pozitív hozzájárulás lehet a közöttük felmerült problémák megoldásához.”(Truyol [1972] p. 157)

Spanyolország hosszú távú céljainak elérése érdekében Latin-Amerikának más szerepe is volt. Az Atlanti Közösség irreális kezdeményezésével több célt is igyekezett elérni:

---

<sup>26</sup> A '60-as években Spanyolország igyekezett politikai és gazdasági szinten is erősíteni kapcsolatait a latin-amerikai országokkal. Az évtized második felében a spanyol befektetések 17%-a Latin-Amerikába irányult. Fontos volt ez a piac, mivel Spanyolország a korlátozások miatt nehezen jutott be a közösségi piacra. Ugyancsak megemlítendő a spanyol részvétel az Amerikai Államok Szervetében (OEA) és az ENSZ Latin-amerikai Gazdasági Bizottságában (CEPAL).

<sup>27</sup> Az évtized elején a spanyol export valamivel több mint 13%-a irányult Latin-Amerikába, s 1975-re ez 10%-ra csökkent.

egyrészt létre kívánta hozni az USA-Európa-Latin-Amerika háromszöget a kommunizmus veszélyével szemben, ami egyben az USA-val szembeni spanyol szuverenitás erősítését is szolgálta volna. Másrészt úgy gondolta, hogy az Atlanti-óceán két partja közötti párbeszéd és interdependencia növelné Spanyolország EK-integrációjának lehetőségét azáltal, ha Madrid lenne az Európa és Latin-Amerika közötti közvetítő és természetes híd. Latin-Amerika emellett még a spanyol belpolitikai legitimitáció mechanizmusaként a belső kohézió erősödéséhez is hozzájárult.

Összefoglalva megállapítható, hogy a spanyol külpolitika egy ellenséges nemzetközi környezetre való reakció volt, amely - források nélkül – igyekezett külső mozgásterületét növelni. Ugyanakkor egyik fronton sem rendelkezett olyan eszközökkel és lehetőségekkel, amelyek felhasználásával önálló, nemzeti érdekeken alapuló külpolitikát valósíthatott volna meg.

### **III.1.2. A demokratikus átmenet**

**A demokratikus átmenet** idején ('70-es évek vége, '80-as évek eleje) Spanyolország figyelmét leginkább az ország belső változásai és a demokratikus intézményi kihívások kötötték le. Az 1978-as új alkotmány<sup>28</sup> a nemzetközi témáknak csak néhány cikket szentelt. (Remiro [1984]) A nemzetközi kérdések központi megközelítése helyett így egyrészt az autonóm tartományok és városok is megkezdték külpolitikai tevékenységüket, másrészt pedig a spanyol külpolitikai témák közé az együttműködés és a támogatások kérdése is bekerült.

A kormány<sup>29</sup> fenntartotta az első centrista kormányok Spanyolország hídszerepét hangsúlyozó politikáját. Újdonság volt azonban, hogy harmadik utas megoldásként Latin-Amerikát kivették a kelet-nyugati konfliktus tematikájából. (Mujal [1986])

Spanyolország számára Latin-Amerika azon kevés lehetőségek egyike volt, ahol megvalósíthatta külpolitikai önállóságának vágyát<sup>30</sup>. „Ennek megfelelően az Ibéro-Amerika-politikát akkor használták a frankóista modell szerint helyettesítő politikaként, -bár más hangsúllyal- amikor megpróbálták egy harmadik út megnyitásával kitölteni azt

---

<sup>28</sup> A külpolitika hármas rendszerét hozta létre: a király, a kormány és a parlament háromszögét, amelyben a kormány kezdeményezési, irányítási és végrehajtási felelősséget kapott. A király a legfőbb és a formális reprezentációért, míg a parlament a kormány cselekvési területeinek pénzügyi kérdéseiért és egyes szerződéstípusok hitelesítéséért felelt.

<sup>29</sup> A konzervatív Demokratikus Centrum Uniója (Unión de Centro Democrático)

<sup>30</sup> Ilyen volt a Mexikóval való diplomáciai kapcsolatok újrafelvétele 1977. március 28-án.

az űrt, amit Spanyolország európai dimenziójának megerősödése okozott. Máskor a „nyomás” politikájaként használták az EK-val és az USA-val szembeni spanyol tárgyalási pozíció megerősítése céljából. Egyben a kormány legitimációs politikáját is jelentette azzal, hogy az igényelt haladással igyekeztek elmosni azt a frankóista örökséget, amely tagjainak jelentős részét jellemezte.” (Del Arenal [1994] p. 120)

E korszakban a hangsúlyt a „hispanamerikai együttműködés”<sup>31</sup> ötletének kidolgozására, valamint a spanyol demokratikus átmenettel kivívott presztízs kihasználására helyezték. A centrista kormányoknál politikai szinten egyértelműen kifejezésre jutott a latin-amerikai demokratikus értékek támogatása azokban az években, amikor egyes országokban még katonai rezsimek uralkodtak<sup>32</sup>.

Calvo rövid kormányzása (1981-1982) alatt a nemzeti politikai erők külpolitikai konszenzusa megtört a NATO-csatlakozás<sup>33</sup> kapcsán kialakult diszkrépancia miatt. A hispanamerikai politika vezető szerepe veszített súlyából, nagyobb figyelmet kellett fordítani az atlanti problémákra, s a látogatások gyakorisága is csökkent. Ezt egész Latin-Amerikában úgy értékelték, hogy Spanyolország új európai érdekei a Latin-Amerikával való különleges kapcsolatokban kompromisszumokat hoznak.

A spanyol kormányok megfogalmazásai a poszt-frankóista Latin-Amerika-politika alapelveit vázolták fel: együttműködés, a történelmi kapcsolatok fontossága, az amerikai kontinens felfedezésének 500. évfordulójával kifejezve, a demokratikus értékek támogatása és Spanyolország kettős hivatása (Európa és Latin-Amerika). Ezeket

---

<sup>31</sup> Egyrészt a spanyol kormány 1976-ban létrehozta az ún. Fejlesztési Támogatási Alapot, amely nagyon kedvező kölcsönt biztosított a spanyol gépipari termékek exportjához. Ugyanakkor vitatható, hogy a kölcsönök mennyire jelentettek valódi együttműködést, mivel az engedélyezés politikai kritériumok alapján történt, s néhány esetben katonai célra is alkalmas gépeket is beleértettek. Másrészt 1981-ben a (1945-ben létrehozott) Hispán Kulturális Intézetet Ibéro-amerikai Együttműködési Intézetté nevezték át, ami utalt megváltozott tartalmára is: gazdasági, technikai, pénzügyi együttműködés a latin-amerikai országokkal.

<sup>32</sup> Spanyolország megfigyelőként társult az Andok Paktumhoz, amely a demokratikus kormányok többségét foglalta magában. Spanyolország az Andok Paktum állam- és kormányfői találkozóin elutasította a bolíviai katonai rezsimek elismerését. Jelzés értékű gesztus volt, mert szakított az Estrada Doktrínához való csatlakozást képviselő hagyományos spanyol latin-amerikai politikával.

<sup>33</sup> Szerencsétlen egybeesés, hogy Spanyolország NATO-csatlakozása csak néhány héttel előzte meg a Falkland-szigeteki válságot, amelyben Spanyolország az Egyesült Királyság szövetségese volt. Az argentin katonai lépés nehéz helyzetbe hozta a spanyol kormányt, mivel különben a spanyolok az argentinokkal rokonszenveztek volna, s nem csak a Gibraltár-kérdés hasonlósága miatt. Spanyolország a tárgyalásokat elutasító brit reakciót „súlyos felelősségnek” és „történelmi hibának” nevezte, de kötelezve érezte magát, hogy alkalmazkodjon a NATO-szövetséges Nagy-Britanniához. A szigetről való azonnali argentin kivonulást követelő ENSZ BT-határozatban való spanyol tartózkodást argentin részről keményen bírálták.

az értékeket a későbbi kormányok sem változtatták meg, s ilyen értelemben e külpolitikai irány folyamatosságáról beszélhetünk.

### **III.1.3.A demokrácia és a gazdaság konszolidációjának időszaka**

A **González kormány** (1982-1996) a latin-amerikai kapcsolatok erősítését, az európai integráció után, a külpolitikai prioritások második helyére tette. A spanyol Latin-Amerika-politika irányvonalai a centrista kormányok által képviselt folyamatosságon és konszolidáción alapultak. Az EK-belépést követően, az együttműködés kapcsán, sor került a külügyminisztérium átalakítására, amelynek keretében létrehozták az Ibéro-amerikai és Nemzetközi Együttműködési Államtitkárságot (SECIPI)<sup>34</sup>. A demokratikus értékeket Latin-Amerikában konkrét kezdeményezésekkel<sup>35</sup> segítették, mind bilaterális szinten<sup>36</sup>, mind pedig az ENSZ égisze alatt<sup>37</sup>. A kettős hivatás elvét nehéz volt továbbfejleszteni a politika és a gazdaság komplex világában, a spanyol EK-csatlakozás időszakában, annak ellenére, hogy Spanyolország mindig is hangsúlyozta az Európa és Latin-Amerika közötti hídszerepét. Nem egyszerűsítette a helyzetet, hogy Spanyolország csatlakozásakor néhány korlátozott kapcsolat<sup>38</sup> kivételével az EK nem fordított különösebb figyelmet Latin-Amerikára, valamint hogy létezett a francia hídszerep, amelynek célja az ACP-országok (majdnem mind volt francia gyarmat Afrikában) kereskedelmi érdekeinek<sup>39</sup>. Közösségen belüli védelme volt.

Nem könnyű meghatározni az EK-n belüli spanyol Latin-Amerika-kezdeményezéseket. A híd-szerep sajátosságára utalva talán közelebb áll a valósághoz, ha a kezdeményezéseket állandó élénkítő lendületnek nevezzük, amely az EK-n belül bizonyos Latin-Amerika-érzékenységet kívánt előmozdítani, illetve a kapcsolatokat fejleszteni. A kezdeményezések ritkán érték el céljukat, s több latin-amerikai országban értékelésük sem volt mindig pozitív. Mindenesetre voltak olyan spanyol közösségi képviselők, akik értékes kapcsolatokat teremtettek Latin-Amerika és az EK között.

---

<sup>34</sup> 1987-ben a SECIPI-t egy igazgatási szerv, a Nemzetközi Együttműködési Spanyol Ügynökség (AECI) támogatta, amelynek részei lettek az ibéroamerikai együttműködéssel (Instituto de Cooperación Iberoamericana), az arab világgal (Instituto de Cooperación con el Mundo Árabe) és a világ többi részével, főleg az afrikai országokkal (Instituto de Cooperación para el Desarrollo) foglalkozó intézetek.

<sup>35</sup> E kezdeményezésekre erős negatív amerikai reakció érkezett.

<sup>36</sup> A Contadora Csoport (Panama, Mexikó, Venezuela, Kolumbia) és a costa ricai elnök, Arias támogatása, amely az Esquipulas szerződések aláírásához vezetett 1986-ban és 1987-ben. A szerződések a közép-amerikai béke megteremtésére törekedtek.

<sup>37</sup> Spanyolország részt vett a nicaraguai kontrákat lefegyverző ONUCA csapatokban s az El Salvador-i békemegállapodásokat felügyelő ONUSAL csoportban. Spanyolország Mexikóval, Venezuelával és Kolumbiával alkotta az „ENSZ főtitkár barátainak csoportját”, Perez de Cuellar-ét.

<sup>38</sup> San José Konferencia, amelyen Spanyolország és Portugália, mint az EK jelölt országai részt vettek.

<sup>39</sup> Ez a támogatás 1975-ben a loméi konvencióban testesült meg.

(Fazio [2001]) Spanyolország EK-elnöksége (1989) alatt elérte, hogy a madridi csúcson napirendi pont lett Latin-Amerika. Nem sikerült azonban elfogadtatnia az európai garancia alap létrehozására vonatkozó javaslatát, amely több latin-amerikai ország külső adósságának refinanszírozására szolgált volna.

Az elmúlt évtized európai fejlődése (a Szovjetunió megszűnése, új független államok létrejötte) nem kedvezett Latin-Amerikának, a politikai érdeklődés Kelet-Európa irányába tolódott el. Emellett az 1995-ös bővítés új tagállamai sem voltak különösen érzékenyek Latin-Amerika iránt.

A hagyományos spanyol-latin-amerikai kapcsolatok intézményesítését elősegítő elv két területen is eredménnyel járt: barátsági és együttműködési megállapodásokat írtak alá a spanyol gazdaság eufóriájában azzal a céllal, hogy állandó és stabil jogi keretet hozzanak létre a befektetésekhez, valamint a tudományos, technikai és kulturális együttműködési programok fejlesztéséhez. Továbbá spanyol, portugál és ibéro-amerikai állam- és kormányfői csúcstalálkozókat (ibéro-amerikai csúcscsoportok) is tartottak.<sup>40</sup>

Az EK-tagság a spanyol gazdaság nemzetköziesedését is jelentette. Ez azonban a spanyol vállalatok számára nagy kihívást jelentett, mivel azok közepes méretűek és alacsony versenyképességűek voltak, s olyan ágazatokra specializálódtak, amelyek erős konkurenciával rendelkeztek a fejlődő országokban. Ezért a nemzetköziesedés spanyol stratégiájának nagyon specifikus vállalatokon kellett alapulnia, elsődlegesen a szolgáltatások<sup>41</sup> és a távközlés területén. (Boix [1996] p. 199)

Spanyolország számára az EK-csatlakozás óriási változást hozott. Nem csak belső modernizációt, gazdasági liberalizációt, kereskedelmi harmonizációt és külföldi tőkét biztosított, hanem a külkapcsolatokban is megnyitotta az utat a multilateralizmus felé. A változások<sup>42</sup> új lehetőségeket jelentettek, de nem voltak képesek azonnal és mélyrehatóan módosítani a spanyol nemzetközi jelenlétet. Sőt ellenkezőleg, az export, a külföldi tőkeberuházások és a spanyol tulajdonban lévő multinacionális vállalatok

---

<sup>40</sup> Pl. 1991-Guadalajara, 1992-Madrid, 1993-Salvador de Bahía.

<sup>41</sup> Erre példa az Iberia légitársaság, amely nagy értékű befektetéseket hajtott végre LA-i légitársaságoknál, mint a Viasa-nál, a Ladeco-nál és az Aerolíneas Argentinas-nál.

<sup>42</sup> Mint pl. a pénzügypolitika terén bizonyos önállóság elvesztése, külföldi befektetők megjelenésével a külső függőség növekedése, a nemzetköziesedés, amely elősegítette a spanyol és a közösségi kereskedelempolitika harmonizációját

vonatkozásában Spanyolország továbbra is deficitese maradt. Ez azonban részben méretének<sup>43</sup> is volt köszönhető (Salmón [1994] p. 127). Latin-Amerika a spanyol befektetések privilegizált célterülete lett. A széleskörű aktivitásnak köszönhetően egyes spanyol vállalatok igazi multinacionális vállalatokká váltak.<sup>44</sup>

Az EK-tagság a külkapcsolatokban is változást hozott, Spanyolországnak át kellett vennie az EK más régiókkal kötött szerződéseit<sup>45</sup> is. Így Latin-Amerika a közösségi szerződésekben meghatározott kedvezményezettek perifériájára került, ami a kereskedelmi kapcsolatokban is meglátszódott<sup>46</sup>.

Spanyolország integrációs politikájának eredményeként növelni tudta az EK/EU-n belüli szerepét. Az egymást követő spanyol kormányok a közösségi irányt támogatták, beleértve a közös kül- és biztonságpolitikát is. A viszonylagosan késői belépés miatt azonban Spanyolországnak világosan meg kellett határoznia nemzeti érdekeit a közösségi modellen belül, ami pedig néha a kormányköziség irányát erősítette.

A berlini fal leomlása után a spanyol külpolitikában megjelent a periféria szindróma. „Az 1989-es változások irányváltást hoztak a spanyol diplomáciában. Spanyolország egyrészt saját teret keresett az európai együttműködési politikában, másrészt világosan megfogalmazta saját prioritásait (Mediterránium, Latin-Amerika), eltérve az európai együttműködési politika irányától (Kelet-Európa). A spanyol diplomáciát két dolog motiválta, s motiválja: a nagyobb nemzetközi (középhatalmi) státusz megszerzése és az a percepció, hogy az új Európán belül perifériává vált” (Fazio [2001] p. 67.). Ez az

---

<sup>43</sup> A világgazdaság kevesebb mint 2%-a és a lakosság kevesebb mint 1%-a.

<sup>44</sup> Ez a Telefónica esete is, amely néhány éven belül vezető vállalattá vált Argentína, Chile, Peru és Venezuela távközlési ágában.

<sup>45</sup> Így pl. az EFTA-val való preferenciális megállapodásokat, az ACP-országokkal és a Mediterrán-térséggel kötötteket. Ezen megállapodások jelentőségét a kereskedelmi forgalom nagyságán is meg lehet figyelni: pl. az ACP-országokba irányuló spanyol export 1980-ban 543 Mio. ECU-t tett ki, 1990-ben 621 Mio. ECU-t, s 1997-ben pedig 1.125 Mio ECU-t. Az ebből a térségből érkező import az 1980-as 1.008 Mio. ECU-ról 1990-ben 2.150 Mio. ECU-re nőtt, s 1997-ben elérte a 2.818 Mio. ECU-t.

<sup>46</sup> A Latin-Amerika felé irányuló export 1.412 Mio. ECU-t tett ki 1980-ban, ami a közösségen kívüli spanyol export 20,6%-át jelentette. 1987-ben, egy évvel a csatlakozás után a spanyol befektetések 1.052 Mio. ECU-re estek le, azaz 11%-ra. 1988 óta lassú emelkedés figyelhető meg, 1990-ben 1.636 Mio. ECU-re nőtt (11,1%) és 1997-ben pedig 5.620 Mio. ECU-re (20,3%). A Latin-Amerikából érkező import esetében hasonló tendencia figyelhető meg. 1980-ban 2.364 Mio. ECU volt, 1987-ben lecsökkent 2.190 Mio. ECU-re, 1988 óta pedig újból megemelkedett 2.801 Mio. ECU-re, s 1997-ben elérte a 4.145 Mio. ECU-t, amely a nem közösségi import 14,6%-a, 11,2%-a, 12,5%-a. Azonban a legjelentősebb következmény a kereskedelem eltérülése volt a Közösség irányába. Az 1980-as 8.080 ECU-s export 1990-ben elérte a 30.869 Mio. ECU-t, és 1997-re a 60.719 Mio. ECU-t. A Közösség irányából érkező import 1980-ban 8.105 Mio. ECU volt, 1990-ben 41.222 Mio. ECU, s 1997-ben 67.275 Mio. ECU.

elképzelés abból a feltételezésből származott, miszerint a 2004-es, illetve az azt követő EU-bővítéssel Spanyolország súlya csökken a Tanácson belül.

Mivel Latin-Amerika a spanyol külpolitika presztízs-területe, ezért Madrid nem europaizálta Latin-Amerika-agendáját, hanem megpróbált fenntartani egy cselekvési sávot, amely lehetővé tette az EK/EU-n belüli tárgyalási kapacitásainak maximalizálását.

Az **Aznar-kormány** (1996-2004) változás történt a korábbi iránnyal szemben. A González alatti spanyol külpolitika, amely Spanyolország világban betöltött szerepének növelésére törekedett, átalakult Európára összpontosító politikára, s csak másodvonalban szerepelt Latin-Amerika és az arab világ. A monetáris konvergencia problémája miatt fontosabb lett a belső problémák kezelése, mint a nemzetközieseké (Alcover [1998]). Ez hangsúlyváltás volt. Az addigi közösségen belüli és közösségen kívüli kiegyensúlyozott tematika helyett Spanyolország nagyobb jelentőséget tulajdonított az integráció folyamatának és belső problémáinak. Az orientáció-váltás eredménye lett, hogy az Aznar-kormány külpolitikai prioritásainak első helyére Európa került, a másodikra pedig az Egyesült Államok.

Latin-Amerika tekintetében a spanyol fél továbbra is hangsúlyozta a tagállamok felé a két régió közötti párbeszéd intenzívebbé tételének szükségességét. Emellett Spanyolországnak sikerült a latin-amerikai országokkal politikai és együttműködési mechanizmust kialakítania az ibéro-amerikai csúcsok keretében, amely találkozók az utóbbi időszak legmagasabb szintű kapcsolattartásának számítanak Spanyolország és Latin-Amerika között. „Javasoljuk konszolidálni és fejleszteni e mechanizmust, illetve támogatni, hogy még nagyobb vetületet kapjon a világban.” (Matutes [1996]).

A fejezetben ismertetett politikák jó kiindulási alapul szolgálnak azon hipotézisem bizonyításához, miszerint *Spanyolország a közösségi Latin-Amerika-politika mellett a jövőben is fenntartja különleges kétoldalú kapcsolatait Latin-Amerikával*. A spanyol Latin-Amerika-politika, állandó változása és újradefiniálása ellenére is, különlegesnek mondható. Az eddigi külpolitikai irányok folyamatosságának –még ha az főleg csak retorikai jellegű- ismeretében valószínűsíthető, hogy azok a jövőben is fennmaradnak.

Emellett a fejezetben példát hoztam azon tézisemhez is, hogy *Spanyolország erős érdekérvényesítési képességén keresztül képes az EU Latin-Amerika-politikáját befolyásolni*, megemlítve az 1989-es spanyol EiT Elnökséget. Ez utóbbi, illetve további példákon keresztül hipotézisemet a következő alfejezetben bizonyítom részletesen.

### **III.2. A spanyol EK-csatlakozás és hatásai**

Spanyolország EK-csatlakozásával Latin-Amerika-politikájában új dimenzió jelent meg, amely fontos következményekkel járt a latin-amerikai kétoldalú kapcsolatokban. A spanyol tagság növelte az EK nemzetközi tekintélyét, s kültevékenységéhez olyan új irány kapcsolódott be, amivel addig alig foglalkozott.

Minden korábbi bővítés, az új tagokon keresztül, új nemzetközi irányokat is biztosított a Közösségnek. Spanyolország és Portugália csatlakozása sem lehetett ez alól kivétel. A tárgyalások kezdetétől fogva a Közösség tudatában volt annak, hogy Latin-Amerikát be kell vonnia külpolitikai tematikájába.

Spanyolország a Latin-Amerikához fűződő privilegizált kapcsolatait vitte be a Közösségbe, azt, amit történelmén, nyelvén, kultúráján és a térséghez fűződő érdekein és kötelekein keresztül mindig is fenntartott. Ez egyben külpolitikájának kulcskérdése is volt. A demokrácia kibontakozásával ezek a kapcsolatok új jelentést kaptak, a retorikai megközelítés helyett valós együttműködés kialakítására törekedtek (Del Arenal/Nájera [1989]).

A González-kormány a csatlakozási tárgyalások megkezdésével párhuzamosan igyekezett a Latin-Amerika-politikának is új lendületet adni. Az „Amerika felfedezésének 500. évfordulója – a két világ találkozása” ünnepség 1992-es perspektívája új lehetőségeket biztosított a latin-amerikai kapcsolatokhoz. A spanyol Latin-Amerika-politika retorikai jellegét konkrét, realista, szolidáris cselekvésre kívánta átalakítani. Ennek következtében új, a spanyol lehetőségekhez szabott realista irányt fogadtak el, amely a csatlakozási tárgyalások utolsó szakaszával, és magával a csatlakozással esett egybe. Ennek köszönhetően Latin-Amerika állandó jelleggel szerepelt a csatlakozási tárgyalásokon és folyamatosan napirenden volt a belépés után is. (Del Arenal [1990])



Ez a törekvés nem felelt meg a spanyol gazdaság érdekeinek, hanem mindenekelőtt politikai, kulturális és presztízs-szempontról volt fontos Spanyolországnak. A csatlakozással nem feledkezhetek meg e fontos külpolitikai dimenzióról, bár a Közösségnek nem volt külkapcsolati prioritás Latin-Amerika. (Sotillo/Nájera/Muniz [1989] pp. 23-55.) A csatlakozással egyrészt nőtt a spanyol politika és külpolitika -s ezzel együtt a Latin-Amerika-politika jelentősége, másrészt pedig sikerült elérni, hogy az EK nagyobb figyelmet fordítson Latin-Amerikára.

Az EK Latin-Amerika-politikájában bekövetkezett változás azonban sokkal mélyebb okokra vezethető vissza, mint csak magára a spanyol csatlakozásra, annak ellenére, hogy az nagymértékben hozzájárult a kapcsolatok fejlődéséhez. A spanyol csatlakozás kedvező környezetet biztosított a latin-amerikai kapcsolatokhoz, amelyben kulturális, politikai és biztonsági okok is szerepet játszottak.

Kulturális szempontból Európa nem hagyhatta figyelmen kívül azt a tényt, hogy Latin-Amerika lényegében ugyanazt a kultúrát, az emberi jogok tiszteletén alapuló értékeket képviseli, mint Európa, Latin-Amerika az európai érdekek fontos része, és egy közös, globális vízió keresztül a nyugati világ stabilitását és befolyását erősíti, valamint hogy kölcsönösen hűséges szövetségest találnak egymásban a jövő építéséhez. (Yáñez-Barnuevo [1986] p. 244.)

Politikai szempontból mindkét fél érdeke a két térség közötti új, együttműködésen alapuló kapcsolati keret létrehozása, amely lehetőséget biztosít a két fél autonómiájának kiszélesítésére, kielégítve azt a vágyat, hogy a nemzetközi szinten jelentősebb szerepet játsszanak, s egyidejűleg lehetővé váljon a nemzetközi kihívásokra való közös válaszadás (De la Iglesia [1988] p. 260).

A spanyol csatlakozás az integrációs folyamatok által kiváltott kereskedelem-eltérítő hatások következtében a latin-amerikai-spanyol-európai kereskedelmi kapcsolatokban problémák forrása is lett (Alonso/Donoso [1985])

A spanyol csatlakozás EK-Latin-Amerika kapcsolatrendszerre gyakorolt hatásának pontos vizsgálatához két időszakot lehet megkülönböztetni: a csatlakozási tárgyalásokat és a tagság időszakát.

### **III.2.1. A csatlakozási tárgyalások eredményei**

A spanyol csatlakozásnak döntő szerepe volt a két régió közötti kapcsolatok erősítésében, s a spanyol kormányok elkötelezett hívei voltak a latin-amerikai irány erősítésének. Igaz, hogy az EK és Latin-Amerika közötti kapcsolatok szorosabbá fűzése már a spanyol csatlakozás előtt megkezdődött, de a csatlakozás döntő mértékben hozzájárult e folyamat mélyítéséhez és felgyorsításához. A változás nem csak az üteme miatt volt fontos, hanem azért is, mert új irányt adott a Közösség külpolitikájának és latin-amerikai kapcsolatainak.

A csatlakozási tárgyalások során Spanyolország ismertette külpolitikája latin-amerikai dimenzióját és a térséggel fenntartott különleges kapcsolatait, annak érdekében, hogy felkeltse az EK érdeklődését Latin-Amerika iránt. A spanyol tárgyalók stratégiája kétirányú volt. Egyrészt megpróbálták elérni, hogy az EK értéket lásson a spanyol csatlakozásban, s rajta keresztül megnyíljon a közösségi külpolitika addig másodvonalába tartozó térségének. Másrészt pedig keresték annak a lehetőségét, hogy az EK-n belül a latin-amerikai érdekek pártfogói lehessenek a két régió közötti kapcsolatok, illetve a spanyol-latin-amerikai kapcsolatok fejlesztése érdekében. Spanyolország különleges latin-amerikai kötődését -ami állandóan előkerült a csatlakozási tárgyalásokon- az EK hozzáadott értéknek ismerte el. Kezdetől fogva pozitívan fogadták azt, hogy a spanyol csatlakozással szükségszerűen nőni fog az európai érzékenység Latin-Amerika iránt. (De la Iglesia [1988] p. 139)

A csatlakozási tárgyalások során a spanyol delegáció több nyilatkozatban is kérte különleges latin-amerikai kapcsolatának figyelembe vételét. Rámutattak a régió országai számára kedvező elbírálás lehetőségeire, amelyek a kereskedelemben és együttműködésben csökkenthetik vagy elkerülhetik a negatív hatásokat (Aldecoa/Nájera [1986] p.122.). Emellett sikerült kidolgozni annak lehetőségét is, hogy a térség preferenciális elbánásban részesüljön, hasonlóan az egyes tagországok volt gyarmataihoz.

Amikor Spanyolország elfogadta a közös kereskedelem- és agrárpolitikát (CAP), valamint bizonyos privilegizált területekre vonatkozó együttműködési és fejlesztési támogatásokról szóló megállapodásokat, az a paradox helyzet alakult ki, hogy Spanyolország nem tudta azokat a kereskedelmi és együttműködési előnyöket nyújtani Latin-Amerikának, amelyeket a Közösség más országoknak biztosított. (Nájera [1986] p. 498.) Ezért kérte az EK-tól a hagyományos latin-amerikai kereskedelmi kapcsolatainak fenntartását, a Közösség pénzügyi együttműködését és a latin-amerikai országok általános preferencia rendszerbe (GSP) való jobb bevonását. (González [1980] p. 1034.)

Ez a cél két akadályba is ütközött. Elsőként a történelmi, kulturális spanyol-latin-amerikai kapcsolatokból hiányzott a gazdasági és a politikai-intézményi tartalom, amely pedig egyes tagállamok (Egyesült Királyság, Franciaország) volt gyarmataikkal fenntartott kapcsolataiban megvolt. Ennek következtében gazdasági téren nem is tudtak felmutatni különleges kapcsolatot. Ezt maga a kormányfő, González is elismerte: „az európai integrációnk egész problémája az importunk 5%-ára és az exportunk 4%-ra vonatkozik, ami Latin-Amerikába irányul. És ezt sajnálom. Szívesebben venném, ha a probléma valósabb lenne, vagyis ha az importunk és exportunk 20%-ról lenne szó, ami a latin-amerikai földrészre irányul”(González [1986] pp. 183-185.). Másodsorban pedig a latin-amerikai országok fejlettségi szintjei nagy eltéréseket mutattak. Néhányuk az ACP-országoknál jóval fejlettebb volt, s ebből következően nem részesülhetett az ACP-országokhoz hasonló kedvező elbánásban. A tagországok attól tartottak, hogy az EU bővítésével a költségeik megemelkednek, s az addig jelentős támogatásban részesülő (főleg ACP- és mediterrán) országok kevesebb juttatást kapnak.

A Közösséget képviselő tárgyalók szigorú magatartása következtében csökkentették a spanyol kezdeményezéseket. (Del Arenal [1990]) Spanyolország azonban elérte, hogy a Latin-Amerikával való különleges kapcsolatát a csatlakozási szerződéshez (BOE [1986]) két nyilatkozat formájában csatolták.<sup>47</sup> A tárgyalások során Spanyolország döntő hatással volt arra, hogy az EK nagyobb figyelmet fordítson a latin-amerikai problémákra, elsősorban Közép-Amerikára.

---

<sup>47</sup> Az egyik, a 10 tagállam valamint Spanyolország és Portugália szándéknyilatkozata a latin-amerikai országokkal való kapcsolatok fejlesztéséről és erősítéséről („Declaración común de Intenciones relativa al desarrollo y a la intensificación de las relaciones con los países de América Latina”), a másik pedig a Spanyol Királyság nyilatkozata Latin-Amerikáról („Declaración del Reino de España sobre América Latina”) (BOE [1986]).

### **III.2.2. Az EK-tag Spanyolország érdekérvényesítése**

Spanyolország, miután 1985. június 12-én aláírta a csatlakozási szerződést, s az 1986. január 1-vel hatályba lépett, új lendületet vett a Közösségen belüli spanyol akció a latin-amerikai kapcsolatok fejlesztésének szándékával, mind politikai, ahol a siker egyértelmű, s mind gazdasági szinten, ahol azonban kevés eredményt lehetett felmutatni.

1985 több okból is kulcsesztendő volt az EK számára: a költségvetési válságot megoldották, befejeződtek a spanyol és portugál csatlakozási tárgyalások, a politikai unióval, illetve a közös piac tökéletesítésével kapcsolatos intézményi reformokról szóló vitát újraindították, s impulzust adtak a latin-amerikai kapcsolatoknak (Bodemer [1987] pp. 2-3.).

Spanyolország az EK latin-amerikai kapcsolatrendszeréhez új, átfogó keretet dolgozott ki. Ettől kezdve a közösségi akciók eddig nem létező lendületet kaptak. A kiindulási pont a már említett „közös szándéknyilatkozat” volt, ami a politikai akaratot fejezte ki. A szándéknyilatkozat hangsúlyozta a latin-amerikai kapcsolatok fejlesztésének fontosságát, a gazdasági, kereskedelmi és együttműködési kapcsolatok erősítésének szándékát, kijelölt együttműködési mechanizmusokat olyan területeken, ahol van esély és lehetőség a gazdasági és kereskedelmi kapcsolatok erősítésére. A valóságban csak általános elvek megfogalmazásáról volt szó, amelyekből nem lehet egyértelműen levezetni a latin-amerikai kapcsolatok javulásának valós eredményeit.

Ennek azonban politikai szinten volt jelentősége, amennyiben ez a Latin-Amerika-politika irányváltásának közösségi akaratát tükrözte. A korábbi időszakhoz képest, amikor a Közösség lényegében hátat fordított Latin-Amerikának, áttörés következett be azáltal, hogy a változás vágyát és akaratát megerősítették.

Spanyolország a közös szándéknyilatkozatban elérte, hogy a hágai EiT (1986. 06. 26-27.) foglalkozott a latin-amerikai kapcsolatok helyzetével, s megerősítette a kapcsolatok fejlesztésére vonatkozó szándékát, valamint megbízta a Külügyminiszterek Tanácsát és a Bizottságot, hogy tanulmányozzák területükön a latin-amerikai gazdasági, politikai és együttműködési kapcsolatok növelésének formáját (Grabendorff [1988] pp. 117-118.).

A Bizottság e felkérésre válaszolva, a „Cheysson Memorandum”<sup>48</sup>-ban megpróbált választ adni a csatlakozási szerződés mellékletében szereplő nyilatkozat céljaira és javaslataira. Ez a memorandum alapul szolgált a Külügyminiszterek Tanácsa által 1987. június 22-én elfogadott „Az EK új irányelvei a latin-amerikai kapcsolatokhoz” dokumentumhoz (CE 6-1987). Ez az első Latin-Amerikával kapcsolatos EK Tanácsi dokumentum olyan koherens stratégia kialakításával foglalkozik, amely a Közösség és a tagállamok közötti nagyobb koordináció alapul, s figyelembe veszi a latin-amerikai országok fejlettségi különbségeit és eltérő helyzetüket<sup>49</sup>. Az „új irányelvek” az EK-Latin-Amerika közötti kapcsolatokban új korszakot nyitott meg. Új gondolati keretet hozott létre a két régió között és meghatározta a kapcsolatok erősítését szolgáló mechanizmusokat. Ugyanakkor nem egyformán kezelte a politikai és a gazdasági kapcsolatokat. Miközben a politikai kapcsolatok egyenlőségéről, természetes társakról, azonos értékekről és érdekekről volt szó a Közösség részéről, addig megfélemeztek Latin-Amerika valós szükségleteiről, s csak fukar módon juttattak az európai eszközökből. (Fazio [2001])

Ez a tény a Közösség saját dinamikájának logikus következménye volt, mivel a politikai és gazdasági folyamatok különböző hangsúllyal rendelkeztek, ami megakadályozta a hatékony fókuszolást Latin-Amerikára. Spanyol részről úgy értékelték, hogy érdekesebb a politikai akaratot konszolidálni anélkül, hogy gazdasági korreláció legyen, s veszélybe kerüljenek az addigi eredmények (De la Iglesia [1988] pp. 143-145.).

Bár az „új irányelvek” gazdasági része új együttműködést jelzett, kizárták belőle - legalábbis rövidtávon- a preferenciális kapcsolatot Latin-Amerikával. Nem úgy tekintettek Latin-Amerikára, mint az ACP-országokra, s ez megnehezítette Latin-Amerika felvételét a loméi konvencióba. A gazdasági, pénzügyi és kereskedelmi kapcsolatok irányelvei az együttműködés hagyományos, már meglévő területeire korlátozódtak, valamint a nagyvonalú eszközbiztosítás ígéretére. (De la Iglesia [1988] p. 145.).

---

<sup>48</sup> 1987. január 27.

A kritikák ellenére az „új irányelvek” politikai jelentősége nagy volt, s mérföldkőnek számított a Közösség Latin-Amerika-politikájában. Új, egyenlő és természetes társak kapcsolatának alapját jelentette, megszilárdította a közös értékeket, célokat és érdekeket, felismerte a változás szükségességét, valamint új lehetőségeket biztosított. A dokumentum nem tükrözte hűen a spanyol álláspontot, mert azt nem lehetett teljes mértékben átvinni. Konszenzust jelentett, az EK-12-ek legkisebb közös nevezőjét. Ezért is érthető, hogy a spanyol külügyminiszter, Fernández szerint a dokumentum nem teljesen kielégítő Spanyolország számára, de megvan az az értéke, hogy első lépés<sup>50</sup>.

Spanyolország külpolitikai tevékenysége kapcsán érdemes megvizsgálni az EK és Közép-Amerika közötti kapcsolatokat, amelyeket a San José találkozók, illetve az EK-12-ek Ríó-Csoporttal való informális találkozóik domináltak.<sup>51</sup> Közép-Amerika volt az a terület, ahol a spanyol kezdeményezések kedvező eredményekkel jártak (Galinsoga, Albert [1989] pp. 117-163), konkrétan a San José találkozók fejlesztéséhez és intézményesítéséhez nyújtott támogatáson keresztül, valamint az EK és a közép-amerikai országok közötti 1985-ös együttműködési megállapodás<sup>52</sup> keretében Közép-Amerika újjáépítésére szolgáló azonnali cselekvési terv életre hívásával (CE [1985]). Közép-Amerika a legjobb példája Spanyolország EK-n keresztüli latin-amerikai cselekvési lehetőségeinek.

Természetesen az EK-nak is voltak érdekei a térségben, amiért a közép-amerikai országokat támogatta<sup>53</sup>. Ilyen volt a béke és a stabilitás megőrzése, a nyugati értékek biztosítása és az EK önállóságának megőrzése nemzetközi szinten. Az EK önállósága

---

<sup>49</sup> E koordináció kiemelten a fejlesztési együttműködésre, az export-hitelekre és az ipari együttműködésre vonatkozik. Gazdasági szinten az informális viták fenntartását javasolták, állandó jelleg nélkül. Politikai szinten jelezték a Nyolcak Csoportja és az interparlamentáris találkozók iránti érdeklődést.

<sup>50</sup> El País, 23. 06. 1987

<sup>51</sup> Az EK-Andok Paktumot nem vizsgálom, amely 1983. 12. 17-én együttműködési megállapodásba csúcsosodott ki, amely az első latin-amerikai szubregionális csoporttal történő ilyen megállapodás volt, mert ez közvetlen spanyol részvétel nélkül történt.

<sup>52</sup> A megállapodás általános célként a következőket határozta meg: a) a gazdasági, kereskedelmi és fejlesztési kapcsolatokat bővíteni és mélyíteni a méltányosság, a tisztesség és a kölcsönös haszon alapján, elfogadva Közép-Amerika relatív alacsonyabb fejlettségét. b) megerősíteni, és intézményi formát adni a közép-amerikai földrész és a Közösség közötti kapcsolatoknak, felhasználva a két régió közötti már létező intézményi infrastruktúrát. c) hozzájárulni a közép-amerikai problémák megoldásához. d) hozzájárulni a közép-amerikai országok gazdasági integrációs folyamatának újraélesztéséhez, újrastrukturálásához és megerősítéséhez. e) elősegíteni a pénzügyi segélynyújtást és a tudományos, technikai együttműködést, amelyek hozzájárulnak a közép-amerikai földrész fejlődéséhez. E célok eléréséhez a megállapodás további részében részletezik a cselekvéssorozatokat a gazdasági, kereskedelmi és fejlesztési együttműködés területén, amelyek bár nem feleltek meg a közép-amerikai kívánságoknak, mégis jelentős közösségi kompromisszumot jelentett. (CE [1985])

Közép-Amerikában azonban relatív, mivel az USA-nak is van bizonyos közvetítő szerepe a térségben az ún. „atlanti háromszög” (Latin-Amerika, Európa, USA) keretén belül. Ebből következik, hogy az EK Közép-Amerikában bizonyos határok között mozog. Egyrészt a tagállamok között felfogásbeli különbség volt arról, hogy miként kellene a közép-amerikai válság kapcsán viselkedni, másrészt pedig sem az EK, sem a tagállamok nem lettek volna hajlandók az USA-val fenntartott különleges kapcsolatukat a latin-amerikai kapcsolataik és politikájuk miatt veszélyeztetni. (Grabendorff/Roett [1984]).

Az egymást követő San José konferenciák<sup>54</sup> mindig a béke és a régió integrációs folyamatában elért eredményekkel kapcsolatosak, ami bizonyítja az európai tevékenység értelmét. Bár a San José folyamat beindítása a spanyol csatlakozás előtt történt, Spanyolország, mint tagjelölt ország, s konkrétan a kormányfő, González, az első perctől kezdve fontos szerepet játszott az együttműködés és párbeszéd e fórumának beindításában<sup>55</sup>. Mint ahogy Morán spanyol külügyminiszter a San José találkozón kifejtette: „Ma első alkalommal láthatjuk, hogy közeledik egymáshoz a spanyol külpolitika két központi tengelye. Nem csak hogy nincs ellentmondás az európai és latin-amerikai hivatásunk között, hanem lehetséges, hogy Spanyolország alapvetően hozzájáruljon ezen új párbeszédhez, amelynek Spanyolország mindig, s nem csak

---

<sup>53</sup> Ezért sem lehet csodálkozni, hogy az EK latin-amerikai fejlesztési támogatásának 2/3-a Közép-Amerikába irányul.

<sup>54</sup> **San José I.** (1984. 09. 28-29.) **A San José II-re** (Luxemburg, 1985. 11. 11-12.) már a spanyol és portugál csatlakozási szerződés aláírása után került sor. Az előzőhöz hasonló a siker: a politikai párbeszéd intézményesítése, együttműködési megállapodás. A spanyol szerepvállalás megkönnyítette a végső megállapodás megszületését s a politikai párbeszéd intézményesítését. (CE [1985]). **A San José III.** (Guatemala, 1987. 02. 9-10.), bár nem mutatott fel lényegi fejlődést, de sikerült elérnie, hogy a hivatalos segílyt növeljék, s párbeszéd új útját nyitotta meg. Fő célja az európai kötelezettség megismétlése volt, s az együttműködési megállapodás végrehajtási mechanizmusának felvázolása. Az európai országok megerősítették a Közép-Amerikával való gazdasági együttműködés fenntartására irányuló szándékukat, és kötelezettséget vállaltak, hogy segítik egy közép-amerikai parlament megalakulását. (CE [1987]) **A San José IV-ben** (Hamburg, 1988. 02. 29. – 03. 01.) az EK megismételte a közép-amerikai békefolyamathoz nyújtandó segítségét, és kérték az irreguláris erőknek, ill. a lázadó mozgalmaknak a regionális és a régió kívüli országok által nyújtott támogatás beszüntetését. Az EK és tagországi készségüket fejezték ki a régióval való együttműködés erősítéséhez konkrét eszközökön keresztül (az értékelési munkában való részvétel, a békefolyamat ellenőrzése és folytatása, a Közép-Amerikai Parlament megalakulásához és működéséhez támogatás biztosítása, a gazdasági együttműködés erősítése, a közép-amerikai gazdaságfejlesztési és újjáélesztési azonnali cselekvési terv megvalósításában való részvétel (konkrétumok nélkül)). Nem vettek figyelembe más, főleg gazdasági jellegű közép-amerikai kérést. A végeredmény a magas szintű politikai kompromisszumok és az alacsony szintű gazdasági kötelezettségvállalások közötti szinkron és egyensúly hiánya lett. (CE [1988]) **A San José V.** (1989. 02. 27-28., San Pedro de Sula/Honduras) megrendezésére a spanyol EiT elnökség alatt került sor. Spanyolország ragaszkodott ahhoz, hogy az elnökségük alatt legyen megtartva. Az EK első alkalommal kötelezte el magát konkrétan Közép-Amerikában. Több éves tervet támogatott, amely lehetővé tette a régió gazdasági integrációs folyamatának újrastrukturálását és erősítését (CE [1989]).

<sup>55</sup> Ebből is magyarázható Spanyolország és Portugália részvétele a San José I. találkozón.

Európában, hanem Latin-Amerikában is védelmére kelt.” (Revista de Estudios Internacionales [1985] p. 514.)

Bár a régió problémáinak nagyságához képest gazdasági szinten inkább szimbolikus az eredmény<sup>56</sup>, a politikai kapcsolatban azonban sikerült valóban fontos eredményeket elérni. Megnyílt a párbeszéd és együttműködés új fóruma Latin-Amerikával, egy olyan térséggel, ami problémáiról és feszültségeiről volt ismert, és az EK önálló álláspontot alakított ki egy olyan térséggel kapcsolatban, amelyet az USA lényegében sajátjának tekintett.

Bizonyos szinten, az elért siker az USA-nak is köszönhető. Amikor a tagországok eldöntötték, hogy megtartják a találkozót, alacsony szintű részvételben gondolkoztak. Az USA nyomása, hogy ne tartsák meg a találkozót, azonban ellentétes hatást váltotta ki. A tíz ország, valamint Spanyolország és Portugália külügyminiszterei személyesen vettek részt a találkozón, ami növelte a találkozó súlyát. (Estrella [1988] p. 74.)

Közben új politikai szereplő jelent meg, a Río Csoport<sup>57</sup>, amellyel együtt igyekezett az EK rugalmasabb és operatívabb módon választ adni a régió problémáira, a külső adósság kérdésétől kezdve a demokratizálódási folyamatig. A régiók közötti párbeszéd ezen új fóruma különbözött a San José folyamattól informális jellegében, és abban, hogy az a 8-ak csoportja és a 12 EK-tagállam között, az EK beleszólása nélkül történik.

Az EK-12-ek külügyminisztereinek és a Río Csoport kormányfőinek első találkozásával (New York, 1987. 09. 23.) a párbeszéd új iránya nyílt meg. Spanyolország az első pillanattól kezdve e kapcsolatok intenzitásának növelése mellett volt<sup>58</sup>. A granadai találkozó<sup>59</sup> a spanyol elnökség alatt az informális párbeszéd-fórum végleges konszolidációját eredményezte. Spanyolorzágnak speciális érdeke fűződött a sikerhez. A találkozón valódi párbeszéd kezdődött meg a kulcstémákban (pl. a nemzetközi

---

<sup>56</sup> 500 Mio. USD koncesszió az elkövetkező 10 évre.

<sup>57</sup> Más néven a 8-ak csoportja (Argentína., Brazília, Kolumbia, Mexikó, Peru, Uruguay, Venezuela, Panama) (1986. 12. 17-18., Río de Janeiro) Az „új orientáció”-ban már volt utalás rá, de az EK 12 tagállama soha nem tekintett úgy erre a csoportra, mint egész Latin-Amerika képviselőjére.

<sup>58</sup> González spanyol kormányfő a Contadora Csoport és az Apoyo Csoport kormányfői által elfogadott megállapodás (1987. 04. 14-16. – San Carlos de Bariloche), mely felkérte Spanyolországot, hogy legyen közvetítő az EK és Latin-Amerika között, visszhangjaként a koppenhágai EiT-nak (1987. dec.) bemutatta a Río Csoport 1987. 11. 27-28-án elfogadott Acapulcói Megállapodását (Compromiso de Acapulco para la Paz, el Desarrollo y la Democracia). Ezzel intézményesült az egyeztetett mechanizmus.

<sup>59</sup> IV. informális miniszteri találkozó - 1989. 04. 15.



pénzügyi helyzet, a demokrácia Latin-Amerikában és az Európa-Latin-Amerika közötti kapcsolatok közös vizsgálata), s sikerült lényegi előrelépést tenni a párbeszéd területén, nagyobb közeledést elérni a nézőpontokban, s megállapodni évi két találkozóban. Ez volt az első alkalom, hogy különleges hangsúlyt kapott a külső adósság kérdése és hatása a gazdasági és demokratikus fejlődés folyamatában. A találkozón részt vett Delors és Matutes biztos is. Spanyolország ezzel próbálta előkészíteni a talajt egy közös európai állásponthoz az 1989. június 26-27-i madridi EiT-n. Granadában körvonalazódott az a három fő tengely, amely a két régió közötti kapcsolatokat mozgatja – a demokrácia, a fejlődés és az adósság. Ez kezdettől fogva megfelelt a spanyol stratégiának, amely 1988 óta óvatos változáson ment át<sup>60</sup>.

Spanyolország a közösségi kereten belül több kezdeményezéssel is előállt, amit a spanyol elnökség során megerősített a latin-amerikai országok kedvezőbb elbánása érdekében. Ezek közül kiemelendő az Európai Parlament (EiP) javaslatainak támogatása, miszerint a nem társult országok támogatásának elosztása<sup>61</sup> kiegyenlítettebb legyen. Ez a spanyol elnökség alatt a „Jelentés az EGK ázsiai és latin-amerikai fejlődő országokkal folytatott fejlesztési együttműködésének 13 évről” dokumentumban<sup>62</sup> (SEC [1989]) öntött formát, ami spanyol kérésre készült

Külön említést érdemel az a meghatározó impulzus, amelyet a spanyol elnökség alatt Haíti és a Dominikai Köztársaság jelöltsége kapott a Lomé IV-hez való csatlakozásukhoz. Spanyolország elérte, hogy e tagságot a legtöbb ACP-ország és az EK-tagországok mellett a Bizottság is támogatta.

---

<sup>60</sup> Gonzáleznek a latin-amerikai központi bankok elnökeivel való vitájában (1988. nov.) is előjött, valamint Fernández külügyminiszter nyilatkozatában (1989. jan.), amelyben sietette, hogy Granadában az adósság kérdése is terítékre kerüljön. Ebben a folyamatban mérföldkő volt a gazdasági és pénzügyminiszterek tanácsülésén (1989. 03. 13.) a „latin-amerikai adósságnyilatkozat” elfogadása, amely a Közösség első megnyilatkozása volt az adósság kérdéséről, s amelyben támogatták az adósság önkéntes csökkentését és a hitelező országok szolgálatait, pénzügyi eszközök elfogadását. (Del Aranal [1990])

<sup>61</sup> Ami hagyományosan ugyanazon költségvetési sor, a 930-as soron keresztül történt Ázsia és LA részére, 75%-25%-os arányban.

<sup>62</sup> A jelentés kiegészítéseképp elkészült „munkadokumentum az 1988-ban a fejlődő országoknak és LA-nak kínált pénzügyi és technikai együttműködésről” érdekessége, hogy elő ízben jelenik meg a 930-as sor kettéosztása (930 Ázsia, 931 Latin-Amerika), s egyben a fejlesztési együttműködés egyenlőbb elosztása, javasolva 62,8%-ot Ázsiára, s 37,2%-ot Latin-Amerikára. Ugyanúgy átvették azon spanyol kezdeményezést is, hogy a DG1-et két osztályra osszák, külön Ázsiára és Latin-Amerikára. Ugyancsak elérték, hogy e régió legszegényebb országai a Compex (export-kompenzációs rendszer) PMA-kedvezményezettjei listájára felkerüljenek. (SEC [1989])

A spanyol impulzus hatására 1989 első félévében jelentős döntéseket hozott a Bizottság: képviseletet nyitott Mexikóban és Montevideóban (a már létező Caracas, Brasilia, Stgo de Chile és San José mellett), valamint kérte az Amerikai Államok Szervezete állandó megfigyelői státuszát. Továbbá, a spanyol kormány nyomására, hét év megszakítás után Brüsszelben újra beindították a Bizottság képviselőinek találkozóit a GRULA-nagykövetekkel (CE [1989b]).

Mindezen igyekezet eredménye az lett, hogy a madridi EiT végkövetkeztetéseibe fontos utalások kerültek be az EK-Latin-Amerika kapcsolatrendszer jövőjét illetően<sup>63</sup>.

### *III.2.2.1. A spanyol Európai Tanácsi elnökségek*

A 80-as évek Latin-Amerikájának gazdasági, társadalmi és politikai panorámája nem kedvezett a régió növekedési perspektíváinak. A katonai rezsimok súlyos gazdasági és társadalmi válsággal néztek szembe, amely a gazdasági stabilitást is veszélyeztette, leginkább Közép-Amerikában. Az európai együttműködés a demokrácia közvetítésén alapult (a civil társadalmon és a régióban létrehozott nem kormányzati szervezeteken keresztül).

A spanyol közigazgatás számára az EK-Latin-Amerika kapcsolatok intenzitásának növelése volt az egyik legnagyobb kihívás. **1989-ben, az első spanyol EiT elnökség** egy új tagország úttörő projektjének számított. Az elnökségek közül az első volt a spanyol, amely Latin-Amerikát az egyik preferenciazónájának tartotta, összehangolva a gazdasági figyelmet a politikai együttműködéssel. A latin-amerikai külső adósságválság 1982 óta óriási teher volt a latin-amerikai országok gazdaságainak, s úgy tűnt, hogy egyes országok remélt demokratizálódási folyamata nem valósítható meg ennyire instabil helyzetben. Közép-Amerikában a helyzet súlyosbodott az autoritér kormányokkal szembeni folyamatos ütközések miatt. E két probléma, az adósság és Közép-Amerika kérdése felkeltette a Közösség figyelmét a spanyol elnökség alatt, míg

---

<sup>63</sup> Az adósság kérdésében a Granadai találkozó ötleteit megerősítették (ez volt az első alkalom, hogy a Tanács mélységében foglalkozott a kérdéssel). A Tanács elismerte, hogy Latin-Amerikában a demokrácia veszélyben van a nehéz pénzügyi és gazdasági helyzet miatt, amelynek egyik fő eleme az adósság. Ezzel összhangban a Tanács elismerte a megfelelő nemzetközi fórumokon a tagállamoknak a reális megoldások keresésében való felelősségét, s jelezte a tagországok hajlandóságát, hogy figyelembe vesznek olyan megoldásokat, amelyek az adósság önkéntes csökkentését feltételezik, egyéni elbírálás alapján. Aláhúzta, hogy időben nem lehet elhalasztani az adósságprobléma megoldását, s figyelembe vette az Európai Garancia Alap létrehozására vonatkozó spanyol javaslatot, amelynek célja az európai hozzájárulás biztosítása volt a nemzetközi igyekezet egyensúlyában és erősítésében. Az EiT hangsúlyozta továbbá a politikai, gazdasági, együttműködési kapcsolatok fejlesztését. (Del Arenal [1990])

a latin-amerikai országok számára fontos témákat, mindenekelőtt a kereskedelmi típusúak, csak másodrangúan kezelték.

1984 óta az EK Közép-Amerikával való párbeszéde jelentős eredményeket hozott a béke és a gazdasági stabilitás tekintetében. Spanyolország EK-tagsága és bevonása a San José folyamatba megmutatta, hogy mennyire fontos az EK számára a spanyol közvetítés Közép-Amerikában. Az elnökségi végkövetkeztetésekben megerősítést nyert a Közösség és a tagországok aggodalma a közép-amerikai helyzet miatt.

„Spanyolország első elnöksége alatt különös figyelmet fordított az adósság kérdésének megoldására, azon hallgatás ellenére, amivel ezt a döntést néhány tagállam fogadta. A spanyol kormány számos alkalommal kifejezte az adós országokkal osztott nézetét, miszerint lehetetlen az adósság fizetése.” (CELARE [1996] p. 39.) A hitelező országok nem voltak hajlandók politikai szintre vinni az adósság problémáját, s elkerülték, hogy a téma bárhol a napirendi pontok közé kerüljön. A spanyol elnökség kitartása azonban elérte, hogy az Ecofin-ülésen tárgyaljanak a témáról, ahol a tagállamok végül megegyeztek abban, hogy megfontolnak minden olyan megoldást, amely az adósság önkéntes csökkentéséhez vezet, így támogatva a nemzetközi pénzügyintézetek és a hitelező kormányok, bankok erőfeszítéseit a probléma sürgős megoldására. Az elnökségi következtetésekben megerősítették az Ecofin-ülés határozatait.(Del Arenal [1990]).

Az első spanyol elnökség eredményei felülmúlták a tagországok várakozásait. Az eredmények azonban mégis inkább a belső európai építkezésre összpontosultak, az EK legfőbb prioritásaira: az egységes piac létrehozására és a gazdasági unió jövőjére. (CELARE [1996] p. 40.) Latin-Amerika vonatkozásában csak részleges eredményeket sikerült elérni, a külső adósság és Közép-Amerika pacifikációjának kérdésére összpontosítani, megháromszorozva a támogatást Közép-Amerikának. Az EK-Latin-Amerika kapcsolatokban progresszív javulás állt be a térség gazdasági és politikai helyzetének fejlődése következtében.

A '90-es években a Río Csoport, mint a latin-amerikai térség szócsöve, mellett más regionális integrációs csoportok is megjelentek (Andok Paktum, Caricom, Mercosur, MCCA), amelyeket pozitívan fogadta az európai oldal. A kapcsolatok a Bizottság „új

irányelvei az 1991-1995-ös időszakra” dokumentum (COM [1990]) tanácsi elfogadásával mélyültek el.

Az EK-val való együttműködések az együttműködési megállapodások kiszélesítésével, az ún. harmadik generációs szerződésekkel konkretizálódtak.

A '90-es években a politikai párbeszéden belül a közös problémákra (kábítószer-kereskedelem, környezetvédelem, nemzetközi terrorizmus) kerestek együttes megoldást, főleg a politikai-társadalmi struktúrát befolyásoló területeken, a demokrácia konszolidálásában, a társadalmi egyenlőtlenségek és a szegénység témakörében.

A spanyol elnökség alatt két cselekvési irány határozta meg a közösségi együttműködési politikát: a Dominikai Köztársaság és Haíti felvétele a loméi konvencióba, valamint a Európai Fejlesztési Alaphoz (FED) való spanyol hozzájárulási kvóta csökkentése, illetve a San José V-ben elért kompromisszum a Közép-Amerikán belüli kereskedelem átstrukturálására. Ez utóbbi minőségi ugrás és jó alap volt a Közösség és Közép-Amerika közötti együttműködés fejlesztéséhez.

Összességében megállapítható, hogy a spanyol tárgyaló fél döntő mértékben hozzájárult az EK-Latin-Amerika kapcsolatok fejlődéséhez.

**1995-ben Spanyolország másodszor** látta el az EiT elnökséget, amikor a Közösségen belüli feladatok összetettsége az európai építkezés kihívásaként jelent meg. A maastrichti szerződéssel a tagországok megpróbálták előrevinni az EU nagy céljait, a politikai és a pénzügyi uniót. A balkáni háború azonban megmutatta az európai külpolitika terén megmutatkozó tapasztalatlanságot. Hiányzott a politikai akarat, hogy az EU, súlyának megfelelő egységes külső képet mutasson. Úgy tűnt, hogy az EU nem éri el a makrogazdasági és strukturális konvergenciát az Európai Monetáris Unió (EMU) harmadik fázisához. Minden abba az irányba mutatott, hogy az EU valószínűleg latin-amerikai kapcsolatait helyett belső problémáira összpontosít.

Spanyolország az előző elnökségéhez hasonlóan, megfelelő környezetet talált ahhoz, hogy a latin-amerikai szükségleteket a Közösség külügyi érdekeihez közelítse. „A spanyol elnökség nagyon ambiciózus programmal állt elő Latin-Amerikával

kapcsolatban, mely a két kontinens kapcsolatainak mélyítését és szorosabbra fűzését célozta meg. Már jóval a hivatalos elnökség július 1-i megkezdése előtt megindult a gyakorlatba való átültetés. Spanyolország számára ez lényegi kérdés volt, és tudtuk, hogy a előző elnökségek nagyon jó előkészítésével tudjuk elérni a meghatározott célokat.” (Westendorp [1996] p. 19.) A kapcsolatok dinamizmusát elősegítő előzetes munka egyik legfontosabb referenciapontja az 1995. június 24-25-i korfui csúc<sup>64</sup> (EC [1994a]) volt, amely alapján sikerült jelentős eredményeket elérni a latin-amerikai kapcsolatok szorosabbra fűzésében a német és a francia elnökségek során.

A korfui csúc óta az EU-Latin-Amerika politikai párbeszéd új együttműködési formákban jelentkezett, amire addig nem volt példa a kétoldalú kapcsolatok történetében. Állandóvá váltak az EU-n belül és a latin-amerikai kormányoknál a politikai és gazdasági közeledéssel kapcsolatos együttes stratégiák megbeszélése. A tárgyalások dinamikája az EU belső ügyei miatt bár fékezni látszódott, spanyol segítséggel azonban lendületbe lehetett hozni. A latin-amerikai dosszié különleges figyelmet kapott spanyol részről, s sok témát sikerrel le is zártak.

A francia és a német elnökségek alatt Spanyolország mozgásba hozta a Mercosur-témát. A tárgyalások a spanyol elnökség alatt előrehaladtak, s a megállapodást<sup>65</sup> (OJ [1996]) 1995. december 15-én, a madridi EiT-n aláírták. „A keret-megállapodás az első lépés a két régió közötti kapcsolatok erősítésében. A második, mint hosszú távú cél az EU-Mercosur interregionális társulás a lesz.” (Westendorp [1996] p. 21.) A szabadkereskedelmi térség 2005-re való megvalósításának célja történelmi jelentőségű lépés volt. Ez volt az első alkalom, hogy az EU olyan regionális csoportosulással írt alá egy megállapodást, amivel nincs közös határa.

Chile megerősítette azon óhaját, hogy az EU-val társulási (szabadkereskedelmi) megállapodást kössön. A Bizottság azonban igyekezett a tárgyalás előfeltételeként

---

<sup>64</sup> „Az EiT megerősíti a latin-amerikai országokkal és regionális csoportosulásaikkal létrejött kapcsolatait. Megelégedettségét fejezi ki a demokrácia, az emberi jogok tiszteletben tartása, a béke és a leszerelés, a gazdasági reformok és a regionális integráció terén elért előrehaladás miatt. Az EiT üdvözli Mexikó OECD-tagságát és kifejezi politikai és gazdasági kapcsolatainak intenzívebbé tételének vágyát. Az EU-Mercosur kapcsolatainak intenzívebbé tételére vonatkozó igyekezetét is megerősíti, s meghívja a Tanácsot és a Bizottságot a kérdés további tanulmányozására.” (EC [1994])

<sup>65</sup> A megállapodás alapcélja gazdasági téren a kereskedelmi együttműködés és az árucserre liberalizációjának előkészítése volt. Emellett tartalmazta az ipari együttműködést, a befektetések támogatását, az energetikai, a közlekedési, a környezetvédelmi és a tudományos és technológiai együttműködést, illetve a távközlést és információtechnológiát.

szabni Chile Mercosur-tagságát. Spanyolország az elnöksége előtti hónapokban nagy erőfeszítéseket tett arra, hogy meggyőzze a Bizottságot és a tagállamokat, hogy érdemes Chilével a Mercosurtól függetlenül is megállapodást kötnie, mivel Chile a térség egyik legnyitottabb, s alacsony vámszinttel rendelkező gazdasága. A spanyol erőfeszítések nyomot hagytak az essen i EiT végkövetkeztetéseiben<sup>66</sup> (EC [1994b]), amely végül, a Bizottság által elkészített új szerződésre vonatkozó megbízási projektben (OJ [1995]) kristályosodott ki, s amelyet az 1995. december 21-i EiT-n elfogadtak. A tárgyalási mandátum mindkét fél politikai akaratát kifejezte, miszerint megvalósítandó a politikai és gazdasági társulás<sup>67</sup>. Emellett 1995. december 18-án közös nyilatkozatot írtak alá Madridban az EU-Chile politikai párbeszédéről.

Mexikó is benyújtotta a szabadkereskedelmi megállapodásról szóló kérelmét az EU-hoz, amelyet Spanyolország kezdettől fogva támogatott. Spanyolország azt szeretne volna elérni, hogy a Mexikóval kötendő társulási megállapodás tárgyalási mandátuma az ő elnöksége alatt jöjjön létre. Ez nem így lett, de a spanyol fél sokat elért a tanácsi csoportok szintjén, s jelezte, hogy mindent megtesz, hogy az olasz elnökség alatt sikerüljön aláírni azt. A madridi EiT végkövetkeztetéseiben meghívta a Tanácsot és a Bizottságot, hogy „amilyen gyorsan lehet, kezdjék meg a tárgyalásokat Mexikóval egy új politikai, gazdasági és kereskedelmi megállapodásról, amely az árucseré progresszív és reciprok liberalizációját is tartalmazza” (EC [1995]).

A Spanyolország által elnöksége alatt meghatározott egyik külpolitikai cél volt, hogy Kubában a békés demokratikus átmenetet támogassa. Az EU mindig a kényszerintézkedések (pl. embargó) ellen volt, de egyidejűleg az emberi és szabadságjogok tiszteletben tartásának fontosságát is hangsúlyozta. Az EU világossá tette szándékát, miszerint megkezdene a kubai féllel a párbeszédet a kubai kapcsolatok jövőbeli szintjének és keretének meghatározása céljából, figyelembe véve a gazdasági és intézményi reformok alakulását Kubában. Végül a madridi EiT végkövetkeztetése kiemeli a párbeszéd folytatásának szükségességét és „kéri a Bizottságot, hogy 1996 első félévében készítsen egy kereskedelmi és együttműködési megállapodáshoz mandátum-

---

<sup>66</sup> „Az EiT (...) kéri a Tanácsot és a Bizottságot (...) hogy gyorsan konkretizálják megfontolásaikat (...) Chilével fennálló kapcsolatok fejlesztéséről”. (EC [1994b])

<sup>67</sup> A tárgyalások eredményeként létrejött politikai és gazdasági társulási megállapodás Chilével sokban hasonlított a Mercosurral kötött megállapodáshoz, a társulás ütemére és idejére vonatkozó részek kivételével. Ez a megállapodás bár nem vezet szabadkereskedelemhez, de az európai együttműködés lényegi növekedését jelenti ipari és technológiai, környezetvédelmi, távközlési, infrastrukturális és energetikai együttműködés elősegítése céljából.

tervezetet, amelyet a Tanács meg fog vizsgálni a kubai politikai és gazdasági fejlődés tükrében.” (EC [1995]) Mindez nagy előrelépést jelentett az addigi szinte nem is létező EU-Kuba kapcsolatokban.

A spanyol elnökség igyekezett megerősíteni az EU-Andok Paktum és az EU-Közép-Amerika kapcsolatokat is. A legjellemzőbb cél a GSP speciális rezsimjének meghosszabbítása volt a kábítószer elleni küzdelemben való támogatásért. Ez a cél a madridi EiT következtetéseibe is bekerült. A spanyol elnökség alatt előrelépés történt az Andok Paktum öt országával a kábítószer elleni küzdelem területén való együttműködésben. A madridi csúcson a következtetésekből felkérték a Bizottságot, hogy konkrét javaslatokat tegyen a kapcsolatok erősítésére. A madridi csúcs egyben kifejezte az EK érdekét a San José párbeszéd felújítására.

Spanyolország nagy súlyt helyezett a Bizottságnál arra, hogy az ő elnökségük alatt készítsen el egy stratégiai dokumentumot a gazdasági és politikai kapcsolatok szorosabbá tételéről, valamint a két régió közötti együttműködés jövőjéről. (COM [1995]) Ebben meghatározták a közösségi együttműködés alapvonalait az elkövetkezendő öt évre: a demokratikus folyamatok konszolidációja és intézményi támogatás, a szegénység és a társadalmi kirekesztés elleni küzdelem, a gazdasági reformok támogatása és a verseny javítása.

Annak ellenére, hogy a spanyol elnökség alatt az Európai Berzuházási Bank (EIB) részéről a latin-amerikai finanszírozás növelése kérdésében erős ellenállás mutatkozott, Spanyolország kitartóan képviselte azon meggyőződését, hogy a Bank térségbeli szerepét növelni kell, s aktívabban részt vennie a régió fejlesztésében. A madridi EiT felismerte ennek szükségességét és a következtetéseiben meghívta „az EIB-t, hogy tegye intenzívebbé latin-amerikai tevékenységét, finanszírozási eljárásai és kritériumai figyelembe vételével”. (EC [1995])

„Az EU-Latin-Amerika kapcsolatokban jelentős előrehaladást értek el a második EiT elnökségünk alatt, mint ahogy azt a madridi EiT végkövetkeztetései mutatják. Kétségtelen, hogy mindez jóval több, mint 10 évvel azelőtt, de még nem lehet elégségesnek tartani spanyol és latin-amerikai szemszögből” (Westendorp [1996] p. 26.)

Latin-amerikai perspektívából a spanyol EiT elnökség nagyon eredményes volt a két régió közötti kereskedelmi és egyéb kapcsolatok megerősítésében. A latin-amerikai országok tudatában voltak az elért eredményeknek, de annak is, hogy újabb kihívásokkal kell szembenézniük, mint pl. azzal a ténnyel, hogy az EU gyorsan nyitott más országok felé.

**A harmadik spanyol EU-elnökség** (2002. I. félév) alkalmával Latin-Amerika már lényegében kimaradt a tematikából, bár igaz, hogy az elnökségi program (Mas Europa [2002]) külpolitikai fejezetében szerepel „Ibéro-Amerika”, de csak a 8. helyen<sup>68</sup>, összesen három bekezdést szentelve a kérdésnek.

Nem szerepelt azonban Latin-Amerika sem a barcelonai (EC [2002a]), sem pedig a sevillai (EC [2002b]) EiT végkövetkeztetéseiben. Ennek egyrészt oka, hogy a spanyol külpolitika európaizálódásával és nemzetköziesedésével a kormány számára nem volt már prioritási terület Latin-Amerika, de főként az, hogy a latin-amerikai kapcsolatok közösségi szinten már az 1999-től beindult EU-Latin-Amerika és Karibi csúcstalálkozók (EU-LAC) témái lettek. A csúcstalálkozók azonban még nem vált privilegizált, illetve stratégiai partnerré a két térség. Erre jó példa az I. EU-LAC<sup>69</sup> állam- és kormányfői találkozó, amelyre az európai közvélemény alig figyelt oda (Bodemer [1999]), mivel azt beárnyékolta a koszovói háború eseménye. Ennek ellenére az EU-LAC csúcstalálkozók politikai jelentősége, főleg az USA-ra tekintettel, nem lebecsülendő<sup>70</sup>.

A spanyol Elnökség alatt rendezték meg a II. EU-LAC csúcstalálkozót<sup>71</sup>. Spanyol részéről nem készültek jelentős kezdeményezések, mivel az EU számos belső kérdés (pl. Alkotmányos Szerződés) megoldásával volt elfoglalva. Ennek megfelelően az eredmény is csak a stratégiai partnerség folytatásáról szóló politikai nyilatkozat, a közös értékek és álláspontokkal foglalkozó dokument és a stratégiai partnerség átültetéséről szóló értékelés formájában jelent meg. A csúcstalálkozó margóján az EU-Elnökséget

---

<sup>68</sup> Jóval a transzatlanti kapcsolatok, Afganisztán, Közel-Kelet, Oroszország és a Balkán után.

<sup>69</sup> Ró de Janeiro, 1999. 06. 28-29.

<sup>70</sup> Egyrészt reakció az Amerikai Államok Csúcstalálkozó konkurencia-rendezvényére (Summits of Americas), másrészt pedig kohéziós erőként működnek, amennyiben a Río Csoporton belüli szükséges egyetemesekkel elősegítik a latin-amerikai konszenzust.

<sup>71</sup> Madrid, 2002. 05. 17-18. A III. EU-LAC csúcstalálkozót 2004. 05. 28-29-én Guadalajarában/Mexikó tartották.



képviselő Aznar kormányfő, Prodi bizottsági elnök és Lagos, a chilei államfő üdvözölték az EU-Chile társulási megállapodás tárgyalásának lezárását.

Összegezve megállapítható, hogy Spanyolország EK-tagságával, főleg az első és a második EiT-elnöksége időszakában több területen is sikert ért el, a közösségi intézményeknél határozottan és hatékonyan képviselte a latin-amerikai érdekek védelmét. Ahogy Westendorp külügyminiszter 1996 februárjában a „Spanyolország Európa és Ibéro-Amerika között” című konferencián jelezte: „1986-ban az EK felfedezi Latin-Amerikát, s ettől kezdve erősíti ezt a külpolitikai dimenzióját. Az EU óta nagyobb a jelenlétünk és a befolyásunk Latin-Amerikában. És hála az ibéro-amerikai dimenzióknak, a súlyunk is nagyobb Brüsszelben.” (Fazio [2001] p. 80) Ugyanakkor érdekes jelenség, mint ahogy arra már utaltam az előző fejezetben is, hogy Spanyolország külpolitikájának europaizálódásával fokozatosan háttérbe szorul a latin-amerikai irány.

Úgy ítélem meg, hogy a bemutatott példák teljes mértékben igazolják azon hipotézisemet, miszerint *Spanyolország erős érdekérvényesítési képességén keresztül képes az EU Latin-Amerika-politikáját befolyásolni*. Ugyanakkor ezt kiegészítve úgy vélem, hogy bár a spanyol kezdeményezések jelentős mértékben hozzájárultak az európai-latin-amerikai kapcsolatok megerősödéséhez, ehhez azonban szükség volt az európai fogadókészésre is. Nélküle ugyanis nem tudtak volna elérni ennyi eredményt.

## IV. AZ ÉRDEKEK MEGHATÁROZÁSA

A kapcsolatok jelenlegi irányvonalának jobb megértése érdekében, illetve a jövőbeli lehetőségek megállapításához az alábbi fejezetben külön összegzem a két térség érdekeit, együttműködési lehetőségeit. Az érdekek ismertetése nem szolgál közvetlenül felállított hipotéziseim bizonyításához, de a téma összefüggéseinek átlátásához fontosnak tartom bemutatni azokat.

### IV.1. Latin-amerikai érdekek Európában

Latin-Amerika a '80-as években összetett gazdasági és társadalmi változáson ment át, amelyre hatással volt a gazdasági globalizáció jelensége, a gazdasági liberalizmus hulláma s a gazdasági dereguláció. Általános mentalitásbeli változás történt, amelynek során az ideológia szerepe csökkent a pragmatizmussal szemben. Az uruguayi forduló eredményei a világkereskedelmet átláthatóbbá és nyitottabbá tették, és véget ért az „elveszett évtized”, a latin-amerikai gazdaság megélénkülése lezárta történelmének egyik legsötétebb korszakát. (Cuenca [2002] p. 18.)

A demokratikus berendezkedés<sup>72</sup> és a megújult politikai hangulat javították a párbeszéd lehetőségét Európával. A gazdasági fellendülést azonban nagymértékben fékezte a magas inflációs ráta, a gazdasági teljesítőképesség csökkenése, a korlátozott technológiai kapacitás, a termelés és az export rövid és hosszú távon való diverzifikációs lehetőségeinek hiánya, a kemény kiigazítási politika hatásai, a tengeri és légi szállítás strukturális hiányosságai. Ugyanakkor nem minden eredményt lehetett végleges eredményként értékelni. A parlamentáris demokrácia összeomolhat, ha a lakosság többsége szegénységben él. A gazdasági szereplők hajlandók erőfeszítéseket hozni, de az sem tart örökké. Amikor úgy tűnt, hogy Latin-Amerikában megindult a fejlődés, Argentínában, Közép-Amerikában, Chiapasban, Venezuelában és Kubában egyensúlytalanságok jelentkeztek. (Cuenca [2002] pp. 18-19.)

A valóság hatékony eszközöket igényelt. A modernizáció útjára kellett lépni, felismerve, hogy a beruházások, a kutatás és az oktatás nélkülözhetetlen eszközei a

---

<sup>72</sup> Korábban a dél-amerikai államok többségében éveken át diktatúra uralkodott. Közép-Amerikában ezt a helyzetet súlyosbították a polgárháborúk.

stabil fejlődésnek. Be kellett látni, hogy a nyersanyagtermelésre és a képzetlen munkaerőre való támaszkodás a nemzetközi gazdasági rend szélére sodorhatja ezeket az országokat. Minden abba az irányba mutatott, hogy a jövőben a világ nem ideológiai alapon lesz megosztva, hanem azok közt akik tudnak és azok közt, akik nem tudnak fejlődni, azok közt akik technológiailag képesek növekedni és azok közt, akik ezt nem tudják megtenni. Ez a mai nap is még valós probléma Latin-Amerikában.

A latin-amerikai körülmények és tendenciák (szegénység, egyenlőtlenség, demográfiai fenyegetés, oktatás, intézményi kihívások, infrastrukturális fejlesztések) a latin-amerikai érdekek lehetséges fejlődési irányát is kijelölik. Ezen kívül léteznek olyan területek is, ahol a két régió közös alapot találhatna együttműködésükhöz, mint pl. az NGO-kal való kapcsolatok fejlesztése vagy az ENSZ reformja kérdésében.

A főbb latin-amerikai érdekkerületeket az alábbiak alapján csoportosíthatjuk (IRELA [1988a]):

- **Piachoz jutás:** csak a térség néhány országa rendelkezik megfelelő méretű helyi piaccal, s ezért a növekedés jelentős része a régión belüli és a világ többi részébe irányuló exporttól függ. Ebből következik, hogy a latin-amerikai országoknak törekedniük kell a nagyobb kereskedelmi liberalizációra és a főbb exportpiacokra való nagyobb mértékű kijutásra<sup>73</sup>. A latin-amerikai országok termékeinek piacra jutását továbbra is olyan eszközök fékezik, mint az importigazolás, a kontingens, a belépési díj, antidumping jogok és a növényegészségügyi normák. Ezek a mechanizmusok az európai ipart védik a külső versennyel szemben, megakadályozva a latin-amerikai termelőket, hogy az Európával való kereskedelembe hosszú távra befektessenek. Annak ellenére, hogy az utóbbi években az EU jelentősen csökkentette – a WTO-kompromisszumok keretében- korlátozásait, a latin-amerikaiak továbbra is bírálják, hogy az érzékeny termékek (textil, mezőgazdasági termékek) területén kevés változás történt.

- **A külkapcsolatok divezifikációja:** A gazdasági fejlődés logikája és a politikai önmeghatározás arra vezérli a latin-amerikai országokat, hogy külkapcsolataikat divezifikálják. Az USA nagymértékű befolyása ellensúlyt kíván, s nem csak büszkeségből, a nemzeti, regionális függetlenség igényével, hanem politikai és gazdasági pragmatizmusból is. A Pánamerikai Szabadkereskedelmi Térség (ALCA)

megalakításának folyamata során a latin-amerikai kormányok jobb tárgyalási pozíciót érhetnek el az USA-val szemben, ha párhuzamosan Európával megkezdődött a kereskedelmi liberalizáció. Ennek természetesen az ellenkezője is igaz: az EU hajlandóbb lenne nagyobb kereskedelmi koncessziókat adni Latin-Amerikának, ha éreznék, hogy az Amerikán belüli tárgyalások ritmusa és jellege kereskedelmi értelemben veszteségeket okozhatna neki. A latin-amerikai országok az USA befolyás ellen politikai és gazdasági ellenpólust keresnek. Az EU talán a legfőbb nemzetközi szereplő, amely képes hozzájárulni mind politikai, mind pedig gazdasági téren az egyensúlyhoz.

**- A szegénység elleni küzdelem és segélykoordináció:** A tartós növekedés, a fejlődés és a stabilitás egyik legfőbb kérdése a szegénység elleni küzdelem. A latin-amerikai országok többsége nem rendelkezik a szükséges eszközökkel ahhoz, hogy egyedül nézzen szembe ezzel a kihívással. Ezért elvi kérdés, hogy Európa és a világ más régiói támogatást nyújtsanak Latin-Amerikának. Az EU a legfőbb adományozó Latin-Amerikában<sup>74</sup>. Azon deklarált cél ellenére (főleg a Maastrichti Szerződésben) (Läufer [1995]), hogy a Közösségen belüli segélykoordinációt erősíteni kell, csak néhány tagország javította kétoldalú politikájának koordinációját. Ez azonban sokszor a közösségi politika hatékonyságának kárára mehet. Az európai segélytámogatások hatékonyabb koordinációjára lenne szükség, főleg, mert a latin-amerikai országokban a modernizációs folyamat összetett, s a törvényhozói és közigazgatási reformot is magában foglalja.

**- Oktatás, együttműködés nem európai adományozókkal:** A latin-amerikai országok számára kedvezőbb lenne, ha az EU támogatáspolitikai koordinációja jobban együtt tudna működni más adományozókkal is. Az együttműködés egyik területe lehetne az oktatás, mint a tartós fejlődés alapja, a demokratikus élet egyik oszlopa<sup>75</sup>. Egy ilyen regionális szintű kezdeményezés azonban nagyon összetett és költséges lenne. Talán több eredménnyel járna maga a koordinatív tevékenység, amely magában foglalná az adományozó és a haszonélvező országokat, a nemzetközi fejlesztési ügynökségeket és a fejlesztési bankokat. Az oktatás területén egy tisztán európai politika nem lenne olyan hatásos, mint a multilaterális.

**-Vállalati együttműködés:** Az alulfoglalkoztatottság és a munkanélküliség kérdésében sikerülhetne megoldást találni az európai és a latin-amerikai kis- és közepes vállalatok

---

<sup>73</sup> Az Európába irányuló latin-amerikai export közel 45%-a érkezik a GATT/WTO legnagyobb kedvezmény elve alapján. További 23% szabadon vagy a GSP-n belüli csökkentett korlátozást élvez.

<sup>74</sup> A Latin-Amerikába irányuló segélyek több mint 50%-a az EU-ból származik.

<sup>75</sup> Az ALFA akadémiai csereprogram európai kezdeményezés volt, de összességében alig létezik alap- és középfokú oktatásra vonatkozó közösségi program.

(KKV) közötti aktív együttműködésen keresztül. Ezek a vállalatok foglalkoztatják a munkások legnagyobb hányadát Latin-Amerikában, s jelentős mértékben hozzájárulnak a regionális termeléshez. (IRELA [1998a] p. 9). Az EU több területen is tett már lépéseket<sup>76</sup>, melynek célja a két régió KKV-i közötti kapcsolatépítés és egyes vállalatok alapításának támogatása. Mivel a KKV-ok gyakran nem rendelkeznek megfelelő információkkal a kereskedelmi és képzésen keresztüli fejlesztési lehetőségekről, illetve nem számolnak az információforrásokkal, ezért európai támogatással mind a termelésben, mind a foglalkoztatottságban eredményt lehetne felmutatni.

- **Integráció:** Ezen a területen a latin-amerikai országok gyakorlati referenciát és együttműködési lehetőséget látnak Európában. A régió belüli integrációs törekvések célja a világgazdaságba való bekapcsolódás, a versenyképesség növelése és külföldi beruházások befogadása a piaci expanzió keresztül. Az USA-val ellentétben az EU hagyományosan támogatta a latin-amerikai integrációt. A Római Nyilatkozatban (1990. 12. 20.) a Río Csoport és az EK külügyminiszterei explicit megígérték a latin-amerikai integráció erősítését. Ez a politika regionális együttműködési projekteken és az EU és latin-amerikai szubrégiók közötti együttműködési megállapodásokban testesült meg. Az európai modell hasznos referencia lehetne a latin-amerikai folyamatoknál, főleg ha az kiegészül a technológiai tapasztalat átadásával. Kifelé az EU jó példát mutat arra, hogyan tud egy különféle (tagállami, közösségi) érdekekkel rendelkező régió nemzetközi szinten egységes álláspontot képviselni, egységesen fellépni.

## **IV.2. Az európai érdekek Latin-Amerikában**

Megszokott az a nézet, hogy az EU külkapcsolati preferenciáinak rangsora van. Ez alapján az iparosodott világ főbb tengelyeit leszámítva az EU legközelebbi érdekei Kelet-Európában vannak. Ezt a Mediterrán-térség államai követik, valamint az ACP-országok.

Ez a hierarchizált rangsor az utóbbi időben egyre inkább anakronisztikusnak tűnik. Ennek egyik oka, hogy az EU a nemzetközi élet kulcsszereplőjévé vált. Az EU közös kül- és biztonságpolitikája, külkereskedelmi stratégiája, támogatáspolitikája globális dimenziót ért el, s egyetlen nemzetközi téma, földrajzi régió sincs kizárva a közösségi tevékenységből. A másik ok, hogy a fokozatos bővítés során nehéz meghatározni, hol is

---

<sup>76</sup> A főbb kezdeményezése az ECIP és az AL-INVEST program.

vannak a legközvetlenebb érdekek. A Kelet-Európával és Oroszországgal való kapcsolatrendszer több tagállam számára döntő fontosságú, míg mások a Mediterránunot tekintik elsődlegesnek. Harmadik okként megemlítendő, hogy új államok keletkeztek, másoknak pedig nemzetközi szerepe változott meg<sup>77</sup>.

Ugyanakkor az EU belső fejlődése, új kihívásai (közös agrárpolitika reformja, intézményi reform, bővítés, stb.) is befolyásolják a latin-amerikai kapcsolatrendszert. Az EU érdekei politikai, gazdasági, erkölcsi szinten is megjelennek.

**Politikai** szinten az EU érdekelt abban, hogy Latin-Amerikában tartós demokráciák, jogállamok jöjjenek létre, s a két régió azonos értékei és elvei globális szinten is megjelenjenek. Továbbá érdeke, hogy az externalitások negatív hatásai (kábitószerek, környezeti rombolás) ne gyűrűzzenek be Európába.

A speciális európai politikai érdek Latin-Amerikában az intézményi stabilitás konszolidálása, az integráció segítése és a regionális biztonság erősítése. Latin-Amerika fogékony az EU Közös Kül- és Biztonságpolitikájára (KKBP), mivel az EU-t tekinti a fejlődő világ leginkább nyugati értékeket valló térségének. Már hagyományosnak mondhatók a nemzetközi politikán, a vallási csoportokon, szakszervezeteken, egyetemeken és NGO-kon keresztül transznacionális kapcsolatok. Ezek a nem állami szereplők erősíthetik a szupranacionális politikát.

Másrészt a tagországoknak nincs közvetlen érdekük Latin-Amerikában, s egyiküknek sincs a másikkal szemben hegemónikus pozíciója, ami lehetővé teszi a koherens politikát s növeli a KKBP sikeres alkalmazását. A KKBP hatékony alkalmazása bizonyítja, hogy az EU olyan politikai hatalom, amivel már számolni kell és hogy az EU érdekei nem saját integrációjának bővítésére és mélyítésére korlátozódnak.

A latin-amerikai intézményi stabilitás és növekedés fontos az európaiak számára. A demokrácia, az emberi jogok tisztelete, a jogállamiság a stabilitás előfeltételei, amely egyben a gazdasági növekedés és a társadalmi fejlődés alapja is. Konkrét európai érdek az állandó, nyitott politikai rendszerek konszolidálásának támogatása, amely tartósan képes biztosítani a társadalmi és politikai rendet.

---

<sup>77</sup> Pl. a dél-kelet-ázsiai iparosodott országok nagyobb súllyal rendelkeznek a világgazdaságban, mint 20

Mivel Latin-Amerika az európai integrációt mintául veszi, s az EU támogatta a regionális integrációs kezdeményezéseket, így politikai befolyása is megnőtt a térségben, hozzájárult az USA-hegemónia csökkentéséhez. Az amerikai integrációs törekvések és az ALCA perspektívája az európai kereskedelem és beruházások eltérülését magával hozhatja. Ezért az EU érdeke, hogy továbbra is a latin-amerikai integrációs folyamatok közelében legyen, s használja a már meglévő párbeszéd és együttműködés csatornáit e veszély elkerülése érdekében.

Európa érdekelt abban, hogy elkerülje azokat a konfliktusokat, amelyek a regionális és nemzetközi biztonságot veszélyeztethetnék<sup>78</sup>. A regionális, interregionális biztonság érdekében fontos téma a fegyverzet-ellenőrzés, a non-prolifерáció, s hosszú távon a stabilitás megőrzése. Ezért Európa érdekében áll jobb védelempolitikai együttműködés kialakítása Latin-Amerikával. Biztonsági szempontból Európának speciális érdeke, hogy Latin-Amerika a béke, a demokrácia és a fejlődés térsége legyen, mivel bármilyen konfliktus a régióban az Egyesült Államok biztonságát is befolyásolja, vagy legalábbis ő így érzi, s az negatív következményekkel járhat az európai szövetségesek számára a biztonság, a politika, a gazdaság és a kultúra területén. (Mols [1985] pp. 33-34.). Biztonsági értelemben a legközvetlenebb európai érdekek lényegében a Falkland-szigetekre, a brit fennhatóság alatt álló karibi szigetekre és a tengerentúli francia területekre vonatkoznak. Ezek azonban nem szerepelnek a kétoldalú tárgyalások napirendjén, mivel fölöttük az európai tagállamok fennhatósággal rendelkeznek. Az elmúlt évek, évtized együttműködési légköre kedvező keretül szolgált a kétoldalú kapcsolatoknak, s nagymértékben csökkentette a tagállamok és a latin-amerikai országok közötti feszültségeket.

**Gazdasági** értelemben európai érdek a kereskedelem fejlesztése és az európai beruházások növelése. Emellett hangsúlyosan szerepel az európai felfogásban a nemzetközi gazdasági szabályozások elfogadása, ugyanis a nemzetközi tőkeáramlás és a pénzügyi piacok integrációja egyre nagyobb jelentőségűek az EU-Latin-Amerika kapcsolatokban. Ugyancsak érdekelt Európa abban, hogy a latin-amerikai pénzügyi szektor külső hatásokra ne legyen túlságosan sebezhető. Mindkét félnek fontos a szorosabb koordináció, amely lehetővé tenné, hogy a pénzügyi intézményekben és a

---

évvel ezelőtt.

<sup>78</sup> Az első nagy európai kezdeményezés, Közép-Amerika békefolyamatának támogatása a 80-as években, a viszály lehetséges nemzetközi következményeitől való félelemből született.

globális következményekkel járó döntéshozó fórumokon az EU nagyobb befolyással rendelkezzen.

A nemzetközi gazdasági kapcsolatokat új területekkel kell kibővíteni, nem szabad csak az árukereskedelem vagy a befektetések területére korlátozódni. Manapság a szolgáltatások fejlődésével, a vállalati láncokon keresztül történő munkamegosztás, a pénzügyi piacok nagysága és a technológia szerepe új kihívásokkal járnak. Emellett már 30 éve strukturális aszimmetria van az EU és Latin-Amerika közötti cserében.

**Erkölcsei** értelemben a fejlett országok, többek között az EU tagállamok kötelessége az emberi nyomor leküzdéséhez való hozzájárulás. Ebből következik, hogy az EU érdekében áll a fenntartható fejlődés és a szegénység elleni küzdelem támogatása, az életszínvonal növelése.

A koherens európai politika alkalmazása Latin-Amerikában automatikusan megerősíti az Unió nemzetközi súlyát.

Hosszú távon és fő célként az EU-nak egyre nagyobb hangsúlyt kell helyeznie a gazdaságilag kiegyensúlyozottabb világ megteremtésére és szociális téren együttműködni a bűnözés, kábítószer, háború, környezetvédelem, bevándorlás és a városi marginalizáció ellen. Hangsúlyos terület az infrastruktúra, a vállalati együttműködés, az NGO-kkal való kapcsolatépítés- és tartás, oktatás, környezetvédelem, technológiai megújulás, gazdasági, társadalmi és kulturális együttműködés.

### **IV.3. Új és régi akcióterületek**

Az EU-val ellentétben, aki a 80-as évek közép-amerikai válsága után közös politikát határozott meg Latin-Amerikával szemben, Latin-Amerikának nincs hasonló, konszenzusképes EU-stratégiája, hanem csak csoport- és részérdekek sokasága. Ez nem csak azt tükrözi vissza, hogy Latin-Amerika közös identitás nélküli régió, hanem hogy ez a latin-amerikai Európa-politika teljes hiányának eredménye. Ez annak is az oka, hogy az interregionális partnerség sokkal inkább az európai érdekpolitika alá van rendelve, amely a már meglévő aszimmetriák további mélyüléséhez járul hozzá.



Az együttműködés súlypontjait az EU, és elsősorban az Európai Bizottság a Parlamenttel együtt határozzák meg. Általánosságban meg lehet különböztetni az európai-latin-amerikai kapcsolatok egy látható pozitív és egy kevésbé látható negatív agendáját. Az első listán interregionális szinten mindenekelőtt olyan témák szerepelnek, mint az integráció, a fejlesztési segély, demokrácia és emberi jogok, együttműködés a kábítószer elleni küzdelemben és a biztonságpolitikában. Ezzel szemben áll számos potenciálisan vagy ténylegesen kontroverz téma, mint az európai agrárpiac megnyitása, migráció, környezetvédelem, szociális igazságosság és nemzeti szuverenitás.

A széles európai-latin-amerikai együttműködési témaspektrumból a két térség az I. EU-LAC csúcs után kidolgozta a jövőbeli súlypontok először leegyeztetett, közös agendáját. A Rió-ban aláírt, 69 pontot tartalmazó záró nyilatkozat és a közös cselekvési terv 55 aspektusa nem tűnik túl operatívnak. Ugyanakkor a jövőbeli együttműködéshez javaslatokat terjesztett fel. A csúcs után a találkozó előkészítő és utógondozó bizottságát összehívták, s a következő új cselekvési területekben állapodtak meg (CE [2000]): Új súlypontok (5): együttműködés nemzetközi fórumokon; nemzetközi pénzügyi rendszer; nemek közötti egyenlőség kérdése; információs társadalom; képzés. A hagyományos témák (6) között maradtak: emberi jogok; környezetvédelem; kábítószer elleni küzdelem; kereskedelem és vállalati együttműködés; kulturális örökség; integráció.

Ebből a még mindig átfogó, 11 pontból álló együttműködési katalógusból három területen új kezdeményezéssel álltak elő: a nemzetközi együttműködést az ENSZ Közgyűlése mellett rendszeres külügyminiszteri találkozókkal kell megerősíteni, az információs társadalom keretében a Bizottság kidolgozta az ALIS programot, valamint megalkották a kábítószer elleni küzdelem globális és közös tervét. A témák különböző súlyozást kaptak a két térségben. A kereskedelem és beruházás, alternatív kábítószer elleni küzdelem, fejlesztési segély és képzési együttműködés főként latin-amerikai érdekként jelent meg, míg az EU számára fontosabb volt a környezetvédelem, az emberi jogok, a nemek közötti egyenlőség és az integráció kérdései.

Az európai-latin-amerikai közös érdekek közé tartozik az integráció mellett a nemzetközi fórumokon való együttműködés, a nemzetközi pénzügyi rendszer reformja és az információs társadalom fejlesztése. A kulturális örökségre való hivatkozás

ellenben nem súlyponti kérdés, inkább utalás a tudomány és képzés területén erőteljesen elhanyagolt együttműködés szükséges fejlesztésére.

A rioi csúcs utáni, az együttműködés közös súlypontjaiban való megállapodás ellenére Latin-Amerika és az EU hangsúlyai eltérnek. Latin-amerikai részről a jobb piacra jutás, beleértve a mezőgazdaság nyitását is, központi kívánság lett Európával szemben, s enélkül a stratégiai partnerség sem tud megvalósulni (van Klaveren [1999]).

Latin-Amerika, az USA növekvő befolyásának ellensúlyaként, Európától nem csak egyenrangú partnerek közötti párbeszédet vár le, hanem erőteljesebb gazdasági és fejlesztéspolitikai fellépést is a térségben. Az EU Latin-Amerikával mindenekelőtt a nemzetközi fórumokon kíván együttműködni annak érdekében, hogy az USA unilateralizmusának ellensúlyt képezzen (Kreft [2002]).

A nemzetközi pénzügyi rendszer reformját mindkét térség szükségesnek tartja, bár jelentősek az aszimmetriák, mivel Latin-Amerikának, mint fő adósnak, más követelései vannak, mint az EU-nak. Ugyanakkor mindkét félnek alapvetően egyezik az érdeke a pénzügyi piacok erősebb ellenőrzése és az intézmények strukturális reformja vonatkozásában. Arról azonban, hogy ezt milyen eszközökkel és milyen mértékben valósítsák meg, nincs konszenzus a két régió között (Gratius [2002a]).

Minden elvi egyezőség ellenére a nézőpontok különböznek olyan témákban, mint a regionális integráció, a demokrácia és az emberi jogok. A nemzeti szuverenitás és a belügyekbe való benemavatkozás elvének eltérő súlyozása és értelmezése az interregionális együttműködési modell akadályának bizonyult, és az emberi jogok és a demokrácia értelmezésében<sup>79</sup> konfliktusokhoz vezetett. Főleg Kuba és sokáig Mexikó is az EU harmadik országokkal kötött szerződéseiben szereplő demokrácia-záradékot egyoldalú feltételszabásnak és gyámkodásnak értelmezte, annak ellenére, hogy a demokrácia támogatásának ez az eszköze a 90-es évek elején az akkori argentin kormány kérésére került be az együttműködési megállapodásba. (Gratius [2002a])

---

<sup>79</sup> A Pinochet-ügy (1998) politikai konfliktushoz vezetett az EU és Latin-Amerika között. A chilei kormány Pinochet volt diktátor londoni letartóztatását (a spanyol Baltasar Garzón kérésére) neokolonializmusnak és a nemzeti szuverenitás elfogadhatatlan megsértésének értékelte.

## V. A LATIN-AMERIKAI-EURÓPAI-SPANYOL GAZDASÁGI HÁROMSZÖG

Annak ellenére, hogy az európai-latin-amerikai kapcsolatrendszerben a gazdaság nem elsődleges jelentőségű, mégis érdemesnek tartom megvizsgálni a kereskedelmi kapcsolatokat, a befektetések alakulását és eredetét, illetve az EU részéről biztosított támogatáspolitikai eszközöket, mivel bemutatják a trendeket, s az ezt követő fejezetben tárgyalt kihívások és perspektívák elemzéséhez jó alapot biztosítanak.

### V.1. Gazdasági kapcsolatok és a regionalizmus

Gazdasági következményekkel járt egyrészt Európa, másrészt Latin-Amerika összenövése. A külkereskedelmi adatok a regionalizmus trendjét mutatják: míg Latin-Amerika Amerikán belüli kereskedelme az összkereskedelmének 50%-át teszi ki, addig az EU-n belüli árucseré –a globalizációs trendekkel szemben– még mindig 60%-os részaránnyal rendelkezik.

A kereskedelem magas regionalizációs foka miatt az EU latin-amerikai érdekei nem a gazdasági partnerségben rejlenek, hanem mindenekelőtt a demokrácia és az emberi jogok, valamint a térség integrációs és kooperációs törekvéseinek támogatásában. Emögött az az elképzelés áll, hogy a demokrácián és az integráción keresztül biztosítható a béke a térségben, s az európai sikeres mintát más térségekre is át lehet vinni. A kulturális affinitás következtében Latin-Amerika ebben a kérdésben ideális partnernek bizonyul.

Latin-Amerikában a külkereskedelmi regionalizmus trendje, és a kontinensen belüli árucseré jelentős növekedése következtében, az EU mint kereskedelmi partner<sup>80</sup> veszített súlyából. Az EU-latin-amerikai kereskedelmi kapcsolatok visszaesésének okai közé tartozik az európai integráció és a gazdasági interdependencia hatására bekövetkezett kereskedelem-eltérülés, az EU erőteljesebb figyelme a kelet-európai országok irányába és az amerikai kontinens összenövése. Ez mutatja a regionalizmus kereskedelem-eltérítő hatását.

---

<sup>80</sup> Míg a 90-es években a latin-amerikai kereskedelem egy harmadából részesültek az európai országok, addig ma már kevesebb mint egy ötödéből.

Latin-Amerikában Chile és a Mercosur még mindig kivételnek számítanak, mivel számukra az EU a legfontosabb régió kívüli kereskedelmi partner, és - a jelentős spanyol tevékenység következtében – a legfontosabb befektető, megelőzve az USA-t. Szakértők szerint (Grabendorff [2001]) ez egy USA irányította Észak-Amerika és az európaiak által formált Dél-Amerika szétválásához vezethet. Ez hosszú távú tendencia is lehet, mivel az Európa és Dél-Amerika közötti történelmileg szoros partnerségre nyúlik vissza és nem a növekvő gazdasági érdekekre. Dél-Amerika jövőbeli külső irányultsága döntően attól is függ, hogy az EU-Mercosur között 1999-ben megkezdődött szabadkereskedelmi tárgyalások folytatódnak-e, és európai részről megvan-e az akarat, hogy a mezőgazdaság területén jelentős engedményeket tegyen Dél-Amerikának.

Az egyes EU-tagországok latin-amerikai érdekei nagyon különbözőek, és hat országra összpontosulnak. Németországra, mint a legnagyobb kereskedelmi hatalomra, Spanyolországra, mint legjelentősebb befektetőre, Olaszországra, Franciaországra, Portugáliára és az Egyesült Királyságra. Spanyolország a '90-es évek végétől erőteljes gazdasági, politikai és kulturális érdeklődést mutat a térségben. Mindezt az utóbbi évek jelentős mértékű spanyol közvetlen tőkeberuházások is bizonyítják a közlekedés, a távközlés, az idegenforgalom és a pénzügyek területén. Spanyolország ma az USA mögött a legnagyobb közvetlen tőkeberuházó Latin-Amerikában. Németország mindenekelőtt a közvetlen tőkeberuházások területén esett vissza és ma az EU-n belül az ötödik helyen áll. Bár a kereskedelmi kapcsolatok ismét stabilak, és Németország fenntartja első helyét az áruforgalomban, mégsem várható német részről további szerepvállalás. Ellenkezőleg, a német külkereskedelmi politikában az erőteljes keleti irányultság miatt a latin-amerikai gazdasági kapcsolatokban visszaesés várható. Franciaország és Olaszország latin-amerikai részvétele viszonylagos stabilitást mutat, míg Portugália az 1991-ben életre hívott Ibéroamerikai Nemzetközösség keretében a kapcsolatok további építésén dolgozik.

Kérdés marad még, hogy az új EU-tagok mennyire vállalnak szerepet majd Latin-Amerikában, hiszen nem rendelkeznek stratégiai érdekekkel a régióban.

## V.2. Kereskedelmi kapcsolatok

### V.2.1. Előzmények

A kereskedelmi kapcsolatok<sup>81</sup> vonatkozásában az EGK-t létrehozó római szerződés aláírása (1957) néhány kérdőjelet a felszínre hozott, amelyeket a de Punta del Este-i levélben (1961) foglaltak össze az alábbiakra összpontosítva (3): az európai belsőpiac megvalósítása és a közös vám; a közös mezőgazdasági politika megvalósítása; kedvezményes elbánás biztosítása néhány, főleg afrikai országnak a kereskedelem és a pénzügyek területén. (Cuenca [2002])

Az '50-es években a nyersanyagforgalom visszaesése és a kézműipar jelentőségének növekedése következtében csökkent a kereskedelmi forgalom, a '60-as években pedig az EK erőteljesen növelte latin-amerikai kereskedelmét. A '70-es években ismét veszített jelentőségéből a kétoldalú kereskedelem, mégis, a kőolajtól eltekintve, 1975-ben az EK Latin-Amerika legnagyobb vásárlója<sup>82</sup>. A '70-es évektől kezdve megjelennek az európai vámunió létrejöttéből és megerősödéséből eredő exporthatások. Ezt fejezte ki a SELA-t létrehozó nyilatkozat, amely a nyomásgyakorlás eszközeként az EK-ból érkező termékek azonos elbánásban való részesítését javasolta. (Cuenca [2002]) Ezen igényekre való válaszként kétoldalú megállapodásokat írtak alá a térség jelentősebb államaival.

Az erőfeszítések ellenére az EK-Latin-Amerika közötti kereskedelem veszített jelentőségéből, alapvetően az EK kereskedelmi politikája, az agrár-protekciónizmusa és az ACP-országoknak nyújtott kedvező bánásmódja miatt.

A '80-as évek elején, a latin-amerikai gazdasági válság<sup>83</sup> idején a térség belső és külső kereskedelme csökkent, miközben nőtt az adósság és a kamatok. A válság következményeit bár Európa is alaposan elemezte, mégsem tett megfelelő lépéseket a leginkább sújtottak támogatására. Annak ellenére nem tett semmit, hogy a hitelezők és a

---

<sup>81</sup> A kereskedelmi kapcsolatok kezdetét a XX. század elején alapvetően az Argentínába, Brazíliába és Mexikóba irányuló számos brit, illetve néhány francia és német befektetés jelentette.

<sup>82</sup> Hat állam (Argentína, Brazília, Venezuela, Chile, Peru és Kolumbia) tette ki e kereskedelem kétharmadát. Az európai importtermékek főleg a kávé és a kakaó voltak. A hagyományos LA-i exporttermékek számító hús veszített jelentőségéből az európai belkereskedelem fokozatos növekedése következtében. (Cuenca [2002])

<sup>83</sup> Melynek gyökere az 1979-es olajár-emelkedés következményeiben és a külső adósság problémájának kiélesedésében keresendő

régió ellátói között kulcsszerepe volt a megoldás-keresésben. Ezzel párhuzamosan az európai recesszió és a munkanélküliség hatásai protekcionista intézkedéseket és kereskedelmi korlátozásokat váltottak ki, amelyek jelentős károkat okoztak Latin-Amerikának. Ebben az időszakban az EK a második legnagyobb piac volt a latin-amerikai termékek számára (1. táblázat).

**1. táblázat: Latin-Amerika külkereskedelme a 80-as években (%)**

	EK		USA		Japán	
	Export	Import	Export	Import	Export	Import
<b>1980</b>	23,4	20,4	33,1	36,5	4,4	6,8
<b>1981</b>	23,1	21,2	33,6	40,3	5,0	7,7
<b>1982</b>	21,9	17,1	31,9	30,9	5,1	6,1
<b>1983</b>	21,2	12,3	36,4	22,7	5,1	3,7
<b>1984</b>	22,4	12,1	44,1	23,8	5,2	4,0
<b>1985</b>	22,0	12,7	40,2	26,2	5,1	4,2
<b>1986</b>	18,6	15,6	33,0	25,2	4,7	4,9
<b>1987</b>	19,5	18,6	39,0	28,5	4,7	5,4
<b>1988</b>	24,7	20,0	40,0	34,0	6,3	5,7
<b>1989</b>	26,2	19,6	43,2	38,2	6,6	5,4
<b>1990</b>	30,0	24,0	52,6	48,3	7,7	6,8

*Forrás: CEPAL*

Annak ellenére, hogy bizonyos időszakban csökkent az EK és Latin-Amerika közötti kereskedelem, összességében mégis pozitív volt az egyenleg Latin-Amerika számára.

1985-től a körülmények változásának hatására erősödött a párbeszéd, amely a demokratizálódással, a közép-amerikai válságok iránti nagyobb érzékenységgel, valamint Spanyolország és Portugália EK-csatlakozásával esett egybe, és nőtt a gazdasági és kereskedelmi együttműködés.

A '90-es évek elején bizonyos elővigyázatossággal elemezték az Egységes Európai Piac következményeit és a kereskedelmi aszimmetriát, amely szerint Latin-Amerika

kereskedelmének 24%-a irányult az EK-ba, míg az EK kereskedelmének csupán 2%-át tette ki Latin-Amerika<sup>84</sup>.

A Közösség továbbra is rugalmasabb az ACP-országokkal szemben, de a latin-amerikai országok nagyon lassú térnyerését is érzékelni lehet. A két térség közötti konfliktusok eredete az EU protekcionista politikája a mezőgazdaság és a halászat területén, amelynek termékei hagyományosan az EU-ba irányuló latin-amerikai export legnagyobb hányadát teszik ki.

Az EK másik eszköze, az általános preferencia rendszer (GSP) -amelynek célja a fejlődő országok külkereskedelmi bevételének növelése, az iparosítás támogatása és a gazdasági növekedés felgyorsítása-, a valóságban nem általános rendszerként működik, és alkalmazásának kivételei között van a latin-amerikai országok nagy többsége.

### **V.2.2. Kereskedelem a 90-es években**

„A politikai és gazdasági feltételek gyökeres változásokon mentek át a 90-es években, számos reform következtében (pl. deregularizáció, privatizáció, kereskedelmi nyitás). Sikerült biztosítani a gazdasági stabilitást, a folyamatos gazdasági növekedést (5% 1997-ben), az alacsony inflációt, az árfolyam-stabilitást és az uruguayi forduló megállapodásainak eredményeként a kereskedelmi kapcsolatok fokozatos liberalizációját, valamint a regionális integrációs folyamatok újjáéledését.” (Cuenca [2002]) Az EU és Latin-Amerika közötti kereskedelmi kapcsolatok javultak és nőttek a lehetőségek is. A gazdasági távolságtartás leküzdése érdekében megerősödött a két térség közötti intézményi párbeszéd.

Spanyolország és Portugália EK-csatlakozásáig Latin-Amerika a fejlődő országoknak nyújtott segítség vonatkozásában, másodvonalban volt, csak a GSP lehetőségeiből részesült. A spanyol és portugál EK-belépés lendületet adott a kapcsolatoknak. A csatlakozási szerződésnek a latin-amerikai kapcsolatok fejlesztésével és intenzitásával

---

<sup>84</sup> 1990-ben a tranzakciók 80%-a Argentínára, Brazíliára, Kolumbiára, Chilére, Mexikóra és Venezuelára összpontosult, míg az EK részéről Németországra, Franciaországra, Hollandiára, Olaszországra, Egyesült Királyságra és Spanyolországra. A termékstruktúra tekintetében is nagyfokú volt a koncentráció, legjellemzőbb a nyersanyag (kávé, réz, szénhidrogének) kereskedelme volt. A mezőgazdasági termékek sokáig az uruguayi forduló eredményétől függtek, főként a kávé, hiszen a közösségi kávéimport 53%-a Latin-Amerikából (főleg Brazíliából és Kolumbiából) származott. Említést érdemel a banán kérdése is, amely bár óriási piaccal rendelkezik Európában, a közösségi engedélyezés kedvez az ACP-országokból származó banánimportnak. A hús és a gabona latin-amerikai exportját fékezi az EU közös agrárpolitikája (CAP). Az ásványi anyagok tekintetében, főként Brazília, Chile és Peru az EK legnagyobb ellátója. A Latin-Amerikából (Argentína, Brazília, Mexikó) származó kézműipari EK-import nőtt a 80-as években. (Cuenca [2002])

növelésével kapcsolatos szándéknyilatkozata annak érdekében született meg, hogy konkretizálják azokat az eszközöket, amelyek lehetővé teszik a meglévő szálak erősítését, a kereskedelem bővítését, valamint az érdekközösségen alapuló ágazati együttműködést.

A kereskedelmi kapcsolatok fejlődésében újabb fordulópontot jelentett az uniós szerződés aláírása, amely megfogalmazta a tagállamok azon érdekét, hogy a kevésbé fejlett országok gazdasági és társadalmi fejlődését segítsék, s bevonják őket a világgazdaság körforgásába<sup>85</sup>.

A '90-es években jelentős változások történtek a két régió közötti kereskedelemben. Nőtt a kétoldalú kereskedelem volumene, de a kereskedelmi struktúra a kapcsolatok jövője szempontjából aggodalomra adott okot. (IRELA [1998] p.1.) Egyrészt jelentős mértékben csökkent -a kereskedelmi forgalom növekedése ellenére- az EU relatív részvétele a térség kereskedelmében. Ez az EU gazdasági növekedéséből és a termelési potenciáljából adódó lehetőségek kereskedelmi kihasználásának késedelmi jele is lehet. Másrészt megszűnt a '80-as évek latin-amerikai kereskedelmi többlete, s 1993-tól kezdve folyamatosan nő a kereskedelmi deficit, amelynek értéke 2001-ben elérte a 7 Mrd. EUR-t.

Amellett, hogy a globális vonatkozások és a két térség belső folyamatai részben e jelenségek magyarázatául is szolgálhatnak, a leírt tendenciák a kétoldalú kapcsolatok speciális problémáit is jellemzik. Így a latin-amerikai külkereskedelem **EU-piaci részesedésének csökkenése** a régió irányába történő egyre kisebb európai közeledési hajlandóságot is mutatja. A latin-amerikai kereskedelmi mérleg alakulására hatással van az európai protekcionizmus is azokban az ágazatokban (pl. mezőgazdaság), amelyekben a latin-amerikai termékek tiszta komparatív előnnyel rendelkeznek. Ezek a kérdések egyre gyakrabban fordulnak elő a kétoldalú és a multilaterális kereskedelmi tárgyalások napirendjén. A kereskedelmi kapcsolatok kiegyenlítése és elmélyítése nagymértékben azon is múlik, hogy e kérdésekben sikerül-e eredményeket elérni.

A másik tendencia az 1993 óta egyre növekvő latin-amerikai **kereskedelmi deficit**, amely azonban nem csak az EU-val, hanem a fejlődő országokkal való kereskedelmét is



jellemzi. A deficit növekedése sajátos latin-amerikai jelenségekkel is összefügg, mint pl. az elmúlt időszak gazdasági növekedése által generált import-kereslet növekedésével és a kereskedelmi liberalizációval (a térség középvámtarifája 45%-ról 11%-ra csökkent a 90-es évek közepére). Nem csoda, hogy évtizedes protekcionizmus után a felgyorsult nyitás nagymértékű importnövekedést okoz.

Másrészt a Latin-Amerikával szembeni növekvő európai kereskedelmi többlet a 90-es évek globálisabb tendenciája között jelentkezik, amikor az EU összességében javított a fejlődő országokkal szembeni kereskedelmi mérlegén (4. táblázat).

Emellett az EU agrárprotekcionizmusa is hatással van a kereskedelemre. A komparatív előnyökkel rendelkező latin-amerikai mezőgazdasági termékeknek az EU-piaci exportnövekedése nem volt olyan mértékű, mint az EU kézműipari termékeinek latin-amerikai exportnövekedése<sup>86</sup>. Ennek legfőbb oka az európai mezőgazdasági támogatási rendszer, amely akadályként jelenik meg a latin-amerikai agrárkereskedelem előtt.

A kétoldalú kereskedelemben nagymértékű egyensúlytalanságot jelent az ágazati megoszlás (2. táblázat). Míg az EU-ba irányuló latin-amerikai export leginkább alaptermékekre vonatkozik, addig az EU főleg kézműipari terméket exportál Latin-Amerikába. Ez megfelel a történelmileg kialakult régiók közötti kereskedelemnek, s csak az utóbbi évtizedekben történt némi változás.

2. táblázat: Főbb termékek 2001-ben (Mio. EUR és %)

	EU-Import		EU-Export		Mérleg
	Érték (Mio. EUR)	Latin-Amerika részesedése (%)	Érték (Mio. EUR)	Latin-Amerika részesedése (%)	
<b>Mezőgazdasági termék</b>	20.386	24,6	2.936	4,8	-17.450
<b>Energia</b>	4.616	3,2	415	1,7	-4.201
<b>Gépipar</b>	3.545	1,3	18.688	6,3	15.143
<b>Szállítási anyag</b>	4.014	3,7	10.828	6,6	6.815
<b>Vegy termékek</b>	2.019	2,6	9.962	7,0	7.943
<b>Textil és ruházat</b>	521	0,7	1.267	3,0	746

Forrás: Európai Bizottság

<sup>85</sup> A Szerződés 113. fejezete világosan meghatározza a kompetenciákat: vámmódosítások, kereskedelmi megállapodások, export-politika, liberalizációs és védővámeszközök. (Läufer [1995])

<sup>86</sup> A latin-amerikai mezőgazdasági termékek exportja 1990 és 1996 között éves szinten átlag 3,6%-kal emelkedett, míg az EU Latin-Amerikába irányuló kézműipari exportja 15,8%-os növekedést ért el.

Az EU és Latin-Amerika közötti kereskedelemmel kapcsolatos aggodalmak (mint a relatív piacvesztés vagy a latin-amerikai kereskedelmi deficit) az interregionális intézményesített fórumok napirendjén szerepelnek. Földrajzi és gazdasági lefedettséget tekintve az első számú intézményesített latin-amerikai közvetítő a Río Csoport, amelynek együttes GDP-je a térség GDP-jének 95%-át teszi ki.

A Latin-Amerikán belüli gazdasági, strukturális és kereskedelmi különbségek egyre inkább visszatükröződnek a különböző szubregionális csoportosulásokban illetve integrációkban. Az EU a régióval folytatott kereskedelmi kapcsolataiban felismerte, és figyelembe vette a szubregionális realitásokat. A Mexikóval, Chilével és a Mercosurral való kereskedelemben a közös érdekeken alapuló liberalizáció reciprocitására törekszenek, míg az Andok Közösséggel és a Közép-amerikai Integrációs Rendszerrel (SICA) egyoldalú együttműködésen és vámpreferenciákon alapul a kapcsolat.

A kereskedelmi kapcsolatok elemzésekor azok relatív nagyságát is figyelembe kell venni. Annak ellenére, hogy abszolút értéket tekintve 1990 és 2001 között a kapcsolatok megsokszorozódtak (az EU exportja megöbbszörözött) (3. táblázat), a Latin-Amerikába irányuló export azonban csak az összexport 5,7%-át tette ki 2001-ben (4. táblázat).

3. táblázat: Az EU kereskedelme a világban (Mio. ECU/EUR és %)

	Import			Export		
	1980	1990	2001	1980	1990	2001
<b>Mrd. ECU/EUR</b>	1.075,1	1.991,6	5.391,8	1.016,1	1.885,4	5.044,3
<b>Kereskedelmi mérleg</b>	-59	-106,2	-345,5			

Forrás: Eurostat

4. táblázat: Az EU export-importjának földrajzi megoszlása (%)

	1980		1990		2000		2001	
	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import
<b>Európa (kiv. EU)</b>	29,8	21,5	28,6	25,2	30,5	27,1	30,9	29,2
<b>Afrika</b>	19,0	16,5	11,9	11,6	6,9	8,1	7,0	8,4
<b>É-Amerika</b>	15,9	21,4	23,9	23,1	26,9	21,0	26,6	20,8
<b>K-Amerika, Antillák</b>	3,0	2,1	2,5	1,5	2,9	1,6	2,8	1,6
<b>D-Amerika</b>	5,0	5,4	2,9	5,0	3,6	3,5	3,6	3,7
<b>Latin-Amerika</b>	6,7	6,6	4,3	6,1	5,8	4,7	5,7	4,8
<b>Közel-és Közép-Kelet</b>	13,1	21,9	7,9	6,0	0,6	0,5	0,5	0,5
<b>Egyéb ázsiai országok</b>	10,4	13,7	19,2	25,4	19,4	30,6	19,0	29,2
<b>Óceánia</b>	2,1	1,7	2,5	1,6	2,0	1,1	1,9	1,2

Forrás: Eurostat

Az EU-tagországok piaci részesedése jelentősen csökkent a latin-amerikai kereskedelemben. Ez leginkább Latin-Amerika fejlődésének, illetve egyéb térségek megváltozott lehetőségeinek az eredménye, de befolyásolta a latin-amerikai intraregionális kereskedelem növekedése is (az 1990-es 15%-ról 1997-ben 17,8%-ra emelkedett a régió összekereskedelmén belül). A latin-amerikai intraregionális kereskedelmet leszámítva is csökkent az EU részvétele a térségben, az 1990-es 22,6%-ról 1997-ben 15%-ra. (IRELA [1988b]) Helyette ázsiai országok és az USA növelték kereskedelmi jelenlétüket a régióban.<sup>87</sup>

A latin-amerikai termékek Európába irányuló export jelentősége egyre csökken, az utóbbi években jóval lassabb ütemben nő, mint az import. Szükség lenne a kereskedelmi aszimmetria kiigazítására, mivel ez jórészt a Közösség kereskedelem- és agrárpolitikájának következménye (5. táblázat).

**5. táblázat: AZ EU kereskedelmi forgalma Latin-Amerikával (Mio. ECU/EUR és %)**

	Import			Export		
	1980	1990	2001	1980	1990	2001
<b>Mio. ECU/EUR</b>	17.809	27.051	49.946	14.184	16.939	56.983
<b>(%) megoszlás</b>	6,6	6,1	4,8	6,7	4,3	5,7
<b>Kereskedelmi mérleg</b>	-3.625	-10.112	7.037			

*Forrás: Eurostat*

Az EU 50 legfőbb kereskedelmi partnere között öt latin-amerikai ország található: Brazília, Mexikó, Argentína, Chile és Venezuela (6. táblázat).

**6. táblázat: Az EU legfőbb latin-amerikai kereskedelmi partnerei – éves rangsor**

	1980		1990		2001	
	Import	Export	Import	Export	Import	Export
<b>Brazília</b>	11.	15.	7.	22.	13.	13.
<b>Mexikó</b>	36.	18.	28.	21.	30.	16.
<b>Argentína</b>	25.	17.	26.	37.	36.	36.
<b>Chile</b>	30.	39.	30.	33.	37.	41.
<b>Venezuela</b>	21.	27.	34.	32.	47.	42.

*Forrás: Eurostat*

<sup>87</sup> 1990 és 1997 között az ázsiai országok 73%-os jelenlét-növekedést értek el, az 1990-es 9,3%-ról 1997-ben 15,4%-ot. Az USA földrajzi közelsége meghatározó volt, s az amerikai igyekezet is, hogy a LA-i térséget az amerikai vállalatok termelési rendszerébe integrálják. Ez egybe esik az USA intézményi kezdeményezéseivel is, amelynek egyik példája Mexikó NAFTA-tagsága. (IRELA [1998b])

### V.2.3. A spanyol-latin-amerikai kereskedelem

Az EU-tagállamok közül, a kereskedelem volumenét tekintve Németország áll az első helyen, mellette jelentős Franciaország, Olaszország, Hollandia, Egyesült Királyság és Spanyolország kereskedelme (7. táblázat). Spanyolország 1980 és 2001 között megötszörözte latin-amerikai exportját, s az import is háromszorosára emelkedett.

7. táblázat: Az EU-tagországok kereskedelme Latin-Amerikával (Mio. ECU/EUR)

	1980			1990			2001		
	Export	Import	Mérleg	Export	Import	Mérleg	Export	Import	Mérleg
<b>Belgium és Luxemburg</b>	613	1.007	-394	636	1.912	-1.277	2.831	3.989	-1.159
<b>Dánia</b>	191	356	-165	250	456	-206	755	819	-64
<b>Németország</b>	4.359	3.866	494	5.297	6.091	-793	15.717	7.619	8.099
<b>Görögország</b>	13	188	-175	48	270	-222	147	453	-306
<b>Spanyolország</b>	1.412	2.364	-952	1.636	2.801	-1.164	7.393	6.562	831
<b>Franciaország</b>	2.040	2.166	-125	2.385	3.272	-888	8.852	5.772	3.081
<b>Írország</b>	121	41	80	172	82	90	1.162	414	748
<b>Olaszország</b>	1.978	2.764	-785	2.491	3.512	-1.021	8.652	6.099	2.553
<b>Hollandia</b>	665	1.544	-879	822	3.563	-2.741	2.540	7.872	-5.332
<b>Ausztria</b>	172	334	-162	212	384	-172	887	350	537
<b>Portugália</b>	75	313	-238	71	689	-618	489	1.330	-841
<b>Finnország</b>	212	312	-100	290	357	-67	1.146	458	688
<b>Svédország</b>	624	813	-190	819	678	141	2.113	903	1.209
<b>Egyesült Királyság</b>	1.709	1.741	-32	1.811	2.984	-1.173	4.299	7.308	-3.009

Forrás: Eurostat

Spanyolország latin-amerikai kereskedelmi kapcsolatainak alakulása az EK-val kötött szerződések és megállapodások alapján különböző korszakokra osztható. 1960 és 1970 között Európa helyett Latin-Amerikába térül el a kereskedelem. Ennek oka az EK létrejötte volt, amely magával hozta a vámuniót harmadik országokkal szemben és a közös mezőgazdasági politika alkalmazását, amely gátat szabott a spanyol eladásoknak az EK-ban. 1970 és 1974 között, az EK-val aláírt preferenciális megállapodással megváltozott a tendencia és az új viszony adta lehetőségeket kihasználva megnöttek a szomszédos országokkal a kereskedelmi kapcsolatok. 1974-től kezdve a spanyol eladásokban (ipari termékek) szerzett pozícióit visszaszerzi Latin-Amerika (főként Argentína, Mexikó és Venezuela). (Cuenca [2002])

A Közösség kereskedelem-politikája keretében a latin-amerikai országok megállapodásokat kötöttek<sup>88</sup>, amelyek megerősítették és dinamizálták a kereskedelmi

<sup>88</sup> Az ACP-országokkal kötött megállapodás leginkább olyan termékcsoporra volt hatással, amelyet Latin-Amerika Spanyolországba exportált.

kapcsolatokat és a jobb politikai megértést is elősegítették<sup>89</sup>. Spanyolország számára e megállapodások elfogadása módosította külkereskedelmének hagyományos irányát és feltételeit, illetve latin-amerikai exportját. A Spanyolországba irányuló latin-amerikai exportra kifejtett integrációs hatás a termékek csökkentett számának koncentrációjában mutatkozott meg<sup>90</sup>.

Spanyolország kereskedelmi mérlege mind az EU-n belüli forgalmat, mind pedig az EU-n kívülit tekintve deficitese. Latin-Amerikával azonban 1993 óta pozitív mérleget tud felmutatni, s Latin-Amerika azon kevés területek egyike, amellyel Spanyolorzágnak kereskedelmi többlete van. (8. táblázat)

8. táblázat: Spanyolország kereskedelme (Mio. ECU/EUR)

	Összen EU-n belüli mérlege	Összes EU-n kívüli mérlege	Mérleg Latin-Amerikával	Export Latin-Amerika-ba	Import Latin-Amerika-ból
1980	-25	-9.394	-952	1.412	2.364
1990	-10.353	-10.172	-1.164	1.636	2.801
1992	-11.041	-10.703	-839	2.180	3.019
1993	-7.563	-3.472	271	2.925	2.653
1994	-6.641	-3.587	775	3.679	2.904
1995	-7.996	-3.355	467	3.669	3.201
1996	-8.841	-1.767	997	4.356	3.360
1997	-6.558	-6.587	1.378	5.640	4.262
1998	-15.117	-6.905	1.923	6.155	4.232
1999	-17.434	-11.571	981	5.624	4.643
2000	-24.637	-19.637	810	7.023	6.213
2001	-22.687	-19.732	831	7.393	6.562

Forrás: Eurostat

Spanyolország latin-amerikai kereskedelme három térségre koncentrálódik, a Mercosurra, Mexikóra és Kubára. (Cuenca [2002])

- A **Mercosurral** való kereskedelmen belül a spanyol export 1990 és 1998 között 350%-kal nőtt, az import pedig 40%-kal, aminek hatására 1996 és 1998 között kereskedelmi többletet ért el Spanyolország a térséggel. Bár ez még távol esik a Mercosur legfőbb európai kereskedelmi partnereitől, de mégis sikerült Németország,

<sup>89</sup> 1974-ben az EK és Brazília között kereskedelmi megállapodás született, amelyet 1980-ban gazdasági és kereskedelmi együttműködési megállapodás váltott fel. Uruguayjal és Mexikóval 1973-ban ill. 1975-ben 5 éves, megújítható együttműködési megállapodást írtak alá. Egyik megállapodás sem volt preferenciális jellegű. A többszálú megállapodás (Acuerdo Multifibras) keretében Argentínával, Brazíliával, Kolumbiával, Guatemalával, Mexikóval, Peruval és Uruguayjal akciókat konkretizáltak, aminek következtében ezek az országok 1978 januárjától 5 évre korlátozták textil-exportjukat. (Cuenca [2002])

<sup>90</sup> Pl. a cukor: Spanyolország szinte önellátó (95%), s a fennmaradó részt vásárolta Kubától. Ez azon termékek egyike, amelyet mind a belső termelésben, mind pedig a külső versenyben befolyásolt az EK-csatlakozás.

Olaszország és Franciaország mögött a negyedik helyet megszereznie. A Mercosuron belül Brazília és Argentína teszi ki a spanyol kereskedelem 93%-át.<sup>91</sup>

- **Mexikó** számára Spanyolország hagyományosan kiemelkedő piac volt, sokáig az USA után a második, s a '90-es évektől Japán után a harmadik helyet foglalja el. 1975 és 1989 között az export 30%-kal nőtt, s az import is hasonló tendenciát mutatott. Mexikó számára kedvező a kereskedelmi mérleg. Az EU-n belül Spanyolország, Németország, Franciaország, az Egyesült Királyság és Olaszország folytatja a legintenzívebb kereskedelmet Mexikóval. Ez az öt tagország az európai export 86,7%-át és az import 80%-át teszi ki. Az exporton belül Németország (37,8%), Franciaország (17,1%), Spanyolország (11,7%) és Hollandia (5%) emelkedik ki. 1988 és 1998 között Németország után Spanyolország volt a legfontosabb európai partner, az EU latin-amerikai kereskedelmének 18,3%-os átlagával. Emellett a spanyol piac a mexikói áruk legfőbb fogadója volt (28,4%-os átlag)<sup>92</sup>.
- **Kuba:** Spanyolország kereskedelmi kapcsolatainak jelentőségét a többi európai partnerrel való összehasonlítás adja meg. Spanyolország a sziget kereskedelmének egy harmadát bonyolítja le, s öt követi Hollandia, Franciaország és Olaszország.<sup>93</sup>

### V.3. A latin-amerikai befektetések

#### V.3.1. A befektetések jellemzői

A Latin-Amerikába és a karibi térségbe beáramló közvetlen külföldi befektetések a 90-es években jelentős mértékben emelkedtek, meghétszereződve 1990 és 1997 között. A közvetlen külföldi tőkeberuházások (FDI) 1999-ben elérték a 90.000 Mio. USD-t, 23%-kal többet, mint 1998-ban (9. táblázat). E növekedés fő meghatározója a latin-amerikai országok gazdasági nyitása, a külföldi befektetések liberalizációja volt. Ezek a változások jótékonyan hatottak a térségre, stabilizálták a makrogazdasági helyzetet.

---

<sup>91</sup> A főbb spanyol exporttermékek: autó, gépipari eszközök, villamosipari termékek. Importtermékek: élelmiszer, hal, magok, gabona.

<sup>92</sup> A főbb spanyol exporttermékek: könyvek, autóalkatrészek, gépek, ruházat. Az importtermékek: nyersolaj, forgómotor, robbanómotor, száraz zöldségek.

<sup>93</sup> A spanyol export főbb termékei: ipari gépek, vas és acél, fémipari cikkek. A kubai export legfőbb termékei: dohány, ital, élelmiszer (hal, héjas állatok).

9. táblázat: FDI Latin-Amerikában és a Karib-térségben (Mio. USD)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1999
<b>ALADI-országok</b>	7.297	11.841	13.390	12.783	26.280	28.535	40.048	58.500	-
<b>Karib-országok</b>	1.948	3.802	4.446	5.341	4.183	4.471	5.401	6.701	-
<b>Összesen</b>	9.245	15.643	17.836	18.124	30.463	33.006	45.449	65.199	90.485

*Forrás: A CEPAL statisztikái alapján saját feldolgozás*

2000-től kezdve azonban nagymértékű visszaesés tapasztalható (10. táblázat). 1990-1994 és 1995-1999 között az éves átlag FDI megnégyszereződött, azóta pedig 2003-ig 40%-ra, 36.500 USD-re esett vissza.

10. táblázat: FDI Latin-Amerikában és a Karib-térségben 1990-2003 (Mio. USD)

	1990-1994a	1995-1999a	2000	2001	2002	2003b
<b>Mexikó</b>	5.430	11.398	16.449	26.569	14.435	10.731
<b>Kö-Amerika és Karib-térség</b>	1.415	4.016	3.978	4.437	4.064	4.208
<b>Mercosur</b>	4.880	30.188	43.590	25.039	17.496	11.397
<b>Argentína</b>	3.027	10.599	10.418	2.166	775	1.103
<b>Brazília</b>	1.703	19.240	32.779	22.457	16.566	10.144
<b>Paraguay</b>	99	185	119	95	-22	19
<b>Uruguay</b>	51	164	274	320	177	131
<b>Chile</b>	1.207	5.401	4.860	4.200	1.888	2.982
<b>Andok Közösség</b>	2.843	9.945	9.266	9.289	7.096	7.148
<b>Dél-Amerika</b>	8.930	45.534	57.716	38.528	26.480	21.527
<b>Összes</b>	15.775	60.948	78.143	69.534	44.979	36.466

*Forrás: CEPAL [2003]*

*a: éves átlag, b: becslés*

A befektetések fő jellegzetessége azok erős földrajzi koncentrációja. 1997-ben a befektetések 90%-a az ALADI-országokba<sup>94</sup> áramlott, amelynek 55%-a Brazíliát és Mexikót illette meg és 97%-a Brazíliát, Mexikót, Argentínát, Kolumbiát, Venezuelát és Perut gazdagította. A befektetések fennmaradó 10%-a a Karib-világba (4%) és azok pénzügyi központjaiba (6%) áramlott - ez utóbbiak csak a befektetések tranzithelyeül szolgálták, mivel a végső célterület sokszor a térségen kívül eső harmadik ország.

A befektetések ágazati megoszlása (11. táblázat) országfüggő. Míg Ecuador esetében 1996 és 2003 között a mezőgazdaságba érkezett az FDI 85%-a, addig a fejlettebb gazdasággal és a szolgáltatások nagyobb arányával rendelkező Brazíliában az FDI 72%-a jutott a szolgáltatási szektorba.

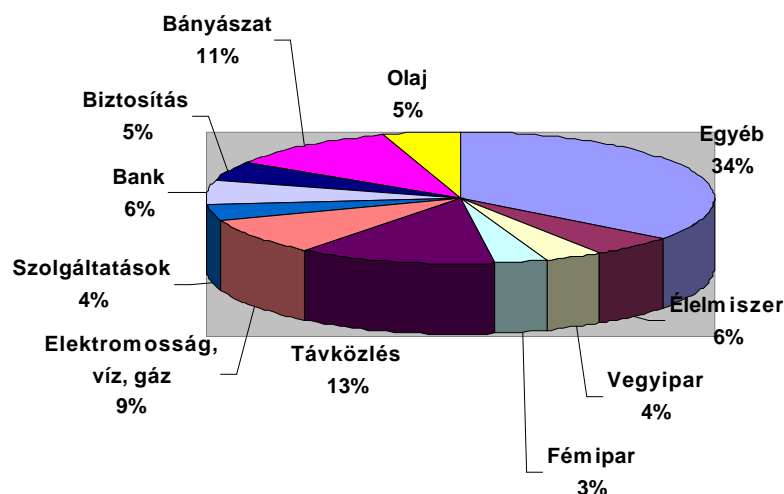
<sup>94</sup> ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración = Latin-amerikai Integrációs Társulás. Tagjai: Argentína, Brazília, Paraguay, Uruguay, Bolívia, Kolumbia, Ecuador, Venezuela, Chile, Peru, Mexikó.

11. táblázat: Az FDI szektor szerinti megoszlása 1996-2003 (%-ban)

	Mezőgazdaság	Kézműipar	Szolgáltatási szektor	Egyéb
Argentína	43	19	31	8
Brazília	4	24	72	-
Chile	28	11	61	-
Kolumbia	19	18	63	-
Mexikó	1	48	51	-
Ecuador	85	4	11	-

Forrás: CEPAL [2003]

A közvetlen külföldi befektetések célterülete mindenegyes ország helyzetének megfelelően változik, de a befektetők konkrét érdekeinek és stratégiáinak megfelelően is. A befektető vállalatok stratégiái a nemzetközi piac és a fogadó ország belpolitikai lehetőségeinek kihasználásán alapulnak, három fő céllal: nyersanyagellátás biztosítása, szinergia, termelői hatékonyság keresése, valamint a globális piaci részesedés növelése. *Nyersanyag:* Latin-Amerika a világ egyik nagy nyersanyag-ellátója, még mindig jelentős a latin-amerikai nyersanyagoktól való függőség a világban. Ezt mutatja az a tény is, hogy a bányászati befektetések a '90-es években megemelkedtek. Ahogy ezt az alábbi diagram (1. ábra) is igazolja, ezt a szektort tekintik az egyik legnagyobb M&A területnek (1994-1999 között 11%-os aránnyal). E tekintetben a legfontosabb országok Chile, Argentína, Bolívia és Peru.



1. ábra: Az M&A szektor szerinti megoszlása

Forrás: IFR Securities Data (in: Roldán, Soriano: *El fenómeno inversor en Latinoamérica*)



*Szinergia és költséghatékonyság:* a szinergia és a termelési hatékonyság főleg az ipari tevékenységen keresztül jelenik meg. Sok transznacionális vállalat ezt a stratégiát követte. Így ők az élelmiszeriparba, a vegyiparba és a gépgyártásba fektettek be azzal a céllal, hogy nagyobb versenyelőnyre tegyenek szert a bérköltségek csökkenése révén.

*Növekedés:* A latin-amerikai szolgáltatási ágazat liberalizációja a pénzügyeket, az elektromos energia és a gáz termelését és elosztását, valamint a távközlést érinti, ahol az új piacokon való megjelenési és növekedési igény a befektetések fő meghatározója.

Az európaiak számára az autópiacon növekedése miatt egyre vonzóbb befektetési területté vált az autóiipar. Leginkább Brazília, Argentína és Mexikó a célterületek (12. táblázat). A termelés legnagyobb hányada exportra készül, főként a mexikóié.

**12. táblázat: Európai autóiipari vállalatok főbb telepei**

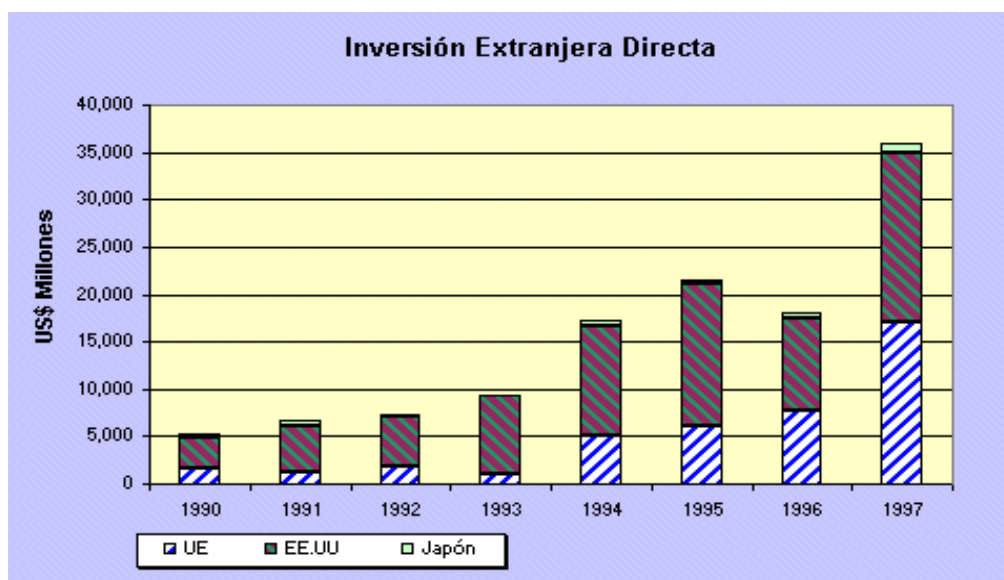
	Volkswagen	Fiat	Renault	PSA/Peugeot
<b>Argentína</b>	x	x	x	x
<b>Brazília</b>	x	x		
<b>Mexikó</b>	x			
<b>Venezuela</b>		x		

Forrás: CEPAL (in: Cuenca: Europa e Iberoamérica)

### **V.3.2. A Latin-Amerikába áramló FDI eredete**

A Latin-Amerikába irányuló FDI majdnem teljesen egésze Európából és az Egyesült Államokból származik. Ahogy az (2. ábra) (13. táblázat) látható, Japán részesedése az FDI-ből 1997-ben csak 3% volt. Ugyanakkor a japán befektetések száma az 1993-as 130 Mio. USD-ről 1997-re megötszöröződött, elérve az 1.100 Mio. USD-t.

2. ábra: FDI Latin-Amerikában



Forrás: www.irela.org

13. táblázat: FDI Latin-Amerikában (Mio. USD)

	1993	1994	1995	1996	1997	1993-1997
Németország	45	808	1.860	-102	2.548	5.159
Ausztria	3	20	20	7	0	50
Belgium	-91	-61	178	579	338	943
Dánia	25	3	43	49	0	120
Spanyolország	93	2.072	1.039	1.571	5.653	10.428
Finnország	15	17	52	25	8	117
Franciaország	327	99	59	2.057	2.421	4.963
Olaszország	-20	-2	111	183	398	670
Hollandia	481	1.056	1.102	1.047	1.638	5.324
Portugália	-1	3	34	308	490	834
Egyesült Királyság	163	1.097	1.557	1.892	3.285	7.994
Svédország	37	16	14	144	286	497
EU	1.077	5.127	6.068	7.758	17.068	37.098
Egyesült Államok	8.213	11.553	14.997	9.619	17.803	62.185
Japán	132	568	492	780	1.091	3.063
EU + USA + Japán	9.422	17.248	21.557	18.157	35.962	102.346

Forrás: IRELA [1998c]

Míg a '80-as években a Latin-Amerikába irányuló FDI-ből való európai részesedés 47% volt, a '90-es évekre az Egyesült Államok 60%-kal a kétszeresét érte el az európainak. Ez utóbbi nem csak a nagy számú mexikói befektetésekből származik, hanem, hogy a '90-es évek elején az USA megelőzte az európai országokat a Mercosur államaiban is. Bár az európaiak jelentős befektetéseket valósítottak meg az utóbbi időszakban, az Egyesült Államok még mindig aktívabb. "A kormányok által megkötött gazdasági együttműködési megállapodások mellett az amerikai magánszektor közvetlen és aktív módon részt vesz a latin-amerikai kapcsolatok javításában: kereskedelmi képviselők

létesítése, az Export-Import Bank nagyvonalú hitelei, a kis- és közepes vállalatok exporttámogatási programjai." (Iglesias [1999] pp. 39-40)

Bár az Egyesült Államok a régió legjelentősebb befektetője, az európai befektetések is hasonló szintet kezdenek elérni. 1993 és 1997 között az európai FDI 1.000 Mio. USD-ről 17.500 Mio. USD-re emelkedett, míg az amerikai 8.200 Mio. USD-ről 17.800 Mio. USD-re. Az európaiak a fejlett technológiába és az iparba (távközlés, autóipar) fektetnek be, míg az amerikaiaké a mexikói munkaerővel megvalósuló szerelőműhelyekben koncentrálódnak. Míg mindkét típusú befektetés közvetlenül előnyben részesíti a foglalkoztatást és az exportot, addig a fejlett technológiába történő befektetések - a technológia gyors terjedése folytán - előreláthatólag nagyobb hatással lesznek a gazdaság egészére.

A főbb európai befektetők Spanyolország, az Egyesült Királyság, Hollandia és Franciaország. A célországok: Argentína, Brazília, Chile, Kolumbia, Peru és Mexikó, az európai FDI több mint 90%-ának fogadásával (14., 15., 16. táblázat).

**14. táblázat: Az EU-tagországok latin-amerikai FDI megoszlása (1990-1997) (%-ban)**

	%
<b>Spanyolország</b>	25
<b>Egyesült Királyság</b>	23
<b>Hollandia</b>	15
<b>Németország</b>	15
<b>Franciaország</b>	13
<b>Egyéb tagállamok</b>	9

*Forrás: IRELA [1998c]*

**15. táblázat: Az európai FDI megoszlása Latin-Amerikában (1990-1997) (%-ban)**

	%
<b>Brazília</b>	34
<b>Argentína</b>	18
<b>Mexikó</b>	14
<b>Venezuela</b>	9
<b>Chile</b>	9
<b>Kolumbia</b>	7
<b>Peru</b>	5
<b>Egyéb latin-amerikai országok</b>	2
<b>Karib-térség</b>	2

*Forrás: IRELA [1998c]*

Spanyolország és az Egyesült Királyság az európai FDI mintegy 50%-át adta 1990 és 1997 között, Hollandiát és Németországot is hozzávéve gyakorlatilag elérik a 80%-ot. Portugália, annak ellenére, hogy hagyományosan erős szálak fűzik Brazíliához, befektetésekkel alig rendelkezik Latin-Amerikában.

16. táblázat: A Latin-Amerikába befektető főbb országok (1996-2002) (Mio. USD)

	Kumulált összeg (1996-2002)	Részarány (%)		Kumulált összeg (1996-2002)	Részarány (%)
<b>Mexikó</b>			<b>Bolívia</b>		
USA	65.478	67	USA	2.092	34
Hollandia	9.223	9	Argentína	641	11
Spanyolország	4.687	5	Olaszország	604	10
Kanada	3.445	4	Brazília	574	10
Egyesült Királyság	3.399	3	Spanyolország	526	9
Egyéb	11.333	12	Egyéb	1.587	26
<b>Brazília</b>			<b>Kolumbia</b>		
USA	31.615	23	Spanyolország	2.882	18
Spanyolország	24.902	18	USA	2.592	16
Hollandia	14.888	11	Kajmán-szk.	1.901	11
Kajmán-szk.	13.304	9	Hollandia	1.498	9
Franciaország	11.630	8	Virgin-szk.	1.463	9
Egyéb	44.143	31	Egyéb	5.932	36
<b>Argentína</b>			<b>Ecuador</b>		
Spanyolország	26.020	43	USA	2.038	34
USA	7.552	12	Kanada	1.416	24
Hollandia	5.926	10	Olaszország	422	7
Franciaország	4.434	7	Argentína	308	5
Olaszország	2.119	3	Spanyolország	303	5
Egyéb	14.700	24	Egyéb	1.472	25
<b>Chile</b>			<b>Venezuela</b>		
USA	9.133	25	USA	6.231	25
Spanyolország	8.749	24	Spanyolország	2.218	9
Kanada	4.968	14	Franciaország	1.425	6
Egyesült Királyság	3.996	11	Egyesült Királyság	1.061	4
Olaszország	1.446	4	Argentína	932	4
Egyéb	8.174	22	Egyéb	12.914	52

Forrás: CEPAL [2003]

A '90-es évek jelentős változást hoztak az EU-Latin-Amerika kapcsolatokban. Míg a 80-as években egy relatív stagnálás figyelhető meg, addig a '90-es évekre a két régióban és a világban bekövetkezett változások dinamikus újjászületést eredményeztek. A '80-as évekre oly jellemző euroszeptizmus átadta a helyét a világgazdaságban betöltött európai szerepvállalásba vetett bizalomnak. A Gazdasági és Monetáris Unió irányába tett sikeres lépések talán azok, amelyek az újjáéledő folyamatot leginkább meghatározták. Eközben Latin-Amerikában a strukturális reformok, a kereskedelem liberalizációja és a regionális integráció fellendítette a vállalati tevékenységet és a növekvő gazdaságba való befektetéseket. A '90-es években a térség országai sikerként

könyvelték el, hogy új közvetlen külföldi tőkeberuházások érkeztek és ezek fontos forrása Európa volt.

Nőtt a Latin-Amerikába irányuló európai FDI, s a '90-es években Európa a térségbe irányuló FDI mintegy 30%-át biztosította. Ezen európai tőkeáramlások hagyományosan Dél-Amerikában és azon belül pedig a Mercosur országaiban összpontosultak.

Az EU-tagállamok - és nem az intézmények - még mindig a befektetések fő felelősei, bár mára már közösségi szinten is megindultak a befektetések. Az Európai Beruházási Bank 1993-ban mandátumot kapott arra, hogy latin-amerikai országoknak kölcsönöket nyújtson szolgáltatási és infrastrukturális projektekre.

Ugyanakkor a tagállamok közül lényegében ötre redukálódik (Spanyolország, Egyesült Királyság, Hollandia, Németország és Franciaország) azok száma, akik a '90-es években megtöbbszörözték befektetéseiket Latin-Amerikában. Az európai befektetések növekedése jelentős volt: 1994 (470%), 1995 (13%), 1996 (26%), 1997 (220%) (13. táblázat).

1990 és 1997 között az Egyesült Királyság 9.100 Mio. USD-t fektetett be Latin-Amerikában. Brazília volt a legnagyobb célország mintegy 29%-os részesedéssel, amit Mexikó (17%) és Kolumbia (15%) követett. A különböző ágazatok közül a bányászatot részesítették előnyben, ami megelőzte az élelmiszeripart, a távközlést és a szállítást. Miután 1997-ben a befektetések elérték a 3.300 Mio. USD-t, hogy az Egyesült Királyság mérséklte az ütemet, 1998 első kilenc hónapjában csupán 750 Mio. USD-t ruházott be, 1996 és 2002 között jelentősen csökkent a részaránya, pl. Mexikóban az összes FDI csupán 3%-át adta. 1990 és 1997 között az Egyesült Királyság részesedése a Latin-Amerikába irányuló európai befektetésekből 23% (14. táblázat) volt.

A francia befektetések összege 1996 óta megugrott. Míg a '90-es évtized első felében 865 Mio. USD-t regisztráltak, addig 1996-ban 2.100 Mio. USD-t, s 1997-ben már 2.400 Mio. USD-t, ami a franciák külföldi befektetéseinek 8%-át teszi ki (többet, mint Franciaország Ázsiába és Kelet-Európába irányuló összes külföldi tőkeberuházása). Míg a '90-es évek első felében Argentína volt a legnagyobb kedvezményezett, addig 1996-tól már Brazília, a francia befektetések 50%-ával. A kezdeti olajipari befektetéseket az utóbbi években az autógyárak (Renault, Citroen, Peugeot) is követik.

Németország befektetési adatai nagy változásokat mutatnak évről-évre. Az 1996-os negatív befektetési adatot 1997-re 2.500 Mio. USD követi. 1995 és 1997 között a célszágok Argentína, Brazília és Mexikó voltak. Brazília 43%-os részesedéssel a legnagyobb fogadó ország. A befektetések kétharmada ipari területre került, s annak a 20%-a a gyógyszeriparba. A befektetések 20%-át a pénzügyi szektor szívtá fel. Összességében alacsony a német befektetések aránya, 1997-ben csak 7,5%. "Ez a relatív gyenge teljesítmény a német külpolitikából fakad, hiszen ők inkább az exportot erősítik, mint a befektetéseket." (IRELA [1999c] p. 40)

### **V.3.3. Spanyolország, mint híd az EU és Latin-Amerika között**

A spanyol vállalatok szerepe a latin-amerikai országok fejlődésében egyre meghatározóbb, miután a nagy spanyol vállalatok megvetették a lábukat, elindult egy második befektetési hullám jelentős, de méretre kisebb vállalatokon keresztül. A Latin-Amerikába irányuló spanyol közvetlen befektetés 1998-ban elérte az 1,9 billió ESP-t, ami az összes külföldre irányuló spanyol befektetés kétharmadát jelenti. Spanyolország az EU legjelentősebb befektetője a térségben.

A nyelv kétségtelenül döntő faktor ebben a folyamatban. A nyelvi és kulturális közeledés elsőrendű a latin-amerikai spanyol beruházások szempontjából. Másrészt Spanyolország EU-tagsága a gazdasági és politikai konszolidációt és a főbb nemzeti vállalatok versenystratégiájának kialakítását vontá maga után. Mivel a '90-es évek elején a spanyol vállalatok részvétele az európai piacokon nehézségekbe ütközött, így szinte erőltetetten irányultak a befektetések Latin-Amerikába. A befektetések legfőbb célpontja a szolgáltatási szektor és az infrastruktúra volt: energia, víz, építőipar, távközlés, bank, stb.

A szolgáltatási koncentrációt a régió földrajzi előnyeivel, erős növekedési várakozással és a piacok növekvő integrációjával lehet magyarázni. Másrészt ezeknek a piacoknak a relatív érettsége Európában (Latin-Amerikához viszonyítva) sokkal vonzóbbá teszi a befektetőkné, hogy Latin-Amerikában fektessenek be. A befektetések erősen kapcsolódtak az egyes országokban végbement privatizációhoz. A főbb spanyol vállalatok (Telefónica, Repsol, Endesa) befektetései megadták a latin-amerikai vállalatoknak az addig hiányzó nemzetközi dimenziót.

Spanyolország növekvő latin-amerikai jelentősége az Európai Monetáris Unió létrejöttének idejére és a különféle szektorok konszolidációs folyamatának kezdetére esett. A társaságok stratégiai érdekeivel egybeesett a latin-amerikai jelenlét. Az európai nagyvállalatok egyre gyakrabban vásároltak spanyol vállalatokat azzal a nem titkolt céllal, hogy ezáltal ők is bejuthassanak a latin-amerikai piacra.

Spanyolország a legnagyobb európai befektető. Míg a '80-as években is meghatározó szerepe volt Spanyolorzágnak, 1993-tól expanzív módon terjeszkedik. A 80-as években évi 128 Mio. USD-s átlagról Spanyolország 1993 és 1997 között 2.100 Mio. USD éves átlagot ért el. 1991 és 1993 között a spanyol FDI legfőbb célterülete 60%-os aránnyal Európa volt, második helyen Latin-Amerika állt 12%-kal. 1994 óta ezek a hányadok jelentősen megváltoztak: az EU részesedése 33%-ra csökkent, s Latin-Amerika-é 40%-ra nőtt.

A spanyol jelenlét továbbra is földrajzilag és szektorálisan koncentrált. Földrajzi értelemben Argentína, Brazília az FDI legfőbb kedvezményezettjei, őket fontossági sorrendben Chile, Mexikó, Kolumbia és Venezuela követi (16. táblázat).

A hagyományos pénzügyi tevékenységekbe irányuló FDI mellett a távközlésben, az elektromos ellátásban és a légi közlekedésben is megnőtt a befektetések száma. "Néhány példa jól mutatja az utóbbi időszak spanyol befektetéseinek dinamizmusát: a Banco Santander Central Hispano 79%-os tőkével meghatározó Chile legnagyobb magánbankjában, a BBV megvásárolta az argentin Corp Banca Argentina-t, a spanyol szállodalánc NH bejelentette, hogy 45 Mio. eurót fektet be a Mercosur országaiban, az Endesa meghatározó jelenléte a chilei elektromos szektorban." (Iglesias [1999] p. 41)

Spanyolország világviszonylatban a második legnagyobb befektető a térségben, a spanyol befektetések az évtized alatt megsokszorozódtak (az 1993-es 90 Mio. USD-ről 1997-re 5.700 Mio. USD-re).

A spanyol FDI Brazíliában 1998-ig nem ért el jelentős szintet. 1997-ben Brazília alig szívta fel a Latin-Amerikába irányuló spanyol befektetések 11%-át. Ez a helyzet 1998-

ban megváltozott<sup>95</sup> (egy hatásos privatizációs programnak és a banki és távközlési ágazat liberalizációs kísérletének köszönhetően). Összességében a brazil befektetések megtizennégyszereződtek 1997 és 1998 között, és 1998-ra Brazília részaránya a spanyol befektetésekből 46%-ra emelkedett. A brazil befektetések növekedésével a Latin-Amerikába irányuló spanyol összbefektetések 31%-ról 65%-ra emelkedtek 1997 és 1998 között.

Latin-amerikai szemszögből az FDI fontos bevételi forrásnak számít, amivel pénzügyi problémáikat enyhítették, s a termelői struktúrákat és a szolgáltatásokat modernizálták.

A spanyol befektetők szempontjai: a piacok minél jobb kihasználása, a felvásárolt vállalatok olcsó ára, a növekvő haszon lehetősége és a vállalatok méretéből adódó előnyök.

Ugyanakkor nem az összes spanyol nagyvállalat járt sikerrel Latin-Amerikában. Ezek közé tartozik az Iberia is, aki a térségben aktív felvásárlási stratégiája ellenére negatív eredményeket is elért<sup>96</sup>.

#### **V.3.4. A latin-amerikai perspektíva**

Latin-Amerikán belül a Mercosur országaiba áramlott a legtöbb FDI. A transznacionális vállalatok a Mercosurra, mint egységre kezdenek tekinteni, ami sajátos feltételeket - régió belül és kívül is - tud biztosítani a különféle beruházások, valamint a nemzeti tőke és a külföldi tőke közötti társulások számára is.

Az összlatin FDI egyharmada (13.000 Mio. USD) 1997-ben Brazíliába áramlott (15. táblázat), amivel az a legnagyobb fogadó országgá vált. 1999-ben Brazília megtartotta vezető helyét, mint a térség legnagyobb FDI-fogadó országa (31.000 Mio. USD).

1995 óta az argentin piac is egyre vonzóbb, leginkább azt a lehetőséget látják benne a befektetők, hogy rajta keresztül egy újabb kaput nyitnak a Mercosur országaihoz.

---

<sup>95</sup> 1998 óta a spanyol Telefónica dinamikus befektetési stratégiát választott Brazíliában. A Telebrás cég egy részét megszerezte és Sao Paoloban a távközlési infrastruktúrába is sokat fektetett be. A Telefónica a brazil távközlési szektorba mintegy 10.000 Mio. USD-t fektetett be a 90-es évtized végére.

<sup>96</sup> Az egyik legjelentősebb sikertelensége a venezuelai (Viasa) és az argentin légitársaság megvétele volt: az első a rossz pénzügyi helyzetéből következően megszűnt, míg a második túlélte a pénzügyi zavarokat, de utána az Iberia partnert keresett az argentin vállalat fenntartásához.



Mexikó számít még az egyik legnagyobb fogadó országnak, 9.000 Mio. USD-s befektetésekkel 1997-ben. Mexikóban már a '80-as évektől megindult néhány szektor privatizációja, így valamivel előbb fedezte fel az országot a külföldi tőke. Sokan Mexikót azért választották, mert a transznacionális vállalatok lehetőséget láttak bizonyos területeken (autógyártás, elektronika, ruhaipar) költségeik csökkentésére és a NAFTA-n keresztül az Egyesült Államok piacaira való bejutásra.

Chile befektetései mintegy 95%-kal nőttek 1996 és 1997 között, ami annak köszönhető, hogy a külföldiek befektetési szempontból biztonságos országnak tartották, illetve, hogy a '90-es évek makrogazdasági stabilizációs folyamata sikeres volt. Az FDI egyértelműen a bányászatban koncentrált, illetve jelentős mértékben a mezőgazdaságban, halászatban és az erdészetben is. Az utóbbi években ugyanakkor megfigyelhető, hogy M&A-en keresztül a pénzügyi szolgáltatásokat is megcélozták.

A kolumbiai befektetések egyértelmű célterülete 1996-ig az olajipar volt, ami mellé 1997-től a szolgáltatás és az ipar is fokozatosan felzárkózott.

Az Európai Unió perui befektetései 1993 és 1994 között 100 Mio. USD-ről 1.600 Mio. USD-re emelkedtek, aminek az oka egyértelműen az volt, hogy a spanyol Telefónica vállalat felvásárolta a perui telefontársaságot. Akárcsak a térség többi országa, Peruban is megindult a privatizáció, ami meglehetősen sok FDI-t vonzott.

Venezuelában, a '90-es években végbement stabilizáció, a privatizációs folyamatok és a természeti erőforrások nagy mennyisége elősegítette az FDI gyors áramlását. 1990 és 1997 között 63 Mio. USD-ről 2.200 Mio. USD-re nőtt az európai FDI. Ennek jelentős része az olajiparba áramlott. Az ország legnagyobb FDI forrása az EU, de az amerikai FDI is jelentős (735 Mio. USD).

A latin-amerikai piacok irányába történő tőkeáramlás folyamatában Spanyolország aktív szerepet vállal. A gazdasági globalizáció hatásaként előrelátható, hogy előbb vagy utóbb, esetleg párhuzamosan a befektetéseket a világszinten történő nagy konszolidációs folyamatok fogják befolyásolni. Másrészt, a már beindított vállalatoknak szükségük lesz újabb beruházásokra. Ez különösen a távközlési cégekre vonatkozik,

hiszen a médiumok és a technológia konvergenciája, valamint a digitalizáció jelensége ezeken a piacokon jelenik meg.

Spanyolország szinte minden tekintetben privilegizált helyzetben van, s így valószínűleg meg tudja tartani latin-amerikai vezető szerepét.

Összességében megállapítható, hogy bár nagy előrelépések tapasztalhatók az EU-Latin-Amerika kapcsolatokban, még mindig elég nagy a kihasználatlan potenciál.

## **V.4. Az EU latin-amerikai támogatáspolitikája**

### **V.4.1. Az EU latin-amerikai támogatási programjai**

Az EU fejlesztési és együttműködési támogatása a Római Szerződésből ered, amely megpróbálta szabályozni és általánosítani a tagországok bilaterális preferenciális kapcsolatait azon tengerentúli országokkal és területekkel, amelyekkel különleges kapcsolatokat tartottak fenn. Alapvető eszközként megalkották az Európai Fejlesztési Alapot (FED) a pénzügyi és technikai együttműködéshez szükséges források biztosítására.

A latin-amerikai országokat nem tekintették prioritásnak, mivel az akkori tagországok egyikével sem tartottak fenn különleges kapcsolatot, míg az intenzív kapcsolatokkal rendelkező volt francia, belga, holland és később brit gyarmatokat kedvezményezték<sup>97</sup>.

Az EK Spanyolország és Portugália csatlakozása után fokozott figyelmet fordított Latin-Amerika iránt, amely mennyiségi és minőségi fordulatot jelentett a két fél közötti kapcsolatokban.

Spanyolország és Portugália csatlakozásakor alig 37 Mio. ECU irányult a térségbe, amelynek felét élelmiszersegélyre fordították, s csupán két képvisellel (Caracas és Santiago de Chile) az EK a térségben. 1995-ben egy évtizeddel utána, 500 Mio. ECU támogatást biztosítottak, ami a közösségi támogatás 6,6%-a volt, messze elmaradva az ACP-országok támogatásától, amely 35%-ot tette ki.

A támogatás speciális programok formájában érkezett (AL-INVEST, ECIP), illetve speciális együttműködési eszközökön keresztül különféle területeken (technológia,

---

<sup>97</sup> E támogatások haszonélvezői később az I. Loméi Konvencióba csoportosultak.

oktatás, egészségügy, kereskedelmi együttműködés, környezetvédelem, stb.), a társulási megállapodások alapján. E támogatásokon kívül van egy harmadik formája is a finanszírozásnak, amely egyéb megfontolások alapján történik (kultúra, technológiai együttműködés), a régióra vonatkozó stratégiai politika nélkül. E támogatások haszonélvezői országok vagy országcsoportok, a régióban tevékenykedő NGO-k illetve vállalatok és vállalati intézmények.

A Latin-Amerikával való együttműködés fokozatos változáson ment át. 1976-ban az EK a lomói konvencióban nem részes fejlődő országok (ázsiai és latin-amerikai) számára beindította az első pénzügyi és technikai támogatási programját. 1981-ben elfogadták a Tanács rendeletét (CEE [1981]), amely szabályozta a nem társultaknak szóló technikai és pénzügyi együttműködést. Ebben az időszakban írták alá az első generációs megállapodásokat, amelyek szinte kizárólag speciális kereskedelmi feltételekre vonatkoztak. 1988-ban elválasztották a Latin-Amerika és Ázsia számára adandó költségvetési vonalakat a gazdasági együttműködési, valamint a pénzügyi és technikai segélyek fejezetben, s így születtek meg a második generációs megállapodások, amelyek célja már a kölcsönös hasznon alapuló együttműködés volt.

Az együttműködést a Tanács rendelete (CEE [1992]) szabályozza, lefedve a kevésbé fejlett országok javára nyújtott pénzügyi és technikai segítséget, s a legfejlettebbek javára a gazdasági együttműködést. A harmadik generációs megállapodások a demokrácia-záradékot is tartalmazzák a demokratikus elvek és emberi jogok tiszteletben tartására, s az együttműködést kiterjesztették az iparra, a környezetvédelemre, a gyermekek védelmére, a kábítószer elleni küzdelemre, az egészségügyre, a nők jogaira és a tudományos, technikai aspektusokra.<sup>98</sup>

Az együttműködés három típusát lehet megkülönböztetni:

1. Fejlesztési együttműködést a legszegényebb térségekkel és országokkal írták alá, széles tematikát megjelölve, amelyek között megtalálható a szegénység és a marginalizáció elleni küzdelem, a demokrácia konszolidációja, a

---

<sup>98</sup> Az EU együttműködési megállapodást írt alá Argentínával, Bolíviával, Brazíliával, Chilével, Kolumbiával, Costa Rica-val, El Salvadorral, Ecuadorral, Guatemalával, Honduras-szal, Mexikóval, Nicaraguával, Panamával, Peruval, Uruguayjal és Venezuelával (Kuba az együttműködés haszonélvezője, de nem írt alá megállapodást az EU-val). (Cuenca [2002])

környezetvédelem, kábítószer-kereskedelem, az őslakos kisebbségek védelme, stb.<sup>99</sup>

2. A gazdasági együttműködés keretén belül olyan célokat határoznak meg, mint a regionális integráció, a közepesen fejlett országok számára termékeik nagyobb versenyképességének és a nemzetközi piacokra való jobb bejutásának biztosítása. Ezt technológiai transzferen, know-how-n, az emberi tőke képzésén, vállalati társulások támogatásán, stb. keresztül instrumentalizálták.

Két együttműködési tengelyt hoznak létre. Az első a legszegényebb országok és népek fejlesztési támogatása, amely felöleli a falusi vidékeket, a környezetvédelmet, a kábítószer elleni küzdelmet, a fejlődés emberi és strukturális dimenzióját. A második a gazdasági együttműködés, amelyet szinte kizárólag a legfejlettebb országokkal valósítottak meg. Három területet ölel fel: a gazdasági, tudományos, technikai ismeretet, a gazdasági környezetre vonatkozó intézkedéseket és a vállalati együttműködés támogatását.

Az ipari együttműködés keretében olyan mechanizmusok léteznek, mint pl. az International Investment Partnership (IIP)<sup>100</sup>, a COOPECO<sup>101</sup>, a Business Cooperation Network (BC-NET)<sup>102</sup> vagy a Business Council<sup>103</sup>. Emellett fontos keretprogram az ipari együttműködést és befektetést elősegítő AL-INVEST<sup>104</sup>,

---

<sup>99</sup> Ilyen program a „Demokrácia Latin-Amerikában”, amely támogatja a kontinensen a demokratizálódási folyamatot, akárcsak az emberi jogok tiszteletben tartásának elősegítését, beleértve Kubát is. Másik program a fejlődő országok népességének segítése Latin-Amerikában és Ázsiában, azokra a legsürgősebb szükségletekre, amelyeket a humanitárius segélyek nem fedeznek, valamint hosszabb távú programok végrehajtására, amelyek az önfenntartás és ezen csoportok integrációjára vagy reintegrációjára vonatkoznak.

<sup>100</sup> Az IIP (1998) ázsiai, mediterrán és latin-amerikai társakkal keres európai veszélytökét megosztott befektetési sajátossággal. Pénzügyi támogatást ajánl közös vállalatok létrehozásának különböző fázisaira.

<sup>101</sup> A COOPECO olyan európai intézményi hálózat, amely támogatja az ipari együttműködést és a befektetések promócióját Latin-Amerikában. Ehhez tartozik a Kereskedelmi Kamara, a szakmai társulások, az iparszövetségek, a regionális fejlesztési ügynökségek, stb.

<sup>102</sup> A Business Cooperation Network (BC-NET) a kis és közepes vállalatok számára olyan információs rendszer, amely összekapcsol vállalati tanácsadókat annak érdekében, hogy meghatározzák az együttműködés formáját, és hogy azonos érdeklődésű társakat találjanak.

<sup>103</sup> A Business Council kedvez a KKV közötti együttműködésnek. Célja eszközök vizsgálata, amelyek növelik az európai befektetések és technológiák beérkezését, javaslatokat fogalmaz meg az ipari együttműködés megerősítésére.

<sup>104</sup> AL-INVEST: (1993) alapvető célja a transznacionális együttműködés (kereskedelmi csere, technológia-transzfer, ismeretek, európai finanszírozás) kívánalmainak teljesítése. A program tevékenysége a technológia transzfer, a vállalatok számára információs szolgáltatás és fejlesztési támogatás rendelkezésre bocsátása, a latin-amerikai országokban az emberi erőforrások értékelése és a joint venture létrehozásához vállalatok közötti kapcsolatok kezdeményezése, multiplikálása. Az AL-INVEST a legkevésbé kedvezményezett rétegeknek szól, különösképpen a vidékfejlesztésre, az élelmiszerbiztonság javítására, környezet- és természeti források védelmére, a kábítószer elleni küzdelemre, stb. (1996-1999 között 4.000 Mio. ECU támogatás). (García [2002])

az egyetemek közötti és kutató csereprogram, az ALFA<sup>105</sup>, az ALURE<sup>106</sup>, ATLAS<sup>107</sup>, ALIS<sup>108</sup> és az URB-AL<sup>109</sup>.

3. Humanitárius segítséget nyújtanak természeti és emberi katasztrófák áldozatai, élelmiszerhiányban vagy egészségügyi hiányban szenvedők részére az EK Humanitárius Hivatalán (ECHO) keresztül. A sürgősségi ellátás mellett párhuzamosan több évre szóló programokat is kifejlesztettek strukturális jelleggel az eltávozott népesség visszatelepítése és az élelmiszerbiztonság témakörében. Ezen kívül támogatják az európai NGO-k által javasolt, főként szociális jellegű elképzeléseket.

Franciaország az EU által adott segély egy harmadát adja, akit Spanyolország követ 29%-os és Olaszország 19%-os részaránnyal. A többi tagállam jóval elmarad ettől, s meglepetésre Németország, a '90-es évek legnagyobb fejlesztési támogatója, csökkentette hozzájárulását (a segélyek alig 3%-át biztosítja).

A latin-amerikai oldalról változások történtek, Venezuela 19,5%-os részesedéssel a legnagyobb segélyfogadó állam, őt követi 19%-kal Argentína, 16%-kal Brazília és 13%-kal Peru. A leginkább támogatott ágazatok az élelmiszeripar, autóipar, halászat, idegenforgalom, műanyagipar. Az árutermekek közül a fa, a papír és a papírfolyamatok, bőr és származékai, hal és élelmiszeripari termékek. (Cuenca [2002])

1995-től az EU pénzügyi kötelezettsége enyhén csökkent, amely leginkább annak köszönhető, hogy az EU-nak Kelet-Európa és a Mediterrán térség felé terelődött a figyelme, valamint több latin-amerikai országban viszonylagos stabilitás és fejlődés alakult ki.

Az EU Latin-Amerikával nem konszolidálta kötelezettségi irányvonalát. Annak ellenére, hogy néhány ország (Spanyolország, Olaszország, Franciaország és Portugália)

---

<sup>105</sup> Az ALFA célja a tudományos és technikai potenciál növelése, a csere biztosítása, de nem csak a két földrész között, hanem a latin-amerikai régiókon belül is.

<sup>106</sup> ALURE: operátorok közötti közeledésre, amelyek az energia, és a LA-i energetikai források optimális kihasználásában vesznek részt.

<sup>107</sup> ATLAS: az Európai Kereskedelmi és Iparkamarák kezdeményezésére jött létre. Célja olyan hálózat kiépítése az európai és latin-amerikai kamarák között (mintegy 200 kamara), amely optimális támogatást nyújt a gazdasági lehetőségekhez a képzésen és az információk keresztül.

<sup>108</sup> ALIS: Szabályozások és standardok kérdésének támogatása politikai párbeszéd formájában.

<sup>109</sup> URB-AL: városok, régiók és közigazgatások közötti tapasztalatcsere elősegítése a kábítószer, a történelmi emlékek megőrzése, szociálpolitikák, környezet és közigazgatás területén.

különleges érdeklődést mutat a térség iránt, nem sikerült egy tiszta közösségi stratégiát kidolgozni a térségre. Ez a helyzet azonban az erőfeszítések megduplázódásához és a megtett lépések hatékonyságának csökkenéséhez vezet.

#### V.4.2. A latin-amerikai segély finanszírozása

Az EU a világ első számú fejlesztési segély adományozója, a segélyek mintegy felét biztosítja. 1997-ben az OECD Fejlesztési Segély Bizottsága (CAD) tagjai által biztosított kétoldalú összsegély 55%-át adták az EU-tagországok, jóval meghaladva az USA és Japán hozzájárulását (2001-ben 50%, 2002 51% volt) (17. és 18. táblázat). Latin-Amerikában is az EU (Bizottság + tagállamok) a Hivatalos Fejlesztési Segély (ODA) legnagyobb adományozója (19. táblázat).

17. táblázat: A CAD-tagországok Hivatalos Fejlesztési Segélye a világban

	2001 (Mio. USD)	2001 (%)	2002 (Mio. USD)	2002 (%)
<b>EU-tagországok</b>	26.290	50	29.093	51
<b>USA</b>	11.429	22	12.900	23
<b>Japán</b>	9.847	19	9.220	16
<b>Kanada</b>	1.533	3	2.013	4
<b>Egyéb</b>	3.238	6	3.732	6
<b>Összes</b>	52.337	100	56.958	100

*Forrás: OECD*

18. táblázat: Az EU Hivatalos Fejlesztési Segélye a világban

	2001 (Mio. USD)	2001 (%)	2002 (Mio. USD)	2002 (%)
<b>Belgium</b>	867	3	1.061	3
<b>Dánia</b>	1.634	5	1.632	5
<b>Franciaország</b>	4.198	13	5.182	15
<b>Németország</b>	4.990	15	5.359	15
<b>Olaszország</b>	1.627	5	2.313	6
<b>Hollandia</b>	3.172	10	3.377	9
<b>Spanyolország</b>	1.737	5	1.608	5
<b>Svédország</b>	1.666	5	1.754	5
<b>Egyesült Királyság</b>	4.579	14	4.749	13
<b>Egyéb</b>	1.820	7	2.058	6
<b>Európai Bizottság</b>	5.961	18	6.502	18
<b>EU-Összes</b>	32.251	100	35.595	100

*Forrás: OECD, saját számítások*

19. táblázat: A CAD-tagországok által Latin-Amerikának biztosított ODA

	1990-1997 (Mio. USD)	1990-1997 (%)
<b>EU-tagországok</b>	15.608	51
<b>USA</b>	6.464	21
<b>Japán</b>	6.549	21
<b>Kanada</b>	1.041	3
<b>Egyéb</b>	1.020	3
<b>Összes</b>	30. 684	100

*Forrás: OECD, CEPAL*

1995-től stagnált a latin-amerikai támogatás. Ezt az EU céljaiban bekövetkezett változások váltották ki. Ma az EU egyik legfőbb érdeklődési területe a stabil társadalmi és gazdasági térség kialakítása, másrészt a bővítésnek, a Balkán és Oroszország helyzetének, valamint a mediterrán térség gazdasági és politikai fejlődésének segítése.

A '90-es években a Bizottság és a tagállamok hozzájárulásának fontosságát mutatja, hogy Németország a segély 25%-át, a Bizottság a 16%-át adta, akiket Spanyolország és Hollandia követ (20. táblázat). Így ez a négy adományozó biztosította a segély 65%-át. 1997-ben jelentős visszaesés következett be. Nem szabad ugyanakkor arról megfeledkezni, hogy ebben az évben mind az FDI összege, mind pedig a kereskedelem volumene kiemelkedő volt.

20. táblázat: Az EU Hivatalos Fejlesztési Segélye Latin-Amerikának

	1990-1997 (Mio. USD)	1990-1997 (%)
<b>Belgium</b>	499	3
<b>Dánia</b>	331	2
<b>Franciaország</b>	1.845	10
<b>Németország</b>	4.371	24
<b>Olaszország</b>	1.870	10
<b>Hollandia</b>	2.203	12
<b>Spanyolország</b>	2.494	13
<b>Svédország</b>	819	4
<b>Egyesült Királyság</b>	783	4
<b>Egyéb</b>	393	2
<b>Európai Bizottság</b>	3.083	16
<b>EU-Összes</b>	18.691	100

*Forrás: OECD, CEPAL, saját számítások*

1990 és 1997 között Nicaragua részesült a legtöbb segélyből, 12,5%-os részesedéssel, őt követi Bolívia 11,3%-kal és Peru 8,4 %-kal (21. táblázat). Argentína, az egyik legfejlettebb gazdaságú és társadalmú ország a kapott segélyt tekintve kiemelkedik a '90-es évek első felében. Hat ország (Nicaragua, El Salvador, Honduras, Guatemala,

Costa Rica és Panama) a segély 25,8%-át kapják. Jelenleg a térségben viszonylagos béke uralkodik, amelyhez az EU 1984 óta hozzájárult a San José Párbeszédén keresztül.

**21. táblázat: Latin-Amerika részesedése az ODA-ból**

Ország	Összes 1990-1997 (Mio. USD)	%	1999 (Mio. USD)	%
Argentína	1200	6		
Bolívia	2124	11	569	9
Brazília	957	5	184	3
Chile	971	5		
Kolumbia	893	5	301	5
Ecuador	963	5		
Guatemala	659	4	293	5
Honduras	648	3	817	14
Mexikó	1209	6		
Nicaragua	2341	13	675	11
Peru	1580	8	452	7
Egyéb	5153	29	2101	36

*Forrás: OECD, Párizs, 1999 és az IRELA számításai*

1987. március 1-vel lépett életbe az első együttműködési megállapodás, amely jelentős gazdasági segítséget jelentett a térségben, s összege 1994-ig meghaladta az 1 Mrd. ECU-t, majd 1994-ben 170 Mio. ECU-s új projekt-összeggel rendelkezett. A Párbeszéd előtti 40 Mio. ECU-vel szemben ez 425%-os növekedést jelentett. Az egy főre jutó segély tekintetében az EU fejlődő országoknak adott legnagyobb mértékű támogatása volt. (Cuenca [2002])

A kitűzött célokat a béke-megállapodások aláírásával és a lefegyverzéssel (demilitarizációval) elérték a '90-es évek elejére. A közösségi felajánlás a megbékélési folyamatra irányult Nicaraguában és El Salvadorban, rehabilitációs programokat, Guatemalában a kiirtott népesség reintegrációs programját, és a nem kedvelt ágazatok sürgős megsegítését (élelmiszeripar és a kis gazdálkodók projektjei) támogatta. Leginkább sürgős és konkrét projektekről volt szó.

Mára a helyzet megváltozott, megerősödött a demokrácia, az emberi jogokat jobban tiszteletben tartják, s bizonyos makrogazdasági stabilitás is kialakult. Mindenesetre az EU segítsége továbbra is szükséges a demokrácia konszolidálásához, a jövedelemelosztás javításához, e gazdaságok bekapcsolásához a világgazdaságba. E folyamatosságra főleg akkor van szükség, amikor más országok, mint pl. az Egyesült Államok csökkentik a térségnek juttatott segélyüket.



Ha eltekintünk Közép-Amerika speciális helyzetétől, Latin-Amerika többi része a Hivatalos Fejlesztési Segélyt nagyon felosztott módon kapja, nincsenek különbségek magában az elosztásban, mivel bár egyes országokban a jövedelem nagyobb, a népességen belül nagyon koncentrált a gazdagság, ami miatt olyan országok, mint Argentína, Brazília vagy Mexikó szintén részesülnek a segélyből.

#### **V.4.3. Az együttműködés más formái**

A Mercosur és az EU közötti interregionális együttműködési keret-megállapodás (1995) volt az első olyan megállapodás, amelyet egy másik vámunióval kötött, amellyel nem volt közös határa. A politikai párbeszéd mellett a növekedést segítő széles gazdasági és egyéb ágazati (szakképzés, tudományos-technikai együttműködés, környezetvédelem, kábítószer elleni küzdelem) együttműködést helyezett kilátásba. A megállapodás négy alapterületet fogott össze: kereskedelem, beruházás-ösztönzés, intézményi és egyéb<sup>110</sup> gazdasági együttműködés.

Az együttműködési megállapodások ezen új formáját több országgal is aláírták, mint pl. Chilével, Mexikóval és az Andok-országokkal. Ezen belül szélesebb körű együttműködésről van szó, amely nagyobb hatékonyságon és kölcsönös kedvezményen alapul. Továbbá léteznek egyéb megállapodások is, mint az 1999-es Argentínával kötött tudományos és technológiai együttműködés (OJ [2000]).

#### **V.4.4. Az EU-Latin-Amerika együttműködés jövője**

Az együttműködés jövőjével kapcsolatban kérdés, hogy Latin-Amerika milyen helyet fog elfoglalni mind globális szinten, mind pedig a kétoldalú viszonyrendszerben a következő időszakban. Az együttműködés a két fél kapcsolatának alapeleme. Az Agenda 2000 szerint a következő 5-6 évben a pénzügyi források jelenlegi szintje fennmarad, amihez hozzá kell adni a tagországok és az Európai Beruházási Bank (EIB) segélyeit is. Cél az EU által biztosított források hatásának maximalizálása a térségben, konkrét prioritások meghatározásával. Ehhez különbséget kell tenni az eljárás elvei és témái között. A Tanácsnak, az EiP-nek és a Gazdasági és Szociális Tanácsnak (Ecosoc)

---

<sup>110</sup> Ez utóbbi célja a latin-amerikai termékek versenyképességének növelése, a technológiai fejlődés, életszínvonal, foglalkoztatás, stb. biztosítása. Több aspektust is magában foglal: energia, közlekedés, tudomány és technológia, távközlés és információs technológia, kábítószer elleni küzdelem, környezetvédelem. (Cuenca [2002])

új EU-latin-amerikai társulásról szóló bizottsági közlése szerint az alábbi eljárási elvek vannak (Cuenca [2002]):

- Konkrétabb támogatás a legkevésbé fejlett országoknak.
- Egyértelmű tervezés, a programok meghatározása azon ország által, aki a forrásokat kiutalja.
- A beavatkozás teljes és pontos jogi keretének megalkotása, több éves irányelvek (stratégiai dokumentumok) és pénzügyi segélyek meghatározása.
- Szoros kapcsolat az alapok ellátói között, kompetenciák meghatározása az alapok hatékonyabb kiutalása érdekében.
- Nagyobb figyelem az értékelésre és a projektekre, illetve eredményeikre.

A legfőbb területek az alábbiak lesznek:

- Az emberi jogok támogatása, az intézményi támogatás, a demokrácia és jogállam konszolidációja;
- A szegénység és a társadalmi kirekesztés elleni küzdelem, prioritásként kezelve a gazdasági folyamatokat, a társadalmi fejlődést, a környezetvédelmet és a fogyasztóvédelmet;
- A képzés és az oktatás, az európai technológiai transzfer elősegítése;
- A regionális integráció és a fejlett országokkal való, kölcsönös érdekeken alapuló gazdasági és ipari együttműködés;
- Decentralizált együttműködés a kultúra, a népművészet és a közös értékek területén.

## **VI. KIHÍVÁSOK ÉS PERSPEKTÍVÁK**

Az EU-Latin-Amerika kapcsolatok alakulására több tényező is hatással van, amelyek közül az alábbiakban azt a két fő területet emelem ki (a 2004-es EU-bővítést és az amerikai kontinensen kialakuló szabadkereskedelmet), amelyek elképzeléseim szerint a leginkább befolyásolják a kapcsolatrendszer jövőjét. Ez egyben lehetőséget nyújt arra is, hogy a témával kapcsolatban felállított hipotéziseim helyességét megvizsgáljam. Ezek alapján keresem a választ arra, hogy milyen hozzáadott értéket biztosít az EU-bővítés a Közösség Latin-Amerika-politikájához és nyújt-e további együttműködési lehetőséget az új tagországoknak. Emellett vizsgálom a Pánamerikai Szabadkereskedelmi Övezet és az EU-USA-Latin-Amerika háromszög kérdéseit, lehetséges irányait is.

### **VI.1. A 2004-es keleti bővítés**

Az Európai Unió bővítései mindig a Közösség fejlődő országokkal való együttműködési kapcsolatainak módosulásához vezettek. Az Egyesült Királyság, Írország és Dánia 1973-as csatlakozása után született meg a loméi konvenció, kiszélesítve az együttműködés területét a Csendes-óceán és a Karib-térségre és Afrikára. A déli bővítés (Görögország – 1981, Spanyolország, Portugália – 1986) újabb lendületet adott a Közösség együttműködési politikájának, főként Latin-Amerika irányába, mely régió 1976 óta részesül közösségi költségvetési támogatásokból az ázsiai és latin-amerikai fejlődő országoknak adott pénzügyi és technikai segítség formájában. A 2004-es keleti bővítés várható hatásának elemzése előtt érdemes megvizsgálni az 1995-ös bővítés következményeit, illetve az új tagországok számára megnyílt latin-amerikai lehetőségeket.

#### **VI.1.1. Az 1995-ös bővítés hatása**

Ausztria, Finnország és Svédország 1995-ös EU-belépése is kihatott a latin-amerikai együttműködési kapcsolatokra. Mindhárom országban meghatározó az emberi jogok, a demokrácia, a környezetvédelem, a gazdagság visszaosztása és általában a szociális témák iránti érdeklődés. Ezen államok OECD tagok, s Svédország, Norvégia és Dánia után a 3. helyen állt 1994-ben a Fejlesztési Támogatás Bizottságában (CAD), a GNP-jéből a Hivatalos Fejlesztési Segélyre (ODA) fordított százalék alapján (0,96% - a

közösségi átlag kétszeresénél több). Finnország esetében ez a százalékos arány 0,31%, míg Ausztria vonatkozásában 0,33% volt.

Az 1995-ben belépett új tagok fejlődő országokbeli tevékenysége eltérő volt. A támogatások nagy része Afrikának és Ázsiának ment, Latin-Amerika nem volt prioritási területük, hiszen a szegénység kritériuma, mint az együttműködés meghatározó alapja, sokkal jobban alkalmazható Afrikára. Latin-Amerika sem a kereskedelmi kapcsolatok, sem a befektetések szempontjából nem volt releváns számukra<sup>111</sup>.

Az északi bővítés egyik következménye lett, hogy az EU részvétele a Latin-Amerikának biztosított hivatalos segélyben megnőtt. Ennek következtében az EU vált a legnagyobb nemzetközi adományozóvá.

Az északi államok latin-amerikai megítélése jó, mivel szociális színvonaluk magas, kezdeményezőkésséggel, demokratikus hagyományokkal és kormányuk együttműködési politikájára erős befolyással bíró dinamikus civiltársadalommal rendelkeznek.

Már az északi csatlakozás előtt a latin-amerikai együttműködés fókusza azonos volt a közösséggel. Közös együttműködési célokat határoztak meg Latin-Amerikával, mint a szegénység felszámolásához és a gazdasági, tartós demokratikus társadalmi fejlődéshez való hozzájárulást. Különös figyelmet fordítottak az alábbi latin-amerikai témák iránt: emberi jogok védelme, támogatás a demokratikus folyamatokhoz, környezetvédelem, emberi erőforrás fejlesztése, nők, kisebbségek helyzete, általánosságban a legsebezhetőbb csoportok védelme, a jó kormányzás támogatása.

Az északi államok ugyanazokat a komparatív előnyöket mutatták, mint amivel az EU rendelkezik Latin-Amerikában: a semlegesség, a béke és a demokratizálódási folyamatokhoz való segítség beavatkozás nélkül, tapasztalat a demokrácia, az emberi jogok és a civiltársadalom<sup>112</sup> kérdésében is.

---

<sup>111</sup> 1994-ben a Latin-Amerikának nyújtott kétoldalú ODA összege 139 Mio. USD volt, amelyből Ausztria 30 Mio. USD-vel, Finnország 7 Mio. USD-vel és Svédország 102 Mio. USD-vel járult hozzá.

<sup>112</sup> Az ombudsman intézményét, amely az északi államokban született meg, Latin-Amerikában sok helyen sikeresen átvették az „emberi jogok védelmezője”, a „nép védője” elnevezést használva.

Az EU-csatlakozás a latin-amerikai együttműködés területén több szempontból is előnyös volt:

- Nagyobb szerephez juthattak bizonyos együttműködési politikai területeken az EU egyes régiókkal (pl. Közép-Amerika), illetve országokkal (Nicaragua, Guatemala) való kapcsolatfejlesztésében.
- Használhatják a közösségi eszközöket a kapcsolatok intenzitásának növelésére.
- Új típusú projektekben vehetnek részt, új mentalitásbeli és módszertani ismeretekkel gazdagodhatnak, jobban megismerhetik az EU-Latin-Amerika kapcsolatok mozgatórugóit és mechanizmusát, hiszen szorosabb kapcsolatba kerültek a már tapasztaltabb uniós tagállamokkal. Részt vehetnek az euro-latinamerikai dialógus különböző formáin, főleg az intézményesített párbeszédben (Río Csoport, San José folyamat).

Érdeemes az északi államoknak a latin-amerikai kapcsolatrendszerhez való hozzájárulását is áttekinteni, ami nem csak az együttműködés mennyiségi növelését jelentette:

Hagyományosan ismerték a regionális koordinációt az Északi Tanácson keresztül, s ezt megoszthatták a EU-tagokkal, illetve a latin-amerikai együttműködés koordinációjában is. Hagyományaikból eredően tiszteletben tartják az együttműködés különböző szereplőinek autonómiáját. Ismert a kezdeményezőkézségük, s a multilaterális koordinációs tapasztalataik. Növelhetik az EU erejét és szerepét nemzetközi fórumokon. A közösségi együttműködés rendszerének javításában is sokat tehetnek, nagyobb koherenciát biztosíthatnak a források jobb kihasználására, saját korábbi tapasztalataik megosztásával. Elősegíthetik a transzparenciát, a jobb információáramlást és az információhoz való hozzáférést. Regionális projekteket mozdíthatnak előre, amelyekben már van tapasztalatuk.

Diplomáciai kapacitásaik (Svédország aktívan támogatta a békefolyamatot Közép-Amerikában) az EU-Río Csoport és a San José folyamat intézményesített politikai párbeszédében jól hasznosíthatók.

Nem szabad azonban túlértékelni az északi bővítés Latin-Amerikára gyakorolt hatását, mivel a térség nem prioritási terület számukra, ők hagyományosan a Baltikum irányába, míg Ausztria alapvetően a közép-európai térségre koncentrál.

Az 1995-ös bővítés nem hozott jelentős változtatásokat a közösségi alapok földrajzi elhelyezkedésében: az északi tagok, hasonlóan a régi tagok többségéhez, a támogatás nagy részét Afrikának valamint Kelet-Európának szánják. Ellenben az északiak prioritásai befolyásolják az együttműködés természetét, nagyobb hangsúly helyeződik az NGO-k közvetlen részvételére, a legszegényebb szektorokra, a környezetvédelemre, és nő a támogatás kijelölésének feltételeessége.

### **VI.1.2. A 2004-es bővítés várható hatása Latin-Amerikára**

A 90-es évektől a három európai blokk (EU, EFTA és a volt KGST országok) között megindult a közeledés és a világ többi részével új kapcsolati lehetőségek nyíltak meg. Annak ellenére, hogy a KGST országok elszigetelődésük idején alacsony intenzitású kapcsolatokat tartottak fenn Latin-Amerikával - a XX. sz. második felének kezdetén alig léteztek KGST-Latin-Amerika kapcsolatok, a KGST külkereskedelmének 1%-át sem érte el<sup>113</sup> - a jelenlegi helyzetben bizonyos változás, fejlődés figyelhető meg.

A kelet-közép-európai (KKE) országokkal való EU-bővítés Latin-Amerikában dilemmákat és félelmeket hozott felszínre, attól tartottak, hogy az EU a bővítés után befelé fordul, s a belső integráció mélyítésének elsődlegessége következtében a latin-amerikai kapcsolatok háttérbe szorulnak.

Nunnenkamp [1997] szerint a kelet-közép-európai országok kereskedelmi felfutása és a közvetlen külföldi tőkeberuházások (FDI) növekedése valószínűleg nem fogják megkárosítani Latin-Amerikát. A kereskedelem alapján látható, hogy az EU-ba irányuló latin-amerikai export a kelet-közép-európai országok exportjának kiegészítése. Ezen kívül az FDI tekintetében is megállapítható, hogy a kelet-közép-európai új befektetési lehetőségek további FDI-t generálnak, s nem okoznak FDI-eltérülést a latin-amerikai országoktól. Az EU és Latin-Amerika közötti gazdasági kapcsolatok jövője inkább a latin-amerikai reformfolyamatok fenntartásán és az EU multilaterális kereskedelmi tárgyalásokon betöltött szerepén múlik, mint magán a keleti irányú EU-bővítésen.

---

<sup>113</sup> A 2. világháború és a 80-as évek között 3 korszakot lehet megkülönböztetni: Az elsőben stabilizálódott az import, míg az export nagyon változó volt. A 70-es években az import továbbra is stagnált, míg az export 1,4%-ra is felment az évtized közepére, hogy aztán az évtized végére 1% alá kerüljön. Ez időszak alatt a kapcsolatok a Kubával való kereskedelemre összpontosultak, amellyel pozitív kereskedelmi mérleget sikerült elérni, míg a térség többi részével progresszívan romlott a kereskedelmi mérleg. A 70-es évek végén, a 80-as évek elején a KGST országokkal való kereskedelem deficitese volt. (Cuenca [2002])

Mára ezt azonban már egy kicsit másképp értékelik az elemzők, mint pl. Durán/Maldonado [2003].

Latin-Amerika érdekelt volt a sikeres keleti bővítésben, mivel azáltal új piacok nyílnak meg a latin-amerikai exportőrök előtt. Másrészt pedig az EU-bővítés aggodalomra adott okot, hogy Európa befelé fog fordulni. Több latin-amerikai országban gyökeresen beépült a köztudatba az a percepció, hogy diszkriminálva vannak a hazai európai ellátókkal és az EU privilegizált kereskedelmi partnereivel szemben.

Diszkriminációs hatás akkor várható, ha az új EU-tagok exporttermékei közvetlen versenytársai a latin-amerikai exporttermékeknek, és ha több FDI-t vonzanak az országukba. A bővítésből származó kereskedelmi és FDI-eltéréssel kapcsolatos aggályok elméletileg megalapozottak. Több okból azonban nem valószínű, hogy Latin-Amerikát jelentős mértékű eltérülési hatás érné.

A bővítés valószínűleg hatással lesz mindkét országsoport kereskedelmi struktúrájára. A kelet-közép-európai országok számára közvetlen hatásként jelentkezik az a feladat, hogy az EU piacán preferenciális kereskedelmüket konszolidálniuk kell, megnyitva az FDI növekedésének lehetősége előtt a kaput, valamint makrogazdasági konvergencia-folyamatukat fel kell gyorsítaniuk (bár a kelet-közép-európai országok EU-hoz való közeledése már a 90-es évek közepétől megkezdődött).

Még korai pontos elemzést adni a keleti bővítés hatásairól, de feltételezhetően a latin-amerikai országok közvetlenebb módon érezhetik a bővítés hatását. A latin-amerikai gazdaságokra vonatkozó várható hatások közé tartozik egyrészt a fejlesztési segélyek csökkenése, másrészt egyes ágazatok versenyképességének elvesztése, amelyekben az EU növeli versenyképességét (jármű, elektromos és elektronikus felszerelések, természeti forrásokon alapuló kézműipar), harmadrészt az IED (európai befektetések) forrásának csökkenése és negyedrészt az EU részéről csökkent politikai érdek, hogy a felgyorsítsa a kereskedelmi tárgyalási folyamatokat. (Durán/Maldonado [2003])

#### *VI.1.2.1. Kereskedelem*

A kereskedelmi hatások vizsgálatánál érdemes a kelet-közép-európai és latin-amerikai országok kereskedelmében meglévő hasonlóságokat és különbségeket megnézni.

Az Ibéro-Amerikai Fejlesztési Bank 2002-ben, egy tanulmányában kétféle indikátorral számolt azzal a céllal, hogy a latin-amerikai és a kelet-közép-európai országok kereskedelmi struktúráját összehasonlítsa. Az első indikátor az exportra vonatkozó hasonlósági index volt, a másik a komparatív előnyök indexe. Ez utóbbi azzal a céllal, hogy mely termék esetében találhatják meg a térségek az előnyeiket. (Durán/Maldonado [2003])

A hasonlósági index eredménye kimutatta, hogy Latin-Amerika kevés, és idővel csökkenő hasonlóságot mutat a kelet-közép-európai országokkal, kivéve Mexikó, Costa Rica és a Mercosur országai, akik nagyobb, és idővel növekvő hasonlósági mutatóval rendelkeznek. Ez azzal magyarázható, hogy ezen országok nagyobb arányban exportálnak kézműipari terméket az EU-ba.

A komparatív előnyök indexe bebizonyította, hogy Latin-Amerika legfőbb előnye a mezőgazdasági termékek esetében van<sup>114</sup>. A kelet-közép-európai országok a feldolgozott termékek esetében rendelkeznek előnyökkel<sup>115</sup>. Az EU-export mintegy felénél azonban nem teljesen egyértelműek az előnyök. Az elemzés kimutatta, hogy a kelet-közép-európai országok exporttermékeinek átlagosan 23%-ában és a latin-amerikai export 22%-ában kölcsönös versenyágazatokról<sup>116</sup> van szó.

A technológia-intenzív kereskedelmi struktúrák vizsgálatánál megerősítést nyert, hogy a két térség kereskedelme nem mutat hasonlóságot. Különböző specializálódás és nagyobb termelési komplementaritás van a kelet-közép-európai országok és az EU között, mint Latin-Amerika és az EU között. Ez arra vezethető vissza, hogy közvetlen tőkeberuházások terén szoros a kapcsolat egyes EU-tagországok (Németország, Hollandia, Franciaország és Ausztria) és kelet-közép-európai országok (Lengyelország, Csehország és Magyarország) között, ahova az EU IED-jének 80%-a megy.

---

<sup>114</sup> A hal, kávé, gabona, dohány, ásványok, bőr, gyapjú, zsír és cukor.

<sup>115</sup> A szintetikus anyagok, ruházat, öntvények, vas és acél, jármű, fegyver, üveg és gumi.

<sup>116</sup> Mint pl. a hús, tejtermékek, tojás, méz, olajos gyümölcsök és magok, zöldség, cipő, alumínium, réz és a textilipar.



A technológia-intenzív exportstruktúra vizsgálatánál (22. táblázat) megfigyelhető, hogy a kelet-közép-európai országok esetében a nagyobb technológiai tartalmú termékek exportja nőtt, míg a latin-amerikai országok esetében csökkent a kézműipari termékek exportjának dinamizmusa. Amíg a latin-amerikai országok másfélszeresére növelték kézműipari exportjukat az EU-ba, addig a kelet-közép-európai országok nyolcszoros növekedést értek el.

22. táblázat: Az EU importja Latin-Amerikából és a kelet-közép-európai országokból (Mio. USD)

Termékek	latin-amerikai országok	KKE-i országok	Termékek	latin-amerikai országok	KKE-i országok
<b>1990</b>			<b>1998</b>		
Összes	35.388	15.460	Összes	41.423	77.139
Alaptermékek	20.647	3.278	Alaptermékek	22.491	4.114
Kézműipari	14.434	11.934	Kézműipari	18.719	72.336
- természeti	7.561	4.395	- természeti	9.417	13.689
erőforráson alapuló			erőforráson alapuló		
- alacsony	2.736	4.583	- alacsony	2.700	24.248
technológiájú			technológiájú		
- közepes technológiájú	3.539	2.508	- közepes technológiájú	4.780	26.109
- magas technológiájú	598	448	- magas technológiájú	1.822	8.291
Egyéb	307	229	Egyéb	213	689
<b>1993</b>			<b>2001</b>		
Összes	35.128	23.890	Összes	45.066	100.015
Alaptermékek	20.825	3.386	Alaptermékek	22.987	4.730
Kézműipari	13.925	20.147	Kézműipari	21.536	94.304
- természeti	7.292	6.494	- természeti	9.990	16.122
erőforráson alapuló			erőforráson alapuló		
- alacsony	2.548	8.224	- alacsony	2.686	28.226
technológiájú			technológiájú		
- közepes technológiájú	3.323	4.496	- közepes technológiájú	5.974	36.250
- magas technológiájú	762	934	- magas technológiájú	2.886	13.706
Egyéb	372	336	Egyéb	544	982

Forrás: CEPAL in: Durán, Maldonado [2003]

A latin-amerikai és kelet-közép-európai országok EU-s exportjában lényegében nincs mennyiségi verseny. Csak az alacsonyabb technológiájú termékek esetében van némi azonosság (alaptermékek, természeti erőforrásokon alapuló kézműipar).

A csatlakozás és a beruházások növekedése hatással lesz e gazdaságok gyorsabb növekedésére. Ez középtávon azt jelenti, hogy Latin-Amerika számára nehéz lesz versenyezni az EU-hoz földrajzi közelségben lévő, illetve már tagországokkal, akik jobban fel vannak készülve a nagyobb termelésre és külkereskedelmi nyitásokkal az exportra.

Alapvető következtetés, hogy a latin-amerikai exportnak az alaptermékekre és a természeti erőforráson alapuló kézműiparra kell összpontosítania. A latin-amerikai országoknak nagyon pontosan meg kell határozniuk az exporttermékeiket, azokon a termelési területeken, ahol a kibővített EU tagországainak nem áll érdekében fejlesztenie a termelését, vagy amelyben a régió értelmes versenyt tud elérni. (Durán/Maldonado [2003])

#### *VI.1.2.2. Közvetlen külföldi tőkeberuházás (FDI)*

A kelet-közép-európai országok a '90-es években fontos FDI-fogadó országokká váltak, ez idő alatt átlagosan 21%-kal nőttek a befektetések. A '90-es évek közepén a kézműipari befektetések voltak a legjelentősebbek (63%), míg a szolgáltatások 36%-ot értek el. A nyersanyagok területén lényegében nem történt beruházás (0,5-1%). 1999-ben nagyjából kiegyenlítettődött a két szektorba való befektetések aránya (41,5% - kézműipar, 45,9% szolgáltatások).

Az FDI-vonzás egyik oka a kelet-közép-európai országok földrajzi közelsége volt, ami megkönnyítette az európai transznacionális vállalatok megtelepedését a térségben, akik új piacokat kerestek tevékenységükhöz. A beérkező FDI és a piac nagysága közötti kapcsolat vonatkozásában pozitív és jelentős tőkevonzási hatást fedeztek fel az utóbbi esetében már korábban is. Egy tanulmány (Carsensen [2003]) szerint az FDI és a kelet-közép-európai országok piaci potenciálja között szintén van kapcsolat, amiből következtethető, hogy az EU keleti bővítése hatással lesz az FDI áramlására, a piac potenciálját növelve azon keresztül, hogy a járulékos költségek (vám, szállítás, logisztika) csökkennek.

A kelet-közép-európai országok ipari struktúráinak átalakítása és az EU-val való kereskedelem az FDI-ből és az európai transznacionális vállalatokon keresztül történt<sup>117</sup>.

---

<sup>117</sup> Pl. a Magyarországra, Lengyelországra, Csehországra és Szlovákiába érkező FDI a közlekedési eszközök kereskedelmének adott lendületet. Az európai transznacionális vállalatok jelenléte, akik felvásárolták a régi helyi autóipari vállalatokat (pl. a Skodat a Volkswagen) és új leányvállalatokat hoztak létre, mint a Renault, Fiat, meghatározó kulcsai voltak a folyamatnak. Ugyanígy alakult a kereskedelem, a közlekedés, távközlés és a pénzügyek területén is.

### *VI.1.2.3. Hatások az EU-Latin-Amerika kapcsolatrendszerre*

A kereskedelmi és beruházási szempontok mellett érdemes megvizsgálni azt is, hogy a keleti bővítés milyen hatást fejt ki az EU Latin-Amerikához fűződő kapcsolatára, illetve, hogy milyen hozzáadott értéket adnak az EU Latin-Amerika-politikájához.

Hasonlóan az 1995-ös csatlakozó országokhoz, a 2004-es új tagok sem rendelkeztek korábban erős latin-amerikai érdekeltségekkel, vagy Latin-Amerika-politikával, a gazdasági kapcsolatokat is alacsony szint jellemezte. Így az EU latin-amerikai kapcsolataihoz is csak minimális mértékben képesek hozzájárulni. Leginkább az 1989-1990-es kelet-európai átalakulások következtében bevezetett gazdasági, politikai és társadalmi reformok tapasztalatait tudják megosztani a latin-amerikai országokkal, a diktatúrából való demokratikus átmenet nehézségeit és azok tanulságait.

Az új tagországok egyelőre strukturális problémáikra, a tagként való működésre összpontosítanak, s külpolitikai prioritásuk első helyén továbbra is az EU és az új szomszédok állnak. Egyelőre az európai külpolitika fejlődésének a közvetlenül őket érintő (leginkább földrajzilag) területeit figyelik, mint az új szomszédságpolitikát vagy a Balkán térségét.

Emellett összességében elmondható, hogy a régebbi EU-tagoknál talán nagyobb mértékű érzékenységgel rendelkeznek a demokratikus átmenet kérdésében, illetve az EU csatlakozási folyamat során szerzett tárgyalási tapasztalatokban.

Egyes kelet-európai országok a '60-'70-'80-as években néhány latin-amerikai országgal jó kapcsolatokat (pl. Kuba) tartottak fenn. Az ezek során kialakult pozitív országgép és a tárgyalási tapasztalatok még jól használhatók a kapcsolatépítés során.

Az északi bővítés országaihoz hasonlóan, az EU-tagság számukra is új lehetőségeket nyit meg az EU Latin-Amerika-politikájához való csatlakozásból adódóan. Az új tagországok valószínűleg többet profitálnak az EU kül- illetve Latin-Amerika-kapcsolataiból, mint amennyivel hozzájárulnak ahhoz.

A tagság előnyös lehet a latin-amerikai együttműködés területén, hiszen így az új tagok bizonyos együttműködés-politikai területeken (regionális, szubregionális, kétoldalú) és a kapcsolatfejlesztésében is aktívan részt vehetnek, saját álláspontjukat megfelelő

érdekérvényesítéssel közösségi szintre vihetik. Ehhez azonban szükség van konkrét elképzelésekre, az érdekek pontos meghatározására.

Egyben használhatják a közösségi eszközöket a kapcsolatok intenzitásának növelésére, és részt vehetnek új projektekben, új mentalitásbeli és módszertani ismeretekkel gazdagodhatnak, jobban megismerhetik az EU-Latin-Amerika kapcsolatok mozgatórugóit és mechanizmusát, hiszen szorosabb kapcsolatba kerültek a már tapasztaltabb uniós tagállamokkal. Emellett részt vehetnek az európai-latin-amerikai dialógus különböző formáin, az intézményesített párbeszédben (Río Csoport, San José folyamat).

A fentiek alapján úgy látom, hogy mind a *„Az új tagok geopolitikai érdekkülönbsége és a latin-amerikai országokkal való kétoldalú kapcsolatainak alacsony szintje minimális hozzáadott értéket biztosít a közösség Latin-Amerika-politikájához”* és a *„Az EU Latin-Amerika-politikájába való integrálódással új lehetőségek nyílnak meg a 2004-es új belépők előtt”* hipotéziseim továbbra is fenntarthatók, s a jelenlegi ismereteink alapján a jövőre is iránymutatást adnak.

## **VI.2. A Pánamerikai Szabadkereskedelmi Övezet**

A Pánamerikai Szabadkereskedelmi Övezet (ALCA) az észak-déli integráció kivételes méretű és óriási fejlődési különbségeket magában foglaló terve. A részes államok, az apró francia nyelvű karibi szigetektől a kontinentális dimenzióval rendelkező USA-ig és Brazíliáig, meglehetősen különböznek méretüket, gazdasági<sup>118</sup>, politikai súlyukat és érdekeiket tekintve.

Latin-Amerikában nem egyértelmű az ALCA-val kapcsolatos álláspont. A politikai, katonai és gazdasági szuperhatalom gondolata a térség több országában újra éleszti a nemzeti szuverenitás és identitás elvesztése miatti régi félelmeket.

A latin-amerikai országok az USA-kapcsolatokban megmutatkozó eltérő érdekeik alapján feloszthatók az USA-val való szabadkereskedelmi kapcsolatokat támogató

---

<sup>118</sup> A 32 latin-amerikai és karibi ország együtt az USA GDP-jének 1/6-át termeli ki. (<http://www.worldbank.org>)

észak-nyugati (Mexikótól Chiléig) és az azt ellenző dél-keleti tengelyre (Venezuelától Argentínáig). A Mercosur az egyetlen országcsoport, amelynek nem az USA a legfőbb kereskedelmi partnere, hanem az EU<sup>119</sup>.

Mivel a legtöbb latin-amerikai állam már NAFTA-paritással rendelkezik, vagy már szabadkereskedelmi megállapodásról tárgyal az USA-val, illetve egyoldalú kereskedelmi kedvezményekben részesül az USA-piacokon, az ALCA valódi lényege Brazília bevonása egy USA vezette kontinentális szövetségbe. Latin-Amerikában Brazília az egyetlen, jelentős nemzeti iparral és diverzifikált külgazdasági kapcsolatokkal rendelkező globális szereplő. Az ALCA gazdasági és politikai értelme az USA és Brazília, mint Észak és Dél vezető államai közötti szövetség lenne, egyesítve az amerikai kontinens két legfontosabb gazdasági tömbjét, a NAFTA-t és a Mercosurt.

Függetlenül az ALCA-tól a kontinens már csak a növekvő mértékű kereskedelmi csere<sup>120</sup> és az északi irányú bevándorlási hullám<sup>121</sup> következtében is fokozatosan összenő.

Amint ezt az eddigi tárgyalások bizonyítják, több olyan kérdés van, amelyben a résztvevő államok elképzelései különböznek, valamint azok megoldása késleltetheti a folyamatot, a tárgyalások 2005. januári befejezését. Ezek (Sangmeister [2003]):

- A tervezett szabadkereskedelmi megállapodás összekötése a környezetvédelmi normák betartásával és a munkavállalói jogok kötelezettségével, amelyben a latin-amerikai országok az ipari országok általi piacrajutási korlátozást látják.
- Az érzékeny termékek listája, amelyek kikerülnek a kereskedelmi liberalizálás alól.<sup>122</sup>

---

<sup>119</sup> A Mercosur kereskedelmének 25%-a az EU-val bonyolódik. (<http://www.aladi.org>)

<sup>120</sup> A kontinensen belül bonyolódik a kereskedelem 2/3-a. Az USA exportjának 45%-a, s az importjának 37%-a kontinensen belüli, s leginkább a két legfontosabb kereskedelmi partnerrel, Kanadával és Mexikóval kereskedik. LA az USA külkereskedelmében való 20%-os részarányával hasonló jelentőséggel bír, mint a legfontosabb partner, Kanada. LA legfontosabb kereskedelmi partnere az USA, az áruexportból való 59%-os és az importból való 50%-os részesedéssel. (<http://www.worldbank.org> és <http://www.ftaa-alca-org> (Hemispheric Database))

<sup>121</sup> 2002 óta az USA legnagyobb kisebbsége a 38,8 Mio. spanyol anyanyelvű "latinos".

<sup>122</sup> Az érzékeny termékek a kereskedelmi volumen 15%-át nem haladhatják meg. Kanada felajánlotta, hogy a szerződés életbe lépése után az agrártermékek 71%-ára, az ipari termékek 73%-ára vámmentességet biztosít. Chile az agrártermékek 51%-ára és az ipari termékek 77%-ára tett ajánlatot. A Mercosur tagállamok közös tárgyalási ajánlatukban az agrártermékek 12%-ára adnának azonnali vámmentességet, míg a Caricom országai csupán 1%-ban gondolkoznak. Az USA a Caricom országokból érkező agrártermékek importvámját 85%-kal, az ipari termékekét 9%-kal csökkentené. A csökkentés mértéke a Mercosur esetében 50% és 58% lenne (Sangmeister [2003]).

- A mezőgazdasági termékek belső piaci és exporttámogatása.<sup>123</sup>

### **VI.2.1. Álláspontok, érdekek és motivációk**

Az USA és az EU egymástól függetlenül, mindenféle koordináció nélkül folytatják saját Latin-Amerika-politikájukat. A befolyási övezetek tisztán fel vannak osztva: az USA a karibi térségben, míg az EU Dél-Amerikában van vezető szerepben. Bár mindketten szabadkereskedelmi megállapodásokat szeretnének kötni a latin-amerikai országokkal, de azok tartalmukban és irányukban annyira különböznek egymástól, mint a cél érdekében felhasznált eszközök tekintetében. (Gratius [2002b])

Az amerikai kontinensen különböző okokból nem kap többségi támogatást az ALCA ötlete. Míg a kanadai és USA ellenzők munkahelyek elvesztésétől, illetve az aránylag magas munkajogi és környezetvédelmi standardok csökkenésétől tartanak, addig Latin-Amerikában a közvélemény az USA hegemoniájától, a szakszervezeti és vállalati oldal pedig az amerikai konkurenciától fél a mezőgazdaság, az ipar és a szolgáltatások területén.

#### *VI.2.1.1. USA és kanadai érdekek és motivációk*

Az ALCA elsődlegesen USA-kezdeményezés annak érdekében, hogy fenntartsa gazdasági versenyképességét és politikai befolyását a világban. 850 milliós népességgel, a világ GDP-jének 38%-ával és a globális kereskedelemről való több mint 25%-os részesedéssel az USA vezetné a világ második legfontosabb gazdasági tömbjét (a kibővített EU után).

Az ALCA létrehozására való törekvések legjelentősebb külpolitikai motívuma a gazdasági blokkok egymással való rivalizálása (Scherpenberg/Thiel [1998]) és a multilaterális szervezetektől (pl. a WTO-tól) való fokozatos elhatárolódás. Intraregionális szemszögből nézve valódi gazdasági érdekek helyett inkább politikai-

---

<sup>123</sup> Az agrártámogatások megszüntetését elsődlegesen Brazília követeli. A protekcionizmus versus szabadkereskedelem dilemmája mind az EU mind pedig az USA agrárpolitikai vitájában szerepet játszik. Az USA 2002 májusában új mezőgazdasági törvényt fogadott el (farm bill, Farm Security and Rural Investment Act), amely a következő hat évre emelkedő állami exporttámogatásokat irányoz elő. Az USA mezőgazdaságának támogatására az elkövetkező 10 évre további 190 Mrd. USD-t különítenek el. Az új törvénnyel Japán szintjére juthat, amely évi 30 Mrd. USD-vel támogatja mezőgazdaságát (még mindig jóval kevesebb, mint az EU, amely évi 60 Mrd. USD fordít mezőgazdasági támogatásra). Figyelembe véve az USA és az EU protekcionizmusát a mezőgazdaság területén, amely főleg a Mercosur esetében kulcsfontosságú, az ALCA folyamat lezárásának perspektívája vagy egy EU-Mercosur megállapodásé jelenleg nem a legkedvezőbb.

stratégiai indokok állnak az előtérben, mint a kontinentális vezető szerep biztosítása és Dél-Amerika bekötése az USA befolyási övezetébe.

- Annak ellenére, hogy az USA gazdaságilag érdekelt a latin-amerikai ipari és mezőgazdasági vámok leépítésében, a szolgáltatási szektor és a közbeszerzés megnyitásában, a térség, a kereskedelmi adatokat figyelembe véve, alárendelt szerepet játszik.<sup>124</sup> Az USA-nak leginkább Kanadában, Közép-Amerikában és a karibi térségben, de Brazíliában is vannak exportlehetőségei, amelyeket a kereskedelmi liberalizáció megvalósulásával ki lehet aknázni (Sangmeister/Taalouch [2003]). Mexikó után Brazília az USA legjelentősebb gazdasági partnere Latin-Amerikában. Az USA kereskedelmében való alacsony részesedésével<sup>125</sup> Brazília –Mexikóval ellentétben- nem számít az USA központi gazdasági partnerének, de mindkét oldalon megvan a potenciál egy jövőbeli együttműködéshez. Az ALCA-val az USA legfőbb gazdasági célja a 170 milliós népességgel, néhány rendkívül versenyképes nemzeti iparral és magas technológiai bázissal rendelkező brazil piacra való korlátlan bejutás. Az ALCA létrejöttével az USA kereskedelmi volumene Brazíliával rövid időn belül megduplázódhatna (Feinberg [2002]) s ez egyben az USA latin-amerikai közvetlen külföldi tőkeberuházásaira is vonatkozik.<sup>126</sup>
- Az USA számára az ALCA-val nem elsődleges a kereskedelempolitikai előnyök megszerzése a cél, hanem egy biztonságpolitikai és gazdasági elemekkel ellátott stratégiai szövetség megeremtése a kontinensen. Az USA gazdasági bekapcsolás révén politikai szövetségesnek akarja Latin-Amerikát a nemzetközi rendszerben. Az USA az ALCA-ban egy eszközt és gazdasági ajánlatot lát a latin-amerikai országok számára, aminek ellentételezéséhez együttműködési készségeket vár –amerikai perspektívából- stratégiai területeken, mint a terrorizmus és a kábítószer elleni küzdelem, az energiabiztonság és a migráció (Phillips [2003]).
- A gazdasági és biztonsági megfontolások mellett az ALCA létrehozásában az EU-val való nagyobb piaci részesedésekért folytatott transzatlanti verseny is szerepet játszik. A kontinentális szabadkereskedelmi blokk kialakításának gondolatát kétségtelenül befolyásolta és befolyásolja az európai belső piac

---

<sup>124</sup> Az USA importból való 6%-os és az exportból való 8%-os részesedés következtében LA (Mexikó kivételével) nem jelentős tényező az USA külgazdaságában (<http://www.ftaa-alca.org>).

<sup>125</sup> Áruexportjának 2,2%-os és az áruimportjának 1,3%-os részesedésével (<http://www.ftaa-alca.org>).

<sup>126</sup> Jelenleg az USA LA-i közvetlen tőkeberuházása aránylag kis volumenű, mintegy 13% (<http://www.aladi.org>).

létrejött, az Európai Gazdasági Térség megalakulása, az euro bevezetése és a keleti bővítés, valamint az ASEAN blokk-képződés is. Az USA gazdasági szinten megpróbálja az ALCA-n keresztül, a latin-amerikai államokkal szövetségben, vezető szerepét tartósan biztosítani a kontinensen. Úgy tűnik azonban, hogy az USA az ALCA-tárgyalások lelassulása miatt egyre inkább a multilaterális tárgyalások helyett bilaterális megállapodásokban gondolkodik.<sup>127</sup>

Kanada kereskedelme 90%-ban az USA-val bonyolódik. Mint exportorientált ország<sup>128</sup>, érdekelt a piacok bővítésében egy összamerikai szabadkereskedelmi övezet keretében, ami hozzájárulhatna kereskedelmi kapcsolatainak diverzifikálásához. Az eltérő termelési struktúra miatt Kanada számára Latin-Amerika nem jelent konkurenciát az USA-piacon. Gazdasági szempontból Kanada a szolgáltatási szektor liberalizálásában és az agrártámogatások leépítésében is érdekelt.

#### *VI.2.1.2. Latin-amerikai érdekek és motivációk*

Az USA hegemoniája következtében az ALCA megosztja a földrészt támogatók és ellenzők táborára<sup>129</sup>. Az ALCA-kérdést Latin-Amerikában ideológiai alapon közelítik meg, leginkább Mexikóban és Brazíliában vált politikai vitatémává. Míg a szabadkereskedelmi övezetet ellenzők az USA annexió<sup>130</sup> törekvését látják az ALCA-ban, addig annak támogatói a növekedési, beruházási és export nyereséget helyezik előtérbe. A latin-amerikai ALCA-ellenzők számára központi kérdés, vajon a térség elismeri-e az USA-t mint politikai és gazdasági stabilizáló erőt és jóváhagyják-e hegemon helyzetét egy közös szabadkereskedelmi projekt keretében. Sokan úgy gondolják, hogy az ALCA nemzeti identitásukat veszélyezteti. A támogatók azon megfontolás vonalán gondolkoznak, hogy a latin-amerikai érdekeket az USA-val szemben csak szerződéssel szabályozottan lehet megvédeni, mivel így van bizonyos jogi biztonság az USA-val szemben.

---

<sup>127</sup> Az USA az EU mögött van a harmadik országokkal kötött szabadkereskedelmi megállapodások számát illetően, míg az EU mintegy száz ilyen jellegű megállapodást kötött már, addig az USA-nak nemrégiben még csak három volt, egyrészt a NAFTA, illetve az Izraellel és a Jordániával kötött.

<sup>128</sup> Kanadában az export a GDP 45%-át adja (<http://www.worldbank.org>)

<sup>129</sup> Ezért is érdekes figyelni a folyamat végső szakaszát, amit az amerikai kontinens három országa határoz meg: az USA és Brazília látják el az ALCA társelnökségét, míg Mexikó 2003 márciusától a tárgyalások lezárásáig az Adminisztratív Titkárság házigazdája.

<sup>130</sup> Lula brazil elnök a Latin American Press-ben az ALCA-t „annexió politikának és nem integrációnak” jellemezte (Remn [2002]).



A latin-amerikai országok érdekei a legalapvetőbb kérdésekben mutatkoznak meg, mint az agrártámogatások, a környezetvédelmi záradék vagy az antidumping szabályozás. Közös érdekük, hogy szabadkereskedelmen túli célokat is meghatározzanak. A hasonló követelések ellenére sem rendelkeznek azonban közös stratégiával az ALCA-t illetően. Ez a nagyság-, fejlődés- és érdekkülönbségekre vezethető vissza:

- Argentína, amelynek agrárexportja Brazíliába és Európába irányul, másképp tekint az ALCA-ra, mint egy USA-tól függő kis ország (pl. El Salvador).
- Brazília mint „global trader”, óriási belső piaccal rendelkezik és regionális vezető szerepre tart igényt, amelyet az ALCA-ban való részvétel nem veszélyeztet.
- Mexikó és Chile már kötött szabadkereskedelmi megállapodást az USA-val, s ezért nem feltétlenül érdekeltek abban, hogy a privilegizált USA-piacra jutásukat más országokkal is megosszák.

A latin-amerikai kormányok álláspontját három tényező határozza meg: az USA-tól való függőségi fok, az EU ellensúlya és a külkereskedelem jelentősége a belső piaccal szemben. E tényezők országonkénti eltérő súlya következtében különböző álláspontok alakultak ki. Venezuela és Brazília a fő ALCA-kritikusok táborát alkotják, az Andok Közösség, Chile, Mexikó és Közép-Amerika ezzel szemben támogatják az USA-val való szabadkereskedelmi övezet létrehozását, ha nem is feltétlenül az ALCA formájában. A szabadkereskedelmi övezet megítélésében Latin-Amerika jelenleg egy északi tengelyre (támogatók Mexikótól Chiléig) és egy déli tengelyre (Venezuelától Argentínáig) osztható.

A tárgyalási stratégia vonatkozásában a latin-amerikai és karibi országoknak három opciójuk van (Sangmeister [2003] pp. 22-23.):

- A „bandwagoning” stratégia, ami az USA-politikával való együttthaladást jelenti addig, amíg a saját érdekek többségében megegyeznek az USA érdekével.
- A „counterbalancing” stratégia, amely az USA-val szemben saját latin-amerikai érdekekre hivatkozva a már meglévő szubregionális integrációk bővítését és mélyítését támogatja.
- A „kooperatív konfrontáció” stratégiája, amely aktív részvételt jelent az ALCA tárgyalásokon, de az USA-politika pánamerikai integrációs tervének feltételek

néküli követését visszautasítja azzal a céllal, hogy az USA-vezetést nagyobb engedmény megadására bírja rá a tárgyalások során.

**Brazília** az ALCA helyett reális alternatívának tartana egy USA-Mercosur megállapodást, de elvi gondja van az USA-val való szabadkereskedelemmel, amellyel szemben három stratégiát folytat (Gratius [2003]):

- Időhúzás: a brazil kormány a 2005. január 1-i határidő meghosszabbításáért és konkrét amerikai engedményekért száll síkra (Mello [2000]). A Lula-kormány igyekszik az ALCA-megállapodás aláírását két évvel, azaz 2007-ig kitolni vagy legalábbis elérni, hogy 2005 januárjában csak egy nem kötelező érvényű keretszerződésben állapodjanak meg.
- A Mercosur megerősítése: a brazil stratégia második eleme a dél-amerikai integráció megerősítése, amely így az USA politikai ellensúlya lenne. Az USA-val szembeni tárgyalási pozíció erősítése érdekében Brazília dél-amerikai vezető hatalomként jelenik meg, felgyorsítva a Mercosur-integráció mélyítését - természetesen brazil vezetéssel.
- Bilateralizmus és az „ALCA-light: A brazil kormány javasolta, hogy kössenek egy ALCA-keretmegállapodást, valamint az USA és a Mercosur között egy másik megállapodást.

Mindhárom stratégia összekapcsolódik egymással. Ha lehetséges, Brazília el akarja húzni az ALCA-tárgyalásokat azzal a céllal, hogy elsőként erősítse meg vezető szerepét a dél-amerikai államokon, s különösképp a Mercosuron belül. Ezzel párhuzamosan a WTO-ban multilaterális tárgyalási lehetőséget keres a támogatások leépítésének és az agrárpiacon megnyitásának felgyorsítása érdekében, hogy már az alapján folytasson szabadkereskedelmi tárgyalásokat az USA-val és az EU-val.

Az ALCA-ban a brazil gazdasági érdekeket az ország exportstruktúrája határozza meg. A brazil áruexport kb. 2/3-a (főleg agrártermékek) elsődlegesen Európába és Ázsiába irányul, a NAFTA-országokba menő export 45%-a ugyanakkor kész és félkész termék. Ezért az EU-val való szabadkereskedelem nagyobb előnyöket ígér a mezőgazdaság területén, míg az ALCA-ban a késztermékek utáni nyereség lenne nagyobb. Az EU-tárgyalásoktól eltérően Brazíliának az ALCA-folyamatban nem csak mezőgazdasági témája van. A Brazília és az USA közötti agrárviták csak néhány termékre vonatkoznak (pl. narancs, cukor, gyapjú és szója). Az ipar területén ennél összetettebb a kép. A brazil

elektronikai, számítástechnikai és vegyipar nemzetközileg nem versenyképes, s ezért saját piacának amerikai termékek számára való megnyitásával jelentős veszteségek érnék.

Az EU-val való társulási megállapodás, a mezőgazdasági export növekedésével, valamint a technikai és pénzügyi kiegyenlítéssel, nagyobb nyereséget hoz mint az ALCA. Ugyanakkor, akárcsak az ALCA-folyamat, az EU-Mercosur tárgyalások is elbukhatnak az agrártámogatások kérdésén.

**Mexikó** ALCA-val szembeni álláspontja nem egyértelmű, azt nagymértékben befolyásolják a NAFTA-tapasztalatok. Az erről szóló vita átideologizált, mivel pont azáltal, hogy az USA szomszéd ország, kialakult egy bizonyos anti-amerikanizmus. Míg a szabadkereskedelem ellenzői arra az eredményre jutnak, hogy a NAFTA a gazdaság transznacionalizálódásán keresztül felerősítette a szegénységet és a társadalmi igazságtalanságot, addig a támogatók tábora arra utal, hogy Mexikó rövid időn belül az egyik vezető exportországgá vált<sup>131</sup>. Ugyanakkor érdekes, hogy a NAFTA-támogatók sem automatikusan szószólói az ALCA-nak. A pánamerikai szabadkereskedelmi övezettel nagyobb latin-amerikai piac alakul ki, de annak következményeképp veszíthetnek az USA-piacra jutási privilegizált helyzetükből<sup>132</sup>, a konkurencia javára (Schmidt [2003]). Mexikónak nem áll érdekében, hogy piaci privilégiumait kiterjesszék más latin-amerikai országokra is, amelyekben -leginkább Brazíliában- potenciális versenytársakat lát. A NAFTA-n keresztül Mexikó politikailag is különleges kapcsolatokat ápol az USA-val, amelyet az ALCA-val elveszítene.

Mexikónak összességében kevés oka van arra, hogy támogassa az ALCA-projektet, s ezt a felfogást erősíti az is, hogy a latin-amerikai kereskedelmi liberalizáció kétoldalú megállapodásokkal is biztosítható. Mexikó tehát, akárcsak Brazília, az ALCA elhúzódsában érdekelt, igaz pont ellentétes okokból.

**Argentína és Uruguay** számára az USA mint gazdasági partner nem játszik központi szerepet<sup>133</sup>. Mivel azonban az argentin külkereskedelem egyharmada, s az uruguayinak mintegy fele Brazíliával bonyolódik, ez a gazdasági függőség befolyásolta Argentína és

---

<sup>131</sup> A frontok pártokon átívelők, s földrajzi határok mentén húzódnak. A szabadkereskedelmi övezet támogatói az ország északi, iparosodott vidékéről származnak, míg az ellenzői délen vannak túlsúlyban.

<sup>132</sup> Mexikó jelenleg az USA második legfontosabb kereskedelmi partnere.

<sup>133</sup> A külkereskedelemben a 3. helyen áll, s 1992 és 2000 között az Argentínába érkezett befektetések csupán 25%-a származott az USA-ból (szemben az EU-ból érkező 60%-kal) (Bustos [2002]).

Uruguay ALCA-val szembeni álláspontját is, támogatva a brazil irányt. A Mercosur közös álláspontot alakított ki az ALCA-tárgyalásokra (Gratius [2003]).

**Chile** az USA-val való szabadkereskedelmi megállapodást és a latin-amerikai integrációs folyamatból való kimaradást választotta. Amikor a chilei kormány 2000 decemberében javasolta az USA-nak kétoldalú szabadkereskedelmi megállapodásról szóló tárgyalások megkezdését, egyidejűleg visszavonta a Mercosurba való felvételi kérelmét. Két évvel később aláírták a megállapodást, s azzal, hogy Chile kétoldalú szabadkereskedelmi megállapodást kötött az USA-val, valamint Kanadával és Mexikóval, de facto NAFTA-tagga vált.

**Közép-Amerikában** a szabadkereskedelem és a fejlődés közötti pozitív kapcsolat elképzelése él. Ez azonban nem jelenti azt, hogy automatikusan az ALCA-ra is igent mondana. A 34 tagország közötti kereskedelmi korlátok megszűnése negatív következményekkel is járna számukra, nem élveznék már az USA-val megállapodott különszabályozások egyoldalú kereskedelmi preferenciáinak előnyét, s az agrártermékek területén erős verseny alakulna ki a dél-amerikai konkurenciával.

**Az Andok országok,** akárcsak a közép-amerikaiak, az ALCA-ban elsődlegesen új piacok nyitását, a technológia és a tőkeberuházások érkezését látják, de egyben bírálják a tárgyalások menetét. Elviekben megállapodtak az Andok Közösség országai, hogy az ALCA-ról közösen, blokként tárgyalnak. Ennek ellenére mind az öt tagország saját elképzelésekkel rendelkezik. Míg Venezuela az ALCA-hoz való csatlakozását időben elhúzná, addig Kolumbia hajlandó kétoldalú szabadkereskedelmi megállapodást kötni az USA-val. Ecuador kijelentette, hogy országa nem vesz részt az ALCA-ban, ha nem kedvezőek a feltételek. Bírálta a fejlett országokat protekcionista politikájuk miatt. „Ha a fejlett országok nem ismerik fel világosan a létező gazdasági és fejlődési aszimmetriát, s nem biztosítanak speciális és differenciált kezelést olyan gazdaságoknak, mint Ecuador, akkor nyilvánvalóan nem lesz ALCA” (Remn [2002]). Peru jelezte, hogy szükség esetén önállóan is csatlakozik az ALCA-hoz.

### *VI.2.1.3. EU érdekek és motivációk*

Az EU Latin-Amerika-stratégiája eltér az USA „catch-all approach”-ától, attól, hogy egy szerződésbe 34 országot belefoglaljanak, függetlenül azok sajátosságaitól és jellemzőitől. Annak ellenére, hogy egyesek védik, középtávon nem fog megvalósulni az

EU-latin-amerikai, sem az EU-USA szabadkereskedelmi övezet<sup>134</sup>. Az EU fókuszában más áll: az ALCA kezdeményezéssel párhuzamosan elhatározta, hogy individuális jelleggel társulási vagy „szabadkereskedelem plusz” megállapodásokat köt három latin-amerikai partnerrel: a Mercosurral, Chilével és Mexikóval. Ez megfelelt saját és regionális érdekeinek is: Chile és a Mercosur a legfőbb politikai és gazdasági partnerei, Mexikó pedig kapu az amerikai piacoz. A többi országgal és szubrégióval kapcsolatban inkább a támogatási szempont kerekedett felül. Ez a „különböző sebességek” stratégiája pragmatikus és realista irányú volt, s talán csorbította is a hagyományosan az európaiak által favorizált országcsoportok közötti párbeszédet<sup>135</sup>. Az Európai Bizottság elutasította az ilyen típusú szerződés aláírását Közép-Amerikával és az Andok Közösséggel, aláhúzva, hogy a Mercosurral való párbeszéd a legutolsó, amely a WTO keretein kívül történik.

Fontos eredmény, mégha nem is tudatosan történt, hogy bizonyos európai befolyás is bekerült az USA politikai eszköztárába. Számításba véve a 34 országgal való tárgyalási folyamat nehézségeit, a Bush-kormány kettős stratégia mellett döntött: egyrészt az ALCA multilaterális útját választotta, másrészt pedig európai mintára a szabadkereskedelmi megállapodásokról szóló tárgyalásokat egyes latin-amerikai partnerekkel (Chile, Közép-Amerika).

A kereskedelmi liberalizációs módszer európai befolyása ellenére Európa nem volt elég sikeres az integrációs modelljének exportálásában. Az EU hosszú időn keresztül elősegítette a latin-amerikai regionalizáció és szubregionalizáció folyamatát, azonban veszített súlyából az ALCA és már előtte a NAFTA kapcsán. Mind a NAFTA, mind pedig a jövőbeli ALCA nélkülözi a politikai-intézményi, szociális dimenziót, azt amely az európai típusú integrációt és az EU harmadik országokkal kötött megállapodásait jellemzi.

Az EU elutasítja a piac fundamentalizmusán alapuló észak-déli integrációs modellt, sokkal kiegyensúlyozottabb modellt javasol. Az EU Chilével, Mexikóval megkötött és a Mercosurral megkötendő társulási megállapodásai nem csak a szabadkereskedelemre

---

<sup>134</sup> José María Aznar spanyol kormányfő 2004. januári washingtoni látogatása alkalmával javasolta az USA és az EU közötti szabadkereskedelmi övezet, az „Atlanti Gazdasági Övezet” 2015-re való megvalósítását. In: <http://www.euobserver.com> (2004. 01. 14.)

<sup>135</sup> Chile és Mexikó már aláírták a társulási szerződést az EU-val, a Mercosurral való tárgyalások ugyanakkor elhúzódnak.

szorítkoznak, hanem pénzügyi és technikai segítséget is magukban foglalnak, akárcsak az egyenlő partnerek közötti politikai párbeszédet. A gazdasági előnyökön kívül ezen „szabadkereskedelem plussz” típusú megállapodások beleilleszkednek az EU azon stratégiájába, amely a multilateralizmust kívánja erősíteni és a regionalizmust szociális egyensúllyal és politikai koordinációval. Habár ez nem jelenti azt, hogy az európai vállalatoknak ne lennének saját érdekeik Latin-Amerikában és az EU ne védené meg piacait a külső versenytől, mégis az amerikai integrációtól teljesen eltérő vízió ez.

## **VI.2.2. Az ALCA várható következményei Latin-Amerikára és Európára**

### *VI.2.2.1. Latin-amerikai előnyök és hátrányok*

Nehéz megjósolni, hogy a szabadkereskedelem milyen hatással lesz a térségre, mivel az elméletileg hozzájárul a kereskedelem támogatásához és az exportdiverzifikációhoz, azonban ezen országok hasonló termelési palettája és technológiai importja miatt strukturálisan korlátozott. Kérdéses továbbá, hogy a mindenki számára – fejlettségtől és nagyságtól függetlenül - biztosított egyenlő jogok és köteleességek a gyengébb tagországok számára milyen következményekkel járnak. Az egyenlőtlen partnerek közötti szabadkereskedelmi övezet támogatói azzal érvelnek, hogy a kevésbé fejlett országok profitálni fognak a technológiai importból, a beáramló tőkéből, az általános modernizációs hatásokból. Ennek kritikussai azonban úgy látják, hogy nagy ipari országok részvételével létrejött szabadkereskedelmi övezetnek kevés értelme van, mert abból alig származik gazdasági előny. Ebből a szempontból épp a fejlődő országokat fenyegeti a deindusztrializáció, s ezzel együtt a visszafejlődés veszélye, amelyeket a növekedésből és beruházásból származó nyereség nem pótol.

Latin-Amerikában az USA-val való szabadkereskedelmi övezettel kapcsolatos félelmek a már meglévő Észak-Dél szakadék mélyülésére vezethetők vissza. Mexikó az egyetlen latin-amerikai ország, amely a szabadkereskedelmi liberalizációból származó nyereségeket és veszteségeket valóban értelmezni tudja. A NAFTA tagság hatására Mexikó ma az egyik legnyitottabb gazdaság Latin-Amerikában<sup>136</sup>, az export és a beruházások mennyisége megháromszorozódott, alacsony inflációs rátával rendelkezik, s 2000-ig magas növekedési szintet<sup>137</sup> ért el. Politikailag is hozott a NAFTA változásokat, mivel az USA-val való szoros szövetség hozzájárult a 71 évig hatalmon

---

<sup>136</sup> A mexikói GDP 27,6%-a az exporttól függ (<http://www.worldbank.org>).

<sup>137</sup> 1992 és 2001 közötti időszakban átlagosan 3,0%-os növekedést ért el (<http://www.worldbank.org>).

lévő kormánypart (PRI)<sup>138</sup> leváltásához. A szabadkereskedelmi övezet kritikusai is elismerik, hogy a NAFTA-tagságból szükséges politikai és gazdasági modernizációs hatások is származtak, és Mexikó számára nem volt más vonzó alternatíva. A NAFTA negatív hatásai érződtek azonban a társadalomban, nőtt a szegénység és a munkanélküliség, a reálbérek csökkentek (Wise [2003]). A nyomor elől menekülve ma már mintegy 21 millió mexikói él az USA-ban, s minden ötödik mexikói háztartás az USA-ban élő családtagok pénzátutalására van utalva. A szabadkereskedelmi övezet mélyítette az Észak-Dél szakadékot Mexikón belül. A modernizáció és a városiasodás első sorban az északi, USA-val határos vidékeket érintette, míg a déli mezőgazdasági területeket az USA-ból érkezett agrárimport sújtotta. Földrajzilag nézve a NAFTA lényegében csak Mexikóvárosig tart.<sup>139</sup>

Az ALCA létrejöttével a szabadkereskedelem nyereségének hasonlóan aszimmetrikus elosztására kerülhet sor más országokban is. Mexikó fejlődése 1994-től megmutatta, hogy az ipari országokkal való kereskedelmi liberalizáció a kevésbé fejlett országoknak nem csak gazdasági előnnyel jár. Az USA és Mexikó közötti migrációs problematika más latin-amerikai országok számára is tanulságokkal szolgál. Az USA által preferált integrációs modell - szabad áruforgalom igen, de szabad személyforgalom és szociális kiegyenlítés nem – nem fogja megszüntetni az óriási latin-amerikai fejlettségbeli különbségeket.

Amennyiben az egyenlőtlen partnerek közötti szabadkereskedelem az országokon belüli fejlődési szakadékot csak tágítja, felmerül a kérdés, milyen érdek fűzi Latin-Amerikát egy kohéziós alapok nélküli ALCA-hoz. Az USA-val meglévő szakadék következtében latin-amerikai érdek, hogy a megállapodásba pénzügyi és technikai segítséget is belefoglaljanak. Az USA számára is valószínűleg egy „szabadkereskedelem plusz” megállapodás hosszú távon több előnnyel járna, mint a szakadék mélyülése.

#### *VI.2.2.2. Következmények az EU számára*

Az EU és az USA csak bizonyos értelemben konkurenciái egymásnak a latin-amerikai piacon. Az USA és az EU között leginkább az autóiparban és a csúcstechnológiában mutatkozik verseny. Míg az EU készterméket exportál Latin-Amerikába, addig az USA azt importálja a régióból. Azáltal, hogy az USA kitelepítette termelési helyeit az olcsó

---

<sup>138</sup> PRI (Partido Revolucionario Institucional): Intézményes Forradalmi Párt.

munkaerőt biztosító országokba, leginkább csak ipari javakat exportál oda. Az EU-latin-amerikai kereskedelmi kapcsolatok struktúrája az ipari és a fejlődő országok közötti klasszikus csere példája: az EU-ba irányuló latin-amerikai export fele mezőgazdasági termék és élelmiszer, s a térség Európából gépeket, autókat és felszereléseket vásárol.

Az agrárpolitikában meglévő európai kereskedelmi korlátok és a régió belüli növekvő árucseré miatt az EU, mint a latin-amerikai termékek felvevőpiaca az elmúlt 10 évben veszített jelentőségéből<sup>140</sup>. Az EU kereskedelmi és beruházási eltérése a NAFTA létrejöttével jól látható, hiszen Mexikóban az EU piaci részesedése egyharmaddal csökkent. Azt még nem lehet tudni, hogy az ALCA hatására is hasonló változás következik-e be, de bizonyára lesznek negatív hatásai is. Számos európai transznacionális vállalat már termel, vagy jelen van a latin-amerikai piacon, leginkább Mexikóban, Chilében, Brazíliában és Argentínában és az USA-ban, s ezek az európai vállalatok profitálnak majd az észak- és dél-amerikai piacnyitásból.

Konkrét konkurencia kapcsolat áll fenn az EU és az USA között a Mercosur, s leginkább Brazília vonatkozásában. Az EU a Mercosur legjelentősebb kereskedelmi partnere és beruházója, az EU latin-amerikai külkereskedelmének kétharmadát teszi ki és beruházásainak feléből részesül. Ugyanúgy, mint az ALCA, a Mercosurral kötendő társulási megállapodás is geostratégiai jelentőségű lenne, mivel ezáltal az európai befolyás konszolidálódna, illetve bővülne Dél-Amerikában. Valószínűleg a Mercosur számára az export-, a jóléti és növekedési nyereség nagyobb lenne egy szabadkereskedelmi övezettel, mint az EU-nak, de a dél-amerikai ipar és szolgáltatási szektor liberalizálása egyben az európai agrárpiac megnyitásából származó hátrányokat kompenzálná. Az EU külpolitikai prioritásai (bővítés), a dél-amerikai recesszió, s a mezőgazdasági konfliktus<sup>141</sup> csökkentik Európában a társulási megállapodás iránti lelkesedést. Mindenesetre az EU Latin-Amerika-politikájában bizonyos diszkrépancia figyelhető meg a retorika és a cselekvés között. Bár az EU 1995-ben, elsőként a latin-amerikai partnerek közül, a Mercosurnak kínált fel társulási megállapodást, eddig csak Chilével és Mexikóval jött létre szabadkereskedelmi megállapodás.

---

<sup>139</sup> Az USA-vállalatok 45%-a északon, 37%-a pedig a főváros közelében telepedett le, s a vállalatok csupán 5%-a Dél-Mexikóban, ahova az amerikai közvetlen beruházások 0,5%-a jutott (Gratius [2002c]).

<sup>140</sup> Az áruexportból való részesedés 1990 és 2000 között a 25%-ról 11%-ra esett vissza, mint szállító az EU 9% pontot veszített. A LA-i importból való részesedése ma már csak 14% (<http://www.europa.eu.int>).

<sup>141</sup> A Mercosur EU-ba irányuló exportjának 45%-a mezőgazdasági termék. Vita tárgyát képezi a marhahús, bor, gabona, szárnyas, cukor, dohány és a tejtermékek (<http://www.europa.eu.int>).



Az EU a Mercosurral és Chilével tart fenn szorosabb kapcsolatot, a karibi térség, az Andok vidéke és a közép-amerikai térség országai sokkal inkább az USA piacaira vannak bekapcsolva. Abból kiindulva, hogy nincs közvetlen verseny a piacokért, nagy a valószínűsége annak, hogy az ALCA következményei minimálisak lesznek az európai befektetésekre és kereskedelemre.

Ugyanakkor a Mercosur és Chile kevesebbet nyer az ALCA-ból, mint az EU-val, mint legfőbb mezőgazdasági piacával kötött megállapodásokból. Nekik gazdasági és politikai szempontból kedvezőbbnek, vonzóbbnak tűnik az európai opció az észak-amerikainál. Az EU-Mercosur szövetség stratégiai döntés lenne az USA-tól kevésbé függő európai jelenlét erősítéséhez. Ugyanakkor nem egymást kizáró stratégiákról van szó. Az ALCA nem vámunió lesz közös külső határokkal, mint a Mercosur, ez a forma megengedi, hogy minden tag fenntartsa kereskedelem-politikáját harmadik országok felé, beleértve a független szabadkereskedelmi megállapodási tárgyalásokat (pl. a NAFTA-tag Mexikó az EU-val kötött társulási megállapodást).

Ezzel a politikával azonban technikai típusú problémák is felmerülnek, amelyek néha politikai következményekkel is járhatnak<sup>142</sup>. Ezeket a kérdéseket a WTO előtt tárgyalják, ahol az USA-nak és az EU-nak is kulcsszerepe van.

Az amerikai szabad kereskedelmi megállapodások következményeként megfigyelhető a kereskedelmi csere kontinentalizációja illetve regionalizációja -az ALCA nélkül is-, s ezt a tendenciát az ALCA majd még jobban felerősíti. Ha megszűnnek a kereskedelmi korlátok, az USA egyértelmű versenyelőnyre tesz szert az EU-val szemben. A NAFTA bizonyítja, hogy ez bizonyos fenyegetést jelent az európai érdekeknek: 1995 és 1999 között (a NAFTA után) a mexikói kereskedelemben betöltött EU-szerep drasztikusan csökkent (mintegy 7% pontos veszteséggel), s a befektetések területén is lecsökkent az európai részvétel. Ez jelzi, hogy a szabadkereskedelmi megállapodások export- és beruházási tőke eltérülést vonnak maguk után. Ezeket figyelembe véve az EU két éves rekordidő alatt társulási megállapodást kötött Mexikóval, amely eddig az egyetlen

---

<sup>142</sup> Erre példa, hogy a Mexikóban lévő amerikai és mexikói vállalatoknak különböző standardokat és normákat kell átvenniük, hogy exportálhassanak az EU-ba. Egy másik példa az európai piacra irányuló, annak normáinak és standardjainak megfelelni kényszerülő chilei bortermelés. Chilének az USA-val kötött szabadkereskedelmi megállapodása következtében, illetve ha részt vesz majd az ALCA-ban, más borstandardokat kell átvennie a kontinensen való termeléshez.

privilegizált helyzetű ország az amerikai és az európai piacra jutásban. Bár még korai lenne kiértékelni a Mexikóval kötött megállapodás hatását, mégis paradigma-esetnek számít ahhoz, hogy elemezni lehessen az ALCA lehetséges következményeit.

A gazdasági érdekek Észak-Amerika irányába való eltérése nem jelenik meg a közvetlen külföldi tőkeberuházások esetében. Miután a spanyolok másodszorra is „felfedezték” Latin-Amerikát, az EU lett 1997 óta a legfőbb beruházó a régióban. A latin-amerikai közvállalatok privatizációjában vállalt szereppel, s legfőbb külföldi befektetőként Spanyolország 1999-ben és 2000-ben megelőzte az USA-t. A Mercosurért való harc sem zárult le: ha az EU-nak sikerül az ALCA előtt társulási megállapodást kötnie vele, a mezőgazdaság területén széles koncessziókkal, akkor a Mercosur továbbra is európai integrációs projekt marad privilegizált európai kereskedelmi kapcsolatokkal.

Még nehéz megmondani, hogy milyen hatással lesz az ALCA Európára. Figyelembe véve, hogy az ALCA-tárgyalások még nem fejeződtek be, és hogy a szabadkereskedelmi övezet 2015 előtt nem valósul meg, az EU-latin-amerikai kapcsolatokra kifejtett hatása nem lesz közvetlen azonnali. A jelenlegi perspektívából a gazdasági következmények moderáltak lesznek. Mivel a latin-amerikai piac az EU számára nem jelentős, a Mercosur, Chile és Kuba kivételével a régió többi országában az USA a legnagyobb befektető és kereskedelmi partner, várható, hogy az ALCA gazdasági hatása a régióban lévő európai érdekek szempontjából korlátozott lesz.

### **VI.2.3. Következtetések**

Az előbbi fejtegetés és az adatok tisztán bizonyítják, hogy az ALCA mindenekelőtt az USA projektje azzal a céllal, hogy hozzáigazítsa magát a globalizáció és regionalizáció együttéléséből származó új elvárásokhoz és kihívásokhoz. Figyelembe véve, hogy az USA legfontosabb kereskedelmi partnerei Kanada és Mexikó, s a félteke többi részének nincs gazdasági jelentősége az USA számára, így az ALCA elsősorban politikai s csak másodsorban gazdasági projekt.

Technikai és politikai okok miatt kicsi a valószínűsége, hogy az ALCA-tárgyalások 2005. január 1-re befejeződnenek. Az ALCA két, politikai lobby háttérű technikai akadállyal szembesül: az USA-ban az agrárszubszenciós vitával és Brazília által előnyben részesített antidumping jogokkal. Politikai szinten is megfigyelhető bizonyos

eltérés, leginkább az USA és Brazília között. A folyamat késleltetése brazil érdek, s valószínűleg ez így is marad. Ezért nem is kell nagy eredményekre várni, bár ezt a következtetést az EU-Mercosur tárgyalásokra is rá lehetne húzni. Lényegében két szenáriót lehetne előrevetíteni: elsőként az ALCA megvalósulását és az USA növekvő vezető szerepét a féltekén az európai érdekek rovására, másodikként az európai érdekek konszolidációját Latin-Amerikában a Mercosurral kötött megállapodás következtében, függetlenül egy jövődöbeli ALCA-tól. (Gratius [2003])

Az USA és az EU felvázolt érdekeinek és vízióinak kivetítése Latin-Amerikában, globális szinten is következményekkel jár. Az ALCA megvalósítása az amerikai integrációs modell és az Észak-Dél kapcsolatok olyan formája, amely nem rendelkezik sem egyensúlymechanizmussal, sem olyan intézményi dimenzióval, amely jövődö megállapodásokhoz precedenst teremtene. Másodsorban az ALCA-val megerősödne az USA-ban érvényes normák és standardok alkalmazása a szociális szférában, a munkaügy, egészségügy és környezetvédelem területén, ami ütközne az európai munkaügyi és a környezetvédelmi normákkal.

Latin-Amerikának lenne más lehetősége is, az amerikai integrációs modell követése helyett választhatná az európaiat is, amely szociális kötelezettségeket, a gyengébbek támogatását is magában foglalja. Ez a lehetőség természetesen csak akkor áll fenn, ha ehhez konstruktív európai ajánlat is érkezik. Mindenesetre ez az EU-nak nehezebbre esik, mivel főként a Latin-Amerika számára lényegi kérdésben, az agrárprotekciónizmus leépítésében az EU épp oly kevésbé kompromisszumkész, mint az USA. Az EU nyílt és rejtett mezőgazdasági szubvenciója<sup>143</sup> által az európaiak még protekciónistábbak, mint az USA (Lankes [2002]). A latin-amerikai országok nagy részének a legtöbb gazdasági előnnyel az járna, ha egyidőben valósulna meg az ALCA és az EU-val való szabadkereskedelem (BID [2002]).

Az ALCA megvalósulása a transzatlanti háromszög (USA-Latin-Amerika-EU) újra definiálásáról is szól. A hármas kapcsolat nem mindig feszültségek nélküli, de mindhárom szereplő egyformán nagy várakozással tekint az ALCA végeredményére. Mindenesetre mindhárman tanulhatnak, s tanulniuk is kell az eddigi integrációs tapasztalataikból (Devlin [2002]).

---

<sup>143</sup> 2001-ben kb. 93 Mrd. USD-t tett ki.

Ez a „tanulás” egyben feltételezi a jövőbeli együttműködés szükségességét is. A fejezetben kifejtettek alapján úgy látom –bár ehhez mindkét oldalon a kooperációs készségnek is meg kell lennie-, mint azt a hipotézisemben is felvetettem, *„Az EU-nak fontos az USA-val való együttműködés, hogy ne maradjon ki a Pánamerikai Szabadkereskedelmi Övezet előnyeiből”*. Igaz, az előnyök sokszor egyszerűen csak a hátrányok elkerülését jelentik. Az együttműködés hiánya esetén ugyanis fennáll annak a lehetősége, hogy a földrészen nem alakul meg az egész kontinenst magában foglaló szabadkereskedelmi övezet, sőt akár szétválík Amerika egy USA-vezette északi és egy európai jellegű déli térségre. Emellett azonban más scenáriók is előfordulhatnak, amelyekkel a következő alfejezetben foglalkozom.

### **VI.3. Az együttműködés lehetséges irányai**

Az európai-latin-amerikai partnerség ereje a nemzetközi szinten meglévő közös érdekek nagy számában mutatkozik meg, amely a két térség közötti kulturális értékközösségből ered. Globális szinten számos olyan kihívás jelenik meg, amely szorosabb nemzetközi együttműködést kíván meg. Egyre fontosabb szerepet kap az európai-latin-amerikai kapcsolatokban a nemzetközi rendszer (ENSZ-reform), a nemzetközi pénzügyi rendszer megújítása, közös álláspontok kialakítása nemzetközi konfliktusok esetében. 2001. szeptember 11. a biztonságpolitika és a terrorizmus elleni küzdelem területén a közös kezdeményezések irányába terelte a két felet.<sup>144</sup>

Az interregionális együttműködés további fejlődését jelenleg még nehéz előre prognosztizálni. Az utóbbi időben Latin-Amerikában az USA-szerepvállaláshoz képest bizonyos szinten csökkent az európai részvétel, ugyanakkor az EU egyes országokkal szorosabb együttműködést alakított ki. Ezért a kapcsolatok mérlege kissé vegyes.

#### **VI.3.1. Európai Dél-Amerika, USA-hegemónia Észak-Amerikában**

A közös történelmet hangsúlyozó retorika, valamint a '90-es évek elejétől a két régió közötti együttműködés fejlődése és bővítése ellenére, az EU általános értelemben véve

---

<sup>144</sup> Ebben a kérdésben sem minden ponton fedik az EU és Latin-Amerika érdekei az USA érdekeit, mivel az előbbieket általában a válságok békés megoldását választják.

egyre kevésbé számít stratégia partnernek Latin-Amerika számára. Ezt a szerepet már egy ideje az USA tölti be.

Az EU és Mexikó közötti szabadkereskedelem bizonyos kiegyenlítést jelent Latin-Amerika NAFTA-országokkal való túlsúlyos kapcsolatának, de ez Európának még nem kölcsönöz stratégiai súlyt. A karibi térségben az USA növekvő befolyása látható, amely gazdaságilag és politikailag csökkenti az EU lehetőségeit a régióban.

Dél-Amerikában más a helyzet, ott az USA és az EU évek óta konkurenciái egymásnak. Az EU talán még lépéselőnyben is van az USA-val szemben<sup>145</sup>.

Ezért kétféleképpen lehet értékelni az EU-Latin-Amerika kapcsolatrendszerét. Egyrészt felértékelődik a Chilével és a Mercosurral való partnerség, másrészt pedig az alacsony közép-amerikai, karibi, Andokbeli EU-jelenlét következtében ezek a területek egyre inkább az USA befolyási övezetébe kerülnek. Ez az észak- és dél-amerikai stratégiai felosztás erősen leegyszerűsített modell. (Gratius [2002a])

Az, hogy lesz-e egy önálló, európai jellegű Dél-Amerika a jövőben, több tényezőtől is függ, mindenekelőtt a Mercosur jövőjétől és Európától, hogy hajlandó-e konkrét támogatást nyújtani a tömb országainak.

### **VI.3.2. Történelmi vagy stratégiai partnerség**

Az európai-latin-amerikai együttműködésben a még mindig meghatározó kétoldalú ország-kapcsolatok közül mindenekelőtt az argentin-spanyol és a német-brazil együttműködési tengely a mérvadó. Elsődlegesen ettől a négy államtól, illetve Spanyolországtól, Franciaországtól és Olaszországtól függ, hogy az európai-dél-amerikai partnerség, erős stratégiai partnerség lesz-e. Jelenleg úgy tűnik, hogy inkább a történelmi partnerség megőrzésére helyeződik a hangsúly.

Az európai-latin-amerikai együttműködés speciális jellegének akadályaként, hogy az európai oldalon hiányzik egy vezető hatalom. Továbbá gond, hogy nem érkeznek új impulzusok és víziók, s a kapcsolatok alakítása kimondottan hosszú egyeztetési eljárás eredménye a különböző szereplők között. Az EU-n belül az Európai Parlament

---

<sup>145</sup> Ezt az EU-Chile társulási megállapodásnak az USA-Chile szabadkereskedelmi megállapodás előtti aláírása is bizonyítja. Az EU 1999 óta tárgyal a Mercosur országokkal interregionális társulásról.

konstruktívan áll hozzá ahhoz, hogy a stratégiai partnerséget új tartalommal töltsék meg. A Río Csoportnak is ki kellene dolgoznia jövőbe mutató elképzeléseket a stratégiai partnerségről, feltéve, hogy a résztvevő államok között, az eltérő érdekek miatt, egyáltalán lehetséges a konszenzus. (Gratius [2002a])

A szereplők és a tartalom sokszínűsége miatt az európai-latin-amerikai kapcsolatok nem jelentenek valódi ellenszövetséget az USA unilateralizmusával szemben. Latin-amerikai reálpolitikai szemszögből, az EU nem valódi alternatívája az USA-hoz való közeledésnek. A térségben túlságosan erős az USA-befolyás, a földrajzi közelség meglehetősen meghatározó és a két térség nem igazán érdekelt – egyes kivételektől eltekintve – az együttműködés erősítésében. Ezért a stratégiai partnerség alapfeltétele a két régió világban betöltött szerepének erősítése lenne.

Európa és Latin-Amerika a stratégiai partnerség alatt különböző koncepciókat ért. Az EU és a Bizottság szerint a stratégiai partnerség Latin-Amerika felértékelését jelenti az európai külkapcsolatokban, ahol eddig Ázsiával együtt a kapcsolatok legalsó szintjén volt. A legtöbb latin-amerikai ország számára a stratégiai partnerség privilegizált helyet jelent az EU közös kül- és biztonságpolitikájában és de facto a társulás és a tagság közötti státuszt.

Hasonlóan különböző álláspontok vannak a „nyitott regionalizmus” modelljének megítélésében is. Míg a latin-amerikai államok jelentős része és a szubregionális csoportosulások a neoliberalista gazdaságpolitikát folytatva megnyitották piacaikat a külföldi konkurencia előtt, annak minden negatív következményével, addig az EU a mezőgazdaság területén, illetve a kényes témaként kezelt migráció ügyében anakronisztikusan „zárt regionalizmust” folytat. Ez utóbbi a latin-amerikaiak számára kiábrándító (Gratius/Rubiolo [2002]) és ellentétes a nyitott határok és a gazdasági globalizációs folyamatok retorikájával. Ebben az értelemben a latin-amerikaiak az új „nyitott regionalizmus” modelljét (Roloff [1999]) sokkal komolyabban vették, mint az európai oldal. A jövőbeli stratégiai partnerséghez az európaiaknak ezen a területen ki kell egyenlíteniük a meglévő latin-amerikai bizalomvesztést.

Az európai agrár-protekciónizmus, az észak-amerikai vállalatok fokozott latin-amerikai befektetései és az interregionális kereskedelmi visszaesés miatt úgy tűnik, hogy Európa

és Latin-Amerika között gazdasági értelemben nem valósul meg a stratégiai partnerség. Politikai-kulturális értelemben azonban elképzelhető a stratégiai partnerség. Európa ezen a területen még rendelkezik komparatív előnyökkel, mint „soft-power” a vezető hatalom USA-val szemben. Így ezen a területen az egyenlő partnerek (EU-Latin-Amerika) közötti párbeszéd jobban megvalósítható, mint interamerikai viszonylatban.

Az EU és Latin-Amerika közös érdekekkel és alapértékekkel rendelkezik, mint az integráció, a demokrácia, az emberi jogok kérdése, nagyobb szociális igazságosság és a nemzetközi rendszer megreformálása<sup>146</sup>. Ezeken a területeken lehetne stratégiai partnerséget kialakítani. Az alap a közös értékközösség lenne. „Az EU számára Latin-Amerika és a Karib-térség nem más, mint távoli nyugata és az atlanti háromszög harmadik pillére” (Stevens [2001])

Latin-Amerika azért is fontos az EU számára, mert nincsenek közös határaik. Amennyiben az EU valódi nemzetközi szereplőként kíván fellépni a világban, akkor globális kategóriákban kell gondolkoznia, és olyan periférikus térségeket is potenciális partnerként kezelnie, mint Latin-Amerika. Ez azonban megfordítva, Latin-Amerikára is igaz, aki az utóbbi években nemzetközileg megerősödött. Latin-Amerika számára Európa két okból számít stratégiai partnernek: egyrészt mint bizonyos ellensúly az USA-val szemben, másrészt pedig mint sikeres regionális integrációs modell.

### **VI.3.3. Lehetséges transzatlanti scenáriók**

Az EU-Latin-Amerika partnerség egyelőre még mindig egy háromszög-történet. A 2001. szeptember 11-i események ezt csak megerősítették. Minden különbözőség ellenére, Európa, az USA és Latin-Amerika is „nyugati közösségnek” tartja magát, és most nagyobb jelentőséget tulajdonítanak a közös kulturális és ideológiai értékeknek. Ezért sem tűnik reálisnak az EU-Latin-Amerika jövőbeli kapcsolatainak meghatározása az USA bevonása nélkül. Az alábbi rövid- és hosszú távú scenáriók képzelhetők el (Gratius [2002a]):

- Egymással versenyző kereskedelmi tömbök: az ALCA megvalósulásával és az EU-bővítés után elképzelhető két, egymással versenyző kereskedelmi blokk létrejötte. Egyik oldalon az USA, a másikon pedig Németország vállalná fel a vezető szerepet.

---

<sup>146</sup> Ez utóbbi részben ütközik az USA álláspontjával.

- Észak- és Dél-Amerika szétválása: amennyiben erősödik az az irány, hogy az USA vezetésével egy észak-amerikai, s egy, az EU-val privilegizált kapcsolatokat ápoló dél-amerikai térség jön létre, akkor ennek folytatásaként elképzelhető lenne az amerikai kontinens szétválása. Ennek előfeltétele lenne egy erősebb európai közeledés a Mercosur irányába, és a brazil kezdeményezésre és vezetéssel létrejövő dél-amerikai szabadkereskedelmi övezet (SAFTA).
- Három pólusú scenárió: bár jelenleg kevés szól mellette, mégis elképzelhető lenne a transzatlanti háromszög átalakítása. Ez alapján három tömb jönne létre: a kibővített EU, a SAFTA brazil és az ALCA USA-vezetéssel. Ennek előfeltétele lenne, hogy Brazília ne vegyen részt az ALCA-ban.
- Transzatlanti piac: bár a transzatlanti piac (Transatlantic Market Place) kérdését az EU 1997-ben már vitára bocsátotta, az EU és az USA (ill. a NAFTA) még jelenleg is egymással versenyző tömbök. Mindenesetre az EU és Mexikó között aláírt szabadkereskedelmi megállapodás a két tömb közötti első hídnak számít. Az EU, az USA és Latin-Amerika között már most is meglévő szoros politikai, biztonságpolitikai és gazdasági partnerség alapján a transzatlanti partnerség - szabadkereskedelmi megállapodást magában foglalva- bár hosszú távú, de mégsem lehetetlen scenárió.



## VII. ZÁRÓFEJEZET

Zárófejezetemben összefoglalom az értekezés leglényegesebb megállapításait, illetve kijelölöm a további lehetséges kutatási irányokat. A bevezetőmben megadott, majd a dolgozatban bemutatott és bizonyított hipotéziseim kapcsán az alábbi főbb gondolatokat, megállapításokat tartom kiemelendőnek:

### **A disszertáció leglényegesebb megállapításai:**

Az EK/EU-Latin-Amerika reláció sokáig, más közösségi politikákhoz képest, háttérbe szorult, a kapcsolatokat aszimmetria és kiegyensúlyozatlanság jellemezte. Míg a politikai-intézményi kapcsolatok progresszíven fejlődtek, addig a gazdaságiak stagnáltak, illetve csökkentek a '80-as években.

A korábbi bővítések az új tagokkal új nemzetközi irányokat is biztosítottak a Közösségnek, s ez nem lehetett másképp a spanyol és portugál EK-csatlakozással sem. Spanyolország a Latin-Amerikához fűződő privilegizált kapcsolatait vitte be hozzáadott értéként a Közösségbe. Ez egyben külpolitikájának kulcskérdése is volt, hogy a korábbi, retorikai megközelítés helyett valós együttműködést alakítson ki. A csatlakozási tárgyalások kezdetétől fogva a Közösség tudatában volt annak, hogy Latin-Amerikát a Közösség külpolitikai tematikájába be kell vonnia. Spanyolország a csatlakozással nem feledkezhetett meg e fontos külpolitikai dimenziójáról.

A Közösség számára nem volt külpolitikai prioritás Latin-Amerika. A spanyol EK-tagság és a latin-amerikai hangsúly a Közösség külpolitikáján belül elősegítette a latin-amerikai kapcsolatok megsokszorozódását, s egyben növelte az EK nemzetközi tekintélyét is. Ezzel párhuzamosan a spanyol politika és külpolitika jelentősége is megnőtt.

Latin-Amerikának is sikerült ezen keresztül szélesebb tárgyalási sávot kialakítania az EU-val szemben, mivel nagyobb európai érzékenység mutatkozott a latin-amerikai problémák iránt. A spanyol kormányok is igyekeztek fenntartani a hagyományosan jó kapcsolatukat a térséggel. Madrid különböző stratégiákat alkalmazott azzal a céllal,

hogy kialakítson egy európai-latin-amerikai-spanyol háromszöget, amelyen keresztül nemzetközi szerepe is felértékelődik a transzatlanti kapcsolatokban. Politikai szinten sikerült Spanyolországnak az Európa és Latin-Amerika közötti kapcsolatokat intenzívebbé tennie, de továbbra is fenntartja különleges kapcsolatait Latin-Amerikával.

A spanyol csatlakozás mellett az EK Latin-Amerika-politikájában bekövetkezett változás azonban nem csak a spanyol tagságra vezethető vissza, hiszen már előtte is megindult az európai érdeklődés a térség irányába, s pozitívan tekintettek arra, hogy a spanyol csatlakozással szükségszerűen nagyobb lesz az európai érzékenység a térség iránt.

A csatlakozási tárgyalások során, illetve később, a EiT-elnökségek alkalmával –igaz, csak az első kettő során– Spanyolország számos kezdeményezéssel járult hozzá a két régió közötti kapcsolatok javításához, s terelték tudatosan az EU figyelmét Latin-Amerika irányába. Az elnökségek közül az első volt a spanyol, amely Latin-Amerikát az egyik preferenciazónájának tekintette, összehangolva a gazdasági figyelmet a politikai együttműködéssel.

Lényegi előrelépést értek el a párbeszéd területén, a nézőpontok egymáshoz közelítésében. Hatékony érdekérvényesítő tevékenységgel Spanyolország nagymértékben hozzájárult ahhoz, hogy az EU mára már rendelkezik közös latin-amerikai politikai irányvonallal.

A spanyol csatlakozás összességében kedvező környezetet biztosított a latin-amerikai kapcsolatok javítására, amelyben szerepet játszottak az európai kulturális, politikai és biztonsági okok is.

Latin-Amerika ugyanakkor nem rendelkezik konszenzusképes EU-stratégiával, csak részérdekek és regionális csoportérdekek sokaságával, amely a két térség közötti kapcsolatok hangsúlyát a bilateralizmus irányában terelte, s tereli.

A regionalizmus trendje miatt az EU latin-amerikai érdekei nem a gazdasági partnerségben jelentkeznek, hanem mindenekelőtt a demokrácia, az emberi jogok, valamint a térség integrációs és kooperációs törekvéseinek támogatásában. A kulturális

hasonlóság és affinitás következtében Latin-Amerika ezekben a kérdésekben ideális partnernek bizonyul. Ugyanakkor a latin-amerikai termékek nagyobb mértékű piachoz jutását továbbra is gátolja a protekcionista európai gazdaságpolitika.

A kapcsolatok fejlesztése inkább politikai szinten mutatkozik meg, a gazdaság területén kevesebb eredményt lehet felmutatni. A kereskedelmet jelenleg két negatív tényező befolyásolja: egyrészt csökken az EU piaci részesedése a latin-amerikai piacon, másrészt pedig egyre nő a latin-amerikai kereskedelmi deficit. A közvetlen külföldi tőkeberuházások egyre jelentősebbé válnak a térségben – Spanyolország a legnagyobb európai befektető. A támogatáspolitika területén még fontosabb az EU szerepe, mint a világ elsősorú fejlesztési segély adományozója.

Az elmúlt időszak európai fejlődése nem kedvezett Latin-Amerikának. Az EU politikai érdeklődése főként az integráció mélyítése és a bővítése irányában tolódott el. Új prioritási területté vált Kelet-Közép-Európa és a Baltikum, mint a 2004-es bővítési kör tagjai.

A bővítés Latin-Amerikában azonban bizonyos félelmeket is felszínre hozott, miszerint a csatlakozási tárgyalások lezárása után az EU befelé fog fordulni és saját integrációjának mélyítésével foglalkozni. Ugyanakkor Latin-Amerika is érdekelt volt a sikeres keleti bővítésben, mivel azáltal új piacok nyílnak meg exportőreik előtt.

Még korai lenne pontos elemzést várni a keleti bővítés Latin-Amerikára vonatkozó hatásairól, s csak feltételezni lehet, hogy a fejlesztési segélyek és az európai befektetések is csökkenni fognak, egyes ágazatok veszítenek versenyképességükből, illetve az EU részéről nem lesz meg a politikai akarat a kereskedelmi tárgyalások felgyorsítására.

A 2004-es bővítés – akárcsak az 1995-ös északi bővítés – lényegében nem befolyásolja az EU-Latin-Amerika viszonyrendszert, hisz a csatlakozók számára eddig sem volt prioritási terület Latin-Amerika. Az új tagok jelenleg még mindig strukturális problémáikra, a tagként való működésükre összpontosítanak, s külpolitikai prioritásaik első helyén a földrajzilag közel eső régiók és országok állnak. Ez alapján igyekeznek

bekapcsolódni és alakítani az EU új szomszédságpolitikáját. Emellett kevés az a típusú know-how, amit ténylegesen a kapcsolatok fejlesztésére tudnának biztosítani.

Azzal, hogy az új EU-tagországok beintegrálódnak az EU Latin-Amerika-politikájába, új lehetőségek is megnyílnak előttük. A közösségi joganyag átvételére és alkalmazására vonatkozó kötelezettségvállalás következtében automatikusan el kellett fogadniuk a már létrejött megállapodásokat, határozatokat. Így bekerülnek egy olyan külpolitikai irányba, amelynek eszközeit használhatják, és új ismeretekkel gazdagodhatnak általa.

Mind Latin-Amerika, mind pedig az EU kölcsönös érdeke a kapcsolatok elmélyítése. Számos gazdasági és politikai megfontolás közül az EU meghatározó törekvése, hogy ne szoruljon ki a regionális integráció nyomán egységesülő amerikai piacról és kerüljön nagyobb lépéshátrányba az USA-val és a NAFTA-val szemben. A térség különböző csoportjaival (Mercosur, Andok Közösség) tervezett és országaival (Mexikó, Chile) megkötött szabadkereskedelmi térség kialakítását célzó tárgyalásoknak az utóbbi években tapasztalható felgyorsulása is e törekvésre utaló jel.

Ezzel párhuzamosan egyes dél-amerikai országokban megjelent az USA túlsúly mérséklésére törekvő tendencia, s a pánamerikai szabadkereskedelmi övezet ötlete különböző, főleg ideológiai alapú okokból nem kap többségi támogatást.

Az USA és az EU egymástól függetlenül, mindenféle koordináció nélkül folytatják saját Latin-Amerika-politikájukat. Bár a latin-amerikai államokkal mindketten szabadkereskedelmi megállapodásokban gondolkoznak, de azok tartalmukban és irányukban különböznek egymástól. Míg az USA a tisztán kereskedelmi jellegű megállapodásokat részesíti előnyben, addig az EU ún. harmadik generációs megállapodásokban gondolkodik, amelyek demokrácia-záradékokat is tartalmaznak.

A verseny helyett inkább a két leginkább érdekelt gazdasági-politikai hatalom együttműködésére lenne szükség a térségben. A piacokért és a befolyásért folytatott, egymás elleni küzdelem nem vezethet egy hatalom teljes régiót lefedő hegemonikus uralmához, hiszen mindkét térséghez erős kapcsolati rendszerrel kötődik Latin-Amerika. A különbség annyi, hogy míg az USA leginkább geopolitikai meghatározottságából és gazdasági, politikai befolyásából (főleg az északi területeken)

adódóan elismert szereplő a régióban, addig az európaiakat a közös kulturális gyökerek és értékek, illetve délen az erős gazdasági kapcsolatok teszik vonzóvá a latin-amerikai számára.

A befolyási övezetek tisztán fel vannak osztva: az USA a karibi térségben, míg az EU Dél-Amerikában van vezető szerepben. Ez utóbbi abból is következik, hogy a latin-amerikai számára az EU egy sikeres integrációs modell, és bizonyos ellensúly az USA-val szemben. Ennek következtében esetleg elképzelhető lenne –bár leegyszerűsített a megközelítés- a jövőben egy „európai Dél-Amerika” és egy USA-befolyás alatti Észak-Amerika létrejötte.

A fenti megállapítások, és az értekezésemben részletesebben kifejtett összefüggések alapján igazolva látom kiinduló hipotéziseimet.

#### **További lehetséges kutatási irányok:**

A spanyol érdekvégyesítési képesség kapcsán érdemes lenne a brüsszeli spanyol „lobby” működését mélyebben megvizsgálni. Ez azonban jelen ismereteink alapján nem tűnik egyszerű feladatnak, mivel egyelőre nem bizonyított a lobby léte, s elképzelhető, hogy a valódi és tudatos lobby helyett inkább akaratuk folyamatos hangoztatásával érték el céljaikat.

Az EU-Latin-Amerika viszonyrendszerben részterületeket is érdemes lenne megnézni, mint pl. az EU és a regionális tömbök (pl. Mercosur vagy Mexikó) közötti kapcsolatokat.

Továbbá érdekes lenne Kuba különleges helyzetére való tekintettel a spanyol-kubai vagy az európai-kubai kapcsolatrendszerrel külön megvizsgálni.

Emellett az EU-USA-Latin-Amerika háromszög továbbfejlődése, az amerikai kontinens egyesülése vagy esetleges gazdasági szétválásának elemzése mindenképp további kutatói munkát igényel.

# VIII. FÜGGELÉK

## KRONOLÓGIA

### Európa-Latin-Amerika (1957-2002)

Időpont	Európai Unió	Latin-Amerika kapcsolatok
1957 1969	Római Szerződések (EGK, Euratom)	Európai Fejlesztési Alap Andok Paktum létrejötte, amely 1996-ban Andok Közösséggé alakul át
1973	Nagy-Britannia, Dánia és Írország csatlakozik az EK-hoz	Caricom megalkulása
1974/1975	Párizsi Csúcs, intézményi reformok	I. loméi konvenció (ACP-országok) Az EiP és a Parlatino I. konferenciája (Bogota)
1979	Közvetlen EiP-választások Csatlakozási tárgyalások megkezdése Spanyolországgal és Portugáliával	II. loméi konvenció
1981	Görögország EK-csatlakozása	Első rendelet az Ázsiával és Latin-Amerikával való együttműködésről (nem társult régiók)
1983		EK-Andok Paktum együttműködési megállapodás aláírása
1984 1985 1986	Második közvetlen EiP-választások Spanyolország és Portugália EK-csatlakozása	A San José párbeszéd megkezdése Közép-Amerikával EK-Közép-Amerika együttműködési megállapodás A Rfo Csoport megalakulása
1987 1989 1990	I. spanyol EiT-elnökség Schengen Megállapodás, német újraegyesítés	Az EiB első latin-amerikai stratégiapapírja Római Nyilatkozat az EK-Rfo Csoport közötti politikai párbeszéd létrehozásáról
1991 1992 1993/1994	A Maastrichti Szerződés életbe lép, az európai belpiac megvalósítása	IV. loméi konvenció: Hafti és a Dominikai Köztársaság csatlakozik Mercosur megalakítása Cariforum megalapítása
1995/1996	Ausztria, Finnország és Svédország EU-csatlakozása. II. spanyol EiT-elnökség.	Tanácsi határozat az EU szabadkereskedelmi ajánlatáról Chilének, Mexikónak és a Mercosurnak. EU-Mercosur együttműködési keret-megállapodás, politikai párbeszéd a Mercosurral és Chilével, közös álláspont Kubával kapcsolatban
1997 1999	Amszterdami Szerződés EP-választások, a virtuális euró bevezetése	Az EiB „Az EU és Latin-Amerika – jelen helyzet és a szorosabb partnerség kilátásai – 1996-2000” dokumentuma Globális együttműködési megállapodás Mexikóval
2000	Nizzai Szerződés aláírása	I. EU-LAC csúcstalálkozó Rfo de Janeiroban, Tárgyalások megkezdése Chilével és a Mercosurral ”Egy új EU-Latin-Amerika partnerség a 21. sz. küszöbén” c. EiB dokumentum EU-Mexikó szabadkereskedelmi megállapodás életbe lép Az EiB rfoi csúcs follow-up-jának dokumentuma Cotonou megállapodás aláírása (EU-15 és ACP-77 között)
2001	Alkotmányozó konvent	EU-Mercosur és az EU-Chile tárgyalások megkezdése a vámok leépítéséről, politikai párbeszéd újrafelvétele Kubával
2002	Az euró bevezetése. III. spanyol EiT-elnökség.	II. EU-LAC csúcstalálkozó Madridban, EU-Chile szabadkereskedelmi megállapodás

## IX. HIVATKOZÁSOK JEGYZÉKE

- AIETI [2000]: Elementos para una renovada política iberoamericana: España y América Latina en el sistema internacional. Madrid
- ALCA honlapja: <http://www.ftaa-alca.org>
- ALCOVER Ibañez, Norberto [1998]: L'Espagne de José María Aznar, en *Etudes*, N. 3895, noviembre de 1998 in Fazio [2001].
- ALDECOA, Francisco, NÁJÉRA, Alfonso [1986]: España en las relaciones de la Comunidad Europea con América Latina, *Afers Internacionals*, 10.
- ALONSO, A José, DONOSO, Vicente [1983]: Efectos de la adhesión de España a la CEE sobre las exportaciones de Ibéroamérica. Ediciones de Cultura Hispánica. Madrid.
- APPENDINI, Kristen, BISLEV, Sven [1999]: *Economic Integration in NAFTA and the EU: Deficient institutionalty*. Macmillan, Basingstoke, London
- ARMENDÁRIZ ETCHEGARAY, Manuel [1999]: Las relaciones económicas y comerciales entre América Latina y el Caribe y la Unión Europea. *Revista Mexicana de Política Exterior* No. 58. Secretaría de Relaciones Exteriores, Instituto Matías Romero.
- ARRIETA MUNGUÍA, Judith [1999]: El diálogo político entre América Latina y el Caribe y la Unión Europea. *Revista Mexicana de Política Exterior* No. 58. Secretaría de Relaciones Exteriores, Instituto Matías Romero.
- Asociación de Investigación y Especialización sobre Temas Iberoamericanos: <http://www.aieti.es>
- BARBÉ, Esther [1996]: De la ingenuidad al pragmatismo: 10 anos de participación española en la maquinaria diplomática europea. *Afers Internacionals*, N. 34-5.
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo) [2002]: *Beyond Borders: The new regionalism in Latin America*. Economic and social progress in Latin America 2002 Report, Washington D.C. (52f)
- BODEMER, Klaus [1987]: El margen de maniobra de la Comunidad Europea hacia América Latina. IRELA. Madrid.
- BODEMER, Klaus [1999]: Von Rio nach Seattle. Ist der Traum von einer europäisch-lateinamerikanischen strategischen Partnerschaft bereits ausgeräumt?, en: *Lateinamerika. Analysen-Daten-Dokumentation*, Nr. 41, Hamburg, pp. 35-51.
- BODEMER, Klaus/Grabendorff, Wolf/Jung, Winfried (Eds.) [2002]: *El Triángulo Atlántico: América Latina, Europa y Estados Unidos en un sistema internacional cambiante*, St. Augustín, Konrad Adenauer Stiftung.
- BOIX, Carles [1996]: Partidos políticos, crecimiento e igualdad. Estrategias económicas conservadoras y socialdemócratas en la economía mundial. Alianza. Madrid.
- Bulletin of the European Communities:
- CE 11-1985: Cooperation Agreement between the EEC and the countries parties to the General Treaty on Central American Economic Integration
  - CE 11-1985 (San José II.)
  - CE 2-1987 (San José III.)
  - CE 6-1987: Az EK új irányelvei a latin-amerikai kapcsolatokhoz.
  - CE 3-1988 (San José IV.)
  - CE 2-1989 (San José V.)
  - CE 4-1989 (GRULA)

- Boletín Oficial Español (BOE) [1986]: Acta Final de las Negociaciones de Adhesión de España y Portugal (BOE 1-1-1986)
- BUSTOS, Pablo [2002]: Argentina y el Alca. Friedrich Ebert Stiftung, Dezember 2002, Santiago de Chile (Estudios sobre el Alca, Nr. 4) S. 2.
- CALDERÓN, Álvaro [1999]: Inversiones españolas en América Latina - una estrategia agresiva o defensiva? Economía Exterior, Núm. 9. 1999, pp. 97-106., Madrid
- CARSENSEN, Kai, TOUBAL, Farid [2003]: Foreign Direct Investment in Central and Eastern European Countries: A Dynamic Panel Analysis. Kiel Institute for World Economics. Kiel Working Paper No. 1143, January
- CEE 442/81 Tanácsi rendelet pénzügyi és technikai együttműködésről
- CEE 443/92 (27. 02. 1992): Tanácsi rendelet pénzügyi és technikai együttműködésről
- CELARE [1996a]: América Latina y la Unión Europea construyendo el siglo XXI.
- CELARE [1996b]: El impulso de las relaciones birregionales desde la primera presidencia española del consejo de la Unión Europea (enero a junio de 1989) en CELARE: La presidencia española del consejo de la Unión Europea. Santiago de Chile.
- CELARE [1996c]: La presidencia española del Consejo de la Unión Europea: un nuevo impulso a las relaciones con América Latina.
- CEPAL [2000]: Estudio económico de América Latina y El Caribe 1999-2000.
- CEPAL [2003]: Inversión extranjera en América Latina y el Caribe.
- CÍRCULO DE EMPRESARIOS [1998]: Ibéroamerica y España en el umbral de un nuevo siglo. Boletín 65. Madrid
- Commission of the European Communities [1990]: Proposal for a council decision concerning general guidelines for financial and technical cooperation with the developing countries in Latin America and Asia during the period 1991-1995. COM (1990) 654. Brussels.
- Commission of the European Communities [1995]: The European Union and Latin America – the present situation and prospects for closer partnership 1996-2000. COM (1995) 495. Brussels.
- Commission of the European Communities [2000]: Follow-up to the first Summit between Latin America, the Caribbean and the European Union. COM (2000) 670 final. Brussels.
- Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales (CARI) [2002]: La opinión pública argentina sobre política exterior y defensa, Buenos Aires
- CUENCA García, Eudardo [2002]: Europa e Iberoamérica. Editorial Síntesis S. A., Madrid.
- DE ICAZA, Carlos A. [1999]: Principales resultados de la Cumbre América Latina y el Caribe – Unión Europea; el enfoque de México. Revista Mexicana de Política Exterior No. 58. Secretaría de Relaciones Exteriores, Instituto Matías Romero.
- DE LA BALZE, Felipe [2001]: Ebenbürtige Partner. Der Mercosur, die Europäische Union und die USA. Internationale Politik. N. 9. Berlin.
- DE LAIGLESIA, Juan Pablo [1988]: Las relaciones entre la Europa de los Doce y América Latina. Un proceso de cambio acelerado. Pensamiento Iberoamericano, 13.
- DEL ARENAL MOYUA, Celestino [1989]: España e Ibéroamerica: de la hispanidad a la comunidad iberoamericana de naciones. CEDEAL, Madrid



- DEL ARENAL MOYUA, Celestino [1990]: La adhesión de España a la Comunidad Europea y su impacto en las relaciones entre América Latina y la Comunidad Europea. Revista de Instituciones Europeas.
- DEL ARENAL, Celestino [1994]: La política exterior de España hacia América Latina. Editorial Complutense. Madrid.
- DEL ARENAL, Celestino, NÁJERA, Alfonso [1989]: España e Iberoamérica. De la Hispanidad a la Comunidad Iberoamericana de Naciones. CEDEAL. Madrid.
- DEVLIN, Robert [2002]: Free Trade Area of the Americas and Mercosur-EU Free Trade Processes: Can they learn something from each other? Institute for the Integration of Latin America and the Caribbean, Buenos Aires (Occasional Paper, 6)
- DURÁN Lima, José E., MALDONADO, Raúl [2003]: La ampliación de la Unión Europea hacia los países de Europa Central y Oriental: una evaluación preliminar del impacto para América Latina y el Caribe. Serie Comercio Internacional, CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración. Santiago de Chile.
- Economía Exterior, Núm. 9. 1999. Madrid
- ESTRELLA, Rafael [1988]: Un nuevo modelo de relaciones, en PREAL, Europa-América Latina. El desafío de la cooperación. Ed. Pablo Iglesias. Madrid.
- EU honlapja: <http://www.europa-eu.int>
- EU Observer honlapja: <http://www.euobserver.com>
- Európai Parlament határozata: PE, A5-336/2001, 11.10.2001, José Ignacio Salafranca
- European Council Presidency Conclusions: Corfu (24-25. 06. 1994) – Nr. 00150/94  
Essen (09-10. 12. 1994) – Nr. 00300/94  
Madrid (20-21. 12. 1995) – Nr. 00400/95  
Barcelona (21-22. 06. 2002) – Nr. 100/1/02  
Seville (15-16. 03. 2002) – Nr. 13463/02
- FAZIO Vengoa, Hugo [2001]: El arco latino de la Unión Europea y sus relaciones con América Latina, European Press Academic Publishing.
- FEINBERG, Richard [2002]: Regionalism and Domestic Politics: US-Latin American Trade Policy in the Bush Era, in: Latin American Politics and Society, 44 (Winter 2002) 4, pp. 127-151 (134)
- FERNÁNDEZ ORDÓÑEZ Francisco [1989]: El discurso de la Presidencia española: proceso y objetivos, Política Exterior 9, p. 37.
- FURTADO, Celso [1998]: La economía latinoamericana: Formación histórica y problemas contemporáneos. Siglo veintiuno editores. Madrid
- GALINSOGA, Albert [1989]: Centroamérica en el marco europeo de la política exterior española, en AA.VV., Las relaciones entre España y América Central (1976-1989). CID/B/AIETI. Barcelona.
- GONZÁLEZ Sánchez, Enrique [1980]: La adhesión de España a las Comunidades Europeas: Estado actual de las negociaciones. Revista de Instituciones Europeas, 7.
- GONZÁLEZ SÁNCHEZ, Enrique [1982]: Las negociaciones para la adhesión de España a las Comunidades Europeas. Septiembre 1980-diciembre 1981, Revista de Instituciones Europeas, 9, p. 98.
- GONZÁLEZ, Felipe [1986]: en AA.VV.: Encuentro de la Democracia: Europa-Iberoamérica. Ed. Cultura Hispánica. Madrid.
- GRABENDORFF, Wolf, ROETT, Riordan [1984]: América Latina, Europa Occidental y Estados Unidos ¿Un nuevo Triángulo Atlántico? GEL. Buenos Aires.

- GRABENDORFF, Wolf [1988]: Las relaciones de la Comunidad Europea con América Latina: una política sin ilusiones, Síntesis, 4.
- GRABENDORFF, Wolf [2001]: Die Lateinamerika-Politik der USA unter der Lupe: Das Konzept einer westlichen Hemisphäre, in: Internationale Politik Nr. 9 (September), Berlin, pp. 51-64.
- GRANDA, Germán, MATÉ, Víctor, MORENO, Mario [1988]: La cooperación entre América Latina y Europa, CEDEAL.
- GRATIUS, Susanne [2002a]: Lateinamerika und Europa vor dem Gipfeltreffen in Madrid: Interessen, konflikte und Erwartungen. Analysen und Berichte, Nr. 6. Konrad Adenauer Stiftung, Rio de Janeiro
- GRATIUS, Susanne [2002b]: Estudios sobre el ALCA. Friedrich Ebert Stiftung, Stgo de Chile.
- GRATIUS, Susanne [2002c]1: Acht Jahre NAFTA: vom Freihandelsabkommen zur Nordamerikanischen Gemeinschaft?, Hamburg, Institut für Iberoamerika-Kunde, August 2002 (Brennpunkt Lateinamerika, Nr. 15)
- GRATIUS, Susanne [2003]: Sackgasse ALCA? Das amerikanische Freihandelsprojekt zwischen Bilateralismus und Monroe-Doktrin. Stiftung Wissenschaft und Politik, Berlin.
- GRATIUS, Susanne/RUBIOLO, Mónica [2002]: Bi-regionalism in a Globalising World: The Latin American View, in: Grabendorff/Seidelmann
- IGLESIAS, Enrique [1999]: Europa y América Latina rumbo al año 2000. Economía Exterior, Núm. 9. 1999, pp. 33-41., Madrid
- Informe sobre las inversiones en el mundo 2000 (World Investment Report 2000). Las fusiones y adquisiciones transfronterizas y el desarrollo - panorama general. [2000]: ENSZ, New York, Genf
- Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas: <http://www.irela.org>
- Interamerikai Fejlesztési Bank (BID) honlapja: <http://www.iadb.org>
- IRELA [1993]: El mercado único europeo y su impacto en América Latina. IRELA, Madrid
- IRELA [1994]: La cooperación europea hacia América Latina en los 90: una relación en transición. IRELA, Madrid
- IRELA [1995]: América Latina y la cooperación económica con la Unión Europea. Informe de Conferencia Núm. 6/95, IRELA, Madrid
- IRELA [1996]: El proceso de San José: actualidad y perspectivas. IRELA, Madrid
- IRELA [1998a]: América Latina y Europa más allá del año 2000. IRELA, Madrid
- IRELA [1998b]: El comercio entre la Unión Europea y América Latina: Evolución reciente y problemas pendientes. IRELA, Madrid.
- IRELA [1998c]: Inversión extranjera directa en América Latina: La perspectiva de los principales inversiones. IRELA, Madrid
- IRELA [1999a]: Las relaciones entre Europa y América Latina: hacia una agenda birregional para el siglo XXI. IRELA, Madrid
- IRELA [1999b]: Cooperación al desarrollo con América Latina: hacia un menor protagonismo europeo? IRELA, Madrid

- IRELA [1999c]: Flujos de comercio y capital entre la Unión Europea y América Latina: tendencias actuales y perspectivas. Informe especial de IRELA, Madrid
- IRELA [1999d]: La Asociación de los Estados del Caribe y la Unión Europea. IRELA, Madrid
- IRELA [1999e]: La Cumbre de Río: hacia una asociación estratégica? IRELA, Madrid
- IRELA [1999f]: Las relaciones económicas EU – América Central: balance y perspectivas. IRELA, Madrid
- IRELA [2000a]: América Central y la UE: construyendo una nueva asociación. IRELA, Madrid
- IRELA [2000b]: La Unión Europea y el Grupo Río: la agenda birregional. IRELA, Madrid
- KOLLÁR Zoltán [2000a]: A gazdasági rendszerek latin-amerikai modellje. Aula Kiadó, Budapest
- KOLLÁR Zoltán [2000b]: Globalizációs kihívás. Új latin-amerikai kihívás? Aula Kiadó, Budapest
- KREFT, Heinrich [2002]: El Triángulo Atlántico en el sistema global en proceso de transformación: posibilidades y retos para la política alemana, in Klaus Bodemer/Wolf Grabendorff/Winfried Jung (Hrsg.): op. cit., St. Augustin.
- Latin-AmerikaNKES, Hans Peter [2002]: Market access for developing countries. In: Finance and Development, 39 Nr. 3. pp. 8-13.
- Latin-Amerikai Integrációs Társulás (ALADI) honlapja: <http://www.aladi.org>
- LÄUFER, Thomas [1995]: Europäische Union, Europäische Gemeinschaft. Die Vertragstexte von Maastricht mit den deutschen Begleitgesetzen. Europa Union Verlag. Bonn
- Mas Europa: A spanyol Elnökség programja 1-1/30-6-2002
- MATUTES, Abel [1996]: a Parlament Külügyi Bizottsága előtti külügyminiszteri meghallgatása, 1996. június 18. Archivo del Ministerio de Asuntos Exteriores.
- McMAHON, Joseph A. [1998]: The development cooperation policy of the EC. Kluwer Law International, London
- MELLO, Fátima [2000]: Brasil y el ALCA – El estado del debate desde la victoria de Lula. Friedrich Ebert Stiftung, Santiago de Chile (Estudios sobre el ALCA 2)
- MOLS, Manfred [1985]: El marco internacional de América Latina. Ed. Alfa. Barcelona/Caracas.
- MUJAL León, Eusebio [1986]: Iberoamérica en la nueva política exterior española, en AA.VV., Realidades y posibilidades de las relaciones entre España y América Latina en los ochenta. Ediciones de la Cultura Hipánica. Madrid.
- NÁJERA, Alfonso [1986]: España y América Latina: un lento proceso de acercamiento. Revista de Estudios Internacionales, 7.
- NUNNENKAMP, Peter [1997]: Latin America and EU Widening to the East – Possible Effects on Trade and Investments. Kiel Working Paper No. 828. Kiel institute of World Economics, Kiel.
- Official Journal (OJ) of the European Communities
- OJ L 334 [1995]: Agreement for the conclusion of negotiations between the European Community and Chile (30. 12. 1995 p. 46.)
  - OJ L 069 [1996]: Interregional Framework Cooperation Agreement between the European Community and its members, of the one part, and the Southern Common Market and its party states of the other part (19. 03. 1996 p.4.)
  - OJ L 006 [2000]: Agreement for scientific and technological cooperation between the European Community and the Argentic Republic (11. 01. 2000 p. 32.)

- PAMPILLÓN, Rafael, FERNÁNDEZ, Ana Raquel [1999]: Comportamiento reciente y perspectivas de la inversión española en América Latina.
- PHILLIPS, Nicola [2003] Hemispheric Integration and Subregionalism in the Americas, in: *International Affairs*, 79 (2003) 2, pp. 327-349.
- REINICKE, Wolfgang H. [1996]: *Deepening the Atlantic: Toward a new transatlantic marketplace?* Bertelsmann Foundation
- REMIRO, Antonio [1984]: *La acción exterior del Estado*. Tecnos. Madrid.
- REMÓN, Cecilia [2002]: *Latin America: is FTAA Integration or Annexation?* Latin American press, 2002. 12. 09. in: <http://www.corpwatsch.org>
- Revista de Estudios Internacionales*, N.2. 1985. p. 514
- ROLDÁN, Rafael, SORIANO, Alfredo [1999]: El fenómeno inversor en Latinoamérica. *Economía Exterior*, Núm. 9. 1999, pp. 109-120., Madrid
- ROLOFF, Ralf [2001]: *Europa, Amerika und Asien zwischen Globalisierung und Regionalisierung. Das interregionale Konzert und die ökonomische Dimension internationaler Politik*. Schöningh. Paderborn.
- SALMÓN, Keith [1994]: *España y la economía mundial en Richard Gillespie: Las relaciones exteriores de la España democrática*. Alianza. Madrid.
- SANGMEISTER, Hartmut / TAALOUCH, Karim [2003] *ALCA: neue Wachstums- und Entwicklungschancen für Lateinamerika?*, in: *Lateinamerika Analysen Juni 2003* 5, pp. 65-97, Institut für Iberoamerikakunde, Hamburg
- SANGMEISTER, Hartmut [2003]: *Der ALCA-Prozess: James Monroe versus Simón Bolívar*. Ibero-Analysen, Heft 14. 2003. november. Berlin
- SCHERPENBERG, Jens / THIEL, Elke [1998]: *Towards Rival Regionalism: US and EU Regional Regulatory Regime Building*. Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden.
- SCHMIDT, Gerold [2003]: *México y el Alca: una discusión bajo la sombra del TLCAN y de los EEUU*, Santiago de Chile: Friedrich Ebert Stiftung, Februar 2003 (*Estudios sobre el Alca*, Nr. 5.) p. 3.
- SEC [1989]: 713: *Ten-year Report – 13 years of development cooperation with the developing countries of Latin America and Asia – Data and Results*
- SOTILLO, José A., NÁJERA, Alfonso, MUNIZ, María [1989]: *Europa-España-América Latina: un encuentro pendiente, Política y Sociedad*, 4.
- STEVENS, Willy [2001]: *Der Einfluss Europas auf Lateinamerika*, in *Internationale Politik*, Nr. 9. Berlin (pp. 17-23)
- STORY, Jonathan [1990]: *Redefinición de las relaciones exteriores de España: 1975-89*
- SZILÁGYI István [1998]: *Európa és a hispán világ*. Veszprém
- TRUYOL, Antonio [1972]: *La integración europea. Idea y realidad*. Tecnos. Madrid.
- VAN KLAVEREN, Alberto (Ed.) [1999]: *América Latina en el mundo*. Santiago de Chile: Editorial Los Andes.
- VELÁZQUEZ CASTILLO, Jesus [1999]: *La Unión Europea y América Latina en la perspectiva de la cooperación internacional*. *Revista Mexicana de Política Exterior* No. 58. Secretaría de Relaciones Exteriores, Instituto Matías Romero.
- Világbank honlapja: <http://www.worldbank.org>

- WESTENDORP, Carlos [1996a]: España, La Unión Europea y América Latina, Madrid. in CELARE: La presidencia española del consejo de la Unión Europea, 1996, Santiago de Chile, p. 26.
- WESTENDORP, Carlos [1996b]: La política exterior de España: las prioridades permanentes los nuevos desafíos. Ministerio de Asuntos Exteriores. Madrid
- Wirtschafts- und Sozialausschuss der Europäischen Gemeinschaften (WISO): Die Situation in Chile, seine Beziehungen zum Mercosur und zur Europäischen Union. Stellungnahme, Brüssel, 10. September 1998.
- WISE, Timothy A. [2003]: Nafta's Untold Stories: Mexico's Grassroots Responses to North American Integration, America's Program Policy Report, Interhemispheric Resource Center, Silver City, Juni 2003
- YÁNEZ-BARNUEVO, Juan Antonio [1986]: Relaciones entre Europa e Iberoamérica en el marco de las relaciones Norte-Sur y Este-Oeste, en AA.VV., Encuentro en la Democracia:Europa-Iberoamérica. Ed. Cultura Hispánica. Madrid.
- ZALDÍVAR, Andrés [1997]: Iberoamérica y España: unidad de sentido, en Síntesis N. 27-28., Madrid, enero-diciembre de 1997.

## X. RÖVIDÍTÉSEK JEGYZÉKE

Rövidítés	Idegen nyelven	Magyarul
ACP	African Caribbean and Pacific	Afrikai, karibi és csendes-óceáni
AECI	Agencia Espanola de Cooperación Internacional	Nemzetközi Együttműködési Spanyol Ügynökség
AIETI	Asociación de Investigación y Especialización sobre Temas Iberoamericanos	Ibéro-amerikai témákat kutató és arra specializálódott Társulás
ALADI:	Asociación Latinoamericana de Integración	Latin-amerikai Integrációs Társulás
ALALC:	Asociación Latinoamericana de Libre Comercio	Latin-amerikai Szabadkereskedelmi Társulás
ALCA	Area de Libre Comercio de las Américas	Pánamerikai Szabadkereskedelmi Övezet
AL-INVEST	Latin America – Invest	Latin-Amerika Beruházás
ALIS	Alliance for an Information Society	Szövetség az Információs Társadalomért
ALURE		Energiaipari együttműködési program
APEC	Asia-Pacific Economic Cooperation	Ázsiai és Csendes-óceáni Gazdasági Együttműködés
ASEAN	Association of Southwast Asian Nations	Délkelet-Ázsiai Országok Szövetsége
ATLAS	Association of European Chambers of Commerce and Industry	Európai Ipar- és Kereskedelmi Kamarák Társulása
BC-NET	Business Cooperation Network	
Bol.	Boletín	Közlöny
Bull.	Bulletin	Közlöny
CAD	Comission Assistance for Development	Fejlesztési Segély Bizottsága (OECD)
CAP	Common Agrar Policy	Közös Mezőgazdasági Politika
Caricom	Caribbean Community	Karibi Közösség
CECLA:	Comisión Especial de Coordinación Latinoamericana	Latin-amerikai Koordináció Különleges Bizottsága
CELARE	Centro Latinoamericano para las Relaciones con Europa	Európai Kapcsolatok Latin-amerikai Központja
CEPAL	Comisión Económica Para América Latina	ENSZ Latin-Amerikai Gazdasági Bizottság
COMPEX	Compensation of Export	Exportkompenzációs támogatás
COOPECO	Cooperation Economic	Ipari együttműködési program
DG	Directorate General	Főigazgatóság
ECHO	European Community Humanitarian Office	Európai Közösség Humanitárius Irodája
ECIP	European Community	

	Investment Partners	
Ecofin	Economic and Financial Council	Gazdasági és Pénzügyi Tanács
Ecosoc	Economic and Social Council	Gazdasági és Szociális Tanács
ECU	European Currency Unit	Európai Valutaegység (ECU)
EFTA	European Free Trade Association	Európai Szabadkereskedelmi Társulás
EGK		Európai Gazdasági Közösség
EIB	European Investment Bank	Európai Beruházási Bank
EiB		Európai Bizottság
EID	European Investment for Development	Európai Fejlesztési Beruházás
EiP		Európai Parlament
EiT		Európai Tanács
EK		Európai Közösségek
EMU	European Monetary Union	Európai Monetáris Unió
ENSZ BT		Egyesült Nemzetek Szövetsége Biztonsági Tanácsa
ESP		Spanyol pezeta
EU	European Union	Európai Unió
EUR		Euró
Eurostat		Európai Unió Statisztikai Hivatala
FDI	Foreign Direct Investment	Közvetlen külföldi tőkeberuházás
FED/EDF	Fondo Europeo de Desarrollo/European Development Fund	Európai Fejlesztési Alap
GATT	General Agreement on Trade and Tariffs	Általános Kereskedelmi és Vámegegyezmény
GDP	Gross Domestic Product	Bruttó hazai termék
GRULA	Grupo Latinoamericano de Embajadores ante la CEE	Az EGK-hoz akkreditált latin-amerikai nagykövetek csoportja
GSP	General System of Preferences	Általános Preferenciák Rendszere
IDB/BID	Interamerican Development Bank/ Banco Interamericano de Desarrollo	Amerikaközi Fejlesztési Bank
IIP	International Investment Partnership	Nemzetközi Beruházási Partnerség
IRELA	Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas	Európai-Latin-amerikai kapcsolatok Intézete
KE		Kelet-Európa
KGST		Kölcsönös Gazdasági Segítség Tanácsa
KKBP		Közös Kül- és Biztonságpolitika
KKE		Kelet-Közép-Európa
KKV		Kis és közepes méretű vállalatok
LAC	Latin-America and the Caribbean	Latin-Amerika és a Karibi térség
M&A		Fúziók és felvásárlások
MCCA	Mercado Común Centroamericano	Közép-Amerikai Közös Piac

Mercosur	Mercado Común del Sur	Déli Közöspiac
NAFTA	North American Free Trade Agreement	Észak-amerikai Szabadkereskedelmi Egyezmény
NATO	North Atlantic Treaty Organisation	Észak-Atlanti Szerződés Szervezete
NGO	Non Governmental Organisation	Nem kormányzati szervezet
ODA	Official Development Assistance	Hivatalos Fejlesztési Segély
OEA/OAS	Organización de Estados Americanos/ Organisation of American States	Amerikai Államok Szervezete
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development	Gazdasági Együtműködési és Fejlesztési Szervezet
ONUCA	United Nations Observer Group in Central America	Az ENSZ közép-amerikai megfigyelő csoportja
ONUSAL	United Nations Observer Mission in El Salvador	Az ENSZ el salvadori megfigyelői missziója
PRI	Partido Revolucionario Institucional	Intézményes Forradalmi Párt
SAFTA	South American Free trade Area	Dél-Amerikai Szabadkereskedelmi Övezet
SECIPI	Secretaría de Estado para la Cooperación Internacional y para Iberoamérica	Ibéro-amerikai és Nemzetközi Együtműködési Államtitkárság
SELA	Secretariado Permanente del Sistema Económico Latinoamericano	Latin-amerikai Gazdasági Rendszer Állandó Titkársága
SICA	Sistema de Integración Centroamericano	Közép-amerikai Integrációs Rendszer
ÚRB-AL	Urbanización America Latina	Latin-Amerika városiasodááért program
USD	US Dollar	Amerikai dollár
WISO	Wirtschafts- und Sozialer Ausschuss	Az EK Gazdasági és Szociális Bizottsága
WTO	World Trade Organisation	Világkereskedelmi Szervezet