

**INTEGRARE ECONOMICĂ ÎN AMERICA DE NORD
„IUBEȘTE-ȚI VECINUL ȘI ÎNLĂTURĂ TAXELE
VAMALE” – NAFTA –**

**ECONOMIC INTEGRATION IN NORTH AMERICA
“LOVE YOUR NEIGHBOUR AND REMOVE CUSTOMS
DUTY” – NAFTA –**

**Doctorand Ana-Maria TUDOR
Doctorand Alexandru-Marius TUDOR**

Rezumat: Extinderea procesului de regionalizare la scară planetară prin apariția unor noi grupări de cooperare și integrare economică, a determinat țările dezvoltate din America de Nord să se gândească și ele la o formă de asociere care să le reprezinte mai bine interesele și să le acopere riscurile în relațiile cu celelalte state ale lumii, aflate și ele în astfel de raporturi. Primul pas pentru soluționarea acestor probleme regionale a fost semnarea unui tratat de liberalizare a comerțului între Statele Unite ale Americii, Canada și Mexic. Drept urmare, la 1 ianuarie 1994, a intrat în vigoare Acordul Nord-American de Liber Schimb între Statele Unite ale Americii, Canada și Mexic.

Cuvinte-cheie: proces de regionalizare; integrarea economică; America de Nord, liberalizarea comerțului, NAFTA.

Abstract: Extending the regionalization process on a planetary scale, by the appearance of new cooperation and economic integration groups, determined the developed countries of North America to form an association to represent their best interests and to cover the risk in dealing with other countries of the world, that are found in similar relations. The first step in solving these regional problems, was signing an agreement on free trade between the United States of America, Canada and Mexico. Due to this, on January 1, 1994, the North American Free Trade Agreement between the United States, Canada, and Mexico (NAFTA) entered into force.

Keywords: regionalization process; economic integration; North America; free trade agreement; non-tariff barriers; NAFTA.

O alianță economică, cu un potențial uriaș de utilizare a forței de muncă în condiții de înaltă productivitate și randament, care să determine creșterea nivelului de trai și căreia să i se alăture în viitor și alte state, astfel încât să genereze efecte deosebite asupra relațiilor economice cu alte țări sau



grupări regionale, Acordul Nord-American de Liber Schimb (NAFTA) este un pact merit să elimine barierele tarifare și netarifare la majoritatea bunurilor produse și comercializate în America de Nord. NAFTA a devenit funcțional între Statele Unite ale Americii, Canada și Mexic la 1 ianuarie 1994. Ca mărime, NAFTA reprezintă a doua zonă de liber schimb a lumii, unind 365 de milioane de consumatori din cele trei state într-o singură piață liberă.

Ambasadorul Robert Zoeltick, reprezentantul Statelor Unite pentru comerț, sublinia, în discursul său din 26 iulie 2001, importanța Acordului Nord-American de Liber Schimb: "Putem începe cu ceea ce NAFTA și liberul schimb au însemnat pentru familia medie americană, și acestea sunt estimări conservatoare: NAFTA și Runda Uruguay au avut ca efecte venituri mai mari și scăderea prețurilor bunurilor, rezultând beneficii de 1300-2000 de dolari pe an pentru o familie de patru persoane. Aceștia sunt bani reali pentru fermieri, profesori, ofițeri de poliție și funcționari publici. Adevărații beneficiari sunt americanii cu venituri mici, care suferă o povară disproporționată când prețurile alimentelor, îmbrăcămintei și ale altor articole sunt menținute la un nivel ridicat, în mod artificial, din cauza barierei vamale. NAFTA a atras bunurile și grânele americane în Mexic, acest lucru fiind benefic pentru consumatori, și păstrând locuri de muncă calificate în SUA. După cei șapte ani de implementare NAFTA, exporturile SUA către Mexic și Canada antrenează 2,9 milioane de locuri de muncă pentru americani, cu 900.000 mai mult decât în 1993. Asemenea locuri de muncă oferă salarii care sunt cu 13-18 % mai mari decât salariul mediu."¹

Deci nu este de mirare că SUA ține foarte mult la acest acord de liber schimb, având în vedere efectele pe care le-a avut asupra economiei sale.

NAFTA apare ca o abordare modernă și o continuitate a drumului deschis în perioada postbelică a doi precursori celebri: Autopact și FTA.

Autopact

Considerat drept un model pentru un acord sectorial de comerț liber, **Autopact (Canada-United States Automotive Agreement)** a fost semnat în 1965 între Canada și SUA cu scopul de a elimina taxele vamale pentru autoturismele fabricate în una din cele două țări și expediate în cealaltă țară. În 1995, fluxul reciproc de schimburi cu autovehicule și componente auto între Canada și SUA a ajuns la aproximativ 70 mld. de dolari, iar în prezent acestea reprezintă un sfert din schimburile intra-nord-americane (exclusiv Mexic). Datorită faptului că uzinele

¹ Breaking Barriers in the America's – The Economist, august 2001.



canadiene au avut posibilitatea de a se specializa în câteva modele de autoturisme, cea mai mare parte a producției acestora a fost trimisă în SUA în schimbul unor modele care nu se produceau în Canada. Acest pact prezintă avantajele comerțului liber prin eliminarea taxelor vamale între două țări. Drept urmare, în anul 1985 au loc primele negocieri dintre Canada și SUA privind acordul general de comerț liber, care va intra în vigoare începând cu data de 1 ianuarie 1991 sub denumirea simplă de FTA (Canada – United States Free Trade Agreement).

Acordul de comerț liber SUA-Canada – FTA

La data de 1 ianuarie 1989 se semnează Acordul de liber schimb (Canada – United States Free Trade Agreement), cea mai lungă graniță existentă între două state ale globului, granița Canada – SUA devenind astfel liberă de taxe vamale. Datorită acestui lucru în 1996 schimburile reciproce de mărfuri dintre cele două țări au atins un volum de 381 mld. dolari canadieni, ceea ce înseamnă că la granița dintre cei doi vecini nord-americani are loc în fiecare zi un flux reciproc de mărfuri care depășește un miliard de dolari canadieni.

Acest acord de comerț liber dintre cele două țări prevedea eliminarea totală a taxelor vamale în schimburile reciproce, fie imediat, fie pe perioade de 5 sau 10 ani. Mai întâi taxele vamale au dispărut în comerțul reciproc cu mașini și utilaje, calculatoare, mobilă, hârtie, țigete, pentru ca mai apoi, în 1998, să fie eliminate și restul taxelor la produsele considerate mai sensibile precum confecții, produse alimentare, medicamente. Printre prevederile incluse în acord se numără și facilitarea accesului mărfurilor canadiene pe piața SUA, reglementarea schimburilor de energie și ameliorarea tratamentului investițiilor străine reciproce. Ca urmare a acestor prevederi, industria americană a încetat să mai folosească legile din SUA pentru a se proteja de mărfurile canadiene care aveau prețuri mai scăzute. În ceea ce privește comerțul cu energie, SUA a primit asigurări că livrările canadiene de țigete nu vor fi diminuate iar prețul acestora nu va fi mărit în perioada de deficit de energie. La rândul ei, SUA s-au angajat să nu impună taxe la importul de țigete, gaze și energie electrică importate din Canada.

Acest acord de liber schimb și apoi NAFTA au încurajat economia canadiană, dar și dependența ei față de Statele Unite, deoarece peste 80% din export se face astăzi pe axa nord-sud, pe când în 1985 exportul era de 65%.

Acordul Nord American de Liber Schimb (NAFTA)

Acordul Nord-American de Liber Schimb (North American Free Trade Agreement) este un pact ce are rolul de a elimina barierele tarifare și netarifare la majoritatea bunurilor produse și comercializate în America de Nord. Acest acord a



dus ulterior la comerțul liber cu bunuri și servicii pe toată aria Americii de Nord. El apare ca o urmare firească a unei convingeri adânc înrădăcinate în forța comerțului și investițiilor libere. Acordul reprezintă o abordare modernă continuând drumul deschis în perioada postbelică a celor doi predecesori celebri menționați anterior și anume Autopact și FTA (Canada – United States Free Trade Agreement).

NAFTA a preluat și menținut de fapt toate prevederile acordului de comerț liber SUA-Canada (FTA – Free Trade Agreement) încheiat anterior și a devenit funcțional între Statele Unite ale Americii, Canada și Mexic la 1 ianuarie 1994. Acordul a fost semnat la data de 12 august 1992 de către liderii celor trei țări: George W. Bush – SUA, Brian Mulroney – Canada, Carlos Salinas de Gortari – Mexic. Ca mărime, NAFTA reprezintă o zonă de liber schimb care unește 365 milioane de consumatori din cele trei state într-o singură piață liberă.

Acest Tratat de Comerț Liber reglementează în cele 22 de capitole și 9 anexe, derularea tranzacțiilor comerciale dintre SUA, Canada și Mexic, în vederea eliminării barierelor tarifare și netarifare. Cele 7 domenii importante la care face referire documentul vizează: 1) tratamentul național și accesul la piețe; 2) reguli de origine; 3) proceduri vamale; 4) comerțul cu servicii; 5) investiții; 6) proprietatea intelectuală; 7) soluționarea controverselor.

SUA, Canada, Mexic – statele semnatare NAFTA

SUA a efectuat în perioada încheierii acordului o trecere surprinzătoare de la vechile sale idei de multilateralism la o opțiune mai rezervată în domeniul comerțului internațional, și anume regionalismul.

Această schimbare de politică a avut la bază două cauze.

- o primă cauză a rezultat din faptul că erau frecvente și supărătoare nemulțumirile grupurilor americane cu privire la procesul de liberalizare comercială impus de Acordul General pentru Tarife și Comerț (The General Agreement on Tariffs and Trade). Desigur că o economie ca cea americană nu se putea simți mulțumită să negocieze de la egal la egal cu state mult mai puțin dezvoltate și să nu-și poată impune punctul de vedere datorită regulilor GATT. Stagnarea comerțului internațional în unele domenii foarte dinamice cum ar fi serviciile, investițiile și drepturile de proprietate intelectuală este atribuită, de asemenea, tot tipului de relații comerciale impuse de GATT.

- a doua mare cauză care a înclinat SUA către regionalism a fost extinderea și adâncirea Uniunii Europene. Pentru SUA devenea clar faptul că în Europa



regionalismul a devenit o politică activă și eficientă. Adâncirea integrării europene nu a fost însă cauza principală a declanșării procesului de integrare american, ci a constituit un context favorabil pentru lansarea sa. NAFTA nu era văzut atunci ca un adversar al UE, ci se aștepta ca, la un moment dat, să se producă o apropiere între cele două puteri regionale.²

De ce au vrut SUA să realizeze acest acord tocmai cu Canada și Mexic? Canada era de mult timp în relații comerciale strânse cu firmele americane. Departamentul de Comerț al SUA aprecia că aproximativ jumătate din exporturile SUA către Canada reprezintă livrări către filiale sau sucursale americane de pe teritoriul Canadei și, ținând cont de volumul mare de exporturi al SUA către Canada, deducem că economia SUA era încă dinaintea încheierii acordului foarte strâns legată de cea a Canadei. Era deci normal ca marile concerne americane să susțină inițiativele de regionalizare.

Și în privința Mexicului lucrurile sunt clare: mai mult de 40% din exporturile mexicane de produse prelucrate erau schimburi între companii, cea mai mare parte din acestea fiind desigur americane. Totodată, intrarea Mexicului în GATT și supravegherea strictă a politicilor comerciale a reprezentat o problemă pentru economia mexicană și implicit pentru investițiile americane în Mexic.

Canada nu are o istorie îndelungată în privința politicilor de liberalizare a comerțului internațional. De fapt, Canada este ultimul stat industrializat care s-a aliniat la procesul de liberalizare a schimburilor comerciale (schimbare petrecută în cadrul Runderi Tokyo, finalizată în 1979). Chiar și acum, media tarifară canadiană este de peste 8%, valoare de două ori mai mare decât a SUA. În perioada premergătoare lansării NAFTA, Canada avea o activitate economică dominată de crearea de filiale și sucursale cu activități productive puternic protejate de importuri și cu desfacere îndeosebi pe piața SUA. Productivitatea medie a muncii în Canada se situa cu peste 25% sub cea a SUA, iar Canada nu reușea să obțină succese notabile în diversificarea piețelor sale de export.

Canada a avut câteva motive bine întemeiate să susțină regionalizarea. În primul rând era nevoie de investiții pentru a realiza economii de scară și deci se impunea o anumită liberalizare a procesului investițional. De asemenea, dorea să treacă de barierele vamale americane devenite mai restrictive. A fost prima care a solicitat, după crearea NAFTA, instituirea unei comisii cu sarcina de a armoniza legislația comercială din cele trei țări.

² Internet: www.nafta-customs.com



În **Mexic** existau încă idei conform cărora integrarea economică nord-americană ar duce la dependența statelor mai puțin dezvoltate de economiile statelor dezvoltate. Aceste idei erau în special susținute de un sentiment cu rădăcini istorice de suspiciune față de orice inițiative americane. Însă odată cu lansarea unei noi strategii economice a Mexicului, de substituire a importurilor și de extindere a exporturilor, era imposibil de ignorat imensa piață nord-americană. Atunci când conducătorii mexicani au început să realizeze că investițiile străine directe provenind din Europa nu vor fi suficiente și că piața europeană nu se va deschide semnificativ pentru produsele industriale mexicane, ideea unei zone de liber schimb americane a părut o scăpare pentru economia acestui stat cu o industrie emergentă.

Un alt aspect care a contat mult în decizia finală a Mexicului a fost faptul că majoritatea liderilor politici și economici mexicani erau de formație americană, fiind absolvenți ai marilor universități din SUA și având adânc înrădăcinată concepția economiei de piață. Astfel, s-a creat un adevărat curent în cercurile economice mexicane care susținea realizarea acordului de liber schimb. S-a lansat atunci un pachet de reforme care făcea ireversibil cursul economic pentru orice echipă guvernamentală ulterioară și motiva autoritățile din SUA să privească din altă perspectivă eforturile vecinului mai puțin dezvoltat. Cercurile de interese din Mexic exprimau un sprijin masiv pentru crearea NAFTA, sprijin mai important decât cel oferit de unele grupuri de interese din SUA. Se apreciază însă că gradul de cunoaștere și înțelegere reală a efectelor creării zonei de liber schimb era mai redus în Mexic decât în SUA. Datorită compoziției și atitudinii diferite a Senatului și a Camerei Deputaților, guvernul mexican a avut grijă ca problema participării la NAFTA să fie lansată în Senat și nu în Camera Deputaților, unde oponenții erau mult mai numeroși. Cea mai mare parte a media, îndeosebi televiziunea, a sprijinit inițiativa NAFTA.

Astfel, deși este relativ simplu de analizat rațiunea autorităților mexicane în acest domeniu, este mult mai dificil să se aprecieze și să se evalueze exact percepția publică față de participarea la NAFTA și de modificarea atitudinii față de SUA.

La apariția sa, NAFTA a avut mai multe semnificații:

- NAFTA a reprezentat schimbarea politicii SUA în direcția regionalizării, în pofida vechilor ei concepții despre multilateralitate;



- NAFTA este o grupare economică integraționistă între superputerea economică a lumii, SUA, și două țări cu un potențial diferit: Canada (țară membră G7) și Mexic, o țară cu economie în dezvoltare;
- alăturarea a două țări cu venit pe locuitor foarte ridicat uneia cu un venit substanțial mai scăzut ne conduce la concluzia că unul dintre scopuri a fost și acela de a deplasa axa de dezvoltare economică spre sud;
- NAFTA s-a bazat încă din faza negocierilor pe îndelungatele relații comerciale dintre SUA și Canada, respectiv SUA și Mexic.

Comerțul în cadrul NAFTA

În principiu, NAFTA este un acord comercial și, ca atare, are ca scop principal perfecționarea structurilor economice ale țărilor participante. În vederea creării unei zone de liber schimb în cadrul NAFTA s-a pus accent pe înlăturarea progresivă a taxelor vamale și a barierelor netarifare în calea comerțului cu mărfuri între țările membre. Reguli de origine foarte stricte, acestea sunt formulate pentru a face ca avantajele oferite de NAFTA să nu se acorde decât bunurilor produse în America de Nord, pentru a stabili reguli clare și a obține rezultate previzibile, dar și pentru a reduce obstacolele administrative pentru exportatorii, importatorii și producătorii ce-și realizează activitățile în virtutea acordului.³

Sub auspiciul NAFTA au fost eliminate toate barierele netarifare la schimbul cu produse agricole între SUA și Mexic. Aceste bariere, incluzând politica Mexicului de "permitere a importurilor" (care fusese singura și cea mai mare barieră la vânzările de produse americane în Mexic), au fost transformate fie în taxe pe valoarea adăugată, fie în taxe normale. În plus, multe taxe vamale au fost imediat eliminate, altele urmând a fi eliminate pe parcursul a 5, 10 sau 15 ani. Eliminarea imediată a taxelor vamale s-a aplicat unui mare număr de produse agricole. De fapt, mai mult de jumătate din valoarea comerțului cu produse agricole a devenit "duty-free" chiar când acordul a intrat în vigoare.

De la înființarea sa, NAFTA trebuia abordat în primul rând din punct de vedere al politicii comerciale a SUA. De la începuturile NAFTA, președintele Bush și mai apoi președintele Clinton au avut ca scop principal lansarea proiectului lor pentru inițierea tratatelor de creare a unei zone de comerț liber a Americilor, care

³ UNCTAD – Handbook of Economic Integration and Cooperating Grouping of Developing Countries, vol.I – Geneva, Regional and Suregional Integration Grouping, UN, 1998.



mai târziu s-a concretizat în FTAA. S-ar putea spune că o lărgire a UE a adus o lărgire a Zonei Libere Nord-Americane sau viceversa.

De la crearea NAFTA, SUA au înregistrat o creștere considerabilă a comerțului cu celelalte două țări membre, Canada și Mexic. În vederea reducerii barierelor din calea comerțului între țările membre NAFTA, nivelul mediu al taxelor vamale mexicane s-a situat la 10% în 1993, de 2,5 ori mai mare decât cel al SUA, în timp ce, în 1999, nivelul taxelor vamale mexicane a scăzut la 2%, iar barierele netarifare au fost eliminate în cea mai mare măsură.⁴ În cazul relațiilor comerciale între SUA și Canada, situația a continuat să fie aceeași celei dinaintea creării NAFTA, cu mențiunea că aproape toate schimburile de mărfuri între cele două țări sunt în prezent scutite de taxe vamale.

Ponderea comerțului NAFTA în comerțul mondial total a crescut simțitor în 2000 față de 1999. Exporturile intra-NAFTA, ca pondere în cadrul exporturilor mondiale, au crescut de la 35,6% în 1990 la 39,6% în 2000, în timp ce importurile au scăzut cu numai un procent, de la 27,1% la 27,0%. Astfel, balanța comerțului intra-NAFTA a înregistrat o creștere a excedentului comercial de la 8,5% în 1990, la 12,6% în 2000.⁵

NAFTA a fost rezultatul unei mișcări integraționiste a economiilor nord-americane, care, devenind tot mai puternică, a făcut posibilă încheierea acestui acord.

Factorii care au influențat comerțul regional în cadrul NAFTA sunt:

- reformele comerciale aplicate în cadrul NAFTA;
- aplicarea, din partea concurenților de pe piața mondială, a reducerilor, respectiv eliminărilor tarifelor comerciale negociate la Runda Uruguay;
- creșterea relativ rapidă a economiei SUA;
- deprecierea pesos-ului mexican, care s-a produs datorită recesiunii mexicane din 1995, dar și invaziei pieței mexicane cu importuri din celelalte două țări membre NAFTA.

Având în vedere aspectul tarifar al comerțului regional în cadrul NAFTA, se constată o sporire considerabilă a gradului de deschidere a pieței mexicane. Bunurile și serviciile SUA și ale Canadei au acces pe piața mexicană. Prin intermediul NAFTA, tarifele mexicane au fost reduse de la 10% la 3%, iar importante bariere netarifare (mai ales în sectorul industriei de automobile) au fost eliminate.

⁴ www.iie.com – International Institute for Economics

⁵ Raportul Anual al OMC, 2001.



Și la început de mileniu III, NAFTA continuă să fie unul dintre principalele motoare ale creșterii comerțului mondial. Astfel, importurile de mărfuri ale acestei regiuni au crescut în 2001 cu 129 miliarde USD, reprezentând mai mult de o cincime din importurile mondiale de mărfuri și aproape jumătate din creșterea comerțului mondial.

NAFTA, UE și Asia de Est domină în prezent economia lumii, cuprinzând 80% din producția și comerțul mondial. Și în cadrul NAFTA, ca și în cadrul UE și Asia de Est, țările membre desfășoară schimburi comerciale și cu țări din afara regiunii respective, comerțul intraregional crescând astfel mai rapid decât comerțul interregional.

Parteneri comerciali

Mexicul reprezintă cel de-al doilea partener comercial al Statelor Unite ale Americii. Dacă pentru Mexic, SUA constituie principalul partener comercial, schimburile economice Canada – Mexic sunt mai reduse ca amploare. Pentru Canada, SUA reprezintă cel mai important partener comercial, cu care derulează peste doua treimi din importurile și exporturile sale; 86.6% din exporturile totale ale Canadei sunt destinate partenerilor NAFTA.

Avantaje și dezavantaje

NAFTA a fost un subiect controversat la momentul punerii sale în aplicare, și încă mai este considerat controversat și în ziua de azi din cauza dazacordurilor existente în ceea ce privește efectul pe care l-a avut asupra rezidenților din cele trei țări. În timp ce unele efecte, cum ar fi creșterea comerțului, pot fi considerate atât pozitive cât și negative, în funcție de circumstanțe, unele efecte sunt în mod evident pozitive, cum ar fi serviciile de sănătate mai bună, iar altele sunt în mod evident negative, precum reducerea, în medie, a creșterii PIB-ului. Un rezultat al NAFTA este că dependența Mexicului față de economia SUA a crescut în mare măsură.

Astfel, fiecare parte din acordul NAFTA beneficiază de anumite **avantaje**:

- SUA și Canada câștigă accesul la piața mexicană, o piață cu peste 80 de milioane de oameni;
- ținând cont de faptul că Mexicul este o țară mult mai mică decât SUA, iar crearea de locuri de muncă este același și în SUA și în Mexic, efectul creării NAFTA este mult mai mare pentru Mexic;



• NAFTA a contribuit la creșterea atractivității Canadei pentru investitorii străini. În acest sens prevederile NAFTA asigură o mai mare certitudine și stabilitate pentru deciziile de investiții garantând un tratament echitabil, transparent și nediscriminatoriu al investitorilor și al investițiilor acestora în întreaga zonă de comerț liber;

• contribuția NAFTA la creșterea productivității printr-o concurență sporită și inputuri la prețuri mai competitive a atras, de asemenea, un volum sporit de investiții în Canada;

• NAFTA a avut efecte pozitive pentru SUA în ceea ce privește exporturile, veniturile, investițiile și locurile de muncă, întrucât taxele vamale aplicate de Mexic s-au redus drastic. Schimburile comerciale cu Mexicul au dus la crearea unui număr de 90 – 160 de mii de locuri de muncă în SUA.

Printre **efectele imediate** și pe termen mediu ale intrării în vigoare a NAFTA menționăm:

• consolidarea stabilității economice în regiune;

• sporirea considerabilă a fluxurilor comerciale și de capital între statele semnatare;

• asigurarea condițiilor pentru menținerea capacității concurențiale a firmelor americane și canadiene în competiția cu cele europene și asiatice prin folosirea mâinii de lucru ieftine mexicane;

• creșterea globală a producției în regiune și sporirea numărului locurilor de muncă, îndeosebi în Mexic;

• dezvoltarea tehnologică a Mexicului și sporirea capacității sale de a atrage investiții străine directe, atât de pe piețele SUA și Canadei, cât și, în general, de pe piețele internaționale;

• potențarea rolului politic al Canadei pe plan regional și a capacității sale de a consolida statutul de stat federal;

• sporirea considerabilă a capacității concurențiale a Mexicului. Pe această bază, Mexicul a fost în măsură să încheie acorduri de liber schimb cu unele țări latino-americane (Chile, Columbia, Venezuela), precum și un acord similar NAFTA cu Uniunea Europeană (la presiunea europenilor, interesați să asigure firmelor europene pe piața mexicană condiții similare celor oferite firmelor americane și canadiene).



Corporațiile transnaționale sunt susținătorii cei mai înfocați ai constituirii NAFTA, ele fiind cele mai bine pregătite pentru a face față oricărei concurențe. Drept urmare, ele și-au putut extinde afacerile extrem de ușor în țările membre.

Mexicul, unde producția industrială nu s-a bazat pe tehnologii foarte performante, a oferit o mare oportunitate pentru companiile străine, în relația productivitate-cost de producție. NAFTA a creat producătorilor canadieni posibilitatea de a-și utiliza integral potențialul, extinzându-și sfera de activitate pe o piață nord-americană foarte vastă, mai bine integrată și mai eficientă. Producătorii din zona de liber schimb au acces la mărfuri și produse intermediare de cea mai bună calitate, la prețuri rezonabile și scutiri de taxe pentru produsele provenite din toată America de Nord, astfel că, cererea consumatorilor este satisfăcută acum de produse și servicii de cea mai bună calitate.

Printre consecințele negative ale creării zonei de liber schimb menționăm :

- unele sectoare economice care nu sunt competitive în plan global riscă să fie eliminate;

- multe locuri de muncă ar putea fi reduse, iar pentru unele societăți ar putea exista riscul falimentării din cauza deplasării resurselor economice spre zone care oferă avantaje comparative mai mari;

- crește cantitatea de importuri, iar acest lucru ar putea cauza un deficit în cazul în care importurile ajunge la un nivel mai înalt decât exporturile.

NAFTA prezintă însă și o serie de **dezavantaje**.

Mexicul a suferit cea mai gravă criză economică din ultimii 60 de ani. De la implementarea NAFTA, șomajul a crescut cu 2.000.000 de persoane și 28.000 de întreprinderi mexicane au falimentat. Totodată, salariul real s-a redus cu o treime la începutul NAFTA. Tot din cauza NAFTA aproximativ un milion de fermieri mexicani au falimentat din cauza importului de cereale din nord. Multe întreprinderi mici și mijlocii au fost eliminate sub reglementările NAFTA. Rata poluării și a bolilor provocate de acestea, precum hepatita, bolile respiratorii, a crescut atât pentru mexicani, cât și pentru americanii rezidenți în zona frontierei.

Soluționarea gravei crize economice mexicane din 1995 este însă un argument în favoarea NAFTA. SUA au ajutat financiar cu suma de 20 mld. USD, iar Fondul Monetar Internațional cu 17,8 mld. USD. Acesta din urmă a reprezentat cel mai mare ajutor financiar acordat vreodată unei singure țări. Acest lucru nu ar fi fost posibil dacă NAFTA nu ar fi fost în vigoare și dacă nu ar fi prezentat garanția că economia mexicană se poate revigora în condițiile derulării în continuare a tratatului. În această privință argumentele sunt împărțite, deoarece se consideră că existența



NAFTA a avut ca efect adâncirea parteneriatului nord american însă pe de altă parte prețul plătit pentru acest lucru a fost mult prea mare.

NAFTA și UNIUNEA EUROPEANĂ

Cele mai multe comparații ale zonei de liber schimb de pe continentul american se fac cu Uniunea Europeană.

În primul rând, NAFTA este localizată în America, având trei membri fondatori, și anume SUA, Canada și Mexic, și nu are monedă proprie. Există însă la nivel de proiect propunerea de introducere pentru cele trei țări membre a unei monede unice numite amero. Primii pași în această direcție au fost deja făcuți prin crearea Parteneriatului pentru Securitate și Prosperitate între SUA, Mexic și Canada, care include și lărgiște atribuțiile NAFTA. Uniunea Europeană este situată în Europa, având 27 de membri și monedă proprie – Euro.

Uniunea Europeană a atins cel mai înalt grad de integrare regională – uniunea economică și monetară, pe când NAFTA se restrânge la crearea unui spațiu economic unic.

Ambele grupări permit comerțul liber între statele membre. Atât în cadrul NAFTA, cât și în Uniunea Europeană nu există un singur lider desemnat ci există mai mulți lideri, în funcție de țările participante.

În Europa există fonduri pentru mecanismele compensatorii în vederea construirii infrastructurii necesare în țările membre mai puțin dezvoltate. În cadrul acordului NAFTA, acestea însă nu există.

Cea mai mare diferență este cea politică, deoarece națiunile trebuie să fie niște democrații stabile înainte de a intra în comunitatea europeană și piața comună europeană este un pas intermediar către unitatea politică.

NAFTA nu dispune de organe executive cu acțiune permanentă, deoarece s-a dorit diminuarea până la limita minimă a dimensiunii politice a procesului. Totodată, statele NAFTA nu au o poziție comună față de terți în domeniul taxelor vamale și își mențin independența propriilor lor economii naționale.

Odată cu apariția Acordului Nord-American de Liber Schimb, statele membre și-au lărgit posibilitățile de desfacere a produselor, îmbunătățindu-și totodată competitivitatea propriilor produse. Acest lucru a putut fi realizabil ca urmare a deplasării producției către zonele geografice ce ofereau o forță de muncă mai ieftină și mai bine calificată. Prin acest acord s-a urmărit instaurarea unei puternice alianțe economice, cu un mare potențial de utilizare a forței de muncă și de creștere a



nivelului de trai, existând posibilitatea ca în viitor să i se alătore și alte țări din Occident.

NAFTA, alături de Uniunea Europeană și Asia de Est, domină în prezent economia lumii, cuprinzând 80% din producția și comerțul mondial.



BIBLIOGRAFIE

Breaking Barriers in the Americas – The Economist, august 2001.

Raportul Anual al OMC, 2001.

UNCTAD – Handbook of Economic Integration and Cooperating Grouping of Developing Countries, vol. I – Geneva, Regional and Suregional Integration Grouping, UN, 1998.

SURSE DE INTERNET:

Internet: www.nafta-customs.com

www.iie.com – International Institute for Economics

