

ACORDUL DE COMERȚ LIBER NORD AMERICAN (NAFTA) – FORMĂ DE ÎNTEGRARE ECONOMICĂ

LECT. UNIV. DR. BUGNAR NICOLETA GEORGETA
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice
Str. Armatei Romane, nr. 5 , tel. 0722474492, e-mail nico_bugnar@rdslink.ro

LECT. UNIV. DRD. MESTER LIANA
Universitatea din Oradea, Facultatea de Științe Economice
Str. Armatei Romane, nr. 5 , tel. 0722474492, e-mail lianamester@yahoo.com

Although the USA and Canada have had a free trade agreement in autos since 1965, a comprehensive economywide, free trade agreement had proved elusive for over a century. In 1988, such a free trade agreement was finally negotiated.

Teoria integrării economice se referă la aplicarea unei politici comerciale discriminatorii a unor țări, prin care se elimină barierele comerciale și se liberalizează comerțul numai pentru țările care sunt create aceste zone de liber schimb, piețe comune sau uniuni vamale.

Gradul de integrare economică, care diferă în funcție de angajamentele preferențiale economice stabilite între țările membre, poate crește de la nivelul zonelor de comerț liber, la uniuni vamale imperfecte, la piețe comune și până la nivelul de uniuni economice.

În septembrie 1985, SUA a negociat cu Israel un acord de piață liberă. Acesta a fost primul acord de comerț bilateral semnat de SUA. Acordul a adus reduceri pentru barierele tarifare în comerțul cu bunuri dintre cele două țări. Comerțul cu servicii a fost de asemenea liberalizat și unele demersuri au fost făcute pentru protecția drepturilor intelectuale de proprietate.

Deși SUA și Canada au avut un acord de comerț liber pentru autoturisme din 1965, evoluțiile din economia mondială, și mai ales din spațiul european au determinat apariția unui astfel de acord pentru toate produsele.

În 1998 un astfel de acord a fost în cele din urmă negociat. Când acordul a intrat în vigoare la 1 ianuarie 1998, Canada era deja cel mai mare partener de comerț al SUA, cu 150 mld \$ din comerț (75% din sumă venea din sistemul comercial liberalizat). Pactul a avut ca scop eliminarea barierele tarifare și netarifare între cele două țări până în 1998.

S-au stabilit de asemenea pentru prima dată un set de reguli pentru comerțul cu servicii, în care fiecare țară trebuia să fie de acord și să trateze sectorul de servicii a țării vecine exact ca și pe propriul său sector și să reducă costurile la serviciile ce țin de contabili, avocați și ingineri sau alte profesii care se execută pe linia graniței. În plus, acordul a eliminat toate restricțiile care au mai rămas în domeniul investițiilor pe piața celor două țări.

În septembrie 1993, SUA, Canada și Mexic semnau Acordul Nord American de Comerț Liber (NAFTA) care a fost valabil începând cu 1 ianuarie 1994. Acest acord a adus ulterior la comerț liber cu bunuri și servicii pe toată aria Americii de Nord.

Cu exporturi în valoare de 40 mld \$ și importuri din SUA în anul 1993 de 41 \$, Mexic era deja al treilea partener de comerț al SUA, după Canada și Japonia în momentul semnării contractului. Cel mai important impact, l-a avut NAFTA asupra comerțului dintre SUA și Mexic (Canada s-a alăturat negocierilor doar pentru a se asigura că interesele sale sunt protejate). În 1993, SUA a lansat EAI „Enterprise for the Americas Initiative” – Inițiativa pentru cele două Americi, care a adus la formarea în 1998 a FTAA „Free Trade Area of the Americas” - Aria de comerț liber a Americii, și a cărei scop final a fost crearea de comerț liber între cele 34 de țări (regiuni) democratice din America de Nord și Sud până în 2005. În decembrie 2002, SUA semna deja acordul de comerț liber cu Chile.

Beneficiile SUA în urma existenței NAFTA au fost sporirea competiției produselor și piețele de resurse; la fel ca și reducerea prețurilor la multe bunuri consumate de americani. De fapt, între 1994 și 1999 comerțul bilateral SUA - Mexic a crescut la 130%. Deoarece economia SUA este de 20 de ori mai mare decât cea a Mexicului, câștigurile din NAFTA comparate direct proporțional cu PIB – ul ei (ale SUA) au fost mai mici decât cele ale Mexicului. Mai mult decât atât, se așteaptă ca NAFTA să aducă pierderi de 150 000 locuri de munca necalificate, dar câștiguri de 325 000 locuri de muncă calificate având o creștere generală de angajări în jur de 175 000 de locuri de muncă în SUA. De fapt, în 2002 s-a estimat un câștig de locuri de munca în America variind în jurul sumelor de 90 000 până la 160 000, ca rezultat al existenței NAFTA. Ariile cu o salarizare mai mică din SUA, cum ar fi Alabama sau Arkansas au avut de suferit, în timp ce ariile cu salarizare mai mare au câștigat o indexare de 3 mld \$ pentru muncitori; această sumă fiind în detrimentul zonelor defavorizate. Accesul la comerțul liber în Mexic a permis industriilor din SUA să importe masiv componente din Mexic și să mențină alte operațiuni mai degrabă în SUA, decât să piardă locurile de munca în industrie în fața țărilor cu salarizare mică.

Unele dintre locurile de muncă câștigate de Mexic nu au venit de fapt din SUA, ci din alte țări precum Malaysia, unde în zilele noastre salariile sunt aproximativ egale cu cele din Mexic.

Ca și o condiție NAFTA, SUA a mai negociat o serie de acorduri suplimentare cu Mexic în ceea ce privește locurile de muncă și standardele mediului înconjurător (pentru a preveni ca firmele din SUA să-și mute sediile în Mexic, unde pot avea mai multe avantaje în ceea ce privește legile de mediu, salarizarea și forța de muncă) dar în același timp să-și protejeze unele industrii americane de unele importuri, care le-ar putea periclita integritatea și balanța comercială.

Mexic a beneficiat de NAFTA astfel:

1. exporturile au crescut datorita accesului la enorma piața americană
2. s-a încurajat „reîntoarcerea” de capital (capital ce a părăsit Mexicul în căutare unor piețe mai mari și mai sigure în străinătate, cu precădere în SUA)
3. reforme structurale interne mai rapide.

Cu toate acestea, Mexic-ul a suferit o pierdere de locuri de muncă și « intrări » în agricultură, dar aceste pierderi au fost mai mult sau mai puțin acoperite de « intrările » în industrie.

Tabelul 1 prezintă rezultatele estimate pe termen lung ale impactului NAFTA asupra Mexicului în 2005. Intre 1995-2005, PIB-ul real al Mexicului este estimat sa crească cu o rata de 5.2% pe an cu NAFTA, iar fără NAFTA cu doar 3.8%. Alte rezultate așteptate:

1. NAFTA a sperat de asemenea să reducă rata inflației din Mexic de la 14.5% la 9.7% per an, iar rata de interes pe termen scurt de la 18.3% la 13%
2. sa sporească intrările de investiții directe străine de la 6 mld \$ la 9.2 mld \$ și să crească exporturile de la 8.3% la 10.4%
3. sa mărească deficitul de comerț de la 9.7 mld \$ la 14 mld \$ si intrările de capital de la 10.6 mld \$ la 14.7 mld \$ per an. Exceptând 1995 (când Mexicul a suferit o grava criza economica si financiara) si perioada 2000-2002 (când Mexicul a fost afectat de creșterea lentă și de recesiunea din economia Americii). Mexic s-a descurcat foarte bine in realizarea obiectivelor sale.

Tabelul 1. Impactul NAFTA asupra economiei mexicane, veniturile anuale estimate pentru anul 2005

	Cu NAFTA	Fără NAFTA	Diferența
Creșterea reala a PIB %	5.2	3.8	1.4
Rata inflației %	9.7	14.5	-4.8
Rata de interes pe termen scurt %	13.0	18.3	-5.3
Investiții străine directe (mld \$)	9.2	6.0	3.2
Creșterea exporturilor %	10.4	8.3	2.1
Deficitul de comerț (mld \$)	14.9	9.7	5.2
Intrările nete de capital financiar (mld \$)	14.7	10.6	4.1

Sursa: A. Krueger – „NAFTA s Effects: A Preliminary Assessment”, *The World Economy*, June 2000, p. 61 - 76

Cu timpul, creșterea pieței muncii și mărirea salariilor în industrie vor fi motive pentru care se va reduce presiunea asupra mexicanilor de a emigra spre SUA. Mexic a trecut peste adâncă criza financiară în anul 1997 și peste recesiunea din 1995, concentrându-se apoi pe o creștere pe termen lung rapidă. Succesul înregistrat de NAFTA a încurajat alte țări din lume să inițieze diverse forme de integrare la nivel regional. Chiar dacă aceste forme de integrare au avut sau nu succes, efectul major al acestei integrări economice între țările este distribuția câștigurilor printre / între membri. De fapt, beneficiile sunt în mare măsură alocate celor mai avansate țări din grup.

Bibliografie:

1. Krueger, A. – „NAFTA s Effects: A Preliminary Assessment”, *The World Economy*, June 2000
2. Hufbauer, G.C; Elliott, K.A – „*Measuring the Cost of Protection in the United States*”, Washington, D.C., Institute for International Economics, 1994
3. *** - U.S. International Trade Commission – A Review of Recent Developments in the U.S. Automobile Industry Including an Assessment of the Japanese Voluntary Restraint Agreements, Washington D.C., February 1985