VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ V PRAZE
FAKULTA MEZINÁRODNÍCH VZTAHŮ

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

2011 Lukáš Krupka

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ V PRAZE

Fakulta mezinárodních vztahů

Obor: Mezinárodní obchod

Komparace integračních uskupení MERCOSUR a NAFTA

Bakalářská práce

Vypracoval: Lukáš Krupka

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Zuzana Stuchlíková, Ph.D.

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci na téma „Komparace integračních uskupení MERCOSUR a NAFTA“ vypracoval samostatně. Veškerou použitou literaturu a podkladové materiály uvádím v přiloženém seznamu literatury.

V Praze dne ……..….. ……...……..

Podpis

Poděkování

Rád bych poděkoval Ing. Zuzaně Stuchlíkové, Ph.D. za cenné podněty, rady a připomínky v průběhu tvorby této bakalářské práce.

Obsah

Seznam tabulek vi
Seznam grafů vi
Seznam příloh vi
Seznam použitých zkratek vii
Úvod ix
1. Ekonomická charakteristika regionálních integrací – NAFTA, MERCOSUR 1
1.1. NAFTA 1
1.1.1. Charakteristika NAFTA 1
1.1.2. Charakteristika členských států NAFTA 6
1.2. MERCOSUR 16
1.2.1. Charakteristika MERCOSUR 16
1.2.2. Charakteristika členských států MERCOSUR 20
1.3. Komparativní shrnutí 34
2. Teorie regionalismu aplikovaná na regionální integrace NAFTA a MERCOSUR 37
2.1. NAFTA 38
2.1.1. Motivy integrace 38
2.1.2. Hloubka a typ integrace 40
2.1.3. Otevřenost integrace 43
2.2. MERCOSUR 44
2.2.1. Motivy integrace 44
2.2.2. Hloubka a typ integrace 47
2.2.3. Otevřenost integrace 49
2.3. Komparativní shrnutí 51
Závěr 53
Použité zdroje 56
Přílohy 60

Seznam tabulek

Tabulka 1 - Export zboží členských států NAFTA - teritoriální struktura v letech 1990-2007, v mld. USA a v %.....4
Tabulka 2 - Zahraniční obchod zbožím a službami - NAFTA, v mil. USD.....5
Tabulka 3 - Zahraniční obchod zbožím a službami - Kanada, v mil. USD.....6
Tabulka 4 - Export Kanady do celého světa, v mil. USD.....7
Tabulka 5 - Vývoj HDP v Kanadě, 2008-2009, v USD a v %.....8
Tabulka 6 - Export USA do celého světa, v mil. USD.....10
Tabulka 7 - Vývoj HDP v USA, 2008-2009, v USD a v %.....11
Tabulka 8 - Zahraniční obchod zbožím a službami - USA, v mil. USD.....12
Tabulka 9 - Zahraniční obchod zbožím a službami - Mexiko, v mil. USD.....13
Tabulka 10 - Export Mexika do celého světa, v mil. USD.....14
Tabulka 11 - Vývoj HDP v Mexiku, 2008-2009, v USD a v %.....14
Tabulka 12 - Export zboží členských států MERCOSUR - teritoriální struktura v letech 1990-2007, v mil. USD a v %.....19
Tabulka 13 - Zahraniční obchod zbožím a službami - MERCOSUR, v mil. USD.....20
Tabulka 14 - Export Argentiny do celého světa, v mil. USD.....22
Tabulka 15 - Vývoj HDP v Argentině, 2008-2009, v USD a v %.....22
Tabulka 16 - Zahraniční obchod zbožím a službami - Argentina, v mil. USD.....23
Tabulka 17 - Zahraniční obchod zbožím a službami - Brazílie, v mil. USD.....25
Tabulka 18 - Export Brazílie do celého světa, v mil. USD.....25
Tabulka 19 - Vývoj HDP v Brazílii, v USD a v %.....26
Tabulka 20 - Export Paraguaje do celého světa, v mil. USD.....29
Tabulka 21 - Vývoj HDP v Paraguaji, v USD a v %.....29
Tabulka 22 - Zahraniční obchod zbožím a službami - Paraguay, v mil. USD.....30
Tabulka 23 - Zahraniční obchod zbožím a službami - Uruguay, v mil. USD.....32
Tabulka 24 - Export Uruguaje do celého světa, v mil. USD.....33
Tabulka 25 - Vývoj HDP v Uruguaji, v USD a v %.....33

Seznam grafů

Graf 1 - Podíl regionů na světovém exportu za rok 1985, v %.....3
Graf 2 - Podíl regionů na světovém exportu za rok 2006, v %.....4
Graf 3 - Vývoj HDP/obyvatel v Kanadě, 1980-2009, v USD.....9
Graf 4 - Vývoj HDP/obyvatel v USA, 1980-2009, v USD.....12
Graf 5 - Vývoj HDP/obyvatel v Mexiku, 1980-2009, v USD.....15
Graf 6 - Vývoj HDP/obyvatel v Argentině, 1980-2009, v USD.....23
Graf 7 - Vývoj HDP/obyvatel v Brazílii, 1980-2009, v USD.....27
Graf 8 - Vývoj HDP/obyvatel v Paraguaji, 1980-2009, v USD.....30
Graf 9 - Vývoj HDP/obyvatel v Uruguaji, 1980-2009, v USD.....34

Seznam příloh

Příloha 1 - Export kanadských regionů do USA, v mil. USD.....60
Příloha 2 - Export kanadských regionů do Evropské unie, v mil. USD.....60
Příloha 3 - Export kanadských regionů do Japonska, v mil. USD.....61

Seznam použitých zkratek

ALADI/LAIA	Latinskoamerické integrační sdružení (Latin American Integration Association)
APEC	Asijsko-tichomořská hospodářská spolupráce (Asia-Pacific Economic Cooperation)
ASEAN	Sdružení národů jihovýchodní Asie (Association of Southeast Asian Nations)
CARIBCAN	Karibsko – Kanadská obchodní dohoda (The Caribbean-Canada Trade Agreement)
CARICOM	Karibské společenství a společný trh (Caribbean Community)
CER	Dohoda o užších ekonomických vztazích mezi Kanadou a Novým Zélandem (Australia-New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement)
CIA	Ústřední zpravodajská agentura **(**Central intelligence Agency)
CMS	Konstantní podíly na trhu (The Constant Market Shares)
CUSFTA	Dohoda o volném obchodu mezi Kanadou a USA (Canada – United States Free Trade Agreement)
EFTA	Evropská zóna volného obchodu (European Free Trade Association)
EU	Evropská unie (European Union)
FANs	Členové A-D jednání **(**Friends of A-D Negotiations)
FTAA	Celoamerická zóna volného obchodu (Free Trade Agreement of Americas)
GATT	Všeobecná dohoda o clech a obchodu (General Agreement on Tariffs and Trade)
G 8	Skupina států G8 (The Group of Eight)

G-20	Skupina G20
	(The Groupe of Twenty)
HDP	Hrubý domácí produkt
	(Gross Domestic Product)
H1N1	Chřipkový virus A subtypu H1N1
	(Influenza A virus subtype H1N1)
LAFTA	Latinskoamerická asociace volného obchodu
	(Latin Free Trade Association)
MCCM	Středoamerický společný trh
	(Mercado Común Centroamericano)
MERCOSUR	Společný trh jihu
	(Mercado Común del Sur)
NAFTA	Severoamerická dohoda o volném obchodu
	(The North American Free Trade Agreement)
NATO	Severoatlantická aliance
	(The North Atlantic Treaty Organization)
OSN	Organizace spojených národů
	(United Nations Organization)
PPP	Parita kupní síly
	(Purchasing power parity)
PRI	Institucionální revoluční strana
	(Partido Revolucionario Institutional)
SVEs	Malé, zranitelné ekonomiky
	(Small, vulnerable economies)
UNCTAD	Konference OSN o obchodu a rozvoji
	(United Nations Conference on Trade and Development)
USD	Americký dolar
	(United States Dollar)
USA	Spojené státy americké
	(The United States of America)
WTO	Světová obchodní organizace
	(World Trade Organization)

Úvod

Ve své bakalářské práci se zabývám komparací dvou nejvýznamnějších regionálních integrací makroregionu Amerika (dle klasifikace Světové obchodní organizace). Jsou to Severoamerická dohoda o volném obchodu (NAFTA, *The North American Free Trade Agreement*) a Společný trh jihu (MERCOSUR, *Mercado Común del Sur*). K výběru tohoto tématu mě přiměl fakt, že regionalismus a multilateralismus jsou sílící trendy světové ekonomiky, které, zejména v posledních letech, nabývají na významu.

Regionalismus můžeme charakterizovat jako takovou obchodní, resp. hospodářskou politiku státu, která vede k liberalizaci vztahů mezi dvěma či více zeměmi a přispívá tak k jejich těsnějším vazbám a vzájemné integraci.[1] Počátek regionalismu zaznamenáváme již ve 30. a 40. letech 20. století, kdy se začaly rozvíjet procesy označované jako „regionální integrace[2]“. Regionální integrace se od sebe odlišují svými motivy, formami a postupy regionální integrace. Postupně se přešlo až k pojmu regionalismus, který se používá od 60. let.

Vývoj regionalismu se rozděluje do tří hlavních etap. První etapou je tzv. *zlovolný regionalismus*, který začíná již ve 30. letech 20. století. Je spjat s pokusy Německa a Japonska stát se regionálními mocnostmi v Evropě a v asijském Tichomoří, což nakonec vyústilo v 2. světovou válku. Následuje druhá etapa - *hegemonický regionalismus*, který začíná v padesátých a končí v osmdesátých letech. Tato etapa je spojena s tzv. studenou válkou, kdy paradoxně dochází k relevantní stabilitě světového ekonomického prostředí. Spojené státy se stávají světovým hegemonem a jsou zastáncem multilaterální liberalizace. Poslední třetí etapu nazýváme jako *posthegemonický regionalismus*, který začíná v 90. letech po skončení studené války a trvá dodnes. V tomto období dochází k silnému rozmachu nových typů regionálních dohod. Dochází k prudkému

[1] Cihelková, E. a kolektiv. *Nový regionalismus – teorie a případová studie*, Praha: VŠE, 2004, s. 6

[2] Podstatou regionální integrace je odstraňování diskriminačních překážek obchodu mezi dvěma či více státy a vytváření určitých prvků spolupráce a koordinace mezi nimi. Ekonom B. Balassy charakterizuje regionální integraci jako procesy počínající politickým a ekonomickým sbližováním zemí, přes spolupráci a solidaritu, až ke spojování, slučování a sjednocování dříve samostatných ekonomik. – Převzato z Cihelková, E. a kolektiv. *Nový regionalismus – teorie a případová studie*, Praha: VŠE, 2007, s. 1

zásahu do celé světové ekonomiky[3]. J. Bhagwatti ji v roce 1993 pojmenoval jako *nový regionalismus.*[4]

Ve své práci pojednávám o regionálních integracích, které byly vytvořeny až ve třetí etapě tzv. *nového regionalismu*. Snažím se nastínit rozdílnosti těchto integrací a naopak poukázat i na jejich podobné, ba dokonce stejné rysy. Nový regionalismus totiž přináší širokou škálu regionálních integrací a každá země k němu přistupuje jinak, což se následně promítá i v jejich samostatné formě regionální integrace, kterou vytvořily. Proto můžeme pozorovat různorodost těchto dvou integrací. Rozdílný je i přístup vyspělých a rozvojových zemí. Právě makroregion Amerika nám skýtá tuto možnost pozorovat spolupráci severo-jižní integrace NAFTA a jiho-jižní integrace MERCOSUR.

Tato bakalářská práce si klade za cíl analyzovat a zkomparovat vybrané oblasti dvou regionálních integračních uskupení Ameriky (jako makroregionu WTO). Dále se snaží v rozboru specifik NAFTA a MERCOSUR zohlednit možnost budoucího sloučení těchto dvou integrací v jednu – Celoamerickou zónu volného obchodu (FTAA, *Free Trade Agreement of Americas*). K této komparaci používám dvě kritéria. Jsou jimi ekonomická síla a úroveň a teorie regionalismu aplikovaná na uvedená uskupení.

Práce je rozdělena na dvě stěžejní kapitoly. V první kapitole se zabývám ekonomickou charakteristikou obou regionálních integrací. Jsem si vědom rozdílností členských států obou integrací – otázka vyspělosti členů a působení lídra integrace na celou integraci. Proto jsem se rozhodl u každé integrace se zabývat jak ekonomickou charakteristikou celé integrace, tak i ekonomickou charakteristikou členských zemí dané integrace. Závěrem shrnuji všechny informace a zohledňuji možnost vytvoření FTAA podle ekonomické charakteristiky NAFTA a MERCOSUR.

V druhé kapitole pojednávám o teorii regionalismu aplikované na NAFTA a MERCOSUR. Do tohoto kritéria zahrnuji motivy, které vedly ke vzniku integrace, hloubku a typ integrace a také otevřenost integrace vůči třetím nečlenským zemím. Za důležitější problém považuji hloubku a typ integrace a otevřenost integrace než motivy integrace, protože otázkou současnosti stále zůstává možnost sloučení NAFTA a MERCOSUR v FTAA. Pro toto sloučení bude největším problémem skloubit dva rozdílné typy integrací, kterými NAFTA i MERCOSUR dozajista jsou. NAFTA

[3] Jedná se o silný rozmach mezinárodního obchodu a zahraničních investic, oživení četných regionálních uspořádání a organizací, které byly vytvořeny v druhé etapě, a vznik nových regionálních integračních seskupení. – Cihelková, E. a kolektiv. *Nový regionalismus – teorie a případová studie*, Praha: VŠE, 2007, s. 17

[4] Cihelková, E. a kolektiv. *Nový regionalismus – teorie a případová studie*, Praha: VŠE, 2007, s. 16 - 17

je nedokončeným společným trhem a prohloubení integrace neplánuje, a naopak MERCOSUR již je společným trhem a má tendence k prohlubování integrace. Veškeré informace a údaje získané v této kapitole jsou opět shrnuty v podkapitole „komparativní shrnutí“.

1. Ekonomická charakteristika regionálních integrací – NAFTA, MERCOSUR

Tuto kapitolu rozděluji na dvě podkapitoly NAFTA a MERCOSUR a každou dále rozděluji na dvě subkapitoly – charakteristika integrace a charakteristika členských zemí dané integrace. Závěrem této kapitoly je podkapitola „komparativní shrnutí".

V podkapitole „charakteristika integrace" se zabývám integračními uskupeními, která předcházela této integraci, historickým vývojem integrace a současným stavem integrace. Dále popisuji velikost dnešní podoby integrace – počet obyvatel, rozloha a rozebírám její postavení v rámci světové konkurence. Následně hovořím o velikosti exportu a jeho vývoji v posledních letech a v neposlední řadě hovořím o velikosti zahraničního obchodu zbožím a službami integrace jako celku.

V podkapitole „charakteristika členských zemí integrace" popisuji každou členskou zemi samostatně. U NAFTA se jedná o Kanadu, Spojené státy americké a Mexiko, u MERCOSUR se jedná o Argentinu, Brazílii, Paraguay a Uruguay. U každé této země uvádím její obecnou charakteristiku – počet obyvatel a rozlohu a historický vývoj ekonomiky dané země. Dále hovořím o velikosti zahraničního obchodu zbožím a službami a velikosti exportu, protože se jedná obecně o hlavní cíle regionalismu. Následně popisuji základní ekonomické ukazatele dané země – vývoj HDP dle parity kupní síly, reálné tempo růstu HDP, vývoj HDP na osobu, velikost veřejného dluhu a míru inflace.

Všechny zjištěné údaje následně shrnu v závěrečné podkapitole „komparativní shrnutí", kde vytvořím konečnou analýzu a nastíním možnost či nemožnost budoucího vzniku integračního uskupení Celoamerické zóny volného obchodu (FTAA, *Free trade agreement of Americas*).

1.1. NAFTA

1.1.1. Charakteristika NAFTA

Prvního ledna roku 1994 Kanada, Spojené státy americké a Mexiko uzavřely mezi sebou zónu volného obchodu a vytvořily tím regionální integraci zvanou Severoamerická dohoda o volném obchodu (NAFTA, *The North American Free Trade*

Agreement). NAFTA se stala v dané době největší světovou zónou volného obchodu. Tato dohoda dodnes přináší, dle oficiálních vládních představitelů zúčastněných zemí, výrazný ekonomický růst a stoupající životní úroveň obyvatel všech členských států. NAFTA vytvořila pevné základy pro budoucí ekonomický růst členských států, a tím vytvořila cennou ukázku toho, jak dobře profitovat z liberalizace obchodu.[5]

Vzniku regionální integrace NAFTA předcházela Dohoda o volném obchodu mezi Kanadou a USA (CUSFTA, *Canada – United States Free Trade Agreement*). Toto uskupení vzniklo roku 1987 a ve své preambuli se odvolává na efekty jiných už fungujících integrací, jako například Evropské zóny volného obchodu (EFTA, *The European Free Trade Association*) založené r. 1960, Dohody o užších ekonomických vztazích mezi Austrálií a Novým Zélandem (CER, *Australia-New Zealand Closer Economic Relations Trade* Agreement) z roku 1983 nebo dohody USA-Izrael (1985).

CUSFTA začala liberalizovat všechny sektory ekonomiky včetně zemědělství, liberalizovala dokonce i pohyb služeb, pracovních sil a investic. CUSFTA také ustanovila pravidla pro veřejné zakázky, dumping apod. Vytvořila tedy komplexní podobu integrační dohody s rysy nového regionalismu. Vzhledem k vysokému stupni integrace mezi USA a Kanadou nebyly dopady na obchod tak výrazné, a proto bylo potřeba rozšířit CUSFTA a přibrat nové členy. Proto roku 1994 vzniká NAFTA, která inkorporuje ustanovení CUSFTA a přibírá nový členský stát – Mexiko.[6]

NAFTA si jako nově vzniknuvší regionální integrace klade nové cíle, kterými se snaží prohlubovat cíle CUSFTA. Snaží se odstranit překážky obchodu a usnadnit přeshraniční pohyb osob a služeb, posílit podmínky férové konkurence v zóně volného obchodu, soustavně zvyšovat investiční příležitosti v oblasti, dosáhnout adekvátní a efektivní ochrany práv k průmyslovému vlastnictví, vytvořit efektivní postupy ke společné správě a rozhodování procesů.[7]

NAFTA má 444,1 milionů obyvatel a zaujímá 21 580 259 km^2, hustota zalidnění je 20,49 obyvatel/km^2 (2009). Trilaterální obchod se zbožím se od roku 1994, kdy NAFTA vstoupila v platnost, ztrojnásobil a roku 2008 dosáhl hodnoty až 1 bilion USD. NAFTA se tedy stala jednou z nejdůležitějších konkurenčních výhod po všechny 3 členské státy

---

[5] *Foreign Affairs and International Trade Canada* [online]. 22.10.2009 [cit. 2011-02-08]. Canada and the North American Free Trade Agreement. Dostupné z WWW: <http://www.international.gc.ca>.

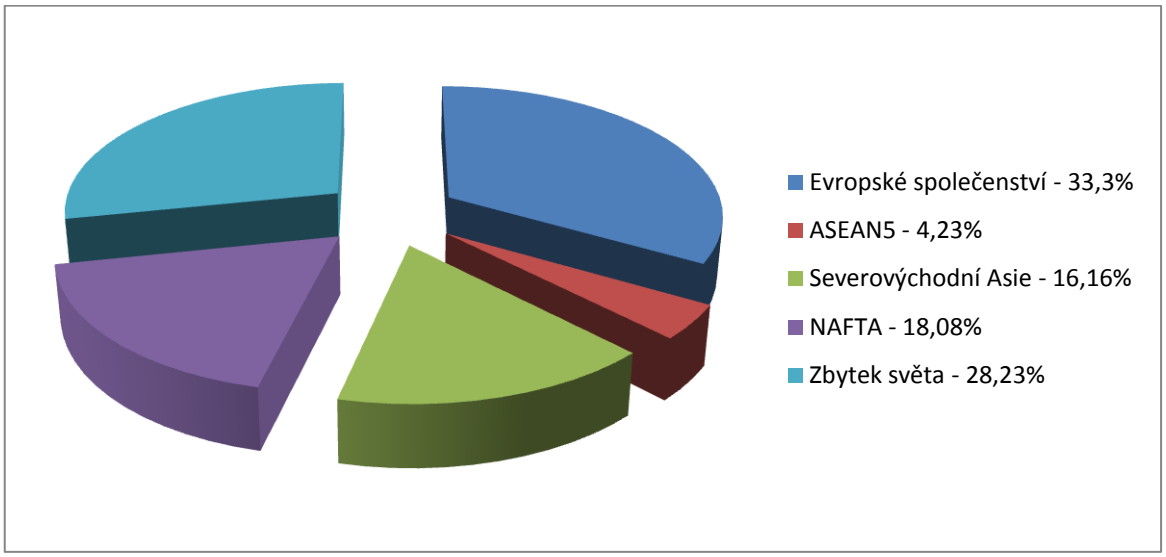
[6] Hnát, P., Regionalismus v Severní Americe. Přednáška v předmětu Regionalismus ve světové ekonomice, letní semestr 2009/2010, Vysoká škola ekonomická v Praze

[7] Hnát, P., Regionalismus v Severní Americe. Přednáška v předmětu Regionalismus ve světové ekonomice, letní semestr 2009/2010, Vysoká škola ekonomická v Praze

v rámci celosvětové konkurence. V čele se Spojenými státy se NAFTA stává největší a nejvíce diverzifikovanou ekonomikou světa. Je světovým lídrem v oblasti počítačů, lékařského vybavení, leteckého průmyslu, ale také v oblasti služeb, včetně finančních služeb a telekomunikací. Také je velice aktivní v oblasti zemědělství.[8]

Jeden z hlavních cílů regionalismus a integračních uskupení je podpora exportu a intra-regionálního obchodu. Podívejme se však na srovnání exportů NAFTA v konkurenci s dalšími světovými regiony a regionálními uskupeními, kterými jsou Evropská unie, severovýchodní Asie, Sdružení národů jihovýchodní Asie (ASEAN, *Association of Southeast Asian Nations*) a zbytek světa za období 1980-2006. Pro tuto komparaci je možné užít metodu zvanou „konstantní podíly na trhu" (CMS, *The Constant Market Shares*).[9]

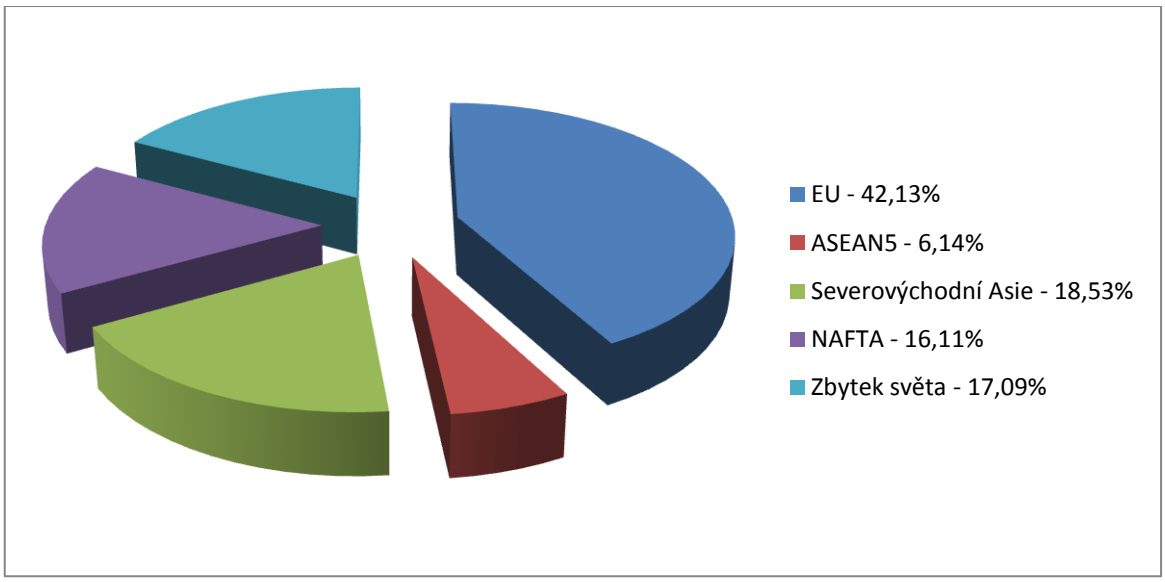
GRAF 1 - PODÍL REGIONŮ NA SVĚTOVÉM EXPORTU ZA ROK 1985, V %



Zdroj: Enders A, Brandt Z. Mapping disability-relevant resources. Map. Journal of Disability Policy Studies [serial online]. Spring 2007;17(4):227. Dostupné z: Academic Search Premier, Ipswich, MA. Accessed December 14, 2007

[8] *Foreign Affairs and International Trade Canada* [online]. 15.12.2009 [cit. 2011-02-08]. Fast Facts: North American Free Trade Agreement. Dostupné z WWW: <http://www.international.gc.ca>.
[9] *EBSCOhost* [online]. září 2010 [cit. 2011-02-08]. Market Dynamics in the EU, NAFTA, North East Asia and ASEAN: The Method of Constant Market Shares (CMS) Analysis.

GRAF 2 - PODÍL REGIONŮ NA SVĚTOVÉM EXPORTU ZA ROK 2006, V %



Zdroj: Enders A, Brandt Z. Mapping disability-relevant resources. Map. Journal of Disability Policy Studies [serial online]. Spring 2007;17(4):227. Dostupné z: Academic Search Premier, Ipswich, MA. Accessed December 14, 2007

Jak je vidět z grafu č. 1, podíl NAFTA[10] na světovém exportu za rok 1985 je velice vysoký, dokonce je na 2. místě za Evropským společenstvím. Pokud se však podíváme na graf č. 2, zjistíme, že podíl NAFTA na světovém exportu do roku 2006 klesl, a naopak vzrostl podíl severovýchodní Asie a Evropské unie. I přesto NAFTA zastává silnou pozici ve světové konkurenci z hlediska exportů.

TABULKA 1 - EXPORT ZBOŽÍ ČLENSKÝCH STÁTŮ NAFTA - TERITORIÁLNÍ STRUKTURA V LETECH 1990-2007, V MLD. USA A V %

Destinace	**Rok**	**USA**	**Kanada**	**Mexiko**	**NAFTA**	**Ostatní země**	**Svět**
Země původu							
Hodnota (miliony USD)							
Spojené státy americké	1990	-	83,0	28,3	111,3	282,3	393,6
	2000	-	176,4	111,7	288,1	493,8	781,9
	2005	-	211,4	120,0	331,5	572,8	904,3
	2006	-	230,2	134,1	364,4	672,3	1036,6
	2007	-	248,4	136,5	384,9	777,6	1162,5
Kanada	1990	95,2	-	0,5	95,7	31,9	127,6
	2000	241,6	-	1,4	243,0	33,7	276,6
	2005	302,2	-	2,8	305,0	55,1	360,1
	2006	316,7	-	3,9	320,5	67,7	388,2
	2007	331,9	-	4,6	336,6	82,4	419,0
Mexiko	1990	32,3	0,2	-	32,5	8,2	40,7
	2000	147,2	3,3	-	150,5	15,9	166,4
	2005	183,8	4,2	-	188,1	26,1	214,2

[10] V tomto roce NAFTA ještě neexistovala, sčítáme zde podíly samostatných členských států.

	2006	212,1	5,2	-	217,3	32,7	250,0
	2007	223,7	6,5	-	230,1	41,9	272,0
NAFTA	1990	127,5	83,2	28,8	239,5	322,4	561,9
	2000	388,8	179,7	113,1	681,6	543,4	1224,9
	2005	486,1	215,7	122,8	824,6	654,0	1478,6
	2006	528,8	235,4	138,0	902,2	772,6	1674,8
	2007	555,6	254,9	141,1	951,6	901,8	1853,4
Podíl (%)							
Spojené státy americké	2000	-	14,4	9,1	23,5	40,3	63,8
	2007	-	13,4	7,4	20,8	42,0	62,7
Kanada	2000	19,7	-	0,1	19,8	2,7	22,6
	2007	17,9	-	0,2	18,2	4,4	22,6
Mexiko	2000	12,0	0,3	-	12,3	1,3	13,6
	2007	12,1	0,3	-	12,4	2,3	14,7
NAFTA	2000	31,7	14,7	9,2	55,6	44,4	100,0
	2007	30,0	13,8	7,6	51,3	48,7	100,0
Roční procentní přírůstek/úbytek							
Spojené státy americké	2000-07	-	5	3	4	7	6
	2006	-	9	12	10	17	15
	2007	-	8	2	6	16	12
Kanada	2000-07	5	-	19	5	14	6
	2006	5	-	39	5	23	8
	2007	5	-	20	5	22	8
Mexiko	2000-07	6	10	-	6	15	7
	2006	15	22	-	16	25	17
	2007	5	25	-	6	28	9
NAFTA	2000-07	5	5	3	5	8	6
	2006	9	9	12	9	18	13
	2007	5	8	2	5	17	11

Zdroj: World trade Organization [online]. 5.11.2008 [cit. 2011-02-08]. North America Free Trade Agreement. Dostupné z WWW: <www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2008_e/section1_e/i17.xls>.

Jak je vidět z tabulky č. 1, největším exportérem NAFTA jsou Spojené státy (v rámci intra-obchodu i mimo vnitřní obchod NAFTA). Kanada a Mexiko se specializují na export převážně v rámci NAFTA. Exporty do ostatních zemí jsou téměř zanedbatelné.

TABULKA 2 - ZAHRANIČNÍ OBCHOD ZBOŽÍM A SLUŽBAMI - NAFTA, V MIL. USD

Země	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
NAFTA	1 520 903	1 726 040	1 937 740	2 187 113	2 435 332	2 677 178	2 181 743

Zdroj: UNCTAD, www.unctadstat.unctad.org, Zahraniční obchod zbožím a službami

Pokud se podíváme na vývoj zahraničního obchodu NAFTA, je zřejmé, že každoročně stoupá zhruba o 13 % až do roku 2009, kdy je zaznamenán pokles, zřejmě v důsledku světové ekonomické recese.

1.1.2. Charakteristika členských států NAFTA

Kanada

Kanada byla jedním ze zakládajících členů NAFTA a také předchozí CUSFTA. Kanada je s 9 984 670 km^2 druhou největší zemí světa. Co do počtu obyvatel dosahuje Kanada v celosvětovém měřítku na 36. místo s 33 759 742 obyvateli (červenec 2010). Kanada je tzv. „high-tech" industrializovanou zemí. Její ekonomika se, strukturou a ekonomickým modelem (liberálního typu), velice podobá Spojeným státům americkým.

Po druhé světové válce se Kanada přeměnila ze zemědělsky založené země na zemi soustřeďující se na sektor výroby a posléze i na sektor služeb. Obchodní partnerství s USA pohlcuje každoročně ¾ veškerého kanadského exportu. Kanada se stala pro USA významným dodavatelem energie díky svému přírodnímu bohatství (minerální oleje, uran, zemní plyn). Tento hospodářský růst trval v letech 1993–2008. Koncem roku 2008 Kanada zaznamenává výraznou recesi způsobenou světovou krizí a roku 2009 oznamuje fiskální deficit. [11]

TABULKA 3 - ZAHRANIČNÍ OBCHOD ZBOŽÍM A SLUŽBAMI - KANADA, V MIL. USD

Země	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Kanada	317 066	354 813,7	415 259,2	449 883,5	481 991,9	520 172,7	375 120,3

Zdroj: UNCTAD, www.unctadstat.unctad.org, Zahraniční obchod zbožím a službami,

Jak je vidět z tabulky č. 3, zahraniční obchod Kanady stoupal až do roku 2009, kdy silně poklesl o 27,89 %[12]. Tento pokles můžeme vysvětlit opět celosvětovou ekonomickou krizí.

V přílohách 1-3 je vidět výše exportů jednotlivých kanadských administrativních regionů do tří nejvýznamnějších ekonomik světa, tedy USA, Japonska a Evropské unie[13] v letech 2003-2007[14].

---

[11] *Central intelligence Agency (CIA)* [online]. 2011 [cit. 2011-02-06]. The World Factbook. Dostupné z WWW: <https://www.cia.gov>.

[12] Vlastní výpočet.

[13] V rámci této statistiky jsou Evropskou unií myšleny země: Německo, Rakousko, Belgie, Kypr, Dánsko, Španělsko, Estonsko, Finsko, Francie, Řecko, Francouzská Guyana, Guadeloupe, Maďarsko, Irsko, Itálie, Lotyšsko, Litva, Lucembursko, Malta, Martinik, Monako, Nizozemsko, Polsko, Portugalsko, Réunion, Česká republika, Rumunsko, Royaume-Uni, Svatý Martin, Slovinsko, Slovensko a Švédsko

[14] Novější informace nejsou bohužel momentálně k dispozici.

Export do USA převládá nad exporty do ostatních zemí[15]. Kanada začala aplikovat v rámci své zahraničně-obchodní politiky mj. režim exportních kontrol[16], které jsou známé jako *Wassenaar Arrangement (2006)* a *Missile Technology Control Regime (2006)* či *Nuclear Suppliers Group (2007)* a *Australia Group (2007).* Kanada se těmito režimy stává účastníkem multilaterálních exportních kontrolních režimů[17] a bilaterálních dohod.[18]

Z hlediska komoditní struktury jsou nejvýznamnějšími exportními komoditami Kanady plastové výrobky a výrobky z kaučuku, kovové výrobky, chemické produkty. Také produkty oděvního průmyslu a informační technologie dosahují poměrně vysokých čísel (100–120 milionů dolarů).[19]

TABULKA 4 - EXPORT KANADY DO CELÉHO SVĚTA, V MIL. USD

Země	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Kanada	317 161,2	360 552,5	388 178,7	419 967,6	455 718,3	315 424,2

Zdroj: UNCTAD, www.unctadstat.unctad.org, Zahraniční obchod zbožím, export

HDP Kanady představoval (dle parity kupní síly) 1,335 bil. USD v roce 2010, což řadí Kanadu na 15. místo ve světovém žebříčku.

[15] Export Kanady do ostatních zemí světa (Mexiko, Latinská Amerika, apod.) je zanedbatelný, a proto ho zde neuvádím.

[16] Snaží se zajistit regionální a mezinárodní bezpečnost a stabilitu. Prosazuje transparentnost a větší zodpovědnost při převodech zboží a technologií. Tím předchází destabilizujícímu nahromadění zboží či technologií v jedné zemi. - *Wassenaar Arrangement* [online]. 2011 [cit. 2011-02-26]. Introduction. Dostupné z WWW: <http://www.wassenaar.org/>

[17] Neformální mezinárodní mechanismy působící preventivně proti další výrobě konvenčních zbraní a proti šíření zbraní hromadného ničení. Sdružují omezený počet zainteresovaných států, které uplatňují společné zásady a společná procedurální pravidla cestou jejich prosazení do národních legislativ, licenčních a celních opatření. - *Businessinfo.cz* [online]. 26.09.2005 [cit. 2011-02-26]. Multilaterální režimy pro kontrolu vývozu. Dostupné z WWW: <http://www.businessinfo.cz>

[18] *Foreign Affaires and International Trade Canada* [online]. 2007 [cit. 2011-02-06]. Canada's export controls. Dostupné z WWW: <http://www.international.gc.ca>

[19] Institut de la statistique du Quebec [online]. 2007 [cit. 2011-02-06]. Exportateurs de marchandises, selon le groupe d'industries. Dostupné z WWW: <http://www.stat.gouv.qc.ca>

TABULKA 5 - VÝVOJ HDP V KANADĚ, 2008-2009, V USD A V %

HDP (dle parity kupní síly)	2008	1,312 bil. USD
	2009	1,280 bil. USD
	2010	1,335 bil. USD
Reálné tempu růstu HDP	2008	0,5 %
	2009	-2,5 %
	2010	3,0 %
HDP na osobu	2008	39 385 USD
	2009	37 946 USD

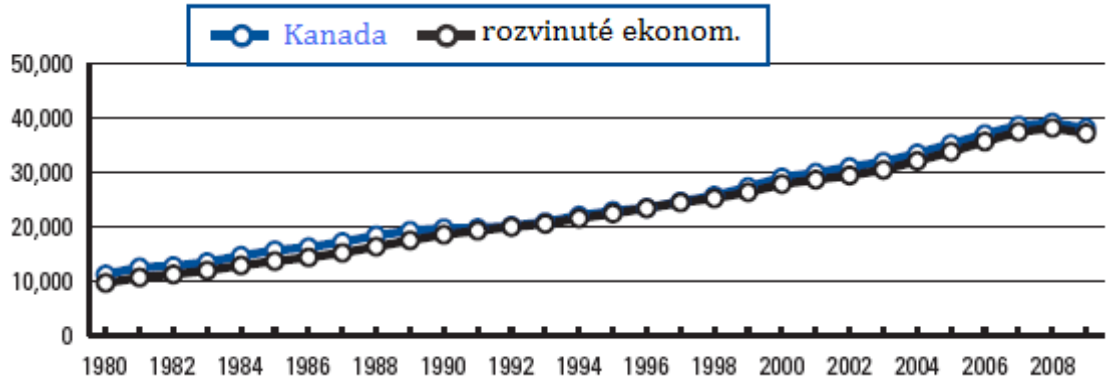
Zdroj: *Bureau of Labour Statistics [online]. 2010 [cit. 2011-03-06]. International Labor Comparisons. Dostupné z WWW: <http://www.bls.gov/ILC/#gdp>*

V roce 2009 zaznamenala ekonomika pokles v důsledku světové krize. Struktura HDP je moderní, tzn. největší podíl na HDP v současnosti zaujímají služby (zemědělství 2,3 %, průmysl 26,4 % a služby 71,3 % v roce 2009).

Kanadský HDP na osobu v posledních třech letech poklesl (ze 40 tis. USD v r. 2008 na 39,6 tis. USD v r. 2010). Kanada se u tohoto ukazatele pohybuje kolem 22. místa ve světovém žebříčku (USA jsou na místě desátém).[20] Jak je vidět z grafu č. 3, Kanada nikdy nepředčila růst HDP/obyv. vyspělých ekonomik, spíše ho následovala, dokonce i v poklesu mezi roky 2008 a 2009. Kanada zaznamenala výrazný růst v letech 1993-2007.[21]

[20] *Central intelligence Agency (CIA)* [online]. 2011 [cit. 2011-02-06]. The World Factbook. Dostupné z WWW: <https://www.cia.gov>
[21] *Central intelligence Agency (CIA)* [online]. 2011 [cit. 2011-02-06]. The World Factbook. Dostupné z WWW: <https://www.cia.gov>

GRAF 3 - VÝVOJ HDP/OBYVATEL V KANADĚ, 1980-2009, V USD



Zdroj: World Economic Forum, www.weforum.org, The Global Competitiveness Report 2010 – 2011, http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf

Celkový počet pracovní síly v Kanadě je 18,59 milionů osob, z toho 2 % zaměstnána v zemědělství, 13 % v průmyslu, 6 % ve stavebnictví, 76 % ve službách (2006). Míra nezaměstnanosti v posledních letech pomalu klesá, a to z 8,3 % za rok 2009 na 8 % v roce 2010. V Kanadě se 10,3 % obyvatelstva nachází pod hranicí chudoby[22].

Veřejný dluh Kanady je poměrně stabilní, představoval 82,9 % HDP za rok 2010. Oproti roku 2009 stoupl pouze o 0,4 %. Míra inflace dosáhla za rok 2010 1,6 % (oproti 0,3 % v roce 2009).[23]

Kanada je menší, ale silně otevřená ekonomika, která má poměrně kladný vztah k regionalismu a která má dlouhotrvající zájem na multilaterální liberalizaci. Má tradičně silné postavení v mezinárodních organizacích, jako jsou OSN a organizace v rámci systému Organizace spojených národů (OSN), Severoatlantická aliance (NATO, *The North Atlantic Treaty Organization*), Společenství národů (*Commonwealth*), Frankofonie (*La Francophonie*), Skupina států G8 (G-8, G-7, *Group of Eight*) a další.

Spojené státy americké

Spojené státy americké jsou nejsilnějším členem NAFTA. Byly zakládajícím členem jak CUSFTA, tak i NAFTA.

---

[22] Kanada nemá stanovenou hranici chudoby, a proto byla tato hodnoty zjištěna na základě výpočtu LICOs. LICOs (Low income cut-offs) vyjadřuje velikost příjmů rodiny, která se nachází ve stísněných životních podmínkách, protože většinu svých příjmů utratí za základní fyziologické potřeby (jídlo, pití, oblečení, přístřeší). Utratí větší část než průměrné rodiny podobné velikosti. LICOs se liší podle velikosti rodiny a podle velikosti společnosti. – Zdroj: Statistics Canada [online]. 1999 [cit. 2011-02-06]. Low Income Cut-offs. Dostupné z WWW: <http://www.statcan.gc.ca>

[23] *Central intelligence Agency (CIA)* [online]. 2011 [cit. 2011-02-06]. The World Factbook. Dostupné z WWW: <https://www.cia.gov>

Rozloha USA je 9 826 675 km^2, je tak 3. největší zemí světa. Počet obyvatel USA představoval v roce 2010 310 232 863 (3. místo ve světovém žebříčku). Spojené státy jsou největší a technologicky nejsilnější ekonomikou světa. Jsou liberální, tržně orientovanou ekonomikou. Vláda nakupuje většinu potřebného zboží od domácích soukromých subjektů a firem, které se snaží chránit. Proto v současné době USA vytvářejí větší bariéry pro vstup nových zahraničních konkurentů na americký trh, aby ochránila domácí subjekty.[24]

Tyto bariéry jsou poměrně novým problémem charakterizovaným ve výtahu z amerického mezinárodního práva – *Digest of United States Practice in International Law* z roku 2009. V rámci subkapitoly „Prosazování obchodních dohod" jsou stanoveny 2 inovativní nástroje sloužící k podpoře domácích zemědělců a průmyslníků. První nástroj konfrontuje bariéry ostatních zemí uvalené na produkty amerických zemědělců, které zapříčiňují nemožnost prodeje amerických produktů na zahraničních trzích. Tento nástroj je zaměřen na sanitární a rostlinolékařské bariéry, které některé země uvalily na americké vepřové maso z důvodu prasečí chřipky H1N1. V reakci na tyto bariéry stavěné proti Spojeným státům, USA vytváří své překážky obchodu, které uvaluje na importy do USA z okolních zemí. Těmito bariérami chce USA zajistit svým zemědělským producentům obnovu odbytiště na zahraničních trzích a uchránit jejich pozici na domácích trzích. Druhý nástroj je reakcí na největší bariéry, kterým čelí američtí výrobci. Jsou to technické překážky prodeje (technické regulace a standardy) či vysoká kvalita vyvážených produktů. Tyto překážky omezují bezpečný americký export.[25]

TABULKA 6 - EXPORT USA DO CELÉHO SVĚTA, V MIL. USD

Země	2004	2005	2006	2007	2008	2009
USA	817 905,6	904 339,5	1 037 029,2	1 162 538,1	1 299 898,9	1 056 712,1

Zdroj: UNCTAD, www.unctadstat.unctad.org, Zahraniční obchod zbožím, export

Jak je vidět z tabulky č. 6, exporty USA silně rostou až do zlomového roku 2009. Růst exportů můžeme vysvětlit jako pozitivní dopad vládní podpory amerických malých

[24] *Central intelligence Agency (CIA)* [online]. 2011 [cit. 2011-02-06]. The World Factbook. Dostupné z WWW: <https://www.cia.gov>

[25] *DIGEST OF UNITED STATES PRACTICE IN INTERNATIONAL LAW* [online]. International Law Institute. Washington, DC : OXFORD University Press, 2009 [cit. 2011-02-06]. Dostupné z WWW: <http://www.state.gov>, str. 431 - 432

obchodníků a zemědělců. Tato podpora se nazývá National Export Initiative[26], která byla spuštěna 27. ledna 2010 prezidentem Obamou a měla by v následujících 5 letech přinést 2 miliony nových pracovních míst v USA.[27]

Výše HDP USA dle parity kupní síly je 14,7 bil. USD za rok 2010. USA zaznamenaly menší pokles v letech 2008 – 2009, a to z 14,4 bil. USD na 14,2 bil. USD. Dnes se však vrátily na původní hodnotu, která dostala USA na 2. místo ve světové komparaci (před USA je EU).

TABULKA 7 - VÝVOJ HDP V USA, 2008-2009, V USD A V %

HDP (dle parity kupní síly)	2008	14,4 bil. USD
	2009	14,1 bil. USD
	2010	14,7 bil. USD
Reálné tempu růstu HDP	2008	2,2 %
	2009	-1,7 %
	2010	3,8 %
HDP na osobu	2008	43 043 USD
	2009	41 632 USD

Zdroj: *BEA - Bureau of Economic Analysis, National Economic Accounts [online]. 2011 [cit. 2011-02-26]. Gross Domestic Product (GDP). Dostupné z WWW: <http://www.bea.gov/national/#gdp>*

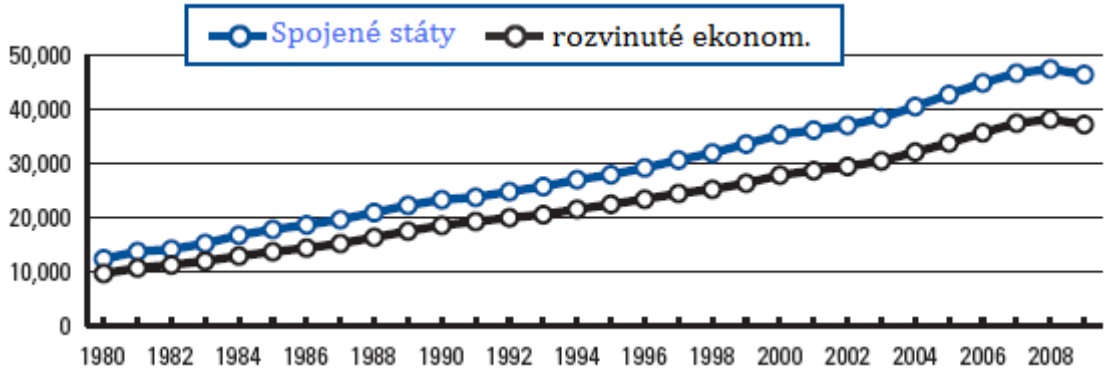
Pokles v roce 2009 můžeme vysvětlit jako dopad finanční krize, která v USA začala a přenesla se do ostatních zemí světa. HDP na obyvatele dnes řadí USA na 10. místo ve světovém srovnání. Právě díky tomuto ukazateli se USA řadí mezi nejvyspělejší státy světa.[28]

[26] Cílem je zdvojnásobit objem export během následujících 5 let. Jedná se o finanční podporu zemědělců, malých a středně-velkých podniků (motory ekonomického růstu), kteří hledají nová odbytiště pro své produkty v zahraničí. - *International Trade Administration* [online]. 16.09.2010 [cit. 2011-02-26]. Report to the president on the national export initiative. Dostupné z WWW: <http://www.whitehouse.gov>

[27] *U.S.Department of State, Diplomacy in action* [online]. 2010 [cit. 2011-02-06]. National Export Initiative. Dostupné z WWW: <http://www.state.gov>

[28] *BEA - Bureau of Economic Analysis, National Economic Accounts [online]. 2011 [cit. 2011-02-26]. Gross Domestic Product (GDP). Dostupné z WWW: <http://www.bea.gov>*

GRAF 4 - VÝVOJ HDP/OBYVATEL V USA, 1980-2009, V USD



Zdroj: World Economic Forum, www.weforum.org, The Global Competitiveness Report 2010 – 2011, http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf

Jak vidíme na grafu č. 4, růst hrubého domácího produktu na obyvatele byl zpomalen v roce 2008, což chápeme jako dopad krize na americkou ekonomiku.

TABULKA 8 - ZAHRANIČNÍ OBCHOD ZBOŽÍM A SLUŽBAMI - USA, V MIL. USD

Země	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
USA	1 025 824	1 168 096	1 292 453	1 470 396	1 663 676	1 846 699	1 561 516

Zdroj: UNCTAD, www.unctadstat.unctad.org, Zahraniční obchod zbožím a službami

Obrat zahraničního obchodu USA se v letech 2003–2008 téměř zdvojnásobil, ale v roce 2009 silně propadl, což můžeme opět vysvětlit jako negativní dopad krize.

Struktura zaměstnanosti je v USA rovněž „moderní“, tj. většina pracovních sil pracuje v technických službách, přesně až 78,9 %, v průmyslu 20,3 % a 0,7 % pracuje v zemědělství za rok 2009. Míra nezaměstnanosti stoupla oproti roku 2009, přesně o 0,3 % na 9,6 %. Jak už bylo řečeno výše, problém s nezaměstnaností se snaží řešit program National Export Initiative.

Veřejný dluh USA dosáhl v roce 2010 58,9 % HDP, tj. nárůst oproti předcházejícímu roku o 5,4 %. Míra inflace (měřená indexem spotřebitelských cen) se v posledních dvou letech také zvýšila z -0,3 % v roce 2009 na 1,4 % v roce 2010.[29]

[29] *Central intelligence Agency (CIA)* [online]. 2011 [cit. 2011-02-06]. The World Factbook. Dostupné z WWW: <https://www.cia.gov>

Mexiko

Mexiko je členem NAFTA, ale nebylo součástí CUSFTA. Ekonomika Mexika se od ekonomik USA a Kanady velmi liší. Mexiko je stále zemí „rozvíjející se" a nikoli již „rozvinutou" jako ostatní členové NAFTA. To byl i jeden z hlavních faktorů, který ohrožoval vstup Mexika do NAFTA.

Rozloha Mexika je 1 964 375 km^2, čímž se řadí na 15. místo v celosvětovém žebříčku. Počet obyvatel Mexika je 112,5 mil. (11. místo ve světovém srovnání). Mexiko představuje také ekonomiku volného trhu. Zahrnuje jak moderní, tak i zastaralý průmysl a zemědělství. V posledních letech je znatelný sílící vliv soukromého sektoru.[30]

Pro Mexiko se stal v posledních letech klíčovým okamžikem nástup prezidenta Felipe Calderona, který provedl nové a důležité reformy. Svého úřadu se chopil 1. prosince roku 2006 a již v průběhu roku 2007 prosadil první významné změny a reformy v oblasti fiskální a starobních důchodů. V roce 2008 provedl další úspěšné fiskální reformy a energetickou reformu. Tyto reformy přinesly Mexiku velké množství peněz, které zlepšily jeho ekonomickou situaci.

Mexiko po vstupu do NAFTA začalo profitovat v oblasti exportů, jelikož od roku 1994 mu stoupl podíl na amerických importech ze 7 % na 12 % a podíl na kanadských importech se zdvojnásobil na 5 %. Mexiko rozpoznalo v zónách volného obchodu možnost profitu, a proto má dnes uzavřené dohody o volném obchodu s více než 50 státy. Jmenujme například dohody s Guatemalou, Hondurasem, El Salvadorem, Evropskou zónou volného obchodu či Japonskem. Zóny volného obchodu tvoří v Mexiku až 90% veškerého zahraničního obchodu.[31]

TABULKA 9 - ZAHRANIČNÍ OBCHOD ZBOŽÍM A SLUŽBAMI - MEXIKO, V MIL. USD

Země	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Mexiko	178 012,9	203 130,7	230 027,6	266 833,4	289 663,9	310 306,7	245 106,3

Zdroj: UNCTAD, www.unctadstat.unctad.org, Zahraniční obchod zbožím a službami

[30] *Central intelligence Agency (CIA)* [online]. 2011 [cit. 2011-02-06]. The World Factbook. Dostupné z WWW: <https://www.cia.gov>

[31] *Central intelligence Agency (CIA)* [online]. 2011 [cit. 2011-02-06]. The World Factbook. Dostupné z WWW: <https://www.cia.gov>

Z tabulky č. 9 je vidět, že vývoj zahraničního obchodu Mexika kontinuálně stoupal až do roku 2009, kdy markantně poklesl. Tento pokles můžeme vysvětlit jako negativní dopad světové krize.

TABULKA 10 - EXPORT MEXIKA DO CELÉHO SVĚTA, V MIL. USD

Země	1995	1998	2001	2004	2007	2008	2009
Mexiko	79 540,7	117 325,4	158 386,2	187 980,4	271 821,2	291 264,8	229 636,8

Zdroj: UNCTAD, www.unctadstat.unctad.org, Zahraniční obchod zbožím, export

Jak vidět z tabulky č. 10, Mexiko vykazuje značný růst exportů v posledních 15 letech. Jak už bylo výše řečeno, na mexických exportech se nejvíce podílejí USA. V roce 2009 se dokonce Mexiko stalo 3. největším dodavatelem Spojených států, americké importy z Mexika tvoří 11,3 % za rok 2009. Oproti roku 2008 zde sice byl pokles o 18,2 %, nicméně za celou dobu členství Mexika v NAFTA (15 let)[32] stouply exporty z Mexika do USA o 295 %. Pokud bychom započítávali i období nečlenství v NAFTA, pak od roku 1993 stouply exporty Mexika do USA o 342 %.[33]

Hrubý domácí produkt Mexika dle parity kupní síly je 1,56 bil. USD za rok 2010. Je zajímavé, že Mexiko, přestože je to země, podle některých kritérií, „rozvojová", má poměrně vysoké HDP dle PPP a v rámci celosvětového srovnání dosahuje 12. příčky. V posledních 3 letech poměrně HDP dle PPP v roce 2009 výrazně pokleslo a ještě dnes Mexiko nedosáhlo původní hodnoty, viz tabulka č. 11.

TABULKA 11 - VÝVOJ HDP V MEXIKU, 2008-2009, V USD A V %

HDP (dle parity kupní síly)	2008	1,35 bil. USD
	2009	1,49 bil. USD
	2010	1,56 bil. USD
Reálné tempu růstu HDP	2008	3,2 %
	2009	1,3 %
	2010	5,3 %

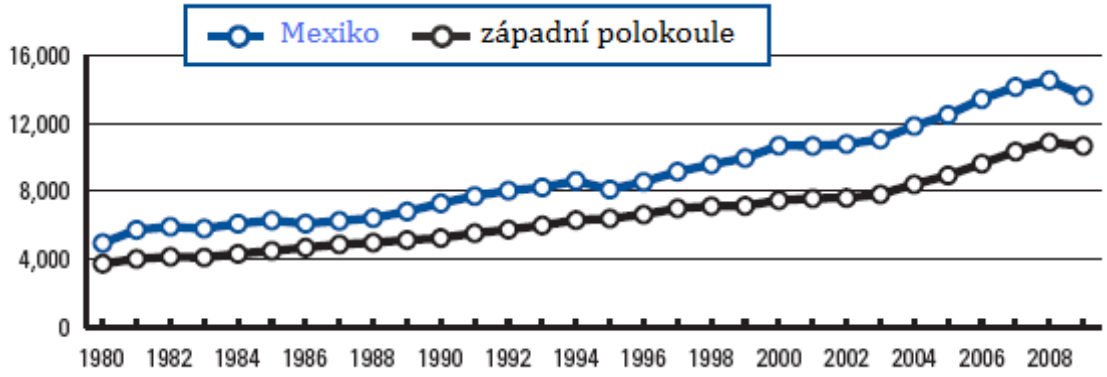
[32] Údaje za rok 2010 ještě nejsou známé, proto uvažujeme pouze 15-ti leté členství v NAFTA (do roku 2009).
[33] *Office of the United States Trade Representative* [online]. 2010 [cit. 2011-02-07]. U.S.-Mexico Trade Facts. Dostupné z WWW: <http://www.ustr.gov>

HDP na osobu	2008	12 400 USD
	2009	13 900 USD
	2010	13 800 USD

Zdroj: *Instituto Nacional de Estadística y Geografía [online]. 2010 [cit. 2011-04-03]. PIB nominal y anual. Dostupné z WWW: <http://buscador.inegi.org.mx/search?tx=pib+per+capita&CboBuscador=default_collection&q=pib+per+capita&site=default_collection&client=frontend_1&output=xml_no_dtd&proxystylesheet=frontend_1&getfields*&entsp=a__inegi_politica&Proxyreload=1&numgm=5 >*

Rozložení HDP podle sektorů v Mexiku se postupně začíná podobat struktuře rozdělení HDP vyspělých států, takzvaná moderní struktura ekonomiky SIA, kdy se služby podílejí nejvíce na tvorbě HDP. [34] Do zemědělství jde 4,2 %, 33,3 % je v průmyslu a 62,5 % je ve službách.[35]

GRAF 5 - VÝVOJ HDP/OBYVATEL V MEXIKU, 1980-2009, V USD



Zdroj: World Economic Forum, www.weforum.org, The Global Competitiveness Report 2010 – 2011, http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf

Jak vidíme na grafu č. 5, vývoj HDP/obyvatele Mexika porovnáváme s průměrem států západní polokoule, jelikož z hlediska velikosti HDP/obyvatele se Mexiko řadí mezi státy „rozvojové“. Mexiko má v posledních 20 letech příznivý vývoj a dosahuje i vyšších hodnot než průměr států západní polokoule.

Počet pracovní síly v Mexiku je 46,99 milionů. Rozdělení pracovní síly Mexika podle odvětví je následující: zemědělství: 13 %, průmysl: 23,4 % a služby: 62,9 % (údaje z roku 2005). I z tohoto hlediska se Mexiko jako „rozvojová“ země příliš nejeví. Míra nezaměstnanosti v Mexiku dosahuje 5,6 %. Musíme však zdůraznit, že zde není započítána

[34] I*nstituto Nacional e Estadística y Geografía [online]. 2010 [cit. 2011-02-27]. Producto Interno Bruto. Dostupné z WWW: <http://www.inegi.org.mx>.*

[35] Karpová, E., Dlouhodobý růst a rozvoj ve světové ekonomice. Přednáška v předmětu Světová ekonomika, zimní semestr 2010/2011, Vysoká škola ekonomická v Praze

částečná nezaměstnanost[36], která dosahuje, dle odhadů, až 25 %. V Mexiku se nachází 18,2 % populace pod hranicí chudoby (z hlediska kritéria chudoby založené na potravinách), z hlediska chudoby založené na majetku[37] tato hodnota stoupá až na 48 %, což ovšem Mexiko opět zařazuje do zemí „rozvojových".

Veřejný dluh Mexika v komparaci s USA a Kanadou je poměrně menší, a to 41,5 % HDP za rok 2010. Veřejný dluh oproti roku 2009 stoupl z 39,1 % HDP na současnou hodnotu. Míra inflace za poslední 2 roky stoupla, a to za rok 2009 z 3,6 % na 4,1 % z roku 2010. Míra inflace je opět vypočítána ze spotřebitelských cen jako u předcházejících zemí.[38]

1.2. MERCOSUR

1.2.1. Charakteristika MERCOSUR

Dne 26. března roku 1991 se při podpisu Dohody z Asunciónu rodí myšlenka vzniku nové regionální integrace Společného trhu jihu (MERCOSUR, *Mercado Común del Sur*). Jedná se o regionální integraci mezi Argentinou, Brazílií, Paraguají a Uruguají s cílem vytvořit společný trh s volným pohybem zboží, služeb a výrobních faktorů, se společným celním tarifem a společnou vnější obchodní politikou.[39]

Vývoj integračních uskupení v Latinské Americe má poměrně dlouhou historii, téměř stejně dlouhou jako integrace v západní Evropě. Do 90. let však všechny pokusy o integrační uskupení byly převážně neúspěšné, jednalo se o Latinskoamerickou asociaci volného obchodu (LAFTA – *Latin Free Trade Association*) z roku 1960 či Latinskoamerické integrační sdružení (ALADI/LAIA – *Latin Amercian Integration Association*) z roku 1980 (funguje dodnes). Devadesátá léta přinesla rozvoj integračního procesu, který vyvrcholil ustanovením několika dodnes fungujících regionálních integrací.

---

[36] Zaměstnavatel nemůže přidělovat zaměstnanci práci v rozsahu týdenní pracovní doby z důvodu dočasného omezení odbytu jeho výrobků nebo omezení poptávky po jím poskytovaných službách. - Česká republika. Překážky v práci z důvodu obecného zájmu. In *Zákoník práce*. 2009, Zákon č. 262/2006 Sb., s. 204. Dostupný také z WWW: <http://www.julda.cz>.

[37] V materiálním smyslu svoboda vyrůstá z majetku. Nemáte-li nic, chybí vám prostředky k tomu, abyste žili, jak chcete. Vlastníte-li kapitál, máte základnu, o kterou se ve společnosti můžete opřít. V potravinovém smyslu se hovoří o nedostatku jídla a pití. - RINGEN, Stein. *Problém chudoby – několik doporučení k definici a měření* [online]. Oxford University: Sociologický ústav AV ČR, 2005 [cit. 2011-03-26]. Dostupné z WWW: <http://sreview.soc.cas.cz>.

[38] *Central intelligence Agency (CIA)* [online]. 2011 [cit. 2011-02-06]. The World Factbook. Dostupné z WWW: <https://www.cia.gov>

[39] Hnát, P., Regionalismus v Latinské Americe. Přednáška v předmětu Regionalismus ve světové ekonomice, letní semestr 2009/2010, Vysoká škola ekonomická v Praze

Mezi nimi zaujímá prominentní místo MERCOSUR, který byl v dané době považován za nejintenzivnější mezinárodní integraci hned po Evropských společenstvích, dnešní Evropské unii.[40]

Za počátek integračního procesu v Latinské Americe, který následně vedl až ke vzniku MERCOSUR, považujeme Smlouvu o Laplatském paktu z roku 1969, která byla podepsána mezi Argentinou, Brazílií, Bolívií, Paraguají a Uruguají. Cílem byla liberalizace obchodu mezi členskými státy s perspektivou vytvoření pásma volného obchodu. Vznikem MERCOSUR ztratil Laplatský pakt svůj význam. Tento pakt i výše zmíněné pokusy o regionální integraci chápeme jako formu starého regionalismu[41]. MERCOSUR je již formou nového regionalismu[42].[43]

Za jeden z hlavních impulsů pro založení MERCOSUR byla Deklarace z Foz de Iguazú z roku 1985, na jejímž základně následně vznikla smíšená komise pro integraci vytvořená dvěma hlavními aktéry v Latinské Americe – Brazílií a Argentinou. Brazílie a Argentina měly nevětší zájem na vytvoření integračního uskupení v Latinské Americe. To dokládá i fakt, že již roku 1988 podepsaly Dohodu o integraci, spolupráci a rozvoji a v letech 1984–1989 podepsaly mezi sebou 24 bilaterálních protokolů, které upravovaly různé problémy vzájemného obchodu. V únoru roku 1990 se zástupci Argentiny, Brazílie, Uruguaje a Paraguaje sešli za účelem vytvoření subregionální ekonomické integrace. Dohodli se, že tyto 4 země připraví společnou

---

[40] Beneš V., Dubský Z., *Problémy mezinárodní politiky očima mladých badatelů - Středisko mezinárodních studií Jana Masaryka*. Vysoká škola ekonomická, Fakulta mezinárodních vztahů : Nakladatelství VŠE - Oeconomica, 2006. 178 s.

[41] Starý regionalismus je chápán jako 1. a 2. vývojová vlna regionalismu. Starý regionalismus byl formován bipolárním rozdělením světa a byl převážně formován shora, což je chápáno jako 2 hlavní rozdíly mezi novým a starým regionalismem. Hlavní vliv na vývoj světové ekonomiky v tomto období měly Spojené státy, které zastávaly roli hegemona světové ekonomiky. Nejvýznamnějším integračním uspořádáním vzniknuvší v tomto období byla Evropská unie. - Cihelková, E. a kolektiv. Nový regionalismus – Teorie a případová studie (Evropská unie), Praha: C. H. Beck, 2007; Cihelková, E. a kolektiv. Světová ekonomika – Obecné trendy rozvoje, Praha: C. H. Beck, 2009

[42] Nový regionalismus je vývojovou 3. etapou regionalismu. Z díla takových ekonomů, jako jsou J. Bhagwati a A. Panagariya, F. C. Bergson, L. Summers, G. Luttwack, a dalších vyplývá, že novým regionalismem je obecně označována směna práv mezi omezeným počtem obchodních partnerů k přístupu na jejich národní trhy na základě preferenčních obchodních dohod. - Cihelková, E. a kolektiv. Nový regionalismus – Teorie a případová studie (Evropská unie), Praha: C. H. Beck, 2007, s. 17

[43] Adamcová L., Gombala I., *Regionální ekonomická integrace v Asii, Africe Latinské Americe*. Vysoká škola ekonomická, Fakulta mezinárodních vztahů : Vysoká škola ekonomická, centrum informačních a knihovnických služeb, 2001. 117 s

čtyřstrannou smlouvu, která umožní vytvoření společného trhu. To vyústilo Smlouvou z Asunciónu a následně vznikl MERCOSUR.[44]

Tyto 4 státy, které tvoří MERCOSUR, sdílejí určité společné hodnoty. Jsou to demokratické a pluralistické hodnoty, ochrana základních svobod a lidských práv, ochrana životního prostředí a udržitelného rozvoje. Dále si kladou závazek ohledně upevnění demokracie, právní jistoty, boj proti chudobě, snaha o udržení hospodářského a sociálního rozvoje vlastního kapitálu. Pro urychlení procesu ekonomického rozvoje hledali partneři MERCOSUR v regionální integraci možnost rozšíření národních trhů, která tomu dopomohla. Proto Smlouva z Asunciónu obsahuje již výše řečené hlavní aspekty.

Roku 1994 proběhl Summit v Ouro Preto, kde byl vytvořen dodatkový protokol ke Smlouvě z Asunciónu. Je to Protokol o Ouro Preto, který stanovil přesnou institucionální strukturu MERCOSUR a dal mu vlastní právní subjektivitu. Tento protokol také přijal a stanovil základní nástroje společné obchodní politiky, které charakterizují celní unii. Po tomto protokolu se všechny smluvní strany dohodly na nové etapě směřující k jednotnému trhu. V rámci této etapy mělo dojít k rychlému ekonomickému růstu všech členských států díky produktivní specializaci a úspor z rozsahu.

Dále se smluvní strany dohodly, že MERCOSUR musí začít vyjednávat jako celek s ostatními regionálními integracemi o možné budoucí obchodní spolupráci. Tato nová společná obchodní politika směřovala k posílení procesu liberalizace a integrace do světových trhů. MERCSOUR byl koncipován jako nástroj pro posílení konkurenceschopnosti jednotlivých národních trhů vůči okolnímu světu.[45]

MERCOSUR patří také k jedné z největších integrací na světě. Celkový počet obyvatel MERCOSUR je zhruba 241,3 mil. obyvatel (2010) a jeho rozloha činí okolo 11 875 335 km^2.[46] Roku 1994 dokončil zónu volného obchodu a od roku 2000 funguje volný pohyb zboží. V platnosti je dnes také společný celní tarif, a i když v něm existují různé výjimky a přechodná opatření, je dnes MERCOSUR celní unií. Jako pokrok

---

[44] Adamcová L., Gombala I., *Regionální ekonomická integrace v Asii, Africe Latinské Americe*. Vysoká škola ekonomická, Fakulta mezinárodních vztahů : Vysoká škola ekonomická, centrum informačních a knihovnických služeb, 2001. 117 s

[45] *MERCOSUR* [online]. 2010 [cit. 2011-02-12]. Acerca del MERCOSUR. Dostupné z WWW: <http://www.mercosur.int>.

[46] Vlastní výpočet

k realizaci společného trhu byla dohoda o službách registrována u WTO, která vstoupila v platnost roku 2005 (2006).[47]

TABULKA 12 - EXPORT ZBOŽÍ ČLENSKÝCH STÁTŮ MERCOSUR - TERITORIÁLNÍ STRUKTURA V LETECH 1990-2007, V MIL. USD A V %

			Všechny ostatní regiony			
Destinace	**Rok**	**MERCOSUR**	**Celkově**	**Latinská Amerika**	**Ostatní**	**Svět**
Země původu						
Hodnota (miliony USD)						
Argentina	1990	1 833	10 520	516	10 004	12 353
	2000	8 402	17 939	3 936	14 003	26 341
	2006	9 944	36 625	8 013	28 612	46 569
	2007	12 471	43 462	8 710	34 752	55 933
Brazílie	1990	1 320	30 094	1 893	28 201	31 414
	2000	7 762	47 324	4 402	42 922	55 086
	2006	13 986	123 821	17 984	105 837	137 807
	2007	17 354	143 295	20 159	123 136	160 649
Paraguay	1990	379	580	122	458	959
	2000	553	316	120	196	869
	2006	917	989	392	597	1 906
	2007	1 374	1 411	878	533	2 785
Uruguay	1990	595	1 098	27	1 071	1 693
	2000	1 024	1 271	136	1 135	2 295
	2006	942	3 011	410	2 601	3 953
	2007	1 244	3 241	412	2 829	4 485
MERCOSUR	1990	4 127	42 292	2 558	39 734	46 419
	2000	17 741	66 850	8 594	58 256	84 591
	2006	25 789	164 446	26 799	137 647	190 235
	2007	32 443	191 409	30 159	161 250	223 852
Podíl (%)						
Argentina	2000	9,9	21,2	4,7	16,6	31,1
	2007	5,6	19,4	3,9	15,5	25,0
Brazílie	2000	9,2	55,9	5,2	50,7	65,1
	2007	7,8	64,0	9,0	55,0	71,8
Paraguay	2000	0,7	0,4	0,1	0,2	1,0
	2007	0,6	0,6	0,4	0,2	1,2
Uruguay	2000	1,2	1,5	0,2	1,3	2,7
	2007	0,6	1,4	0,2	1,3	2,0
MERCOSUR	2000	21,0	79,0	10,2	68,9	100,0
	2007	14,5	85,5	13,5	72,0	100,0
Roční procentní přírůstek/úbytek						
Argentina	2000-07	6	13	12	14	11
	2006	29	12	9	13	15
	2007	25	19	9	21	20
Brazílie	2000-07	12	17	24	16	17
	2006	19	16	25	15	16
	2007	24	16	12	16	17
Paraguay	2000-07	14	24	33	15	18

[47] Hnát, P., Regionalismus v Latinské Americe. Přednáška v předmětu Regionalismus ve světové ekonomice, letní semestr 2009/2010, Vysoká škola ekonomická v Praze

	2006	1	27	29	26	13
	2007	50	43	124	-11	46
Uruguay	2000-07	3	14	17	14	10
	2006	21	15	57	10	16
	2007	32	8	0	9	13
MERCOSUR	2000-07	9	16	20	16	15
	2006	22	15	20	14	16
	2007	26	16	13	17	18

Zdroj: World trade Organization [online]. 5.11.2008 [cit. 2011-02-08]. North America Free Trade Agreement. Dostupné z WWW: <www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2008_e/section1_e/i17.xls>.

Jak je vidět v tabulce č. 12, nejaktivnějšími státy MERCOSUR jsou Argentina a Brazílie. Brazílie je velice aktivní v exportu se zbožím jak v rámci MERCOSUR, tak i mimo něj, a to velice výrazně.

TABULKA 13 - ZAHRANIČNÍ OBCHOD ZBOŽÍM A SLUŽBAMI - MERCOSUR, V MIL. USD

	1998	1999	2001	2002	2004	2006	2008	2009
MERCOSUR	95 787,87	88 044,12	103 506,7	103 286,3	155 348,7	219 842,4	325 297,3	259 721,4

Zdroj: UNCTAD, www.unctadstat.unctad.org, Zahraniční obchod zbožím a službami

Tabulka č. 13 nám ukazuje, že obrat zahraničního obchodu MERCOSUR se v posledních letech velice dobře vyvíjel. Propady v letech 1999 a 2002 můžeme vysvětlit jako negativní dopady argentinské a brazilské krize, protože zahraniční obchod těchto dvou členských států je pro vývoj zahraničního obchodu celé integrace nejdůležitější, zejména pak Brazílie. Proto byl i v roce 1999 pokles větší než v roce 2002. Pokles v roce 2009 můžeme interpretovat jako negativní dopad světové krize.

1.2.2. Charakteristika členských států MERCOSUR

Argentina

Argentina byla jedním ze zakládajících členů MERCOSUR. V současné době je členem dalšího regionálního uskupení v Latinské Americe, a to Latinskoamerického integračního sdružení ALADI, LAIA[48]. Argentina je také součástí NAMA-11[49], G-20[50], Cairns Group[51], a dalších.

[48] ALADI, LAIA je integrační seskupení států Latinské Ameriky (Argentiny, Bolivie, Brazílie, Peru, Chile, Kolumbie, Kuby, Ekvádoru, Mexika, Paraguaje, Uruguaje a Venezuely) založené roku 1980, registrováno u WTO podle zmocňovací klauzule od roku 1981. Cílem bylo zvýšit bilaterální obchod

Rozloha Argentiny je 2 780 400 km^2 a má 41 343 201 obyvatel (2010). Podle rozlohy je Argentina 8. největší zemí na světě, podle populace je 32. Argentina má díky své velikosti a poloze velké množství přírodních zdrojů, z čehož profituje. Má silně exportně orientovaný zemědělský sektor a diverzifikovanou průmyslovou základnu.

Před 100 lety byla Argentina ještě jednou z nejbohatších zemí světa. To se ale za poslední století značně změnilo. V průběhu 20. století prošla Argentina ekonomickou krizí, dodnes trpí trvalým fiskálním deficitem i deficitem běžného účtu, vysokou inflací a trvale stoupajícím zahraničním dluhem. Stoupající veřejné a státní zadlužení a překonání několika depresí finálně vyústilo v ekonomickou krizi roku 2001, kterou následoval absolutní krach argentinské ekonomiky. Tato krize se promítla i do oblasti sociální a politické. Ekonomická krize znamenala také konec desetiletého období, kdy peso bylo směnitelné 1:1 s dolarem.[52]

Argentina je poměrně nestálou ekonomikou, která v posledním desetiletí prošla několika státními puči a jediná vláda se neudržela do konce svého volebního období. Velkou změnou se stala až vláda prezidenta Nestora Kirchnera a jeho manželky Cristiny Fernandez de Kirchner. Tato vláda přinesla cenová omezení, která uvalila na všechny druhy obchodu. Tato omezení se týkají i daní z exportu, aby vláda podhodnotila inflaci, která do té doby silně rostla. Argentina v posledních letech prožívala rychlý ekonomický růst. Ten se však značně zpomalil kvůli vládní politice, která silně omezila exporty.[53]

---

mezi členskými státy. - Hnát, P., Regionalismus v Latinské Americe. Přednáška v předmětu Regionalismus ve světové ekonomice, letní semestr 2009/2010, Vysoká škola ekonomická v Praze

[49] Koalice rozvojových zemí usilující o omezení flexibility otevření trhu s průmyslovým zbožím. - *World Trade Organization* [online]. 20.1.2011 [cit. 2011-02-08]. Groups in the negotiations. Dostupné z WWW: <http://www.wto.org>.

[50] Koalice rozvojových zemí usilující o reformy v zemědělství v rozvinutých zemích s určitou flexibilitu pro země rozvojové. *World Trade Organization* [online]. 20.1.2011 [cit. 2011-02-08]. Groups in the negotiations. Dostupné z WWW: <http://www.wto.org/english>.

[51] Koalice národů zaměřených na export zemědělských produktů lobujících za liberalizaci obchodu v oblasti zemědělství. - *World Trade Organization* [online]. 20.1.2011 [cit. 2011-02-08]. Groups in the negotiations. Dostupné z WWW: <http://www.wto.org>.

[52] *Central intelligence Agency (CIA)* [online]. 2011 [cit. 2011-02-06]. The World Factbook. Dostupné z WWW: <https://www.cia.gov>

[53] *Central intelligence Agency (CIA)* [online]. 2011 [cit. 2011-02-06]. The World Factbook. Dostupné z WWW: <https://www.cia.gov>

TABULKA 14 - EXPORT ARGENTINY DO CELÉHO SVĚTA, V MIL. USD

Země	1995	1998	2001	2004	2007	2008	2009
Argentina	20 962,6	26 433,7	26 610,1	34 575,7	55 779,6	70 020,6	55 669,1

Zdroj: UNCTAD, www.unctadstat.unctad.org, Zahraniční obchod zbožím, export

Exporty regionu Latinská Amerika do Evropské unie v první polovině roku 2010 dosahovaly daleko vyšších hodnot než v první polovině roku 2009. Ale finální procentuální nárůst byl nižší než u exportů regionu do celého světa. To pocítila i Argentina. A jelikož Argentina je silně závislá na obchodu s Evropskou unií, očekává se, že v ani v roce 2010 celková suma exportů příliš nestoupne. Argentina je ovšem velice aktivní v exportu motorových vozidel. Za rok 2010 se očekává nejvyšších hodnot právě v této oblasti. Vysoká poptávka je převážně z Brazílie, ale i jiných států Latinské Ameriky.[54]

Vývoj HDP Argentiny dle parity kupní síly je 586 miliard USD za rok 2010. Argentina zaznamenala menší pokles v letech 2008 – 2009 z 571,6 miliard USD na 554,5 miliard USD. Dnes dokonce již překonala původní hodnotu, která dostala Argentinu na 24. místo ve světové komparaci. To není špatný výsledek, protože Argentina je země „rozvojová“, která si prošla několika vážnými ekonomickými krizemi a stála i na pokraji státního bankrotu.

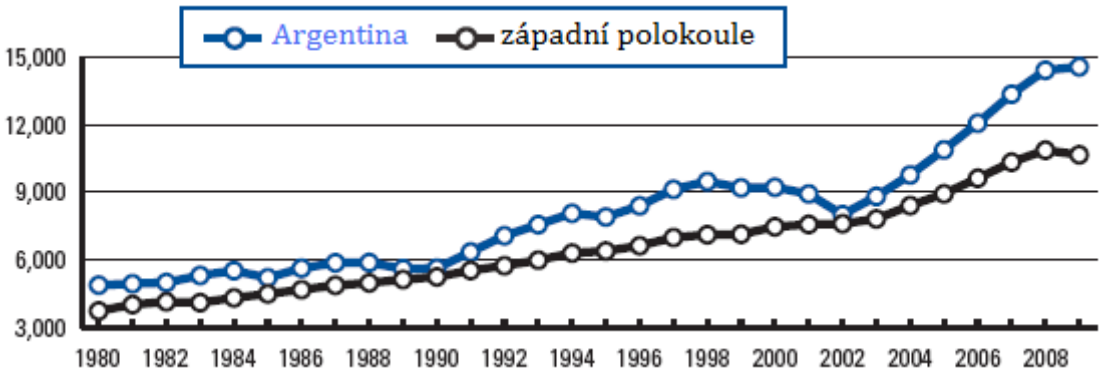
TABULKA 15 - VÝVOJ HDP V ARGENTINĚ, 2008-2009, V USD A V %

Reálné tempu růstu HDP	2008	5 %
	2009	-3 %
	2010	7,5 %
HDP na osobu	2008	14 100 USD
	2009	13 700 USD
	2010	14 700 USD

Zdroj: *Index mundi [online]. 30.12.2010 [cit. 2011-03-06]. Mexico PIB. Dostupné z WWW: <http://www.indexmundi.com/>*

[54] *ECLAC United Nations - International Trade and Integration* [online]. 2010 [cit. 2011-02-08]. Latin America and the Caribbean in the World Economy 2009 - 2010. Dostupné z WWW: <http://www.cepal.org>

GRAF 6 - VÝVOJ HDP/OBYVATEL V ARGENTINĚ, 1980-2009, V USD



Zdroj: World Economic Forum, www.weforum.org, The Global Competitiveness Report 2010 – 2011, http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf

Z grafu č. 6 je patrné, že vývoj HDP/obyvatele v Argentině byl poměrně nerovnoměrný v důsledku politické nestability (došlo zde k několika vládním převratům a krizím, např. 1984 - spor s Chile o oblast kanálu Beagle; 1983-1989 - Raúl Alfonsín prezidentem, konsolidace demokratických institucí a omezení účasti státu v ekonomice; 1989-1999 - Carlos Saúl Menem prezidentem, který změnil úlohu státu v hospodářství neoliberálními strukturálními reformami a privatizoval mnohá průmyslová odvětví (znárodněná Perónem); 1999-2001 - Fernando de la Rúa prezidentem, následoval neúspěšně doporučení Mezinárodního měnového fondu (snižování výdajů státního rozpočtu, pozemková reforma, podpora soukromého podnikání), což vyústilo v recesi; a další)[55]. To dokázalo otřást vývojem HDP/obyvatele této země. V posledních letech je vývoj velice rychlý, byl ovšem pozastaven vládními zásahy. I přes tyto vlivy a dopad krize nezaznamenal vývoj HDP/obyvatele roku 2009 propad.

TABULKA 16 - ZAHRANIČNÍ OBCHOD ZBOŽÍM A SLUŽBAMI - ARGENTINA, V MIL. USD

Země	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2008	2009
Argentina	31 287,67	31 276,52	31 169,75	29 144,9	34 065,71	39 863,85	82 657,5	67 018,9

Zdroj: UNCTAD, www.unctadstat.unctad.org, Zahraniční obchod zbožím a službami

[55] *Politické problémy rozvojových zemí* [online]. 2007 [cit. 2011-03-26]. Argentina. Dostupné z WWW: <http://rozvojovky.vse.cz/st-arge.php>.

Z tabulky č. 16 je vidět, že ekonomická krize roku 2002 se promítla do vývoje zahraničního obchodu Argentiny. Argentina ji ale překonala a vývoj obchodu pokračoval kontinuálně a rychle stejně jako vývoj HDP/obyvatele.

Rozložení pracovní síly do jednotlivých ekonomických sektorů je 5 % v zemědělství, 23 % v průmyslu, 72 % ve službách. I přesto, že je Argentina zemí rozvojovou, vykazuje, stejně jako Mexiko, „moderní" strukturu ekonomiky SIA. Aktuální míra nezaměstnanosti Argentiny je 7,9 %. V Argentině se však nachází 30 % obyvatelstva pod hranicí chudoby.

Veřejný dluh této země je 50,3 % HDP pro rok 2010. Ten oproti roku 2009 stoupl o 1,7 %. Míra inflace dosahuje 22 % za rok 2010, oproti roku 2009 opět stoupla o 6 %. Tento údaj řadí Argentinu až na 222. místo v celosvětovém žebříčku, za ní je už pouze Demokratická republika Kongo a Venezuela. Inflace je pro Argentinu odjakživa problém. Současná vláda se ho však snaží řešit, jak už bylo podotknuto dříve.[56]

Brazílie

Brazílie je jedním ze zakládajících členů MERCSOUR. Je také součástí dalších uskupení, jako například ALADI, Cairns group, G-20, NAMA-11, ale také Friends of A-D Negotiations (FANs)[57], a dalších.

Rozloha Brazílie je 8 514 877 km^2, což činí Brazílii 5. největší zemí na světě. Co do počtu obyvatel je na 5. místě s 201 103 330 obyvatel za rok 2010. Brazílie je široce rozvinutá země v oblasti zemědělství, hornictví, zpracovatelského průmyslu, a také v oblasti služeb. Je obchodně nejaktivnějším státem Latinské Ameriky a postupně expanduje na světové trhy.[58]

Stejně jako Argentina byla ekonomika Brazílie ještě na počátku 90. let charakteristická silnou dominancí veřejného sektoru, protekcionismem, silnou regulací soukromého sektoru, vysokou koncentrací průmyslu, užíváním cenových kontrol jako mechanismu hlídající konkurenci a inflaci. Dnes je však Brazílie v úplně jiné pozici. Hlavní změny přinesl nový zákon o konkurenceschopnosti z roku 1994. Změnil brazilskou ekonomiku na mnohem dynamičtější a více konkurenceschopnou. Od roku 2003 Brazílie

---

[56] *Central intelligence Agency (CIA)* [online]. 2011 [cit. 2011-02-06]. The World Factbook. Dostupné z WWW: <https://www.cia.gov>

[57] Friends of A-D Negotiations (FANs) – Koalice zemí usilující o aplikaci anti-dumpingových pravidel a opatření, snaží se rozšířit tuto aplikaci - *World Trade Organization* [online]. 20.1.2011 [cit. 2011-02-08]. Groups in the negotiations. Dostupné z WWW: <http://www.wto.org>.

[58] *Central intelligence Agency (CIA)* [online]. 2011 [cit. 2011-02-06]. The World Factbook. Dostupné z WWW: <https://www.cia.gov>

zlepšila svoji makroekonomickou stabilitu, vytvořila devizové rezervy a snížila svůj dluhový profil.[59]

TABULKA 17 - ZAHRANIČNÍ OBCHOD ZBOŽÍM A SLUŽBAMI - BRAZÍLIE, V MIL. USD

Země	1996	1998	1999	2000	2001	2004	2006	2008	2009
Brazílie	52 402	58 771	55 202	64 617	67 609	109 261	157 269	228 393	180 723

Zdroj: UNCTAD, www.unctadstat.unctad.org, Zahraniční obchod zbožím a službami

Jak je z tabulky č. 17 vidět, zahraniční obchod Brazílie poklesl v letech 1998 a 1999. To můžeme vysvětlit jako dopad světové finanční krize z let 1997 – 1998.

Světová finanční krize z let 1997 – 1998 přinutila centrální banku zrušit fixní kurz realu a zavést volně plovoucí měnový režim, který vedl až k depreciaci měny o 45 %. Tato taktika následně vedla k ozdravení zahraničního obchodu, a to následně přispělo k mírnému růstu v letech 1999-2000. Přesto roku 2001 došlo k opětovnému zpomalení, jelikož centrální banka zvýšila úrokové sazby, vznikla energetická krize a v sousední Argentině došlo ke státnímu bankrotu.[60]

Brazílie je hlavním exportérem zemědělských produktů a produktů potravinářského průmyslu. Proto v posledních letech prohloubila jednání v rámci WTO, týkající se hlavně liberalizace trhu se zemědělskými produkty s ostatními zeměmi. Stejně jako Brazílie se na tomto jednání podílela i skupina Cairns Group. Tato jednání započala již během Uruguayského kola GATT, ovšem neměla velký ohlas. Proto se Brazílie dnes snaží vytvořit více multilaterálních dohod, zejména pak v rámci FTAA - *Free Trade Area of the Americas* a MERCOSUR - EU.[61]

TABULKA 18 - EXPORT BRAZÍLIE DO CELÉHO SVĚTA, V MIL. USD

Země	1995	1998	2001	2004	2007	2008	2009
Brazílie	46 504,9	51 119,9	58 286,6	96 677,3	160 648,9	197 942,4	152 994,7

Zdroj: UNCTAD, www.unctadstat.unctad.org, Zahraniční obchod zbožím, export

[59] *Competition Policy and MERCOSUR*. Washington, DC : The International Bank for Reconstruction and Development/THE WORLD BANK , 1997. 104 s

[60] Cihelková, E. a kolektiv. Světová ekonomika – Obecné trendy rozvoje, Praha: C. H. Beck, 2010, s. 218

[61] *World Trade Organization* [online]. 2005 [cit. 2011-02-10]. Brazil and the G-20 Group of Developing Countries. Dostupné z WWW: <http://www.wto.org>.

Jak je vidět z tabulky č. 18, exporty Brazílie do světa za posledních 15 let kontinuálně rostly. Mezi roky 2007 a 2008 dokonce Brazílie zaznamenala rekordní nárůst, který však byl bohužel zasažen světovou krizí a exporty značně klesly v roce 2009.

Krize v Brazílii začala v září roku 2008. Tato krize znamenala pro Brazílii pokles poptávky po exportovaném zboží na zahraničních trzích, a tudíž klesly i exporty. I přesto však Brazílie byla jednou z prvních zemí mezi rozvojovými zeměmi, která dokázala nastartovat postupné oživování domácí ekonomiky po odeznění krize.[62]

Hrubý domácí produkt Brazílie podle parity kupní síly je 2,194 bilionů USD, což řadí Brazílii na 8. místo v celosvětové konkurenci. Z hlediska tohoto ukazatele se Brazílie jako rozvojová země nejeví. Předběhla dokonce takové země jako Velkou Británii, Francii, Německo apod. Brazílie za poslední roky velice dobře vyvíjí, nezaznamenala totiž příliš velký propad roku 2009 jako ostatní, v této práci jmenované, země. Roku 2008 bylo HDP 2,045 bilionů USD a pro rok 2009 kleslo HDP o 0,003 bilionů USD, což není mnoho ve srovnání například s USA a jinými vyspělými ekonomikami.

TABULKA 19 - VÝVOJ HDP V BRAZÍLII, V USD A V %

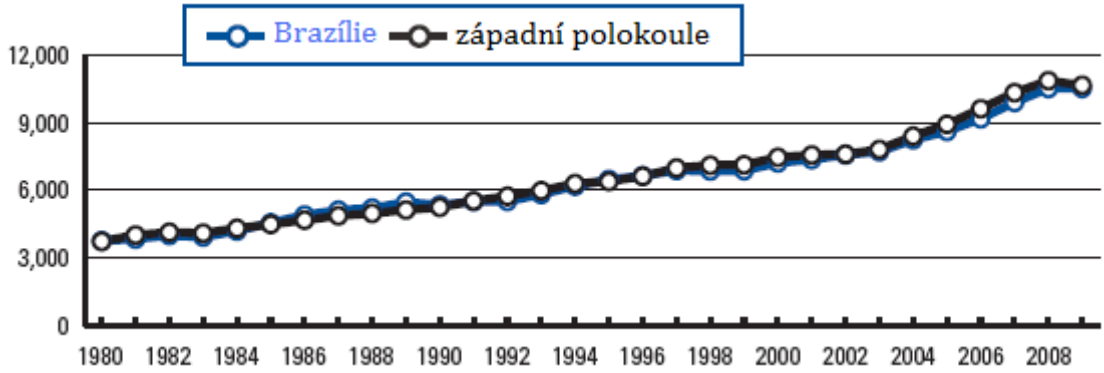
Reálné tempu růstu HDP	2008	5,1 %
	2009	-0,2 %
	2010	7,5 %
HDP na osobu	2008	10 400 USD
	2009	10 300 USD
	2010	10 900 USD

Zdroj: *Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística* [online]. 2010 [cit. 2011-04-03]. PIB. Dostupné z WWW: <http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/noticia_visualiza.php?id_noticia=1830&id_pagina=1&titulo=Em-2010,-PIB-varia-7,5%-e-fica-em-R$-3,675-trilhoes>.

Rozložení HDP dle sektorů má rysy vyspělých ekonomik, protože je 6,1 % v zemědělství, 26,4 % v průmyslu a 67,5 % je ve službách, jedná se tedy o „moderní strukturu“.

[62] *Central intelligence Agency (CIA)* [online]. 2011 [cit. 2011-02-06]. The World Factbook. Dostupné z WWW: <https://www.cia.gov>

GRAF 7 - VÝVOJ HDP/OBYVATEL V BRAZÍLII, 1980-2009, V USD



Zdroj: World Economic Forum, www.weforum.org, The Global Competitiveness Report 2010 – 2011, http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf

Vývoj HDP/obyvatele se v Brazílii jeví pozitivně. Dokonce v posledních letech překonává průměr západní polokoule. Co může být též kladně ohodnoceno, je fakt, že brazilská ekonomika nezaznamenala velké otřesy, které by markantně zhoršily situaci vývoje HDP/obyvatele.

Rozložení pracovní síly v Brazílii představuje téměř „moderní" strukturu, tj. 20 % obyvatel pracuje v zemědělství, 14 % v průmyslu a 66 % ve službách (2003). Míra nezaměstnanosti v Brazílii klesla na 7 % oproti roku 2009, kdy byla 8,1 %. V Brazílii se až 26 % obyvatelstva stále nachází pod hranicí chudoby. Tento ukazatel také dokládá, že Brazílie je stále rozvojovou zemí.

Veřejný dluh v Brazílii byl 60,8 % HDP za rok 2010 a řadí tím Brazílii na 31. místo ve světové komparaci. Míra inflace v Brazílii dosahuje v posledních letech téměř hodnoty 4,9 % (2010).[63]

Tato země je v posledních letech velice aktivní ve vytváření bilaterálních smluv, hlavně ve svém regionu (Latinská Amerika a Karibik). V roce 2010 podepsala smlouvu o spolupráci s Karibským společenstvím a společným trhem (CARICOM, *Caribbean Community*). Tím se Brazílie zavázala a znovu potvrdila svůj zájem na dosažení demokratického společenství založeném na míru a kooperaci. Chce bojovat s chudobou, nerovností a všemi druhy diskriminace a dosažení udržitelného rozvoje.[64]

[63] *Central intelligence Agency (CIA)* [online]. 2011 [cit. 2011-02-06]. The World Factbook. Dostupné z WWW: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/br.html>
[64] *ECLAC United Nations - International Trade and Integration* [online]. 2010 [cit. 2011-02-08]. Latin America and the Caribbean in the World Economy 2009 - 2010. Dostupné z WWW: <http://www.cepal.org>

Paraguay

Paraguay je také zakládajícím členem MERCOSUR a součástí regionální integrace ALADI. Mimo to je dále součástí Cairns Group, SVEs – agriculture[65] (Small, vulnerable economies), SVEs – NAMA[66] (Small, vulnerable economies).

Rozloha Paraguaje činí 406 752 km^2, čímž se řadí mezi malé státy a malé ekonomiky. Paraguay má 6 375 830 obyvatel (2010). Domácí ekonomika Paraguaje obsahuje tzv. neformální sektor[67]. Ten představuje šedou ekonomiku, tedy pololegální ekonomickou aktivitu. V případě Paraguaje se jedná o činnosti mikropodniků a městských pouličních prodavačů.

Paraguay je rozvojovou zemí. O tom svědčí i fakt, že velká část populace, hlavně ta žijící na venkově, je silně závislá na výnosech ze své zemědělské aktivity. Paraguay je 6. největším producentem sóji na světě.

Ekonomika Paraguaje rapidně rostla v letech 2003–2008, kdy silně stoupla světová poptávka po paraguayských komoditách. V kombinaci s vysokými cenami a příznivým počasím se v Paraguaji vytvořila silná komoditně založená vývozní expanze. V roce 2008 zasáhlo Paraguay velké sucho, které redukovalo zemědělské vývozy, a tak zapříčinilo zpomalení vývoje domácí ekonomiky ještě před nástupem světové recese. Ekonomika klesla v roce 2009 o 3,8 %.[68]

Export Paraguaje ještě do nedávna nebyl příliš diverzifikovaný stejně jako ve většině zemí Latinské Ameriky, krom Argentiny, Brazílie a Mexika. Paraguay je země převážně spoléhající se na surový materiální export. Ale po diverzifikaci jednotlivých trhů zaznamenaly všechny státy, krom Hondurasu, vysoké zisky za rok 2010.[69] Nedostatky paraguayského trhu vznikly špatně sestaveným zákonem o hospodářské soutěži, který měl špatně vymezenou definici paraguayského trhu. Vylučoval potřebu přezkoumání privatizace různých typů transakcí, neměl vytyčené hlavní

---

[65] Seznam zemí, jenž je založen na sponzorech jednotlivých návrhů. Je součástí 1. přílohy návrhu o změnách v zemědělství vydaného 10. července 2008. - *World Trade Organization* [online]. 20.1.2011 [cit. 2011-02-08]. Groups in the negotiations. Dostupné z WWW: <http://www.wto.org>.

[66] Seznam zemí, jenž je založen na sponzorech jednotlivých návrhů. Je součástí návrhu o NAMA (*National Asset Management Agency*) změnách vydaného 10. července 2008. - *World Trade Organization* [online]. 20.1.2011 [cit. 2011-02-08]. Groups in the negotiations. Dostupné z WWW: <http://www.wto.org>.

[67] Z důvodu existence tohoto sektoru se mohou určité druhy statistik lišit, jelikož tento sektor je špatně kontrolovatelný.

[68] *Central intelligence Agency (CIA)* [online]. 2011 [cit. 2011-02-06]. The World Factbook. Dostupné z WWW: <https://www.cia.gov>

[69] *ECLAC United Nations - International Trade and Integration* [online]. 2010 [cit. 2011-02-08]. Latin America and the Caribbean in the World Economy 2009 - 2010. Dostupné z WWW: <http://www.cepal.org>

priority, na které by se měla Paraguay soustředit, a hlavně nestanovil žádnou ochrannou agenturu, která by působila v rámci ministerstva pro ochranu hospodářské soutěže a která by hájila a hlídala dodržování práv rovnocenné hospodářské soutěže.[70]

TABULKA 20 - EXPORT PARAGUAJE DO CELÉHO SVĚTA, V MIL. USD

Země	1995	1998	2001	2004	2007	2008	2009
Paraguay	919,3	1 014,1	990,2	1 553,5	2 817,2	4 463,3	3 167,1

Zdroj: UNCTAD, www.unctadstat.unctad.org, Zahraniční obchod zbožím, export

Z tabulky č. 20 je vidět, že velikost exportů Paraguaje je daleko menší než například Brazílie či Argentiny. Je to dáno špatnou domácí obchodní politikou, jak už bylo řečeno výše.

Hrubý domácí produkt Paraguaje (dle parity kupní síly) je 30,94 mld. USD za rok 2010, což řadí Paraguay na 103. místo v celosvětové komparaci. V posledních 3 letech se poměrně HDP dle PPP příliš neměnilo (za rok 2008 bylo 30,02 mld. USD, za rok 2009 bylo 29,06 mld. USD). HDP Paraguaje dle PPP tudíž nebylo tolik poznamenáno vlivem globální krize.

TABULKA 21 - VÝVOJ HDP V PARAGUAJI, V USD A V %

Reálné tempu růstu HDP	2008	5,8 %
	2009	-3,8 %
	2010	6,5 %
HDP na osobu	2008	4 900 USD
	2009	4 600 USD
	2010	4 900 USD

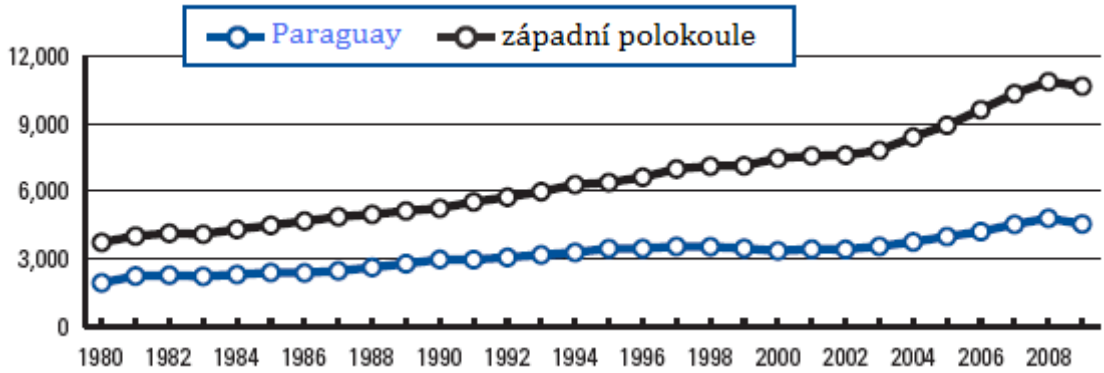
Zdroj: *Central intelligence Agency (CIA)* [online]. 2011 [cit. 2011-02-06]. The World Factbook. Dostupné z WWW: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/pa.html>

Rozložení HDP podle sektorů v Paraguaji je 21,8 % v zemědělství, 18,2 % v průmyslu a 60,1 % ve službách.[71]

[70] *Competition Policy and MERCOSUR*. Washington, DC : The International Bank for Reconstruction and Development/THE WORLD BANK , 1997. 104 s

[71] *Central intelligence Agency (CIA)* [online]. 2011 [cit. 2011-02-06]. The World Factbook. Dostupné z WWW: <https://www.cia.gov>

GRAF 8 - VÝVOJ HDP/OBYVATEL V PARAGUAJI, 1980-2009, V USD



Zdroj: World Economic Forum, www.weforum.org, The Global Competitiveness Report 2010 – 2011, http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf

Jak je vidět z grafu č. 8, vývoj HDP/obyvatele v Paraguaji za posledních 30 let je poměrně slabý. Tato země nikdy nepřekonala průměr západní polokoule, spíše byla pod ním. V následujících letech ani neočekáváme velké zlepšení, které by mohlo tento ukazatel markantně zvednout. Politická nejistota, vysoká míra korupce, omezený vývoj ve strukturálních reformách a nedostatečná infrastruktura jsou hlavní překážky budoucího ekonomického vývoje Paraguaje.

TABULKA 22 - ZAHRANIČNÍ OBCHOD ZBOŽÍM A SLUŽBAMI - PARAGUAY, V MIL. USD

Země	1997	1998	1999	2001	2002	2003	2005	2007	2008	2009
Paraguay	1 743,6	1 639,5	1 316,3	1 545,43	1 519,01	1 879,6	2 311,04	3 779,1	5 605,0	4 399,9

Zdroj: UNCTAD, www.unctadstat.unctad.org, Zahraniční obchod zbožím a službami

Tabulka č. 22 ukazuje, že hodnoty zahraničního obchodu nejsou příliš velké a ani nedosahují výrazného vzestupu. V letech 1998, 1999 a 2002 jsou zaznamenány poklesy, které můžeme vysvětlit jako dopad argentinské a brazilské krize na paraguayský trh, protože pro Paraguay jsou Brazílie i Argentina hlavními obchodními partnery.

Celkový počet pracovní síly v Paraguaji je 3,038 milionů, z toho 26,5 % je v zemědělství, 18,5 % v průmyslové výrobě, 55 % pracuje ve službách (2008). Míra nezaměstnanosti v posledních letech pomalu klesá ze 7,9 % za rok 2009 na 6,9 % pro rok 2010. V Paraguaji žije 19,4 % obyvatelstva pod hranicí chudoby. Tento ukazatel však ve srovnání s ostatními členskými státy MERCOSUR není příliš vysoký.

Veřejný dluh Paraguaje se pohybuje okolo 22,8 % HDP za rok 2010 a oproti roku 2009 dokonce klesl o 1,2 %. Míra inflace je 4,2 % za rok 2010, která markantně stoupla, protože roku 2009 dosahovala hodnoty 2,6 %.[72]

Uruguay

Uruguay byla zakládajícím členem MERCOSUR. Mimo MERCOSUR je Uruguay také součástí Cairns Group a G-20. Také je součástí ALADI.

Uruguay má rozlohu 176 215 $km^{2.}$ Jedná o malou ekonomiku jak v celosvětovém měřítku, tak i v rámci svého regionu. Uruguay má 3 510 386 obyvatel za rok 2010. Je typická svým exportně orientovaným zemědělským sektorem, vysoce kvalifikovanou pracovní silou a také vysokým stupněm sociálních výdajů.

V letech 1996–1998 se Uruguaji velice dobře dařilo, ekonomika rostla ročně o 5 %. To však zarazila nepříznivá situace v letech 1999–2002, kdy Uruguay zaznamenává svůj první velký propad v ekonomice. Uruguay leží mezi Argentinou a Brazílií. Proto se špatná hospodářská situace a problémy spojené s krizemi v těchto zemích přelily i do Uruguaje. Navíc v letech 2001–2002, poté co v Argentině byla zmražena veškerá bankovní deposita, obyvatelé Argentiny začali stahovat své uložené dolary v uruguayských bankách. To následně vedlo k velkému propadu uruguayského pesa, bankovní krizi a prudkému hospodářskému poklesu. Finanční pomoc Mezinárodního měnového fondu nakonec pomohla Uruguaji zažehnat vzniklé škody. V roce 2003 Uruguay následně restrukturalizovala svůj zahraniční dluh, aniž by jednala se svými věřiteli o snížení jistiny. Ekonomika se vzpamatovala a v letech 2004–2008 rostla s ročními přírůstky okolo 8 %. V letech 2008–2009 začala uruguayskou ekonomiku brzdit globální finanční krize, která měla za následek zpomalení vývoje uruguayské ekonomiky o 2,9 %. Přesto se zemi podařilo vyhnout recesi a udržet si svůj pozitivní růst díky vyšším veřejným výdajům a investicím.[73]

Uruguayská ekonomika je typická velkým vlivem soukromého sektoru. Ten vytváří až 72 % veškerého HDP. Uruguayská ekonomika v 90. letech avizovala potřebu komplexního rámce politiky hospodářské soutěže jak na národní úrovni, tak i v rámci MERCOSUR. To následně vyřešil MERCOSUR Protokol, který vytvořil jasné pravidlo

---

[72] *Central intelligence Agency (CIA)* [online]. 2011 [cit. 2011-02-06]. The World Factbook. Dostupné z WWW: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/pa.html>

[73] *Central intelligence Agency (CIA)* [online]. 2011 [cit. 2011-02-06]. The World Factbook. Dostupné z WWW: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/uy.html>

(tzv. basic elements), že na národní úrovni bude Uruguay užívat národní právo hospodářské soutěže a v rámci MERCOSUR budou užívána pravidla MERCOSUR.

TABULKA 23 - ZAHRANIČNÍ OBCHOD ZBOŽÍM A SLUŽBAMI - URUGUAY, V MIL. USD

Země	1996	1997	1998	1999	2001	2002	2003	2005	2007	2008	2009
Uruguay	3 795,9	4 149,8	4 089,8	3 498,7	3 182,9	2 632,3	2 977,4	4 715,8	6 321,9	8 642,3	7 579,3

Zdroj: UNCTAD, www.unctadstat.unctad.org, Zahraniční obchod zbožím a službami

Z tabulky č. 23 můžeme vyčíst, že zahraniční obchod Uruguaje se v posledních letech vyvíjel velice rychle. To můžeme přisoudit dobrému vývoji ekonomiky a HDP. Dále pak propady za roky 1998, 2001 a 2002 můžeme vysvětlit jako negativní dopady krizí hlavních obchodních partnerů a dvou velkých ekonomik Latinské Ameriky – Brazílie a Argentiny.

Uruguayské exporty jsou regulovány exportními daněmi, příplatky a dávkami, minimálními exportními cenami, cly, ale také zónou volného obchodu. V Uruguaji proběhly 2 hlavní etapy vývoje liberalizace. První v roce 1959 a druhá v letech 1974 – 1978. V obou těchto obdobích Uruguay začala postupně přistupovat k liberalizaci obchodu tím, že začala používat selektivní obchodní nástroje, aby podpořila export. Bohužel však tyto reformy nebyly příliš respektovány. Export byl i nadále limitován, a tudíž se zůstávalo u základní staré struktury zahraničního obchodu. Tyto změny a reformy měly podpořit i soukromý sektor, aby rozšířil své aktivity i na zahraničních trzích, nicméně se tak nestalo. Proto roku 1989 začala uruguayská vláda zavádět nové obchodní reformy, kterými byly redukce tarifů, změny v celém rozsahu netarifních bariér obchodu, deregulace a zjednodušení administrativních procesů a účast v MERCOSUR. Tím se Uruguay začala angažovat v zahraničním obchodě daleko silněji.[74]

[74] *Competition Policy and MERCOSUR*. Washington, DC : The International Bank for Reconstruction and Development/THE WORLD BANK , 1997. 104 s

TABULKA 24 - EXPORT URUGUAJE DO CELÉHO SVĚTA, V MIL. USD

Země	1995	1998	2001	2004	2007	2008	2009
Uruguay	2 106,2	2 769,7	2 057,6	2 937,2	4 517,6	5 941,9	5 385,5

Zdroj: UNCTAD, www.unctadstat.unctad.org, Zahraniční obchod zbožím, export, hodnoty jsou uváděny v tisících dolarů

Jak je vidět z tabulky č. 24, exporty se v Uruguaji vyvíjely velice dobře i přes to, že se jedná o malou ekonomiku. Dokonce lépe než například v Paraguaji. Oslabení exportů v roce 2001 bylo způsobeno celkovým oslabením uruguayské ekonomiky. Od té doby se ale exporty výrazně zvýšily až na rok 2009, kdy dochází opět k poklesu.

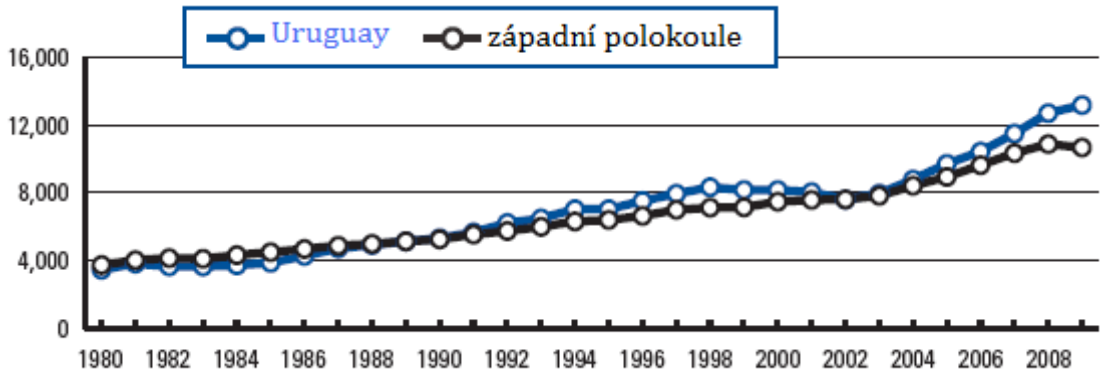
Vývoj HDP Uruguaje dle parity kupní síly je 47,8 miliard USD za rok 2010. Uruguay nezaznamenala žádný pokles v letech 2008–2009, naopak její HDP rostlo ze 43,38 mld. USD z roku 2008 na 44,63 mld. USD z roku 2009. Uruguay se dokázala vyhnout světové recesi, což je chápáno jako velký klad této rozvojové země. Rozložení HDP dle jednotlivých sektorů je 9,3 % v zemědělství, 22,8 % v průmyslu a 67,9 % ve službách.

TABULKA 25 - VÝVOJ HDP V URUGUAJI, V USD A V %

Reálné tempu růstu HDP	2008	8,5 %
	2009	2,9 %
	2010	7,1 %
HDP na osobu	2008	12 500 USD
	2009	12 800 USD
	2010	13 600 USD

Zdroj: *Central intelligence Agency (CIA)* [online]. 2011 [cit. 2011-02-06]. The World Factbook. Dostupné z WWW: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/uy.html>

GRAF 9 - VÝVOJ HDP/OBYVATEL V URUGUAJI, 1980-2009, V USD



Zdroj: World Economic Forum, www.weforum.org, The Global Competitiveness Report 2010 – 2011, http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf

Jak již bylo řečeno, Uruguay má dobrou a kvalifikovanou pracovní sílu, její hodnota je 1,637 milionů obyvatel. Rozložení této pracovní síly z hlediska sektorů je takové, že 9 % pracuje v zemědělství, 15 % v průmyslu a 76 % ve službách. Uruguay se vyvíjí podle trendu vyspělých ekonomik – služby na prvním místě. Míra nezaměstnanosti v Uruguaji pomalu klesá, pro rok 2010 je její hodnota 7,4 %. V Uruguaji 26,5 % domácností žije pod hranicí chudoby, což však Uruguay zase řadí k rozvojovým zemím.

Veřejný dluh Uruguaje je 52,7 % HDP, kdy oproti roku 2009 silně klesl o celých 7,3 %, a dnes se Uruguay z hlediska tohoto ukazatele řadí na 47. místo v celosvětovém srovnání. Míra inflace 6,8 % za rok 2010 klesla ze 7,1 % za rok 2009.[75]

1.3. Komparativní shrnutí

Obě regionální integrace jsou velice rozdílné. Z hlediska ekonomické charakteristiky si NAFTA a MERCOSUR nejsou vzájemně podobné ani jako celek, ani jejich členské státy si nejsou nikterak podobné.

Pokud budeme hovořit pouze o komparaci integrací, potom NAFTA i MERCOSUR jsou velice odlišné z hlediska ekonomické síly, úrovně i vývoje. NAFTA měla poměrně logický a plynulý vývoj, který vedl až do její dnešní podoby, kdy se stává jednou

[75] *Central intelligence Agency (CIA)* [online]. 2011 [cit. 2011-02-06]. The World Factbook. Dostupné z WWW: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/uy.html>

z nejúspěšnějších integračních uskupení světa. Tento fakt nám potvrzuje její podíl na světovém exportu, který za posledních 20 let masivně stoupá. Vývoj zahraničního obchodu zbožím a službami se také velice pozitivně vyvíjí. Všechny tyto údaje podtrhávají fakt, že se jedná o rychle a dobře se vyvíjející regionální uskupení, které zastává silnou pozici ve světové konkurenci.

MERCOSUR se naopak vyvíjel podstatně odlišně, jeho vzniku předcházelo několik ne příliš úspěšných integračních uskupení a regionálních dohod. Samotný vývoj integrace také nebyl plynulý a bezproblémový, jako tomu bylo u NAFTA. Ani podíly na světovém exportu nejsou tak velké jako u NAFTA a liší se v řádech milionů USD. Totéž můžeme říci i o zahraničním obchodu zbožím a službami. I přesto však můžeme MERCOSUR označit jako jednu z nejúspěšnějších regionálních uskupení svého regionu (Latinská Amerika). Naproti tomu podobnost vidím právě v jejich úspěšnosti v rámci svého regionu, kdy obě integrace mají zásadní vliv na vývoj ekonomiky nejen svých členských států, ale také dalších států celého makroregionu Amerika.

Velké rozdíly mezi těmito integracemi jsou i v jejich složení. NAFTA se skládá ze dvou nejrozvinutějších států světa – Kanada, USA – a jednoho rozvojového státu Mexiko (který se ale řadí mezi vyspělejší rozvojové země). Naopak MERCOSUR se skládá pouze ze států rozvojových, byť dvou velice úspěšných – Brazílie, Argentina, ale také dvou méně vyspělých, které vývoj celé integrace zpomalují – Uruguaje a Paraguaje. Zejména Paraguay má velké ekonomické problémy. Nicméně i Brazílie a Argentina přispěly k problémům této integrace a to krizemi, které silně ovlivnily i ekonomický vývoj Paraguaje a Uruguaje, jelikož jsou na nich silně závislé. Celkově státy MERCOSUR mají problémy s mírou inflace a veřejným dluhem. Vývoj HDP dle PPP i HDP na osobu vůbec nedosahuje hodnot, kterých dosahují státy NAFTA. Také exportně jsou státy NAFTA daleko aktivnější než státy MERCOSUR, dokonce i Mexiko. V MERCOSUR se jedná pouze o Brazílii a částečně Argentinu. Paraguay a Uruguay jsou exportně téměř zanedbatelné.

Případné spojení v FTAA tedy, dle mého názoru, nepřichází v úvahu. Zásadním důvodem je to, že obě regionální integrace vykazují velké rozdílnosti. NAFTA je velice exportně aktivní, a tak dosahuje velkých podílů i na světovém exportu. Má velké podíly i na zahraničním obchodě zbožím a službami. Její členové vykazují kontinuální růst HDP dle PPP i HDP na obyvatele (pokles je zaznamenán pouze za rok 2009, který je způsoben světovou krizí). Všechny členské země NAFTA vykazují průměrnou

míru inflace i průměrný veřejný dluh. Žádný člen NAFTA se tedy nestává překážkou pro budoucí rozvoj celé integrace.

MERCOSUR je sice exportně aktivní, zejména v rámci svého regionu, ale již méně oproti NAFTA. Velikost zahraničního obchodu zbožím a službami, i když kontinuálně roste, se nejeví také nijak velká. Členské státy MERCOSUR jsou velice rozdílné. To vidíme na vývoji HDP na osobu, kdy Argentina je velice nestabilní a má navíc velké problémy s vysokou inflací. Paraguay nezaznamenává téměř žádný růst a Uruguay vesměs kopíruje Argentinu, protože je na ní silně závislá. Jediná Brazílie má stálý růst HDP na obyvatele, a dokonce v současnosti nemá jiné závažné ekonomické problémy. Stává se proto hlavním lídrem tohoto uskupení.

Spojení těchto dvou velice rozdílných integrací zatím není možné, ačkoliv mají členské státy obou integrací zájem na jisté formě vzájemného obchodu. NAFTA by na spojení s MERCOSUR však doplatila, protože by se NAFTA stala „hnacím motorem“ a státy MERCOSUR by na ni byly závislé. Problémem by se stala ekonomická zaostalost států MERCOSUR, protože ty by mohly buď brzdit vývoj samotné integrace, nebo naopak by nemusely stačit vývoji celé integrace a nakonec by mohlo dojít ke zhoršení jejich stávající ekonomické situace. Problém by tkvěl i v účasti na zahraničním obchodu zbožím a službami, kdy ani Brazílie nedosahuje takových hodnot jako Mexiko, natož jako USA či Kanada.

Jako pozitivum může být fakt, že tímto spojením by došlo ke vzniku jedné z největších regionálních integrací na světě, která by mohla mít finálně, i přes vnitřní rozdílnosti, velký vliv na vývoj světové ekonomiky.

2. Teorie regionalismu aplikovaná na regionální integrace NAFTA a MERCOSUR

V kapitole č. 2 se zabývám teorií regionalismu (vybranými aspekty), kterou aplikuji na regionální integrace NAFTA a MERCOSUR. Tuto kapitolu dělím na 2 podkapitoly – NAFTA, MERCOSUR a ty následně na další 3 podkapitoly – motivy regionalismu, hloubka regionalismu a otevřenost regionalismu. Závěrem této kapitoly je opět podkapitola „komparativní shrnutí".

Motivy regionalismu jsou ty motivy, které vedly jednotlivé členské státy k tomu, aby navázaly regionální spolupráci a následně vytvořily určitou formu (stupeň) regionální integrace. Jedná se o historický vývoj členských států, postavení členských států ve světové ekonomice a sílící vliv globální konkurence, který vedl tyto státy k regionální spolupráci.

Hloubka regionalismu zohledňuje nejen dosažený stupeň (formu) integrace, ale i určité prvky institucionální struktury. Hloubka regionalismu vyjadřuje míru, kterou regionální integrace zasahuje do ekonomických vztahů svých členů. Z hlediska hloubky regionalismus rozdělujeme jednotlivé regionální integrace do tří podob: mělký regionalismus[76], hluboký regionalismus[77] a přechodový typ[78].[79]

Podkapitola otevřenost regionalismu se bude zabývat mírou diskriminace vůči třetím zemím. Budu pojednávat o překážkách obchodu, které jsou kladeny vůči těmto zemím a jak daná regionální integrace přistupuje k obchodu s nečlenskými zeměmi.

---

[76] Jedná se o odstranění překážek pro pohyb ekonomických faktorů na hranicích národních států; zejména pak liberalizace vnějších vztahů, která přímo nezasahuje tak výrazně do vnitřního ekonomického prostředí ve státě. (např. zóna volného obchodu, celní unie) - Cihelková, E. a kolektiv. Regionalismus a multilateralismus – Základy nového světového obchodního řádu?, Praha: C. H. Beck, 2010, s. 8

[77] Jedná se o odstraňování překážek mimo hranice států a záběr integrace posouvá do nových oblastí: služeb, kapitálu a práce. Dostává se tak za hranice společného trhu. Přináší i výraznější zásahy do suverenity státu, a tedy rozsáhlejší rozhodovací a výkonný institucionální systém integrace. - Cihelková, E. a kolektiv. Regionalismus a multilateralismus – Základy nového světového obchodního řádu?, Praha: C. H. Beck, 2010, s. 8

[78] Integrace na pomezí mělkého a hlubokého regionalismu vznikající na bázi komplexní regionální dohody na relativně vyšším stupni vývoje; ostatní komplexní regionální dohody (zpravidla mezi méně vyvinutými partnery) patří do skupiny mělkého regionalismu s ohledem na stupeň dosažení jejich cílů a s nimi souvisejících zásahů do ekonomického prostředí států. - Cihelková, E. a kolektiv. Regionalismus a multilateralismus – Základy nového světového obchodního řádu?, Praha: C. H. Beck, 2010, s. 8

[79] Cihelková, E. a kolektiv. Nový regionalismus – Teorie a případová studie (Evropská unie), Praha: C. H. Beck, 2007, s. 13

Dále je vhodné zmínit moderní koncept rozšiřující se v rámci etapy nového regionalismu, a to je otevřený regionalismu. Otevřený regionalismus je výsledkem interakce tří nejvýznamnějších tendencí světové ekonomiky, kterými jsou globalizace, multilaterální liberalizace a regionalismus. Jeho hlavní myšlenkou je, že regionální integrace slouží primárně ke vtažení svých aktérů do globálních ekonomických vztahů. Jedná se tedy o takovou regionální integraci, která má základ v unilateralismu[80]. Tento koncept však v současné době netvoří převládající tendenci, ovšem existuje.[81]

V podkapitole „komparativní shrnutí" shrnu veškeré zjištěné informace a opět zhodnotím možnost vzniku FTAA na základě motivů vzniku integrace, hloubky a typu integrace a otevřenosti integrace. Pokusím se najít společné i odlišné rysy, které by v případě vzniku FTAA sehrály důležitou roli.

2.1. NAFTA

2.1.1. Motivy integrace

Motivy, které vedly ke vzniku NAFTA, jsou poměrně specifické a pro každou členskou zemi ojedinělé. U členských států NAFTA záleželo na jejich pozici v celosvětové konkurenci, která ve 2. polovině 20. století nabývá na významu, v období takzvaného hegemonického regionalismu (2. vývojová etapa regionalismu).

Kanada se snažila od 80. let diverzifikovat obchod, a tak uzavírala nejrůznější obchodní dohody. Můžeme jmenovat například Karibsko-Kanadskou obchodní dohodu (CARIBCAN, *The Caribbean-Canada Trade Agreement*) z roku 1986, smlouva s Chile (1997), s Kostarikou (2001) či s Asijsko-tichomořskou hospodářskou spoluprácí (APEC – *Asia-Pacific Economic Cooperatio*) Také se Singapurem a do roku 1998 vedla jednání s EFTA a také s Evropskou unií.[82]

Mexiko v letech 1876–1911 hledalo určité formy integrace, kterými by se začlenilo do světové ekonomiky a přilákalo zahraniční investice. Když se ve 30. letech dostala k moci vláda *„Partido Revolucionario Institutional (PRI)"*, Mexiko zaznamenalo výrazné

[80] Základem je fakt, že individuální závazky členů integrace, které vedou ke snižování překážek obchodu, jsou aplikovány stejnou měrou jak vůči členským státům, tak i nečlenským.
[81] Cihelková, E. a kolektiv. Nový regionalismus – Teorie a případová studie (Evropská unie), Praha: C. H. Beck, 2007, s. 25 + 95
[82] Hnát, P., Regionalismus v Severní Americe. Přednáška v předmětu Regionalismus ve světové ekonomice, letní semestr 2009/2010, Vysoká škola ekonomická v Praze

změny v obchodní politice. Tato vláda vytvořila a uvalila tarify a určité formy omezení na importy do Mexika. Tím se snažila ochránit domácí producenty před zahraniční konkurencí. Navzdory této politice zůstalo Mexiko i nadále zemí rozvojovou. V roce 1981 se zhroutily ceny ropy, následkem byla devalvace pesa a znárodňování bank. Pomoc Mexiku poskytl Mezinárodní měnový fond. Došlo ke snížení sazeb, podpoře exportů, zvýšení obchodu a následně se Mexiko připojilo ke Všeobecné dohodě o clech a obchodu (GATT, *General Agreement on Tariffs and Trade*). Roku 1988 Mexiko opětovně začalo být ekonomicky aktivní a následně rozšířilo své neoliberální politiky přes NAFTA.[83]

Spojené státy dlouhodobě liberalizují svou ekonomiku i zahraniční obchod. Již roku 1934 vzniká dokument zvaný „Trade Act", který zavádí unilaterální reciproční liberalizaci obchodu. Po druhé světové válce si USA upevnily svojí světovou pozici a staly se nejsilnější ekonomikou světa. Od 80. let se ve vnější politice USA začíná formovat regionalismus jako „náhradní" řešení pomalého postupu multilaterální liberalizace. Z tohoto důvodu začínají USA uzavírat bilaterální dohody s dalšími zeměmi, například s Izraelem či Kanadou.[84] Spojené státy začaly až od konce 80. let formovat regionální bloky. Ekonomické vztahy USA měly původně po roce 1945 nejširší akční rádius, který zahrnoval vcelku rovnoměrně všechna hlavní centra světové ekonomiky. V 80. letech začalo docházet k oslabování dominantního postavení americké ekonomiky Japonskem a evropskou integrací.[85] Po roce 1989 dochází k pádu bipolárního uspořádání světa, a tím k urychlení globální konkurence. Z důvodu těchto faktorů začínají Spojené státy ztrácet pozici světového hegemona a začínají aplikovat nový regionalismus. Tím dochází ke vzniku NAFTA.[86]

Integrace byla zpočátku stimulována geografickou blízkostí členských států a také podobnou ekonomickou strukturou původních členů dohody. Seskupení však získalo svou potřebnou dynamiku až začleněním mexické ekonomiky, která skýtala pro USA větší potenciál ekonomických aktivit než Kanada.[87]

---

[83] *EBSCOhost* [online]. 1.9.2009 [cit. 2011-02-08]. Increasing benefits and reducing harm caused by the North American Free Trade Agreement. Dostupné z WWW: <http://web.ebscohost.com>

[84] Hnát, P., Regionalismus v Severní Americe. Přednáška v předmětu Regionalismus ve světové ekonomice, letní semestr 2009/2010, Vysoká škola ekonomická v Praze

[85] Cihelková, E. a kolektiv. Regionalismus a multilateralismus – Základy nového světového obchodního řádu?, Praha: C. H. Beck, 2010, s. 253

[86] Hnát, P., Regionalismus v Severní Americe. Přednáška v předmětu Regionalismus ve světové ekonomice, letní semestr 2009/2010, Vysoká škola ekonomická v Praze

[87] Cihelková, E. a kolektiv. Nový regionalismus – Teorie a případová studie (Evropská unie), Praha: C. H. Beck, 2007, s. 179

Zpočátku Spojené státy měly zájem na podpoře ekonomického růstu, politické stability a zlepšení stavu demokracie v Mexiku. Tím očekávaly snížení rizika nestabilního prostředí na jižních hranicích. Mexiko naopak od USA očekávalo bezpečnější a otevřenější přístup na trh, který tvoří až ¾ celkové mexického exportu. Také očekávalo snížení protekcionistických opatření ze strany USA. Kanada z počátku nebyla nakloněna regionálním dohodám, protože se obávala volného obchodu s USA a Mexikem. Obávala se nového strukturálního nastavení ekonomiky.[88]

Historicky se způsob formování regionální integrace odvíjel od postoje USA, respektive od míry, v jaké byla probíhající liberalizace schopna uspokojit jejich ekonomické požadavky. Po 2. světové válce obchodní vazby USA představovaly vysoce diverzifikovaný model zahrnující rovnoměrně Evropu, Asii i Ameriku. Tento model posiloval především globální pozici USA, spíše než regionální. Jednalo se o unilaterální liberalizaci vymezující symetrický obchodní přístup ke všem partnerům. Tato podoba multilateralismu byla posléze z pohledu USA neefektivní, jelikož nezajišťovala dostatečnou rychlost liberalizace a preferovala zájmy jiných zemí na úkor USA.

Z těchto důvodů Spojené státy v druhé polovině 80. let 20. století mění svou strategii a začínají vytvářet regionální bloky. Z počátku se jednalo o bilaterální smlouvu s Kanadou, která následně vyústila ve vznik CUSFTA, o které jsem již mluvil dříve. Následně se CUSFTA přetransformovala v NAFTA po jednání s Mexikem.[89]

2.1.2. Hloubka a typ integrace

Jak už z názvu vyplývá, NAFTA *(The North American Free Trade Agreement)* je zónou volného obchodu. Zóna volného obchodu je jednou z nejčastějších forem integrace, první tradičně institucionalizovaných, a to ve smyslu povinné registrace u WTO podle příslušné výjimky z multilaterálních pravidel. Členské státy zóny volného obchodu

[88] Hufbauer G. C., Schott J. J. *North American Free Trade : Issues and recommendations*. Washington, DC : Institute for international economics, 1992. 369 s

[89] Cihelková, E. a kolektiv. Regionalismus a multilateralismus – Základy nového světového obchodního řádu?, Praha: C. H. Beck, 2010, s. 218

odstraňují všechny podstatné překážky[90] ve vzájemném obchodě, nicméně si nadále každý stát ponechává svoji národní obchodní politiku vůči třetím zemím.[91]

Členové NAFTA se ve své preambuli zavazují, že posílí své vzájemné přátelské vazby a zesílí svou spolupráci, přispějí k harmonickému rozvoji a rozšíření světového obchodu a poskytnou jakýsi katalyzátor pro širší mezinárodní spolupráci. Vytvoří bezpečný a rozšířený trh pro zboží a služby produkované na jejich území, zmenší deformaci obchodu, stanoví jasná a oboustranně výhodná pravidla pro jejich vzájemný obchod. Zajistí předvídatelný obchodní rámec pro plánování obchodních činností a investic, vystaví integraci podle práv a povinností v souladu s GATT a dalšími bilaterálními a multilaterálními nástroji spolupráce. Zvýší konkurenceschopnost svých podniků na zahraničních trzích, vytvoří nové pracovní podmínky a zlepší pracovní příležitosti a životní úroveň obyvatel svých zemí. Podpoří kreativitu, inovace a obchod zbožím a službami, které jsou předmětem práv duševního vlastnictví. Budou ochraňovat životní prostředí, zachovají flexibilitu na ochranu veřejného blahobytu, budou podporovat udržitelný rozvoj, posílí rozvoj a prosazování ekologických zákonů a předpisů. Podpoří a posílí ochranu základních práv a svobod pracujících.[92]

NAFTA sice zastává stále pozici zóny volného obchodu, nicméně se také v posledních letech začala označovat jako přechodný typ integrační dohody. NAFTA je také často označována jako nedokončený společný trh. Volný pohyb osob, zejména pak kvalifikované pracovní síly, je zajímavým pro Mexiko, které má na této liberalizaci veliký zájem. Ovšem právě liberalizace pohybu osob se stává klíčovým problémem, proč NAFTA doposavad nepokročila ke společnému trhu, ačkoliv vykazuje jeho náznaky. Přeshraniční pohyb osob v NAFTA v úplném pojetí neexistuje. Volný pohyb osob je možný z důvodů veřejného zdraví a národní bezpečnosti, omezen je naopak splněním obecných kritérií pro dočasný pobyt v hostitelské zemi. NAFTA má také znaky celní unie (např. pravidla původu, která aplikuje na dovážení zboží, jsou společné pro všechny členské státy, ovšem míra zdanění je následně ponechána na národní úrovni), i když nemá společný celní sazebník, který tvořit nehodlá,

---

[90] Za podstatné (viditelné) překážky se považují cla a kvantitativní omezení obchodu (kvóty). - Cihelková, E. a kolektiv. Nový regionalismus – Teorie a případová studie (Evropská unie), Praha: C. H. Beck, 2007, s. 9

[91] Cihelková, E. a kolektiv. Nový regionalismus – Teorie a případová studie (Evropská unie), Praha: C. H. Beck, 2007, s. 9

[92] *NAFTA Secretariat* [online]. 18.2.2011 [cit. 2011-02-18]. Preamble - North American Free Trade Agreement. Dostupné z WWW: <http://www.nafta-sec-alena.org/en/view.aspx?conID=590&mtpiID=120>

a navíc realizace celní unie by byla velice komplikovaná. Proto NAFTA je nedokončeným společným trhem.

Integraci NAFTA můžeme charakterizovat jako dohodu nacházející se na přechodu mezi mělkým a hlubokým regionalismem. Často ji také označujeme jako prototyp komplexní regionální dohody, jelikož si NAFTA za svůj strategický cíl klade využití celkového potenciálu severoamerického regionu k udržení a nárůstu konkurenceschopnosti na světových trzích.[93]

Kromě tohoto strategického cíle si NAFTA také klade za cíl odstranění překážek vzájemného obchodu a usnadnění přeshraničního pohybu zboží a služeb mezi smluvními stranami. Chce podporovat podmínky spravedlivé hospodářské soutěže v oblasti volného obchodu, podstatně zvýšit investiční příležitosti v členských zemích, zajistit přiměřenou a účinnou ochranu a prosazování práv duševního vlastnictví na území členských států. Dále pak vytvořit efektivní přístupy pro aplikace této dohody a její dodržování, vytvořit rámec pro další regionální či multilaterální spolupráci, ze které by v budoucnu mohla NAFTA profitovat.[94]

Dohoda o severoamerickém volném obchodu překročila rámec pouhé liberalizace obchodu průmyslovými výrobky. NAFTA skýtá možnosti dlouhodobého uvolňování pohybu zemědělských výrobků, selektivní volný pohyb služeb a investic, zajišťuje vysokou ochranu práv duševního vlastnictví a aplikaci pravidel o původu zboží. NAFTA měla zpočátku formu regionální obchodní dohody, která se následně stala modelem efektivní integrace v americkém regionu. Jak už bylo řečeno, NAFTA je příkladem konkurenční ekonomiky, ale také komplementární ekonomiky, zvláště z pohledu Mexika. Tím do integrace mexická ekonomika včleňuje potřebnou dynamiku, kterou poskytuje potenciál méně vyspělé země, schopné rychlého rozvoje v nových podmínkách integrace.[95]

NAFTA se vyznačuje poměrně slabou institucionální strukturou, která je založena na mezivládní spolupráci, takzvaném intergovernmentalismu[96]. Její slabá institucionální

---

[93] Cihelková, E. a kolektiv. Nový regionalismus – Teorie a případová studie (Evropská unie), Praha: C. H. Beck, 2007, s. 170

[94] *NAFTA Secretariat* [online]. 18.2.2011 [cit. 2011-02-18]. Chapter 1. Objectives - North American Free Trade Agreement. Dostupné z WWW: <http://www.nafta-sec-alena.org>

[95] Cihelková, E. a kolektiv. Regionalismus a multilateralismus – Základy nového světového obchodního řádu?, Praha: C. H. Beck, 2010, s. 218

[96] Intergovernmentalismus klade důraz na hlavy vlád (státy) jakožto hlavní aktéry integrace. Rozhodující je tedy národní úroveň vyjednávání, nikoliv nadnárodní či subnárodní. Integrace je vnímána jako posloupnost mezistátních vyjednávání uvedených do pohybu sbližováním politických zájmů jednotlivých států. - Cihelková, E. a kolektiv. Nový regionalismus – Teorie a případová studie (Evropská unie), Praha: C. H. Beck, 2007, s. 39

struktura je typická tím, že NAFTA má pouze 2 mezivládní instituce: Komise pro volný obchod a Sekretariát.[97]

Z hlediska členění podle ekonomické úrovně zemí, označujeme NAFTA jako severo-jižní typ integrace[98], protože spojuje státy vyspělé a rozvojové. Právě propojení Mexika, USA a Kanady otevřelo celosvětově nový integrační model, kdy dochází k propojení různých úrovní ekonomik a vytvářejí tím určitou formu kooperace. Příkladem může být propojení již zmíněné kvalifikované mexické pracovní síly a kapitálové a technologické dispozice USA.[99]

2.1.3. Otevřenost integrace

Jak již bylo řečeno výše, v rámci otevřenosti regionalismu budu pojednávat o míře diskriminace NAFTA vůči třetím (nečlenským zemím). Zóny volného obchodu jsou obecně diskriminační vůči třetím zemím. Používají tarifní i netarifní překážky vůči nečlenským zemím, naopak v rámci své zóny volného obchodu je odstraňují. Aby zabránily tomu, že se nečlenské země vyhnou těmto bariérám obchodu, aplikují členské státy dané FTA[100] pravidla původu, podle kterých posuzují, zda daný výrobek podléhá celnímu tarifu země, do které je zboží dováženo či nikoli.[101]

Míra diskriminace vůči třetím zemím je u NAFTA poměrně vysoká, protože NAFTA klade na dovážené zboží přísná pravidla jejich původu. Podle článku XI GATT nemůže žádný členský stát NAFTA uvalit zákaz dovozu jakéhokoli zboží z nečlenského státu. Ovšem výrobky, které nejsou původní ze členských zemí NAFTA, podléhají národním celním sazebníkům členských zemí. Výrobky, jež jsou vyrobeny v členských státech NAFTA, nepodléhají clu ani dani ani jiným poplatků, pokud splňují daná pravidla původu.[102]

---

[97] Cihelková, E. a kolektiv. Nový regionalismus – Teorie a případová studie (Evropská unie), Praha: C. H. Beck, 2007, s. 170

[98] Často v rámci těchto integrací sledujeme nejdynamičtější rozvoj. Podstatou těchto integrací bývá reciproční obchodní a ekonomická spolupráce. - Cihelková, E. a kolektiv. Regionalismus a multilateralismus – Základy nového světového obchodního řádu?, Praha: C. H. Beck, 2010, s. 9

[99] Cihelková, E. a kolektiv. Regionalismus a multilateralismus – Základy nového světového obchodního řádu?, Praha: C. H. Beck, 2010, s. 218

[100] FTA = Free Trade Agreement = Zóna volného obchodu.

[101] Hufbauer G. C., Schott J. J. *North American Free Trade : Issues and recommendations*. Washington, DC : Institute for international economics, 1992. s. 155

[102] *NAFTA Secretariat* [online]. 18.2.2011 [cit. 2011-02-18]. Chapter 3. National Treatment and Market Access for Goods - North American Free Trade Agreement. Dostupné z WWW: <http://www.nafta-sec-alena.org>

NAFTA proto ustanovuje přísná pravidla původu zboží v rámci členských států týkající se jejich výroby. Výrobek musí být vyroben výhradně na území jednoho či více členských států. Pokud je vyroben z nepůvodního materiálu, musí podléhat celnímu sazebníku dané země, do které je výrobek dovážen. Za originální zboží jsou považovány pouze výrobky, jež jsou celkově získané na území jednoho nebo více členských států. To znamená vytvořené pouze z materiálů, které byly získány na území těchto států a daný výrobek musel být i smontován a vytvořen na tomto území. Ohledně materiálů získaných na území členských států je vydán dodatek 405, který ustanovuje přesná pravidla původu materiálů. Například minerální oleje musí být vytěženy pouze na území NAFTA, potraviny musí být vypěstovány a sklizeny pouze na území NAFTA, zvířata musí být pouze zde narozená apod. Potom pouze takto ověřené produkty můžeme klasifikovat jako „původní".[103]

V posledních letech postupně sílí vliv průmyslové lobby, a proto se NAFTA poměrně snaží vytvářet různé liberalizační dodatky, které by měly zabezpečit volnější pohyb zboží, tím snížit i pravidla původu zboží a tím i snížit svoji míru diskriminace vůči třetím zemím. Otázkou totiž zůstává budoucí možný vývoj v Celoamerickou zónu volného obchodu (FTAA, *Free Trade Agreement of the Americas*).[104]

2.2. MERCOSUR

2.2.1. Motivy integrace

Začátek vývoje procesu regionální integrace v Latinské Americe stanovujeme na konec 80. let 20. století, kdy pod vlivem okolních změn si začaly státy Latinské Ameriky uvědomovat, že bez regionálních integrací v budoucnu v celosvětové konkurenci neobstojí. Hlavními motivy, které vedly ke vzniku těchto integrací, byly zlepšení výkonnosti národních ekonomik, otevření, do té doby, uzavřených a státem chráněných domácích trhů a zlepšení postavení národních ekonomik v mezinárodní dělbě práce. Problémem však zůstával fakt, že v uplynulých dekádách se regionálním integracím v Latinské Americe příliš nedařilo. Jmenujme například Andský pakt (dnes Andské společenství národů), Středoamerický společný trh (MCCM, *Mercado Común*

[103] *NAFTA Secretariat* [online]. 18.2.2011 [cit. 2011-02-18]. Chapter 4. Rules of Origin - North American Free Trade Agreement. Dostupné z WWW: <http://www.nafta-sec-alena.org>
[104] Hnát, P., Regionalismus v Severní Americe. Přednáška v předmětu Regionalismus ve světové ekonomice, letní semestr 2009/2010, Vysoká škola ekonomická v Praze

Centroamericano), Karibské společenství (CARICOM) a další. V průběhu svého působení zaznamenaly mnoho vnitřních krizí, hlavně v průběhu 70. a 80. let. Proto finálně měly tyto integrace pouze nepatrný vliv na liberalizaci regionálního obchodu.

Koncem 80. let 20. století a začátkem 90. let přichází změna. V Latinské Americe se začalo vytvářet mnoho regionálních integrací, jelikož došlo k celkové změně geopolitického a ekonomického klimatu v tomto regionu. Toto období je též někdy nazýváno jako „renesance integračních procesů" v Latinské Americe. Velice důležitou roli v tomto procesu sehrály Spojené státy, jelikož představují jednoho z nejdůležitějších obchodních partnerů většiny zemí tohoto regionu. Právě změna zahraničně-obchodní politiky USA měla za následek rozvoj integračních procesů v Latinské Americe a Karibiku.[105]

Internacionalizace světové ekonomiky v mnoha zemích Latinské Ameriky odhalila problémy a slabiny národních ekonomik a jejich obchodně-ekonomických režimů. To stále signalizovalo nutnost vytvoření ekonomické regionální integrace, a tím i změnu dosavadního ekonomického uvažování. Bylo nutné, aby se státy začaly orientovat na exportně založenou rozvojovou strategii místo na importní substituci.[106] Tento přechod byl zprvu velice obtížný, jelikož národní trhy byly dříve chráněny a uzavřeny, a tím domácí výrobci nebyli vystaveni konkurenci na světových trzích. Dalším problémem byl nedostatek kapitálu potřebného na restrukturalizaci. Z tohoto důvodu většina vlád začala do své hospodářské politiky zavádět i liberalizační politiku, která měla zajistit posílení role zahraničního obchodu v ekonomice státu.[107]

Jak už bylo výše řečeno, pro vznik MERCOSUR byla důležitá Smlouva z Asunciónu, která stanovila 4 základní principy, o něž se MERCOSUR v počátku opíral. Byly to liberalizace obchodu, vytvoření společného vnějšího tarifu, koordinace makroekonomických politik a sektorová komplementarita. Tato dohoda dala první impulsy k procesu vytváření společného trhu. Je však nutné si uvědomit, že tato smlouva nebyla

---

[105] Cihelková a kol., *Světové ekonomika - Regiony a integrace*. Praha 7 : Grada Publishing, 2002. Integrační procesy v Latinské Americe, s. 225

[106] Strategie importní substituce byla zavedena na popud Komise OSN pro Latinskou Ameriku v 60. letech 20. století. Byla založena na principu nahrazení importů ze zahraničí domácími producenty. Tím byli podpořeni domácí, zejména začínající, firmy. Používaly se různá vládní opatření a intervence do zahraničního obchodu - protekcionismus. Naopak exportně založená rozvojová strategie je založena na podpoře exportu. Právě k této strategii byla používána importně založená substituce jako alternativní pro rozvojové země Latinské Ameriky a jihovýchodní Asie. - *OPPAPERS.COM* [online]. 2009 [cit. 2011-03-26]. Export Promotion Strategy Vs. Import Substitution Strategy. Dostupné z WWW: <http://www.oppapers.com>.

[107] Cihelková a kol., *Světové ekonomika - Regiony a integrace*. Praha 7 : Grada Publishing, 2002. Integrační procesy v Latinské Americe, s. 225

zakládajícím dokumentem MERCOSUR, stala se pouze mezinárodním nástrojem pro vytvoření MERCOSUR a byla otevřená členství dalším státům ALADI.[108]

Jedním z hlavních motivů vzniku MERCOSUR byla tedy liberalizace vzájemného obchodu. To se podařilo dovršit při plnění stanoveného cíle, kdy k 1. 1. 1995 měly vytvořit členské státy zónu volného obchodu a následně pak celní unii. MERCOSUR dnes úspěšně funguje právě díky dobré liberalizaci vzájemného obchodu, flexibilitě, dynamičnosti a razantnosti. Díky těmto vlastnostem se MERCOSUR stal vzorem pro další integrační uskupení v tomto regionu.[109]

Jedním z dalších motivů byla koordinace makroekonomických a sektorových politik jednotlivých států. Státy Latinské Ameriky jsou silně nestabilní jak v oblasti politické, tak i ekonomické. Důkazem mohou být krize dvou hlavních ekonomik tohoto uskupení, Argentiny a Brazílie, o kterých jsem již hovořil v první kapitole.[110]

Koordinace makroekonomických politik a sektorových politik měla v budoucnu zaručit stejné podmínky konkurence pro všechny členské státy. Jednalo se zejména o politiku fiskální, monetární, zahraničně-obchodní, dopravní, zemědělskou a průmyslovou.[111]

MERCOSUR, který vznikl roku 1991, se stal nejlepším příkladem stabilizace demokratických poměrů v Latinské Americe. Se vznikem MERCOSUR se jeho hlavní členové stávají více demokratičtí, jelikož až do 80. let byli pod nadvládou diktátorských režimů. Velkou výhodou se pro MERCOSUR stalo členství dvou největších trhů tohoto regionu, a to Argentiny a Brazílie, které vznikem MERCOSUR utlumily vzájemnou rivalitu.[112]

Důležitou problematikou pro vznik MERCOSUR byla také eliminace bezpečnostního dilematu a konsolidace demokratických režimů členských států. V pozadí MERCOSUR existovala silná motivace v pozadí, která měla politickou povahu. Proto i mezi hlavní motivy řadíme snahu překonat rivalitu mezi Argentinou a Brazílií,

---

[108] Adamcová L., Gombala I., *Regionální ekonomická integrace v Asii, Africe Latinské Americe*. Vysoká škola ekonomická, Fakulta mezinárodních vztahů : Vysoká škola ekonomická, centrum informačních a knihovnických služeb, 2001. s. 68

[109] Cihelková a kol., *Světové ekonomika - Regiony a integrace*. Praha 7 : Grada Publishing, 2002. Integrační procesy v Latinské Americe, s. 230

[110] Hnát, P., Regionalismus v Latinské Americe. Přednáška v předmětu Regionalismus ve světové ekonomice, letní semestr 2009/2010, Vysoká škola ekonomická v Praze

[111] Adamcová L., Gombala I., *Regionální ekonomická integrace v Asii, Africe Latinské Americe*. Vysoká škola ekonomická, Fakulta mezinárodních vztahů : Vysoká škola ekonomická, centrum informačních a knihovnických služeb, 2001. s. 68

[112] Cihelková a kol., *Světové ekonomika - Regiony a integrace*. Praha 7 : Grada Publishing, 2002. Integrační procesy v Latinské Americe, s. 230

jako dvěma velmocemi. V případě Brazílie se jednalo o zájem daleko hlubší, protože Brazílie je téměř globálním rivalem než pouze regionálním.[113]

2.2.2. Hloubka a typ integrace

Charakterizovat hloubku regionalismu je poměrně složité v případě MERCOSUR. Název *Společný trh jihu* sice vypovídá o tom, že by se mělo jednat o společný trh, ale ne všechny náležitosti pro vznik této formy integrace jsou v rámci MERCOSUR splněny.

Vývoj MERCOSUR do dnešní podoby byl poměrně složitý. Po dohodě z Asunciónu se MERCOSUR nacházel v tzv. přechodném období, které trvalo v letech 1991–1994. V tomto období se členské státy dohodly na několika hlavních dohodách, které přinesly postup prohlubování integrace. Nejdůležitějšími postupy bylo dosažení zóny volného obchodu a následně pak vytvoření celní unie.[114]

Již při tvorbě samostatné zóny volného obchodu roku 1994 nebyly všechny podmínky pro vytvoření této integrace splněny. Jedním z takových důkazů o této nedovršené zóně volného obchodu může být fakt, že teprve po šesti letech existence zóny volného obchodu tohoto integračního uskupení začal fungovat volný pohyb zboží.[115]

V průběhu vzniku zóny volného obchodu se dařilo členským zemím snižovat celní sazby u některých produktů. Ty, které nepodléhaly tomuto snižování, byly zahrnuty ve zvláštním režimu vůči celní unii, tzv. *Régimen de Adecuación Final a la Unión Aduanera*. K 1. 1. 1995 vytvořil MERCOSUR již celní unii s určitými nedostatky. Členské země se zpočátku dohodly na ochraně domácího průmyslu před dovozy z nečlenských zemí, na něž uvalily společný vnější tarif. Ten se pohyboval v rozmezí od 0 % - 20 % podle druhu zboží. Každá členská země ho pro kapitálové produkty měla zavést jindy, Argentina a Brazílie od roku 2001 a Uruguay a Paraguay až od roku 2006. Pro informační produkty byl pro všechny členské země od roku 2006. Nicméně první výjimku získala Argentina kvůli finanční krizi roku 2002 a od té doby bylo přiděleno několik dalších

---

[113] Beneš V., Dubský Z., *Problémy mezinárodní politiky očima mladých badatelů - Středisko mezinárodních studií Jana Masaryka*. Vysoká škola ekonomická, Fakulta mezinárodních vztahů : Nakladatelství VŠE - Oeconomica, 2006. 178 s

[114] Adamcová L., Gombala I., *Regionální ekonomická integrace v Asii, Africe Latinské Americe*. Vysoká škola ekonomická, Fakulta mezinárodních vztahů : Vysoká škola ekonomická, centrum informačních a knihovnických služeb, 2001. s. 70

[115] Hnát, P., Regionalismus v Latinské Americe. Přednáška v předmětu Regionalismus ve světové ekonomice, letní semestr 2009/2010, Vysoká škola ekonomická v Praze

výjimek a přechodných opatření. Pro bezpečné fungování celní unie však byla nutná konvergence obchodních politik členských států a dodržování společného vnějšího tarifu. V dnešní době je již v platnosti společný celní tarif s různými výjimkami a nejrůznějšími přechodnými opatřeními.[116]

Problémem MERCOSUR, jako společného trhu, stále zůstává fakt, že se ještě nepodařil volný pohyb všech 4 základních faktorů (základní bod vzniku společného trhu) – zboží, služeb, osob a kapitálu. Splněn je pouze volný pohyb zboží.[117]

V současné sobě si MERCOSUR klade nové cíle, kterých chce dosáhnout. Jsou to tzv. cíle tisíciletí, kdy se snaží podporovat demokracii v ostatních státech Latinské Ameriky, převážně pak Bolívie a Chile. Další cíl, na který se MERCOSUR v posledních letech zaměřil, je zlepšení sociální a životní úrovně svých občanů. Tyto tendence začaly počátkem 21. století, kdy se v Argentině, Brazílii a Uruguaji chopila moci levicová vláda. V Paraguaji tyto tendence zatím nejsou zjevné.[118]

Otázkou budoucnosti zůstává přístup Venezuely jako nového člena. Protokol o přistoupení Venezuely vznikl již roku 2005. MERCOSUR si v této souvislosti klade 2 základní otázky, zda Venezuela sdílí stejné cíle a požadavky jako MERCOSUR, zda přinese její členství něco nového stávajícím členům a zda její členství zlepší spolupráci v rámci regionu a nezhorší stávající situaci solidarity, jež se členové snaží udržet.[119]

Vnitřní uspořádání MERCOSUR bylo dáno již protokolem z Ouro Preto, o němž jsem již hovořil dříve. MERCOSUR je dnes považován za příklad nadnárodního (supranacionálního) paradigmatu[120]. To znamená, že se členské státy z části zříkají svých pravomocí. Nebývá to však v oblastech řízení integrace. [121] MERCOSUR má dnes 7 hlavních institucí, kterými jsou Rada společného trhu, Skupina společného trhu,

---

116 Adamcová L., Gombala I., *Regionální ekonomická integrace v Asii, Africe Latinské Americe*. Vysoká škola ekonomická, Fakulta mezinárodních vztahů : Vysoká škola ekonomická, centrum informačních a knihovnických služeb, 2001. s. 70

117 Hnát, P., Regionalismus v Latinské Americe. Přednáška v předmětu Regionalismus ve světové ekonomice, letní semestr 2009/2010, Vysoká škola ekonomická v Praze

118 *Libre Comercio y políticas sociales en las áreas de integración: La experiencia del Mercosur* [online]. Montevideo : Universidad de la República, 1. 7. 2006 [cit. 2011-02-20]. Dostupné z WWW: <http://web.ebscohost.com.ezproxy.vse.cz>

119 *Libre Comercio y políticas sociales en las áreas de integración: La experiencia del Mercosur* [online]. Montevideo : Universidad de la República, 1. 7. 2006 [cit. 2011-02-20]. Dostupné z WWW: <http://web.ebscohost.com.ezproxy.vse.cz>.

120 Toto paradigma předpokládá posilování kompetencí intitucí integračního seskupení na úkor zúčastněných členských států.

121 Cihelková, E. a kolektiv. Nový regionalismus – Teorie a případová studie (Evropská unie), Praha: C. H. Beck, 2007, s. 34

Obchodní komise MERCOSUR, Smíšený parlamentární výbor, Evropský hospodářský a sociální poradní výbor, Správní sekretariát MERCOSUR.[122]

Ohledně členění integrace podle ekonomické úrovně zemí označujeme MERCOSUR jako jiho-jižní integraci[123]. Jedná se o integraci pouze mezi rozvojovými zeměmi, které se často zaměřují především na odstranění překážek pro pohyb zboží.[124]

2.2.3. Otevřenost integrace

Při vzniku tohoto integračního seskupení si členové kladli za hlavní cíl liberalizaci obchodu mezi členskými státy s perspektivou vytvoření pásma volného obchodu. Tato liberalizace spočívala v postupném snižování celních sazeb progresivně, lineárně a automaticky, v eliminaci netarifních restrikcí a dalších překážek obchodu mezi členskými zeměmi s cílem snížit celní sazby na nulu. Celní preference, které byly aplikovány na dovozy z třetích zemí, které nebyly součástí ALADI, byly procentuálním snížením nejvýhodnějšího celního tarifu.

Se vznikem celní unie roku 1995 souvisí i vznik společného vnějšího tarifu, díky němuž došlo k ochraně domácího průmyslu. Výše tohoto tarifu se pohybovala v závislosti na druhu zboží. Pro kapitálové produkty byl 14 %, pro informační produkty[125] byl až 16 %.[126]

Ačkoli došlo k liberalizaci obchodu zbožím, členské státy si ponechaly pro některé své výrobky určité výjimky z režimu volného obchodu i celní unie. Tyto výrobky byly shrnuty do tzv. Listiny výjimek, kdy ke každému výrobku byl stanoven termín jeho plné liberalizace. Snižování celního tarifu u těchto výrobků bylo automatické a s plnou

---

[122] *Americaeconomica* [online]. 2010 [cit. 2011-02-20]. El Mercado Común del Sur. Dostupné z WWW: <http://www.americaeconomica.com>.

[123] Jiho-jižní integrace je fenoménem poněkud mladším a velmi specifickým. Její rozmach souvisí s podpisem zmocňovací doložky z roku 1979, v rámci mnohostranných obchodních jednání, a tlakem mezinárodního společenství na rozvoj tohoto typu integrace v 60. a 70. letech 20. století. Hlavní motivy bývají často politické – snaha o mír a stabilizaci určité oblasti. Ekonomické motivy přistupují zpravidla později. - Cihelková, E. a kolektiv. Nový regionalismus – Teorie a případová studie (Evropská unie), Praha: C. H. Beck, 2007, s. 149

[124] Cihelková, E. a kolektiv. Regionalismus a multilateralismus – Základy nového světového obchodního řádu?, Praha: C. H. Beck, 2010, s. 9

[125] Informační produkt - Samostatný soubor informací vytvořený s určitým záměrem (např. za účelem jeho prodeje). Obvykle se předpokládá, že bude poskytován většímu počtu uživatelů, aniž by bylo třeba jej modifikovat. - *Vydavatelství VŠCHT v Praze* [online]. 2010 [cit. 2011-03-26]. Informační věda a knihovnictví. Dostupné z WWW: <http://vydavatelstvi.vscht.cz>

[126] Adamcová L., Gombala I., *Regionální ekonomická integrace v Asii, Africe Latinské Americe*. Vysoká škola ekonomická, Fakulta mezinárodních vztahů : Vysoká škola ekonomická, centrum informačních a knihovnických služeb, 2001. s. 70

liberalizací všech výrobků došlo až ke zrušení této listiny. Ovšem obchod s automobily a cukrem byl úplně vyňat z vnitřního bezcelního režimu, ale také ze společného vnějšího tarifu, jelikož se stal předmětem sektorových dohod v rámci MERCOSUR. Tyto dohody se zřejmě snažily kopírovat smluvní ustanovení NAFTA a týkaly se dalších oblastí, jak například investiční politiky, ochrany duševního vlastnictví a obchodu se službami. Tento fakt činí z MERCOSUR jednu z úspěšnějších regionálních integrací v tomto regionu.[127]

Pokud nějaká země chtěla obchodovat s výrobkem, který byl zaznamenán v Listině výjimek, tím pádem nepodléhal společnému vnějšímu tarifu, pak musela prokázat původ tohoto zboží. Hranice původu byla stanovena na 60 %, což znamená, že minimálně 60 % materiálů užitých při výrobě muselo pocházet z území MERCOSUR. V případě kapitálových výrobků byla posunuta tato hranice až na 80 %. Paraguay kvůli své zaostalosti získala výjimku a její hranice byla pouhých 50 %, přičemž do roku 2006 musela přistoupit na stejná pravidla jako ostatní členské země.[128]

Tato omezení chrání jak producenta, tak i spotřebitele. Na druhou stranu firmy musí být více konkurenceschopné v rámci regionu, a proto je jejich výroba složitější, a tudíž i dražší. Tím pádem tato omezení snižují množství výrobků, které jsou dostupné za přijatelnou cenu. Z tohoto důvodu byla vytvořena přímá korelace mezi politikou na ochranu spotřebitele a politikou hospodářské soutěže podle *MERCOSUR Common Market Group* – spotřebitelská práva, bezpečnost, zdraví, reklama a garance.[129]

V současné době MERCOSUR aplikuje pravidla původu. Pro přezkoumání pravosti výrobku se musí odevzdat osvědčení o pravosti, které se následně vyhodnocuje. Zkoumá se hodnota původu výrobku, hodnotí se pravost výrobku a udělují se sankce za padělání tohoto osvědčení. Pokud je výrobek pravý, vydá se osvědčení o původu výrobku.[130]

---

[127] Cihelková a kol., *Světové ekonomika - Regiony a integrace*. Praha 7 : Grada Publishing, 2002. Integrační procesy v Latinské Americe, s. 230

[128] Adamcová L., Gombala I., *Regionální ekonomická integrace v Asii, Africe Latinské Americe*. Vysoká škola ekonomická, Fakulta mezinárodních vztahů : Vysoká škola ekonomická, centrum informačních a knihovnických služeb, 2001. s. 70

[129] *Competition Policy and MERCOSUR*. Washington, DC : The International Bank for Reconstruction and Development/THE WORLD BANK , 1997. 104 s

[130] *Foreign trade Information System* [online]. 2010 [cit. 2011-02-20]. DECISIONES DEL CONSEJO DEL MERCADO COMÚN, MERCOSUR/CMC/DEC Nº 01/04: RÉGIMEN DE ORIGEN MERCOSUR. Dostupné z WWW: <http://www.sice.oas.org>.

2.3. Komparativní shrnutí

Z hlediska motivů integrace, hloubky a typu integrace a otevřenosti integrace už nejsou NAFTA a MERCOSUR tolik rozdílné. Naopak zde najdeme mnoho podobností.

Hlavním motivem ke vzniku NAFTA byl tlak globalizace, který narůstal na konci 80. let 20. století. Spojené státy si začaly uvědomovat, že v regionální integraci tkví budoucí přínosy a šance, aby obstály ve světové konkurenci. Kanada i Mexiko v regionalismu viděly možnost začlenění se do zahraničního obchodu, což se jim nakonec prostřednictvím USA podařilo. Geografická blízkost členských států byla také důležitým motivem, protože NAFTA dnes zaujímá celou Severní Ameriku a stává se tak jednou z největších regionálních uskupení světa. Dominantním členem NAFTA jsou pochopitelně Spojené státy americké.

Motivy MERCOSUR jsou dosti podobné. Státy Latinské Ameriky si uvědomovaly, že bez vzniku regionálního uskupení nemohou v budoucnu obstát v celosvětové konkurenci. Proto ještě před vznikem se pokoušely o jisté formy integračních uskupení, které ovšem nebyly příliš úspěšné. Jedním z hlavních motivů bylo také začlenění do zahraničního obchodu, ze kterého by státy mohly v budoucnu profitovat. Jejich zapojení do zahraničního obchodu však posléze odhalilo slabiny některých národních ekonomik. To ovšem podtrhlo důležitost vzniku regionální integrace.

V oblasti hloubky a typu integrace se naopak tyto integrace rozcházejí. NAFTA je příkladem komplexní zóny volného obchodu (či přechodného typu integrační dohody). To znamená, že ještě nepostoupila ve svém vývojovém cyklu ke společnému trhu a zůstává stále zónou volného obchodu, byť má i prvky celní unie. V budoucnosti ani neočekáváme přechod právě ke společnému trhu, protože NAFTA stále řeší problém volného pohybu osob, který není dodnes vyřešen. NAFTA je také typem severo-jižní integrace se slabou institucionální strukturou, která je založena na intergovernmentalismu.

Naopak MERCOSUR je již společným trhem, který má ovšem mnoho výjimek a doposud nesplnil všechny náležitosti společného trhu, zejména pak volný pohyb všech čtyř faktorů. MERCOSUR je také příkladem jiho-jižní integrace, což signalizuje, že nemá ani jednoho vyspělého člena a je složena pouze ze zemí rozvojových. Jedná se však již o poměrně strukturovanou integraci, která je založená na supranacionálním paradigmatu.

Co se týče otevřenosti integrace, obě integrace se opět začínají podobat, protože obě aplikují přísná pravidla původu zboží do nich dováženého. NAFTA

i MERCOSUR uvalují zdanění na výrobky, které nejsou původně ze členských států a původ výrobků přísně zkoumají. Vydaly tzv. certifikáty původu, podle kterých se původ stanoví. Z hlediska zdanění výrobků se však už liší. To je dáno typem integrace, NAFTA jako zóna volného obchodu doposud nemá společný celní tarif, a proto míra zdanění zůstává na národní úrovni. Naopak MERCOSUR je již společným trhem, tudíž prošel již formou celní unie, a proto má již společný celní sazebník, který musí být uplatňován stejně v rámci celé integrace.

Obě integrace si také na počátku stanovily za jeden ze svých hlavních cílů liberalizaci obchodu. Zde jsou tyto integrace opět odlišné. NAFTA jako většina FTA je silně diskriminační vůči nečlenským zemím a MERCOSUR si vytvořil tzv. Listinu výjimek, kterou ovšem postupně zrušil.

NAFTA i MERCOSUR si jsou velmi podobné v oblasti motivů integraci. Ten ale není skoro vůbec důležitý pro potenciální vznik FTAA. Naopak v oblasti hloubky a typu integrace jsou od sebe velice odlišné. Tento faktor je ale velice důležitý a velké rozdílnosti, které představuje, by mohly v budoucnu vyvolat velké problémy. Příkladem může být samotná nesourodost v typu integrace i v přístupu členských států k němu. Naopak i velice důležitým faktorem je otevřenost integrace, ve které se NAFTA i MERCOSUR ve svých podmínkách poměrně scházejí. Hlavně v otázce původu zboží, aby ochránily domácí producenty. Problém by však mohl vystat v pohledu na liberalizaci obchodu.

Závěr

Ve své bakalářské práci jsem se zabýval komparací dvou nejvýznamnějších integračních uskupení amerického makroregionu – NAFTA a MERCOSUR. Cílem mé práce bylo vytvoření komparativní analýzy za pomocí různých kritérií a nastínit možnost spojení těchto dvou integrací v jednu s ohledem na tato hlediska.

Při psaní této práce se mi podařilo využít nejrůznějších zdrojů. Při psaní první kapitoly jsem používal převážně elektronické zdroje, protože v oblasti ekonomické charakteristiky jsem se snažil používat co nejaktuálnější data. Používal jsem převážně statistické úřady jednotlivých zemí, statistiky Konference OSN o obchodu a rozvoji (UNCTAD, *United Nations Conference on Trade and Development*), statistiky Světové obchodní organizace (WTO, *World trade Organization*) a v neposlední řadě také statistiku Světového ekonomického fóra (*World Economic Forum*). U států Severní Ameriky bylo poměrně jednoduché sehnat potřebná data, naopak u států Latinské Ameriky jsem používal převážně statistiky CIA, protože statistické úřady jednotlivých států tohoto regionu nejsou příliš spolehlivými zdroji. V druhé kapitole jsem naopak převážně využíval knižní zdroje. V podkapitolách komparativního shrnutí jsem vycházel z již zjištěných dat a údajů a snažil jsem se vždy najít jak společné, tak i protikladné body obou integrací.

V první kapitole bakalářské práce jsem se věnoval ekonomické charakteristice regionálních integrací NAFTA a MERCOSUR. Zaměřil jsem se převážně na zahraniční obchod zbožím a službami, velikost exportu a vývoj hrubého domácího produktu. Obě tyto regionální integrace jsou dosti rozdílné v tomto pohledu. NAFTA je poměrně perspektivní integrací, která v posledních letech kontinuálně stoupá ve všech zmíněných faktorech. Výjimku tvoří roky 2008-2009, kdy pod vlivem světové ekonomické krize došlo k menším propadům, které se však většině států podařilo v následujících letech vyrovnat. I MERCOSUR v posledních letech kontinuálně roste, dokonce nezaznamenal tak velké propady jako NAFTA, protože se jeho členských států světová ekonomická krize tolik nedotkla. Zásadní rozdíl je však ve velikosti exportů i ve velikosti HDP či zahraničního obchodu. MERCOSUR je jiho-jižní integrací, skládá se tedy pouze z rozvojových států, naopak NAFTA je severo-jižní integrací, a tudíž se skládá i z vyspělých států. A právě proto NAFTA dosahuje daleko větších čísel ve všech zmíněných oblastech než MERCOSUR. Problémem MERCOSUR může také být fakt, že obsahuje dvě země (Uruguay a Paraguay), které jsou silně závislé na chodu zbylých dvou vyspělejších

ekonomik (Argentina a Brazílie) a samy s jinými státy téměř neobchodují. Naopak NAFTA, přestože obsahuje rozvojovou zemi (Mexiko), je velice dynamická. Ačkoliv hlavním lídrem celé integrace jsou bezesporu Spojené státy, Kanada a Mexiko jsou velice obchodně aktivní a nebrání dynamice NAFTA. Domnívám se, že právě tento fakt by v případném sloučení v FTAA mohl hrát zásadní roli, protože na pomalejší dynamiku Uruguaje a Paraguaje by mohly státy NAFTA doplácet. Nicméně je vhodné zdůraznit, že Argentina s Brazílií jsou v posledních letech velice aktivní a stávají se tak zajímavými obchodními partnery pro NAFTA. Díky nim by totiž mohly státy NAFTA proniknout na nové trhy, zejména trhy zemí Latinské Ameriky.

V druhé kapitole pojednávám o motivech integrace, hloubce a typu integrace a o otevřenosti integrace. Ohledně motivů jsou si tyto regionální integrace velice podobné. Obě se chtěly stát více konkurenceschopné s rostoucí silou globalizace, a proto se snažily odstraňovat překážky ve vzájemném obchodu. Obě integrace mají také zájem na zahraničním obchodu, do kterého se jim podařilo lépe začlenit po vzniku právě regionální integrace. V oblasti hloubky a typu integrace se však už tyto integrace silně rozcházejí, NAFTA je nedokončeným společným trhem a MERCOSUR je již společným trhem. Domnívám se, že právě tento fakt by v případě sloučení v FTAA mohl hrát zásadní sporný bod. Zde se nejvíce rozcházejí názory rozvojových a rozvinutých zemí. Rozvojové země jsou pro prohlubování integrace, tomu se naopak braní rozvinuté země, které to tvrdě odmítají, jelikož při přechodu na společný trh by muselo dojít k úplné liberalizaci všech základních faktorů - zboží, služeb, osob a kapitálu. Problém volného pohybu osob NAFTA dodnes řeší a nepředpokládám, že by v budoucnu tento pohyb absolutně uvolnila. Ohledně otevřenosti regionalismu se už obě integrace opět scházejí a obě mají svá pravidla původu. Je však nutné podotknout, že MERCOSUR jako společný trh má svůj společný celní sazebník, ale NAFTA ne. Určitá suverenita jednotlivých států NAFTA je také pro ni velice důležitá, zejména pak pro Kanadu a USA, a proto neočekávám v budoucnu ani jeho vytvoření.

Je tedy možné sloučit tyto regionální integrace do jedné a vytvořit tak Celoamerickou zónu volného obchodu? Podle mého názoru to možné není. Na tuto možnost nejsou připraveny ani členské státy těchto integrací a ani integrace samotné jako celek. Je patrné, že mají určité rysy společné, ovšem protichůdné rysy převládají. Navíc tyto rysy jsou z mého hlediska ty nejdůležitější pro vznik FTAA – velikost exportů, HDP a zahraničního obchodu zbožím a službami a také hloubka a typ integrace. Navíc tento projekt je doposud odmítán i levicově-orientovanými vládami zemí

Latinské Ameriky. Z těchto důvodů nyní a ani v budoucnu neočekávám výrazné změny v tomto projektu, které by ho posunuly ke zdárné realizaci. Dle mého soudu v současné době a ani v brzké budoucnosti není podle zjištěných indikátorů možná.

Použité zdroje

Knižní zdroje:

1. **Adamcová, L., Gombala, I.** *Regionální ekonomická integrace v Asii, Africe a Latinské Americe*, Praha: VŠE, 2001
2. **Beneš V., Dubský Z.**, *Problémy mezinárodní politiky očima mladých badatelů - Středisko mezinárodních studií Jana Masaryka*. Vysoká škola ekonomická, Fakulta mezinárodních vztahů: Nakladatelství VŠE - Oeconomica, 2006
3. **Cihelková, E. a kolektiv.** *Nový regionalismus – teorie a případová studie*, Praha: VŠE, 2004
4. **Cihelková, E. a kolektiv.** *Nový regionalismus – teorie a případová studie (Evropská unie)*, Praha: C. H. Beck, 2007
5. **Cihelková, E. a kolektiv.** *Regionalismus a multilateralismus – Základy nového světového obchodního řádu?*, Praha: C. H. Beck, 2010
6. **Cihelková, E. a kolektiv.** *Světová ekonomika – regiony a integrace*, Praha: Grada Publishing, 2002
7. **Cihelková, E. a kolektiv.** *Světová ekonomika – obecné trendy a rozvoje*, Praha: C. H. Beck, 2009
8. **Hufbauer, G. C. Schott, J. J.** *NAFTA: an assessment*, Washington: Institute for international economics, 1993
9. **Hufbauer G. C., Schott J. J.** *North American Free Trade: Issues and recommendations*. Washington, DC: Institute for international economics, 1992. 369 s
10. **Němec, J. a kol.** *Politické systémy Latinské Ameriky*, Praha: VŠE, 2006
11. **RINGEN, Stein**. *Problém chudoby – několik doporučení k definici a měření* – Oxford University: Sociologický ústav AV ČR, 2005, Dostupné z WWW: <http://sreview.soc.cas.cz>.
12. **Rowat M., Lubrano, M.** *Competition Policy and MERCOSUR*, The International Bank for Reconstruction and Development, 1997

Přednášky:

13. **Hnát, P.** *Regionalismus ve světové ekonomice – přednáška Regionalismus v Latinské Americe*, LS 2009/2010
14. **Hnát, P.** *Regionalismus ve světové ekonomice – přednáška Regionalismus v Severní Americe*, LS 2009/2010
15. **Karpová, E.** *Světová ekonomika – přednáška Dlouhodobý růst a rozvoj ve světové ekonomice*, ZS 2010/2011

Elektronické zdroje:

16. **Americaeconomica** - *El Mercado Común del Sur*.
    Dostupné z <http://www.americaeconomica.com/zonas/mercosur.htm>
17. **BEA - Bureau of Economic Analysis, National Economic Accounts** - *Gross Domestic Product (GDP).* Dostupné z <http://www.bea.gov/national/#gdp>
18. **Bureau of Labour Statistics** – *International Labor Comparisons.* Dostupné z WWW: <http://www.bls.gov/ILC/#gdp>
19. **CIA** – *The World Factbook – Argentina*.
    Dostupné z https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ar.html
20. **CIA** – *The World Factbook – Brazílie.*
    Dostupné z https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/br.html
21. **CIA** – *The World Factbook – Kanada.*
    Dostupné z https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ca.html
22. **CIA** – *The World Factbook – Mexiko.*
    Dostupné z https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/mx.html
23. **CIA** – *The World Factbook – Paraguay.*
    Dostupné z <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/pa.html>
24. **CIA** – *The World Factbook – Spojené státy americké.*
    Dostupné z https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/us.html
25. **CIA** – *The World Factbook – Uruguay.*
    Dostupné z <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/uy.html>
26. **Citizens trade Campaign** – *North American Free Trade Agreement (NAFTA).* Dostupné z WWW: <http://www.citizenstrade.org/nafta.php>.
27. **DIGEST OF UNITED STATES PRACTICE IN INTERNATIONAL LAW** - International Law Institute. Washington, DC : OXFORD University Press, 2009
    Dostupné z WWW: <http://www.state.gov/documents/organization/155452.pdf>
28. **EBSCOhost** – *Market Dynamics in the EU, NAFTA, North East Asia and ASEAN: The Method of Constant Market Shares (CMS) Analysis* - září 2010. Dostupné z WWW: <http://web.ebscohost.com>
29. **EBSCOhost** – *Increasing benefits and reducing harm caused by the North American Free Trade Agreement.* Dostupné z WWW: <http://web.ebscohost.com>
30. **ECLAC United Nations - International Trade and Integration** - *Latin America and the Caribbean in the World Economy 2009 – 2010*
    Dostupné z <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/6/40696/LAC_Word_Economy_crisis_generated_centre_recovery_emerging_economies.pdf>

31. **Foreign Affairs and International Trade Canada** - *Canada and the North American Free Trade Agreement.*
Dostupné z <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/nafta-alena/index.aspx?lang=en&menu_id=1&menu=R>.
32. **Foreign Affairs and International Trade Canada** - *Fast Facts: North American Free Trade Agreement.*
Dostupné z <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/nafta-alena/fast_facts-faits_saillants.aspx?lang=eng>
33. **Foreign Trade Information System** - *DECISIONES DEL CONSEJO DEL MERCADO COMÚN, MERCOSUR/CMC/DEC Nº 01/04: RÉGIMEN DE ORIGEN MERCOSUR*.
Dostupné z <http://www.sice.oas.org/Trade/MRCSRS/Decisions/dec0104s.asp>
34. **Helping U.S. Companies Export** – *North American Free Trade Agreement.* Dostupné z WWW: <http://www.export.gov/fta/NAFTA/>.
35. **Index mundi** – *Mexico PIB.* Dostupné z WWW: <http://www.indexmundi.com/>
36. **Institut de la statistique du Quebec** - *Exportateurs de marchandises, selon le groupe d'industries.*
Dostupné z http://www.stat.gouv.qc.ca/donstat/econm_finnc/comrc_exter/export_mondiale/monteregie_nombre.htm
37. **Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística** – *PIB*
Dostupné z <http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/noticia_visualiza.php?id_noticia=1830&id_pagina=1&titulo=Em-2010,-PIB-varia-7,5%-e-fica-em-R$-3,675-trilhoes>.
38. **Instituto Nacional e Estadística y Geografía** - *Producto Interno Bruto*
Dostupné z <http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/derivada/coyuntura/pib/pib.pdf>.
39. **International Trade Administration** - *Report to the president on the national export initiative.*
Dostupné z <http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/nei_report_091510_short.pdf>
40. **Libre Comercio y políticas sociales en las áreas de integración: La experiencia del Mercosur** - Montevideo : Universidad de la República
Dostupné z <http://web.ebscohost.com.ezproxy.vse.cz/ehost/pdfviewer/pdfviewer?hid=110&sid=d365b64c-d892-4723-8ed2-684396cacb26%40sessionmgr104&vid=6>
41. **Management News** – *Neformální sektor je významnou součástí ekonomiky.* Dostupné z WWW: <http://www.managementnews.cz/manazer/rizeni-firmy-id-147972/neformalni-sektor-je-vyznamnou-soucasti-ekonomiky-id-166841>

42. **MERCOSUR** - *Acerca del MERCOSUR*.
Dostupné z <http://www.mercosur.int/t_generic.jsp?contentid=655&site=1&channel=secretaria&seccion=2#>.
43. **NAFTA NOW** – *North American Free Trade Agreement*. Dostupné z WWW: <http://www.naftanow.org/links/default_en.asp>.
44. **NAFTA Secretariat** - *Chapter 1, 3, 4: Objectives - North American Free Trade Agreement, National Treatment and Market Access for Goods - North American Free Trade Agreement, Rules of Origin - North American Free Trade Agreement.*
Dostupné z <http://www.nafta-sec-alena.org/en/view.aspx?conID=590&mtpiID=122>, <http://www.nafta-sec-alena.org/en/view.aspx?conID=590&mtpiID=125#A314>, <http://www.nafta-sec-alena.org/en/view.aspx?conID=590&mtpiID=128>
45. **Office of the United States Trade Representative** - *U.S.-Mexico Trade Facts*.
Dostupné z <http://www.ustr.gov/countries-regions/americas/mexico>
46. ***OPPAPERS.COM –*** *Export Promotion Strategy Vs. Import Substitution Strategy*. Dostupné z WWW: <http://www.oppapers.com>.
47. **Politické problémy rozvojových zemí** – *Argentina.* Dostupné z WWW: <http://rozvojovky.vse.cz/st-arge.php>.
48. **SICE** – *Foreign Trade Information System*. Dostupné z WWW: <http://www.sice.oas.org/agreements_e.asp>.
49. **Statistics Canada** - *Low Income Cut-offs*
Dostupné z <http://www.statcan.gc.ca/bsolc/olc-cel/olc-cel?catno=13-551-X⟨=eng>
50. **UNCTAD** - *Zahraniční obchod zbožím a službami*.
Dostupné z <www.unctadstat.unctad.org, Zahraniční obchod zbožím a službami>
51. **U.S.Department of State, Diplomacy in action** - *National Export Initiative*.
Dostupné z <http://www.state.gov/e/eeb/cba/nei/index.htm>
52. **Wassenaar Arrangement** – *Introduction.* Dostupné z WWW: <http://www.wassenaar.org/>
53. **World Economic Forum** - *The Global Competitiveness Report 2010 – 2011*
Dostupné z http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf
54. **World Trade Organization** - *Groups in the negotiations*.
Dostupné z <http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/negotiating_groups_e.htm#grp016>.
55. **World trade Organization** – *North America Free Trade Agreement.* Dostupné z WWW: <www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2008_e/section1_e/i17.xls>.

Přílohy

PŘÍLOHA 1 - EXPORT KANADSKÝCH REGIONŮ DO USA, V MIL. USD

Regiony Kanady	2003	2004	2005	2006	2007
Bas-Saint-Laurent	84	99	100	92	83
Saguenay–Lac-Saint-Jean	79	72	79	79	78
Capitale-Nationale	401	390	399	389	367
Mauricie	145	139	142	133	120
Estrie	440	425	435	431	407
Montréal	3 524	3 424	3 343	3 132	2 848
Outaouais	67	61	66	57	50
Chaudière-Appalaches	504	489	493	479	440
Laval	378	374	364	349	333
Lanaudière	227	214	210	208	200
Laurentides	380	385	369	328	323
Montérégie	1 523	1 479	1 452	1 415	1 298
Centre-du-Québec	342	336	345	334	316
Côte-Nord, Nord-du-Québec et Gaspésie–Îles-de-la-Madeleine	105	117	109	110	99
CELKEM	**8199**	**8004**	**7906**	**7536**	**6962**

Zdroj: *Institut de la statistique du Quebec*, Exportateurs de marchandises selon la destination mondiale, par région administrative, Québec, 2003-2007, http://www.stat.gouv.qc.ca/donstat/econm_finnc/comrc_exter/export_mondiale/exp_destination.htm

PŘÍLOHA 2 - EXPORT KANADSKÝCH REGIONŮ DO EVROPSKÉ UNIE, V MIL. USD

Regiony Kanady	2003	2004	2005	2006	2007
Bas-Saint-Laurent	22	27	31	24	29
Saguenay–Lac-Saint-Jean	25	29	32	28	30
Capitale-Nationale	149	151	141	127	147
Mauricie	40	42	40	30	35
Estrie	110	103	102	98	100
Montréal	1 134	1 160	1 183	1 117	1 004
Outaouais	30	26	28	23	21
Chaudière-Appalaches	122	121	119	120	115
Laval	114	140	125	114	111
Lanaudière	60	51	59	48	57
Laurentides	138	139	129	113	94
Montérégie	467	511	516	477	465
Centre-du-Québec	101	108	96	103	98

Côte-Nord, Nord-du-Québec et Gaspésie–Îles-de-la-Madeleine	20	23	27	27	30
CELKEM	**2532**	**2631**	**2628**	**2449**	**2336**

Zdroj: *Institut de la statistique du Quebec*, Exportateurs de marchandises selon la destination mondiale, par région administrative, Québec, 2003-2007, http://www.stat.gouv.qc.ca/donstat/econm_finnc/comrc_exter/export_mondiale/exp_destination.htm

PRILOHA 3 - EXPORT KANADSKÝCH REGIONU DO JAPONSKA, V MIL. USD

Regiony Kanady	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**
Bas-Saint-Laurent	16	12	16	11	14
Saguenay–Lac-Saint-Jean	8	8	8	x	6
Capitale-Nationale	45	40	42	41	44
Mauricie	12	x	x	10	11
Estrie	30	24	27	23	26
Montréal	251	286	288	277	235
Outaouais	9	6	x	7	4
Chaudière-Appalaches	35	34	34	x	31
Laval	16	20	17	19	20
Lanaudière	6	6	12	5	7
Laurentides	23	23	26	18	17
Montérégie	104	115	113	122	113
Centre-du-Québec	17	17	19	18	17
Côte-Nord, Nord-du-Québec et Gaspésie–Îles-de-la-Madeleine	13	13	13	12	10
CELKEM	**585**	**604**	**615**	**563**	**555**

Zdroj: *Institut de la statistique du Quebec*, Exportateurs de marchandises selon la destination mondiale, par région administrative, Québec, 2003-2007, http://www.stat.gouv.qc.ca/donstat/econm_finnc/comrc_exter/export_mondiale/exp_destination.htm