



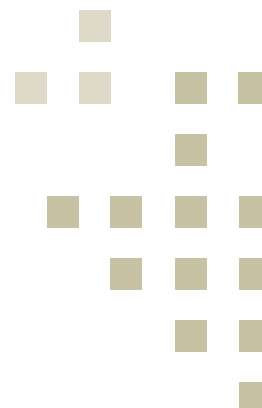
[652] Notat

Regionale og bilaterale handelsavtaler i Latin-Amerika

Konsekvenser for norsk eksport

Hege Medin

Nr. 652 – 2003



Utgiver: NUPI
Copyright: © Norsk Utenrikspolitisk Institutt 2003
ISSN: 0800 - 0018

Alle synspunkter står for forfatterens regning. De må ikke tolkes som uttrykk for oppfatninger som kan tillegges Norsk Utenrikspolitisk Institutt. Artiklene kan ikke reproduseres - helt eller delvis - ved trykking, fotokopiering eller på annen måte uten tillatelse fra forfatterne.

Any views expressed in this publication are those of the author. They should not be interpreted as reflecting the views of the Norwegian Institute of International Affairs. The text may not be printed in part or in full without the permission of the author.

Besøksadresse: Grønlandsleiret 25
Adresse: Postboks 8159 Dep.
0033 Oslo
Internett: www.nupi.no
E-post: pub@nupi.no
Fax: [+ 47] 22 17 70 15
Tel: [+ 47] 22 05 65 00

Regionale og bilaterale handelsavtaler i Latin-Amerika

Konsekvenser for norsk eksport

Hege Medin

[Sammendrag] Handelspolitikken i Latin-Amerika er de siste 10-15 årene radikalt endret, i retning av sterkere handelsintegrasjon innad så vel som i forhold til industrialiserte land utenfor regionen. Spesielt for regionen er at primærvarer (landbruksvarer, olje, mineraler og metaller) utgjør en betydelig del av eksporten. Artikkelen analyserer utviklingen av regionale og bilaterale frihandelsavtaler i Latin-Amerika, herunder forhandlingene om FTAA (Free Trade Area of The Americas) som etter planen skal avsluttes i 2004. I tillegg til integrasjon mot Nord-Amerika gjennom blant annet NAFTA, Chiles frihandelsavtaler med USA og Canada og eventuelt FTAA, har flere land i regionen aktivt forhandlet om frihandelsavtaler på global basis. Spesielt Chile og Mexico har inngått flere slike avtaler, blant annet med EFTA og EU, og Mercosur forhandler med EU. Åpningen av markedene i Latin-Amerika vil ventelig bidra positivt til deres vekst. Mens norsk eksport til regionen så langt er moderat (rundt 1% av eksporten), kan regionens betydning øke over tid. Norge og EFTA kan forhandle om frihandelsavtaler i regionen for å hindre at markedsveksten bare skal komme amerikanske land til gode.

1. Innledning¹

Handelen i Latin-Amerika har de siste 10–15 årene gjennomgått en radikal utvikling, og det har vært et politisk regimeskifte: Der handelspolitikken tidligere la vekt på statlig intervensjon og delvis integrasjon med andre land i regionen, er fokus i dag på generell handelsliberalisering og integrasjon med industrialiserte land utenfor regionen så vel som med andre latinamerikanske land. Som i resten av verden har Latin-Amerika opplevd en rask økning i antallet regionale og bilaterale handelsavtaler det siste tiåret. Til tross for at handelen som andel av BNP fremdeles er relativt moderat, har disse momentene ført til en betydelig handelsvekst i regionen. I dette notatet skal vi se nærmere på hvilke regionale og bilaterale avtaler som finnes og hvordan handelen i regionen har utviklet seg de siste årene. Regionen har i dag liten betydning for norsk eksport, men vi skal se hvordan økonomisk og handelspolitisk utvikling gjør at den kan bli viktig for norsk eksport i fremtiden.

Handelsmønster i de latinamerikanske landene

De desidert største landene i Latin-Amerika både befolkningmessig og økonomisk er Brasil og Mexico.² Brasil har klart størst befolkning, men Mexico har høyere BNP per innbygger og hadde høyest BNP i 2001. Tabell 1 viser noen nøkkeltall for de 15 største økonomiene i Latin-Amerika. Til tross for handelsvekst i regionen det siste tiåret er gjennomsnittelig handel i varer og tjenester (eksport + import) som andel av BNP fremdeles relativt moderat og utgjør ca. 30 % (1999) men noen land skiller seg ut. Av tabell 1 ser vi at blant de største landene, er det Mexico, Den dominikanske republikk og Chile som er de mest åpne, med handel som en andel av BNP på hhv. 63, 69 og 56 %. De mindre landene er imidlertid i snitt mer åpne enn de store, og av tabellen ser vi at dette særlig gjelder for Costa Rica og Trinidad og Tobago.

I gjennomsnitt lå de anvendte tollsatsene i de latinamerikanske landene på ca. 10 % i 2000 og tabell 1 viser at de fleste landene ligger ganske nær dette gjennomsnittet.³ Mexico og Brasil har i gjennomsnitt de høyest anvendte tollsatser på 17,9 og 14,6 %, mens Chile og Den dominikanske republikk har mer moderate satser på hhv. 9 og 8,4 %.⁴ Mexico og Brasil har også høye ikke-tariffære handelshindringer. Andelen varekategorier med en eller annen form for ikke-tariffær hindring er i disse landene på hele 50,9 % for Mexico og 44,0 % for Brasil.⁵ Øverst på denne listen ligger likevel

¹ Notatet er skrevet som del av prosjekt utført av NUPI for Nærings- og handelsdepartementet i 2002-2003. Vi takker NHD for den finansielle støtten. Notatet ble sluttført i februar 2003, og tar derfor ikke hensyn til frihandelsavtaler og forhandlinger etter dette.

² Latin-Amerika forståes som alle land i den amerikanske verdensdelen bortsett fra USA og Canada.

³ Tabellen viser de mest oppdaterte tallene, og tollsatsene gjelder for år 2000 eller 2001, bortsett fra for Peru (1998) og Guatemala (1999).

⁴ Chile har ytterligere redusert sine tollsatser siden 2000. I dag er det 6% toll på nesten alle varer.

⁵ Slike handelshindringer kan være alt fra importkvoter til tekniske krav til varen. Se UNCTAD (2002) for nærmere informasjon.

Argentina hvor det er ikke-tariffære hindringer på 62,7 % av alle varekategorier.

Primærvarer er de desidert viktigste eksportproduktene i Latin-Amerika, og eksporten av disse utgjør over halvparten av total eksport.⁶ Jordbruksprodukter er en viktig komponent her, men også petroleum og bergverksprodukter er viktige og utgjør til sammen en større andel av eksporten enn jordbruksprodukter. Petroleum eksporteres særlig av Venezuela og Mexico, og i noe mindre grad Ecuador, Colombia og Trinidad og Tobago. For Chile, som har 22 % av verdens kopperreserver, er koppereksperten viktig. Også Peru har en betydelig eksport av kopper, mens Brasil er verdens største eksportør av jernmalm. Brasils eksport av jordbruksprodukter er likevel noe større enn eksporten av jernmalm. I Den dominikanske republikk er nikkeleksport den nest viktigste eksportsektoren etter jordbruksprodukter. Eksport av jordbruksprodukter er dessuten spesielt viktig for Argentina, Uruguay, Colombia og de mellomamerikanske og karibiske statene. Bortsett fra Mexico er det kun Brasil som har noen industriell eksport av betydning, og mye av denne eksporten er bearbejdede råmaterialer.

Ca. 1 % av norsk eksport gikk til Latin-Amerika i 2001.⁷ Den viktigste eksportvaren er fisk, og denne utgjør 25 % av total eksport. Maskiner og maskinutstyr (telekommunikasjonsapparater, industrimaskiner og kraftmaskiner) utgjør til sammen 23 %, mens gass utgjør 16 %. Andre viktige eksportvarer er transportmidler og vitenskapelige og tekniske apparater. Landene i tabell 1 dekker 95 % av den norske eksporten til Latin-Amerika, og tabellen viser hvor stor andel av eksporten som går til de forskjellige landene. Brasil og Mexico er viktige land med andeler på hhv. 32 og 20 %. Fisk er den desidert viktigste eksportvaren til Brasil, mens gass er viktigst til Mexico. I tillegg eksporterer vi noe telekommunikasjonsapparater til begge landene, noe kraftmaskiner til Brasil og noe kjemiske produkter til Mexico. Panama er også et viktig land for norsk eksport med en andel på 18 %. Transportmidler, telekommunikasjonsapparater og vitenskapelige og tekniske instrumenter utgjør hovedkomponentene i eksporten. Chile, Venezuela og Den dominikanske republikk mottar rundt 5 % hver av den norske eksporten til Latin-Amerika. Fisk er den viktigste norske eksportvaren til de to sistnevnte, mens gass og industrimaskiner er viktigst til Chile. Rundt 2,5 % av norsk import kom fra Latin-Amerika i 2000, og denne kom særlig fra Brasil, Jamaica og Surinam.

⁶ Ser vi bort fra Mexico, som har en svært høy eksport av maskiner, er denne andelen mye høyere.

⁷ Vi har sett bort fra Bahamas, som hovedsakelig er en mellomstasjon for eksport videre til USA.

Tabell 1. Nøkkeltall for de 15 største økonomiene i Latin-Amerika i 2001

Land	BNP i mrd. løpende US \$, år 2001	BNP i mrd. løpende US \$, år 2000	Befolk- ning i mill. innbygger, år 2001	Handel i varer og tjenester i prosent av BNP, år 2000	Netto inngående UDI i mill. løpende US \$, år 2000	Gjennom- snittlige anvendte tollsats [*]	Ikke- tariffære handels- hindringer i prosent av vare- kategorier, år 1999	Norsk eksport i prosent av total norsk eksport til Latin- Amerika, år 2001
Mexico	618	580	99,4	63	13 285	17,9	50,9	20,2
Brasil	503	593	170	22	32 779	14,6	44,0	32,1
Argentina	269	284	37,5	21	11 665	12,7	67,2	1,6
Venezuela	125	121	24,6	37	4 464	12,4	37,3	6,0
Colombia	83	83	43,0	37	2 376	12,2	53,4	2,1
Chile	64	70	15,4	56	3 675	9,0	31,4	5,6
Peru	54	54	26,1	32	680	13,4	36,8	0,5
Den dominikanske republikk	21	20	8,5	69	953	8,4	0,0	4,8
Guatemala	21	19	11,7	46	230	7,4	2,9	0,5
Uruguay	18	20	3,4	38	298	13,8	29,3	0,9
Ecuador	18	14	12,9	63	710	11,9	25,8	1,1
Costa Rica	16	16	3,9	101	409	5,5	1,6	0,4
El Salvador	14	13	6,4	62	185	7,1	33,9	0,1
Panama	10	10	2,9	74	603	8,7	0,0	18,6
Trinidad og Tobago	8	8	1,3	93	650	-	1,8	0,4

* Kolonnen viser de mest oppdaterte tallene, og tollsatsene gjelder for år 2000 eller 2001, bortsett fra for Peru (1998) og Guatemala (1999).

Kilder: World Development Indicators, 2002, UNCTAD, 2002 (ikke-tariffære handelshindringer) og WTO, 2002 (gjennomsnittlig anvendte tollsats), data innkjøpt fra Statistisk sentralbyrå (norsk eksport til Latin-Amerika).

2. Utvikling i handelsmønsteret: Regional og global handelsliberalisering⁸

I etterkrigstiden ble det gjort flere forsøk på økonomisk integrasjon i Latin-Amerika. Politikken tidlig i perioden var preget av stor grad av statlig intervensjon. Den økonomiske krisen i regionen på 1980-tallet førte imidlertid til en omlegging av politikken, og det ble innført en rekke strukturelle politiske og økonomiske reformer som la mer vekt på åpne og markedsbaserte økonomier med en styrket privat sektor. For handelspolitikken ga dette seg utslag i en ny form for regional integrasjon. Tidligere handelspolitikk hadde konsentrert seg om importsubstitusjon og

⁸ Dette kapitlet bygger i stor grad på IADB (2002).

reduksjon i handelshindre innad i regionale handelsblokker, mens de eksterne hindrene ofte ble økt. Nå ble det rettet mer fokus mot handel med industrialiserte land.

I likhet med resten av verden deltok Latin-Amerika på 1990-tallet i en omfattende liberalisering av handel både regionalt og globalt, og flere regionale handelsblokker ble dannet. I motsetning til tidligere skjedde imidlertid nedgangen i regionale tollsatser parallelt med en tilsvarende nedgang i MFN-satsene. Praktisk talt alle tollsatser er nå bundet i WTO, med en gjennomsnittlig bundet toll på 35 %. De anvendte satsene er betydelig lavere og har blitt redusert fra 40 til 10 % fra midten av 1980-tallet til 2000. Den nye handelspolitikken førte til en kraftig vekst i handelen både med land i og utenfor regionen. Veksten i import og eksport til land utenfor Latin-Amerika var på hhv. 12 og 9,7 %. Mexico stod for en stor del av denne økningen, men selv uten dette landet oversteg veksten den på verdensbasis. Latin-Amerika er imidlertid fremdeles relativt lukket sammenlignet med resten av verden. For eksempel utgjør handel som andel av BNP over 70 % for Øst-Asia og Stillehavsregionen, mens det tilsvarende tallet for Latin-Amerika kun er på litt over 30 % (World Bank, 2001). Dette skulle tilsi at potensialet for videre handelsvekst i regionen er stort.

I dag er det dannet en rekke regionale frihandelsavtaler og felles markeder i Latin-Amerika. I de to neste kapitlene ser vi nærmere på enkelte av de viktigste avtalene. Tabell A1 i vedlegget gir en oversikt over de forskjellige avtalene og når de ble dannet, mens tabell A2 gir en oversikt over pågående forhandlinger. På tross av en sterk ekstern handelsvekst har økningen i antallet regionale frihandelsavtaler ført til at den regionale handelen og handelen med USA og Canada har økt betraktelig mer enn handelen med land utenfor verdensdelen. USA og Canada er de viktigste handelspartnerne for de fleste latinamerikanske landene. Dette gjelder spesielt for Mexico og de mellomamerikanske og karibiske landene. For Mexico og Den dominikanske republikk lå for eksempel handelen med USA og Canada på hhv. over 80 og 70 % av total handel i 2000. Handel med andre latinamerikanske land er også viktig: I El Salvador og Venezuela lå denne på ca. 30 %. Handelen med USA og Canada lå på ca. 50 %, mens handelen med land utenfor verdensdelen kun lå på rundt 20 %. Noen land har imidlertid mer ekstern handel: For Brasil, Chile, Colombia, Peru og Argentina utgjorde handelen med land utenfor verdensdelen over 40 % og for Costa Rica og Uruguay i underkant av 40 %. For Chile og Mercosur-landene (Argentina, Brasil, Paraguay og Uruguay) er EU en viktigere handelspartner enn USA. Sammenlignet med tallene for 1990, har likevel den eksterne handelen blitt redusert også i disse landene. Denne store avhengigheten av USA og Canada og andre latinamerikanske land gjør at planene om en frihandelsavtale i hele verdensdelen, Free Trade Area of the Americas (FTAA), vil være av stor betydning for eksportutviklingen (se avsnittet om FTAA i kapittel 3). Frihandelsavtaler med EU vil likevel også være viktig, og for Mercosur-landene vil en slik avtale føre til større forventet eksportvekst enn en FTAA (se avsnittet om Mercosur i kapittel 3). Frihandelsavtaler med EU vil også kunne gi gevinster ved at de

latinamerikanske landene vil kunne lære av EU-landenes egen erfaring med integrasjonsprosesser.

Tidligere omfattet ofte de regionale avtalene kun et utvalg av produkter, og man forhandlet frem en bestemt tollsats, eller en sats som skulle ligge et vist nivå under MFN-satsen. I dag er avtalene mer dyptgående. De omfatter tilnærmet alle produkter og tar sikte på en rask og automatisk eliminering av tollsatser med en tidsspesifisert overgangsperiode for spesielt sensitive produkter. I dagens avtaler er i gjennomsnitt kun ca. 5 % handelen unntatt full liberalisering. Flesteparten av disse avtalene omfatter likevel bare reduksjon i toll på varehandel, og i noen tilfeller også avtaler om felles eksterne tollsatser. Som en følge av dette har tjenestehandelen ikke fulgt en regional utvikling på samme måte som varehandelen, men snarere vært preget av unilateral og multilateral liberalisering.⁹ Det er likevel en tendens til at nye handelsavtaler blir stadig mer omfattende. De siste årene har forhandlinger i økende grad også tatt sikte på å dekke tjenestehandel i tillegg til investeringer, konkurransepolitikk, immaterielle rettigheter, offentlige innkjøp, migrasjon, antidumping og tvisteløsning.

Parallelt med den globale reduksjonen i tollbarrierer har det på verdensbasis vært en generell tendens til økt bruk av ikke-tariffære handelshindringer. Latin-Amerika er ikke noe unntak slik sett, og konkurransepolitikk, tekniske standarder, offentlige innkjøpsordninger og antidumping-regler har i økende grad blitt brukt som midler for å vanskeliggjøre handel. I tillegg er det ofte mangelfull harmonisering og gjensidig godkjenning av regulative rammer og omfattende tollprosedyrer mellom de forskjellige landene. Som en illustrasjon på betydningen av slike hindre kan det nevnes at omfattende grenseprosedyrer gjør at nesten halvparten av all transporttid i Sør-Amerika går med til grensepasseringer. Nyere frihandelsavtaler tar derfor ofte sikte på også å regulere disse områdene, og som et første skritt innføres det ofte forenkling og harmonisering av tollprosedyrer. Se for øvrig tabell 1 for et anslag på ikke-tariffære hindringer for de 15 største landene i Latin-Amerika.

Eksporten fra de latinamerikanske landene er fremdeles preget av få råvarebaserte eksportprodukter og manglende konkurransedyktighet i en stor del av tilbudet fra den private sektor. Manglende global liberalisering, særlig innenfor jordbruk og nasjonale jordbrukssubsidier, er fremdeles et hinder for at Latin-Amerika kan utnytte sine internasjonale komparative fortrinn. De regionale og bilaterale avtalene har likevel ført til at eksporten har blitt mer diversifisert. For eksempel har Mexicos integrasjon i produktnettverket til amerikanske bedrifter som en følge av NAFTA-medlemskapet endret eksporten fra hovedsakelig å dreie seg om olje og stål til i stor grad å bestå av maskiner.

⁹ Liberalisering av finansielle tjenester mellom landene i Latin-Amerika har for eksempel ført til at utenlandske banker er sterkt til stede i nasjonale markeder, og disse har vært en hovedkilde til konkurranse, modernisering og troverdighet i det innenlandske banksystemet.

Eksporten av industrivarer fra de latinamerikanske landene har tradisjonelt foregått til andre land i regionen. Siden 1980 har likevel andelen av industrivarer i eksporten til land utenfor verdensdelen økt. Dette er et viktig utviklingstrekk fordi det innebærer at latinamerikanske industrivarer har blitt mer konkurransedyktige på verdensmarkedet, et tegn på økt kvalitet og produktivitet. Nivået på gjensidig handel i industrivarer (såkalt intraindustriell handel) er også et tegn på økonomisk utvikling fordi det gjenspeiler en mer sammensatt og effektiv produksjonsstruktur. Slik intraindustriell handel har det siste tiåret økt betraktelig innen de latinamerikanske handelsblokkene og for Mexicos del i NAFTA. Mexico har nå et nivå på intraindustriell handel i NAFTA som tilsvarer det i industrialiserte land. Også innen Mercosur og landene i Andesregionen er nivået på intraindustriell handel høyt og økende.

3. Regionale handelsblokker

I dette kapitlet skal vi se nærmere på de viktigste regionale handelsblokkene i Latin-Amerika samt de pågående forhandlingene om Free Trade Area of the Americas (FTAA). Det sistnevnte omfatter USA, Canada og alle de latinamerikanske landene bortsett fra Cuba. I dag eksisterer det fire viktige regionale handelsavtaler: Southern Common Market (Mercosur), Andean Community of Nations (ACN), Central American Common Market (CACM) og Caribbean Community (Caricom). Alle de fire regionale avtalene har som mål å skape felles markeder og tollunioner, men ingen har foreløpig nådd målet om felles eksterne tollsatser fullt ut.

I tillegg til disse regionale avtalene eksisterer det en rekke bilaterale avtaler både mellom latinamerikanske land og mellom land i og utenfor Latin-Amerika (Se tabell A1 og A2 i vedlegget for en oversikt). For eksempel har nesten alle medlemmene av ACN minst en bilateral avtale. Det samme gjelder for enkelte medlemmer av Mercosur og Caricom. Særlig Mexico og Chile har vært opptatt av å inngå bilaterale avtaler med land utenfor Latin-Amerika, og i kapittel 4 ser vi nærmere på noen av de viktigste bilaterale avtalene disse landene har inngått. Frihandelsområdet North American Free Trade Area (NAFTA), som omfatter Mexico, USA og Canada, omtales også i dette kapitlet.

Free Trade Area of the Americas (FTAA)¹⁰

FTAA-samtalene ble startet opp i 1994, og formålet er å knytte Latin-Amerika til USA og Canada og lage verdens største frihandelsområde ved å fjerne barrierer for handel og investeringer. Forhandlingene omfatter alle de latinamerikanske landene, bortsett fra Cuba, i tillegg til USA og Canada. Området vil omfatte 800 millioner mennesker. I 1998 ble formelle forhandlinger startet opp, og i 2002 startet man de sektorspesifikke forhandlingene. Avtalen skal i utgangspunktet dekke alle sektorer. For Latin-Amerika er det særlig markedsadgang innenfor jordbruk som er viktig, mens

¹⁰ Avsnittet bygger på Feed (2001), IADB (2002), FTAA (2001).

USA er mer opptatt av områder som immaterialrett, investeringer, handel i tjenester og offentlige innkjøp. Egne forhandlingsgrupper er etablert på alle disse områdene. I tillegg er det etablert forhandlingsgrupper på markedsadgang, tvisteløsning, subsidier, antidumping og konkurransepolitikk. Forhandlingene skal være avsluttet i januar 2005 og avtalen skal tre i kraft innen desember 2005. Det er etablert konsensusprinsipp for beslutningstaking, og avtalen skal stemmes over i sin helhet uten at det er anledning til å stemme over enkelte deler av den. Dette siste prinsippet har vært spesielt viktig for de latinamerikanske landene, mens det har vært noe problematisk for USAs president å få støtte for dette i Kongressen.

Utviklingen har siden starten vært jevn og vellykket, og i 2000 startet innføringen av en del handelsforenklingstiltak med sikte på å redusere ikke-tariffære handelshindringer og skape større transparens. Selve forhandlingene har også fungert som en opplæringsmekanisme i forhandlinger for en del latinamerikanske land samtidig som de har skapt et forum for løsning av bilaterale handelskonflikter og for bilaterale samtaler generelt. Det er imidlertid ventet at den siste fasen med ferdigforhandling og implementering av avtalen vil bli svært vanskelig. Om tidsskjemaet holdes og hvordan utfallet blir, er fremdeles et åpent spørsmål.

For de fleste landene i Latin-Amerika utgjør handel med andre land i verdensdelen over 50 % av total handel, og USA er den desidert viktigste handelspartneren. Avtalen vil derfor være av stor betydning for de latinamerikanske landene. Analyser utført av Monteagudo og Watanuki (2002) (referert i IADB, 2002) tilsier at den forventede økningen i eksporten vil være på 4-9 %.¹¹ Det er eksporten av bearbejdede ferdigvarer som vil øke mest. For de mellomamerikanske og karibiske landene gjelder dette særlig tekstilvarer, mens for Mercosur-landene gjelder det først og fremst bearbejdet mat og andre ferdigvarer. Eksporten av tunge industrivarer som maskindeler, metaller, petroleum og kjemiske produkter vil også øke noe. For Brasil omfatter dette særlig bil- og maskindeler, for Venezuela petroleumprodukter og for Argentina både petroleum og kjemiske produkter. I Bolivia, Ecuador og Peru kommer eksporten av jern og stål i denne kategorien. Eksporten av primærvarer vil også øke noe, særlig i Argentina. Til tross for USAs dominerende markedsstørrelse vil over 40 % av den totale eksportøkningen gå til andre latinamerikanske land. Dette gjelder imidlertid ikke for de mellomamerikanske landene. Disse er svært avhengig av USA, og over 80 % av eksportøkningen som følge av FTAA vil derfor gå til USA og Canada. I tillegg til økt eksport vil FTAA kunne være en pådriver for effektiviserende økonomiske reformer og øke USA sitt fokus på Latin-Amerika, noe som forventes å ha stor betydning for utvikling i regionen.

¹¹ Bortsett fra for Mexico, som allerede har fri adgang til størsteparten av markedene i USA og Canada gjennom NAFTA. Her vil økningen kun være på 2 %.

Southern Common Market (Mercosur)¹²

Mercosur utgjør det 4. største indre marked i verden etter EU, USA og Japan. Det omfatter Argentina, Brasil, Paraguay og Uruguay og ble dannet i 1991. I 1996 fikk Bolivia og Chile status som assosierte medlemmer, noe som bl.a. innebar at de inngikk frihandelsavtaler med Mercosur uten å bli en del av tollunionen. Frihandelsavtalene innebar en eliminering av tollsatser i løpet av en 8-årsperiode for Bolivia og en 10-årsperiode for Chile (med unntak av noen spesielt sensitive produkter som ble innvilget en overgangsperiode på 18 år). I 1998 ble det etablert et såkalt politisk Mercosur, et forum for politiske samtaler hvor alle de seks landene deltar. Formålet med Mercosur er å danne et felles marked med fri flyt av varer, tjenester, investeringer og arbeidskraft. Det skal innføres felles eksterne tollsatser og felles handelspolitikk, og lover skal harmoniseres. I tillegg skal man koordinere den makroøkonomiske politikken.

Samme år som Mercosur ble dannet, innførte man en 47 % reduksjon i tollsatsene. Frihandelsområdet trådte i kraft i 1995 og resulterte i at 85% av handelen mellom medlemslandene ble tollfri. I samme år ble det også innført felles eksterne tollsatser, med en gjennomsnittlig toll på 13,5 % (tollsatsene er i 11 trinn fra 0 – 20 %). Til sammenligning var gjennomsnittlige tollsatser i medlemslandene på over 50 % i 1988 (Chang og Winters, 2002). Det er imidlertid noen nasjonale unntak fra de eksterne tollsatsene og spesielle bestemmelser for sukker- og bilindustrien.

Til tross for disse tiltakene har integrasjonsprosessen vært vanskelig, både pga. økonomiske problemer i medlemslandene og til dels politisk motvilje. En rekke utsettelse for implementering av avtalen har vært gitt, og både Brasil og Argentina har midlertidig økt de eksterne og interne tollbarrierene for å bøte på nasjonale økonomiske problemer. Likevel har man nå blitt enig om et arbeidsprogram for å fjerne de resterende tollbarrierene i området. Det er i dag enighet om felles forskrifter om handel i tjenester, antidumping og tvisteløsning, men disse er bare delvis innført. Målet er å komplettere et indre marked i 2006.

Samtaler mellom EU og Mercosur ble innledet allerede i 1992, og forhandlinger om en frihandelsavtale ble startet opp i 2000. Igjen har økonomiske problemer ført til dårlig progresjon. I tillegg har flere EU-land vist manglende vilje til liberalisering innen landbruksprodukter, noe som er svært viktig for Mercosur-landene. Målet med forhandlingene er likevel å oppnå frihandel i alle varer og tjenester. I tillegg ønsker partene at avtalen skal dekke offentlige innkjøp, investeringer, intellektuell eiendomsrett, konkurransepolitikk og en tvisteløsningsmekanisme. EU er Mercosurs viktigste handelspartner, og i 2001 gikk 23 % av eksporten til EU, mens 25 % av importen kom herfra. En frihandelsavtale med EU forventes dermed å gi større gevinster enn FTAA. Mens implementering av FTAA gir en forventet økning i Mercosurs eksport på 8 %, vil en frihandelsavtale med EU gi en forventet økning i eksporten på 12 %. Sektoren som vil øke mest er i

¹² Avsnittet bygger på IADB (2002), Observatorio de la Globalización (2002), Hallenstvedt (2001), Regional surveys of the world (2002) og Europakommisjonen (2002 b, d og h).

begge tilfeller bearbejdede ferdigvarer (som inkluderer jordbruksrelaterte produkter som kjøtt og bearbejdet mat). Under en frihandelsavtale med EU forventes denne å øke med 24 %, mens den forventes å øke med 12 % under FTAA. Eksporten av primærvarer forventes å øke med hhv. 14 og 5 %. Kun for tunge industrivarer som maskiner, metaller, petroleum og kjemiske produkter er forventet eksportøkning større under FTAA (6%) enn under en frihandelsavtale med EU (2%) (Monteagudo og Watanuki, 2002).

Forhandlinger mellom Mercosur og ACN ble startet opp i 1997. Det har imidlertid vært en rekke problemer med forhandlingene. Et frihandelsområde skulle ha trådt i kraft i 2002, men dette har enda ikke skjedd. I tillegg har Mercosur intensjoner om forhandlinger med Mexico. Det er også innledet samtaler med EFTA, og en erklæring om handels- og investeringssamarbeid ble undertegnet i desember 2000 (EFTA 2002).

The Andean Community of Nations (ACN)¹³

Forløperen til ACN ble dannet i 1969, og målet var å danne en tollunion og et felles marked. I dag omfatter samarbeidet Bolivia, Colombia, Ecuador, Peru og Venezuela. Til en viss grad klarte man å eliminere interne tollbarrierer, men medlemslandene var misfornøyde med progresjonen, og prosjektet ble relansert på 1990-tallet. 1993 eliminerte Bolivia, Colombia, Ecuador og Venezuela all intern toll, og i 1995 dannet Colombia, Ecuador og Venezuela en tollunion.¹⁴ Det ble innført felles eksterne tollsats i fire trinn, med en gjennomsnittlig sats på 13,5 % (5% toll på råmaterialer, 10–15% på halvfabrikata og 20 % på ferdigvarer). Det ble åpnet for noen unntak innenfor jordbruk. I dag dekker unionen 90 % av medlemslandenes totale import. Diverse vanskeligheter i medlemslandene gjorde imidlertid at samarbeidet stoppet noe opp siste halvdel av 1990-tallet. Dette har nå tatt seg opp igjen, og Peru og Bolivia har planer om å delta i tollunionen innen utgangen av 2003. Et felles marked med fri flyt av varer, tjenester, kapital og arbeidskraft skal dannes i 2005.

Som et ledd i kampen mot narkotikaproduksjon har EU innvilget spesielle GSP-preferanser som varer frem til slutten av 2004 for landene i Andesregionen og Mellom-Amerika. Pga. dette og bestevilkårsprinsippet i WTO er 90 % av eksporten fra ACN til EU tollfri. ACN har også en politisk dialog med EU. En frihandelsavtale med EU forventes å øke eksporten med 3 %. FTAA forventes å gi en større eksportøkning innen alle sektorer, og den forventede totale økningen er på 6% (Monteagudo og Watanuki, 2002).

Forhandlinger mellom Mercosur og ACN ble startet opp i 1997. Det har imidlertid vært en rekke problemer med forhandlingene. Et frihandelsområdet skulle ha trådt i kraft i 2002, men dette har enda ikke skjedd.

¹³ Avsnittet bygger på IADB (2002) og Regional surveys of the world (2002) og Europakommisjonen (2002f).

¹⁴ Peru deltok ikke pga. politiske problemer. Bolivia deltok kun i deler av tollunionen.

Central American Common Market (CACM)¹⁵

CACM ble dannet i 1960 med det formål å danne et felles marked og består av Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras og Nicaragua. Progresjonen var imidlertid dårlig, og prosjektet ble relansert på 1990-tallet. I 1993 lagde man en avtale om implementering av tollunion og full økonomisk integrasjon innen 2003. Mesteparten av handelen innad i regionen er nå tollfri, bortsett fra for noen jordbruksprodukter som for eksempel kaffe og sukker. Det er enighet om implementering av firetrinns toll, med gjennomsnittlige tollsatser på 7,5 % samt fjerning av en rekke ikke-tariffære handelshindringer. Rundt 80 % av de felles eksterne tollsatsene er implementert.

I 1993 ble det undertegnet en rammeavtale for samarbeid med EU. Selv om målet også er økonomisk samarbeid, er har samarbeidet frem til nå hovedsakelig foregått på det politiske plan. Som et ledd i kamp mot narkotikaproduksjon har EU innvilget spesielle GSP-preferanser som varer frem til slutten av 2004 for landene i Andesregionen og Mellom-Amerika. Som en følge av dette er mer enn halvparten av CACMs eksport til EU omfattet av GSP.

Forhandlinger om en frihandelsavtale med USA er innledet og forventes slutført i løpet av 2003. De mellomamerikanske og karibiske landene nyter i dag godt av ikke-gjensidige preferanser for adgang til USAs marked, noe som gjorde at 74 % av eksporten var tollfri i 2002.

Caribbean Community (Caricom)¹⁶

Caricom ble dannet i 1973, med det formål å skape et felles marked i den karibiske regionen. Caricom omfatter Antigua og Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Grenada, Guyana, Haiti, Jamaica, Montserrat, St. Knitts og Nevis, St. Lucia, St. Vincent og Grenadines, Surinam og Trinidad og Tobago. Man ble enige om å danne en tollunion i 1984, men implementeringen ble forsinket og progresjonen var dårlig. Prosjektet ble relansert rundt 1990, og i 1989 ble man enige om å danne et felles marked der formålet var å fjerne alle handelshindre for varer og tjenester, innføre fri flyt av utdannet arbeidskraft, fjerne restriksjoner på kapitalflyt, danne felles eksterne tollsatser, felles handelspolitikk og større koordinering i andre områder av den økonomiske politikken.

I dag har man oppnådd frihandel for praktisk talt alle varer. Eksportsubsidier er forbudt og må fjernes innen 2003. Det er innført felles eksterne tollsatser i 10 av 15 land, men med flere nasjonale unntak. Medlemslandene har rett til å forhandle bilaterale avtaler med tredje land, men man har etablert en fellesmekanisme for eksterne frihandelsforhandlinger. Det skal innføres fri flyt av tjenester innen 2005. Det har også vært noe fremgang når det gjelder liberalisering av kapital og

¹⁵ Dette avsnittet bygger på IADB (2002), Europakommisjonen (2002e) og USTR (2003).

¹⁶ Avsnittet bygger på IADB (2002), Regional surveys of the world (2002), Europakommisjonen (2002g) og USTR (2003).

arbeidskraft og innføring av felles standarder for varehandel. Harmonisering av nasjonale tollprosedyrer er vedtatt, men enda ikke implementert.

Caricom har også en rekke frihandelsavtaler med tredjeland. Forholdet til EU er regulert av Cotonou-avtalen fra 2000 (tidligere regulert av Lomé-avtalene), som omfatter land i Afrika, Stillehavsregionen og Karibia (ACP-landene). Gjennom denne avtalen har Caricom-landene ikke-gjensidige preferanser for adgang til EU-markedet. ACP-landene har imidlertid nå startet forhandlinger med EU om gjensidig fjerning av handelsbarrierer og økt samarbeid på alle handelsrelaterte områder. Tiltakene skal implementeres innen 2008. De mellomamerikanske og karibiske landene nyter i dag også godt av ikke-gjensidige preferanser for adgang til USAs marked, noe som gjorde at 74 % av eksporten var tollfri i 2002.

FTAA og de regionale avtalene¹⁷

FTAA slår fast at regionale og bilaterale avtaler kan eksistere sammen med FTAA så lenge disse ikke er i konflikt med FTAA. Siden de fleste regionale avtalene i Latin-Amerika har mer vidtrekkende mål enn FTAA (bla tar de sikte på å etablere tollunioner), er det grunn til å tro at disse vil bestå selv om FTAA dannes (dette vil spesielt være tilfellet hvis FTAA blir mindre omfattende enn planlagt). Dette kan ha en rekke fordeler. For eksempel kan landene som er medlemmer i en subregional avtale, opptre som en blokk i fremtidige forhandlinger. Mercosur med Chile og Bolivia opptre allerede som en blokk i dag. De regionale avtalene kan også ha en fordel ved at de er bedre egnet til politisk forhandlinger om regionale forhold. På en annen side gjør også slike regionale avtaler handelen mer uoversiktlig enn den ellers ville ha vært, noe som spesielt er en ulempe for små land med få ressurser.

4. Bilaterale handelsavtaler

En rekke bilaterale handelsavtaler ble inngått mellom de latinamerikanske landene på 1990-tallet, og Mexico og Chile har vært særlig aktive på dette området. I tillegg har de vært aktive deltagere i WTO-forhandlingene og har de siste årene også fulgt en strategi der de har inngått bilaterale avtaler med industrialiserte land utenfor regionen (se tabell A1 og A2 i vedlegget). Denne strategien har i stor grad gjort Chile og Mexico til viktige handelssentra i regionen til tross for at de ikke deltar i noen av de regionale avtalene. I dette kapittelet skal vi derfor ta en nærmere kikk på disse to landene og noen av de bilaterale avtalene de har inngått.

4.1 Chile¹⁸

Chile blir ansett som den mest åpne, stabile og liberaliserte økonomien i Latin-Amerika. Landet opererer med en generell tollsats på de fleste varer som for tiden utgjør 6% (DIRECON, 2003). Chiles viktigste handelspartner

¹⁷ Avsnittet bygger på IADB (2002).

¹⁸ Avsnittet bygger på IADB (2002), Regional surveys of the world (2002), Europakommisjonen (2002a), DIRECON (2002) og USTR (2002). I tillegg har vi fått informasjon om frihandelsavtalenes dekning av fiskerisektoren fra den norske ambassaden i Chile gjennom Fiskeridepartementet.

er EU og deretter USA. Mesteparten av de utenlandske direkte investeringene kommer også fra EU. En annen viktig handelspartner er Japan. I løpet av 2002 undertegnet Chile tre omfattende bilaterale avtaler med EU, USA og Sør-Korea, og disse avtalene forventes å gi en BNP vekst på 1 %. Chile har allerede omfattende handelsavtaler med Canada (fra 1996), Mercosur (fra 1996) og Mexico (reforhandlet i 1999). I tillegg pågår det forhandlinger om frihandelsavtaler med bl.a. EFTA og Japan.

Chiles viktige eksportprodukter er koppar, vin, frukt, tremasse og fisk, mens de viktigste importproduktene er maskiner og transportutstyr. Andre viktige importvarer er petroleum, kjemiske produkter, jern, stål, tekstiler og klær. Chile er en viktig konkurrent til Norge når det gjelder eksport av fisk på verdensmarkedet, og vi skal derfor spesielt konsentrere oss om hvordan fiskerisektoren dekkes i Chiles nylig undertegnede frihandelsavtaler.

Avtalen med EU

I 2001 gikk 25,2 % av all chilensk eksport til EU, mens 20,9 % av importen kom herfra. Chile og EU innledet forhandlinger om en frihandelsavtale i 2000. Forhandlingene ble avsluttet i 2002, og avtalen er den mest omfattende EU har fremforhandlet med et tredjeland. Den dekker frihandel i varer og tjenester og likebehandling ved offentlige innkjøp over en viss størrelse. Den innebærer en omfattende liberalisering av investeringer og kapitalstrømmer og et omfattende opplegg for fjerning av ikke-tariffære handelshindringer. I tillegg dekker avtalen beskyttelse av immaterialrett, konkurransesamarbeid og en effektiv og bindende tvisteløsningsmekanisme.

Avtalen skal etter planen tre i kraft tidlig i 2003 og innebærer en umiddelbar fjerning av en rekke tollsatser. Chile har i dag anvendte tollsatser på 6 % for nesten alle produkter bortsett fra informasjonsteknologi der den anvendte satsen er lik 0. EUs anvendte satser for chilenske produkter er omfattet av GSP, og utgjør i gjennomsnitt 1,6 % for industriprodukter og 8 % for fiskeriprodukter. Ved implementering av avtalen blir nesten all handel i industrivarer umiddelbart tollfri. Ytterligere reduksjoner, særlig for fiskeri og jordbruksprodukter, skal foregå i en overgangsperiode på 10 år med det resultat at 97,1 % av all handel blir tollfri. All handel i industriprodukter blir tollfri og 80,9 % av handelen i jordbruksprodukter blir tollfri. I tillegg vil det innføres andre typer tollpreferanser for enkelte jordbruks- og fiskeriprodukter som gjør at kun 0,04 % av den totale bilaterale handelen forblir uberørt av en eller annen form for handelsliberalisering.

I perioden 1999 - 2001 importerte EU fisk for 283 millioner euro fra Chile, mens de eksporterte for 5 millioner. I løpet av ti år skal 90,8 % av handelen med fiskeprodukter bli tollfri. Ved avtalens ikrafttredelse skal EU fjerne toll på 34,3 % av fiskeimporten. Dette gjelder bl.a. mesteparten av lakseproduktene (frossen laks, fersk atlantisk laks og stillehavslaks). Toll på ytterligere 39,6 % skal fjernes innen 2007 og ytterligere 14,5 % skal fjernes innen 2012 (ørret, røkelaks og enkelte konserver). Chile skal på sin side fjerne toll på 97,6 % av fiskeimporten fra EU ved avtalens ikrafttredelse.

Gjensidige tollkvoter innføres for tunfisk og lysing. Avtalen åpner for investeringer fra EU-land i den chilenske fiskeflåten. EU-borgere skal kunne eie opp til 100% av chilenske fiskefartøy (mot 49 % i dag), og det innføres likebehandling av nasjonalt eide og utenlandsk eide bedrifter. Utenlandsk eide fartøy må imidlertid seile under chilensk flagg. De er omfattet av chilenske lover og kvotebestemmelser, og kapteinen og minst 75% av mannskapet må være chilenske statsborgere. Fartøy under EU flagg kan ikke gå inn i chilensk økonomisk sone eller benytte chilenske havner.

Når det gjelder lakseeksport, er det spesielt eksport av frossen og bearbeidet laks som er viktig for Chile. Frossen chilensk laks har i dag en toll på 2 % i EU, så avtalen vil ikke nødvendigvis gi store prisutslag. Den kan imidlertid bidra til et gjennombrudd for chilensk laks på EU-markedet og representerer slik sett en trussel for Norge.

Avtalen med Sør-Korea

Som det 9. største markedet for chilensk eksport har frihandelsavtalen med Sør-Korea økonomisk betydning for Chile. Betydningen er imidlertid hovedsakelig politisk for Sør-Korea. Avtalen er den første bilaterale handelsavtalen landet undertegner, og det er den første bilaterale handelsavtalen som blir inngått mellom et asiatiske og et latinamerikansk land. Slik sett har den også symbolverdi for andre land.

Sørkoreanske tollbarrierer er høye i dag: i gjennomsnitt 50 % for jordbruksprodukter og 7 % for industriprodukter. Chiles eksport til Sør-Korea består i hovedsak av råvarer, hvorav koppar utgjør 70 %. Sør-Koreas eksport til Chile består derimot for det meste av industriprodukter. Avtalen gir umiddelbar tollfrihet for 40,5 % av Chiles eksport til Sør-Korea. I løpet av en 7-årsperiode vil 97 % av all eksport være tollfri. Praktisk talt all eksport vil være tollfri i løpet av 10 år. En del jordbruksvarer som pærer, epler og ris er imidlertid unntatt fra avtalen. Sør-Korea får umiddelbar tollfrihet for 66 % av sin eksport, deriblant kjøretøy. I løpet av 5 år blir 84 % av eksporten tollfri, mens 96,3 % blir tollfri i løpet av 13 år. De resterende 6,7 % er unntatt fra avtalen.

Chile får umiddelbar tollfrihet for bearbeidet laks. Hel fersk og frossen stillehavslaks samt fiskemel vil bli tollfri i løpet av en 5-årsperiode, mens sardiner og annen sjømat som Korea selv fisker blir tollfri i løpet av en 10-årsperiode. Sørkoreanske tollsatser på laks (både fra Chile og Norge) ligger i dag på 10-20 %, så avtalen vil innebære et betydelig fall i prisen på chilensk laks relativt til norsk laks. Chilensk eksport av laks og annen sjømat til Sør-Korea er i dag liten, men dette vil raskt kunne endre seg, og vil innebære skjerpet konkurranse for norsk lakseeksport. Generelt er det ventet at avtalen skal gi muligheter for eksport av chilenske produkter som tidligere ikke ble eksportert til Sør-Korea. Dette vil særlig gjelde produkter innen jordbruk, skogbruk, gruvedrift, treindustri, fiske og enkelte industriprodukter (spesielt kjemiske produkter).

Avtalen med USA

Frihandelsavtalen mellom USA og Chile skal etter planen tre i kraft i 2004. I tillegg til frihandel i varer dekker avtalen de fleste tjenestesektorene, investeringer, immaterialrett, konkurransepolitikk, offentlige innkjøp, tollprosedyrer, opprinnelsesregler, midlertidig migrasjon og arbeids- og miljøstandarder. Det er også etablert en egen tvisteløsningsmekanisme. 87 % av chilensk eksport vil bli umiddelbart tollfri ved avtalens ikrafttredelse. I løpet av en 4 års periode vil 94,8 % av eksporten være tollfri, mens alle varer skal bli tollfrie innen 2014. Avtalen innebærer en langsommere nedtrapping av toll på landbruksvarer enn det chilenerne ønsket: 82 % av eksporten av landbruksvarer blir umiddelbart tollfri, mens melk og ost først blir tollfrie i 2014. Chile håper på en dobling av eksporten til USA som følge av avtalen.

USA er i dag det nest viktigste markedet for chilensk laks (etter Japan), og det er allerede god adgang til det amerikanske markedet for de fleste typer fisk. I utgangspunktet er lakseeksporten tollfri, men i likhet med norsk laks har den chilenske laksen blitt møtt med antidumpingsanklager. Chile har likevel oppnådd bedre markedsadgang enn Norge, og 70 % av laksen selges tollfritt. Avtalen med USA innebærer en egen tvisteløsningsmekanisme, som antagelig er av større betydning enn tollreduksjoner for de chilenske fiskeeksportørene.

4.2 Mexico¹⁹

Mexicos desidert viktigste handelspartner er USA, og i 2000 stod landet for over 80 % av Mexicos handel. Medlemskapet i frihandelssamarbeidet North American Free Trade Agreement (NAFTA) siden 1994 har vært av stor betydning for Mexico og har ført til en kraftig handelsvekst de siste 10 årene. Eksporten har vokst fra 1,1 til 3,1 % av verdens eksport fra 1990 til 1999. Tilsvarende har importen vokst fra 1,2 til 3,1 %. Kun 6 % av handelen foregikk med EU i 2000. Frihandelsavtalen med EU som ble undertegnet i 2000, anses likevel å være viktig som et skritt på veien for å gjøre landet mindre avhengig av USA, og handelen med EU har vokst betydelig etter innføringen av avtalen. Andre viktige handelspartnere er Japan og Canada (som stod for 2,2 % hver av Mexicos handel i 2000). Mesteparten av utenlandske direkte investeringer kommer fra USA, og en stor andel av disse er nyinvesteringer. På andreplass kommer EU. Mexico har også undertegnet en omfattende frihandelsavtale med EFTA som trådte i kraft i 2001.

Maskiner og transportutstyr er Mexicos desidert viktigste eksportartikler, og mye av denne eksporten foregår i selskaper eid av USA og til en viss grad EU. Disse selskapene importerer maskindeler og bruker billig arbeidskraft i Mexico til å produsere ferdigvarer som så blir eksportert tilbake til USA og EU. Mesteparten av handelsveksten i Mexico skyldes vekst i denne næringen. Andre viktige eksportprodukter er råolje, petroleumsprodukter og jordbruksvarer og fisk. I tillegg til maskindeler er viktige importvarer jern, stål, tekstiler, papp og papir, kjemiske produkter og klær.

¹⁹ Avsnittet bygger på Europakommisjonen (2002c), IADB (2002), Regional surveys of the world (2002), EFTA (2002) og Stortingsproposisjon nr. 78 (2000-2001).

North American Free Trade Agreement (NAFTA)

NAFTA ble undertegnet i 1992 og omfatter USA, Canada og Mexico (USA og Canada inngikk en frihandelsavtale allerede i 1988). Frihandelsavtalen mellom de tre landene trådte i kraft i 1994, og målet var å eliminere handelsbarrierer, forenkle handel i varer og tjenester mellom landene, fremme rettferdig konkurranse, øke investeringsmuligheter og innføre en effektiv beskyttelse av immaterielle rettigheter. Nesten alle restriksjoner på handel og investeringer skulle fjernes i løpet av en 15-årsperiode.

Toll på de fleste jordbruksprodukter ble umiddelbart fjernet mellom USA og Mexico, og handelsliberaliseringsprogrammet har fulgt tidsskjemaet eller vært tidligere ute. I 1998 ble det for eksempel fjernet toll på 600 varer, og flere av tollsatsene ble fjernet 10 år tidligere enn hva den opprinnelige planen var. 90 % av alle varer er nå tollfrie. I tillegg er investeringsbarrierer fjernet i de fleste sektorer, det er laget to tilleggsavtaler om miljø og arbeidsrettigheter, og det er etablert en bindende tvisteløsningsmekanisme.

Avtalen med EU

En omfattende avtale mellom Mexico og EU ble inngått i 2000. I tillegg til en rask reduksjon i tollsatser på varehandel, skal mesteparten av tjenestehandelen liberaliseres i løpet av en 10 års periode. Alle restriksjoner på betalinger knyttet til investeringer er fjernet og muligheter for videre liberalisering skal undersøkes i løpet av tre år. I tillegg dekker avtalen konkurranse, immaterielle rettigheter, åpning av markeder for offentlige innkjøp og en rekke tiltak for å fjerne ikke-tariffære handelshindringer. Det er også laget en bindende tvisteløsningsmekanisme etter mønster fra NAFTA og WTO.

For handel i industrivarer skal all EUs import fra Mexico være tollfri i 2003, mens all Mexicos import fra EU skal være tollfri i 2007. For jordbruksprodukter skal 80 % av EUs import fra Mexico og 42 % av Mexicos import fra EU være tollfri innen 2010. For fiskeriprodukter skal 100 % av EUs import fra Mexico, og 89 % av Mexicos import fra EU være tollfri innen 2010.

Avtalen med EFTA

Frihandelsavtalen mellom EFTA-landene og Mexico trådte i kraft i 2001 og dekker industrivarer, og fiskeprodukter. I tillegg er det forpliktelser på tjenester, investeringer, offentlige innkjøp og konkurranse politikk. Avtalen ga i hovedsak EFTA-land samme adgang på det mexicanske markedet som EU-landene har, og innebar umiddelbar fjerning av en rekke tollsatser på fisk samt gradvis nedtrapping av en del andre frem til 2010. Fiskeeksporten fra Norge og Island har økt betraktelig som følge av denne avtalen. Mexico fikk full tollfrihet fra avtalens ikrafttredelse.

5. Konsekvenser av den nye handelspolitikken i Latin-Amerika

Vi har sett at handelspolitikken i Latin-Amerika det siste tiåret har vært preget av en parallell nedgang i både globale og regionale tollsatser. Antallet bilaterale og regionale handelsavtaler har økt kraftig. Dette gjelder både avtaler med land innad i regionen og avtaler med industrialiserte land.

Et problem med regionale og bilaterale avtaler er at de kan være et hinder for globale frihandelsavtaler fordi enkeltland kan tjene mer på regionale enn globale avtaler. Verden som helhet vil imidlertid tjene mer på globale frihandelsavtaler, og regionale frihandelsavtaler kan være en ulempe for land som ikke er medlemmer i frihandelsområdet. Årsaken til dette er både at importen kan vris fra land utenfor området til medlemslandene, og fordi reduksjon i tollbarrierer innad i frihandelsområdet kan føre til lavere priser for ikke-medlemsland. Chang og Winters (2002) finner for eksempel at tollreduksjoner i Mercosur har redusert det relative prisforholdet mellom eksportprisen til Brasil og eksportprisen til resten av verden for bedrifter fra ikke-medlemsland. Forfatterne anslår at det direkte tapet i eksportinntekter som følge av denne reduksjonen i 1991 utgjorde 17,3 millioner amerikanske dollar for Chile, 236 for Tyskland, 58,8 for Japan, 13,7 for Sør-Korea og 624,1 for USA. Et annet problem med mange bilaterale og regionale avtaler er at handelen ofte blir uoversiktlig og transaksjonskostnadene større.

Hvorvidt regionale og bilaterale avtaler fremmer eller hindrer global frihandel, er et åpent spørsmål (se Melchior, 1998 for en diskusjon). Det er likevel liten grunn til å tro at de latinamerikanske landene anser de regionale og bilaterale avtalene som alternativer til det multilaterale systemet (IADB 2002). De latinamerikanske landene var aktive deltagere under Doha-forhandlingene, og både de planlagte tollredukeringsprogrammene og politisk vilje til å inngå bilaterale, regionale og globale frihandelsavtaler tilsier at vi kan forvente en ytterligere åpning av de latinamerikanske markedene. Vi har også sett at handelen som andel av BNP fremdeles er moderat i de latinamerikanske landene, og disse momentene innebærer at det er et stort potensial for videre handelsvekst i regionen.

Til tross for alvorlige økonomiske problemer i enkelte latinamerikanske land er det også grunn til å forvente økonomisk vekst i regionen. De økonomiske og handelspolitiske reformene på 1990-tallet med økt vekt på markedsmekanismene ser ut til å ha hatt en positiv virkning: Både økningen i andelen industrivarer i eksporten til resten av verden og økningen i intraindustriell handel er tegn på økt effektivitet og konkurransedyktighet. Videre liberalisering av handelen og tendensen til å inngå mer omfattende handelsavtaler med industrialiserte land vil også kunne tvinge frem økonomiske reformer og ytterligere øke produktiviteten.

6. Konsekvenser for norsk eksport

Både handelsvekst og økonomisk vekst i de latinamerikanske landene innebærer økt importterspørsel og gjør at regionen på lengre sikt vil kunne bli av større interesse for Norge. Det er likevel viktig å være oppmerksom på

at den økte importtettersspørselen fort kan dreie seg mot USA og Canada snarere enn Europa. Vi har allerede sett at handelen i de latinamerikanske landene har blitt dreid vekk fra resten av verden og mot USA og Canada eller andre latinamerikanske land det siste tiåret. Dette kan redusere potensielle norske eksportinntekter fra regionen. Beregninger gjort av Estevadeordal et al., 2002 (referert i IADB, 2002) viser at dersom FTAA og andre eksisterende tollreduiseringsprogrammer blir gjennomført, vil 80 % av all intern handel i verdensdelen være tollfri i 2005. For Mexico vil denne andelen ligge på nesten 100 %, mens den vil ligge på over 70 % for Uruguay. Chile og Argentina vil også ha relativt høye andeler av tollfri handel i verdensdelen. Et annet problem for Norge er at norske eksportpriser til Latin-Amerika kan bli redusert som følge av en ytterligere regional integrering (jf. Chang og Winters, 2002 om effekten av Mercosur-avtalen).

Både potensialet for handelsvekst og økonomisk vekst i Latin-Amerika gjør regionen interessant for Norge og innebærer at Norge aktivt burde søke å inngå bilaterale frihandelsavtaler med de latinamerikanske landene. Faren for at importtettersspørselen skal bli dreid vekk fra Europa er i tillegg et ytterligere argument for at det er viktig å oppnå gode bilaterale avtaler fremfor å vente på en multilateral liberalisering i WTO. Dette vil særlig gjelde for Chile, Argentina og Uruguay hvor store andeler av eksporten til andre land i verdensdelen kan bli tollfri i 2005, samtidig som disse landene i dag har relativt høy grad av handel med land utenfor regionen. Norsk eksport er i dag moderat, noe som kan tilsi at potensialet for vekst er stort. Brasil er det nest største markedet i regionen og det viktigste latinamerikanske markedet for norsk eksport. En frihandelsavtale med dette landet vil derfor også være av betydning. Blant de viktigste norske eksportvarene til disse landene er transportmidler (Uruguay); fisk og telekommunikasjonsapparater (Argentina og Brasil); tekstiler (Argentina); kraftmaskiner (Brasil) og gass og industrimaskiner (Chile). Alle disse landene, bortsett fra Chile, er medlemmer av Mercosur, og de pågående forhandlingene mellom Mercosur og EFTA vil derfor kunne være et alternativ til bilaterale avtaler.

De store ikke-tariffære handelshindringene i regionen er også en utfordring for norsk eksport. Norske fiskeeksportører møter f.eks. betydelige problemer på dette området i Brasil (Medin og Melchior, 2002). Det vil derfor være viktig å inkludere tiltak som reduserer slike hindringer i de bilaterale avtalene. Dette vil spesielt gjelde Argentina og Brasil, som har spesielt høye ikke-tariffære handelshindringer i dag.

Referanser

Chang, W. og L. A. Winters (2002): How Regional Blocs Affect Excluded Countries: The Price Effects of MERCOSUR, American Economic Review 92 (4), 889-904.

DIRECON (2003): Direccion general de relaciones economicas exteriores. Portada. El gobierno de Chile. http://www.direcon.cl/frame/direcon/f_direcon.html

DIRECON (2002): Tratado de libre comercio (TLC) entre Chile y Corea del Sur. Documento informativo del TLC. El gobierno de Chile. http://www.direcon.cl/frame/acuerdos_internacionales/documentos/Doc.%20Corea%20del%20Sur%2011-13-02.pdf

EFTA (2002): EFTAs tredjelandsforbindelser. Fact Sheet. <http://secretariat.efta.int/Web/Publications/FactSheets/Publications/FactSheets/ThirdCountryNOR.pdf>

Estevadeordal, A., Harris, J. og M. Shearer (2002): Towards Free Trade in the Americas. Integration, Trade and Hemispheric Issues Division. Inter-American Development Bank.

Europakommisjonen (2002a): Bilateral trade relations. Chile. <http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/chl.htm>

Europakommisjonen (2002b): Bilateral trade relations. Mercosur. <http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/mercosur/mercosur.htm>

Europakommisjonen (2002c): Bilateral trade relations. Mexico. <http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/mex.htm>

Europakommisjonen (2002d): Union Europea-Mercosur. Una asociacion para el futuro. http://europa.eu.int/comm/external_relations/mercosur/intro/bro02_es.pdf

Europakommisjonen (2002e): The EU's relations with central America. Overview. http://europa.eu.int/comm/external_relations/ca/index.htm

Europakommisjonen (2002f): The EU's relations with the Andean Community. Overview. http://europa.eu.int/comm/external_relations/andean/intro/index.htm

Europakommisjonen (2002g): Bilateral trade relations. ACP Countries (77). <http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/acp/acp.htm>

Europakommisjonen (2002h): The EU's relations with Mercosur. Overwiev.

http://europa.eu.int/comm/external_relations/mercosur/intro/index.htm

Feed, H. (2001): The FTAA and Regionalism, utkast. Mai 2001.

FTAA (Free Trade Area of the Americas) (2002): Overwiev of the FTAA Process. http://www.ftaa-alca.org/View_e.asp

Hallenstvedt, A. (2001): Regionalisering, globalisering og fiskerinæring. Utkast. Norges Fiskerihøgskole/Universitetet i Tromsø. Oktober 2001.

IADB (Inter-American Development Bank) (2002): Beyond Borders. The new regionalism in Latin America. Economic and social progress in Latin America. Report, Washington DC. IADB.

Medin, M. og A. Melchior (2002): Learning, Networks and Sunk Costs in International trade: Evidence from Norwegian Seafood Exports. NUPI rapport nr. 272.

Melchior, A. (1998): Regionale handelsblokker: En trussel mot det globale handelssystemet?, i Fra GATT til WTO av Melchior, A. og V.D. Nordmann (red.), Norsk Utenrikspolitisk Institutt, Oslo.

Monteagudo, J. og W. Masakazu (2002): FTAA in perspective: North - South and South - South Agreements in the Western Hemisphere. Inter-American Development Bank, Washington, DC. Mimeo.

Observatorio de la Globalización (2002): Diez años del Mercosur. Serie Mercosur No. 6. <http://www.ub.es/obsglob/Mercosur6.html>

Regional surveys of the world (2002): South America, Central America and the Caribbean, 10th edition. Europe publications 2001, London, England.

Stortingsproposisjon nr. 78 (2000 - 2001): Om samtykke til ratifikasjon av en avtale med tilhørende vedlegg mellom EFTA-statene og Mexico undertegnet i Mexico City 27. november 2000 (frihandelsavtale). <http://odin.dep.no/ud/norsk/publ/stprp/032001-030047/index-dok000-b-n-a.html>

UNCTAD (2002): Trade Analysis and Information System (TRAINS). Database. Genève, Switzerland. UNCTAD.

USTR (2002): Free trade with Chile. Summary of the US - Chile free trade agreement. The office of the United States trade representative. Washington DC. http://www.ustr.gov/regions/whemisphere/samerica/2002-12-11-chile_facts.pdf

USTR (2003): Free trade with Central America. Strengthening Democracy, Promoting Prosperity. The office of the United States trade representative. Washington DC.

<http://www.ustr.gov/regions/whemisphere/camerica/2003-01-08-cafta-facts.PDF>

World Trade Organization (2002): WTO members' tariff profiles. Note by the secretariat. 1. November 2002.

World Bank (2001) World Development Indicators (WDI). Washington DC, World Bank.

World Bank (2002) World Development Indicators (WDI). <http://devdata.worldbank.org/data-query/>

Vedlegg

Tabell A1

Ferdigforhandlede handelsavtaler i de latinamerikanske landene

<i>Handelsblokker og bilaterale avtaler i Latin-Amerika</i>	<i>Undertegnelses år</i>
CACM	1960*
ACN	1969*
Caricom	1973*
Mercosur	1991
Colombia – Mexico – Venezuela (G3)	1990
Chile – Venezuela	1993
Colombia – Chile	1994
Costa Rica – Mexico	1994
Bolivia - Mexico	1994
Chile - Mercosur	1996
Bolivia – Mersosur	1996
Mexico – Nicaragua	1997
CACM – Den dominikanske republikk	1998
Chile – Peru	1998
CACM – Chile	1999
Chile – Mexico	1999
Mexico – Guatemala, El Salvador og Honduras	2000
Caricom – Den dominikanske republikk	2000
Costa Rica – Trinidad og Tobago	2002
CACM – Panama	2002
<i>Regionale og bilaterale avtaler mellom latinamerikanske og industrialiserte land</i>	
NAFTA	1992
Chile – Canada	1996
Chile – Cuba	1998
Mexico – EU	1999
Mexico – EFTA	2000
Mexico – Israel	2000
Costa Rica – Canada	2001
Chile – EU	2002
Chile – USA	2002
Chile – Sør-Korea	2002

* Relansert på 90-tallet

Tabell A2

Pågående forhandlinger i de latinamerikanske landene

<i>Regionale forhandlinger</i>
Mercosur – ACN
Costa Rica – Panama
Mexico - Panama
Mexico – Peru
Mexico- Ecuador
Mexico – Trinidad og Tobago
<i>Forhandlinger med land utenfor regionen</i>
FTAA
Mercosur – EU
Chile – EFTA
Chile – Japan
CARICOM - EU
CACM – USA
Uruguay – USA
Mexico – Japan
Brasil – Kina
Brasil – Russland

Tabellene er i hovedsak hentet fra IADB (2002), med noen oppdateringer av nylig inngåtte avtaler og forhandlinger.

Notater | Papers | 2002 – 2003

2002		
No.634	Arne Melchior	Sunk costs in the exporting activity: Implications for international trade and specialisation
No.635	Jens Chr. Andvig	Remarks on private-to-private corruption
No. 636	Jens Chr. Andvig	Transition from socialism – the corruption heritage
No.637	Henrik Thune and Ståle Ulriksen	Norway as an Allied Activist – Prestige and Pennance through Peace
Nr. 638	Henrik Wiig	Virkninger for norsk fiskerinæring av en ny forhandlingsrunde i WTO. Simulerte reduksjoner i handelsrestriksjoner i den internasjonale likevektsmodellen GTAP.
Nr. 639	Arne Melchior	EUs utvidelse og handelsvilkårene for norsk fiskeeksport
Nr. 640	Arne Melchior	Rammevilkår for norsk fiskeeksport
Nr. 641	Arne Melchior	Industrial heterogeneity of the ICT industry: An exploratory survey on Norwegian firms
2003		
Nr. 642	John Kristen Skogan	Norges sikkerhetspolitiske utfordringer i nordområdene
Nr. 643	Henrik Thune, Espen Barth Eide og Geir Ulfstein	Krig mot Irak – Foreligger det et FN-mandat for bruk av militærmakt?
No. 644	Morten B. Mærli	Nuclear Dimensions of the Iraqi Crisis
No. 645	Indra Øverland	A Gap in OSCE Conflict Prevention? Local Media and Inter-Ethnic Conflict in the Former Soviet Union
No. 646	Indra Øverland	Defusing a Ticking Bomb? Disentangling International Organisations in Samtskhe-Javakheti
Nr. 647	Per Botolf Maurseth	Norsk utenrikshandel, markedspotensial og handelshindre
Nr. 648	Jens Chr. Andvig	A Polanyi Perspective on Post-Communist Corruption
No. 649	Daniel Heradstveit David C. Pugh	The Rhetoric of Hegemony. How the extended definition of terrorism redefines international relations
No. 650	Jens Chr. Andvig	Corruption and fast change: Shifting modes of micro-coordination
Nr. 651	Leo A. Grünfeld	Eksport av tjenester og potensialet for økt verdiskapning i Norge: En empirisk kartlegging
Nr. 652	Hege Medin	Regionale og bilaterale handelsavtaler i Latin-Amerika. Konsekvenser for norsk eksport



Publikasjoner fra

Norsk Utenrikspolitisk Institutt

Internasjonal politikk Nr. 3-2003

Skillet mellom hva som utgjør nasjonal og internasjonal politikk, er i stor grad i ferd med å bli visket ut. IP ønsker å være helt i front med å utforske denne dynamikken. 4 nummer i året.

EØS-avtalen – mellom diplomati og demokrati *Dag Harald Claes* · **Krisehåndtering i EU: mer krise enn håndtering?** *Janne Haaland Matlary* · **Russisk medlemskap i NATO?** *Andreas Selliaas* · *Aktuelt: Tyskland etter den kalde krigen Kai Lie* · *Bokspalte* · *Summaries*

Abonnementspriser kr 330 [Norge/Norden] kr 450 [utenfor Norden]

Enkelthefter kr 95 pr. hefte + porto/eksp.

Forum for Development Studies No. 1-2003

Forum bringer artikler (på engelsk) om bistandspolitikk, Nord-Sør-forhold og den tredje verden. To nummer i året.

Introduction *Olav Stokke* · **Trends in the Emergence of Agricultural Land Markets in Sub-Saharan Africa** *Espen Sjaastad* · **Economic Convergence through Savings, Trade and Technology Flows: Lessons from Recent Research** *Per Botolf Maurseth* · **Developing Countries and the Tourist Industry in the Internet Age: The Case of Namibia** *Arne Wiig*
Debates: I. LAW AND PROPERTY OUTSIDE THE WEST
Mathieu versus de Soto *Land and Property Outside the West: A Comment* *Tor A. Benjaminsen and Espen Sjaastad* · **An Additional Comment on de Soto** *Paul Mathieu*
II. GLOBAL GOVERNANCE AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT
Possibilities of Global Governance in the Age of Globalisation *Henri Vogt*
III. URBAN RESEARCH AGENDAS, FINANCING OF RESEARCH AND QUALITY
Urban Research Agendas, Modes of Financing Research and Considerations of Quality *Mariken Vaa*

Abonnementspriser NOK 220 [i Norden] NOK 300 [utenfor Norden]

Enkelthefter NOK 120 + porto/eksp.

Nordisk Øst-forum Nr. 3-2003

Nordisk Østforum er et kvartalstidsskrift som vektlegger politisk, økonomisk og kulturell utvikling i Øst-Europa og Sovjet unionens etterfølgerstater.

Forord · **Rusland og WTO** *Jens-Jørgen Jensen* · **Da smør var guld. Andelsmejeri-bevægelsen i Vestsibirien, 1902–08** *Inge Marie Larsen* · **Marknadsanpassning hos företag i Viborg. Reglerings- og styringsteorier inom forskningen i postsocialism** *Riitta Kosonen* · **Kirke og stat i Romania før og etter 1989** *Sabrina P. Ramet* · **Föräldralösa barns uppväxtmiljö i Lettland** *Thomas Strandberg* · **Pjotr Tkatsjov – den første bolsjevik?** *Bjørn Nistad* · *Velkommen til Internett* · *Bokomtaler* · *Nye bøker i Norden*

Abonnementspriser kr. 265 [studenter] kr. 330 [privatpersoner] kr. 450 [institusjoner]

Enkelthefter kr 115 pr. hefte + porto/eksp.

Hvor Hender Det?

Hvor Hender Det? (HHD) er et ukentlig nyhetsbrev som gir deg bakgrunn om internasjonale spørsmål i konsentrert og forenklet form. HHD er det du trenger for øyeblikkelig oppdatering, som en hjelp til å forklare inntrykk og se dem i sammenheng. I mange fag og sammenhenger har vi behov for kortfattet framstilling av konflikter og samarbeid, prosesser, utfordringer og utviklingstrekk i det internasjonale samfunnet. HHD ligger også på Internett. Godt over 100 artikler fra tidligere årganger innenfor en rekke emner er lagt ut i fulltekst. www.nupi.no/pub/hhd/hhdliste.htm.

Abonnementspriser kr. 260 pr skoleår [2002/2003] kr. 360 pr skoleår [utenfor Norge]

Klasseabonnement kr. 75 pr. ab. [min. 10 eks]

Norsk Utenrikspolitisk Institutt Postboks 8159 Dep. 0033 Oslo

Tel.: [+47] 22 05 65 14 | Fax: [+47] 22 17 70 15 | Internett: www.nupi.no | E-post: pub@nupi.no