



Nord-syd integration och vertikal specialisering

- en studie av bilindustrin i NAFTA

Magdalena Nilsson

Kandidatuppsats 10 p., HT 2004

Handledare: Yves Bourdet

Nationalekonomiska institutionen, Lunds universitet

SAMMANFATTNING

Samtidigt som vi idag lever i ett allt mer integrerat samhälle kan vi observera att många produktionsprocesser blir mindre integrerade och allt mer fragmenterade. Internationell fragmentering och specialisering är två fenomen som blir allt vanligare inom internationell handel och speciellt inom en komplex tillverkningsindustri som bilindustrin. Syftet med denna uppsats är att studera vilka effekter som NAFTA har haft på handel och vertikal specialisering i bilindustrin mellan USA och Mexiko. Genom studien har det framkommit att NAFTA har lett till en ökad handel inom bilindustrin mellan Mexiko och USA och att frihandelsområdet även har bidragit till att biltillverkningen i USA och Mexiko blivit mer fragmenterad. Sammantaget konstateras att bilindustrin kan delas upp i många delprocesser, med olika faktorintensiteter. Produktion av kapitalintensiva bildelar sker numera i USA medan mer arbetskraftsintensiv montering av framförallt personbilar sker i Mexiko.

Nyckelord: NAFTA, bilindustrin, vertikal specialisering, fragmentering

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1	INLEDNING	7
1.1	BAKGRUND	7
1.2	SYFTE	7
1.3	AVGRÄNSNINGAR.....	8
1.4	DISPOSITION.....	8
2	BILINDUSTRIN FÖRE BILDANDET AV NAFTA.....	10
2.1	MEXIKOS BILINDUSTRI FÖRE NAFTA.....	10
2.2	USAs BILINDUSTRI FÖRE NAFTA	11
2.3	BILINDUSTRINS PÅVERKAN PÅ NAFTA'S GRUNDANDE.....	12
3	NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT	14
3.1	BILDANDET AV NAFTA	14
3.2	ELIMINERING AV HANDELSHINDER	14
3.3	URSPRUNGSREGLER I NAFTA.....	17
4	FHO OCH SPECIALISERING – TEORETISKA ASPEKTER	20
4.1	FRIHANDELSOMRÅDE.....	20
4.1.1	<i>Effekter av ursprungsregler.....</i>	22
4.2	KOMPARATIVA FÖRDELAR.....	23
4.3	FRAGMENTERING OCH SPECIALISERING	25
5	BILINDUSTRIN I NAFTA.....	28
5.1	EFFEKTERNA AV FRIHANDELSOMRÅDE.....	28
5.1.1	<i>Handelsalstring.....</i>	28
5.1.2	<i>Handelsomfördelning och effekterna av ursprungsregler</i>	30
5.2	KOMPARATIVA FÖRDELAR.....	31
5.2.1	<i>Mexikos och USAs komparativa fördelar enligt Balassas mått.....</i>	32
5.2.2	<i>Faktorintensiteter.....</i>	36
5.3	EFFEKTER PÅ FRAGMENTERING OCH SPECIALISERING	36
5.3.1	<i>Specialisering i montering av färdiga fordon</i>	37
5.3.2	<i>Specialisering i produktion av komponenter.....</i>	38
5.4	SAMMANFATTNING AV KAPITLET	40
6	SLUTSATSER.....	41

KÄLLFÖRTECKNING

APPENDIX

FÖRKORTNINGAR

CUFTA	Canada US Free Trade Agreement
FHO	Frihandelsområde
FN	Förenta Nationerna
HA	Handelsalstring
HO	Handelsomfördelning
HS	Harmonized System
KÖ	Konsumentöverskott
NAFTA	North American Free Trade Agreement
OECD	Organization of Economic Cooperation and Development
PÖ	Producentöverskott
RCA	Revealed Comparative Advantage
SITC	Standard International Trade Classification
TLCAN	El Tratado de Libre Comercio de América del Norte

TABELL- OCH FIGURFÖRTECKNING

TABELL 1: GRUPPINDELNING FÖR ELIMINERING AV TULLSATSER.....	15
TABELL 2: MEXIKOS OCH USAS IMPORTTULLAR (I PROCENT) GENTEMOT NAFTA.....	16
TABELL 3: SAMMANFATTNING AV URSPRUNGSREGLER I NAFTA (TALEN ÄR I PROCENT).	19
TABELL 4: HANDELSÖKNING I DELBRANSCHER.....	29
TABELL 5: KOMPARATIVA FÖR- OCH NACKDELAR FÖR MEXIKO OCH USA RÄKNAT PÅ SUMMAN AV VARUGRUPPERNA FÖR FORDON OCH KOMPONENTER (SITC 722, 781-784)...	33
TABELL 6: KOMPARATIVA FÖR- OCH NACKDELAR FÖR MEXIKO OCH USA - FORDON OCH KOMPONENTER (SITC 722, 781-784).....	34
TABELL 7: KOMPARATIVA FÖR- OCH NACKDELAR FÖR MEXIKO OCH USA - FORDON OCH KOMPONENTER (4-SIFFRIGA UNDERGRUPPER TILL SITC 722, 781-784).....	35
TABELL 8: KOMPARATIVA FÖR- OCH NACKDELAR FÖR MEXIKO OCH USA - FORDON OCH KOMPONENTER (5-SIFFRIGA UNDERGRUPPER TILL SITC 722, 781-784).....	35
FIGUR 1: IMPORTTULLAR PÅ PERSONBILAR.....	17
FIGUR 2: IMPORTTULLAR PÅ BILDELAR.....	17
FIGUR 3: PARTIELL ANALYS AV FRIHANDELSOMRÅDE.....	21
FIGUR 4: EFFEKTER AV URSPRUNGSREGLER.....	23
FIGUR 5: MEXIKOS HANDEL MED USA - FORDON OCH KOMPONENTER (SITC 722, 781-784).....	29
FIGUR 6: MEXIKOS HANDEL MED TREDJE LAND - FORDON OCH KOMPONENTER (SITC 722 OCH 781-784).....	30
FIGUR 7: USAS HANDEL MED TREDJE LAND - FORDON OCH KOMPONENTER (SITC 722 OCH 781-784).....	31
FIGUR 8: MEXIKOS HANDEL MED USA - FORDON (SITC 722, 781-783).....	37
FIGUR 9: MEXIKOS HANDEL MED USA - KOMPONENTER (SITC 784).....	39

TABELLER I APPENDIX

TABELL A.1: VARUGRUPPER INOM SITC REV3 722, 781, 782, 783 OCH 784 3-SIFFRIG, 4-SIFFRIG OCH 5-SIFFRIG NIVÅ

TABELL A.2: FNS KLASSIFICERING AV PRODUKTGRUPPERS FAKTORINTENSITETER

TABELL A.3: FAKTORINTENSITET FÖR SITC 722, 781, 782, 783 OCH 784

TABELL A.4: MEXIKOS HANDEL MED USA - FORDON OCH KOMPONENTER. (SUMMA AV SITC 722, 781-784). UNDERLAG FÖR UTRÄKNING AV HANDELSALSTRING. TALEN ANGES I TUSENTALS DOLLAR.

TABELL A.5: MEXIKOS HANDEL MED TREDJE LAND - FORDON OCH KOMPONENTER. (SUMMA AV SITC 722, 781-784). UNDERLAG FÖR UTRÄKNING AV HANDELSOMFÖRDELNING. TALEN ANGES I TUSENTALS DOLLAR.

TABELL A.6: USAS HANDEL MED TREDJE LAND - FORDON OCH KOMPONENTER. (SUMMA AV SITC 722, 781-784). UNDERLAG FÖR UTRÄKNING AV HANDELSOMFÖRDELNING. TALEN ANGES I TUSENTALS DOLLAR.

TABELL A.7: EXPORTSTATISTIK FÖR MEXIKO OCH USA FÖR SITC 722, 781, 782, 783 OCH 784 MED UNDERGRUPPER. UNDERLAG FÖR UTRÄKNING AV KOMPARATIVA FÖRDELAR ENLIGT BALASSAS MÅTT. STRECK BETYDER ATT STATISTIK SAKNAS

TABELL A.8: STATISTIK ÖVER MEXIKOS HANDEL MED USA - FORDON OCH KOMPONENTER (SITC 722, 781-784). TALEN ANGES I TUSENTALS DOLLAR. STRECK BETYDER ATT STATISTIK SAKNAS.

1 INLEDNING

I detta kapitel presenterar jag bakgrunden till mitt ämnesval. Därpå följer en presentation av uppsatsens frågeställningar, syfte, avgränsningar och disposition.

1.1 BAKGRUND

Dryga tio år har gått sedan det nordamerikanska frihandelsområdet mellan USA, Kanada och Mexiko, the North American Free Trade Agreement (NAFTA), trädde i kraft. På senare år har man kunnat se flera ekonomiska sammanslutningar mellan nord och syd växa fram och NAFTA tas ofta upp som det typiska exemplet för denna form av integration.

Diskussionerna kring NAFTA har varit många och nu när en tioårsperiod har passerat är ämnet än mer aktuellt. Debatten tar ofta ett rättviseperspektiv och det diskuteras om vilka effekter frihandelsområdet har fått för medlemsländernas inkomstfördelning. En industri som ofta nämns i debatten kring NAFTA är bilindustrin. Bilindustrin är en av världens viktigaste industriella aktiviteter och en av de snabbast växande sektorerna i världshandeln. I Nordamerika är bilindustrin den största tillverkningsindustrin och spelar en avgörande roll i bland annat Mexikos ekonomi då den utgör en av statens viktigaste inkomstkällor.¹ Bilbranschen är dessutom intressant och speciell så till vida att dess produktionsprocess är lång och består av många olika delprocesser.

Fler och fler regionala sammanslutningar växer fram världen över. Samtidigt som vi lever i denna mer integrerade värld kan vi notera att vår produktion blir allt mindre integrerad och mer fragmenterad. Detta gäller i allra högsta grad tillverkningsindustrier där det finns stort utrymme för specialisering.

1.2 SYFTE

Mitt syfte med denna uppsats är att studera vilka effekter NAFTA har haft på handel, fragmentering och vertikal specialisering inom bilindustrin i Mexiko och USA. Frågor som kommer att behandlas i uppsatsen är:

¹ Studer-Noguez (2002), sid. 12-13

- Vad ledde fram till bildandet av NAFTA och vilka mål hade man med avtalet?
- Vilka effekter väntar man sig av ett frihandelsområde mellan nord- och sydländer?
- Har frihandelsområdet NAFTA haft de effekter på bilindustrin i Mexiko och USA, som man väntar sig i enlighet med nationalekonomisk teori?

1.3 AVGRÄNSNINGAR

I min studie tittar jag på effekterna av ekonomisk integration i form av frihandelsområde. Den empiriska undersökningen görs inom en specifik bransch, nämligen bilbranschen. Ytterligare en avgränsning är att Kanada inte är med i studien, det är alltså endast handeln mellan USA och Mexiko som är mål för denna uppsats. Att valet föll på att utesluta Kanada beror på att landet utgör en relativt liten del av Mexikos utrikeshandel. Eftersom ett mål med uppsatsen är att titta på effekterna på frihandelsområde mellan nord- och sydländer blev det därför naturligt att fokusera på Mexiko och USA.

Den statistik som tas upp i uppsatsen är koncentrerad till åren 1991-2002. I den mån det finns mer aktuell data tas även det med i uppsatsen. Jag vill med denna tidsram få fram en bild av hur det såg ut innan NAFTA och hur situationen har förändrats sedan dess att avtalet trädde i kraft. Mer aktuell information hade givetvis varit önskvärd men finns tyvärr inte att tillgå ännu.

1.4 DISPOSITION

Uppsatsen utgörs av fyra huvuddelar. Den första delen, kapitel två, redogör för bilindustrins historia och bakgrund i Mexiko och USA. Kapitel tre, består av en beskrivning av NAFTA, dess historia, mål, relevant data och ursprungsregler.

I kapitel fyra lägger jag fram min teoretiska ram. Jag tar upp teorier gällande frihandelsområde, ursprungsregler, komparativa fördelar, internationell fragmentering och specialisering. Denna teoretiska bakgrund behövs för att sedan förstå analysen i kapitel fem.

I kapitel fem analyserar jag insamlad statistik över utrikeshandel för Mexiko och USA ihop med de ekonomiska teorier som presenterats i kapitel fyra. Handelsstatistiken presenteras i enlighet med FNs klassifikationssystem SITC (the Standard International Trade Classification) revidering 3. Jag skiljer på färdiga fordon och komponenter och även dessa två grupper delas senare upp i mer specifika undergrupper. De aktuella grupperna är SITC 722 och SITC 781-784 med undergrupper ner till den femte nivån. De 3-siffriga grupperna 722 och 781-783 rör traktorer, personfordon och transportfordon medan grupp 784 rör bildelar och komponenter till 722 och 781-783. Varugrupperna 722, 781-783 benämns i uppsatsen med samlingsnamnet "Fordon" och varugrupp 784 benämns "Komponenter". Se tabell A.1 i appendix för mer detaljerad redogörelse för de olika klassificeringsgrupperna.

2 BILINDUSTRIN FÖRE BILDANDET AV NAFTA

I detta kapitel följer en kort presentation av hur bilindustrierna i Mexiko och USA såg ut innan NAFTA bildades. Kapitlet behandlar även vilken roll bilindustrin hade i förhandlingarna som ledde fram till det nordamerikanska frihandelsområdet.

2.1 MEXIKOS BILINDUSTRI FÖRE NAFTA

Historiskt sett har målet med den mexikanska bilindustrin varit att utveckla en självständig bilindustri, en industri ägd av mexikaner. Detta mål har skapat konflikter med amerikanska biltillverkare som har velat ha full kontroll över bilindustrin även i Mexiko.²

Andra världskriget hade paradoxalt nog en positiv effekt på den bilindustri som just höll på att växa sig starkare i Mexiko. Producenter av bildelar ökade i mängd och den självständiga bilindustrin tog fart. Den ökade efterfrågan satte stort tryck på importen av bilar till Mexiko vilket slutade med ett allvarligt handelsunderskott och efter kriget förändrades de positiva effekterna till negativa. Den mexikanska staten var tvungen att agera och 1947 antog man en bestämmelse som innebar att importen reglerades med ett kvotsystem. Trots denna åtgärd fortsatte importen att öka och eftersom det inte existerade någon export av mexikanska bilar var handelsunderskottet betydande. Underskottet indikerar att bildelsproduktionen i landet var liten, det fanns endast ett fåtal bildelsproducenter och de som fanns producerade i princip endast lågteknologiska bildelar. Detta medförde således att den andel i bilarna som utgjordes av bildelar producerade inom landet var mycket liten, mindre än 20 %. För att komma åt problemet med för stor andel utländska bildelar beslutade Mexikos regering att 1960 införa en lista över vissa bildelar som var tvungna att handlas på den inhemska marknaden. Detta var den första regleringen och Mexiko inledde här en importsubstituerande politik för att gynna den nationella bilindustrin.³

Från 1962 till 1989 lade Mexikos regering fram fem olika bilförordningar, så kallade "Auto Decrees". 1962 års förordning innebar bland annat att man förbjöd import

² Studer-Noguez (2002), sid. 51

³ Ibid., sid. 52

av färdigproducerade fordon och begreppet ”mexicanization” fick innebörden att det utländska ägandet i bildelsföretag maximalt fick uppgå till 40 %. Genom 1972 års bilförordning uppmuntrade man till export inom industrin och gick från ett krav på 60 % inhemska insatsvaror till 40 % för fordon som tillverkades för export. Förordningen från 1977 kom till i samband med devalveringen av Mexikos valuta, peson. Förordningen från 1983 var i den stunden den mest flexibla av alla och förbjöd till viss del imports substitutionen som så länge utgjort en stor del av den mexikanska politiken inom bilindustrin. Man insåg att det var dags att göra de mexikanska produkterna priskonkurrensmässiga på världsmarknaden. Vid denna tid uppskattades de mexikanska priserna ligga mellan 30 och 100 procent högre än de internationella priserna. 1989-års förordning innebar en väsentlig lättning på restriktionerna för biltillverkare som verkade i Mexiko, fortfarande bibehölls dock vissa restriktioner gällande bland annat utländsk produktion i landet.⁴

2.2 USAS BILINDUSTRI FÖRE NAFTA

Den amerikanska bilindustrin har länge dominerats av de så kallade ”Big Three” som består av Ford, General Motors och Chrysler. På 50-talet mötte man hård konkurrens från Europa och på 70-talet tätnade även konkurrensen från Japan. USA har traditionellt sett tillverkat stora bilar medan man valt att importera mindre bilar från egna dotterbolag placerade i Europa. I mitten på 60-talet minskade dock den amerikanska efterfrågan på små bilar och det visade sig precis som de amerikanska producenterna förespått att detta var en tillfällig efterfrågan. USA fortsatte således att tillverka större bilar som inte mötte någon märkvärdig konkurrens via import.⁵

I slutet på 60-talet införde den amerikanska staten regleringar gällande vissa egenskaper som bilar, sålda på den amerikanska marknaden, skulle inneha. Dessa gällde bland annat säkerhet och energi. Regleringar kom dock att ställa till med en hel del bekymmer för de amerikanska producenterna eftersom utländska konkurrenter i många avseenden låg före i utveckling och därigenom fick ett försprång.⁶ Det var bland annat denna kris i den amerikanska bilindustrin som bidrog till de japanska biltillverkarnas succé på den

⁴ Studer-Noguez (2002), sid. 86, 176

⁵ Ibid., sid. 73

⁶ Ibid., sid. 75

amerikanska marknaden i början på 80-talet. Det japanska produktionssystemet i bilindustrin var känt för att vara flexibelt och detta gav de en stor fördel gentemot amerikanska och europeiska tillverkare. Det japanska produktionssättet fick "the Big Three" och övriga amerikanska producenter att omvärdera sina produktionsmetoder. Bland annat minskade man på den vertikala integrationen inom företagen till förmån för exempelvis bättre samarbete med underleverantörer. USAs integration med sina grannar tog också ny fart, bland annat i och med CUFTA (Canada-US Free Trade Agreement) som bildades 1988⁷. Så småningom började de amerikanska företagen att vinna tillbaka vissa av de förlorade andelarna på världsmarknaden.⁸

2.3 BILINDUSTRINS PÅVERKAN PÅ NAFTA'S GRUNDANDE

Under 1970 och 1980-talet inträffade ett flertal händelser i världsekonomin som bidrog till fundamentala förändringar i reglerna kring bilproduktionen i världen. De två oljeshockerna på 1970-talet, den globala lågkonjunkturen i början på 1980-talet, de japanska producenternas stärkta position i världen, uppkomsten av bilindustri i nyligen industrialiserade länder och den ökade internationaliseringen av bilproduktion är några avgörande faktorer rörande detta. De nya reglerna skapade en större global konkurrens och maktfördelning mellan ekonomiska aktörer inom industrin förändrades. Den ökade globala konkurrensen ledde till att den nordamerikanska bilindustrin blev en arena där det inte endast handlade om att öka den egna makten men också att överleva inom industrin.⁹

I slutet på 80-talet växte och förändrades bilindustrin i Mexiko och man införde regleringar som gynnade integration mellan de nordamerikanska länderna, vilket slutligen kulminerade i förslaget att förhandla om "the North American Free Trade Agreement".¹⁰ Som beskrivits tidigare har det historiskt sett funnits konflikter mellan de nordamerikanska bilproducenterna och de nordamerikanska regeringarna. Bilproducenterna har givetvis förespråkat en friare marknad och därigenom spelat en

⁷ Studer-Noguez (2002), sid. 139

⁸ Ibid., sid. 99

⁹ Ibid., sid. 11

¹⁰ Ibid., sid. 186

viktig roll i bildandet av NAFTA då de stödde initiativ som togs för en regional liberalisering av handel och investeringar.¹¹

¹¹ Studer-Noguez (2002), sid. 138

3 NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT

I detta kapitel kommer jag att beskriva NAFTAs uppkomst och hur tullsatser och ursprungsregler kom att förändras i och med det nordamerikanska frihandelsområdet. Jag tar till viss del upp generell information för frihandelsområdet men fokuserar i stort på hur avtalet har ändrat förutsättningarna för bilindustrin.

3.1 BILDANDET AV NAFTA

Den tolfte juni 1991 påbörjades förhandlingarna om NAFTA i Toronto Kanada och fjorton månader senare skrev de tre parterna, USA, Kanada och Mexiko, under avtalet som sedan trädde i kraft den första januari 1994.¹² Bildandet av NAFTA gjorde Nordamerika till världens största frihandelsområde med en total BNP som utgjorde ungefär en tredjedel av världens totala BNP. Detta innebar att NAFTA även blev större än EUs marknad, räknat i BNP.¹³

Målen med NAFTA var/är:

- att eliminera handelshinder och underlätta den gränsöverskridande handeln med varor och tjänster mellan parterna.
- att gynna rättvis konkurrens i området för frihandel.
- att öka investeringsmöjligheterna i området.
- att tillhandahålla effektivt och lämpligt skydd av immaterialrätter i frihandelsområdet.¹⁴

3.2 ELIMINERING AV HANDELSHINDER

Alla sektorer och industrier inom regionen för NAFTA öppnades inte upp för frihandel i samma stund som avtalet trädde i kraft. I vissa sektorer togs tullsatserna bort i och med införandet av NAFTA medan tullsatserna i andra sektorer avskaffas successivt under en femtonårsperiod. I appendix 302.2 i NAFTA räknar man upp fem huvudgrupper med olika strategier för eliminering av tullsatserna.

¹² *A diez años de la entrada en vigor del TLCAN*, (2004)

¹³ Pettigrew, Zoellick, Canales

¹⁴ <http://www.nafta-sec-alena.org/DefaultSite/index.html>

TABELL 1: GRUPPINDELNING FÖR ELIMINERING AV TULLSATSER

A	Tullfria varor from den första januari 1994.
B	Tullsatserna skall avvecklas under femårsperioden 1994-1998.
C	Tullsatserna skall avvecklas under tioårsperioden 1994-2003.
C+	Tullsatserna skall avvecklas under femtonårsperioden 1994-2008.
D	Varor som tidigare var tullfria fortsätter vara det även efter den första januari 1994.

Källa: <http://www.nafta-sec-alena.org>

Eftersom USA och Kanada redan var integrerade med varandra genom CUFTA och "the Auto Pact" kom förhandlingarna kring NAFTA till stor del att handla om handelsliberaliseringen med Mexiko. Man var noga med att försäkra tillträde till den mexikanska marknaden eftersom det var den marknad som innan var mest reglerad och skyddad. Innan NAFTA trädde i kraft kunde de flesta mexikanska bilindustriprodukter redan föras in i USA skattefritt, detta tack vare det amerikanska preferenssystemet. Det fanns dock vissa varor inom bilindustrin som inte var befriade från tullar innan NAFTA, dessa har successivt eliminerats efter det att frihandelsområdet bildades. USA eliminerade sin 2.5 % tull på mexikanska motorfordon redan år 1994. Amerikanska tullar på mexikanska lätta lastbilar minskades från 25 % till 10 % år 1994 och försvann fullkomligt 1998. USAs tullar på 25 % för andra mexikanska lastbilar planlades att tas bort år 2004. I fråga om bildelar och komponenter försvann de amerikanska tullarna på mexikanska produkter i princip helt och hållet år 1994.¹⁵

Från Mexikos sida handlade förhandlingarna om att fortsätta den liberalisering som man påbörjat i och med förordningen 1989 som skulle bidra till moderniseringen av Mexikos bilindustri. Om Mexiko hade genomfört en total liberalisering på en gång hade de riskerat flera mexikanska företags överlevnad och var alltså i behov av tid för att hinna anpassa sig. Mexiko var det land som behöll de högsta tullsatserna på bilindustriprodukter av de tre medlemsländerna i NAFTA. Detta är också en anledning

¹⁵ Villarreal (2003), sid. 14

till att Annex 300-A i avtalet i huvudsak fokuserar på liberaliseringen av Mexikos förordning från 1989.¹⁶

Direkt vid NAFTAs införande sänktes vissa av de mexikanska tullarna på amerikanska bilindustrivaror kraftigt och idag har amerikanska bilfirmor hög tullpreferens över konkurrenter utanför NAFTA som exporterar till Mexiko. Amerikanska biltillverkare kan skattefritt exportera nya personbilar till Mexiko medan exempelvis sydkoreanska och japanska exportörer möter en tullavgift på 20 %.¹⁷ Mexiko sänkte sin tjugo procentiga tull på amerikanska lätta lastbilar till 10 % år 1994 och tog bort de fullständigt år 1998. Bortsett från tullminskningar så lättade Mexiko på sina investeringsrestriktioner, vissa försvann helt och hållet, och man tog bort den mexikanska regleringen om import av begagnade bilar.¹⁸

TABELL 2: MEXIKOS OCH USAS IMPORTTULLAR (I PROCENT) GENTEMOT NAFTA

	Innan NAFTA	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Mexiko												
Personbilar	20	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
Bildelar (genomsnittlig tull)	14	10	8	6,3	4,5	2,6	2	1,6	1	0,5	0	0
USA												
Personbilar	2,5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Bildelar	3,8	0,2	0,2	0,1	0,1	0	0	0	0	0	0	0

Källa: Egen bearbetning av tabell i Studer-Nougez (2002), sid. 192

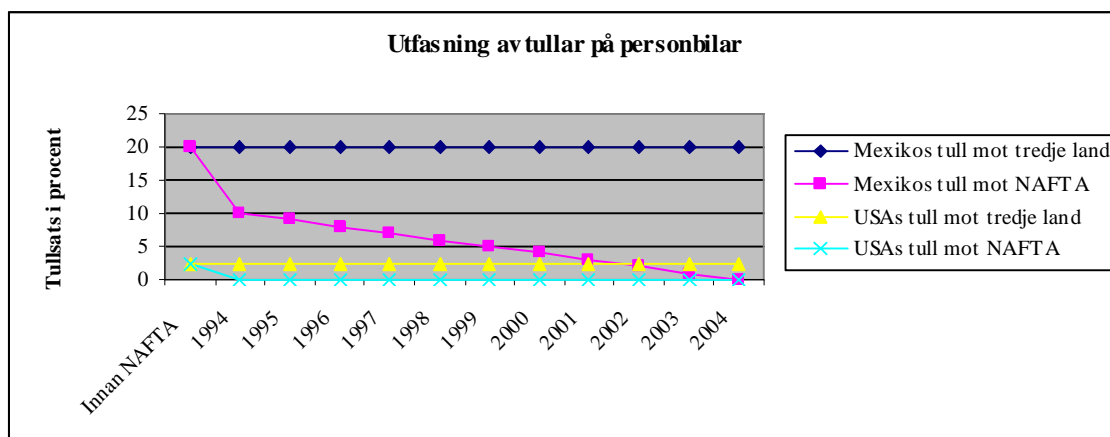
I figur 1 och 2 redovisas Mexikos och USAs tullsatser både gentemot NAFTA och gentemot tredje land. Här kan man tydligt se de stora skillnaderna som finns i tullsatserna beroende på om ett land tillhör frihandelsområdet eller ej.

¹⁶ Studer-Nougez (2002), sid. 187

¹⁷ NAFTA 10 years later – Motor vehicles & parts (2004)

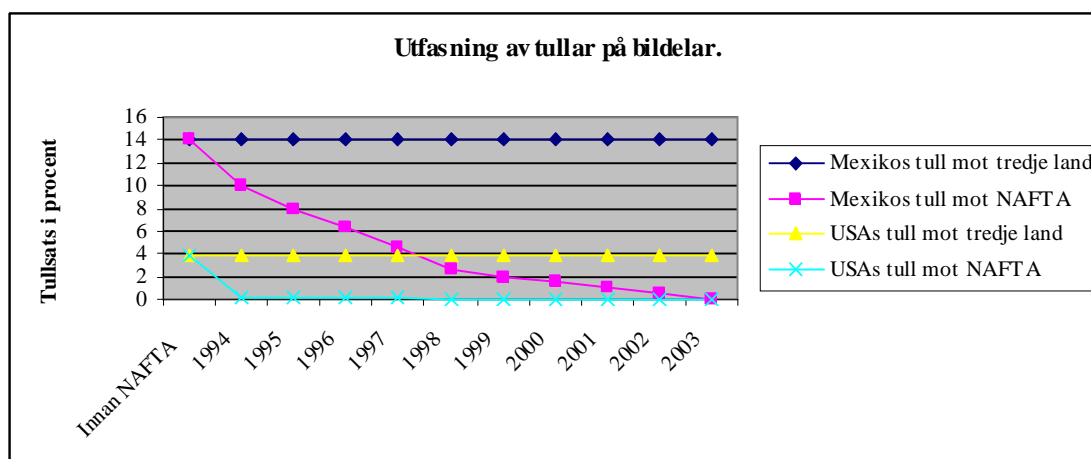
¹⁸ Studer-Nougez (2002), sid. 193

FIGUR 1: IMPORTTULLAR PÅ PERSONBILAR



Källa: Egen bearbetning av statistik från Studer-Nougez (2002), sid. 188

FIGUR 2: IMPORTTULLAR PÅ BILDELAR



Källa: Egen bearbetning av statistik från Ministry of the Economy.

3.3 URSPRUNGSREGLER I NAFTA

NAFTA minskade tullsatsen endast för varor tillverkade i Nordamerika. I och med NAFTA räknas varor som är tillverkade inom sammanslutningen för inhemska, det vill säga att produkter tillverkade i USA klassas som inhemska i Mexiko. I förhandlingarna inför bildandet av NAFTA lade man stor vikt på utformandet av strikta ursprungsregler som bestämmer huruvida varor kvalificerar sig för förmånsbehandling eller ej.¹⁹

Ursprungsregler är en viktig del i ekonomiska sammanslutningar men blir än mer betydelsefulla då frihandelsområdet utgörs av länder med stora skillnader i tullsats

¹⁹ Morici (1993)

innan man integrerar. Det faktum att NAFTA bestod av både nord- och sydländer medförde ytterligare en aspekt som gjorde ursprungsreglerna extra väsentliga. Det fanns en oro att japanska och europeiska företag skulle starta upp monteringsindustri i Mexiko. På så sätt skulle de kunna komma åt den amerikanska och kanadensiska marknaden genom att deras varor skulle klassificeras som inhemska. För att skydda vissa industrier som var speciellt känsliga för internationell konkurrens, såsom mjölk, socker, textilier och fordonsrelaterad produktion, såg man till att ha striktare regler på dessa områden.²⁰

De produktspecifika ursprungsreglerna återfinns i bilaga 401 i NAFTA. Många av ursprungsreglerna i bilaga 401 handlar uteslutande om en förändring i HS-klassificeringen av varan medan det i andra fall krävs att förädlingsvärdet som skapats inom frihandelsområdet uppgår till en viss procentsats. För att en vara skall behandlas i enlighet med gällande NAFTA-regler så måste dessa krav vara uppfyllda. Kravet på lokalt innehåll gäller i stor utsträckning bilindustriella varor och kemikalier medan de är betydligt mer begränsade på andra varuområden. Det finns två sätt att beräkna en varas lokala innehåll; *transaction value*-metoden eller *net cost*-metoden. Transaktionsvärdet betyder i allmänhet det faktiska priset som betalas för varan medan nettokostnaden är den totala kostnaden för varan minus marknadsföringskostnader, royalties, spedition och paketeringskostnader och räntekostnader som ingår i den totala kostnaden.²¹

I allmänhet kan producenter och exportörer välja vilket av de ovannämnda sätten de vill använda men det finns undantag. Ett av dessa undantag är bilindustrin i vilken endast nettokostnaden används. Ursprungsregler för bilindustrin i NAFTA återfinns i kapitel 4, artikel 403 med de tillhörande bilagorna 403.1, 403.2 och 403.3. NAFTA innebar striktare regler gällande ursprung än vad som tidigare funnit inom bilindustrin. NAFTAs ursprungsregler för bilar, lättare lastbilar och motorer är 62,5 procent. För övriga fordon och bildelar så gäller 60 procent. För de etablerade företagen gällde att man tilläts börja på 50 procent för att under en 8 års period uppnå 56 % och slutligen de 62,5 procenten. Nya företag på marknaden gavs 5 år att anpassa sig till kravet om 62,5 % med ett delmål på 55 %.²² I tabell 3 presenteras kraven på lokalt innehåll mer

²⁰ Morici (1993)

²¹ Ibid.

²² Studer-Nougez (2002), sid. 191

utförligt. Talen som visas är i procent och representerar kravet på inhemskt innehåll räknat i en produkts nettokostnad.

TABELL 3: SAMMANFATTNING AV URSPRUNGSREGLER I NAFTA (TALEN ÄR I PROCENT)

	Innan NAFTA	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Personbilar	50	50	50	50	50	56	56	56	56	62,5	62,5	62,5
Lätta lastbilar	50	50	50	50	50	56	56	56	56	62,5	62,5	62,5
Tunga lastbilar	50	50	50	50	50	55	55	55	55	60	60	60
Huvudkomponenter	50	50	50	50	50	55	55	55	55	60	60	60
Motorer	50	50	50	50	50	56	56	56	56	62,5	63,5	62,5

Källa: Egen bearbetning av tabell i Studer-Nougez (2002), sid. 192

4 FHO OCH SPECIALISERING – TEORETISKA ASPEKTER

I följande avsnitt presenterar jag min teoretiska referensram. Jag inleder med teori kring frihandelsområde (fho) och ursprungsregler och fortsätter därefter med teori gällande komparativa fördelar, fragmentering och specialisering.

4.1 FRIHANDELSOMRÅDE

Frihandelsområde är den enklaste formen av regional sammanslutning. Ett eller flera länder kan bilda ett frihandelsområde och man avskaffar då alla tullar emellan de länder som ansluter sig, medan varje enskilt land har kvar sina egna tullar utåt mot tredje land. Tullfriheten gäller endast de produkter som är tillverkade i regionen vilket betyder att man inte kan avskaffa gränskontrollerna mellan länderna i frihandelsområdet. Frihandelsområde är den integrationsform som ökar mest idag. Ett motiv till detta är att det är en relativt enkel form av integration. Utvecklingsländerna är de som står för den största ökningen av regionala sammanslutningar och även nord-syd integration blir allt vanligare.²³

Två uttryck som har stor betydelse i analysen av ett frihandelsområdes effekter är handelsalstring (HA) och handelsomfördelning (HO). HA är den positiva välfärdseffekt som uppnås i en sammanslutning genom att mindre effektiv inhemsk produktion ersätts av mer effektiv produktion i partnerlandet. HO däremot är negativt för välfärden på så sätt att effektiv produktion i tredje land ersätts av mindre effektiv produktion i partnerlandet. I figur 3 presenteras en modell som visar på effekterna av frihandelsområde. I en sådan partiell analys görs vissa antaganden som gäller innan sammanslutningen äger rum. Dessa är: perfekt konkurrens, att alla resurser är utnyttjade, inga transportkostnader, produktionsfaktorerna är rörliga inom landet men ej utanför dess gränser, inga effekter på bytesförhållandena och tullar är det enda handelshindret.²⁴

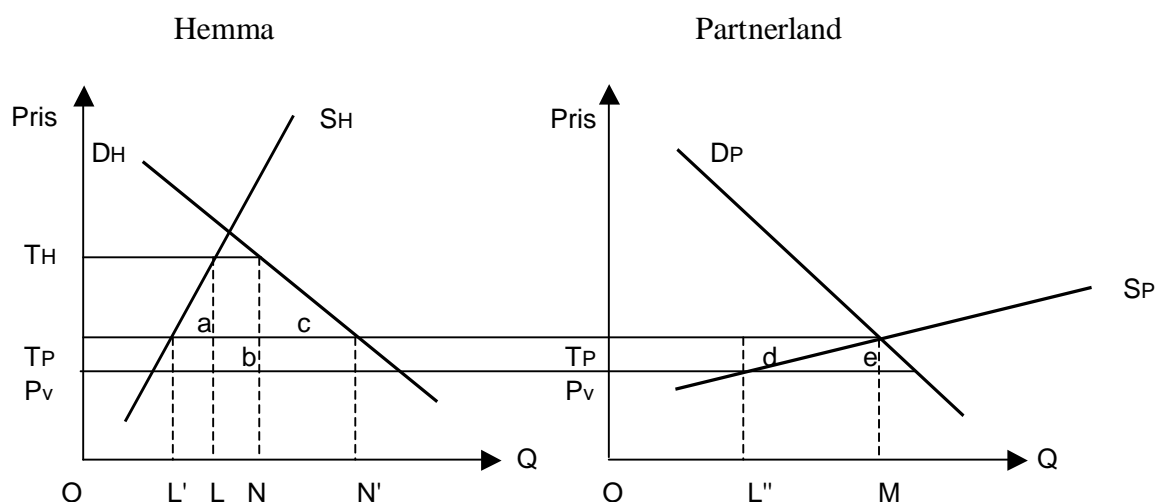
Diagrammen visar effekterna för Hemma (H) och för Partnerlandet (P). P har en relativt låg tullsats, $P_V T_P$, och dess produktion är mer effektiv än vad den är i H. Vi kan från diagrammen utläsa att innan sammanslutningen konsumerar och producerar P i en och

²³ Robson (1998), sid. 28

²⁴ Hoekman och Kostecki (2001), sid. 495

samma punkt, M, vilket innebär att de inte har någon import i detta läge. H däremot konsumerar N vilket är mer än vad de producerar L och skillnaden där emellan importeras från den billigaste källan, det vill säga från resten av världen.

FIGUR 3: PARTIELL ANALYS AV FRIHANDELSOMRÅDE



Källa: Robson (1998), sid. 31

Inom sammanslutningen kommer varan att utbjudas till priset T_P men den producerade kvantiteten vid detta pris räcker inte till för att täcka båda ländernas efterfrågan. Land P kommer således att exportera hela sin produktion till land H medan man själv importerar hela sin konsumtion från tredje land. Frihandelsområdet medför vissa ”justeringar” i de båda medlemsländerna. Ytan av triangeln *a* står för den HA som ges av att H minskar sin produktion från L till L' och ersätter den med import från Partnerland. Ytan *b* representerar den HO som sker när landet Hemma importerar från Partnerland istället för från det mer effektiva tredje land. Triangeln *c* är en positiv välfärdseffekt som kommer från den ökade konsumtionen, från N till N'. Ytan av triangeln *c* är den konsumtionseffekt vi får i Hemma-landet. Triangelarna *d* och *e* är Partnerlandets ökade tullintäkter. Eftersom L'' M är större än L N så ökar även välfärden i tredje land då deras export ökar.²⁵

²⁵ Robson (1998), sid. 31

4.1.1 Effekter av ursprungsregler

Som tidigare nämnt i detta kapitel avskaffas inte gränskontrollerna inom ett frihandelsområde. Anledningen till detta är att man vill undvika handelskrökning. Problemet med handelskrökning har att göra med att tredje land exporterar till det land som har de mest liberala handelsvillkoren inom frihandelsområdet. På detta sätt försöker man komma förbi högre tullar i andra länder och ändå komma åt sammanslutningens inre marknad. Detta är givetvis något som vill undvikas eftersom det tar bort de positiva effekterna som önskas i och med ett frihandelsområde. För att undvika handelskrökning fastställer man ursprungsregler som en del i frihandelsavtalet. Dessa regler är ofta mycket komplicerade och kan utgöra så mycket som hälften av avtalets innehåll. Reglerna handlar om hur man skall behandla varor som kommer från tredje land och som skall exporteras vidare in i området.²⁶

Ursprungsregler är inte problemfria och kan bland annat verka hämmande för den fria handeln. Ju striktare ursprungsregler desto större blir den negativa påverkan på graden av liberalisering inom frihandelsområdet. Ursprungsregler kan ses som en tull på insatsvaror från tredje land, fast med något mildare effekt. Ursprungsregler kan i vissa fall medföra handelsomfördelning eftersom insatsvaror från tredjeland blir dyrare och krångligare att importera. Följaktligen gynnas den inhemska produktionen och det finns anledning att tro att importen till frihandelsområdet från världsmarknaden kommer att minska i och med ursprungsregler.²⁷ I figur 4 visas effekterna av ursprungsregler. I denna modell gäller följande antaganden:

i = insatsvara

j = slutprodukt

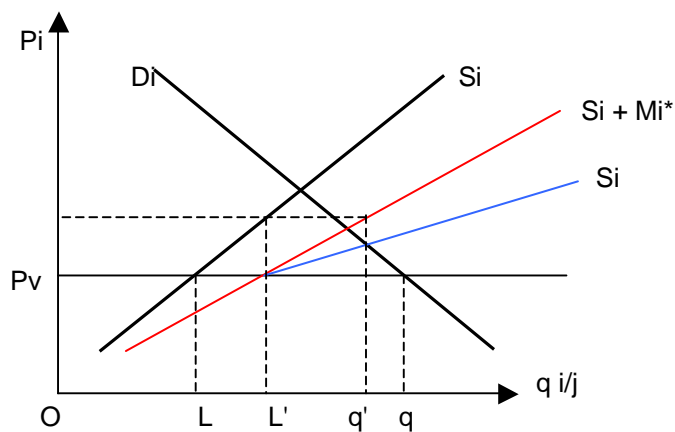
M_i^* = tillåten import av i för produktion av j .

Det krävs en i för att producera en j , insatsvarorna är antingen inhemska eller importerade och hela produktionen exporteras.

²⁶ Robson (1998), sid. 28

²⁷ Hoekman och Kostecki (2001), sid. 362

FIGUR 4: EFFEKTER AV URSPRUNGSREGLER



Källa: Bearbetning av figur i Corden (1971), sid. 48

Innan ursprungsregler står OL för kvantitet av inhemska insatsvaror och Lq står för den importerade kvantiteten. I och med ursprungsreglerna tvingas företag att använda dyrare insatsvaror vilket leder till att kvantiteten av j minskar, från q till q' . Den inhemska kvantiteten av i ökar till OL' och importen av i minskar till $L'q'$. Den blå S -kurvan är den faktiska utbudskurvan och representerar ett vägt medelvärde av inhemska och importerade insatsvaror.²⁸

Sammanfattningsvis kan sägas att frihandelsområde leder till handelsalstring. Påverkan på tredje land beror på hur importen ser ut före respektive efter integrationen, om insatsvaror importerats finns det ett större utrymme för handelsomfördelning. Ursprungsregler är ett måste i ett frihandelsområde men kan leda till samhällsförluster.

4.2 KOMPARATIVA FÖRDELAR

Heckscher-Ohlins teori om komparativa fördelar är en av de mest erkända teorierna på området. Teorin är en vidareutveckling av Ricardos modell och förklarar uppkomsten av handel mellan två länder. Ett land har komparativa fördelar i produktion av en vara om landets alternativkostnad är lägre än ett annat lands alternativkostnad, i autarki.²⁹

²⁸ Corden (1971), sid. 47

²⁹ Markusen, Melvin, Kaempfer och Maskus (1995), sid. 85

Länder har en benägenhet att exportera varor i vilka man har en komparativ fördel medan man importerar varor i vilka man har en komparativ nackdel. Detta betyder då att länder som har mycket arbetskraft och ont om kapital kommer att exportera produkter som är arbetskraftintensiva medan man importerar kapitalintensiva varor. Kapitalstarka länder med välutbildad arbetskraft tenderar att tillverka och exportera varor och tjänster som ställer höga krav på kunskap och teknik och importera varor som är arbetskraftintensiva. Eftersom den internationella handeln även styrs av andra faktorer såsom skatter, tullar och monopol är verkligheten mer komplicerad än vad beskrivits ovan, därav är det inte endast de komparativa fördelarna som styr handelsmönstren.³⁰

I och med att länder ingår i en ekonomisk sammanslutning elimineras flera av de hinder som kan motverka att världshandeln specialiseras i enlighet med komparativa fördelar. Det är därför troligt att länder som är medlemmar i ett frihandelsområde till större grad, än sådana som står utanför, verkligen exporterar de varor i vilka landet har komparativa fördelar. Handel med andra medlemsländer kanske inte endast är billigare utan kan även anses vara säkrare och kan innebära en mindre risk för att drabbas av upplösning och nya restriktioner.³¹

Nord-syd integration karaktäriseras av att länder med stora skillnader i faktortillgångar integrerar sina ekonomier med varandra. Länder som befinner sig på en hög utvecklingsnivå är ofta mer kapitalrika än mindre utvecklade länder. De så kallade syd-länderna är således kapitalfattigare än nord-länderna men däremot mer rika på mindre utbildad arbetskraft. Var produktionen hamnar styrs av länders komparativa fördelar och produkters faktorintensitet. Med integration mellan länder med stora skillnader i faktoruppsättning finns det starka incitament för ökad handel och en fragmenterad produktionsstruktur.³²

³⁰ Markusen, Melvin, Kaempfer och Maskus (1995), sid. 106

³¹ Yeats (2001), sid. 114, 129

³² Markusen, Melvin, Kaempfer och Maskus (1995), sid. 108

4.3 FRAGMENTERING OCH SPECIALISERING

Samtidigt som vi idag lever i en betydligt mer integrerad värld än tidigare upplever vi att vår produktion blir allt mindre integrerad och mer *fragmenterad*.³³ Historiskt sett har handelsteori till störst del fokuserat på att förklara handeln med slutprodukter. Handeln med delar och komponenter är ingen ny företeelse men har ökat dramatiskt på senare tid, därigenom uppmärksammas och utgör idag en mycket stor del av världshandeln. Bevis på detta kan finnas genom att studera huruvida handel, både export och import, har ökat. Det hör numera till det sedvanliga att en varas delar tillverkas i ett eller flera olika länder medan den i ett senare skede monteras ihop i ett annat land, för att kanske säljas i ett tredje. Fragmentering syftar till den ökade komplexiteten av den moderna produktionskedjan. Man talar om en fragmenterad produktionsprocess där de komparativa fördelarna styr hur produktionsprocessen kommer att fördelas. Faktorintensiteten för varje enskild delprodukt bestämmer nu var produktionen skall lokaliseras istället för som tidigare, faktorintensiteten för den färdiga slutprodukten. Fysisk fördelning av produktion, som fragmentering innebär, medför vissa problem i form av kommunikations- och koordinationskostnader. Sådana kostnader är orsaker till att fragmentering tidigare varit begränsad till den nationella marknaden. På senare tid har dock utveckling på områdena för transport och kommunikation underlättat denna process vilket givit resultat i form av en ökad internationell fragmentering.³⁴

När man bryter ner produktionen i olika segment ökar möjligheterna till specialisering. Specialisering på enskilda komponenter kan i nästa skede leda till stordriftsfördelar för producenten om denne kan leverera komponenterna till flera olika företag med konkurrerande slutprodukter. Detta är något som inte vore möjligt i en integrerad produktionsprocess. Genom att ett högavlönat land ger upp produktion av arbetsintensiva komponenter kan de fortsätta att vara konkurrenskraftiga med sin slutprodukt som utsätts för konkurrens från importerade varor. Detta betyder då att industrin i sin helhet blir mer konkurrenskraftig vilket leder till ökad sysselsättning, ökad produktion och högre löner.³⁵ Skillnader i länders specialisering beror i huvudsak på ländernas storlek, uppsättningar av produktionsfaktorer och handelspolitik.³⁶

³³ Feenstra (1998), sid. 31

³⁴ Arndt och Kierzkowski (2001), sid 1

³⁵ Ibid., sid. 4

Det finns två varianter av specialisering. Den ena är sektorspecifik specialisering och är det mönster som förutspås av klassisk och neoklassisk handelsteori. Med detta menas en volymmässig ökning av inter-industriell handel, det vill säga hög export i vissa sektorer och låg export i andra. Den andra typen är specialisering genom differentiering inom sektorer. I det senare fallet förväntar vi oss en ökad intra-industriell handel med både ökad export och ökad import i tillverkningssektorerna.³⁷

Fragmentering tillåter länder i en fas av uppbyggnad att delta i den globala produktionen genom att fokusera på en del utan att inneha kunskap på alla områden inom den aktuella produktionen. Om fragmentering inte är möjligt måste utvecklingsländer bemästra en hel produktionsprocess för att kunna vara med och konkurrera på den internationella marknaden. Genom fragmentering kan mindre utvecklade länder börja med att utveckla kunskap inom arbetskraftintensiv produktion för att i ett senare skede gå vidare in i produktion som ställer högre krav på produktionsfaktorerna.³⁸

Existensen av en fragmenterad produktionsprocess över gränserna gör analysen av internationell handel mer komplicerad än då den fragmenterade produktionen stannade på nationell nivå. Antalet varor som flyttas över våra nationsgränser har ökat dramatiskt och dessa ställer krav på bland annat väl fungerande klassificeringssystem. SITC med andra och tredje revideringarna har gjort det lättare att göra tabeller över intra-industriell handel med komponenter. I sin ursprungliga form var SITC bristande så till vida att det inte skiljdes tillräckligt noggrant på handel med färdiga varor och handel med komponenter. De senare revideringarna innebar dock att det blev lättare att skilja komponenter från slutprodukter. Det utförligaste arbetet har gjorts för klassificeringsgruppen 7 - *Maskineri och transportutrustning*. För övriga grupper finns fortfarande brister och det är därför svårt att genomföra undersökningar som skall visa på omfattningen av handeln med komponenter på dessa områden.³⁹

³⁶ Chenery, Robinson och Syrquin (1986), sid. 37

³⁷ Ibid., sid. 209

³⁸ Arndt och Kierzkowski (2001), sid 7

³⁹ Yeats (2001), sid. 109

Sammanfattningsvis kan sägas att frihandelsområde i de flesta fall leder till både handelsalstring och handelsomfördelning. Ursprungsregler som krävs i ett frihandelsområde kan dock bidra till samhällsförluster genom att ha begränsande effekt på handelsalstringen och öka handelsomfördelningen. Den handelsalstring man kan se sker genom specialisering utifrån komparativa fördelar. Det handlar framförallt om en vertikal specialisering ner på komponentnivå.

5 BILINDUSTRIN I NAFTA

Detta är det kapitel i vilket jag redovisar mitt empiriska material. Enligt de teorier jag tagit upp i kapitel fyra kan vi förvänta oss att NAFTA borde ha lett till handelsalstring och en ökad specialisering i bilbranschen. Specialiseringen tros ge uttryck i att den kapitalintensiva produktionen har koncentrerats i USA medan den arbetsintensiva produktionen har koncentrerats till Mexiko.

5.1 EFFEKTERNA AV FRIHANDELSOMRÅDE

5.1.1 Handelsalstring

Enligt teorierna för ekonomisk integration är det en trolig följd att frihandelsområden leder till handelsalstring. Detta är även fallet med NAFTA när vi tittar på den specifika branschen, bilindustrin mellan länderna Mexiko och USA. Handeln mellan Mexiko och USA har ökat avsevärt efter det att NAFTA trädde i kraft 1994.

Idag, 2004, är NAFTAs bilindustri djupt integrerade. Den amerikanska handeln med Mexiko har ökat markant, mer än vad USAs handel har gjort med andra länder och detta har gjort Mexiko till en av USAs viktigaste handelspartners. Mexikos andel i USAs totala handel inom bilindustrin har ökat medan andelen för andra länder har minskat.⁴⁰ Under det senaste årtiondet har Mexiko blivit USAs andra största exportmarknad inom bilbranschen, endast Kanada är större. Ungefär hälften av den amerikanska importen inom bilindustrin kommer från samarbetsländerna i NAFTA medan 73 % av den amerikanska exporten på samma marknad går till NAFTA-länderna.⁴¹

Handelsalstring på aggregerad nivå

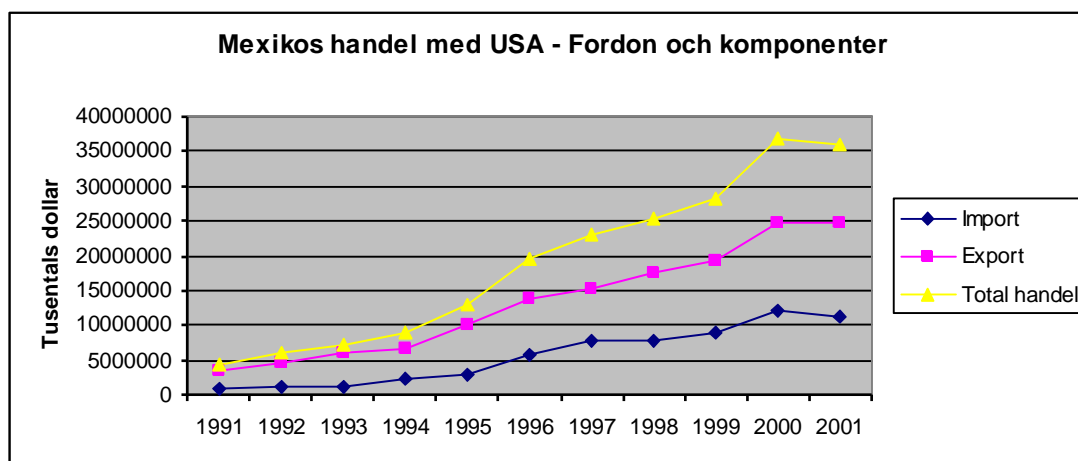
Figur 5 visar på den aggregerade handeln med fordon och bildelar mellan Mexiko och USA. Det har skett en kraftig ökning från år 1991 till år 2001. Den totala handeln har ökat i värde från 4 190 547 tusen dollar år 1991 till 35 868 587 tusen dollar år 2001, vilket representerar en ökning med 8,5 gånger. Handelsökningen tog fart mellan åren

⁴⁰ Villarreal (2003)

⁴¹ NAFTA 10 years later – Motor vehicles & parts (2004)

1994 och 1995, det vill säga i samband med att NAFTA trädde i kraft. I tabell A.4 i appendix presenteras bakomliggande statistik mer utförligt.

FIGUR 5: MEXIKOS HANDEL MED USA - FORDON OCH KOMPONENTER (SITC 722, 781-784)



Källa: Egen bearbetning av handelsstatistik från Source OECD.

Handelsalstring på disaggregerad nivå

Den delbransch i vilken handeln har ökat kraftigast är "Lastbilar" (SITC 782). Den totala handeln inom denna bransch har på en tioårsperiod ökat från 267 391 tusen dollar till 7 318 493 tusen dollar. Värdet på handeln år 2001 var således 27 gånger större än vad den var år 1991.

TABELL 4: HANDELSÖKNING I DELBRANSCHER

SITC	PRODUKTGRUPP	HANDEL1991*	HANDEL 2001*	HANDELSÖKNING
722	TRAKTORER	61727	55820	- (MINSKNING)
781	PERSONBILAR	3 045 997	15 412 726	5 GGR
782	LASTBILAR	267 391	7 318 493	27 GGR
783	ÖVRIGA MOTORFORDON	27430	304 409	11 GGR
784	DELAR & TILLBEHÖR	788 003	12 777 138	16 GGR

* talen är i tusentals dollar

Källa: Egen bearbetning av handelsstatistik från Source OECD.

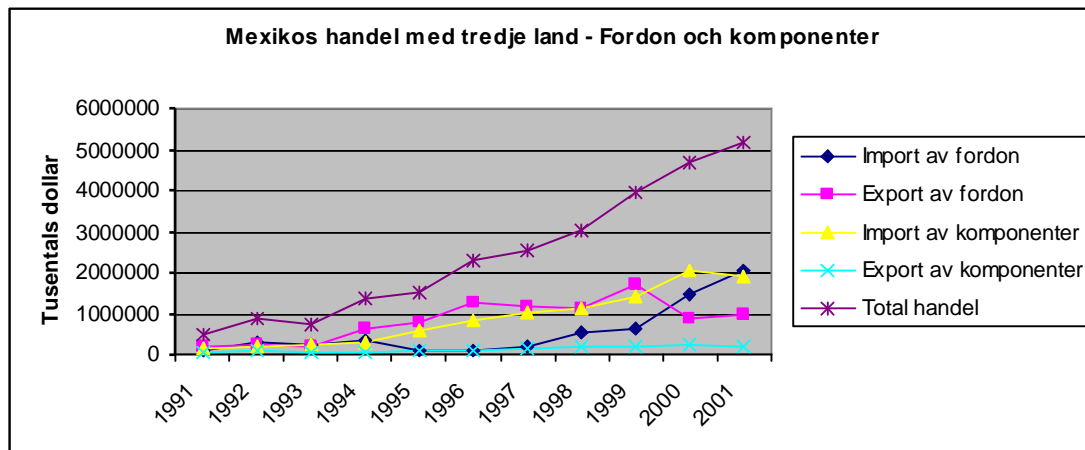
Som kan utläsas från tabell 4 skedde den näst största handelsökningen för handeln med bildelar och tillbehör. Även grupperna "Personbilar" och "Övriga motorfordon" har

ökat betydande. Delbranschen "Traktorer" är den enda gruppen i vilken handeln har minskat. Värdet av handeln inom denna bransch var år 1991 61727 tusen dollar och år 2001 hade det minskat till 55820 tusen dollar.

5.1.2 Handelsomfördelning och effekterna av ursprungsregler

Det handelsmönster som ovan beskrivits, att mer och mer av NAFTA-ländernas handel inom bilindustri sker länderna emellan, får en att ana att en viss handelsomfördelning kan ha skett i och med NAFTAs grundande. Jag kommer inte att göra några ingående beräkningar på en eventuell handelsomfördelning utan endast titta efter mönster på hur handeln med tredje land har förändrats efter NAFTAs ikraftträdande år 1994. Figur 6 och 7 visar på utvecklingen av Mexikos och USAs utrikeshandel med tredje land för åren 1991-2001 respektive åren 1992-2002. Tredje land utgörs här av alla länder utanför NAFTA. Bakomliggande handelsstatistik finns presenterat mer utförligt i tabell A.5 och A.6 i appendix.

FIGUR 6: MEXIKOS HANDEL MED TREDJE LAND - FORDON OCH KOMPONENTER (SITC 722 OCH 781-784)

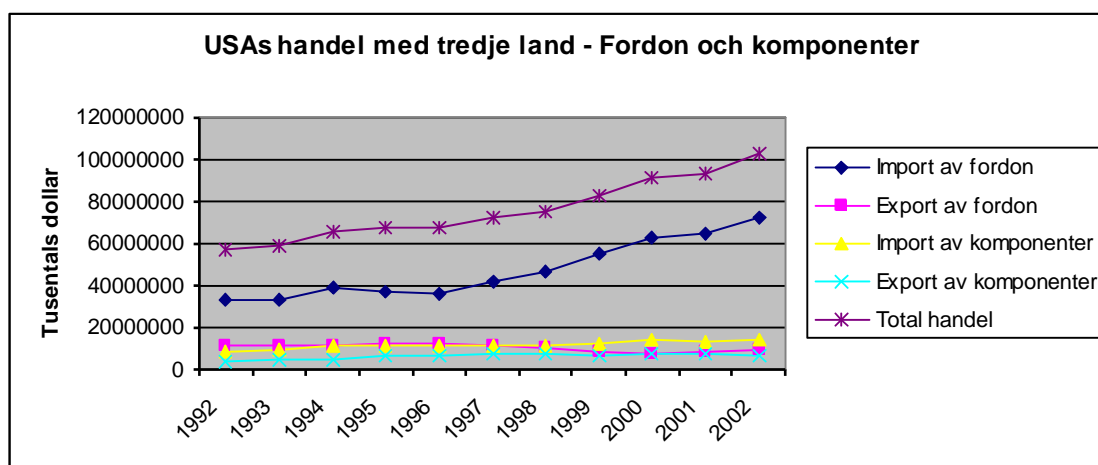


Källa: Egen bearbetning av handelsstatistik från Source OECD.

För Mexikos del har handeln med tredje land ökat under tioårsperioden 1991-2001. Den totala handeln har ökat från 492 352 tusen dollar år 1991 till 5 152 306 tusen dollar år 2001, dvs. en ökning med 10 gånger. Både importen av komponenter och fordon har stigit medan endast exporten av fordon har ökat. Vi kan utifrån figur 6 inte direkt se att tredje land har förlorat pga. bildandet av NAFTA. Trots att det skett en ökning av handeln kan det dock poängteras att handeln mellan Mexiko och tredje land inte är

särskilt omfattande. Värdet av den totala handeln är som sagt 5 152 306 tusen dollar, att jämföras med den totala handeln inom bilindustrin mellan endast USA och Mexiko som år 2001 uppgick till 35 868 587 tusen dollar.

FIGUR 7: USAS HANDEL MED TREDJE LAND - FORDON OCH KOMPONENTER (SITC 722 OCH 781-784)



Källa: Egen bearbetning av handelsstatistik från Source OECD.

USAs handel med tredje land har ökat i viss omfattning men inte i samma utsträckning som i Mexikos fall. Den totala exporten och importen av komponenter har knappt förändrats något medan importen av fordon har lite mer fördubblats. Inte heller i USAs fall kan vi från figuren se att NAFTA skulle ha haft negativa effekter på tredje land.

Ytterligare en aspekt som spelar in i beräkningar kring handelsomfördelning är ursprungsregler. Efter en längre infasningsperiod ställs i år, 2004, kravet på att 62,5 % regionalt innehåll skall vara uppfyllt. Det faktum att ursprungsreglerna inom NAFTA har blivit allt tuffare borde rimligtvis få negativ effekt på de länder som står utanför frihandelsområdet.

5.2 KOMPARATIVA FÖRDELAR

Enligt de nationalekonomiska teorierna gällande komparativa fördelar tenderar ett land att specialisera sin produktion och export i enlighet med landets komparativa fördelar. Trots att det finns en utbredd acceptans gällande teorierna kring komparativa fördelar är det dock inte helt lätt att göra korrekta beräkningar. Eftersom det inte går att få fram data över relativa priser i autarki för ett land som under en lång tid varit öppet för

internationell handel kan man inte konstruera direkta estimat av detta lands komparativa fördelar. Man får därför använda sig av mått som inte kräver denna vetenskap. Det finns ett flertal ekonomer som har arbetat med uträkningar av komparativa fördelar.⁴² En av dessa är Bela Balassa som 1977 kom fram med formeln för ”revealed comparative advantage” (RCA).

$$RCA = (x_{ij} \div x_{wj}) \div \left(\sum_j x_{ij} \div \sum_j x_{wj} \right)$$

Med denna formel använder man ett lands relativa exportprestation för enskilda produktkategorier för att ge en bild av dess komparativa fördelar (RCA) i tillverkningsindustrin. Man räknar med post-handels data och mer precist handlar det om att man dividerar land ”i”s andel av den totala exporten ”w” av vara ”j” ($x_{ij} \div x_{wj}$) med ”i”s andel av den totala exporten ”w” av alla varor inom en viss industri

$\left(\sum_j x_{ij} \div \sum_j x_{wj} \right)$. Om RCA är större än 1 kan man påvisa att land ”i” har en komparativ fördel av export av vara ”j”. Om RCA däremot är mindre än 1 innehar land ”i” en komparativ nackdel i export av vara ”j”. Den relativa exportprestationen används som indikator för komparativa fördelar istället för nettoexporten vilket annars är vanligt förekommande i andra mått på komparativa fördelar. Anledningen till att man valt att utesluta importen från beräkningarna är att statistik över import ofta kan vara missvisande, detta speciellt i utvecklingsländer där importtullar varierar från produkt till produkt och är ofta mycket höga.⁴³

5.2.1 Mexikos och USAs komparativa fördelar enligt Balassas mått

För att kunna använda Balassas mått i min uppsats har jag anpassat det efter mitt ändamål. Land ”i” i mina uträkningar är Mexiko respektive USA. I mina uträkningar på aggregerad nivå representeras ”j” av *alla* produkter tillhörande varugrupperna ”Traktorer”, ”Personbilar”, ”Lastbilar och specialfordon”, ”Övriga motorfordon” och ”Delar och tillbehör” (det vill säga SITC-grupperna 722, 781, 782, 783 och 784). I detta fall divideras land ”i”s andel av exporten inom bilindustrin med land ”i”s andel av den totala exporten av *alla* varor. I uträkningarna av enskilda varugrupper representeras ”j” av en varugrupp på 3, 4 eller 5-siffrig nivå. I detta fall

⁴² Greenaway och Milner (1993), sid. 181

⁴³ Balassa (1989), sid. 19

divideras land ”i”s andel av exporten inom den specifika varugruppen med ”i”s andel av den totala exporten inom bilindustrin. Med total export inom bilindustrin menas summan av USAs och Mexikos export av SITC-grupperna 722, 781, 782, 783 och 784.

Nedan räknas det på komparativa fördelar innan NAFTA trädde i kraft, 1992/1993, vilket jämförs med de komparativa fördelarna som länderna besatt 2000/2001. Genomsnittet av värdena för nämnda år används för att släta ut vissa ojämnheter och därigenom få ett mer rättvisande resultat. För några varugrupper och år saknas statistik för Mexikos export och i ett enstaka fall saknas värde för USAs export. Detta har medfört att beräkningar ej kunnat genomföras på alla undergrupper på 5-siffrig nivå. Avsaknaden av statistik symboliseras av ett streck i tabellerna som följer.

Genom att göra uträkningen enligt min anpassning av Balassas RCA kan det påvisas inom vilken grupp samt undergrupper för SITC 722, 781, 782, 783 och 784 som respektive land har en komparativ fördel i export av fordon och komponenter mellan Mexiko och USA. Nedan presenteras alla komparativa för- och nackdelar för de båda länderna. Talen i dessa tabeller är avrundade till två decimaler. Tal som är större än 1 är grönmärkerade och visar alltså på komparativ fördel för det aktuella landet.

Komparativa fördelar på 3-siffrig nivå

Enligt mina uträkningar som presenteras i tabell 5 kan det visas att Mexiko har en komparativ fördel gentemot USA vad gäller den totala exporten av alla fordon och komponenter som omfattas av SITC 722, 781, 782, 783 och 784. Mexiko hade en komparativ fördel redan innan NAFTA och cirka sju år efter att NAFTA trädde i kraft har den komparativa fördelen blivit något starkare.

TABELL 5: KOMPARATIVA FÖR- OCH NACKDELAR FÖR MEXIKO OCH USA RÄKNAT PÅ SUMMAN AV VARUGRUPPERNA FÖR FORDON OCH KOMPONENTER (SITC 722, 781-784).

	Mexiko		USA	
	1992/1993	2000/2001	1992/1993	2000/2001
Summa 722, 781, 782, 783, 784	1,09	1,21	0,91	0,72

Källa: Egna beräkningar på handelstatistik från Source OECD.

I tabell 6 redovisas Mexikos och USAs komparativa för- och nackdelar på 3-siffrig nivå. Från denna information kan vi utläsa att USA har komparativ fördel i att exportera traktorer, övriga motorfordon och bildelar. På 3-siffrig nivå har Mexiko komparativ fördel i att exportera personbilar, lastbilar och specialfordon. Vi kan i tabellen notera att på denna nivå är det inga komparativa fördelar som har flyttats från ett land till ett annat efter det att NAFTA trädde i kraft. För varugruppen ”Övriga motorfordon” (SITC 783) kan vi dock se att USAs komparativa fördel har försvagats en del och att Mexikos RCA närmar sig 1.

TABELL 6: KOMPARATIVA FÖR- OCH NACKDELAR FÖR MEXIKO OCH USA - FORDON OCH KOMPONENTER (SITC 722, 781-784)

	Mexiko		USA	
	1992/1993	2000/2001	1992/1993	2000/2001
722	0,11	0,39	2,09	2,37
781	1,75	1,18	0,08	0,59
782	1,53	1,28	0,36	0,38
783	0,18	0,91	2	1,21
784	0,52	0,63	1,59	1,84

Källa: Egna beräkningar på handelsstatistik från Source OECD.

Komparativa fördelar på 4-siffrig nivå

När vi går ett steg längre och studerar de komparativa fördelarna på 4-siffrig nivå i tabell 7 ser vi att informationen vi fått fram i tabell 6 inte avslöjar hela sanningen. Som tidigare visats har USA komparativ fördel i export av traktorer (SITC 722) och här visas att det även stämmer för båda undergrupperna. För gruppen ”Personbilar, stationsvagnar mm” (SITC 781) ser det dock annorlunda ut. Mexiko har komparativ fördel på 3-siffrig nivå men på 4-siffrig nivå har USA komparativ fördel för den ena gruppen och Mexiko för den andra. SITC 7821 som står för personbilar är dock den största och viktigaste av de två. Även för grupp ”Lastbilar och specialfordon” (SITC 782) delas de komparativa fördelarna mellan de båda länderna.

Värt att notera här är varugrupperna ”Motorfordon för transport av tio eller fler personer” (SITC 7831) och ”Chassis utrustade med motorer” (SITC 7841). I dessa har de komparativa fördelarna flyttats från det ena landet till det andra mellan åren 1992/1993 och 2000/2001. För ena gruppen har den komparativa fördelen flyttats från USA till Mexiko och för den andra har fördelen flyttats från Mexiko till USA. Efter det

att NAFTA trädde i kraft har USA komparativ fördel i export av alla undergrupper på 4-siffrig nivå innehållande bildelar och komponenter.

TABELL 7: KOMPARATIVA FÖR- OCH NACKDELAR FÖR MEXIKO OCH USA - FORDON OCH KOMPONENTER (4-SIFFRIGA UNDERGRUPPER TILL SITC 722, 781-784)

	Mexiko		USA	
	1992/1993	2000/2001	1992/1993	2000/2001
7223	0,01	0,01	2,2	3,23
7224	0,19	0,49	1,99	2,15
7811	0,04	0,03	2,17	3,2
7812	1,75	1,18	0,08	0,59
7821	1,64	1,29	0,21	0,35
7822	0,01	0,13	2,21	2,96
7831	0,33	1,1	1,82	0,78
7832	0,1	0,82	2,1	1,41
7841	1,59	0,23	0,29	2,74
7842	0,76	0,3	1,3	2,58
7843	0,49	0,63	1,62	1,84

Källa: Egna beräkningar på handelsstatistik från Source OECD.

Komparativa fördelar på 5-siffrig nivå

I tabell 8 har jag tagit beräkningarna ännu ett steg längre och presenterar här de komparativa fördelarna på 5-siffrig nivå. Tyvärr är tabellen inte fullständig vilket beror på att det saknas exportdata för vissa undergrupper. Enligt denna tabell har Mexiko "tappat" flera av sina komparativa fördelar efter det att NAFTA trädde i kraft och återigen kan det konstateras att USA har komparativ fördel i export av alla bildelar och komponenter, ända ner till 5-siffrig nivå.

TABELL 8: KOMPARATIVA FÖR- OCH NACKDELAR FÖR MEXIKO OCH USA - FORDON OCH KOMPONENTER (5-SIFFRIGA UNDERGRUPPER TILL SITC 722, 781-784)

	Mexiko		USA	
	1992/1993	2000/2001	1992/1993	2000/2001
72241	-	-	-	-
72249	0,29	0,5	1,87	2,14
78211	-	0,03	-	3,2
78219	1,71	1,29	0,13	0,34
78221	0,05	0,09	2,16	3,05
78223	-	0,31	-	2,56
78225	-	-	-	-
78227	-	-	-	-
78229	-	0,16	-	2,9
78311	0,04	1,37	2,17	0,15

	1992/1993	2000/2001	1992/1993	2000/2001
78319	0,8	0,17	1,24	2,87
78421	0,01	0,18	2,21	2,86
78425	1,13	0,34	0,85	2,5
78431	0,07	0,45	2,14	2,24
78432	0,58	0,64	1,51	1,81
78433	1,15	0,34	0,82	2,48
78434	0,06	0,22	2,15	2,75
78435	0,23	0,45	1,94	2,24
78436	1,29	0,27	0,65	2,64
78439	0,35	0,67	1,79	1,74

Källa: Egna beräkningar på handelsstatistik från Source OECD.

5.2.2 *Faktorintensiteter*

Komparativa fördelar styr vad ett land väljer att specialisera sig på. Vilka varor det blir beror dock även på varornas faktorintensitet. FN har publicerat en lista över olika produkters faktorintensiteter. Listan är utformad efter organisationens eget klassificeringssystem, SITCRev2 på 3-siffrig nivå. Produktgrupperna klassificeras i enlighet med dess fördelning mellan kunskaps-, teknologi- och kapitalintensiteter. I tabell A.2 och A.3 i appendix presenteras hur produktgrupper klassificeras och vilka klassifikationer produktgrupperna inom bilindustrin har tilldelats. Man kan där se att alla de produktgrupper jag tar upp i denna uppsats har fått klassificeringskod D vilket står för "PRODUKTER MED MEDELHÖG KUNSKAPS- OCH TEKNOLOGIINTENSITET".⁴⁴ Om denna information stämmer skulle det innebära att alla varor i dessa grupper har samma faktorintensitet, vilket troligtvis inte är särskilt rimligt. En nackdel med FNs klassificering är att den endast ges på 3-siffrig nivå. I denna studie hade det varit av intresse att även veta faktorintensiteten för undergrupper på 4- och 5-siffrig nivå.

5.3 EFFEKTER PÅ FRAGMENTERING OCH SPECIALISERING

Enligt presenterade teorier i kapitel 4 öppnar ett frihandelsområde upp möjligheterna till fragmentering och därigenom specialisering av produktionsprocesser. Detta gäller speciellt i ett fall som NAFTA där det rör som om en så kallad nord-syd integration.

En stor förändring för den nordamerikanska bilindustrin var att NAFTA medförde att bilproducenterna i regionen kunde se de tre länderna som en enda marknad och

⁴⁴ UNCTAD Trade and Development Report (2002)

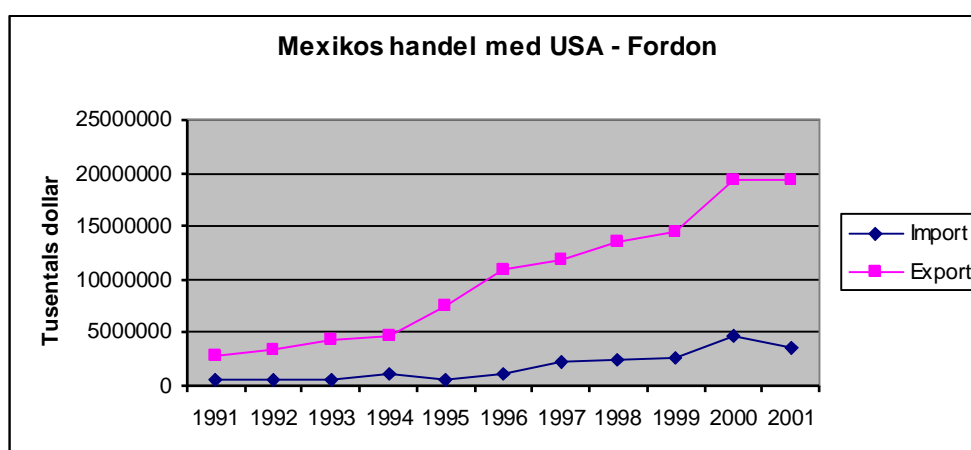
därigenom maximera effektiviteten. Detta innebar även att amerikanska företag lyckats förbli konkurrenskraftiga och stå emot trycket från den globala konkurrensen. Framför allt öppnade NAFTA upp den mexikanska marknaden för amerikanska bilar och bilkomponenter. Mexiko lättade på de sina restriktioner gällande investeringar och eliminerade kraven på bilmontörer att endast konstruera fordon av Mexiko-tillverkade komponenter. I och med NAFTA används nu mer USA-tillverkade delar av bilmontörerna i Mexiko än vad det gjordes innan frihandelsområdets bildande.⁴⁵

Nedan presenteras ett par figurer som ger en bild av hur handel och specialisering mellan USA och Mexiko har utvecklats under åren 1991 till 2001, uppdelat på färdiga fordon och komponenter. Den handelsstatistik som ligger till grund för kommande analys presenteras i sin helhet i appendix, tabell A.8.

5.3.1 Specialisering i montering av färdiga fordon

Från figur 8 kan vi se att värdet av Mexikos export av traktorer, personbilar, lastbilar och övriga motorfordon är betydligt större än det totala värdet av importen av samma varor. Den stora ökningen av exporten tog fart år 1994, däremot förblev importen på en relativt låg nivå efter det att NAFTA trädde i kraft. Detta betyder att handelsökningen av färdiga fordon, som beskrivits tidigare i detta kapitel, i huvudsak bestod av att Mexikos export av fordon ökade.

FIGUR 8: MEXIKOS HANDEL MED USA - FORDON (SITC 722, 781-783)



Källa: Egen bearbetning av handelsstatistik från Source OECD.

⁴⁵ NAFTA 10 years later – Motor vehicles & parts (2004)

På aggregerad nivå är Mexiko, som figur 8 visar, nettoexportör av fordon. Detta gäller dock inte i alla delbranscher på disaggregerad nivå (4- och 5-siffrig nivå). Mexiko är nettoexportör för de två största grupperna av färdiga fordon; "Motorfordon för transport av personer" (SITC 7812) och "Motorfordon för transport av varor" (SITC 78219). Även för den fjärde största gruppen "Fordon för kollektivtrafik" (SITC 78311) är Mexikos export större än importen. Redan år 1991 exporterade Mexiko fler personbilar än vad man importerade men den tydliga ökningen av exporten skedde i samband med att NAFTA trädde ikraft 1994. Grupperna SITC 78219 och 78311 har gemensamt att det innan NAFTA inte fanns någon egentlig uppdelning av produktionen mellan USA och Mexiko och att Mexikos export ökade stort 1994/1995.

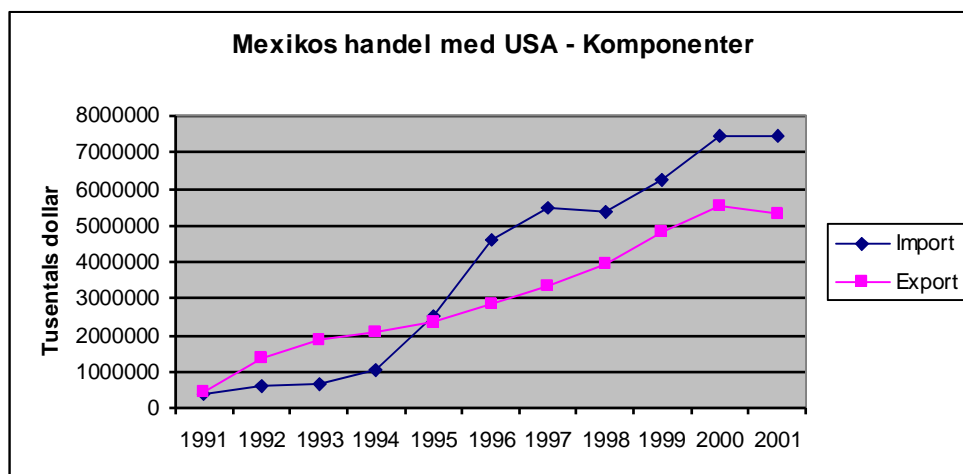
Fordonsgrupperna "Lastbil med betongblandare"(SITC 78227) och "Traktorer styrda av gående" (SITC 72241) är så pass små att jag har valt att inte ta med de i analysen. För grupperna "Spårläggart traktorer" (SITC 7223) och "Vägraktorer för semi-släp" (SITC 7832) är handelsmönstret så inkonsekvent att det är svårt att dra några egentliga slutsatser gällande vilken effekt NAFTA har haft på delbranscherna. Därför har jag valt att även utesluta dessa från diskussionen.

För övriga fordonsgrupper på 4- och 5-siffrig nivå är USA nettoexportör. USA var alltså år 2001 specialiserade på "Övriga traktorer på hjul"(SITC 72249), "Fordon för transport på snö" (SITC 7811), "Tippvagnar" (SITC 78211), "Motorfordon med specialfunktioner" (SITC 7822 med fem undergrupper) och "Övriga fordon för kollektivtrafik" (SITC 78319).

5.3.2 *Specialisering i produktion av komponenter*

År 2001 var värdet på Mexikos import av komponenter större än värdet på exporten. Innan NAFTA såg situationen annorlunda ut, exporten av komponenter var då större än importen. Utifrån figur 9 kan vi utläsa att förändringen skedde år 1995 och efter NAFTA:s bildande har USA sålunda specialiserat sig på produktion av komponenter.

FIGUR 9: MEXIKOS HANDEL MED USA - KOMPONENTER (SITC 784)



Källa: Egen bearbetning av handelsstatistik från Source OECD.

Går man istället ner på 4- och 5-siffrig nivå inser man att figur 7 inte avslöjar allt. I de flesta grupper av komponenter var Mexikos import år 2001 större än exporten men detta gäller inte alla. Man kan dela in komponentgrupperna på disaggregerad nivå i tre huvudgrupper;

- de i vilka Mexiko specialiserat sig i både före och efter NAFTA, det vill säga att handelsmönstret ej har förändrats nämnvärt. (1)
- de i vilka Mexiko gått från att vara nettoexportör till att vara nettoimportör. (2)
- de i vilka ett specialiseringsmönster tydligt kan urskiljas först från och med NAFTAs bildande, då Mexikos import började öka mer än exporten. (3)

Gruppen "Karosser till personbilar" (SITC 78421) är dock svår att placera i en av dessa huvudgrupper. Fram till 1998 var Mexikos import av denna grupp betydligt större än exporten men sedan dess har exporten och importen varit i princip lika stora och i början på tjugohundratalet var Mexiko nettoexportör.

Övriga komponentgrupper i vilka Mexiko är specialiserade i, dvs. de som tillhör (1), är "Chassis utrustade med motorer" (SITC 7841), "Övriga delar och tillbehör till karosser" (SITC 78432) och "Bromsar och servobromsar och delar därav" (SITC 78433).

Det intressanta med grupperna (2) och (3) är att det i de har skett en förändring i specialiseringen mellan USA och Mexiko efter NAFTAs bildande. USA hade år 2001 specialiserat sig i alla komponentgrupper tillhörande (2) och (3). Till (2) hör "Karosser till traktorer, Lastbilar och Övriga motorfordon" (SITC 78425) och "Icke-drivande axlar"(SITC 78436). Grupp (3) består av "Stötfångare och delar därav" (SITC 78431), "Växellådor" (SITC 78434), "Drivaxlar och differentialväxlar" (SITC 78435) och "Övriga delar och tillbehör" (SITC 78439).

5.4 SAMMANFATTNING AV KAPITLET

- Den totala handeln, inom bilindustrin, mellan USA och Mexiko har på 10 år ökat med 8,5 gånger, från ett värde på 4,2 miljarder dollar till ett värde på nästan 36 miljarder dollar. På branschnivå är det lastbilar vars handel ökat mest i värde. "Traktorer" är den enda grupp i vilken handeln har minskat.
- Jag kan från framtagna statistik inte se några tecken på att NAFTA skulle ha lett till någon handelsomfördelning. Både USAs och Mexikos handel med tredje land har ökat. Det vi dock inte vet är huruvida handeln med tredje land skulle ha ökat mer om inte NAFTA kommit till.
- USA hade 2001 komparativ fördel i att exportera framförallt alla bilkomponenter och Mexiko hade komparativ fördel i export av färdiga fordon i form av personbilar, transportbilar och fordon för kollektivtrafik.
- USA har specialiserat sig i produktion av majoriteten av bilkomponenterna och i montering av traktorer och specialfordon medan Mexiko har specialiserat sig i produktion av ett fåtal komponenter och i montering av personbilar och transportfordon.

6 SLUTSATSER

Slutligen vill jag med detta kapitel presentera mina slutsatser och återkoppla de till mitt syfte och de frågeställningar jag tog upp i det inledande kapitlet.

NAFTA har haft en positiv effekt på handeln inom bilbranschen mellan Mexiko och USA. Precis som teorier föranleder en att tro kan jag konstatera att det har skett en väsentlig handelsalstring vad gäller bilindustrin i Mexiko och USA. Det går inte med hundra procent säkerhet att säga att all denna handelsökning beror på bildandet av NAFTA men det är mycket troligt att frihandelsområdet har spelat en betydande roll. Något som styrker denna slutsats är det faktum att handelsökningen i många fall ökar markant just kring åren 1994/1995, vilket sammanfaller med tidpunkten för NAFTAs ikraftträdande.

De strikta ursprungsreglerna borde troligtvis ha lett till en viss handelsomfördelning. Men som statistiken över Mexikos och USAs handel med tredje land visar så finns inga direkta indikationer på att så skulle vara fallet.

Vidare drar jag slutsatsen att frihandelsområdet har lett till att produktionen av bilar och bildelar blivit mer fragmenterad och att den vertikala specialiseringen inom regionen har ökat. Detta kommer fram både i mina uträkningar av komparativa fördelar och när man tittar på handelsstatistik på disaggregerad nivå. NAFTA har medfört att USA numera innehar komparativ fördel av export av alla bildelar och komponenter. Detta var inte fallet innan frihandelsområdet bildades. Mexiko har nu liksom tidigare komparativ fördel i montering av personbilar.

Även från handelsstatistiken som presenterades i kapitel 5 kan jag dra slutsatsen att i och med NAFTA har USA specialiserat sig på bilkomponenter och Mexiko på montering av färdiga fordon. Mer exakt har Mexiko specialiserat sig på export av personbilar, mindre transportfordon och fordon för kollektivtrafik. Komponenter som Mexiko specialiserat sig på är chassis med motorer, bromsar och övriga delar och tillbehör till karosser. USA har specialiserat sig på traktorer och specialfordon men dess

huvudsakliga specialiseringsområde är komponenter, framför allt karosser, drivaxlar, stötfångare, växellådor och övriga delar och tillbehör.

Efter vad jag har kommit fram till i denna uppsats måste det skiljas på olika typer av fordon och olika typer av komponenter när vi talat om faktorintensiteter, vissa är arbetsintensiva medan andra är mer kapitalintensiva. Min slutsats är att montering av fordon i regel är mer arbetskraftintensiva förmodligen med undantag från specialfordon och att komponenter generellt sett är mer kapitalintensiva fast med ett troligt undantag från chassis med motorer, tillbehör till karosser och bromsar.

Min sammanfattande slutsats att NAFTA medför en handelspolitik som ökar handeln och uppmuntrar till viss regional fragmentering och vertikal specialisering inom bilindustrin mellan USA och Mexiko.

Nämnda effekter av NAFTA på bilindustrin i Mexiko och USA kan troligtvis förklara det starka intresse för ett frihandelsområde som fanns hos olika bilproducenter i regionen innan NAFTA bildades. Som denna uppsats visar har bilindustrin i hög grad påverkats positivt av NAFTA och det kan därigenom förstås att bilproducenterna kämpade för en regional liberalisering och var med och tog initiativ till förhandlingar som ledde fram till frihandelsområdet.

KÄLLFÖRTECKNING

PUBLICERADE KÄLLOR:

Arndt, S. W. och Kierzkowski, H., *Introduction* i Arndt, S. W. och Kierzkowski, H. (2001), *Fragmentation- New Production Patterns in the World Economy*, Oxford University Press, Oxford

Balassa, B. (1989), *Comparative advantage, trade policy and economic development*, Harvester Wheatsheaf, London

Chenery, H., Robinson, S. och Syrquin, M. (1986), *Industrialization and Growth, A comparative study*, (Published for the World Bank) Oxford University Press, New York

Corden, W. M. (1971), *The Theory of Protection*, Clarendon Press, Oxford

Feenstra, R. C. (1998), Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy, *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 12, No. 4, 31-50

Greenaway, D. och Milner, C. (1993), *Trade and Industrial Policy in Developing Countries*, The Macmillan Press Ltd, London

Hoekman, B. M. och Kostecki, M. M. (2001), *The Political Economy of the World Trading System – The WTO and Beyond*, 2nd edition, Oxford University Press, Oxford

Markusen, R. J., Melvin, R. J., Kaempfer, H. W. och Maskus, E. K. (1995), *International Trade – Theory and evidence*, McGraw-Hill, Singapore

Robson, P. (1998), *The Economics of International Integration*, 4th edition, Routledge, London

Studer-Noguez, I. (2002), *Ford and the Global Strategies of Multinationals – The North American auto industry*, Routledge, London

UNCTAD Trade and Development Report (2002) – Annexes to Chapter III, Förenta Nationerna. New York och Geneve

Villarreal, M. A. (2003), *Industry Trade Effects Related to NAFTA*, Report for Congress, Congressional Research Service (CRS), RL31386

Yeats, A. J., *Just How Big is Global Production Sharing?* i Arndt, S. W. och Kierzkowski, H. (2001), *Fragmentation- New Production Patterns in the World Economy*. Oxford University Press. Oxford.

ELEKTRONISKA KÄLLOR:

A diez años de la entrada en vigor del TLCAN (2004), Secretaría de Economía.

http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/ls23al.php?s=54&p=1&l=1, 22 januari 2005

Ministry of the Economy,

http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/ls23al.php?s=54&p=1&l=2, 19 januari 2005.

Morici, P. (1993), *NAFTA rules of origin and automotive content requirements*, Studies on the Economic Future of North America, Fraser Institute, Vancouver.

http://oldfraser.lexi.net/publications/books/assess_nafta/origin.html, 22 januari 2005

NAFTA 10 years later – Motor vehicles & parts (2004), U.S. Department of Commerce, International Trade Administration, Office of Industry Trade Policy

<http://www.ita.doc.gov/td/industry/otea/nafta/CoverPage.pdf>, 4 november 2004.

NAFTAs officiella hemsida, <http://www.nafta-sec-alena.org/DefaultSite/index.html>, 4 november 2004.

Pettigrew, P. S., Zoellick, R. B. och Canales, F., *NAFTA – a decade of strengthening a dynamic relationship*, Minister for international trade Canada, United states trade representative & Secretary of the economy Mexico

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-alena/nafta10-en.pdf>, 22 januari 2005

Source OECD, <http://www.oecd.org>, 9 januari 2005.

APPENDIX

TABELL A.1: VARUGRUPPER INOM SITC REV3 722, 781, 782, 783 OCH 784 3-SIFFRIG, 4-SIFFRIG OCH 5-SIFFRIG NIVÅ

722	Traktorer
7223	Spårläggarkratorer
7224	Traktorer på hjul
72241	Traktorer styrda av gående
72249	Övriga traktorer på hjul
781	Personbilar, stationsvagnar mm
7811	Fordon för transport på snö
7812	Motorfordon för transport av personer (ej redovisat på annat håll)
782	Lastbilar och specialfordon
7821	Motorfordon för transport av varor
78211	Tippvagnar för mindre trafikerade vägar
78219	Motorfordon för transport av varor (ej redovisat på annat håll)
7822	Motorfordon med specialfunktioner
78221	Lastbilslyftkranar
78223	Transportabla borrhorn
78225	Brandbilar
78227	Lastbil med betongblandare
78229	Övriga specialfordon
783	Övriga motorfordon
7831	Motorfordon för transport av tio eller fler personer
78311	Fordon för kollektivtrafik (diesel eller semi-diesel)
78319	Övriga fordon för kollektivtrafik
7832	Vägraktorer för semi-släp

784	Delar och tillbehör till motorfordon, grupperna 722, 781, 782 och 783
7841	Chassis utrustade med motorer, för grupperna 722, 781, 782 och 783
7842	Karosser till grupperna 722, 781, 782 och 783
78421	Karosser till gruppen 781
78425	Karosser till grupperna 722, 782 och 783
7843	Övriga delar och tillbehör till grupperna 722, 781, 782 och 783
78431	Stötfångare och delar därav
78432	Övriga delar och tillbehör till karosser
78433	Bromsar och servobromsar och delar därav
78434	Växellådor
78435	Drivaxlar med differentialväxlar
78436	Icke-drivande axlar and delar därav
78439	Övriga delar och tillbehör

Källa: Source OECD - egen översättning

TABELL A.2: FNs KLASSIFICERING AV PRODUKTGRUPPERS FAKTORINTENSITETER

PRIMÄRA VAROR	A
ARBETSKRAFTSINTENSIVA OCH RESURSBASERADE PRODUKTER	B
PRODUKTER MED LÅG KUNSKAPS- OCH TEKNOLOGIINTENSITET	C
PRODUKTER MED MEDELHÖG KUNSKAPS- OCH TEKNOLOGIINTENSITET	D
PRODUKTER MED HÖG KUNSKAPS- OCH TEKNOLOGIINTENSITET	E
OKLASSIFICERADE PRODUKTER	F

Källa: UNCTAD Trade and Development Report 2002, Förenta Nationerna New York och Geneve 2002

TABELL A.3: FAKTORINTENSITET FÖR SITC 722, 781, 782, 783 OCH 784

SITC	PRODUKTGRUPP	FAKTORINTENSITET
722	TRAKTORER	D
781	PERSONBILAR	D
782	LASTBILAR OCH SPECIALFORDON	D
783	ÖVRIGA MOTORFORDON	D
784	DELAR OCH TILLBEHÖR TILL MOTORFORDON	D

Källa: UNCTAD Trade and Development Report 2002, Förenta Nationerna New York och Geneve 2002

TABELL A.4: MEXIKOS HANDEL MED USA - FORDON OCH KOMPONENTER. (SUMMA AV SITC 722, 781-784). UNDERLAG FÖR UTRÄKNING AV HANDELSALSTRING. TALEN ANGES I TUSENTALS DOLLAR.

Mexikos handel med USA. Fordon och komponenter.

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Import	855673,2	1271001	1158438	2216399	2988268	5643557	7638852	7792026	8833765	12117377	11092333
Export	3334874	4701211	6125283	6742981	9984365	13783373	15249297	17440812	19225213	24827158	24776254
Total handel	4190547	5972212	7283721	8959380	12972633	19426930	22888149	25232838	28058978	36944534	35868587

Källa: Egen bearbetning av statistik från Source OECD

TABELL A.5: MEXIKOS HANDEL MED TREDJE LAND - FORDON OCH KOMPONENTER. (SUMMA AV SITC 722, 781-784). UNDERLAG FÖR UTRÄKNING AV HANDELSOMFÖRDELNING. TALEN ANGES I TUSENTALS DOLLAR.

Mexikos handel med tredje land. Fordon och komponenter

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Import av fordon	97198,093	278012,5	224861	341740,8	80383,78	87273,36	217834,2	544953,9	646613,3	1477353	2057969
Export av fordon	194895,4	267868,4	214161,6	633029,9	757289	1281752	1151740	1143307	1690921	898090,5	971077,6
Import av komponenter	140475,97	193323	240608,3	302556,9	583790,3	821079,2	1009508	1124950	1394227	2064992	1909159
Export av komponenter	59782,695	114495,4	49536,86	66740,04	81109,52	119790,5	137133	199845,8	203367,7	251353,9	214100,2
Total handel	492352,16	853699,2	729167,7	1344068	1502573	2309895	2516216	3013056	3935130	4691790	5152306

Källa: Egen bearbetning av statistik från Source OECD

TABELL A.6: USAS HANDEL MED TREDJE LAND - FORDON OCH KOMPONENTER. (SUMMA AV SITC 722, 781-784). UNDERLAG FÖR UTRÄKNING AV HANDELSOMFÖRDELNING. TALEN ANGES I TUSENTALS DOLLAR.

USAs handel med tredje land. Fordon och komponenter.

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Import av fordon	32911014	33688191	38571516	37176664	36483417	41797385	46300564	55459283	62529944	64549823	72334355
Export av fordon	11377502	10956058	11107604	12625169	12635970	11383137	10437629	8105434	7652958	8533506	9537701,3
Import av komponenter	8709539	9570963	11075983	11566574	11167367	11108375	11514193	12647350	13984612	13253169	14487963
Export av komponenter	3954155	4515335	4951762	6444295	6938594	7699788	7294516	6480097	7365613	7157586	6262355
Total handel	56952210	58730547	65706864	67812702	67225348	71988684	75546903	82692163	91533126	93494084	102622375

Källa: Egen bearbetning av statistik från Source OECD

TABELL A.7: EXPORTSTATISTIK FÖR MEXIKO OCH USA FÖR SITC 722, 781, 782, 783 OCH 784 MED UNDERGRUPPER. UNDERLAG FÖR UTRÄKNING AV KOMPARATIVA FÖRDELAR ENLIGT BALASSAS MÅTT. TALEN ANGES I TUSENTALS DOLLAR. STRECK BETYDER ATT STATISTIK SAKNAS.

Mexiko till USA							USA till Mexiko						
	1992	1993	Genomsnitt	2000	2001	Genomsnitt		1992	1993	Genomsnitt	2000	2001	Genomsnitt
722	1513,3	9452	5482,65	14238,7	17653,1	15945,9	722	92966,9	78761,8	85864,35	47528,7	37531,7	42530,2
781	2815521	3613682	3214602	14200736	12978435	13589586	781	121386,5	125426,9	123406,7	2799988	3192737	2996362
782	499653,1	636716,8	568185	4681060	6276118	5478589	782	142811,4	75327,2	109069,3	833674,4	607802,5	720738,5
783	1715,594	4978,647	3347,121	406579,2	179673,9	293126,5	783	41891,4	19537,2	30714,3	231335,1	117055,8	174195,5
784	1382808	1860454	1621631	5524543	5324373	5424458	784	3897995	4268848	4083421	7290424	6815808	7053116
7223	436,724	206,817	321,7705	112,6	98,895	105,7475	7223	48595	34802,9	41698,95	15381,5	8226	11803,75
7224	1076,6	9245,2	5160,9	14126,1	17554,2	15840,15	7224	44371,8	43958,9	44165,35	32147,2	29305,7	30726,45
7811	-	76,493	76,493	91,552	241,581	166,5665	7811	3585,5	3129,8	3357,65	7491,3	9625,5	8558,4
7812	2815521	3613606	3214564	14200645	12978194	13589419	7812	117801	122297,1	120049,1	2792497	3183111	2987804
7821	499653,1	636446,4	568049,8	4673603	6273224	5473413	7821	81731,2	38974,7	60352,95	782653,4	556152,1	669402,8
7822	-	270,4	270,4	7457,1	2894,9	5176	7822	61080,2	36352,5	48716,35	51021	51650,5	51335,75
7831	187,1	4020,5	2103,8	141727,3	81063,4	111395,4	7831	9732,5	9557,1	9644,8	41442,6	28565,6	35004,1
7832	1528,489	958,17	1243,33	264851,9	98610,52	181731,2	7832	32158,9	9980,1	21069,5	189892,5	88490,2	139191,4
7841	59799,67	129833,2	94816,45	12939,81	1344,783	7142,299	7841	17799,4	11061	14430,2	61333,6	13714,6	37524,1
7842	21714,9	31147,4	26431,15	5301	7738,9	6519,95	7842	36426,2	37687,5	37056,85	31267,2	18463,9	24865,55
7843	1301293	1699473	1500383	5506302	5315289	5410796	7843	3843549	4220099	4031824	7197824	6783630	6990727
72241	-	-	-	46,3	-	-	72241	16185,5	17264	16724,75	970	-	970
72249	1076,6	9245,2	5160,9	14079,8	17554,2	15817	72249	28186,4	26694,9	27440,65	31177,2	29305,7	30241,45
78211	-	-	-	463,6	424	443,8	78211	25766,4	23267,5	24516,95	34529	10964,4	22746,7
78219	499653,1	636446,6	568049,9	4673140	6272800	5472970	78219	55964,8	15707,1	35835,95	748124,5	545187,6	646656,1
78221	-	270,4	270,4	1094,3	349,7	722	78221	12266,8	6904,5	9585,65	13884,5	7872	10878,25
78223	-	-	-	405,3	120	262,65	78223	4570	3341,8	3955,9	695,8	1226,1	960,95
78225	-	-	-	281,4	-	-	78225	3652	3031,3	3341,65	4894,6	7509,1	6201,85
78227	-	-	-	-	27,2	-	78227	854,7	1488,6	1171,65	398,7	1472,1	935,4
78229	-	-	-	5676,2	2398	4037,1	78229	39736,7	21586,3	30661,5	31147,4	33571,2	32359,3

	1992	1993	Genomsnitt	2000	2001	Genomsnitt		1992	1993	Genomsnitt	2000	2001	Genomsnitt
78311	171,4	-	171,4	133634,1	80993,4	107313,8	78311	5806,4	8349,9	7078,15	8056,3	2107,3	5081,8
78319	15,7	4020,5	2018,1	8093,2	69,9	4081,55	78319	3926,1	1207,2	2566,65	33386,3	26458,4	29922,35
78421	94,3	154,3	124,3	922,7	699,8	811,25	78421	21150,7	20581,3	20866	8418,6	3313,7	5866,15
78425	21620,7	30993,1	26306,9	4378,3	7039,1	5708,7	78425	15275,5	17106,3	16190,9	22848,7	15150,2	18999,45
78431	11727,9	7467,2	9597,55	38073,7	41385,5	39729,6	78431	94182,4	392326,2	243254,3	105451,3	68905,8	87178,55
78432	641326,8	831267,1	736297	2326700	2324743	2325721	78432	1541806	1576980	1559393	2896688	2936471	2916579
78433	208899,5	254386,2	231642,9	769953,8	437003,2	603478,5	78433	128818,8	141697,1	135258	335893,7	3528972	1932433
78434	3699,6	6677,9	5188,75	136586,9	105845,8	121216,4	78434	146384,7	179362	162873,4	668510,8	644041,2	656276
78435	12356,4	20340,2	16348,3	105120,6	254697,3	179909	78435	73197,1	150931	112064,1	538685,8	255884,6	397285,2
78436	85283	60657,4	72970,2	46501	46147,8	46324,4	78436	56796,8	3396,5	30096,65	141438,9	253812,3	197625,6
78439	337999,8	518677,1	428338,5	2083366	2105467	2094417	78439	1802364	1778406	1790385	2511155	2271543	2391349

Källa: Egen bearbetning - handelsstatistik från Source OECD

TABELL A.8: STATISTIK ÖVER MEXIKOS HANDEL MED USA - FORDON OCH KOMPONENTER (SITC 722, 781-784). TALEN ANGES I TUSENTALS DOLLAR. STRECK BETYDER ATT STATISTIK SAKNAS.

Mexikos import från USA

SITC	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
722	60587,3	45370,4	19223,1	35162,9	16005,2	34897,5	46470,5	51756,9	38039,1	37093,9	38166,8
7223	38215,41	24767,54	6815,618	1201,7	385,106	485,602	550,686	4118,772	2861,716	3028,409	3073,155
7224	22371,87	20602,84	12407,49	33961,15	15620,05	34411,94	45919,84	47638,12	35177,42	34065,52	35093,68
72241	270,765	607,446	269,826	49,155	37,881	188,877	155,827	19,802	19,525	88,061	29,231
72249	22101,1	19995,39	12137,66	33912	15582,17	34223,06	45764,01	47618,32	35157,89	33977,46	35064,45
781	271941,9	333182,2	333433,1	1001000	355681,6	845250,8	1364371	1512320	1757630	3098352	2434291
7811	5549,681	6614,344	5621,577	7314,207	2879,866	4454,926	6183,606	9654,349	11704,41	15314,21	22378,7
7812	266392,2	326567,8	327811,6	993686,2	352801,7	840795,9	1358187	1502666	1745925	3083038	2411912
782	139836,5	216073,4	138471,1	139517,6	104744	137669,9	729294,6	718902,1	666193,4	1260433	1042375
7821	89301,85	150560	96155,76	102414,9	87721,77	115960,6	702240,2	675187,5	620204,3	1215010	993896,3
78211	36998,74	29739,9	26161,96	29831,63	36179,06	28514,95	30505,03	53962,92	19733,95	31178,81	13030,08
78219	52303,11	120820,1	69993,81	72583,27	51542,71	87445,6	671735,2	621224,6	600470,4	1183831	980866,2
7822	50534,68	65513,36	42315,3	37102,68	17022,25	21709,34	27054,31	43714,58	45989,06	45422,77	48478,29
78221	7870,908	17504,12	8344,792	11086,1	3835,709	3870,24	6302,409	9117,958	12186,32	9517,254	8740,772
78223	4526,255	10399,09	4687,753	2159,824	4025,391	7341,396	3551,217	2881,161	2217,209	1209,358	2727,184
78225	3343,614	5014,194	2937,203	5447,227	1272,082	712,069	2427,539	5809,066	4794,466	5550,457	7846,518
78227	112,5	5	139,279	41,866	-	-	126,749	-	2	207,873	2062,9
78229	34681,41	32590,96	26206,27	18367,66	7889,068	9785,632	14646,4	25906,39	26789,07	28937,82	27100,91
783	25275,12	46743,37	16355,43	16546,59	10218,1	19219,9	45011,97	115085,4	128562	257991,6	124735,5
7831	5836,054	15154,76	5849,377	6140,488	7138,274	10413,27	9933,419	18443,02	13764,76	36893,27	13764,95
78311	4199,503	12281,08	2288,913	555,206	490,528	1569,865	2384,761	11079,76	4548,34	8602,358	5967,88
78319	1636,551	2873,682	3560,464	5585,282	6647,746	8843,405	7548,658	7363,259	9216,418	28290,91	7797,069
7832	19439,07	31588,6	10506,05	10406,1	3079,827	8806,628	35078,55	96642,37	114797,3	221098,3	110970,5

SITC	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
784	358032,4	629631,5	650955,2	1024171	2501619	4606519	5453705	5393961	6243340	7463506	7452765
7842	2560,621	4962,913	6113,268	30254,29	7441,844	7428,782	47462,92	69405,15	21110,2	23794,88	25496,3
78425	2560,621	4962,913	6113,268	30254,29	7441,844	7428,782	47462,92	69405,15	21110,2	23794,88	25496,3
7843	354040,9	604950,6	641276,2	991715,1	2488109	4565567	5348505	5272312	6120762	7347937	7387082
78431	7994,374	20590,65	10248,05	16519,55	58577,13	119944,8	121938,3	123396,2	111478,3	127212,1	86824,23
78432	80964,79	81593,58	108593,8	211008	639716,8	1320131	1575249	1485514	1408960	1964469	1906105
78433	38696,27	74634,74	80818,78	103329,2	132272	206141,5	245975,8	280510,7	356419,1	485899,8	618990,6
78434	13441,95	53991,53	58089,94	62871,41	233208,2	491765,6	439311,8	591294,5	688548,1	668308,9	874847,1
78435	9288,832	14576,83	20746,2	30184,79	92576,32	433438,6	421388,6	444393,8	543142,7	655539,5	516192,8
78436	10054,89	8828,55	10915,19	10300,57	29441,12	38939,59	44589,82	81702,82	94773,43	117629,7	214953,4
78439	193599,8	350734,7	351864,2	557501,7	1302317	1955206	2500052	2265500	2917440	3328878	3169169

Mexikos export till USA

SITC	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
722	1139,3	1513,3	9452	33389,8	43197,2	6982,1	16767,4	21339,6	23195,8	14238,7	17653,1
7223	775,819	436,724	206,817	177,477	2953,495	450,057	1915,899	28,176	51,5	112,6	98,895
7224	363,463	1076,602	9245,222	33212,37	40243,67	6532,088	14851,5	21311,42	23144,26	14126,14	17554,2
72241	3,325	-	-	-	104,126	-	11,497	4,209	1,937	46,306	-
72249	360,138	1076,602	9245,222	33212,37	40139,54	6532,088	14840	21307,21	23142,32	14079,84	17554,2
781	2774055	2815521	3613682	3858212	5837831	7555606	8039730	9814070	9179076	14200736	12978435
7811	-	-	76,493	-	-	36,75	59,624	64,622	122,687	91,552	241,581
7812	2774055	2815521	3613606	3858212	5837831	7555569	8039671	9814006	9178953	14200645	12978194
782	127554,5	499653,1	636716,8	742906	1721337	3286774	3750704	3402652	3999934	4681060	6276118
7821	124056,6	499653,1	636446,4	742906	1721337	3283901	3748112	3396359	3996971	4673603	6273224
78211	632,991	-	-	-	-	64,6	294,998	175,11	1,05	463,648	424
78219	123423,7	499653,1	636446,4	742906	1721337	3283837	3747817	3396184	3996970	4673140	6272800
7822	2751,534	0	270,428	0	0	2872,313	2578,1	6292,977	2929,984	7175,713	2894,946
78221	-	-	270,428	-	-	249,885	42,712	2059,527	437,665	1094,257	349,748
78223	509,827	-	-	-	-	633,55	902,999	1015,404	338	405,27	120

Mexikos export till USA

SITC	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
78227	-	-	-	-	-	26,363	360,12	-	-	-	27,18
78229	2241,707	-	-	-	-	1962,515	1272,269	3218,046	2154,319	5676,186	2398,018
7831	28	187,105	4020,477	0,002	491,272	86289,3	113743,7	98219,84	154080,1	141727,3	81063,37
78311	-	171,394	-	-	491,272	84341	108734,4	91247,64	150385	133634,1	80993,44
78319	28	15,711	4020,477	0,002	-	1948,3	5009,298	6972,203	3695,141	8093,188	69,93
7832	2126,594	1528,489	958,17	1308,883	2565,117	4356,669	9775,526	166760,2	1031205	264851,9	98610,52
784	429970,6	1382808	1860454	2107165	2378944	2843365	3318576	3937770	4837723	5524543	5324373
7841	43413,34	59799,67	129833,2	201347,2	203366,5	253751,1	174148,2	275492,8	343360,2	12939,81	1344,783
7842	2019,568	21714,94	31147,38	38531,64	45476,09	3905,765	3932,456	5958,754	4434,966	5301,03	7738,91
78421	91,669	94,254	154,26	91,049	191,949	159,395	190,321	445,226	607,255	922,695	699,81
78425	1927,899	21620,68	30993,12	38440,59	45284,14	3746,37	3742,135	5513,528	3827,711	4378,335	7039,1
7843	384537,7	1301293	1699473	1867286	2130101	2585709	3140495	3656319	4489928	5506302	5315289
78431	1960,788	11727,88	7467,222	13105,28	10138,74	15914,62	12870,96	18921,35	21222,25	38073,72	41385,46
78432	207861,7	641326,8	831267,1	839987,6	929523,2	1447296	1737891	1867229	2052886	2326700	2324743
78433	36347,11	208899,5	254386,2	255155,1	253372	235917,3	365237,8	390422	427864,1	769953,8	437003,2
78434	3106,491	3699,583	6677,936	7637,461	11657,37	13571,36	21780,36	116339,8	152821,1	136586,9	105845,8
78435	13562,73	12356,42	20340,25	10017,45	17184,94	28373,07	41346,63	37495,52	39942,34	105120,6	254697,3
78436	83491,58	85283,01	60657,39	11143,07	37310,21	50544,98	31845,7	26534,23	35231,56	46501	46147,82
78439	38207,29	337999,8	518677,1	730239,7	870914,7	794091,7	929522,4	1199376	1759961	2083366	2105467

Källa: Egen bearbetning - handelsstatistik från Source OECD