

ACADEMIEJAAR 2014-2015

FACULTEIT TOEGEPASTE ECONOMISCHE WETENSCHAPPEN

Evaluerend onderzoek na twintig jaar NAFTA & vooruitblik op TTIP

Masterthesis voorgedragen tot het bekomen

van de graad van:

Master in de Toegepaste Economische Wetenschappen Bedrijfskunde

Studenten: Bart Cornelissen
Cedric Brosens

Promotor: Prof. dr. Evrard Claessens



ACADEMIEJAAR 2014-2015

FACULTEIT TOEGEPASTE ECONOMISCHE WETENSCHAPPEN

Evaluerend onderzoek na twintig jaar NAFTA & vooruitblik op TTIP

Masterthesis voorgedragen tot het bekomen

van de graad van:

Master in de Toegepaste Economische Wetenschappen Bedrijfskunde

Studenten: Bart Cornelissen

Cedric Brosens

Promotor: Prof. dr. Evrard Claessens

Abstract

Deze thesis is een verdere uitwerking van de Bachelorproef, die werd geschreven in het vorige academiejaar, 2013-2014: "Twintig jaar NAFTA: Een verloop op wielmpjes of uitgewerkte chemie?". Dit verslag werd geschreven door de studenten Cedric Brosens en Bart Cornelissen en het betreft een desk research over de handelsstromen tussen de lidstaten van de NAFTA, namelijk de Verenigde Staten, Mexico en Canada, en de Europese Unie. Het verslag is een data-onderzoek waarbij de focus ligt op handelsgegevens van Canada voor de automobiellindustrie en voor Mexico op de energiesector. Beiden werden telkens vergeleken met het buurland, de Verenigde Staten.

Deze data zullen eveneens de basis vormen voor deze masterthesis om aan de hand hiervan te onderzoeken hoe deze handelsstromen geëvolueerd zijn gedurende het twintigjarige bestaan van de NAFTA. Er zal getracht worden een verband te leggen tussen socio-economische en politieke ontwikkelingen en verschuivingen in de handelsgegevens van de NAFTA-leden onderling naar de EU, ook wel trafiekaflleiding genoemd. Hiervoor werden de handelsstatistieken van Eurostat geraadpleegd. Aan de hand van het boek "European Integration: Global Trade & Transportation" door professor Claessens werden deze gegevens geanalyseerd.

In deze thesis zal de focus verruimd worden met TTIP, een trans-Atlantisch handelsverdrag dat er aan zit te komen tussen de VS en de EU. Naast het data-onderzoek en het comparatieve gedeelte, zal er ook een evaluerend literatuuronderzoek gedaan worden. Hierbij wordt er zowel teruggeblikt op het verleden, wat de NAFTA betreft, als vooruitgeblikt op de nabije toekomst, wat TTIP betreft. Aan de hand van de beschikbare gegevens van Eurostat tracht men een voorspelling te doen over de invloed op de meest prijsgevoelige sectoren die het sterkst beïnvloed zullen worden door het TTIP-verdrag.

Executive Summary

This paper is a further elaboration of a desk research on the trade between the Member States of NAFTA, namely the United States, Mexico and Canada, and the European Union. The report is a study in which the focus is on trade data from Canada for the automotive industry and Mexico for the energy sector. Both were compared with its neighbour, the United States.

On the basis of this data from Eurostat, one has tried to examine how these trade flows have evolved during two decades of NAFTA. Throughout the existence of NAFTA, both the Canadian, Mexican and the US export value to the EU have increased. The US, of course, brought more to the EU than Canada and Mexico, but the Canadian and Mexican export growth was greater than that of the US. So one can conclude that the NAFTA has caused a slight traffic diversion through Canada and Mexico. But for the export of cars specifically, no traffic diversion through Canada can be found. There is no traffic diversion either for the export of mineral fuels through Mexico. For the aircraft exports on the other hand, there has been found a traffic diversion through Canada and for the export of organic and inorganic chemicals there has been a traffic diversion through Mexico.

NAFTA caused a trade increase from North America to the EU, but the treaty mainly led to a rise in the trade flows between the participating member states themselves. Although trade has been raised, partly due to the trade agreement, there has always been a lot of criticism about the social consequences of the treaty, like the unemployment rate, the labour conditions in Mexico, the migration problems, the average wages of labour-intensive jobs etc. which are discussed in this paper. The main goal of NAFTA was to raise the living standards, but it's not certain whether they had succeeded. In this paper, the attention is given to the opinion of different parts of the society, like labour unions, environmental organizations, multinational corporations and lobby groups.

After NAFTA is discussed, the focus will be widened with TTIP, a transatlantic trade agreement that possibly will arise between the US and the EU. Negotiations between the US and the EU are intensively going on right now, so this theme is very topical. Besides the research data and the comparative section, an evaluative literature research will be done. The study is looking back at the past, with regard to NAFTA, as looking ahead to the future, what TTIP concerns.

On the basis of available Eurostat data, one has tried to make rankings for EU imports and exports of the eight most dominant product sectors, regarding to the price elasticity. This ranking can help to do a prediction about the most price-sensitive sectors that will be affected most strongly by the TTIP treaty. The most price sensitive products imported from the US to the EU are electrical appliances and optical devices. Lifting tariff barriers, which could be achieved with TTIP, could have a major impact on EU imports of these products. EU export to the US in general is much less price sensitive than the US exports to the EU. Only the export of mineral fuels from the EU to US has been found price elastic. Reducing or removing tariff barriers via TTIP will therefore possibly have the greatest impact on the export of these products.

With both the trade agreements NAFTA and TTIP, the contrast between proponents and opponents is great. Mostly the multinationals and their lobby groups are the ones that are the most positive about trade agreements like NAFTA and TTIP. Removing tariff and non-tariff barriers means that these multinationals will be able to transact their products more easily. The criticism for this trade liberalisation comes from consumer associations, environmental organizations and labour unions. These organisations are scared for a reduction in the safety and environmental standards, a loss of jobs and a reduction of the average wages in Europe. This contrast is also shown in the interviews with Christophe Weerts, Corporate Communications Manager of the BMW Group Belux, Lars Vande keybus, Economic Advisor of ABVV and Máté Kander, Trade & Economics Manager of ACEA.

It is impossible to make a 100% positive or negative balance of these trade agreements. The contrast between the winners and the losers of the NAFTA agreement explains why the negotiations for TTIP are so difficult and controversial. The negotiations of TTIP take place in a trend of globalisation and trade liberalisation. The EU and the US are seeking to maintain their dominant position as greatest economic players of the world after the crisis, regarding the emergence of the BRIC-countries. But questions can be raised by the ethical part of these trade agreements, regarding the social consequences for certain society groups. There are some population groups that can hardly survive after the removal of protectionist measures.

Lijst van tabellen, grafieken en figuren

Tabel 1.1: Cijfers van de NAFTA en zijn leden in 2015	5
Tabel 2.1: Totale exportwaarden Canada en de VS naar de EU (in 1000 euro)	16
Tabel 2.2: Grootste Europese handelspartners voor export Canada (in euro)	17
Tabel 2.3: Grootste Europese handelspartners voor export VS (in euro)	18
Tabel 2.4: Noord-Amerikaanse auto-industrie per locatie.....	21
Tabel 2.5: Autobedrijven uit Japan en de VS actief in Canada.....	21
Tabel 2.6: Exportwaarden hoofdstuk 87 Canada en de VS naar de EU (in euro)	22
Tabel 2.7: Exportwaarden hoofdstuk 87 Canada naar de EU (in euro).....	23
Tabel 2.8: Exportwaarden hoofdstuk 87 VS naar de EU (in euro).....	23
Tabel 2.9: Grootste Europese handelspartners voor auto-export Canada (in euro)	24
Tabel 2.10: Grootste Europese handelspartners voor auto-export VS (in euro).....	25
Tabel 2.11: Lucht- en ruimtevaartindustrie in Canada per provincie.....	27
Tabel 2.12: Exportwaarden hoofdstuk 88 Canada en de VS naar de EU (in euro)..	28
Tabel 2.13: Exportwaarden hoofdstuk 88 Canada naar de EU (in euro)	29
Tabel 2.14: Exportwaarden hoofdstuk 88 VS naar de EU (in euro).....	30
Tabel 2.15: Grootste Europese handelspartners voor vliegtuigexport Canada (in euro).....	30
Tabel 2.16: Grootste Europese handelspartners voor vliegtuigexport VS (in euro)	31
Tabel 2.17: Totale exportwaarden EU naar Canada en de VS (in 1000 euro).....	33
Tabel 2.18: Grootste Europese handelspartners voor import Canada (in euro)	34
Tabel 2.19: Grootste Europese handelspartners voor import VS (in euro).....	34
Tabel 2.20: Exportwaarden hoofdstuk 87 EU naar Canada en de VS (in euro).....	35
Tabel 2.21: Exportwaarden hoofdstuk 88 EU naar Canada en de VS (in euro).....	35
Tabel 3.1: Totale exportwaarden Mexico en de VS naar de EU (in 1000 euro).....	38
Tabel 3.2: Grootste Europese handelspartners voor export Mexico (in euro).....	39
Tabel 3.3: Grootste Europese handelspartners voor export VS (in euro)	40
Tabel 3.4: Exportwaarden hoofdstuk 27 Mexico en de VS naar de EU (in euro).....	45
Tabel 3.5: Exportwaarden hoofdstuk 27 Mexico naar de EU (in euro)	45

Tabel 3.6: Exportwaarden hoofdstuk 27 VS naar de EU (in 1000 euro).....	46
Tabel 3.7: Grootste Europese handelspartners voor aardolie-export Mexico (in euro).....	46
Tabel 3.8: Grootste Europese handelspartners voor aardolie-export VS (in euro)	47
Tabel 3.9: Segmenten van de chemische industrie in de VS	49
Tabel 3.10: Exportwaarden hoofdstuk 28 en 29 Mexico en VS naar de EU (in euro)	50
Tabel 3.11: Exportwaarden hoofdstuk 28 en 29 Mexico naar de EU (in euro)	51
Tabel 3.12: Exportwaarden hoofdstuk 28 en 29 VS naar de EU (in euro)	52
Tabel 3.13: Grootste Europese handelspartners voor export anorganische en organische chemicaliën Mexico (in euro).....	53
Tabel 3.14: Grootste Europese handelspartner voor export anorganische en organische chemicaliën VS (in euro)	53
Tabel 3.15: Totale exportwaarden EU naar Mexico en de VS (in 1000 euro)	54
Tabel 3.16: Grootste Europese handelspartners voor import Mexico (in euro) (in euro).....	55
Tabel 3.17: Grootste Europese handelspartners voor import VS (in euro).....	56
Tabel 3.18: Exportwaarden hoofdstuk 27 EU naar Mexico en de VS (in euro)	56
Tabel 3.19: Exportwaarden hoofdstuk 28 en 29 EU naar Mexico en de VS (in euro)	57
Tabel 4.1: Evolutie van de graanprijzen in de NAFTA-leden in USD per bushel.....	71
Tabel 4.2: Tewerkstelling landbouw in Mexico	72
Tabel 4.3: Creatie en verlies van jobs in de periode 1993-2002 in miljard dollar..	80
Tabel 4.4: Gini-coëfficiënten.....	84
Tabel 5.1: Onderhandelingsronden TTIP	87
Tabel 5.2 Voorspelling economische voordelen TTIP tegen 2027 bij verschillende scenario's in miljoen euro.....	91
Tabel 6.1: Waarden en prijzen totale import EU uit de VS en de wereld en marktaandeel.....	113
Tabel 6.2: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit totale import EU uit de VS	114
Tabel 6.3: Waarden en prijzen import H84 EU uit de VS en de wereld en marktaandeel.....	115

Tabel 6.4: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit import H84 EU uit de VS ...	115
Tabel 6.5: Waarden en prijzen import H30 EU uit de VS en wereld en marktaandeel	116
Tabel 6.6: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit import H30 EU uit de VS ...	116
Tabel 6.7: Waarden en prijzen import H90 EU uit de VS en de wereld en marktaandeel.....	118
Tabel 6.8: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit import H90 EU uit de VS ...	118
Tabel 6.9: Waarden en prijzen import H27 EU uit de VS en de wereld en marktaandeel.....	119
Tabel 6.10: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit import H27 EU uit de VS.	120
Tabel 6.11: Waarden en prijzen import H85 EU uit de VS en de wereld en marktaandeel.....	121
Tabel 6.12: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit import H85 EU uit de VS.	121
Tabel 6.13: Waarden en prijzen import H88 EU uit de VS en de wereld en marktaandeel.....	122
Tabel 6.14: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit import H88 EU uit de VS.	123
Tabel 6.15: Waarden en prijzen import H29 EU uit de VS en de wereld en marktaandeel.....	124
Tabel 6.16: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit import H29 EU uit de VS.	124
Tabel 6.17: Waarden en prijzen import H87 EU uit de VS en de wereld en marktaandeel.....	125
Tabel 6.18: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit import H29 EU uit de VS.	125
Tabel 6.19: Ranking van de EU-import van producten uit de VS volgens elasticiteit	126
Tabel 6.20: Waarden en prijzen totale export EU naar de VS en de wereld en marktaandeel.....	127
Tabel 6.21: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit totale export EU naar de VS	128
Tabel 6.22: Waarden en prijzen export H84 EU naar de VS en de wereld en marktaandeel.....	128
Tabel 6.23: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit export H84 EU naar de VS	129

Tabel 6.24: Waarden en prijzen export H87 EU naar de VS en wereld en marktaandeel	130
Tabel 6.25: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit export H87 EU naar de VS	130
Tabel 6.26: Waarden en prijzen export H30 EU naar de VS en wereld en marktaandeel	131
Tabel 6.27: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit export H30 EU naar de VS	131
Tabel 6.28: Waarden en prijzen export H90 EU naar de VS en wereld en marktaandeel	132
Tabel 6.29: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit export H90 EU naar de VS	132
Tabel 6.30: Waarden en prijzen export H85 EU naar de VS en wereld en marktaandeel	133
Tabel 6.31: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit export H85 EU naar de VS	133
Tabel 6.32: Waarden en prijzen export H29 EU naar de VS en wereld en marktaandeel	134
Tabel 6.33: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit export H29 EU naar de VS	134
Tabel 6.34: Waarden en prijzen export H27 EU naar de VS en wereld en marktaandeel	135
Tabel 6.35: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit export H27 EU naar de VS	135
Tabel 6.36: Waarden en prijzen export H88 EU naar de VS en wereld en marktaandeel	136
Tabel 6.37: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit export H88 EU naar de VS	136
Tabel 6.38: Ranking van de EU-export van producten naar de VS volgens elasticiteit	137

Grafiek 1.1: Marktaandeel als percentage van de totale handel van Canada en de VS	8
Grafiek 1.2: Aandeel lidstaten in export vanuit (L) en import door (R) Canada.....	8
Grafiek 1.3: Handel van de VS met Mexico in miljard USD	10
Grafiek 1.4: Aandeel lidstaten in export vanuit (L) en import door (R) Mexico	10
Grafiek 1.5: Tewerkstelling Amerikaanse bevolking	12
Grafiek 1.6: Aandeel lidstaten in export vanuit (L) en import door (R) de VS	13
Grafiek 2.1: Totale exportwaarden Canada en VS naar de EU.....	16
Grafiek 2.2: Grootste Europese handelspartners voor export Canada	18
Grafiek 2.3: Grootste Europese handelspartners voor export VS.....	19
Grafiek 2.4: Exportwaarden hoofdstuk 87 Canada en VS naar de EU (in euro)	22
Grafiek 2.5: Grootste Europese handelspartners voor auto-export Canada.....	24
Grafiek 2.6: Grootste Europese handelspartners voor auto-export VS	25
Grafiek 2.7: Export Canadese lucht- en ruimtevaartsector per bestemming.....	27
Grafiek 2.8: Exportwaarden hoofdstuk 88 Canada en VS naar de EU (in euro)	29
Grafiek 2.9: Grootste Europese handelspartners voor vliegtuigexport Canada.....	31
Grafiek 2.10: Grootste Europese handelspartners voor vliegtuigexport VS.....	32
Grafiek 2.11: Totale exportwaarden EU naar Canada en de VS.....	33
Grafiek 2.12: Exportwaarden hoofdstuk 87 EU naar Canada en de VS.....	35
Grafiek 2.13: Exportwaarden hoofdstuk 88 EU naar Canada en de VS.....	36
Grafiek 3.1: Totale exportwaarden Mexico en VS naar de EU	39
Grafiek 3.2: Grootste Europese handelspartners voor export Mexico.....	40
Grafiek 3.3: Grootste Europese handelspartners voor export VS.....	41
Grafiek 3.4: Exportwaarden hoofdstuk 27 Mexico en VS naar de EU.....	45
Grafiek 3.5: Grootste Europese handelspartners voor aardolie-export Mexico	47
Grafiek 3.6: Grootste Europese handelspartners voor aardolie-export VS.....	48
Grafiek 3.7: Exportwaarden hoofdstuk 28 (L) en hoofdstuk 29 (R) Mexico en VS naar de EU (in euro)	51
Grafiek 3.8: Totale exportwaarden EU naar Mexico en de VS.....	55
Grafiek 3.9: Exportwaarden hoofdstuk 27 EU naar Mexico en de VS.....	57
Grafiek 3.10: Exportwaarden hoofdstuk 28 (L) en hoofdstuk 29 (R) EU naar Mexico en de VS (in euro).....	58

Grafiek 4.1: Groei van het BBP van de NAFTA-leden sinds 1993 vergeleken met de OESO	61
Grafiek 4.2: Handel van de VS met Canada en Mexico sinds 1993 in miljard USD..	62
Grafiek 4.3: Groei in de export van producten uit de VS tussen 1993 en 2012 in miljard USD.....	62
Grafiek 4.4: Werkgelegenheidsratio sinds 1995.....	77
Grafiek 4.5: Werkloosheidsratio	79
Grafiek 4.6: Jobcreatie of –verlies door VS-NAFTA handel tussen 1993 en 2002 ...	80
Grafiek 4.7: Jobs in de industrie in de VS als percentage van alle jobs in de VS.....	82
Grafiek 4.8: Gemiddeld Amerikaans huishoudelijk inkomen (L) en verandering in het aandeel van het inkomen (R): rijkste deel van de bevolking, vergeleken met armere delen	83
Grafiek 5.1: Onderling directe investeringen als percentage en in miljoen euro	86
Grafiek 5.2: Samenstelling van de EU- import en export van de EU uit de VS in miljoen euro	87
Grafiek 5.3: Schatting van impact van TTIP op sectoren.....	96
Grafiek 5.4: Aantal rechtszaken door de ISDS-maatregel	104
Grafiek 5.5: Top 10 sectoren die lobbyen voor TTIP	107
Grafiek 6.1: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor totale import EU uit de VS	114
Grafiek 6.2: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor import H84 EU uit de VS.....	116
Grafiek 6.3: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor import H30 EU uit de VS.....	117
Grafiek 6.4: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor import H90 EU uit de VS.....	119
Grafiek 6.5: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor import H27 EU uit de VS.....	120
Grafiek 6.6: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor import H85 EU uit de VS.....	122
Grafiek 6.7: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor import H88 EU uit de VS.....	123
Grafiek 6.8: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor import H29 EU uit de VS.....	124
Grafiek 6.9: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor import H87 EU uit de VS.....	126
Grafiek 6.10: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor totale export EU naar de VS	128
Grafiek 6.11: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor export H84 EU naar de VS..	129
Grafiek 6.12: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor export H87 EU naar de VS..	130
Grafiek 6.13: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor export H30 EU naar de VS..	131

Grafiek 6.14: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor export H90 EU naar de VS..	132
Grafiek 6.15: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor export H85 EU naar de VS..	133
Grafiek 6.16: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor export H29 EU naar de VS..	134
Grafiek 6.17: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor export H27 EU naar de VS..	135
Grafiek 6.18: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor export H88 EU naar de VS..	136

Figuur 1.1: De NAFTA en zijn leden.....	4
Figuur 1.2: Gradaties van economische integratie	6
Figuur 1.3: Manufacturing belt.....	13
Figuur 2.1: Sectie 17 van de gecombineerde nomenclatuur.....	19
Figuur 2.2: Auto-industrie in Canada (L) en de VS (R).....	20
Figuur 3.1: Sectie 5 van de gecombineerde nomenclatuur	41
Figuur 3.2: Sectie 6 van de gecombineerde nomenclatuur	42
Figuur 3.3: Olie-industrie in Mexico.....	43
Figuur 3.4: Minerale brandstoffenindustrie in de VS	44
Figuur 3.5: Chemische industrie in Mexico.....	48
Figuur 4.1: Overzicht ligging van Maquiladoras.....	68
Figuur 4.2: Verlies van jobs in de VS door de NAFTA.....	80

Lijst van afkortingen

ABVV = Algemeen Belgisch Vakverbond

ACC = American Chemistry Council

ACEA = European Automobile Manufacturer's Association

ANIQ = Asociación Nacional de la Industria Química

APTA = Automotive Products Trade Agreement

AT = Oostenrijk

BE = België

BBP = Bruto binnenlands product

BIT = Argentijns-Amerikaans Bilateraal Investeringsverdrag

BNP = Bruto nationaal product

BRIC-landen = Brazilië, Rusland, India en China

CFIUS = Committee on Foreign Investment in the United States

DE = Duitsland

DG Trade = Directorate General for Trade

DK = Denemarken

ECT = Verdrag inzake het Energiehandvest

EPA = Environmental Protection Agency

ES = Spanje

EU = Europese Unie

FI = Finland

FR = Frankrijk

FTA = Free Trade Agreement

Ggo = Genetisch gemanipuleerd organisme

H27 = Minerale brandstoffen, aardolie

H28 = Anorganische chemische producten

H29 = Organische chemische producten

H87 = Automobielen

H88 = Vliegtuigen

HS = Harmonized System

ICCA = International Council of Chemical Associations

IE = Ierland

ISDS = Investor-State Dispute Settlement

IT = Italië

Kmo = Kleine of middelgrote onderneming

KMZ = Ku-Maloob-Zaap

MERCOSUR = Mercado Común del Sur

MIST-landen = Mexico, Indonesië, Zuid-Korea, Turkije

MRO = Maintenance, repair and overhaul

NAFTA = North American Free Trade Agreement

NAM = National Association of Manufacturers

NCAP = New Car Assessment Programme

NFU = National Farmers Union

Ngo = Niet-gouvernementele organisatie

NHTSA = National Highway Traffic Safety Administration

NL = Nederland

NTB = Non-tarifaire belemmeringen

OECD = Organisation for Economic Co-operation and Development

OESO = Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling

Pcomp = Competitiev prijs

PEMEX = Petróleos Mexicano

PRC = Relatieve competitieve prijs

R&D = Research & Development

TTIP = Transatlantic Trade & Investment Partnership

UNCTAD = United Nations Conference on Trade and Development

UK = Verenigd Koninkrijk

VBO = Verbond van Belgische Ondernemingen

VDA = Verband der Automobilindustrie

VS = Verenigde Staten

WTO = World Trade Organization

Inhoudsopgave

Abstract.....	4
Executive Summary	5
Lijst van tabellen, grafieken en figuren	8
Lijst van afkortingen.....	15
Inhoudsopgave.....	17
Inleiding.....	1
Methodologie.....	3
Hoofdstuk 1: NAFTA	4
1.1 Wat is NAFTA?.....	4
1.2 Wat is een vrijhandelszone?	5
1.3 Inhoud van het verdrag	7
1.4 Economieën van de drie lidstaten	8
1.4.1 Canada.....	8
1.4.2 Mexico	9
1.4.3 Verenigde Staten.....	11
Hoofdstuk 2: Handelsrelatie tussen Canada-VS en de EU	15
2.1 Totale uitvoer naar de EU.....	16
2.2 Handelsdistributie	17
2.3 Productdistributie voor hoofdstuk 87 en 88.....	19
2.3.1 Auto-industrie in Canada en de VS	20
2.3.2 Productdistributie voor hoofdstuk 87.....	22
2.3.3 Vliegtuigindustrie in Canada en de VS.....	26
2.3.4 Productdistributie voor hoofdstuk 88.....	28
2.4 Export van de EU naar Canada en de VS	32
2.5 Conclusie	36
Hoofdstuk 3: Handelsrelatie tussen Mexico-VS en de EU.....	38
3.1 Totale uitvoer naar de EU.....	38
3.2 Handelsdistributie	39
3.3 Productdistributie voor hoofdstukken 27, 28 en 29.....	41
3.3.1 Minerale brandstoffenindustrie in Mexico en de VS.....	42

3.3.2	Productdistributie voor hoofdstuk 27.....	44
3.3.3	Chemische industrie in Mexico en de VS.....	48
3.3.4	Productdistributie voor hoofdstukken 28 en 29.....	50
3.4	Export van de EU naar Canada en de VS.....	54
3.5	Conclusie.....	58
Hoofdstuk 4: Een terugblik op 20 jaar NAFTA.....		60
4.1	Positieve effecten.....	60
4.1.1	Algemeen.....	60
4.1.2	Autosector.....	63
4.1.3	Werkgelegenheid in Mexico via maquiladoras.....	64
4.1.4	Verbetering van het migratieprobleem.....	65
4.2	Negatieve effecten en kritiek.....	66
4.2.1	Algemeen.....	66
4.2.2	Werkomstandigheden in de maquiladoras.....	68
4.2.3	Contrast arm en rijk.....	69
4.2.4	Gevolgen voor de landbouw.....	70
4.2.5	Drughandel in Mexico.....	73
4.2.6	Vervoersproblemen.....	75
4.2.7	Milieuvervuiling.....	75
4.3	Focus werkgelegenheid/werkloosheid VS.....	76
4.3.1	Jobcreatie en banenverlies door de NAFTA.....	76
4.3.2	Inkomensongelijkheid.....	83
4.4	Conclusie.....	85
Hoofdstuk 5: TTIP: nieuw handelsverdrag VS en EU.....		86
5.1	Algemeen.....	86
5.2	Doelstellingen.....	89
5.3	De aanzet voor het verdrag.....	93
5.4	Potentiële effecten op de auto-industrie.....	93
5.5	Kritieken en protest.....	97
5.5.1	Algemeen.....	97
5.5.2	Wetgeving.....	98
5.5.3	Werkgelegenheid.....	99

5.5.4	Transparantie van de onderhandelingen.....	100
5.5.5	Multinationals	103
5.5.6	Investor-State Dispute Settlement.....	103
5.6	Sectoren en landen die lobbyen voor TTIP	107
5.6.1	Sectoren.....	107
5.6.2	Landen	109
5.7	Conclusie	109
Hoofdstuk 6: Marktaandeel, marktwaarde en prijstheorie		111
6.1	Formules.....	112
6.1.1	Relatieve competitieve prijs.....	112
6.1.2	Prijselasticiteit.....	112
6.2	Import van de EU uit de VS.....	113
6.2.1	Algemeen totaal.....	113
6.2.2	Mechanische toestellen (hoofdstuk 84).....	115
6.2.3	Farmaceutische producten (hoofdstuk 30).....	116
6.2.4	Optische instrumenten, apparaten en toestellen (hoofdstuk 90).....	117
6.2.5	Minerale brandstoffen, aardolie en distillatieproducten daarvan (hoofdstuk 27).....	119
6.2.6	Elektrische machines (hoofdstuk 85).....	121
6.2.7	Luchtvaart en ruimtevaart (hoofdstuk 88)	122
6.2.8	Organische chemische producten (hoofdstuk 29).....	123
6.2.9	Automobielen (hoofdstuk 87)	125
6.2.10	Conclusie	126
6.3	Export van de EU naar de VS	127
6.3.1	Algemeen totaal.....	127
6.3.2	Mechanische toestellen (hoofdstuk 84).....	128
6.3.3	Automobielen (hoofdstuk 87)	130
6.3.4	Farmaceutische producten (hoofdstuk 30).....	131
6.3.5	Optische instrumenten, apparaten en toestellen (hoofdstuk 90).....	132
6.3.6	Elektrische machines (hoofdstuk 85).....	133
6.3.7	Organische chemische producten (hoofdstuk 29).....	134

6.3.8 Minerale brandstoffen, aardolie en distillatieproducten daarvan (hoofdstuk 27).....	135
6.3.9 Luchtvaart en ruimtevaart (hoofdstuk 88)	136
6.3.10 Conclusie	137
Algemeen besluit.....	138
Bibliografie	139
Bijlagen	155
Interview met Christophe Weerts van de BMW-groep.....	155
Interview met Lars Vande keybus, Economisch Adviseur van ABVV.....	157
Interview about TTIP with Máté Kander, Trade & Economics Manager of ACEA	161
Werkverdeling	166

Inleiding

In het eerste deel van de thesis wordt er gefocust op een evaluatie van het NAFTA-verdrag, dat werd opgericht in 1994. In het tweede deel, wordt de focus verlegd naar het nakende trans-Atlantische handelsverdrag tussen de EU en de VS, TTIP. Hierbij wordt er vooruitgeblikt op de potentiële effecten die een dergelijk verdrag teweeg kan brengen. De masterthesis behandelt dus twee handelsverdragen die plaatsvinden in de wereldwijde trend van globalisering, handelsliberalisering en economische integratie. Het zijn echter controversiële akkoorden met vele voor- en tegenstanders. Er bestaat veel onenigheid over de effecten van deze vrijhandelsverdragen.

In deze masterthesis wordt er onderzocht hoe de handelsstromen tussen de NAFTA-leden en de EU zijn verschoven. Hierbij zal de nadruk liggen op enerzijds de automobiel- en luchtvaartsector van Canada en de VS en anderzijds de chemische sector voor Mexico en de VS gedurende het twintigjarige bestaan van de NAFTA. Men tracht deze verschuivingen te verklaren aan de hand van socio-economische en politieke ontwikkelingen. Ook wordt er in deze thesis een evaluatie gemaakt op basis van de gevolgen van het verdrag gedurende twintig jaar nadat het verdrag tot stand is gekomen, met een focus op het effect op de tewerkstelling en werkloosheid in de VS.

De masterthesis vangt in het eerste deel aan met een algemene inleiding over de NAFTA. Men tracht te beschrijven wat zo'n verdrag precies inhoudt en wat het verschil is met andere vormen van economische integratie. Nadat de inhoud en de doelstellingen van het verdrag besproken zijn, wordt er een beeld geschetst van de economieën van de deelnemende lidstaten. Hierin wordt aangetoond dat deze zeer sterk samenhangen en elkaar beïnvloeden. In hoofdstuk 2 en 3 wordt er een data-analyse gedaan met behulp van gegevens van Eurostat. In het volgende hoofdstuk wordt er aan de hand van een literatuurstudie een analyse gemaakt over de resultaten van het handelsverdrag en wordt er getoetst of men al dan niet geslaagd is in de vooropgestelde doelstellingen. Er zijn de ontegensprekelijke statistieken dat de handel tussen de drie partners is verdriedubbeld en dat de economische

integratie heeft gezorgd voor betere jobs en verhoging van de levensstandaard in de drie landen. Toch krijgt het handelsverdrag de schuld van vele actuele problemen in de lidstaten. Deze problemen zullen besproken worden tijdens een literatuurstudie, waarin de aandacht gaat naar zowel voor- en tegenstanders. De kritiek wordt grondig onderzocht, waarbij de nadruk vooral zal liggen op één bepaald aspect, namelijk het effect van het verdrag op tewerkstelling en werkloosheid in de VS. Hierbij wordt er een onderscheid gemaakt tussen positieve en negatieve gevolgen, al kan er bij sommige effecten geen zuiver positieve of negatieve balans opgemaakt worden. Ook kan er niet met zekerheid gezegd worden dat de effecten rechtstreekse gevolgen zijn van het ontstaan van de NAFTA, aangezien men niet weet hoe deze fenomenen geëvolueerd zouden zijn zonder het verdrag.

Nadat de voor- en nadelen van het NAFTA-verdrag besproken zijn, zal in het tweede deel van de thesis, de aandacht gaan naar het nakende Trans-Atlantisch Vrijhandels- en Investeringsverdrag (Transatlantic Trade and Investment Partnership - TTIP), dat momenteel op de onderhandelingstafel ligt. De potentiële voor- en nadelen, opportuniteiten en de talrijke kritieken voor dit verdrag zullen in deze thesis onderzocht worden. Dit is een zeer actueel thema en is net als de NAFTA zeer omstrede. Aan de hand van gegevens van Eurostat wordt er getracht een uitspraak te doen over de productsecties die het sterkst beïnvloed zullen worden door het trans-Atlantische vrijhandelsverdrag.

Methodologie

Deze studie is een desk research, waarin men een combinatie maakt van een kwantitatief onderzoek, bij een data-analyse van handelsstromen, en een kwalitatief onderzoek, bij het afnemen van enkele interviews, om twee handelsverdragen, namelijk de NAFTA en TTIP, te analyseren en te bespreken. In het eerste hoofdstuk wordt er aan de hand van een literatuurstudie eerst een algemeen beeld geschetst van het handelsverdrag NAFTA en de economieën van zijn lidstaten. In de twee volgende hoofdstukken wordt er op basis van gegevens van Eurostat en naar analogie met het handboek "European Integration: Global Trade & Transportation" door professor Evrard Claessens een beeld geschetst van de handelsstromen tussen de lidstaten van NAFTA en de EU. Men tracht hierbij te onderzoeken hoe deze handelsstromen geëvolueerd zijn en of er een trafiekaflading heeft plaatsgevonden. De focus voor Canada en de VS ligt hierbij op hoofdstuk 87 en 88 van sectie 17 van de gecombineerde nomenclatuur en voor Mexico op hoofdstuk 27 van sectie 5 en hoofdstuk 28 en 29 van sectie 6.

Na deze data-analyse, worden de sociale consequenties van het handelsverdrag geanalyseerd op basis van een literatuurstudie. Van hieruit wordt in hoofdstuk 5 aan de hand van een literatuurstudie en de afgenomen interviews met Christophe Weerts, Corporate Communications Manager van de BMW Group Belux, Lars Vande keybus, Economisch Adviseur van ABVV en Máté Kander, Trade & Economics Manager van ACEA, vooruitgeblijkt op TTIP.

In hoofdstuk 6 gaat men weer over tot een data-analyse met gegevens van Eurostat en worden deze geanalyseerd met behulp van verschillende economische formules om zo de relatieve competitieve prijzen en de prijselasticiteit van verschillende sectoren te berekenen. Dit doet men om een uitspraak te kunnen doen over de impact van een tariefreductie voor de handel tussen de VS en de EU op deze sectoren.

Ten slotte zal een algemeen besluit worden geschreven omtrent de twee besproken handelsverdragen.

Hoofdstuk 1: NAFTA

1.1 Wat is NAFTA?

De NAFTA, of voluit geschreven 'North American Free Trade Agreement', is een vrijhandelsovereenkomst tussen Canada, de Verenigde Staten en Mexico. Het verdrag werd ondertekend op 1 januari 1994 door de presidenten van deze landen, namelijk Brian Mulroney, George Bush en Carlos Salinas. Het zorgde voor de grootste vrijhandelszone ter wereld en dat is het nu nog steeds. (Nafta Now, 2015)

Vooraleer de NAFTA ontstond, was er in 1989 al een Free Trade Agreement (FTA) ontstaan tussen Canada en de Verenigde Staten. Op dat moment was dat de grootste handelsrelatie ter wereld. Op 17 december 1992 werd ook Mexico geïntegreerd en zo ontstond uiteindelijk de NAFTA. (Amadeo, 2014)

Figuur 1.1: De NAFTA en zijn leden



Bron: Panampost, 2014

Het betreft een gebied met een oppervlakte van 21,5 miljoen km² en 471 miljoen inwoners, waarvan er 35 miljoen in Canada leven, 314 miljoen in de VS en 122 miljoen in Mexico. In het gebied spreekt men voornamelijk Engels, Spaans en een beetje Frans. (NAFTA Now, 2015)

Tabel 1.1: Cijfers van de NAFTA en zijn leden in 2015

	Canada	VS	Mexico	Totaal
Bevolking in miljoen	35	314	122	471
Taal	Engels/Frans	Engels	Spaans	
BBP in miljard USD	1.75	17.5	1.25	20.5
Handel met de NAFTA partners in miljard USD	570	920	395	1885
Inkomende buitenlandse investeringen in miljard USD	240	230	155	625
Jobcreatie 1993-2008 in miljoen	4,5	25	90	119,5
Werkgelegenheidsniveau in miljoen	17	145,5	43	205,5

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Naftanow. (Naftanow, 2015)

Dit hoofdstuk vangt aan met een korte toelichting bij het begrip vrijhandelszone. Vervolgens worden de inhoud en doelstellingen van het verdrag besproken. Ten slotte volgt een beschrijving van de lidstaten en hun economieën.

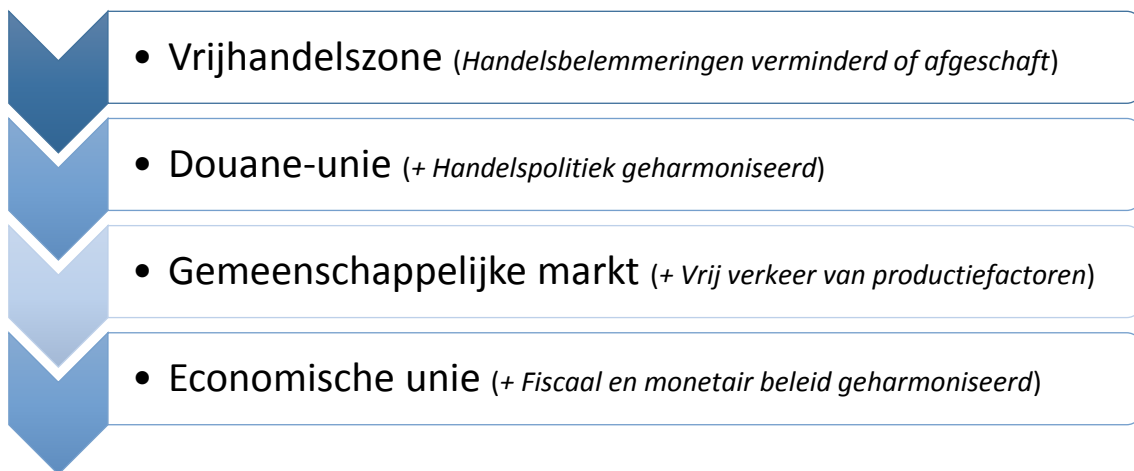
1.2 Wat is een vrijhandelszone?

Een vrijhandelszone is een vorm van economische integratie. Wanneer men spreekt over een zogenaamde 'free trade area' bedoelt men een gebied waar de douanetarieven, handelsquota of andere belastingtarieven en handelsbelemmeringen worden afgeschaft tussen de betrokken landen. Dit stimuleert de handel tussen lidstaten en noemt men daarom regionale handelsliberalisering. (Cavusgil, Knight & Riesenberger, 2008)

Er zijn verschillende gradaties in de regionale integraties. Een free trade area is de eenvoudigste vorm, waarbij de lidstaten overeenkomen om de handelsbelemmeringen te doen dalen of doen verdwijnen. Elke lidstaat behoudt

echter zijn onafhankelijke handelspolitiek met lidstaten buiten de vrijhandelszone. Bij een douane-unie wordt deze handelspolitiek wel geharmoniseerd, zoals dit het geval is bij bijvoorbeeld MERCOSUR¹. Men spreekt van een gemeenschappelijke markt wanneer men ook overeenkomt om alle productiefactoren, zoals kapitaal, arbeid en technologie, vrij te laten verplaatsen. Een voorbeeld hiervan is de EU. De hoogste vorm van economische integratie is een economische unie, waarbij de betrokken landen, naast de eerder aangehaalde initiatieven, ook streven naar een gemeenschappelijk fiscaal en monetair beleid. De EU streeft ernaar om dit te worden, maar is dat nog niet. (Cavusgil, Knight & Riesenberger, 2008)

Figuur 1.2: Gradaties van economische integratie



Bron: Eigen samenstelling op basis van theorie uit handboek 'International Business: Strategy, Management and the New Realities' van het vak International Business, gegeven door prof Van Hoof. (Cavusgil, Knight & Riesenberger, 2008)

In het verleden zijn er al talrijke gevallen geweest van vrijhandelsakkoorden tussen twee lidstaten. In dit geval betreft het een akkoord tussen drie lidstaten, iets wat minder frequent voorkomt en ook complexer in elkaar zit. Een ander voorbeeld van een trilateraal vrijhandelsgebied is de Benelux. Wat er zo speciaal is bij de NAFTA is dat het plaatsvond tussen twee industrieel sterk ontwikkelde landen, Canada en de VS, en een ontwikkelingsland als Mexico. (Hufbauer, & Schott, 1992)

¹ MERCOSUR = douane-unie tussen Brazilië, Argentinië, Uruguay, Paraguay en Venezuela, opgericht in 1991 (Cavusgil, Knight & Riesenberger, 2008).

1.3 Inhoud van het verdrag

De NAFTA omvat een internationaal handelsverdrag tussen Canada, Mexico en de VS met als doel de importtarieven te verlagen of af te schaffen, restricties op buitenlandse bezittingen en investeringen op te heffen en intellectuele eigendomsrechten van producten uit de andere leden te respecteren (Wikipedia, 2014).

Belangrijk hierbij te vermelden is dat men de handel zoveel mogelijk wil liberaliseren, maar dat niet alle handelsbarrières afgeschaft zullen worden. Zo zullen enkele non-tarifaire handelsbelemmeringen blijven bestaan, zoals bijvoorbeeld quota's betreffende landbouwproducten. (Hufbauer & Schott, 1992)

Het verdrag bestaat uit een aantal pijlers. Ten eerste wil men de tarifaire en non-tarifaire handelsbelemmeringen geleidelijk afschaffen. Daarnaast is er het nationale behandelingsprincipe dat bepaalt dat alle goederen en diensten in de NAFTA-zone op dezelfde manier behandeld moeten worden. Men spreekt over 'non-discriminatie', hoewel hier nog enkele uitzonderingen op zijn voor de strategische sectoren van Canada (vb. luchtvaart en zeevaart) en Mexico (vb. energie en petroleum). Een andere pijler betreft de intellectuele eigendomsrechten en de bescherming hiervan. Verder zijn er ook hoofdstukken te vinden in het verdrag over algemene geschillenregeling, antidumping en compenserende rechten. (Europese Commissie, 2014)

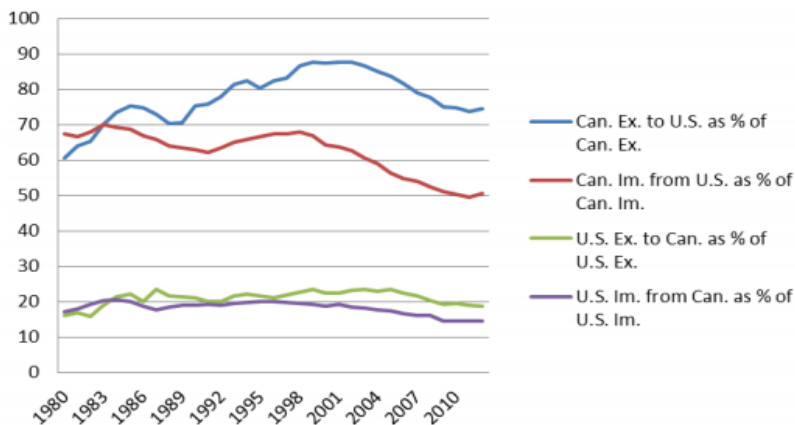
Het verdrag zou de economie moeten bevorderen en leiden tot export, groei, en investeringen. Met het verdrag beoogde men tevens ook om de politieke stabiliteit te verhogen. Het was de bedoeling om arbeidsplaatsen met hogere lonen te creëren om zo uiteindelijk de levensstandaard in de drie landen, maar vooral in Mexico, te verhogen. In dit land was het de bedoeling om stappen te zetten naar een betere democratie. (Hufbauer & Schott, 1992)

1.4 Economieën van de drie lidstaten

1.4.1 Canada

De Canadese economie is industrieel sterk ontwikkeld. In 2013 werd een bruto nationaal product per hoofd van \$43.100 gemeten, waarmee Canada tot de meest welvarende landen ter wereld behoort (Landenweb, 2015a). Zoals blijkt uit grafiek 1.1, hangt de Canadese economie heel sterk samen met de Amerikaanse.

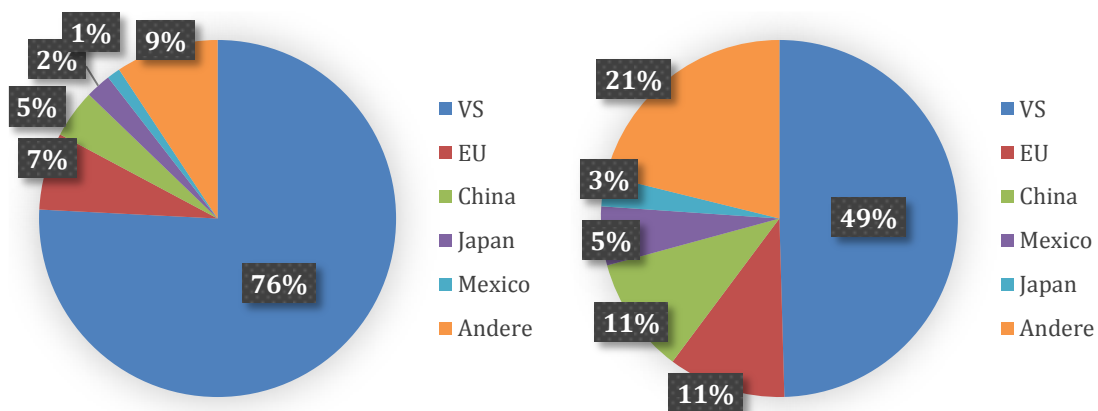
Grafiek 1.1: Marktaandeel als percentage van de totale handel van Canada en de VS



Bron: Congressional Research Service, 2014

Ook in grafiek 1.2 blijkt de samenhang van de Canadese economie met die van de VS. De VS vertegenwoordigt voor zowel de import als de export het grootste deel van de taartdiagrammen (WTO, 2014).

Grafiek 1.2: Aandeel lidstaten in export vanuit (L) en import door (R) Canada



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van WTO. (WTO, 2014)

Het gebied rond Toronto wordt beschouwd als het industriële centrum van Canada. Oorspronkelijk was het een land dat zich bijna uitsluitend bezig hield met landbouw enerzijds en bosexploitatie anderzijds, aangezien men in Canada tot 10% van de totale bossen van de wereld vindt. (Landenweb, 2015a)

De industriële revolutie kwam in de 19de eeuw op gang met de textielindustrie en de laatste eeuw heeft Canada zich ontwikkeld tot een van de belangrijkste industrielanden ter wereld. Het belang van landbouw is daarmee ook gedaald in de laatste jaren en zorgt nog voor slechts 2% van het BNP. Het belangrijkste exportproduct van de landbouw is graan. Daarnaast zijn ook haver, gerst, maïs, tabak, suikerbieten, groenten en fruit aanwezig in de landbouw van Canada. (Landenweb, 2015a)

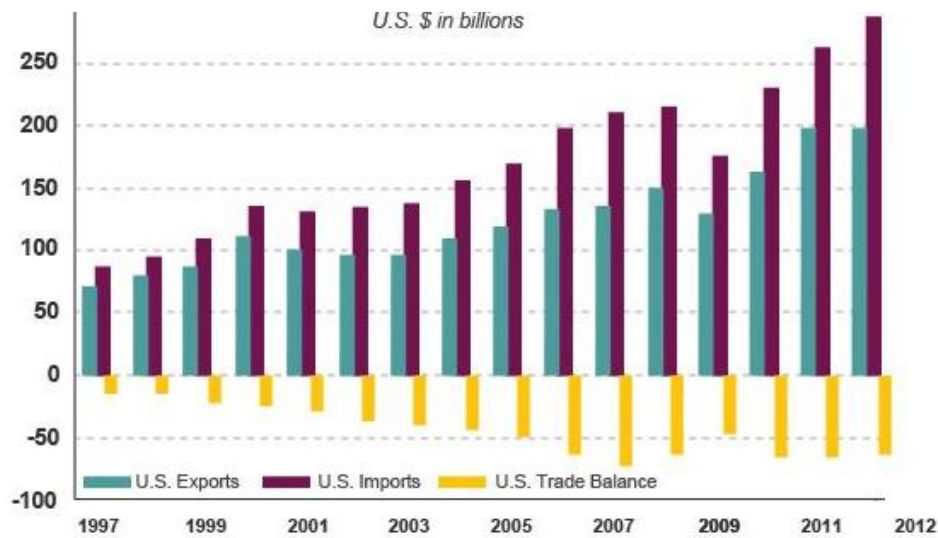
Naar aanleiding van de Eerste Wereldoorlog steeg de productie van de Canadese metaalindustrie. De Scheepsbouw en vliegtuigindustrie werden belangrijke activiteiten. Dit kreeg in de jaren 30 met de financiële crisis een dipje, maar kwam met de Tweede Wereldoorlog terug op gang. Nu is het land bekend om zijn metaalindustrie, waarin auto's en onderdelen ervan, huishoudelijke machines en andere apparaten geproduceerd worden. (Landenweb, 2015a)

1.4.2 Mexico

Mexico wordt beschouwd als één van de nieuwe generatie van opkomende economieën. Samen met Indonesië, Zuid-Korea en Turkije worden dit de MIST-landen genoemd. In 2012 werd het BBP van Mexico geschat op 1,3 miljard dollar. Daarmee is Mexico de 15de grootste economie ter wereld. Als we naar het BBP per capita kijken, scoort Mexico echter minder sterk in vergelijking met de rest van de wereld. Mexico wordt dan ook nog steeds als een ontwikkelingsland aanzien en er blijft een groot verschil tussen de rijkdom in de grote steden en de armoede op het platteland. (Nederlandse ambassade in Mexico, 2013)

De belangrijkste handelspartners zijn de VS, Canada, Spanje, China, Japan, Frankrijk en Nederland. Vooral de Amerikaanse economie heeft een sterke invloed op de Mexicaanse. Van de Mexicaanse export gaat tot 80% naar de Verenigde Staten. (Mestrum, 2014)

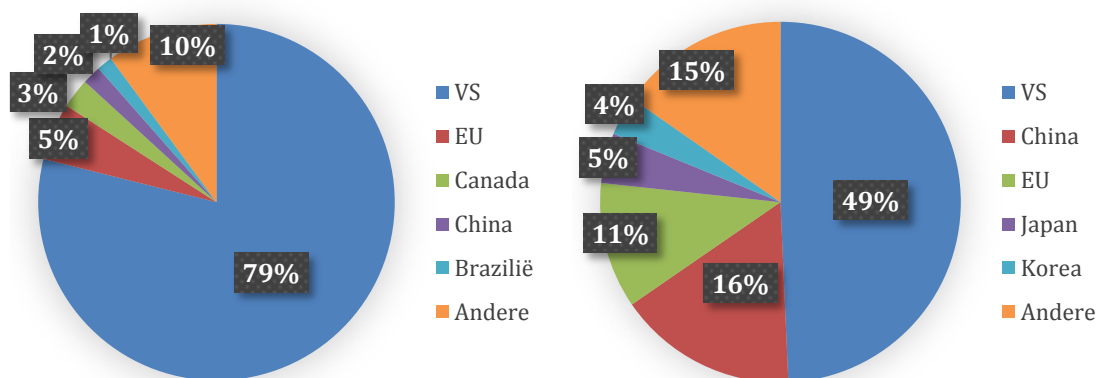
Grafiek 1.3: Handel van de VS met Mexico in miljard USD



Bron: Editorials, 2014

Ook in grafiek 1.4 wordt duidelijk dat de Mexicaanse economie sterke banden heeft met de Amerikaanse. Bijna 80% van de Mexicaanse export gaat naar de VS en bijna de helft van de import komt van de VS (WTO, 2014).

Grafiek 1.4: Aandeel lidstaten in export vanuit (L) en import door (R) Mexico



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van WTO. (WTO, 2014)

Wat de exportproducten betreft is Mexico de grootste producent van zilver ter wereld. Het zilver is vooral afkomstig van de Real de Angeles-zilvermijn. Verder zijn ook goud, zink, ijzererts, koper en lood belangrijke metalen. Het land is ook de vijfde producent van aardgas en aardolie in de wereld. In 1975 werden er enorme oliereserves ontdekt en nu steunt de Mexicaanse economie in grote mate op de inkomsten van deze olie-industrie. (Landenweb, 2015b)

Verder zijn staalproductie, textiel en ook de automobiellindustrie de grootste industriële sectoren voor Mexico. Ook de petrochemische sector is belangrijk voor Mexico, waarvan het staatsbedrijf PEMEX, oftewel Petróleos Mexicano, de basisproductie op zich neemt. Het bedrijf heeft een monopolie op de productie en verkoop van aardgas en aardolie. (Nederlandse ambassade in Mexico, 2013)

Naast graan, soja, koffie, tomaten en rietsuiker is vooral maïs het belangrijkste exportproduct voor Mexico wat de landbouw betreft. Het is namelijk de vierde grootste producent van maïs over de hele wereld. Het belang van landbouw voor het BNP van het land bedraagt momenteel 5%, maar is aan het afnemen. Een andere belangrijke bron van inkomsten zijn de 7 miljoen toeristen die Mexico jaarlijks bezoeken. Ongeveer een derde van de Mexicanen heeft een job in de toeristische sector. (Landenweb, 2015b)

1.4.3 Verenigde Staten

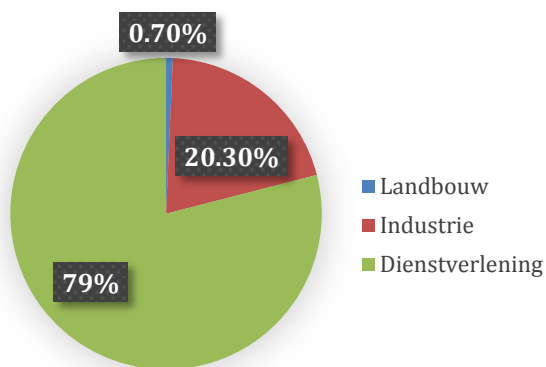
De economie van de Verenigde Staten wordt beschouwd als de grootste nationale economie ter wereld. Hoewel de economie van het land voornamelijk gebaseerd is op de dienstensector, neemt het land bijna een kwart van de wereldproductie voor haar rekening en wordt de VS gezien als de machtigste economische mogendheid ter wereld. Het BBP bedraagt 17.500 miljard dollar, met voorsprong het grootste van de wereld. Toch leeft ongeveer 15% van de Amerikaanse bevolking onder de armoedegrens. Het gemiddelde inkomen per persoon is hoog, maar de inkomensongelijkheid is ook erg groot. Ook is het begrotingstekort enorm opgelopen de laatste 30 jaar. Het tekort op de handelsbalans groeide van 35 miljard dollar in 1982 tot 700 miljard dollar in 2013. (Van der Marel, 2015)

Het land heeft een groot oppervlakte, gunstig klimaat en is rijk aan aardolie, aardgas en kolen. Ook in dit land was landbouw een erg belangrijke bron van inkomsten, maar neemt het belang ervan steeds meer af. (Landenweb, 2015c)

De VS is de grootste producent ter wereld van onder andere elektriciteit, ruw ijzer, staal, motorvoertuigen, kernenergie en synthetische rubber. Het is ook een belangrijke producent van koper, goud, zilver, lood, steenkool, ruwe olie en ijzererts. Qua producten die het land invoert zijn de voornaamste aardolieproducten, vervoersapparatuur, kantoorproducten en machines. De voornaamste exportproducten zijn chemische producten, consumptiegoederen, vliegtuigen, motorvoertuigen, voedingswaren, ijzer- en staalproducten, machines en andere elektronische apparatuur. (Wikipedia, 2014)

Grafiek 1.5 geeft een overzicht van de tewerkstelling van de Amerikaanse bevolking. 0,7% van de beroepsbevolking was in 2013 actief in de landbouw, 20,3% in de industrie en 79% in de dienstverlening (Landenweb, 2015c).

Grafiek 1.5: Tewerkstelling Amerikaanse bevolking

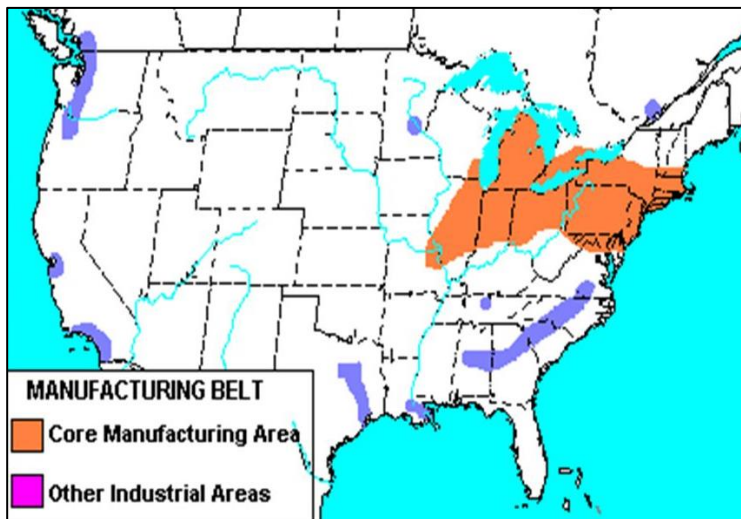


Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Landenweb. (Landenweb, 2015)

De VS is ook de grootste industriële natie ter wereld. De zogenaamde 'manufacturing belt' wordt beschouwd als het kernpunt hiervan en wordt gevormd door New York, Chicago en St. Louis. Texas is het centrum van de petrochemische industrie. Kenmerkend is dat de grote industriële bedrijven vaak geconcentreerd zijn in een bepaalde regio, zoals het geval is in bijvoorbeeld de auto-industrie en

vliegtuigbouw. Dit zijn zeer belangrijke industrieën voor de VS. De drie grootste Amerikaanse autofabrikanten zijn General Motors, Ford en Chrysler. Belangrijke bedrijven in de aeronautische industrie van de VS zijn Lockheed Martin, Raytheon, Boeing, Honeywell en Northrop Grumman. (Landenweb, 2015c)

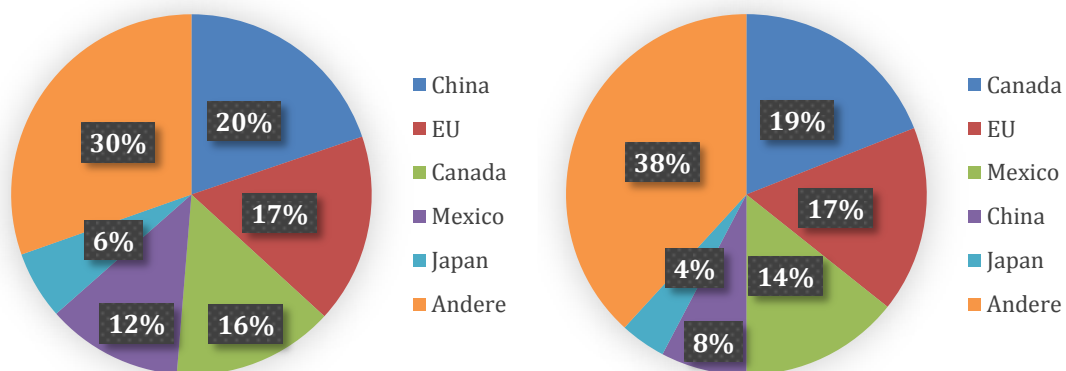
Figuur 1.3: Manufacturing belt



Bron: Clickescolar, 2014

Verder is het belang van internationale handel steeds groter geworden voor de VS. De voornaamste exportpartners zijn Canada, Mexico, China en Japan. De voornaamste uitvoerproducten zijn machines, auto's en auto-onderdelen, vliegtuigen, chemische producten en voedselproducten. (Landenweb, 2015c)

Grafiek 1.6: Aandeel lidstaten in export vanuit (L) en import door (R) de VS



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van WTO. (WTO, 2014)

In grafiek 1.6 worden de belangrijkste partners van de VS voorgesteld. Men merkt op dat dit voor de invoer en de uitvoer dezelfde landen betreft. Ook blijkt dat de Europese Unie voor zowel export als import een zeer belangrijke handelspartner is, net zoals de buurlanden Canada en Mexico, waarmee het handelsverdrag werd afgesloten. (WTO, 2014)

Onlangs bereikte de Amerikaanse economie zijn grootste groei in 10 jaar tijd. Dit komt door de dalende werkloosheid en de dalende olieprijs, waardoor de koopkracht en zo ook de consumptie toeneemt. President Barack Obama benadrukte tijdens zijn nieuwjaarstoespraak dat de werkloosheid nu lager is dan voor de financiële crisis. Een probleem dat minder vooruitgang boekte was echter de inkomensongelijkheid die groot blijft in de VS. (Van der Marel, 2015)

Hoofdstuk 2: Handelsrelatie tussen Canada-VS en de EU

In hoofdstuk 2 en 3 worden de handelsstromen besproken tussen de Europese Unie enerzijds en de drie leden van de NAFTA anderzijds. Er wordt gebruik gemaakt van de statistieken van Eurostat, het statistisch bureau van de Europese Unie dat zich sinds 1959 bezighoudt met het verzamelen van allerhande statistieken van zijn lidstaten (Wikipedia, 2014).

De nadruk in hoofdstuk 2 zal liggen op exportgegevens uit Canada en de Verenigde Staten naar de Europese Unie. Het hoofdstuk is dus tevens een comparatieve studie. Daarnaast wordt ook een evolutie geschetst gedurende het NAFTA-tijdperk. Indien er wordt gesproken over gegevens van 1994, moet men in beschouwing nemen dat deze zijn gebaseerd op EU12. Voorts zal data van 1999, 2004, 2009 en 2014 onderzocht worden.

Naar analogie met het handboek “European Integration: Global Trade & Transportation” door professor Evrard Claessens, wordt eerst een algemeen beeld geschetst van de totale invoer van de Europese Unie uit Canada en de Verenigde Staten. Vervolgens wordt de handelsdistributie besproken waarbij de lidstaten van de Europese Unie afzonderlijk worden geanalyseerd. Daarna volgt een onderzoek naar de productdistributie waarbij de focus zal liggen op hoofdstuk 87 en 88 van sectie 17 van de gecombineerde nomenclatuur. Telkens zal onderzocht worden of er sprake is van verschuivingen van de handelsstromen en of er trafiekafleiding heeft plaatsgevonden via Canada. In hoofdstuk 2.4 wordt een kort overzicht gegeven van de export van de EU naar Canada en de VS. Het hoofdstuk sluit af met een conclusie.

2.1 Totale uitvoer naar de EU

Tabel 2.1 geeft een overzicht weer van de totale exportwaarden van Canada en de VS naar de EU. Deze zijn grafisch weergegeven in grafiek 2.1.

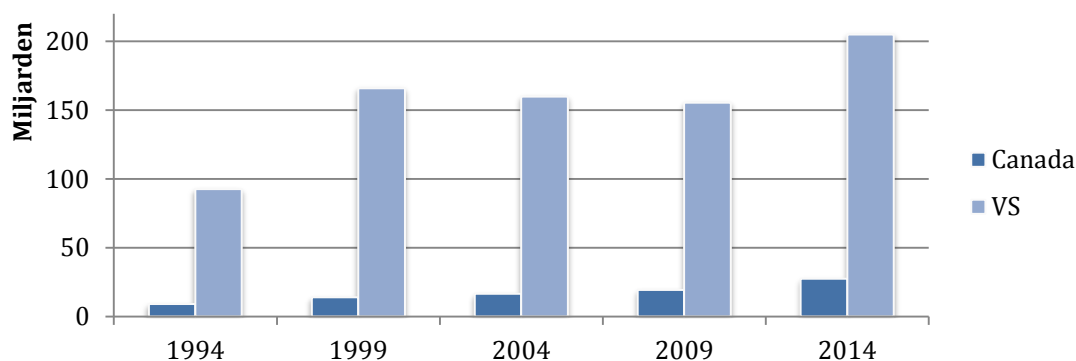
Tabel 2.1: Totale exportwaarden Canada en de VS naar de EU (in 1000 euro)

	1994	1999	2004	2009	2014
Canada	9.114.118	14.001.940	16.454.715	19.360.780	27.360.835
VS	92.625.144	165.860.604	159.666.298	155.250.463	204.801.684
Totaal	101.739.261	179.862.544	176.121.013	174.611.243	232.162.519

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

In 2014 exporteerde Canada voor meer dan 27 miljard euro naar de EU. Dit betekende een verdriedubbeling van de totale uitvoer naar de EU ten opzichte van 1994. Telkens werd voor de onderzochte jaartallen een stijging van de export vastgesteld. Bij de VS is dit echter niet het geval. Terwijl de VS in 1999 nog voor bijna 166 miljard euro uitvoerde naar de EU, was dit in 2009 nog slechts 155 miljard euro. In 2014 steeg deze waarde opnieuw tot bijna 205 miljard euro.

Grafiek 2.1: Totale exportwaarden Canada en VS naar de EU



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Ondanks het feit dat de absolute exportwaarden tussen beide landen erg groot zijn, kan men stellen dat de export van Canada met een groter percentage is gestegen dan deze van de VS sinds de oprichting van de NAFTA. Er is dus een lichte trafiekaflading van de export van de VS naar de EU via Canada.

2.2 Handelsdistributie

Verdere studie van de statistieken van Eurostat toont aan welke landen van de EU de belangrijkste uitvoerpartners zijn van Canada en de VS. Het valt op dat vooral het Verenigd Koninkrijk importeert uit Canada en de VS. Met een import van meer dan 11 miljard euro uit Canada en 40 miljard euro uit de VS was het Verenigd Koninkrijk in 2014 voor beide landen de grootste importeur uit de EU. Het nam daarmee respectievelijk 40% en 20% voor zijn rekening.

De exacte invoerwaarden worden vermeld in tabel 2.2 en 2.3. De aandelen van de lidstaten in de totale EU-import uit Canada en de VS worden grafisch weergegeven in grafiek 2.2 en 2.3.

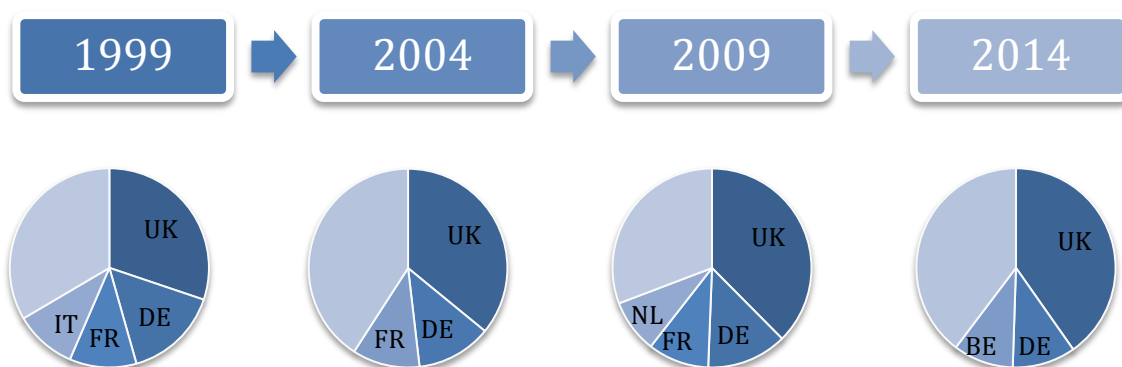
Tabel 2.2: Grootste Europese handelspartners voor export Canada (in euro)

	1999	2004	2009	2014
Verenigd Koninkrijk	4.224.925.320	5.910.147.725	7.273.500.439	11.014.323.962
Duitsland	2.161.173.605	2.012.784.984	2.525.217.006	2.806.763.616
België	1.178.261.092	1.051.355.409	1.384.428.076	2.678.816.648
Frankrijk	1.522.190.670	1.807.830.579	1.924.884.057	2.538.548.971
Italië	1.407.981.235	1.342.683.604	1.175.015.814	2.472.680.177
Nederland	1.076.132.163	1.480.542.443	1.677.137.480	2.106.774.893

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Het Verenigd Koninkrijk was in 2012 zoals vermeld de grootste Europese uitvoerpartner van Canada en ze is dit gedurende de laatste twee decennia altijd geweest. Redenen hiervoor zijn niet ver te zoeken. Overblijfselen van de eeuwenoude banden tussen Canada en het Verenigd Koninkrijk spelen nog steeds een belangrijke rol. De twee handelspartners delen hetzelfde staatshoofd, hetzelfde koninklijk volkslied en gedeeltelijk dezelfde taal (Wikipedia, 2014). Toch is het opmerkelijk dat het aandeel van het Verenigd Koninkrijk is blijven stijgen van 30% in 1999 tot 36% in 2004 en meer dan 40% in 2014.

Grafiek 2.2: Grootste Europese handelspartners voor export Canada



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Duitsland en Frankrijk waren telkens de tweede en derde grootste Europese importeur uit Canada met waarden tussen 2 en 3 miljard euro. Toch kende de importwaarde van België in 2014 een opmerkelijke stijging waardoor ze met een waarde van 2,7 miljard euro op de derde plaats kwam van de belangrijkste Europese importeurs uit Canada. Italië en Nederland vervulde de top zes.

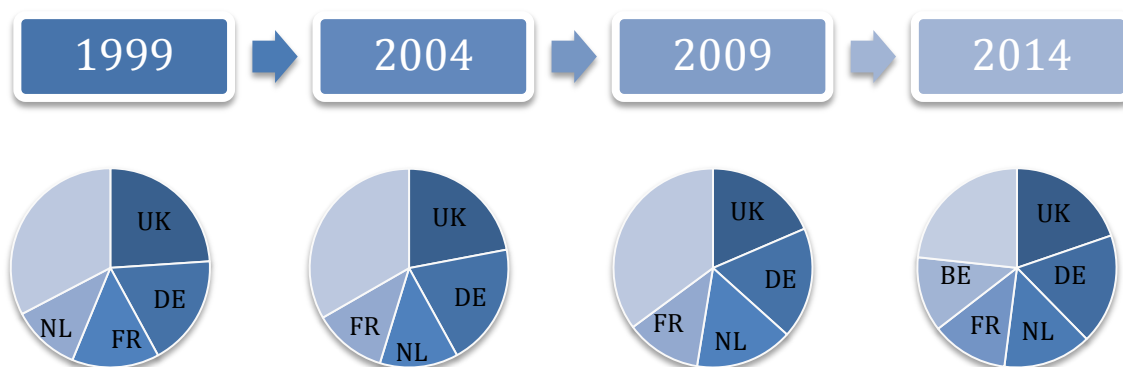
Tabel 2.3: Grootste Europese handelspartners voor export VS (in euro)

	1999	2004	2009	2014
Verenigd Koninkrijk	39.730.175.996	35.162.528.008	28.797.957.434	40.427.063.690
Duitsland	30.030.478.593	31.887.934.461	28.109.911.121	36.719.132.028
Nederland	18.451.047.998	20.345.464.594	24.708.276.386	29.401.345.282
Frankrijk	23.489.755.470	19.102.363.224	19.113.935.737	25.613.307.790
België	11.648.362.153	13.214.332.801	15.025.654.246	24.934.112.695

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Ondanks het feit dat het Verenigd Koninkrijk telkens de grootste Europese importeur was uit de VS, was haar invoerwaarde wel gedaald van 40 miljard euro in 1999 tot minder dan 29 miljard in 2009. In 2014 steeg deze wel opnieuw tot 40 miljard euro waarmee ze opnieuw bijna 20% van de totale EU-invoer uit de VS voor haar rekening nam. Duitsland was net zoals voor de invoer uit Canada de tweede belangrijkste EU-invoerder met percentages van ongeveer 18%. Ook Nederland, Frankrijk en België waren belangrijke EU-exporteurs voor de handel met de VS.

Grafiek 2.3: Grootste Europese handelspartners voor export VS

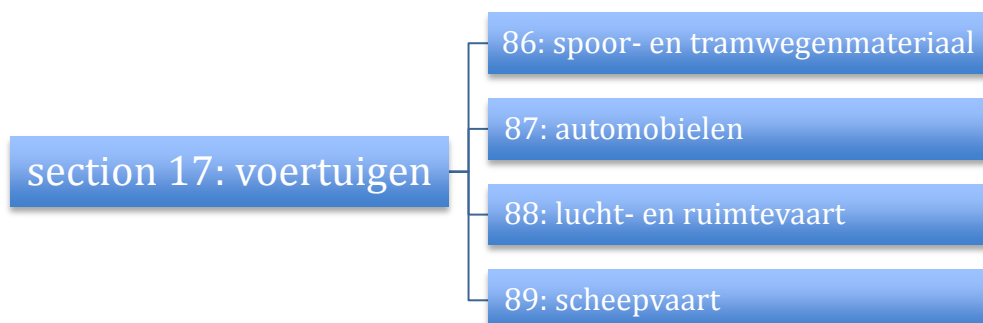


Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

2.3 Productdistributie voor hoofdstuk 87 en 88

Het onderzoeken van de productdistributie voor de export uit Canada en de VS zal gericht zijn op hoofdstuk 87 en 88 uit de gecombineerde nomenclatuur. Deze hoofdstukken maken deel uit van sectie 17, waartoe alle voertuigen behoren. Hoofdstuk 87 staat voor automobielen, tractors, rijwielen, motorrijwielen en andere voertuigen voor vervoer over land, alsmede delen en toebehoren daarvan (Europese Commissie, 2014). Deze producten zullen in het vervolg van dit hoofdstuk auto's genoemd worden. Hoofdstuk 88 omvat producten voor lucht- en ruimtevaart welke in dit hoofdstuk vliegtuigen genoemd zullen worden. Eerst zal telkens de industrie algemeen besproken en gesitueerd worden om vervolgens over te gaan op de distributie van de EU-import van deze producten.

Figuur 2.1: Sectie 17 van de gecombineerde nomenclatuur



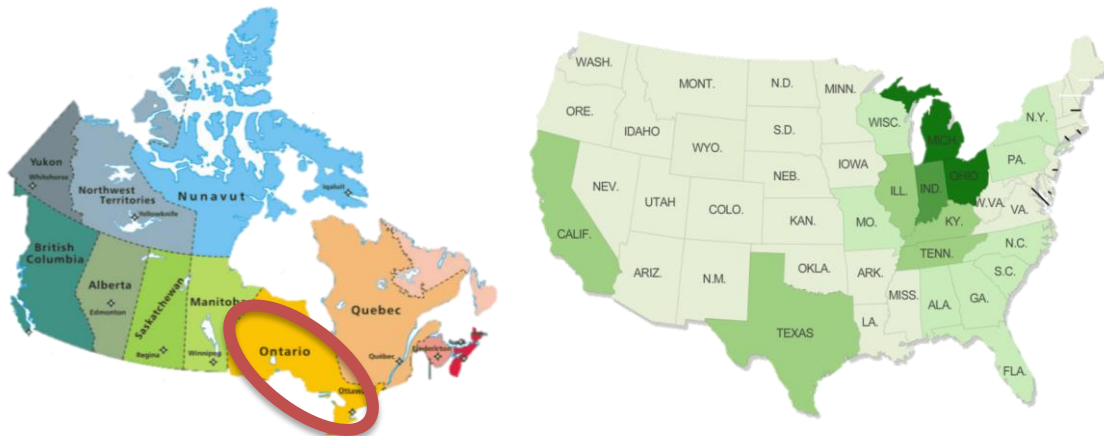
Bron: Eigen samenstelling op basis van theorie uit handbook 'European Integration: Global Trade & Transportation' van professor Claessens. (Claessens, 2007)

2.3.1 Auto-industrie in Canada en de VS

Canada is niet enkel onmisbaar voor de productie en assemblage van auto's, rijwielen en hun componenten in de wereld, het is tevens de grootste producent van voertuigen in Noord-Amerika. De sector biedt werk aan bijna honderdduizend mensen en ongeveer 85% van de totale productie wordt geëxporteerd (Dykes, 2015). In Canada zijn de bedrijven uit de auto-industrie voornamelijk gesitueerd in Ontario. In de VS bevinden deze zich vooral in de staten Michigan, Ohio en Indiana (OSEC, 2012).

Figuur 2.2 geeft een overzicht van de auto-industrie in Canada en de VS. De sector in Canada is gesitueerd in het omcirkelde gebied. In de VS wordt dit aangegeven door het groene gebied.

Figuur 2.2: Auto-industrie in Canada (L) en de VS (R)



Bron: Van Rooijen, 2014; All That Natters, 2014

Het is geen geheim dat de oprichting van 'Ford Motor Company' door Henry Ford in 1903 het echte begin betekende van een groeiende auto-industrie in de VS. Wat echter weinigen weten is dat slechts een jaar later in Windsor, Ontario 'Ford Motor Company of Canada' werd gesticht door Gordon McGregor. Wagens werden hier geassembleerd en verscheept naar overzeese gebieden onder Brits gezag. Windsor ligt aan de Detroit River en de Canadese auto-industrie bevond zich zo op een steenworp van Detroit. Mede dankzij 'Olds Motor Works', wat later 'General Motors' zou worden, werd deze stad in Michigan het hart van de auto- en motorindustrie in Noord-Amerika. (Dykes, 2015)

Tabel 2.4: Noord-Amerikaanse auto-industrie per locatie

Provincie/Staat	Productie (in miljoen €)	% van totale productie
Ontario, Canada	2,5	22%
Michigan, VS	2,25	19,8%
Ohio, VS	1,6	14,1%
Totaal Noord-Amerika	11,36	100%

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van OSEC. (Osec, 2012)

Het 'Automotive Products Trade Agreement' (APTA) van 1965, ook wel het auto-pact tussen Canada en de VS genoemd, had een belangrijke invloed op de groeiende Canadese deelname aan de Noord-Amerikaanse auto-industrie die zich bleef situeren rond Lake Erie en Lake Brampton. Vandaag is de Canadese auto-industrie een volledig geïntegreerde Noord-Amerikaanse industrie dankzij het auto-pact. De overeenkomst bleek positieve gevolgen te hebben voor Canada in de vorm van lagere autoprijzen, jobcreatie en hogere lonen. Toch botst het pact ook op vele tegenstanders die vrezen voor een erosie van de Canadese soevereiniteit ten opzichte van zijn zuiderbuur. (Irish, 2004; Dykes, 2015)

Ondanks het feit dat Canada geen eigen automerken heeft, is het wel de derde grootste producent en assembleur van auto's in de wereld. Omdat er geen Canadese automerken zijn, wordt de auto-industrie gedomineerd door merken uit de VS en Japan. Dat is ook de reden waarom de bedrijven in Canada zich meestal bezighouden met assemblage. De twee belangrijkste Japanse merken van auto's en motoren die productie- en assemblagevestigingen hebben in Canada zijn Toyota en Honda. Bedrijven uit de VS met belangrijke vestigingen in Canada zijn General Motors, Chrysler en Ford (OSEC, 2012).

Tabel 2.5: Autobedrijven uit Japan en de VS actief in Canada

Bedrijf/Merk	Locatie in Ontario	Aantal werknemers
Toyota	Cambridge, Woodstock	6.000
Honda	Alliston (2)	4.300
General Motors	Oshawa (2), Ingersoll	10.000
Chrysler	Brampton, Windsor	9.000
Ford	Oakville	14.000

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van OSEC. (Osec, 2012)

2.3.2 Productdistributie voor hoofdstuk 87

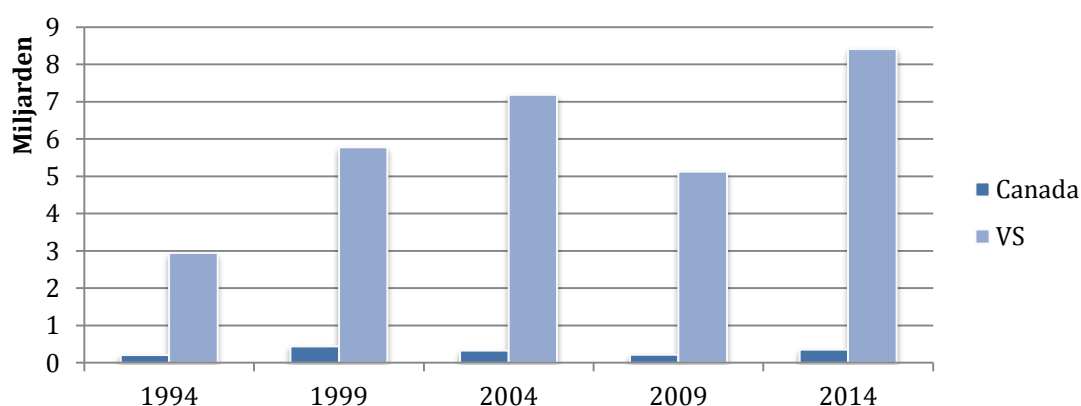
Tabel 2.6 en grafiek 2.4 geven de exportwaarden van auto's uit Canada en de VS naar de EU weer. In 1999 exporteerde Canada voor net geen 445 miljoen euro aan auto's naar de EU. Na forse dalingen in 2004 en 2009 steeg de auto-export naar de EU in 2014 opnieuw tot 360 miljoen euro. Ook de uitvoer van auto's uit de VS kende een daling tot 5 miljard euro in 2009, maar in 2014 steeg ze opnieuw tot een uitvoerwaarde van 8,4 miljard euro. Ten opzichte van 1999 is de auto-export van de VS naar de EU dus gestegen terwijl deze van Canada is gedaald. Er is dus over het algemeen geen sprake van trafiekafleiding van de export van auto's via Canada.

Tabel 2.6: Exportwaarden hoofdstuk 87 Canada en de VS naar de EU (in euro)

	1994	1999	2004	2009	2014
Canada	211.177.038	444.652.759	326.559.300	217.382.298	359.316.295
VS	2.943.105.382	5.776.173.168	7.189.030.212	5.126.127.737	8.410.701.245
Totaal	3.154.282.420	6.220.825.927	7.515.589.512	5.343.510.035	8.770.017.540

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Grafiek 2.4: Exportwaarden hoofdstuk 87 Canada en VS naar de EU (in euro)



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Tabel 2.7 en 2.8 geven een gedetailleerder overzicht van de export van producten uit hoofdstuk 87 naar de EU. Het hoofdstuk wordt verder onderverdeeld en de export wordt weergegeven op vier kentekens van de gecombineerde nomenclatuur (HS4).

Tabel 2.7: Exportwaarden hoofdstuk 87 Canada naar de EU (in euro)

	1999	2004	2009	2014
8708: delen en toebehoren voor 8701-8705	171.716.286	130.686.455	89.797.340	177.850.856
8703: auto's en motoren voor personenvervoer	128.179.395	133.252.414	48.733.175	142.277.437
8701: tractors	89.302.251	3.093.840	23.741.387	11.140.192
8714: delen en toebehoren voor 8711-8713	4.649.944	6.139.223	12.380.761	10.292.130

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Hier wordt duidelijk dat de VS vooral afgewerkte auto's en motoren voor personenvervoer uitvoert naar de EU terwijl Canada meer delen en toebehoren voor automobielen uitvoert. Ook tractors hebben een groot aandeel in de export van de VS naar de EU. Uit de tabellen is opnieuw nergens een trafiekaflading via Canada zichtbaar.

Tabel 2.8: Exportwaarden hoofdstuk 87 VS naar de EU (in euro)

	1999	2004	2009	2014
8703: auto's en motoren voor personenvervoer	2.279.760.403	4.449.137.137	2.990.308.039	4.960.821.209
8708: delen en toebehoren voor 8701-8705	2.399.267.445	1.524.048.998	983.583.083	1.606.165.986
8701: tractors	356.736.684	348.683.093	538.479.607	731.056.097
8711: motorrijwielen	218.583.567	333.783.303	96.845.342	379.262.548

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

In tabel 2.7 en grafiek 2.5 zijn de belangrijkste EU-invoerders voor auto's uit Canada weergegeven. Hier valt op dat België in 2014 de belangrijkste Europese auto-invoerder van Canada was met een invoerwaarde van 72 miljoen euro. Na de lagere waarden in 2004 en 2009 betekende dit dus opnieuw een benadering van de auto-invoer in 1999. Dat jaar was Duitsland met een auto-import van 84 miljoen euro de belangrijkste handelspartner van Canada. In 2004 was deze rol weggelegd voor het Verenigd Koninkrijk met een invoerwaarde van 57 miljoen euro.

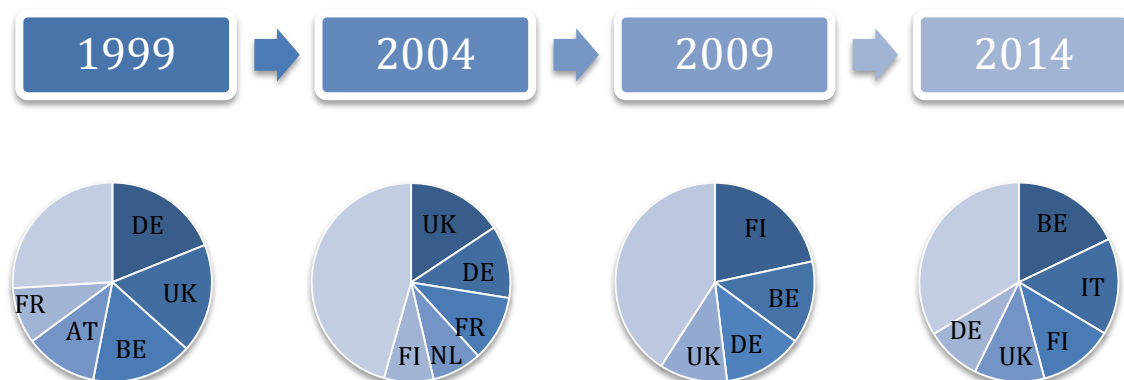
Tabel 2.9: Grootste Europese handelspartners voor auto-export Canada (in euro)

	1999	2004	2009	2014
België	73.193.093	22.027.999	29.270.199	71.997.715
Italië	16.143.421	8.584.281	11.123.813	63.082.824
Finland	17.423.726	29.156.063	47.007.214	49.482.313
Verenigd Koninkrijk	78.776.372	56.889.253	24.011.677	45.818.770
Duitsland	84.147.217	42.897.699	28.199.879	36.314.402

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Italië en Finland kenden de laatste jaren opvallende stijgingen in de invoerwaarden van Canadese auto's waardoor ze in 2014 met waarden van respectievelijk 63 miljoen en 49 miljoen tot de drie belangrijkste Europese auto-invoerders behoorden. De Finse import voor auto's heeft niet alleen in absolute waarde, maar ook in aandeel binnen de totale EU-import een stijging gekend sinds 1999. De Italiaanse groei is echter recenter en begon pas na 2006. Een belangrijke reden voor deze stijging is de overname van Chrysler door het Italiaanse merk Fiat in 2009 (Reuters, 2014). De Canadese auto-export naar Duitsland en vooral het Verenigd Koninkrijk ging sinds 1999 steeds in dalende lijn, maar in 2014 zijn deze opnieuw gestegen.

Grafiek 2.5: Grootste Europese handelspartners voor auto-export Canada



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

De VS voerde gedurende het twintigjarige bestaan van de NAFTA telkens voor de grootste waarde aan auto's uit naar Duitsland. Niet enkel in absolute waarde maar ook in aandeel kende de Duitse auto-import een forse stijging doorheen het

NAFTA-tijdperk. In 2014 bedroeg de importwaarde bijna 5 miljard euro terwijl België op een tweede plaats stond met net geen 1 miljard euro. Voordien was het Verenigd Koninkrijk telkens de tweede grootste auto-invoerder uit Canada met invoerwaarden van 1,1 miljard euro in 1999 en 0,8 miljard euro in 2004. Nederland was in 2014 de vierde grootste EU-importeur voor auto's uit Canada met een waarde van 0,5 miljard euro. Verder valt de daling van de auto-invoer van Duitsland, België en het Verenigd Koninkrijk in 2009 op.

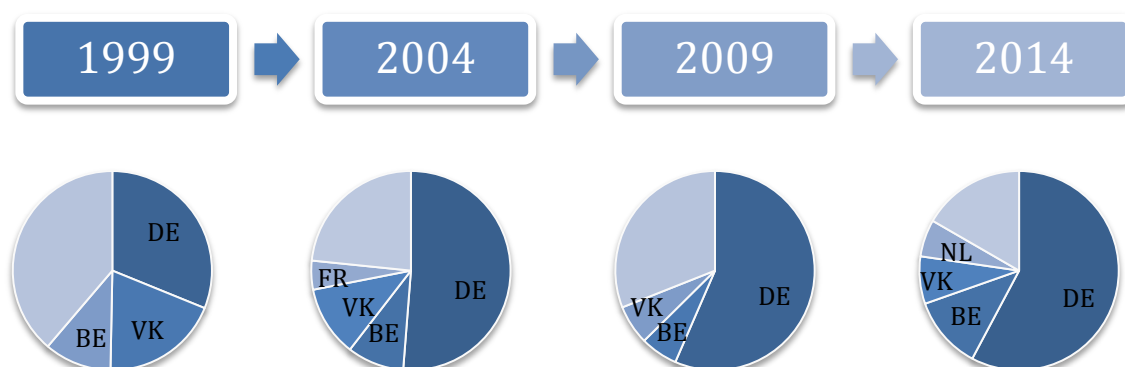
Tabel 2.10: Grootste Europese handelspartners voor auto-export VS (in euro)

	1999	2004	2009	2014
Duitsland	1.798.887.317	3.683.727.046	2.897.205.088	4.859.923.565
België	631.008.220	663.875.204	311.045.904	995.300.949
Verenigd Koninkrijk	1.106.964.963	823.228.933	328.608.354	646.714.252
Nederland	408.340.411	234.728.601	234.291.092	506.257.680

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Zoals grafisch weergegeven in grafiek 2.6 is het aandeel van Duitsland in de totale auto-export van de VS naar de EU gestegen van 30% in 1999 tot bijna 60% in 2014. De aandelen van het Verenigd Koninkrijk, België en Nederland daarentegen zijn gedaald tussen 1999 en 2009. In 2014 namen deze wel opnieuw toe.

Grafiek 2.6: Grootste Europese handelspartners voor auto-export VS



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

2.3.3 Vliegtuigindustrie in Canada en de VS

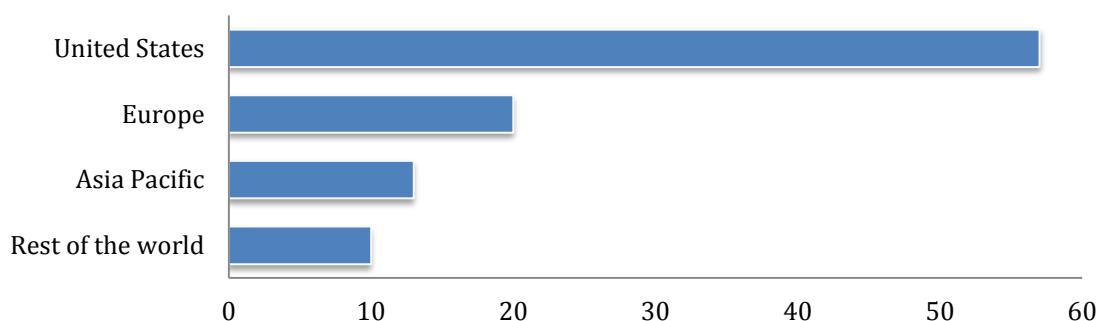
Zowel voor Canada als de VS is de lucht- en ruimtevaartindustrie een erg belangrijke component voor de economie. De sector heeft in beide landen een grote bijdrage in het streven naar de ontwikkeling van geavanceerde technologie. Daarnaast behoren Canada en de VS tot slechts een beperkte groep van landen met een volledig assortiment van ontwerp- en productiemogelijkheden voor lucht- en ruimtevaart. (Gardner e.a., 2015)

De Canadese lucht- en ruimtevaartindustrie kent een lange geschiedenis met vele successen. Als thuisbasis van vele toonaangevende bedrijven in de sector, is Canada wereldwijde marktleider in de productie van regionale vliegtuigen, avionica², zakenjets, commerciële helikopters, vliegtuigmotoren, vluchtsimulatie, landingsgestel, ruimtesystemen en expertise van onderhoud en herstellingen. Daarnaast vestigen lucht- en ruimtevaartbedrijven van over heel de wereld zich in Canada voor R&D-activiteiten. (AIAC, 2014a)

Bombardier Inc. is de belangrijkste producent van burgervliegtuigen in Canada en de derde grootste in de wereld, maar in totaal zijn er meer dan 700 Canadese bedrijven actief in de lucht- en ruimtevaartindustrie. Samen bieden deze dan ook werk aan meer dan 172 duizend Canadezen. De bijdrage van de sector aan het BBP bedraagt jaarlijks ongeveer 28 miljard dollar. Daarnaast exporteert de Canadese lucht- en ruimtevaartindustrie ongeveer 80% van de producten waardoor ze een groot aandeel heeft in de totale Canadese export. Grafiek 2.7 geeft een overzicht van de export per bestemming. De Verenigde Staten is duidelijk de belangrijkste importeur van de Canadese lucht- en ruimtevaartsector. (AIAC, 2014b; Gardner e.a., 2015)

² De term avionica staat voor toegepaste elektronica in de luchtvaart. Het is een samenvoeging van aviatiek (luchtvaart) en electronica. (Wikipedia, 2015)

Grafiek 2.7: Export Canadese lucht- en ruimtevaartsector per bestemming



Bron: Eigen samenstelling op basis van rapport van AIAC. (AIAC, 2014b)

De sector is vooral gesitueerd in Québec en Ontario. In Québec bevinden de meeste bedrijven zich rond de stad Montreal. In Ontario zijn de bedrijven verspreid tussen Windsor en Ottawa. Toch is de lucht- en ruimtevaartindustrie over heel het land verspreid en zijn ook vele bedrijven gevestigd in Manitoba, Alberta, New Brunswick en andere. Tabel 2.11 geeft een overzicht van de provincies met de meeste bedrijven en hun specialisatie.

Tabel 2.11: Lucht- en ruimtevaartindustrie in Canada per provincie

Provincie	Aantal bedrijven	Aantal werknemers	Verkopen in miljard dollar	Specialisatie
Québec	240	42.000	11,1	Vliegtuigmotoren, onderhoud, helikoptercomponenten
Ontario	200	22.000	6,5	Zakenjets, helikopters, elektronische systemen
Manitoba	27	5.000	1,0	MRO-componenten ³ , gasturbines, herstellingen
Alberta	20	6.000	1,3	Avionica, onbemande toestellen, ruimte-onderzoek, militaire doelen
British Columbia	16	5.000	1,0	MRO-componenten

Bron: Eigen samenstelling op basis van OSEC (OSEC, 2012b)

De lucht- en ruimtevaartindustrie van de VS is de grootste ter wereld. Buitenlandse bedrijven zijn daarom ook geïnteresseerd om zich hier te vestigen. Ook de hoogopgeleide arbeidskrachten en de politieke steun op lokaal en nationaal niveau spelen hierin een belangrijke rol. De sector biedt rechtstreeks werk aan ongeveer

³ MRO staat voor maintenance, repair and overhaul. Met MRO-componenten worden dus onderhoudscomponenten bedoeld. (Wikipedia, 2015)

500 duizend werknemers in wetenschappelijke en technische banen, maar daarnaast ondersteunt ze ook meer dan 700 duizend banen in aanverwante gebieden. (SelectUSA, 2015)

Het belangrijkste bedrijf is Boeing Company, opgericht in 1916 door William Edward Boeing. Boeing, gevestigd in Chicago, is wereldwijd de tweede grootste producent van afgeleverde toestellen. Verder bevindt de luchtvaartindustrie zich voornamelijk in Washington, California, Texas, Kansas, Connecticut en Arizona. Ook in het zuiden beginnen steeds meer bedrijven in de sector te groeien. (Congressional Research Service, 2009)

De lucht- en ruimtevaartindustrie zorgt voor een wereldwijde export van ongeveer 120 miljard dollar. Daarmee wordt ongeveer 65% van de totale productie geëxporteerd. De sector in de VS is vooral actief in de vliegtuig- en helikopterbouw, productie van motoren en onbemande toestellen en luchthaveninfrastructuur. Daarnaast is ook de commerciële ruimtevaart fors aan het opkomen. De sector krijgt zoals eerder vermeld veel steun van de overheid door federale programma's en wetgevingen. Voorbeelden hiervan zijn 'The National Space Policy' van Barack Obama, 'The National Aeronautics Research & Development Policy' en 'Export Control Reform'. (SelectUSA, 2015)

2.3.4 Productdistributie voor hoofdstuk 88

Tabel 2.12: Exportwaarden hoofdstuk 88 Canada en de VS naar de EU (in euro)

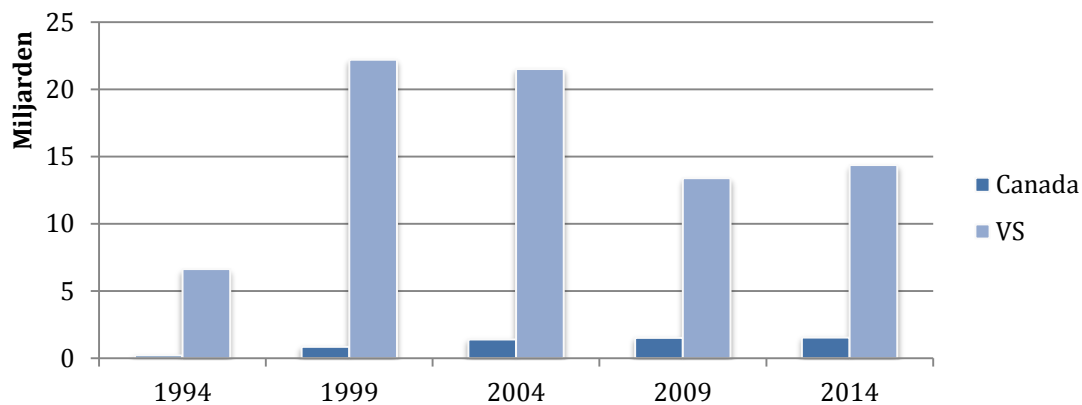
	1994	1999	2004	2009	2014
Canada	206.086.542	860.046.766	1.386.967.565	1.511.183.041	1.531.628.333
VS	6.624.841.827	22.202.630.489	21.521.800.999	13.387.290.961	14.361.522.534
Totaal	6.830.928.369	23.062.677.255	22.908.768.564	14.898.474.002	15.893.150.867

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Tabel 2.12 geeft een beeld van de vliegtuigexport van Canada en de VS naar de EU. Terwijl Canada in 1994 voor slechts 200 miljoen euro naar de EU exporteerde, had ze in 2014 een exportwaarde van meer dan 1,5 miljard euro. In grafiek 2.8 is ook duidelijk het stijgend verloop van de Canadese vliegtuigexport waar te nemen. Dit is echter niet het geval voor de VS. Tussen 1994 en 1999 steeg haar uitvoerwaarde

van vliegtuigen naar de EU wel van 6,6 miljard euro tot 22 miljard euro, maar vervolgens daalde deze opnieuw tot 13 miljard euro in 2009. In 2014 werd voor 14 miljard euro aan vliegtuigen uitgevoerd naar de EU. Omdat de export van vliegtuigen uit Canada een veel grotere stijging kende dan deze uit de VS, is er sprake van een trafiekafleiding via Canada tijdens het NAFTA-tijdperk.

Grafiek 2.8: Exportwaarden hoofdstuk 88 Canada en VS naar de EU (in euro)



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Wanneer de export van lucht- en ruimtevaartproducten uit Canada en de VS gedetailleerder wordt bekeken, zoals in tabellen 2.13 en 2.14, valt het op dat Canada vooral afgewerkte lucht- en ruimtevaartuigen exporteert naar de EU. In het begin van de NAFTA was dit ook het geval voor de VS, maar de export van deze afgewerkte producten naar de EU daalde stelselmatig van 13,3 miljard euro in 1999 tot minder dan 7 miljard euro in 2014. Hieruit kan worden afgeleid dat er een trafiekafleiding is voor de export van lucht- en ruimtevaartuigen via Canada.

Tabel 2.13: Exportwaarden hoofdstuk 88 Canada naar de EU (in euro)

	1999	2004	2009	2014
8802: luchtvaartuigen en ruimtevaartuigen	334.997.515	457.358.941	1.120.903.450	1.070.340.977
8803: delen van toestellen bij 8801-8802	60.363.981	164.526.278	274.988.159	425.313.710
8705: lanceer/landings-toestellen voor luchtvaart	54.442.653	11.717.672	67.146.066	34.802.304

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Ook voor onderdelen van deze toestellen steeg de export uit Canada relatief harder dan deze uit de VS. Ook voor de export van onderdelen is er dus een kleine trafiekaflading, al is deze minder duidelijk dan voor de afgewerkte lucht- en ruimtevaartuigen.

Tabel 2.14: Exportwaarden hoofdstuk 88 VS naar de EU (in euro)

	1999	2004	2009	2014
8803: delen van toestellen bij 8801-8802	3.097.941.496	3.542.608.588	4.466.065.121	7.403.894.814
8802: luchtvaartuigen en ruimtevaartuigen	13.330.249.697	12.169.976.611	8.870.619.430	6.993.785.549
8705: lanceer/landings-toestellen voor luchtvaart	34.550.593	28.903.683	30.098.677	16.855.950

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

In tabel 2.15 staan de belangrijkste EU-importeurs van vliegtuigen uit Canada weergegeven. In 1999 en 2004 nam het Verenigd Koninkrijk ongeveer de helft van de totale vliegtuigimport van de EU uit Canada voor haar rekening. In 2009 daarentegen bedroeg haar aandeel minder dan 0,01%. Vliegtuigen zijn, in tegenstelling tot auto's, geen goederen die elk jaar worden aangeschaft. Daardoor kunnen de importwaarden van vliegtuigen voor individuele lidstaten elk jaar enorm schommelen. In 2014 was het Verenigd Koninkrijk, met een aandeel van 25%, opnieuw de belangrijkste EU-invoerder van vliegtuigen uit Canada met een importwaarde van 390 miljoen euro.

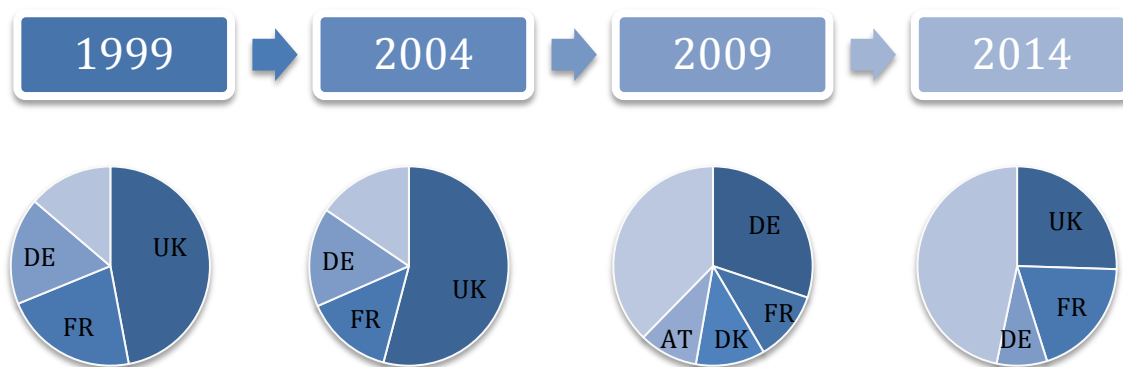
Tabel 2.15: Grootste Europese handelspartners voor vliegtuigexport Canada (in euro)

	1999	2004	2009	2014
Verenigd Koninkrijk	404.502.641	750.515.007	16.117	390.697.714
Frankrijk	187.499.877	198.591.117	172.362.202	300.500.107
Duitsland	149.749.442	222.718.556	455.255.598	125.386.908
Luxemburg	39.112	247.682	43.449.175	89.800.592
Oostenrijk	33.425.493	63.472.517	144.551.347	85.687.975
Denemarken	564.145	6.867.761	169.697.804	1.697.404

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Frankrijk en Duitsland zijn samen met het Verenigd Koninkrijk globaal gezien de belangrijkste importeurs van vliegtuigen uit Canada. In 2009 importeerde Duitsland voor 455 miljoen euro aan vliegtuigen uit Canada wat goed was voor 45% van de totale vliegtuigimport van de EU. Ook Oostenrijk en Denemarken hadden dat jaar een groot aandeel dankzij importwaarden van respectievelijk 145 miljoen euro en 170 miljoen euro. Tot slot valt ook op dat de grote landen meer en meer in aandeel beginnen te verliezen. Dit betekent dat ook kleinere landen steeds meer vliegtuigen uit Canada beginnen aan te schaffen. De aandelen staan grafisch weergegeven in grafiek 2.9.

Grafiek 2.9: Grootste Europese handelspartners voor vliegtuigexport Canada



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Tabel 2.16 geeft een overzicht van de exacte invoerwaarden van de belangrijkste EU-lidstaten voor de import van vliegtuigen uit de VS.

Tabel 2.16: Grootste Europese handelspartners voor vliegtuigexport VS (in euro)

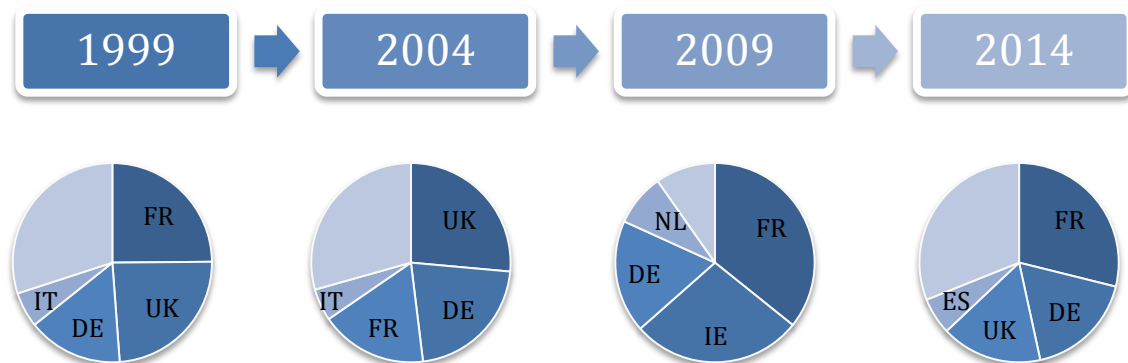
	1999	2004	2009	2014
Frankrijk	5.519.770.782	3.737.616.465	3.936.510.921	4.146.703.297
Duitsland	3.430.606.420	4.655.010.451	2.013.885.749	2.543.304.859
Verenigd Koninkrijk	5.320.538.159	5.688.120.827	2.789.156	2.351.953.335
Spanje	1.051.676.209	612.779.794	283.697.289	858.714.627
Ierland	1.016.161.481	1.028.169.587	3.052.283.497	325.439.739

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

In 2004 was het Verenigd Koninkrijk de belangrijkste EU-importeur van vliegtuigen uit de VS met een waarde van bijna 6 miljard euro. In 2009 lag haar

aandeel echter opnieuw onder de 0,1%. Dat jaar werden dus zowel uit Canada als de VS amper vliegtuigen geïmporteerd door het Verenigd Koninkrijk. Voor de andere onderzochte jaartallen had Frankrijk telkens het grootste aandeel in de EU-vliegtuigimport uit de VS. Met invoerwaarden van 5,5 miljard euro in 1999 en 4 miljard euro in 2009 en 2014 lag het Franse aandeel telkens tussen 25% en 30%.

Grafiek 2.10: Grootste Europese handelspartners voor vliegtuigexport VS



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Zoals blijkt uit grafiek 2.10 heeft ook Duitsland steeds een groot aandeel gehad in de Europese invoer van vliegtuigen uit de VS. Verder valt ook de hoge Ierse importwaarde van 3 miljard euro in 2009 op. Dat jaar versterkte Ierland dus duidelijk haar vliegtuigvloot door import uit de VS.

2.4 Export van de EU naar Canada en de VS

Nadat de import uitvoerig is besproken, zal nu een beeld geschetst worden van de export van de EU naar Canada en de VS. In hoofdstuk 3.4 zal hetzelfde gedaan worden voor de export van de EU naar Mexico en de VS. Dit zal minder in detail gaan dan de import van de EU uit de NAFTA. Wel zullen eventuele verschuivingen van de handelsstromen richting de NAFTA in de laatste twee decennia onderzocht worden. Tabel 2.17 geeft een overzicht van de totale exportwaarden van de EU naar Canada en de VS sinds het begin van de NAFTA.

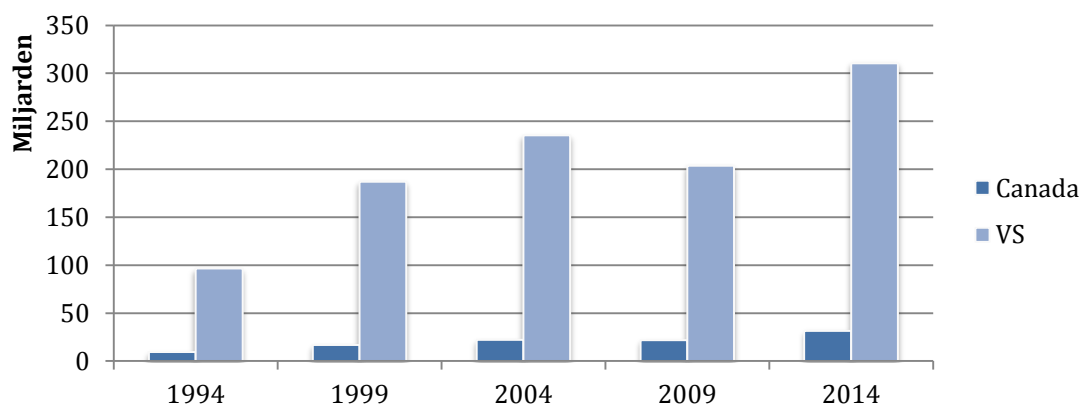
Tabel 2.17: Totale exportwaarden EU naar Canada en de VS (in 1000 euro)

	1994	1999	2004	2009	2014
Canada	9.614.370	16.870.610	22.104.155	21.933.810	31.639.317
VS	96.431.183	187.000.886	235.498.642	203.587.243	310.662.397
Totaal	106.045.553	203.871.496	257.602.797	225.521.053	342.301.714

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

De EU exporteerde in 2014 voor bijna 32 miljoen euro naar Canada en voor meer dan 310 miljoen euro naar de VS. Sinds de oprichting van de NAFTA in 1994 kende de EU-export naar beide leden van de NAFTA een stijging van meer dan 220%. Enkel in 2009 viel er een daling op van de export naar zowel Canada als de VS. De financiële crisis speelt hierin waarschijnlijk een belangrijke rol. In alle jaren was de EU-export naar beide landen groter dan de EU-import. De EU heeft zo telkens een positieve handelsbalans gehad voor handel met Canada en de VS.

Grafiek 2.11: Totale exportwaarden EU naar Canada en de VS



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Uit grafiek 2.11 kan worden afgeleid dat er geen duidelijke verschuivingen van de exportstromen naar Canada en de EU hebben plaatsgevonden tijdens het NAFTA-tijdperk. De export naar beide landen kenden een gelijkaardige stijging in de laatste twee decennia. Ook in 2009 daalden zowel de EU-export naar Canada als deze naar de VS.

Tabellen 2.18 en 2.19 geven een overzicht van de belangrijkste lidstaten van de EU die exporteerden naar respectievelijk Canada en de VS.

Tabel 2.18: Grootste Europese handelspartners voor import Canada (in euro)

	1999	2004	2009	2014
Duitsland	3.380.003.255	4.914.630.373	5.222.865.422	8.744.243.955
Verenigd Koninkrijk	3.884.033.600	4.911.503.455	3.844.141.329	4.728.658.234
Italië	1.880.891.531	2.421.427.335	2.067.219.022	3.100.543.615
Frankrijk	3.229.377.116	2.619.584.731	2.404.655.988	2.981.263.253
Nederland	744.037.440	991.669.984	1.410.834.668	2.577.710.313
België	721.175.891	1.476.814.284	2.003.666.570	1.895.030.532

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Het Verenigd Koninkrijk en vooral Duitsland waren de belangrijkste exporteurs voor de handel van de EU met zowel Canada als de VS. Duitsland voerde in 2014 voor 8,8 miljard euro uit naar Canada en voor 97 miljard euro naar de VS. Italië, Frankrijk, Nederland en België vervolledigen de top zes van belangrijkste EU-exporteurs naar beide leden van de NAFTA.

Tabel 2.19: Grootste Europese handelspartners voor import VS (in euro)

	1999	2004	2009	2014
Duitsland	51.425.168.209	64.859.824.515	54.156.125.425	96.617.356.803
Verenigd Koninkrijk	37.476.694.968	40.453.458.741	34.790.745.190	45.494.717.087
Italië	20.547.341.642	22.368.426.795	17.099.144.475	29.802.403.685
Frankrijk	24.086.415.497	24.373.762.096	19.642.268.350	27.611.961.397
Nederland	8.096.365.861	12.179.549.355	14.097.615.246	19.507.092.021
België	8.755.811.456	16.064.939.859	14.428.909.071	19.135.297.023

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

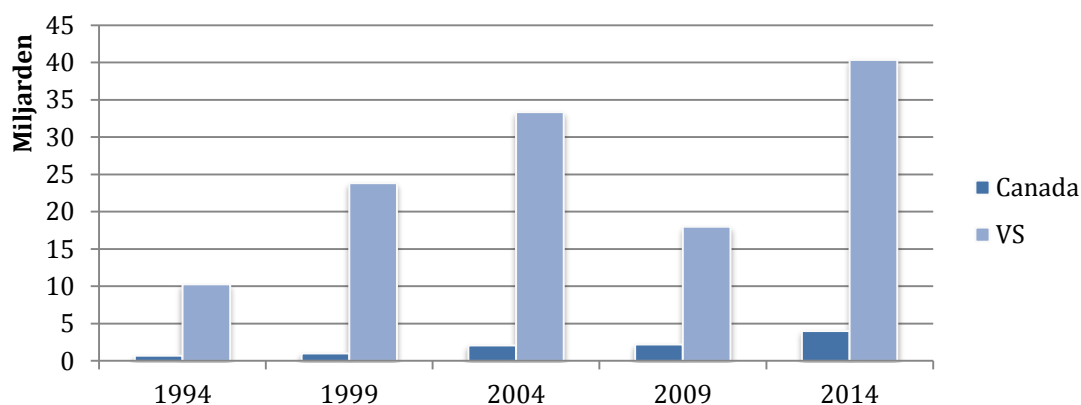
Tabel 2.20 geeft de importwaarden van Canada en de VS voor auto's uit de EU weer. In 2014 voerde Canada voor meer dan 4 miljard euro aan auto's in uit de EU. Bijna 70% van deze auto's waren afkomstig uit Duitsland met een invoerwaarde van 2,7 miljard euro. De VS importeerde voor meer dan 40 miljard euro aan auto's uit de EU. Opnieuw kwamen deze vooral uit Duitsland. In tegenstelling tot de Canadese import van auto's uit de EU, kende de wagenimport van de VS in 2009 een daling van bijna 50%. Over het algemeen is de Europese export van auto's naar Canada sterker gestegen dan deze naar de VS. Er heeft bijgevolg een kleine verschuiving van de handelstromen plaatsgevonden.

Tabel 2.20: Exportwaarden hoofdstuk 87 EU naar Canada en de VS (in euro)

	1994	1999	2004	2009	2014
Canada	709.631.153	1.014.407.637	2.082.972.497	2.209.589.169	4.025.431.951
VS	10.287.911.859	23.845.625.171	33.349.026.840	18.010.396.039	40.362.282.651
Totaal	10.997.543.012	24.860.032.808	35.431.999.337	20.219.985.208	44.387.714.602

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Grafiek 2.12: Exportwaarden hoofdstuk 87 EU naar Canada en de VS



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

In tabel 2.21 is de export van vliegtuigen uit de EU naar Canada en de VS weergegeven. Opvallend is dat vliegtuigexport van de volledige EU zowel naar Canada als de VS kleiner was dan de import uit deze landen. Voor de handel in vliegtuigen heeft de EU bijgevolg een negatieve handelsbalans.

Tabel 2.21: Exportwaarden hoofdstuk 88 EU naar Canada en de VS (in euro)

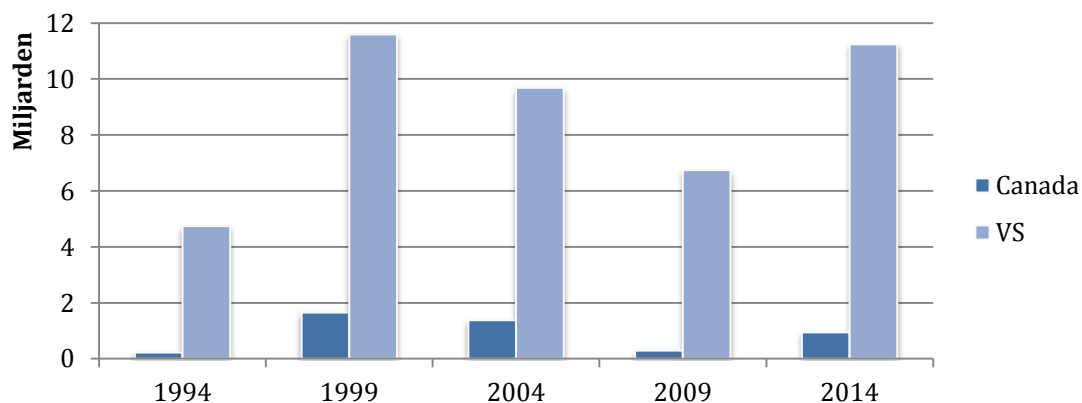
	1994	1999	2004	2009	2014
Canada	227.258.894	1.649.054.843	1.373.085.821	294.823.818	948.326.337
VS	4.736.625.247	11.596.020.347	9.680.007.381	6.743.013.731	11.240.627.683
Totaal	4.963.884.141	13.245.075.190	11.053.093.202	7.037.837.549	12.188.954.020

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

De EU-export van vliegtuigen naar Canada kende een stijging in 1999 om vervolgens te dalen tot een waarde van nog geen 300 miljoen euro in 2009. In 2014 bedroeg de exportwaarde van deze goederen naar Canada opnieuw bijna 1 miljard euro. Het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk zijn telkens de belangrijkste exporteurs geweest. De EU-export van vliegtuigen naar de VS lag uiteraard veel

hoger dan deze naar Canada. Toch volgde ze ongeveer hetzelfde verloop want tussen 1999 en 2009 was er bijna een halvering van de export van deze goederen naar de VS. In 2014 had de vliegtuiguitvoer van de EU naar de VS een waarde van 11,2 miljard euro. Duitsland en opnieuw Frankrijk waren de belangrijkste uitvoerders van vliegtuigen naar de VS. De Franse vliegtuigbouwer Airbus, een gigant in de luchtvaartindustrie, speelt hierin waarschijnlijk een grote rol.

Grafiek 2.13: Exportwaarden hoofdstuk 88 EU naar Canada en de VS



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Door de grote schommelingen van de vliegtuigexport naar zowel Canada als de VS kan er geen uitspraak gedaan worden over significante verschuivingen in de handelsstromen. Voor de EU blijkt de export van deze producten zich erg volatiel te gedragen.

2.5 Conclusie

Gedurende het bestaan van de NAFTA is zowel voor Canada als voor de VS de exportwaarde naar de EU gestegen. De VS voerde uiteraard meer uit naar de EU dan Canada, maar de Canadese exportgroei was wel groter dan deze van de VS. De NAFTA heeft dus een lichte trafiekafleiding via Canada veroorzaakt.

Duitsland en vooral het Verenigd Koninkrijk zijn gedurende het bestaan van de NAFTA altijd de belangrijkste invoerders uit de EU geweest voor de totale handel met beide landen, maar dit was niet het geval voor de handel in auto's. Voor de EU-import van auto's uit Canada hebben Duitsland en het Verenigd Koninkrijk de

laatste jaren serieus aan belang verloren waardoor Italië, België en Finland in 2014 de belangrijkste EU-importeurs waren. Voor de auto-export uit de VS was Duitsland nog wel de grootste handelspartner. Er is geen sprake van een trafiekafleiding via Canada voor de export van auto's uit de NAFTA. Wel valt op dat de VS vooral afgewerkte auto's en motoren exporteert terwijl Canada meer onderdelen en toebehoren uitvoert naar de EU.

Voor de EU-import van vliegtuigen was het Verenigd Koninkrijk gedurende het NAFTA-tijdperk de belangrijkste handelspartner van Canada. Voor de VS was dit ook het geval in 1999, maar daarna werden Frankrijk en Duitsland belangrijker voor de import van deze producten. De export naar de EU van vliegtuigen uit Canada is sterker gestegen dan deze uit de VS. Hierdoor is er dus sprake van een trafiekafleiding van de vliegtuigexport via Canada. De VS exporteerde vroeger steeds vooral afgewerkte lucht- en ruimtevaartuigen naar de EU. De export van deze producten kende echter een significante daling gedurende de laatste twee decennia terwijl deze uit Canada een sterke stijging kende. Voor afgewerkte toestellen is er dus opnieuw sprake van trafiekafleiding via Canada. In 2014 waren vliegtuigonderdelen de voornaamste exportproducten van de VS. Ook voor deze producten was er een lichte trafiekafleiding, al is deze minder duidelijk.

Duitsland was telkens zowel voor de totale export als de auto-export naar Canada en de VS de belangrijkste lidstaat van de EU. Er is ook sprake van een lichte verschuiving van de totale handelsstromen naar Canada. De totale export naar Canada kende namelijk een grotere stijging dan deze van de VS. Ook voor de uitvoer van auto's uit de EU was dit het geval. Voor de EU-uitvoer van vliegtuigen kan echter geen uitspraak gedaan worden over significante verschuivingen omwille van grote schommelingen in de uitvoerdata. Wel valt de belangrijke rol van Frankrijk, waar vliegtuigbouwer Airbus is gevestigd, op in de totale export van vliegtuigen naar beide leden van de NAFTA.

Hoofdstuk 3: Handelsrelatie tussen Mexico-VS en de EU

Net zoals in hoofdstuk 2 worden ook in dit hoofdstuk handelsstromen onderzocht aan de hand van de statistieken van Eurostat. De nadruk zal deze keer liggen op de export van Mexico en de VS naar de EU. Tevens zal ook nu een evolutie onderzocht worden aan de hand van verschillende jaren. Opnieuw moet men in beschouwing nemen dat de gegevens van 1994 gebaseerd zijn op statistieken van EU12.

Naar analogie met het vorige hoofdstuk wordt eerst een algemeen beeld geschetst van de totale invoer van de Europese Unie uit Mexico en de Verenigde Staten. Daarnaast wordt de handelsdistributie besproken en wordt de productdistributie van producten uit hoofdstuk 27 uit sectie 5 en hoofdstukken 28 en 29 uit sectie 6 van de gecombineerde nomenclatuur geanalyseerd. Telkens wordt onderzocht of er verschuivingen zijn in de handelsstromen en of er sprake is van een trafiekafleiding van de export via Mexico. Vervolgens wordt ook in grote lijnen de export van de EU naar beide leden van de NAFTA besproken om te eindigen met een conclusie.

3.1 Totale uitvoer naar de EU

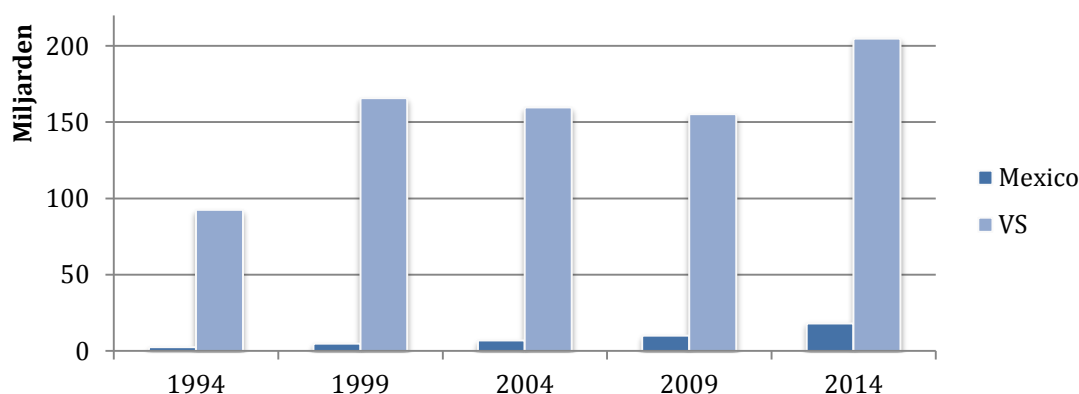
Mexico voerde in 1999 voor bijna 5 miljard euro uit naar de EU. In 2009 was deze waarde al meer dan verdubbeld en in 2014 steeg ze tot meer dan 18 miljard euro. Zoals reeds vermeld in hoofdstuk 2 voerde de VS in 1999 voor ongeveer 165 miljard euro uit naar de EU. In 2014 was dit bijna 205 miljard euro. De export van Mexico naar de EU kende dus duidelijk een sterkere stijging dan deze van de VS. Dit wijst, net zoals voor de totale export van de VS en Canada, op een trafiekafleiding van de totale export via Mexico.

Tabel 3.1: Totale exportwaarden Mexico en de VS naar de EU (in 1000 euro)

	1994	1999	2004	2009	2014
Mexico	2.627.692	4.948.800	6.916.788	10.156.196	18.222.393
VS	92.625.144	165.860.604	159.666.298	155.250.463	204.801.684
Totaal	95.252.836	170.809.404	166.583.087	165.406.659	223.024.076

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Grafiek 3.1: Totale exportwaarden Mexico en VS naar de EU



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

3.2 Handelsdistributie

In tabel 3.2 en 3.3 worden de grootste EU-importeurs met bijhorende invoerwaarden weergegeven voor producten uit Mexico en de VS.

Tabel 3.2: Grootste Europese handelspartners voor export Mexico (in euro)

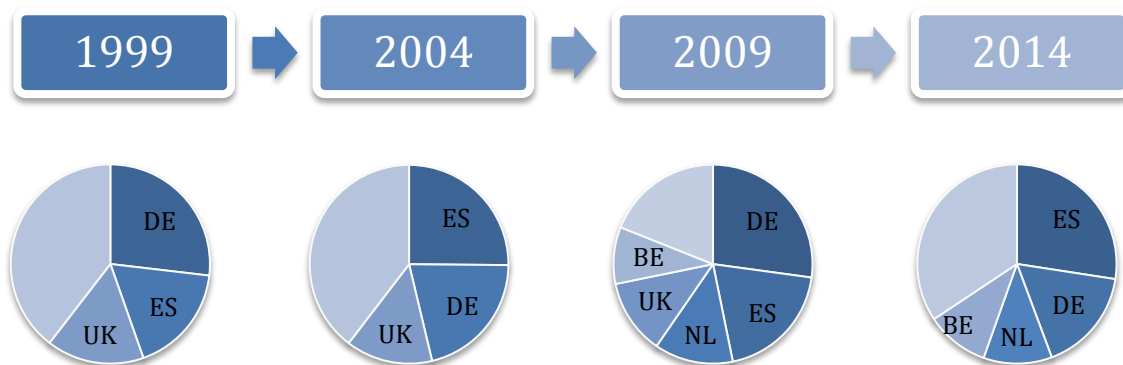
	1999	2004	2009	2014
Spanje	879.049.892	1.738.580.749	1.995.282.336	4.998.284.328
Duitsland	1.329.057.735	1.461.736.439	2.757.802.805	3.076.506.032
Nederland	389.192.131	560.439.416	1.300.439.614	2.026.532.406
België	257.916.353	562.037.990	938.494.196	1.865.630.253
Verenigd Koninkrijk	783.922.954	977.751.346	1.238.247.099	1.475.030.077

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Spanje is, gedurende de twee decennia dat de NAFTA van kracht is, altijd een belangrijke Europese invoerder van Mexico geweest. Redenen hiervoor zijn hoogst waarschijnlijk terug te vinden in de geschiedenis van Mexico. Toen Hernán Cortés de Azteken versloeg in 1519 en zo Mexico veroverde, werd het een Spaanse kolonie (Minster, 2014). Sinds 1810 vierden de Mexicanen elk jaar in september opnieuw de onafhankelijkheid. Toch was de Spaanse taal dusdanig ingeburgerd zodat het ook vandaag nog steeds de gesproken taal is. De banden met Spanje zijn dus nooit volledig verdwenen, wat zich ook uit in de economische belangen. Toch is het opmerkelijk dat in 1999 het aandeel van Spanje in de totale import van de EU uit Mexico ongeveer 18% was en ze de laatste jaren dus nog belangrijker is

geworden voor de Mexicaanse export. Ook Duitsland is telkens een belangrijke handelspartner van Mexico geweest. De exacte waarden zijn terug te vinden in tabel 3.2.

Grafiek 3.2: Grootste Europese handelspartners voor export Mexico



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Zoals in hoofdstuk 2 al werd aangehaald was het Verenigd Koninkrijk telkens de belangrijkste importeur van de VS. De exacte waarden staan nogmaals weergegeven in tabel 3.3 en grafiek 3.3.

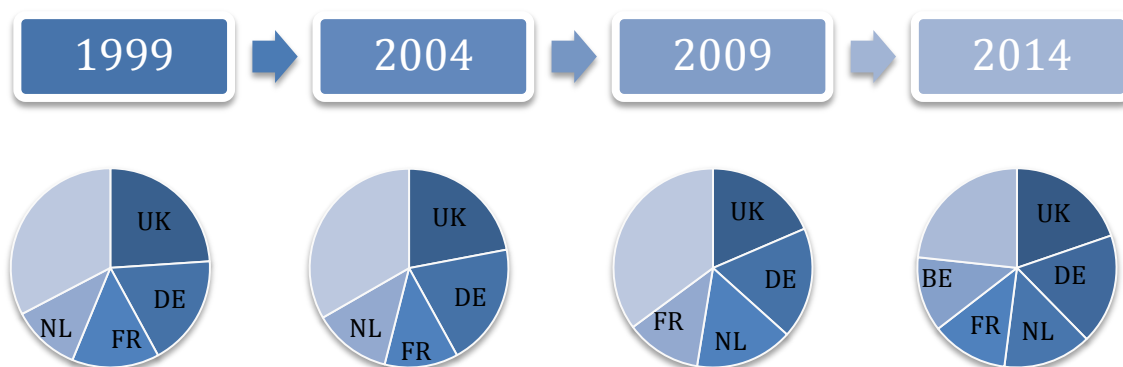
Tabel 3.3: Grootste Europese handelspartners voor export VS (in euro)

	1999	2004	2009	2014
Verenigd Koninkrijk	39.730.175.996	35.162.528.008	28.797.957.434	40.427.063.690
Duitsland	30.030.478.593	31.887.934.461	28.109.911.121	36.719.132.028
Nederland	18.451.047.998	20.345.464.594	24.708.276.386	29.401.345.282
Frankrijk	23.489.755.470	19.102.363.224	19.113.935.737	25.613.307.790
België	11.648.362.153	13.214.332.801	15.025.654.246	24.934.112.695

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Ook voor de VS steeg de uitvoerwaarde naar Spanje tussen 1999 en 2014. Toch behoort Spanje nog steeds niet tot de belangrijkste uitvoerpartners van de VS. Daarnaast daalde het aandeel van het Verenigd Koninkrijk in de totale EU-importwaarde uit zowel Mexico als de VS. Voor import uit de VS daalde het aandeel van het Verenigd Koninkrijk van 24% in 1999 tot 20% in 2012. Voor invoer uit Mexico daalde deze van 16% tot 10%.

Grafiek 3.3: Grootste Europese handelspartners voor export VS

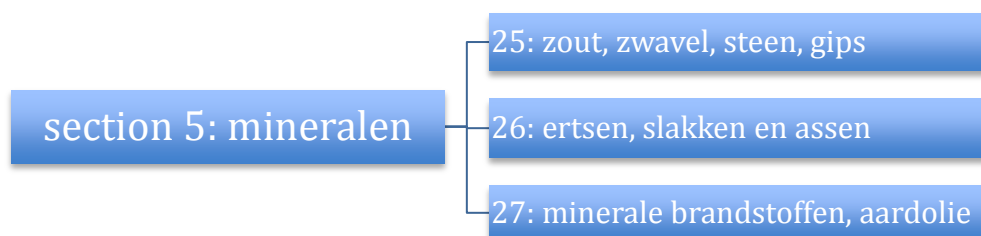


Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

3.3 Productdistributie voor hoofdstukken 27, 28 en 29

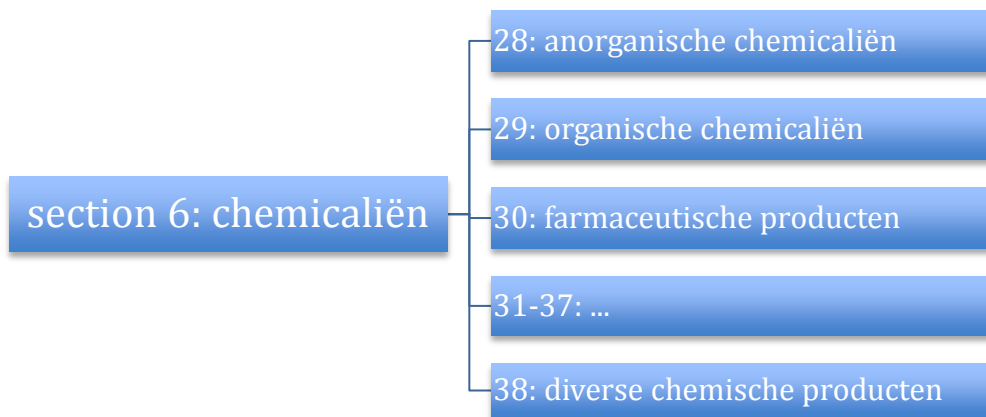
Het onderzoeken van de productdistributie van de export uit Mexico en de VS zal gericht zijn op de hoofdstukken 27, 28 en 29 uit de gecombineerde nomenclatuur. Hoofdstuk 27 bevat minerale brandstoffen, aardolie en distillatieproducten daarvan en behoort tot sectie 5 die alle minerale producten omvat. Deze producten zullen in het vervolg van dit hoofdstuk minerale brandstoffen of aardolie genoemd worden. De twee andere hoofdstukken die zullen onderzocht worden, maken deel uit van sectie 6, waartoe alle chemicaliën behoren. Hoofdstuk 28 staat voor anorganische of organische verbindingen van edele metalen, radioactieve elementen, zeldzame aardmetalen en isotopen. Hoofdstuk 29 staat voor organische chemische producten. Deze producten zullen verder in dit hoofdstuk respectievelijk anorganische en organische chemische producten genoemd worden. (Europese Commissie, 2014)

Figuur 3.1: Sectie 5 van de gecombineerde nomenclatuur



Bron: Eigen samenstelling op basis van theorie uit handbook 'European Integration: Global Trade & Transportation' van professor Claessens. (Claessens, 2007)

Figuur 3.2: Sectie 6 van de gecombineerde nomenclatuur



Bron: Eigen samenstelling op basis van theorie uit handbook 'European Integration: Global Trade & Transportation' van professor Claessens. (Claessens, 2007)

Eerst zal de industrie van de minerale brandstoffen en de chemische industrie in Mexico en de VS algemeen besproken en gesitueerd worden om vervolgens over te gaan tot de productdistributie van de EU-import van deze goederen.

3.3.1 Minerale brandstoffenindustrie in Mexico en de VS

De toekomst van de minerale brandstoffen- en gasindustrie is van essentieel belang voor zowel de economische groei van Mexico als de energievoorziening van de VS. Mexico is voor de VS namelijk een erg belangrijke aanbieder van ruwe olie. (Congressional Research Service, 2015b)

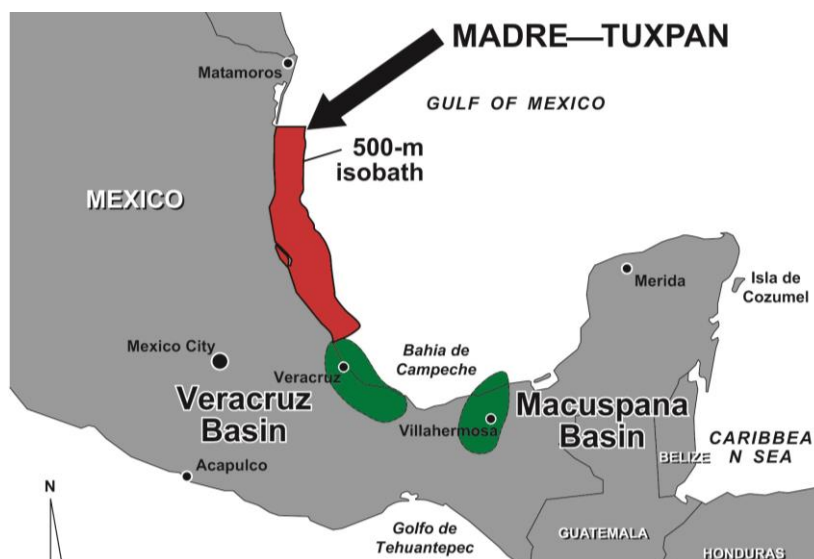
Mexico is met een dagelijkse productie van 2,8 miljoen vaten de tiende grootste producent van minerale brandstoffen ter wereld. Daarnaast hebben ze meer dan 11 miljard vaten aan oliereserves. Hierdoor blijft de sector gemakkelijk overeind, ondanks de neerwaartse spiraal van de nationale olieproductie. Tussen 2005 en 2009 daalde deze met bijna 20%. Vooral de verouderde infrastructuur en olierampen liggen aan de basis van de verminderde productie. (Congressional Research Service, 2015b; US Energy Information Administration, 2015)

Expropiación Petrolera is de naam die in Mexico gegeven wordt aan de nationalisering van de olie-industrie op 18 maart 1938. Deze dag is tegenwoordig nog steeds een nationale feestdag in Mexico. Het belangrijkste bedrijf in de sector is PEMEX. Dit staatsbedrijf is verantwoordelijk voor de exploratie, productie,

transformatie, distributie en commercialisering van Mexicaanse olie, olieproducten en aardgas. (Randall, 2015; Wikipedia, 2015)

Bijna 75% van de totale productie bevindt zich aan de kust, in de ondiepe wateren van de Golf van Campeche. Dit is het zuidelijke deel van de Golf van Mexico, wat in het groen is aangegeven in figuur 3.3. Ku-Maloob-Zaap (KMZ) en Cantarell zijn hier de twee belangrijkste gebieden waar olie wordt geproduceerd. De productie in KMZ steeg sinds 2006 tot bijna 864 duizend vaten per dag in 2013. De productie in Cantarell daarentegen daalde van meer dan 2 miljoen vaten per dag in 2004 tot 440 duizend vaten per dag in 2013. (Congressional Research Service, 2015b)

Figuur 3.3: Olie-industrie in Mexico

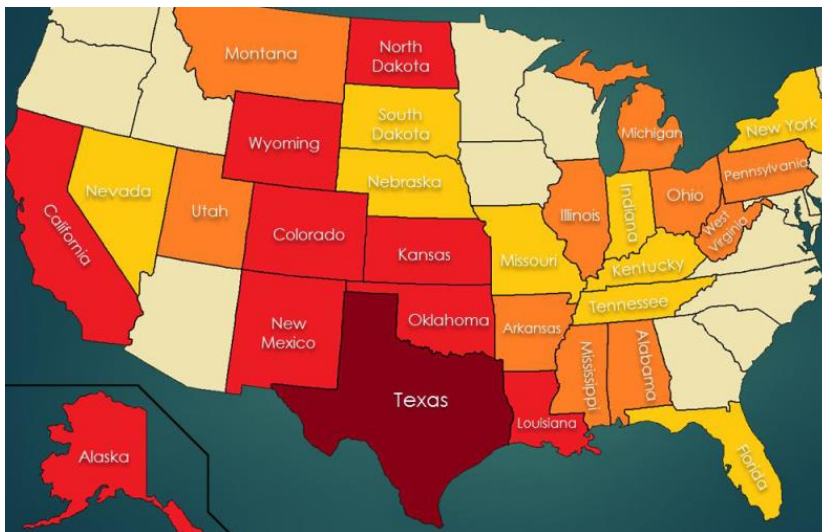


Bron: University of Texas at Austin, 2014

De VS is wereldwijd de grootste producent van aardolie met een dagelijkse productie van 14 miljoen vaten per dag. Dit is echter vooral voor nationaal gebruik want de VS behoort niet tot de vijftien grootste exporteurs van de sector. Mexico staat hier op een veertiende plaats wereldwijd met een export van 1,3 miljoen vaten per dag. Het grootste deel van de export gaat echter naar de VS. (US Energy Information Administration)

De aardolieproductie in de VS zit al sinds 2008 in de lift en er wordt verwacht dat in 2015 de hoogste productie zal bereikt worden sinds 1972. De productie bevindt zich vooral in Texas en North Dakota. De sector ontwikkelt zich hier zodanig dat meer dan de helft van de totale aardolieproductie van de VS hier plaatsvindt. Ook wordt de VS steeds minder afhankelijk van import dankzij de groei van de nationale industrie van minerale brandstoffen. (USA Today, 2014)

Figuur 3.4: Minerale brandstoffenindustrie in de VS



Bron: Veresk, 2015

3.3.2 Productdistributie voor hoofdstuk 27

In 1999 exporteerde Mexico voor minder dan 800 miljoen euro aan minerale brandstoffen naar de EU. Tien jaar later was deze exportwaarde echter verdubbeld tot 1,6 miljard euro. In 2014 steeg de export van deze producten naar de EU nog eens met 209% tot een exportwaarde van meer dan 5 miljard euro. Ook de export uit de VS van minerale brandstoffen naar de EU kende een stijging. In 2004 had deze een waarde van 2,6 miljard euro en deze steeg tot bijna 8 miljard euro in 2009 en meer dan 16 miljard euro in 2014. Tabel 3.4 en grafiek 3.4 geven een overzicht van de exacte waarden.

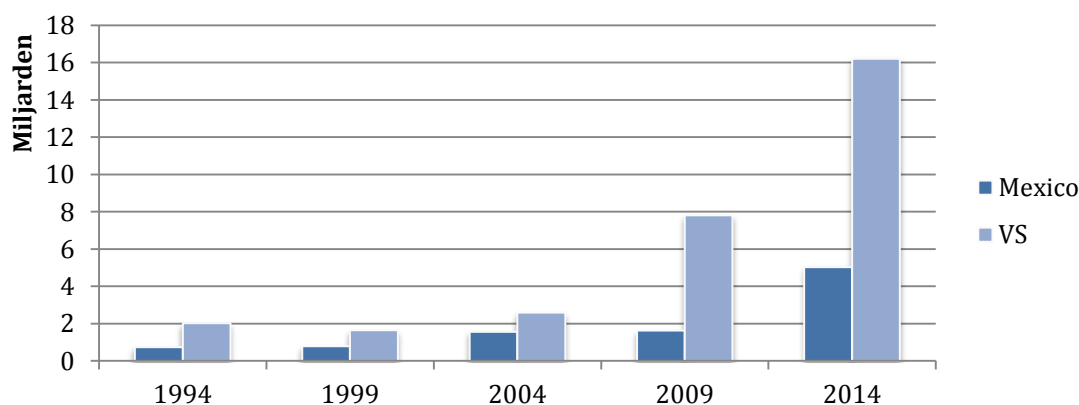
Tabel 3.4: Exportwaarden hoofdstuk 27 Mexico en de VS naar de EU (in euro)

	1994	1999	2004	2009	2014
Mexico	747.479.827	792.336.559	1.572.805.940	1.629.923.790	5.032.121.057
VS	2.035.479.081	1.647.512.314	2.603.494.944	7.814.126.959	16.205.770.330
Totaal	2.782.958.908	2.439.848.873	4.176.300.884	9.444.050.749	21.237.891.387

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Over het algemeen is de export van minerale brandstoffen en aardolie naar de EU uit de VS dus sterker gestegen dan deze uit Mexico. Er is dus geen sprake van trafiekaflading via Mexico.

Grafiek 3.4: Exportwaarden hoofdstuk 27 Mexico en VS naar de EU



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Tabel 3.5 en 3.6 geven een gedetailleerdere weergave van de export van minerale brandstoffen tot op vier kentekens (HS4) uit Mexico en de VS naar de EU. Bijna de volledige export van hoofdstuk 27 uit Mexico bestaat uit ruwe aardolie en olie uit bitumineuze mineralen. De VS daarentegen exporteert vooral niet-ruwe aardolie naar de EU. Ook steenkool en aardgas zijn belangrijke exportproducten.

Tabel 3.5: Exportwaarden hoofdstuk 27 Mexico naar de EU (in euro)

	1999	2004	2009	2014
2709: ruwe aardolie en olie uit bitumineuze mineralen	789.062.924	1.562.956.218	1.615.873.550	4.926.363.730
2710: niet-ruwe aardolie en olie uit bitumineuze mineralen	2.928.301	9.651.680	634.206	91.796.006

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Er is voor geen enkel product uit hoofdstuk 27 een trafiekaflleiding via Mexico en er zijn ook geen verschuivingen in de handelsstromen waarneembaar. Het is wel duidelijk dat Mexico gespecialiseerd is in ruwe aardolie en de VS in niet-ruwe of verwerkte aardolie. Mogelijk wordt veel ruwe aardolie uit Mexico naar de VS uitgevoerd om daar te worden verwerkt en vervolgens te consumeren of opnieuw te exporteren.

Tabel 3.6: Exportwaarden hoofdstuk 27 VS naar de EU (in 1000 euro)

	1999	2004	2009	2014
2710: niet-ruwe aardolie en olie uit bitumineuze mineralen	200.747	876.413	4.488.866	10.990.304
2701: steenkool(producten)	989.133	1.051.808	2.414.582	3.222.609
2711: aardgas	12.161	21.430	137.883	1.158.486
2713: petroleumcokes e.a. residuen van aardolie	321.061	565.712	581.876	558.953

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Tabel 3.7 geeft een overzicht van de belangrijkste Europese handelspartners voor de export van aardolie of minerale brandstoffen uit Mexico.

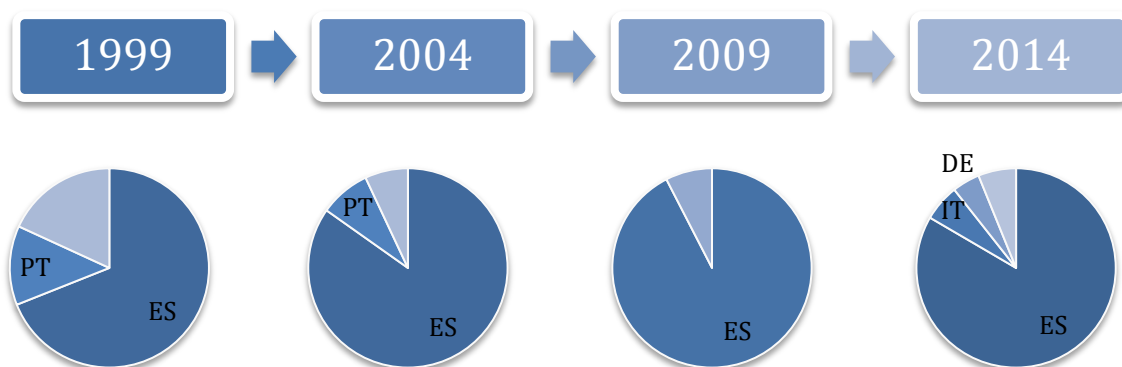
Tabel 3.7: Grootste Europese handelspartners voor aardolie-export Mexico (in euro)

	1999	2004	2009	2014
Spanje	546.546.763	1.333.685.909	1.506.679.536	4.197.184.943
Italië	10.678.400	142.103	120.060	299.627.799
Duitsland	2.288	6.698.386	242.836	226.026.288
Portugal	101.940.715	129.299.474	-	-

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

In alle onderzochte jaartallen had Spanje telkens de grootste importwaarde voor minerale brandstoffen uit Mexico. In 2014 bedroeg deze bijna 4,2 miljard euro, wat goed was voor 83% van de totale EU-import van deze producten uit Mexico. Italië en Duitsland namen in 2014 een klein gedeelte van deze import op zich. Verder valt het wegvallen van de Portugese import van minerale brandstoffen uit Mexico op. Uit grafiek 3.5 kan worden afgeleid dat de Mexicaanse export van deze producten naar de EU weinig gediversifieerd is.

Grafiek 3.5: Grootste Europese handelspartners voor aardolie-export Mexico



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

In 1999 en 2004 was Italië de belangrijkste EU-invoerder van minerale brandstoffen uit de VS met importwaarden van respectievelijk 280 miljoen en 470 miljoen euro. Deze bleven stijgen in de volgende jaren, maar toch werd Nederland in 2009, met een invoerwaarde van 1,5 miljard euro, de grootste EU-importeur van deze producten uit de VS. In 2014 kende de Franse import van minerale brandstoffen uit de VS een stijging van 240% in vergelijking met 2009. Hierdoor had Frankrijk dat jaar, met een importwaarde van bijna 5 miljard euro, het grootste aandeel in de totale EU-import van minerale brandstoffen uit de VS.

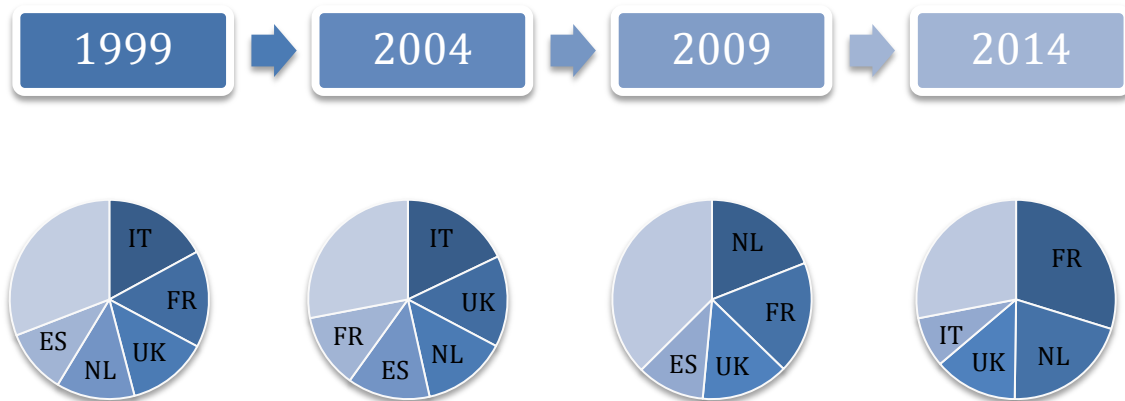
De exacte waarden zijn terug te vinden in tabel 3.8 en de aandelen zijn grafisch weergegeven in grafiek 3.6. In deze grafiek valt op dat de export van minerale brandstoffen van de VS naar de EU gediversifieerder is dan deze van Mexico.

Tabel 3.8: Grootste Europese handelspartners voor aardolie-export VS (in euro)

	1999	2004	2009	2014
Frankrijk	259.363.505	314.709.526	1.422.297.040	4.826.392.999
Nederland	209.817.917	358.552.468	1.489.094.035	3.312.168.962
Verenigd Koninkrijk	216.170.785	385.530.049	1.112.297.840	2.200.308.345
Italië	281.216.028	466.452.818	721.433.171	1.324.457.910
België	154.833.929	302.370.752	743.991.291	1.075.103.870
Spanje	172.539.088	349.063.627	863.182.311	1.017.437.256

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Grafiek 3.6: Grootste Europese handelspartners voor aardolie-export VS



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

3.3.3 Chemische industrie in Mexico en de VS

De chemische industrie is de derde grootste producerende industrie van Mexico. De sector houdt zich bezig met de productie van allerlei chemische producten en verbindingen zoals zuren, anorganische oxiden, PVC, kleurstoffen, meststoffen, enz. De jaarlijkse Mexicaanse productieoutput bedraagt ongeveer 11 miljard euro en de sector situeert zich vooral in de staten Veracruz en Tamaulipas, gelegen aan de golf van Mexico, en Nuevo León in het noordoosten, aan de grens met Texas. (Martínez, 2012)

Figuur 3.5: Chemische industrie in Mexico



Bron: Gershman, M., Jentes, S., Johnson, K., Tan, R., Arguin, M., ... Lee, V., 2013

Sinds de opkomst van de chemische industrie in 1950, zijn er ongeveer 350 chemische productie- en distributiebedrijven ontstaan in Mexico met in totaal meer dan 450 fabrieken over heel het land. In 1959 werd de ANIQ (Asociación Nacional de la Industria Química) opgericht en deze organisatie, die zich bezighoudt met de belangen, communicatie en infrastructuur van de chemische sector in Mexico, bestaat vandaag de dag uit meer dan 200 chemiebedrijven die samen goed zijn voor meer dan 90% van de totale productie van chemische producten. (ICCA, 2014)

Hoewel de chemische industrie de derde grootste is van Mexico, stelt ze weinig voor in vergelijking met deze sector in de VS, die de grootste nationale chemische industrie vormt ter wereld. Deze heeft een jaarlijkse output van ongeveer 470 miljard euro en zorgt voor een directe tewerkstelling in de chemische industrie van 860 duizend mensen en nog eens 4,8 miljoen mensen in andere industrieën. De sector is verspreid over de volledige VS en is niet te situeren in een bepaald gebied zoals bij Mexico. (ICCA, 2014)

Tabel 3.9: Segmenten van de chemische industrie in de VS

Chemicals	Inkomsten (in miljard euro)	Voorbeelden
Basischemicaliën	180	(An)organische chemicaliën, ...
Landbouwchemicaliën	22	Speciale oliën voor vlees, ...
Speciale chemicaliën	90,8	Lijmen, katalysatoren, ...
Gezondheidssector	134	Vaccins, vitaminen, ...
Consumentenproducten	51,5	Zepen, detergenten, cosmetica, ...

Bron: International Council of chemical associations, 2014

In 1872 werd de 'Manufacturing Chemists' Association' opgericht. Hier werd de basis gelegd voor wat vandaag gekend is als de 'American Chemistry Council' (ACC). Deze organisatie verdedigt de belangen van de chemische industrie in de VS. Daarnaast ondersteunt ze de sector bij innovatie en nieuwe uitdagingen. Zo investeert de industrie jaarlijks bijna 20 miljard euro in R&D om zichzelf te blijven ontwikkelen en verbeteren. Ook tracht ze rekening te houden met de milieuproblematiek en spoort ze haar bedrijven meer en meer aan op zoek te gaan naar groenere oplossingen. (ICCA, 2014)

3.3.4 Productdistributie voor hoofdstukken 28 en 29

De productdistributie voor anorganische en organische producten uit Mexico en de VS worden nu telkens in dezelfde tabel besproken. Zo geeft tabel 3.10 een overzicht van de exportwaarden van beide producten uit Mexico en de VS naar de EU. Grafiek 3.7 geeft deze waarden grafisch weer.

In 2014 heeft de EU voor bijna 76 miljoen euro aan anorganische chemicaliën geïmporteerd uit Mexico. Ten opzichte van 2004, toen er nog voor minder dan 30 miljoen euro aan deze producten werd geïmporteerd, is deze importwaarde dus met meer dan 150% gestegen. De export van deze producten uit de VS ligt met een waarde van 1,4 miljard euro in 2014 hoger dan deze van Mexico. Toch was er sinds 2009 een daling van de export van deze producten naar de EU. Ten opzichte van 1994 is de export naar de EU van anorganische chemicaliën in 2014 bijna twee keer zo groot voor de VS en bijna tien keer zo groot voor Mexico. Er is dus sprake van een trafiekafleiding van de export van deze producten uit de VS via Mexico.

Tabel 3.10: Exportwaarden hoofdstuk 28 en 29 Mexico en VS naar de EU (in euro)

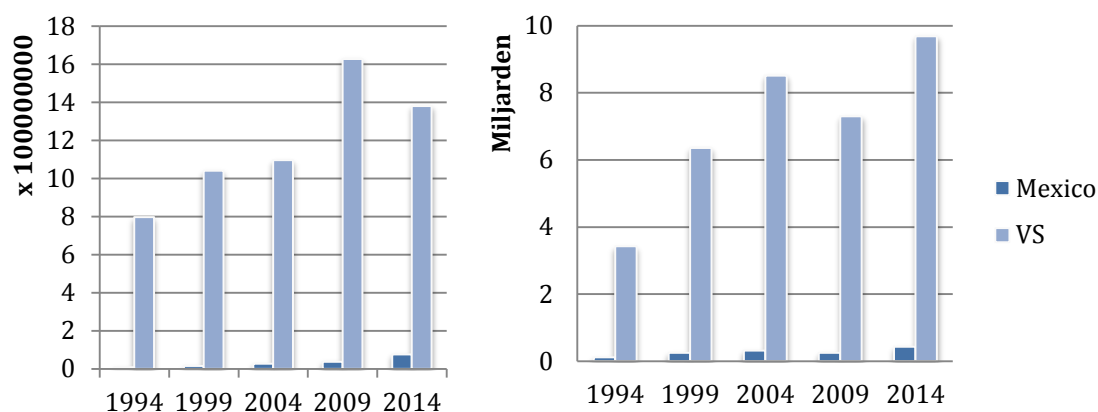
H28	1994	1999	2004	2009	2014
Mexico	7.963.865	15.707.724	27.060.440	38.106.567	75.965.301
VS	796.571.954	1.040.800.146	1.096.310.747	1.625.760.085	1.379.814.615
Totaal	804.535.819	1.056.507.870	1.123.371.187	1.663.866.652	1.455.779.916
H29					
Mexico	115.281.050	249.557.296	319.061.262	247.090.995	429.298.793
VS	3.422.313.941	6.356.457.341	8.512.627.567	7.296.942.605	9.683.392.427
Totaal	3.537.594.991	6.606.014.637	8.831.688.829	7.544.033.600	10.112.691.220

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Zowel voor Mexico als voor de VS ligt de exportwaarde van de organische chemicaliën hoger dan deze van de anorganische. Mexico exporteerde in 2014 voor ongeveer 430 miljoen euro aan producten uit groep 29 naar de EU. De VS deed dit voor bijna 10 miljard euro. Ondanks de daling van de exportwaarden in 2009, is de export van de organische chemicaliën naar de EU voor beide landen gestegen over de laatste twee decennia. Toch valt er bij Mexico opnieuw een steilere groei op te merken. Sinds 1994 steeg deze met 272% terwijl de stijging van de VS over dezelfde periode ongeveer 183% bedroeg. Hieruit kan opnieuw

geconcludeerd worden dat er een lichte trafiekaflleiding heeft plaatsgevonden voor de export van de VS naar de EU via Mexico tijdens het NAFTA-tijdperk.

Grafiek 3.7: Exportwaarden hoofdstuk 28 (L) en hoofdstuk 29 (R) Mexico en VS naar de EU (in euro)



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

In tabellen 3.11 en 3.12 worden de belangrijkste exportproducten uit hoofdstuk 28 en 29 op vier kentekens (HS4) uit respectievelijk Mexico en de VS weergegeven.

Tabel 3.11: Exportwaarden hoofdstuk 28 en 29 Mexico naar de EU (in euro)

H28	1999	2004	2009	2014
2817: zinkoxide	966.915	663.898	7.150.357	33.121.794
2833: sulfaten	1.972.749	3.063.778	9.826.342	12.985.612
2803: koolstof	2.882.840	6.990.536	3.063.599	11.898.556
H29				
2917: meerwaardige carbonzuren en afgeleiden	70.070.666	14.393.691	29.887.738	114.510.207
2915: verzadigde eenwaardige carbonzuren	20.032.673	82.196.858	53.929.347	108.088.809

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Binnen het hoofdstuk van de anorganische chemicaliën werd in 2014 vooral zinkoxide geëxporteerd door Mexico naar de EU. Ook sulfaten en koolstof zijn nog steeds belangrijke exportproducten van Mexico. De VS daarentegen exporteerde gedurende heel het NAFTA-tijdperk vooral radioactieve chemische elementen en isotopen naar de EU.

Tabel 3.12: Exportwaarden hoofdstuk 28 en 29 VS naar de EU (in euro)

H28	1999	2004	2009	2014
2844: radioactieve chemische elementen en isotopen	168.518.592	316.432.877	630.565.731	286.699.202
2804: waterstof, niet-metalen	51.193.842	112.784.548	238.142.816	204.258.018
2818: kunstmatig korund⁴, aluminium(hydr)oxide	70.643.167	63.912.288	91.427.362	135.465.011
H29				
2937: hormonen	730.045.192	1.366.010.139	1.106.496.773	2.096.355.033
2933: heterocyclische verbindingen met stikstof	835.367.168	1.483.767.788	1.472.997.649	1.686.817.655
2902: cyclische koolwaterstoffen	294.263.236	310.029.607	394.442.230	801.604.747

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

De Mexicaanse export van hoofdstuk 29 bestond uit zowel meerwaardige als verzadigde eenwaardige carbonzuren. De heterocyclische verbindingen met stikstof waren in 1999, 2004 en 2009 de belangrijkste door de VS geëxporteerde organische chemicaliën, maar in 2014 werden vooral hormonen uitgevoerd naar de EU. Aangezien de belangrijkste exportproducten binnen hoofdstuk 28 en 29 van Mexico en de VS niet dezelfde zijn, kan er niets gezegd worden over verschuivingen van de handelsstromen of trafiekafleiding.

In tabel 3.13 zijn de exacte exportwaarden van anorganische (hoofdstuk 28) en organische (hoofdstuk 29) chemicaliën uit Mexico naar de belangrijkste EU-lidstaten gegeven. Tabel 3.14 geeft hetzelfde weer voor export uit de VS.

Voor de import van anorganische chemicaliën uit Mexico was Spanje in 2014, net zoals voor de totale import, de grootste invoerder uit de EU met een importwaarde van bijna 40 miljoen euro. Spanje was daarmee goed voor de helft van de totale EU-import van deze chemicaliën. Verder valt de daling van het aandeel van het Verenigd Koninkrijk op. In 2004 was ze zowel voor Mexico als voor de VS de belangrijkste EU-invoerder van anorganische chemicaliën, maar in 2009 en 2014 stond deze niet meer in de top drie van beide landen.

⁴ Korund is een mineraal dat chemisch gezien de kristallijne vorm van aluminiumoxide is. In zuivere vorm zijn ze bekend als de edelstenen saffier en robijn. (Wikipedia, 2014)

Tabel 3.13: Grootste Europese handelspartners voor export anorganische en organische chemicaliën Mexico (in euro)

Anorganische (H28)	1999	2004	2009	2014
Spanje	2.994.645	2.930.634	11.737.414	38.047.926
Duitsland	2.122.470	2.723.995	7.310.376	11.280.056
Italië	2.327.678	2.425.841	1.643.925	7.156.824
Verenigd Koninkrijk	5.856.117	13.876.296	1.132.304	3.341.184
Nederland	775.646	480.310	11.975.213	3.033.688
Organische (H29)				
België	16.804.759	112.054.337	63.451.559	148.109.851
Spanje	47.056.013	43.930.184	29.659.267	81.929.191
Italië	32.852.125	20.732.964	19.037.841	62.181.764
Duitsland	37.442.666	45.206.544	42.082.580	47.978.486

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Voor de EU-import van organische chemicaliën uit Mexico stond Spanje in 2014 slechts op een tweede plaats met een import van 82 miljoen euro. In 1999 was Spanje nog de grootste importeur van deze producten uit Mexico, maar daarna had België telkens de grootste importwaarde voor organische producten uit Mexico. In 2014 nam België ongeveer een derde van de totale EU-import van deze producten uit Mexico voor zich met een totale invoerwaarde van bijna 150 miljoen euro.

Tabel 3.14: Grootste Europese handelspartner voor export anorganische en organische chemicaliën VS (in euro)

Anorganische (H28)	1999	2004	2009	2014
Duitsland	324.107.798	189.145.429	370.570.957	351.319.719
Nederland	142.831.586	191.365.862	532.000.708	244.460.845
België	105.400.197	107.791.276	162.775.681	208.013.777
Verenigd Koninkrijk	178.298.397	262.631.032	141.202.375	180.707.929
Frankrijk	102.144.469	147.097.753	159.283.033	92.223.854
Organische (H29)				
België	1.361.184.020	1.964.748.270	2.158.141.816	3.275.086.256
Nederland	1.042.396.102	1.409.408.616	1.212.301.902	1.833.527.604
Frankrijk	1.171.759.988	1.687.046.984	1.515.357.977	996.167.342
Duitsland	723.816.725	829.521.312	880.458.690	839.527.652

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

België was sinds 2004 telkens de EU-lidstaat met de grootste importwaarde van organische chemicaliën uit Mexico. Voor de import van deze producten uit de VS was België zelfs in alle onderzochte jaren de belangrijkste lidstaat. In 1999 bedroeg de import uit de VS net geen 2 miljard euro. In 2014 steeg deze zelfs tot 3,3 miljard euro, wat goed was voor een aandeel van 34% in de totale EU-import van deze producten. Tot slot valt ook op dat het Verenigd Koninkrijk, de grootste EU-importeur van de VS, amper producten uit hoofdstuk 29 importeerde terwijl de Nederlandse import steeds belangrijker werd de laatste jaren.

3.4 Export van de EU naar Canada en de VS

Opnieuw wordt er nu kort een beeld geschetst van de export van de EU naar Mexico en de VS. Tabel 3.15 geeft een overzicht van de totale exportwaarden van de EU naar beide leden van de NAFTA.

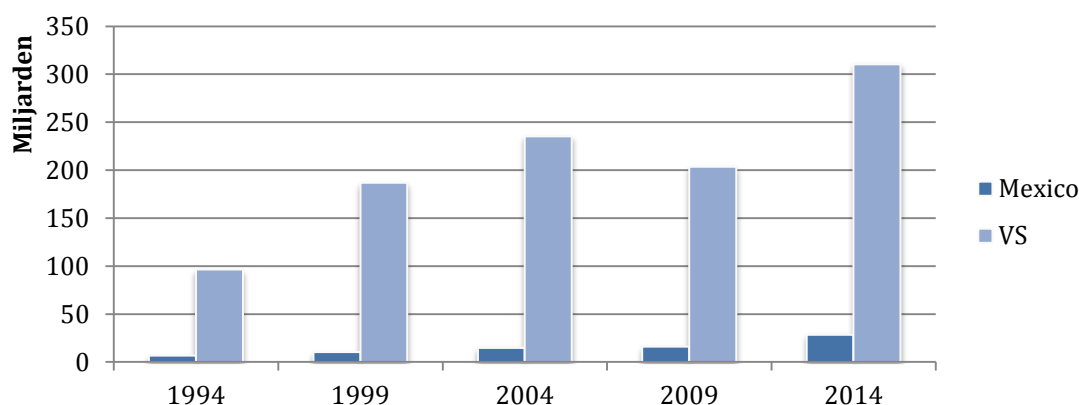
Tabel 3.15: Totale exportwaarden EU naar Mexico en de VS (in 1000 euro)

	1994	1999	2004	2009	2014
Mexico	6.789.822	10.584.906	14.729.051	15.989.311	28.476.074
VS	96.431.183	187.000.886	235.498.642	203.587.243	310.662.397
Totaal	103.221.005	197.585.792	250.227.693	219.576.554	339.138.471

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

De EU voerde in 2014 voor bijna 30 miljard euro uit naar Mexico en voor meer dan 310 miljard euro naar de VS. Zoals reeds vermeld in hoofdstuk twee was er in 2009 een daling van de totale EU-export naar de VS. Dit was echter niet het geval voor de export naar Mexico. Dat jaar was er wel een kleinere groei van de export naar Mexico in vergelijking met de andere jaren. Over het algemeen is de totale uitvoer van de EU naar Mexico relatief sterker toegenomen dan deze naar de VS. Er heeft dus een kleine verschuiving van de handelsstromen naar Mexico plaatsgevonden. Grafiek 3.8 geeft een grafische weergave van de exportstromen van de EU naar Mexico en de VS.

Grafiek 3.8: Totale exportwaarden EU naar Mexico en de VS



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Zowel voor de export naar Mexico als naar de VS was Duitsland in de laatste twee decennia de belangrijkste lidstaat van de EU. In 2014 had de Duitse export naar Mexico en de VS waarden van respectievelijk 9 miljard en 97 miljard euro. Ook Spanje en Italië waren telkens belangrijke uitvoerders naar Mexico. De exacte waarden zijn gegeven in tabel 3.16.

Tabel 3.16: Grootste Europese handelspartners voor import Mexico (in euro) (in euro)

	1999	2004	2009	2014
Duitsland	4.221.245.526	4.910.947.005	5.090.712.932	9.073.494.467
Spanje	1.124.928.372	2.248.733.542	2.431.347.269	3.506.111.649
Italië	1.254.533.152	1.815.537.169	1.757.860.550	3.080.176.772
Nederland	341.472.094	587.145.863	1.527.193.923	2.749.623.545
Frankrijk	1.166.235.834	1.553.499.672	1.355.379.540	2.641.541.530

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

De distributie van de EU-export naar de VS over de belangrijkste lidstaten van de EU werd reeds aangehaald in hoofdstuk 2.4, maar wordt herhaald in tabel 3.17.

Tabel 3.17: Grootste Europese handelspartners voor import VS (in euro)

	1999	2004	2009	2014
Duitsland	51.425.168.209	64.859.824.515	54.156.125.425	96.617.356.803
Verenigd Koninkrijk	37.476.694.968	40.453.458.741	34.790.745.190	45.494.717.087
Italië	20.547.341.642	22.368.426.795	17.099.144.475	29.802.403.685
Frankrijk	24.086.415.497	24.373.762.096	19.642.268.350	27.611.961.397
Nederland	8.096.365.861	12.179.549.355	14.097.615.246	19.507.092.021
België	8.755.811.456	16.064.939.859	14.428.909.071	19.135.297.023

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

De EU exporteerde in 2014 voor een waarde van meer dan 1,8 miljard euro aan minerale brandstoffen naar Mexico. Vooral sinds 2009 valt een enorme groei van de EU-export van deze producten op. Ten opzichte van 2004 steeg ze dat jaar met 964%. Toch blijft de invoer van deze producten uit Mexico nog steeds groter dan de uitvoer. Nederland was de belangrijkste EU-exporteur van aardolie en minerale brandstoffen naar Mexico.

Tot voor 2014 was de EU-export van minerale brandstoffen naar de VS groter dan de import van deze producten uit de VS. In 2014 groeide de exportwaarde nog wel tot meer dan 16 miljard euro, maar de export werd dat jaar toch voor het eerst overtroffen door de import uit de VS. Het Verenigd Koninkrijk had steeds de grootste exportwaarde voor minerale brandstoffen naar de VS maar ook Nederland had steeds een belangrijk aandeel in de EU-export van deze producten.

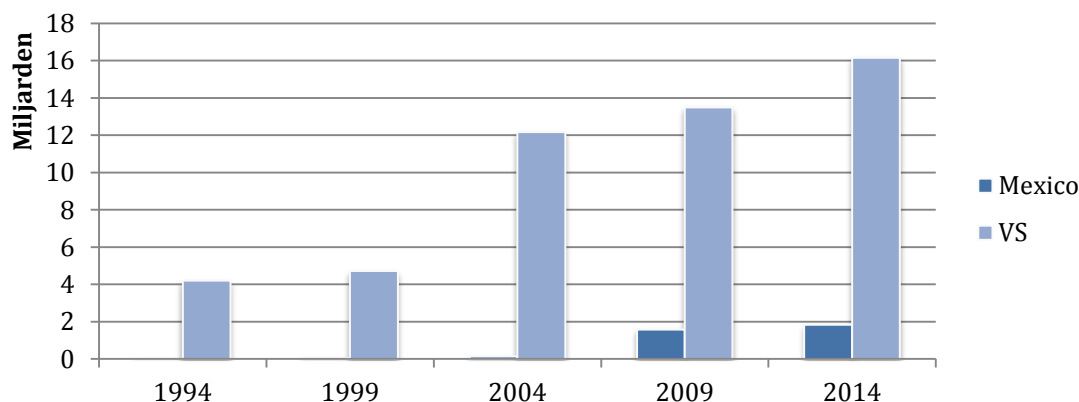
Tabel 3.18: Exportwaarden hoofdstuk 27 EU naar Mexico en de VS (in euro)

	1994	1999	2004	2009	2014
Mexico	4.493.394	62.170.838	149.455.027	1.590.536.064	1.836.643.205
VS	4.212.722.386	4.719.078.377	12.174.094.477	13.499.432.324	16.154.296.036
Totaal	4.217.215.780	4.781.249.215	12.323.549.504	15.089.968.388	17.990.939.241

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

De EU-export van minerale brandstoffen naar Mexico kende, vooral na 2004, een veel grotere stijging dan deze naar de VS. Hierdoor kan er worden afgeleid dat er een verschuiving van de handelsstromen heeft plaatsgevonden. Tabel 3.18 en grafiek 3.9 geven de exacte waarden.

Grafiek 3.9: Exportwaarden hoofdstuk 27 EU naar Mexico en de VS



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

In tabel 3.19 wordt een overzicht gegeven van de exportwaarden van anorganische en organische producten uit de EU naar Mexico en de VS. Het valt meteen op dat de EU-export van beide producten naar beide leden van de NAFTA telkens groter was dan de import van deze producten.

Tabel 3.19: Exportwaarden hoofdstuk 28 en 29 EU naar Mexico en de VS (in euro)

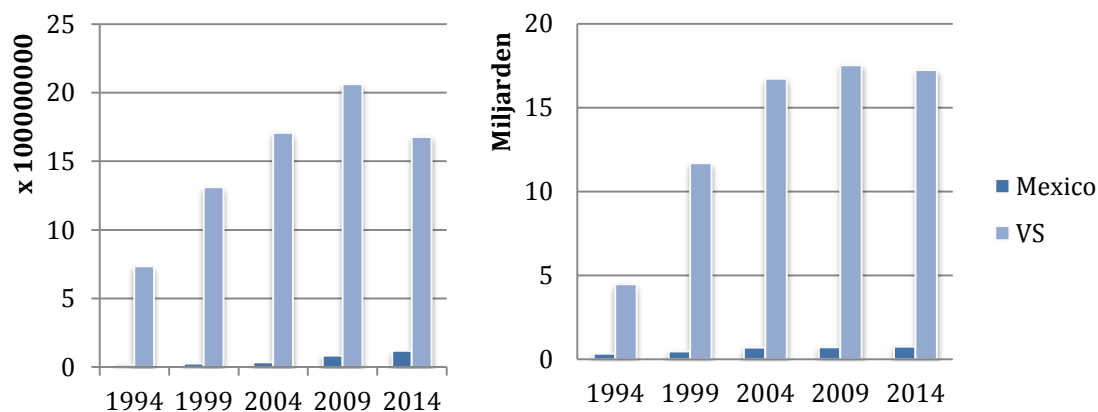
	1994	1999	2004	2009	2014
H28					
Mexico	16.968.691	26.072.451	34.953.374	84.629.720	118.660.330
VS	735.786.477	1.311.885.851	1.707.897.496	2.062.985.076	1.678.969.514
Totaal	752.755.168	1.337.958.302	1.742.850.870	2.147.614.796	1.797.629.844
H29					
Mexico	338.742.427	479.302.137	706.725.708	718.536.027	766.595.273
VS	4.487.980.278	11.697.805.685	16.730.027.221	17.532.298.152	17.237.670.672
Totaal	4.826.722.705	12.177.107.822	17.436.752.929	18.250.834.179	18.004.265.945

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Mexico importeerde in 2014 voor bijna 120 miljoen euro aan anorganische chemicaliën en voor bijna 770 miljoen euro aan organische chemische producten. Voor alle onderzochte jaren kenden deze waarden stijgingen en telkens had Duitsland het belangrijkste aandeel in de totale EU-export van beide producten. De EU-uitvoer van zowel anorganische als organische chemicaliën naar de VS daarentegen kenden in 2014 voor het eerst een daling tot waarden van respectievelijk 1,7 miljard en 17,2 miljard euro. De invoer van anorganische chemicaliën door de VS kwam weer voornamelijk uit Duitsland. Ierland was telkens de belangrijkste Europese uitvoerder van organische chemicaliën naar de

VS met in 2014 zelfs een waarde van 7,4 miljard euro. De reden hiervoor is de grote productie van organische chemische producten op basis van koolstof in Ierland (Rogers, 2013).

Grafiek 3.10: Exportwaarden hoofdstuk 28 (L) en hoofdstuk 29 (R) EU naar Mexico en de VS (in euro)



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Voor anorganische chemicaliën kende de EU-export naar Mexico een significant grotere stijging dan deze naar de VS. Er heeft bijgevolg een verschuiving van deze exportstromen van de EU naar Mexico en de VS plaatsgevonden in de laatste twintig jaar. Voor de export van organische chemicaliën daarentegen steeg de EU-export naar de VS sinds 1994 harder dan deze naar Mexico. De verschuiving van de handelsstromen is hier dus omgekeerd. Als echter pas wordt gekeken vanaf 1999 is deze verschuiving minder duidelijk aanwezig.

3.5 Conclusie

Sinds de NAFTA van kracht is, is zowel voor Mexico als voor de VS de exportwaarde naar de EU gestegen. Vooral de stijging van Mexico was opmerkelijk waardoor er opnieuw sprake is van een trafiekafleiding via Mexico. Desondanks blijft Mexico een klein exportland in vergelijking met de VS. Duitsland en Spanje zijn gedurende het bestaan van de NAFTA altijd de belangrijkste invoerders geweest voor de totale handel van Mexico. Voor de export van de VS naar de EU was vooral het Verenigd Koninkrijk een belangrijke handelspartner.

Voor de EU-import van minerale brandstoffen was Spanje gedurende het NAFTA-tijdperk met voorsprong de belangrijkste handelspartner van Mexico. Voor de VS was dit Italië in 1999 en 2004, maar daarna werden Frankrijk en Nederland belangrijker voor de import van deze producten. De export naar de EU van minerale brandstoffen uit de VS is sterker gestegen dan deze uit Mexico. Voor de export van deze producten heeft de NAFTA dus geen trafiekafleiding via Mexico teweeggebracht. Wel kan worden verondersteld dat Mexico vooral ruwe aardolie naar VS exporteert, waar deze wordt verwerkt om vervolgens te consumeren of opnieuw te exporteren.

Voor de anorganische chemicaliën waren Spanje en Nederland voor import uit Mexico en Duitsland en Nederland voor import uit de VS de belangrijkste handelspartners uit de EU. Voor de organische chemicaliën was België met voorsprong de grootste importeur uit Mexico en samen met Nederland uit de VS. Het Verenigd Koninkrijk was in tegenstelling tot in het begin van de NAFTA niet meer zo belangrijk voor import van anorganische chemicaliën uit Mexico. Hetzelfde geldt voor Spanje voor de import van organische chemicaliën. Voor de export van beide chemische producten naar de EU heeft er een trafiekafleiding via Mexico plaatsgevonden gedurende het NAFTA-tijdperk.

Analyse van de totale export van de EU naar Mexico gedurende de laatste twee decennia toont aan dat Duitsland opnieuw de belangrijkste exporteur was van producten naar Mexico, en bijgevolg naar alle leden van de NAFTA. Zowel voor de totale export uit de EU als voor de export van minerale brandstoffen en anorganische producten heeft er een verschuiving van de handelsstromen plaatsgevonden. De totale EU-export en de export van deze producten naar Mexico kenden namelijk een grotere groei dan deze naar de VS. Voor de EU-export van organische chemicaliën daarentegen zijn de handelsstromen in omgekeerde richting verschoven.

Hoofdstuk 4: Een terugblik op 20 jaar NAFTA

In dit hoofdstuk zullen de effecten van het handelsverdrag, dat ontstond in 1994 en dus al reeds meer dan 20 jaar in werking is getreden, besproken worden. Het is een controversieel topic, met vele voor- en tegenstanders en er is veel onenigheid rond de effecten ervan. Naast de ontegensprekelijke cijfers die aantonen dat de handel tussen de lidstaten onderling enerzijds en met andere landen anderzijds fel gestegen zijn sinds de inwerkingtreding van het verdrag, komt er toch enorm veel kritiek op de politieke organen vanuit allerlei kanten van de samenleving.

De discussie over de effecten van NAFTA kan men al snel herleiden tot een algemeen debat over de gevolgen van wereldhandel en globalisatie. Wat zijn de netto kosten en baten van vrijhandel en wie zijn de grote winnaars en verliezers? Ook is het moeilijk om met zekerheid te kunnen zeggen of de fenomenen die optreden wel een rechtstreeks gevolg zijn van het handelsverdrag, daar we niet kunnen zeggen hoe het gelopen zou zijn, moest het verdrag nooit in werking zou zijn getreden. Zo zijn er critici die argumenteren dat de handelsliberalisatie en zo ook de toename in handel ook zonder het verdrag ontstaan zouden zijn. In onderstaande hoofdstukken wordt een onderscheid gemaakt tussen (on)rechtstreekse positieve en negatieve effecten van de NAFTA. Bij enkele onderwerpen, zoals de migratie, is het niet geheel duidelijk of de NAFTA een positief of negatief effect gehad heeft.

4.1 Positieve effecten

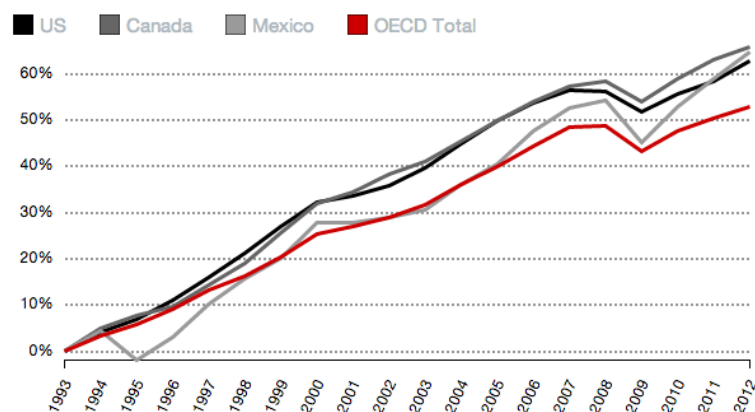
4.1.1 Algemeen

De voordelen van vrijhandel zijn algemeen gekend. Het biedt heel wat comparatieve voordelen vanuit economisch standpunt van zowel de consumenten als producenten zoals schaalvergroting en een grotere keuze aan variëteiten. Als men protectionistische maatregelen wegneemt, leidt dit tot sterkere concurrentie. Wanneer de concurrentie toeneemt, zullen bedrijven genoodzaakt zijn om de kwaliteit van hun producten te verbeteren of zich te differentiëren van de rest, waardoor de variëteit aan aanbod stijgt. Dit komt de lokale economie en de

levensstandaard van de consumenten uiteraard ten goede. Door een handelsverdrag worden invoerrechten afgebouwd, waardoor bedrijven in staat zijn om op een efficiëntere manier de beschikbare materialen, technieken en andere kennis uit de verschillende landen te gebruiken. Hierdoor dalen de gemiddelde prijzen voor verschillende producten. Kortom, door vrijhandel te stimuleren en protectionisme te doen dalen, stijgt de efficiëntie van de inzet van de beschikbare materialen wereldwijd.

Met gegevens van economische groei, handelsvolume en werkgelegenheid van de afgelopen twintig jaar kan een evaluatie gemaakt worden over de effecten die de NAFTA heeft teweeggebracht. Als men kijkt naar de evolutie van het BBP van de drie lidstaten, stelt men vast dat het Amerikaanse BBP 63% is gegroeid, het Canadese 66% en het Mexicaanse 65%. Deze groeicijfers zijn significant beter dan deze van de geïndustrialiseerde landen van de OESO als geheel, wiens samengestelde BBP ongeveer 53% is gegroeid sinds de NAFTA. (Glassman, 2013)

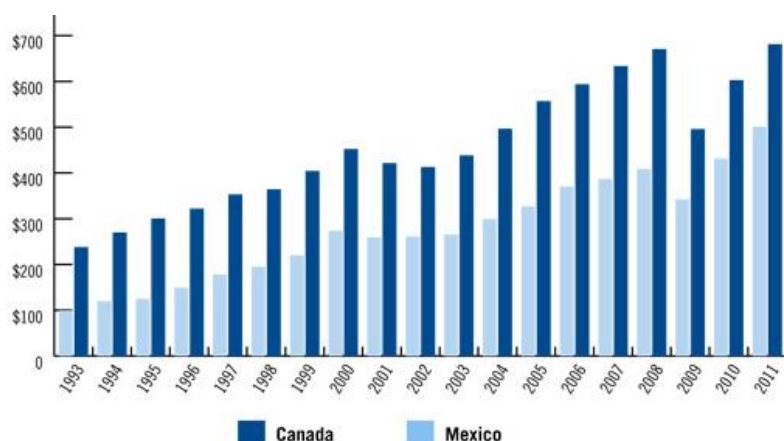
Grafiek 4.1: Groei van het BBP van de NAFTA-leden sinds 1993 vergeleken met de OESO



Bron: Bloomberg Business, 2013

Volgens het U.S Trade Representative Office, een departement van de Amerikaanse overheid dat zich bezighoudt met het handelsbeleid, is de totale handel tussen de NAFTA-landen tussen 1993 en 2012 verviervoudigd van 297 miljard dollar naar 1.600 miljard dollar. Door deze toename van de onderlinge handel, worden in zekere mate ook de economische groei, winst en werkgelegenheid in de drie landen gestimuleerd. (Office of the United States Trade Representative, 2015)

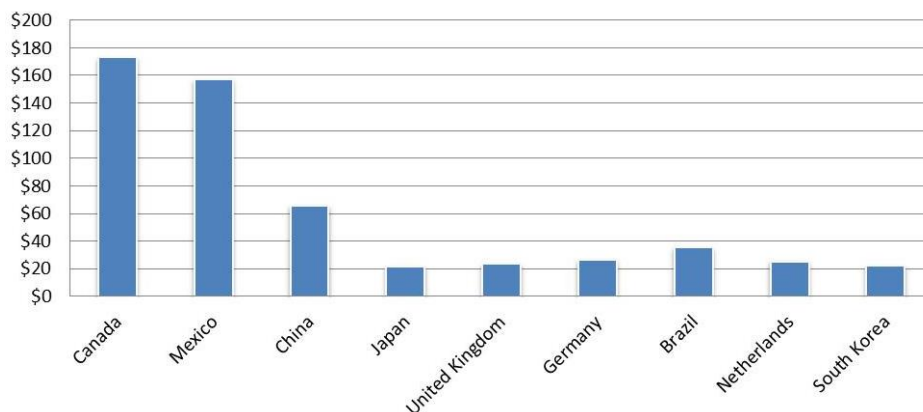
Grafiek 4.2: Handel van de VS met Canada en Mexico sinds 1993 in miljard USD



Bron: Hackbarth, S., 2012

Op grafiek 4.2 kan men waarnemen dat voor zowel Canada als Mexico de handel met de VS aanzienlijk is gestegen sinds het verdrag in werking is getreden. Ook de rechtstreekse buitenlandse investeringen door de NAFTA-partners verdubbelden van 1993 tot 2000. Daarnaast werd er door de Wereldbank verklaard dat dankzij de NAFTA de productiviteitsgroei in Mexico verdriedubbeld is als gevolg van het in staat zijn om nieuwe technologieën veel sneller te kunnen invoeren. (Mekay, 2003)

Grafiek 4.3: Groei in de export van producten uit de VS tussen 1993 en 2012 in miljard USD



Bron: Shopfloor, 2013

De Amerikaanse productiecapaciteit en de export zijn enorm gestegen. Deze twee zaken leiden tot een verbeterd concurrentievermogen. Als men de groei in de Amerikaanse export van vervaardigde goederen sinds het verdrag analyseert, wordt duidelijk dat deze vooral gestegen zijn naar Mexico en Canada, de partners

van het verdrag. Zo heeft de NAFTA geleid tot een betere connectiviteit en integratie tussen de economieën van de deelnemende lidstaten. (Shopfloor, 2013)

Doordat het verdrag alle tarieven tussen de drie landen vermindert of elimineert, worden de kosten van invoer verlaagd, waardoor de inflatie vermindert. Er worden ook afspraken over internationale rechten voor zakelijke investeerders gecreëerd, waardoor de kosten van handeldrijven verminderen. Dit kan, vooral voor kleine bedrijven, investeringen en groei aansporen. Tot slot worden intellectuele eigendommen beter beschermd sinds de inwerkingtreding van de NAFTA. Het logische gevolg hiervan is dat innoverende bedrijven gestimuleerd worden wanneer piraterij bestraft wordt. Het bevordert ook de directe buitenlandse investeringen, omdat bedrijven weten dat hun rechten zullen worden beschermd door het internationaal recht. (Amadeo, 2014)

4.1.2 Autosector

De autosector heeft ook geprofiteerd van het ontstaan van de NAFTA. De drie grootste autoproducenten van de Verenigde Staten, General Motors, Ford en Chrysler, hebben kunnen profiteren van het NAFTA-verdrag. Vooral de liberalisering van de protectionistische Mexicaanse automarkt was een belangrijke stap. (Hufbauer & Schott, 1993)

Voor de inwerkingtreding van het verdrag, was de autosector in Noord-Amerika zeer regionaal en had het geen goede reputatie. Na het verdrag is vooral de autoproductie in Mexico gegroeid. Zo heeft Mexico Japan voorbijgestoken als voornaamste leverancier van auto's voor de VS. In 2020 zal bijna 25% van alle Noord-Amerikaanse productie van voertuigen plaatsvinden in Mexico, in vergelijking met slechts 10% in Canada en 65% in de Verenigde Staten. De groei in de auto-industrie heeft ook positieve gevolgen voor andere Mexicaanse industrieën gehad, zoals meubilair en elektrische apparaten. Mexico is zo een efficiënt, op export gericht productieland geworden. Maar ook de Canadese auto-industrie heeft geprofiteerd van het verdrag. Er is een supply chain ontstaan in de Noord-Amerikaanse auto-industrie alsof er geen grenzen bestaan tussen de drie

lidstaten, waardoor er eenvoudig componenten kunnen uitgewisseld worden. Dit komt uiteraard de kwaliteit van de voertuigen zeker ten goede. Het heeft ook de productiekosten naar beneden gedreven, waardoor het gebied is kunnen uitgroeien tot een globale leider in de productie van auto's. Het is ook een pluspunt dat alle fabrieken in Mexico, Canada en de VS geografisch dicht bij elkaar gelegen zijn. Dit is een comparatief voordeel ten opzichte van China, waar de componenten misschien goedkoper zijn, maar waar de leveringstijd dan weer groter is. Mexico is aantrekkelijker geworden voor de levering van auto's en componenten omwille van de beschikbaarheid en de recente stijging van de transportkosten van producten uit China. (Wharton University of Pennsylvania, 2014)

4.1.3 Werkgelegenheid in Mexico via maquiladoras

Een ander voordeel van het verdrag zijn de honderdduizenden banen die het heeft gecreëerd, vooral in Mexico via de zogenaamde maquiladoras. Dit zijn op export gerichte fabrieken in Mexico, vlak over de grens met de Verenigde Staten, die grondstoffen assembleren nadat ze deze belastingvrij hebben geïmporteerd. Vaak worden deze grondstoffen dan terug uitgevoerd naar het land van herkomst. Deze fabrieken zorgden voor meer werkgelegenheid aangezien er nu ongeveer 1,3 miljoen mensen actief zijn. Het heeft jobs gecreëerd in Mexico die zonder de aanwezigheid van de NAFTA in alle waarschijnlijkheid ontstaan zouden zijn in andere lageloonlanden, zoals China. De keerzijde van de medaille is dat de creatie van jobs in Mexico gepaard gaat met het verloren gaan van jobs in de VS. Dit zal in hoofdstuk 4.3 verder uitgeweid worden. Men stelt eerder een verschuiving van jobs vast dan een creatie ervan. (Mekay, 2003)

Het creëren van jobs in Mexico is uiteraard een voordeel, maar de werkomstandigheden zijn er verre van optimaal, wat verder besproken zal worden in hoofdstuk 4.2.2.

4.1.4 Verbetering van het migratieprobleem

In 1986 creëerde de Immigration Reform and Control Act⁵ een commissie om de oorzaken van de Mexicaanse migratie naar de Verenigde Staten te onderzoeken. Toen zij haar rapport aan het Congres in 1992 bekendmaakte, was de voornaamste oorzaak niet verwonderlijk armoede. Met de NAFTA wilde men de levensstandaard in Mexico verhogen en hiermee ook de migratie van Mexicanen naar de VS afremmen. (Bacon, 2014)

Sinds de oprichting van de NAFTA is het aantal inwoners van Mexicaanse afkomst in de Verenigde Staten echter gestegen doordat er minder controle plaatsvond aan de grenzen. In de jaren '90 emigreerden ongeveer 380.000 Mexicanen per jaar. Er blijven elk jaar Mexicanen de grens oversteken en dit vaak zonder geldige verblijfsvergunningen of andere nodige documenten. (Zarsky & Gallagher, 2004)

Men kan zich afvragen waarom Mexicanen op zoek gaan naar een job in de VS terwijl de maquiladoras nu toch meer werkgelegenheid bieden. Met het oprichten van het verdrag had men gehoopt om de werkgelegenheid in Mexico te laten toenemen, waardoor de emigratie van Mexicanen naar de VS zou afnemen. Dit heeft echter weerstand gekregen toen China volwaardig lid werd van de Wereldhandelsorganisatie (WTO) in 2001. China trok vele Amerikaanse investeerders aan, omdat er daar nog lagere lonen waren dan in Mexico. (WTO, 2014)

Hierdoor gingen vele Mexicaanse maquiladoras failliet en moesten de arbeiders op zoek naar nieuw werk. Ook Mexicaanse landbouwers werden weg geconcurrereerd door de protectionistische maatregelen van de dominante VS en gingen daarom op zoek naar werk in de VS. De belangrijkste beweegreden voor de migratie is natuurlijk het verschil in levensstandaard tussen de VS en Mexico. (WTO, 2014)

⁵ De Immigration Reform and Control Act (IRCA), ook wel bekend als de Simpson-Mazzoli Act, werd opgesteld en ondertekend door Ronald Reagan op 6 november 1986. Het is een wet van het Congres dat het vreemdelingenrecht van de VS hervormd. (Wikipedia, 2015)

Toch argumenteren anderen dat de migratie van Mexicanen naar de VS tot halt wordt geroepen door het handelsverdrag, doordat de levensstandaard in Mexico verhoogd is dankzij de NAFTA. Moest dit niet het geval geweest zijn, zou de migratie van Mexicanen naar de VS veel groter geweest zijn. (Wharton University of Pennsylvania, 2014)

Zo stelt de theorie van Sherman Robinson dat elke stijging van 1% in Mexicaanse aandelenstock, een daling in het aantal permanente migranten van Mexico naar de VS van 44 duizend arbeiders als gevolg heeft. De enige manier om dit probleem aan te pakken, is zorgen voor een stijging in het per capita inkomen van de Mexicaanse burger en de NAFTA helpt hierbij. De toename in emigratie is enkel een fenomeen op korte termijn die er komt door landhervormingen in Mexico en door de toegenomen vraag naar landbouw en werknemers in de dienstensector in de VS. Op lange termijn zal de verhoging van de Mexicaanse levensstandaard leiden tot een sterke daling van Mexicanen naar de VS. (Hufbauer & Schott, 1993)

4.2 Negatieve effecten en kritiek

4.2.1 Algemeen

Er is doorheen de jaren kritiek gekomen op het handelsverdrag vanuit talrijke kanten van de samenleving. De onderlinge handel tussen de drie lidstaten mag dan wel sterk gestegen zijn. Handel op zich mag niet het hoofddoel zijn van het verdrag. De handel moet leiden tot welvaartsverhoging en jobcreatie.

Het verdrag krijgt de kritiek dat het niet opgericht zou zijn om de handel te verhogen tussen de lidstaten, maar wel om de bedrijven in de VS te bevrijden van allerlei belemmerende wetgevingen, betreffende werknemers- en milieubescherming. Tegenstanders spreken dan over het 'race to the bottom' fenomeen, waar voorstanders spreken van een 'race to efficiency'. Dit is een sociaaleconomisch verschijnsel waarbij deregulatie plaatsvindt door overheden om de economische activiteit te verhogen en bedrijven aan te trekken of te behouden. (Faux, 2013; Wikipedia, 2015)

Deze handelsliberalisering heeft in alle landen, zelfs in de VS, geresulteerd in lagere lonen, slechtere werkomstandigheden en minder milieubescherming. Ook de grootte van de middenklasse is gekrompen. Zo'n handelsakkoorden brengen volgens Lars Vande Keybus, economisch adviseur van ABVV, enkel iets op voor de 'happy few' en niet voor de gewone werknemer. (Vande Keybus, 2015)

Critici zeggen dat een vrijhandelsakkoord tussen een rijk land zoals de Verenigde Staten en een arm land zoals Mexico, met een ongelijke machtsverhouding, alleen maar negatief kan uitlopen voor het arme land. Er wordt de VS verweten dat ze hun wil eerder opgedrongen hebben vanuit hun oppermachtige status in plaats van een akkoord te hebben gevormd met de andere twee lidstaten. De bezwaren van de vakbonden werden genegeerd en zo zijn de arbeiders en de boeren de grote verliezers geworden van de NAFTA en de multinationals de grote winnaars. De NAFTA was een middel voor de multinationals om de wetgeving te verlagen betreffende arbeidersrechten en milieubescherming. (Faux, 2013)

Het hoofddoel van de NAFTA was om de levensstandaard te doen stijgen, vooral in het ontwikkelingsland Mexico. Het vrijhandelsakkoord moest het land helpen om uit te groeien tot een welvarende economie. Critici zeggen dat in plaats daarvan, het verdrag de vrije markt en de landbouwindustrie van Mexico vernietigd heeft, waardoor het land afhankelijk werd van de Amerikaanse import en er zo het slechtst van de drie lidstaten vanaf is gekomen.

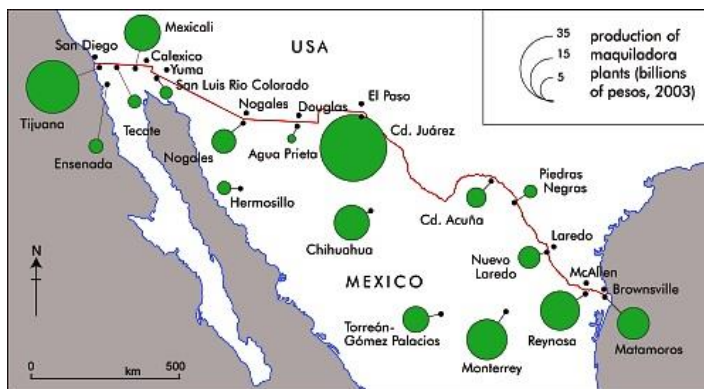
Ook zou de VS de NAFTA gebruikt hebben om de Canadese soevereiniteit te verzwakken en zo zijn positie van economische dominantie versterkt hebben. Dit heeft geleid tot een grotere druk op Canada en Mexico om te voldoen aan de politieke doelstellingen, betreffende internationale handel van de VS. (Canadian Centre for Policy Alternatives, 2002)

Robert E. Scott, chef-econoom bij het Economic Policy Institute⁶, zegt dat de Amerikaanse economie gegroeid is in de afgelopen twintig jaar, ondanks in plaats van dankzij de NAFTA. Hij beweert dat de cijfers die politieke organen gebruiken om de NAFTA in een goed daglicht te plaatsen, gebaseerd zijn op een onjuiste boekhouding en dat de werkelijke gevolgen van de NAFTA banenverlies en stagnatie van de lonen zijn. (Wharton University of Pennsylvania, 2014)

4.2.2 Werkomstandigheden in de maquiladoras

De grote bedrijven gebruikten het akkoord om de zogenaamde maquiladoras over de grenzen heen op te richten. Hier worden vooral auto's, kleding en elektronische apparaten geproduceerd. Er is veel kritiek op deze praktijken omdat het vooral waarde levert aan de grote Amerikaanse bedrijven in de vorm van goedkope arbeid. Omdat de maquiladoras voor werkgelegenheid zorgen in Mexico, zijn ze niet verplicht om belastingen te betalen. Dit biedt enorme financiële voordelen voor de Amerikaanse bedrijven. Ze genereren weinig financieel rendement voor Mexico zelf omdat er geen lokale onderdelen gebruikt worden en er geen lokale verkoop plaatsvindt. Ook wordt er weinig belang gehecht aan milieuvervuiling, waardoor het Mexicaanse klimaat geschaad wordt. (Mekay, 2013)

Figuur 4.1: Overzicht ligging van Maquiladoras



Bron: Geo-Mexico, 2010

⁶ Het Economic Policy Institute is een non-profit Amerikaanse denktank, gevestigd in Washington, met een liberaal standpunt over economische kwesties die de behoeften van werknemers met een laag tot gemiddeld inkomen in beleidsdiscussies verdedigen. (Economic Policy Institute, n.d.)

Het grootste probleem zijn de rechten van de arbeiders die niet altijd gerespecteerd worden. De werkomstandigheden zijn er erbarmelijk en de lonen laag. Arbeiders werken er 10 tot 12 uur per dag, met weinig daglicht, en komen vaak in aanraking met gevaarlijke en besmettelijke producten. De fabrieken zelf nemen geen verantwoordelijkheid en de arbeiders werken er vaak onverzekerd. Sommige ex-arbeiders van de maquiladoras spreken zelfs van ongewenste, seksuele intimiteiten. Meestal zijn het vrouwen die werken in deze bedrijven. Door de gender-discriminatie in Mexico hebben zij meestal niet kunnen genieten van een goede opleiding en is dit hun enige manier van broodwinning. Ze moeten vaak een heel gezin onderhouden, dus hebben ze weinig keuze. Wanneer arbeiders ziek of zwanger worden, dreigen ze vaak ontslagen te worden. (Ensing, 2009)

De Mexicaanse overheid treedt hier nauwelijks tegen op wat betreft de controle op de arbeids- en sociale wetgeving. Sommigen beweren zelfs dat de overheid de Mexicaanse lonen bewust extra laag houdt, zodat het land een bron van goedkope arbeid blijft en dus aantrekkelijk is voor Amerikaanse bedrijven om in te investeren. Dit gebeurt dan via corrupte afspraken tussen vakbonden en overheden. Werknemers die hier tegen proberen op te treden, riskeren ontslagen te worden. (Bacon, 2014)

Hier maken de Amerikaanse bedrijven gebruik van om te profiteren van de goedkope arbeid. De vakbonden proberen wel te onderhandelen voor hogere minimumlonen en betere werkomstandigheden, maar hebben weinig succes, aangezien lidmaatschap van een arbeider bij één van deze vakbonden een reden is tot ontslag voor sommige bedrijven. Toch is het vertrek van de multinationals in Mexico niet wenselijk, aangezien ze zorgen voor werkgelegenheid en de werkloosheid al groot genoeg is. (Ensing, 2009)

4.2.3 Contrast arm en rijk

De vrijhandel heeft ook geleid tot een meer ongelijke verdeling van de welvaart. De NAFTA opende de deuren voor talrijke particuliere investeringen in Mexico. Er vonden enkele privatiseringen en markthervormingen plaats. Zo werd

bijvoorbeeld één gezin eigenaar van de belangrijkste spoorwegen, een ander van de nationale staalfabriek. Carlos Slim kocht de telefoonmaatschappij voor een spotprijs en is naar verluidt de rijkste man ter wereld. Zo zijn er ten minste 15 miljardairs ontstaan in Mexico. Het netto vermogen van de 10 rijkste mensen in Mexico, een land waar meer dan 40 procent van de bevolking in armoede leeft, vertegenwoordigt ongeveer 10 procent van het BBP van het land. Dit betekent een pijnlijk contrast tussen arm en rijk. (Bacon, 2014)

In de eerste jaren na de NAFTA, is het aandeel in het totale gezinsinkomen van de rijkste 5% van de bevolking van de VS toegenomen met bijna 3%, terwijl de armste 20% ongeveer 4% van hun aandeel verloren. Ook in Canada merkt men een gelijkaardige evolutie. (Canadian Centre For Policy Alternatives, 2002)

4.2.4 Gevolgen voor de landbouw

Landbouw is het enige gebied waar er geen trilaterale overeenkomsten zijn tussen de drie lidstaten. In plaats daarvan zijn er twee bilaterale akkoorden onderhandeld tussen Mexico en de VS en tussen Mexico en Canada. Het akkoord betreffende landbouw tussen Canada en de VS was reeds tot stand gekomen in de Amerikaans-Canadese Vrijhandelsovereenkomst van 1989. (Hufbauer & Schott, 1993)

De handelsliberalisatie op gebied van landbouw krijgt erg veel kritiek en het wegnemen van protectionistische maatregelen heeft geleid tot heel wat negatieve gevolgen. Door het ontstaan van de NAFTA, zijn er 1,75 miljoen Mexicaanse boeren van hun akkers verdreven en gedwongen te migreren naar de steden of naar de Verenigde Staten. (Geneeskunde voor de derde wereld, 2013).

De invoer van landbouwproducten zoals maïs en varkensvlees van de VS naar Mexico stegen enorm sinds de oprichting van de NAFTA, wat leidde tot een verlies van jobs voor Mexicaanse boeren. Dit creëerde ook steeds meer werkloosheid in Mexico. In een studie uit 2005, gemaakt door de Wereldbank, bleek dat 35% in extreme armoede leefde op het platteland in de periode 1992-1994. In de eerste jaren na het ontstaan van de NAFTA sprong dit percentage naar 55%. Volgens de Wereldbank kan dit worden verklaard door de economische crisis van 1995, de

slechte prestaties van de landbouw, stagnerende landelijke lonen, en dalende reële landbouwprijzen. (Bacon, 2014)

De Mexicaanse inkomens zijn gedaald en de Mexicaanse prijzen voor landbouwproducten zijn ook ingestort onder druk van import uit de VS. De grote verliezers zijn de Mexicaanse boeren. Door de afschaffing van de importtarieven is Mexico overspoeld met goedkopere maïs uit de VS, waardoor de prijs van maïs daalde. Hierdoor zijn vele boeren weggetrokken naar de maquiladoras of zijn ze naar de VS gegaan om toch een inkomen te hebben. (Bacon, 2014)

In tabel 4.1 ziet men hoe de Mexicaanse maïsprijzen daalden, doordat het moest concurreren met de goedkopere maïs uit de VS en Canada.

Tabel 4.1: Evolutie van de graanprijzen in de NAFTA-leden in USD per bushel

Jaar	Canada	Mexico	VS
1993	2,52	4,84	2,50
1994	2,23	4,11	2,26
1995	3,81	4,69	3,24
1996	2,71	3,96	2,71
1997	2,53	3,65	2,43
1998	1,86	3,65	1,94
1999	1,81	3,64	1,82
2000	2,02	3,78	1,85
2001	2,15	3,72	1,91
2002	2,32	3,69	2,32
2003	2,15	3,75	2,20

Bron: Scielo, 2008

Op vlak van overheidssubsidies is er een enorme ongelijkheid tussen de VS en Mexico. Een landbouwer in de VS ontvangt jaarlijks gemiddeld 20 duizend dollar aan landbouwsubsidies, terwijl een Mexicaanse boer slechts 700 dollar ontvangt. Een Amerikaanse boer heeft gemiddeld 1,6 tractors, wat in schril contrast staat tegenover 1 tractor voor 200 boeren in Mexico (Geneeskunde voor de derde wereld, 2013). Het spreekt voor zich dat onder deze omstandigheden concurreren met de Amerikaanse boeren zeer moeilijk is voor de Mexicaanse boeren.

Vooral de handel in maïs in Mexico heeft hier enorm onder geleden. De kleine maïsboeren zijn namelijk niet in staat om te concurreren met andere graangiganten uit de VS. Aanvankelijk waren er nog quota op het invoeren van maïs vanuit de VS, maar deze werden in 1996 afgeschaft. In de VS was de productiekost van maïs lager en zo ook de prijs, waardoor concurreren voor de Mexicaanse boeren enorm moeilijk werd. Maïs, dat voordien een belangrijk voedingswaar was voor de Mexicaanse bevolking, werd omgevormd tot veevoeder. (Geneeskunde voor de derde wereld, 2013)

Het algemene resultaat was een enorme concentratie van de maïssector, waar de honderdduizenden kleine boeren het slachtoffer van werden en zo naar de steden trokken of migreerden naar de VS (Godoy, 2014). Tabel 4.2 toont dat de Mexicaanse bevolking die tewerkgesteld is in landbouw gedaald is.

Tabel 4.2: Tewerkstelling landbouw in Mexico

	Total	Employers	Own-account workers	Employees	Unpaid/contributing family workers	Not Classified / members of producer's cooperatives
1997	9020.1	n/a	3568.7 (includes employers)	2762.5	2682.2	6.7
1999	8070.2	192.8	3078.9	2435.8	2361.6	1.2
2000	6929.1	159.7	2600.5	2361	1807.3	0.7
2004	6806.4	232.2	2792.1	2235.9	1543.7	2.5

Bron: Scielo, 2008

Niet enkel de Mexicaanse boeren hebben het hard te verduren gekregen door het verdrag. Ook voor de Canadese boeren heeft de toename in handel niet noodzakelijk geleid tot meer welvaart. Zo toont de National Farmers Union (NFU) aan dat sinds 1988, de agrarische export bijna verdrievoudigd werd, maar het gemiddeld netto inkomen is gedaald met 24%. Zo werd 16% van de Canadese boeren gedwongen het land te verlaten en daalde het aantal onafhankelijke varkensboeren met 66%. Ook zijn er minder banen in de agro-food industrie. De NFU besluit dat vrijhandelsakkoorden wel kunnen zorgen voor een drastische verhoging in de handel, maar dat ze de macht van de spelers op de markt ook

verandert. Vrijhandel helpt vooral bedrijven als Cargill en niet de boeren. (Canadian Centre For Policy Alternatives, 2002)

Ook voor de Amerikaanse arbeiders waren er nadelige effecten, doordat deze nu moeten concurreren met de goedkope arbeiders uit Mexico. De creatie van jobs in Mexico heeft als gevolg dat er jobs verloren gaan in de VS en de werkloosheid hier stijgt. De onderhandelingspositie van de Amerikaanse arbeider is bijgevolg enorm verzwakt. Bedrijven dreigen er dan namelijk mee te verhuizen naar Mexico indien arbeid in de VS te duur wordt. Zo verdwijnen er jobs voor de Amerikaanse burgers. Dit wordt verder besproken in hoofdstuk 4.3.

4.2.5 Drughandel in Mexico

Sinds de oprichting van de NAFTA is de armoede in Mexico gestegen, ondanks het feit dat het verdrag als doel had om de levensstandaard te verhogen. Terwijl Mexico voor het ontstaan van de NAFTA zelfvoorzienend was in zijn voedselvoorraad, werd het land, mede door het verdrag, afhankelijk van export uit de VS. Nu wordt tot 40% van het voedsel geïmporteerd uit de Verenigde Staten. In totaal komt 74% van de import uit de Verenigde Staten en gaat 89% van de export erheen. De Mexicanen worden dus gedwongen om hun basislevensmiddelen aan de marktprijs te kopen. Wanneer de prijzen van deze goederen stijgen, heeft dit een rampzalig gevolg voor de arme bevolking. (Geneeskunde voor de derde wereld, 2013)

Zoals reeds vermeld, heeft de NAFTA kleine boeren en lokale producenten gedwongen om te concurreren met grote agro-industriële bedrijven in Mexico, de VS en Canada, die vaak sterk gesubsidieerd worden. Dit heeft geleid tot een daling in de Mexicaanse lonen en een stijging van de armoede op het platteland, zoals besproken werd in hoofdstuk 4.2.3. Zo heeft de regering onrechtstreeks en ongewild het geweld en de groei van de georganiseerde misdaad in alle landelijke delen van Mexico bevorderd. (Bacon, 2014)

Het platteland gaat gebukt onder zware armoede. Vooral de kleine boeren met weinig grond zijn slachtoffer geworden van de prijsdalingen. De omstandigheden van armoede, sociale uitsluiting, verwaarlozing door de overheid en het ontbreken van andere economische kansen, eerlijke lonen en kwalitatief goede werkgelegenheid, creëren de neiging om geld te verdienen via drughandel als enige mogelijkheid. Drugstrafikanten bieden immers mogelijkheden voor geld en grond. Dit heeft aanleiding gegeven tot vele illegale drugsteelten van marihuana en papaver op het Mexicaanse platteland. (Godoy, 2014)

Aan de andere kant is vrijhandel uiteraard een godsgeschenk voor drugsmokkelaars. Door de afname in controles zijn drugsbendes kunnen uitgroeien tot zeer machtige organisaties en hebben ze een reusachtig probleem gevormd in Mexico. Zo wordt er door kritische politici een onrechtstreeks verband gesuggereerd tussen het ontstaan van de NAFTA en de drugshandel in Mexico. (Canadian Drug Coalition Center, 2012)

De stijging in de armoede en de toename in geweld, hebben op hun beurt de migratie van Mexico naar de VS aangewakkerd. In 1990 leefden ongeveer 4,5 miljoen in Mexico geboren mensen in de VS. Een decennium later, was deze bevolking meer dan verdubbeld tot 9,75 miljoen, en piekte in 2008 op 12,67 miljoen. Ongeveer 11 procent van alle Mexicanen wonen nu in de Verenigde Staten. Ongeveer de helft migreerde legaal, maar een andere helft stak de grens zonder de juiste papieren over. De NAFTA heeft gefaald om fatsoenlijke banen in Mexico te creëren en heeft daardoor de Mexicaanse burgers gedwongen om aan illegale praktijken deel te nemen of op zoek te gaan naar fatsoenlijke banen over de grens. (Bacon, 2014)

In hoofdstuk 4.1.4 werd echter gesteld dat op lange termijn de emigratie zou moeten afnemen, als gevolg van een betere algemene levensstandaard in Mexico door de NAFTA. Er bestaat echter veel onenigheid omtrent deze stelling.

4.2.6 Vervoersproblemen

Door de vrijhandel nam logischerwijze ook het vervoer tussen de 3 lidstaten ruim toe. Dit fenomeen kwam niet zonder problemen. De Mexicaanse vrachtwagens waren niet aangepast aan de veiligheidsstandaarden van de Amerikaanse snelwegen. Nadat de veiligheidsstandaarden door het congres verhoogd waren, werden de Mexicaanse vrachtwagens hierdoor gedurende lange tijd geweigerd op de wegen van de VS. Als reactie hierop begon Mexico, onder leiding van president Calderon, belastingtarieven toe te passen op Amerikaanse producten. Na lang discussiëren is er nu toch een akkoord over volledige toegang op elkaars wegen. (Amadeo, 2013)

4.2.7 Milieuvervuiling

Gebieden waar er strenge wetgeving is, zouden de handel kunnen belemmeren en dus wordt regelgeving op gebied van milieuwetgeving gezien als een belemmering bij vele vrijhandelsverdragen. Uiteraard is er wetgeving nodig voor veiligheid en ook om het klimaat te beschermen. De kritiek die zulke verdragen vaak krijgen is dat het de invloed van de lidstaten wegneemt om zelf te bepalen welke standaarden ze willen toepassen. De milieuvoorschriften van de NAFTA krijgen de kritiek ontoereikend te zijn. In principe zou het handelsverdrag moeten leiden tot harmonisatie en betere samenwerking op gebied van milieuwetgeving, maar in de praktijk komt dit niet altijd tot uiting. Vooral in Mexico wordt de toestand erger met de tijd. Uit recent onderzoek stelt men vast dat de industriële vervuiling sneller groeit dan de bevolking. De maquiladoras verspillen enorme hoeveelheden water, stoten vuile gassen uit en produceren gevaarlijk afval. Dit komt doordat deze locaties werkgelegenheid te bieden hebben en dus vele migranten aantrekken, waar men eigenlijk de infrastructuur niet voor heeft. Deze problemen vind je vooral in Mexico, aangezien de regels daar een pak minder streng zijn dan in de VS en indien deze regels er wel zijn, worden ze niet altijd toegepast. Men probeert dit nu wel te bestrijden met investeringen en sancties. (Zarsky & Gallagher, 2004)

4.3 Focus werkgelegenheid/werkloosheid VS

4.3.1 Jobcreatie en banenverlies door de NAFTA

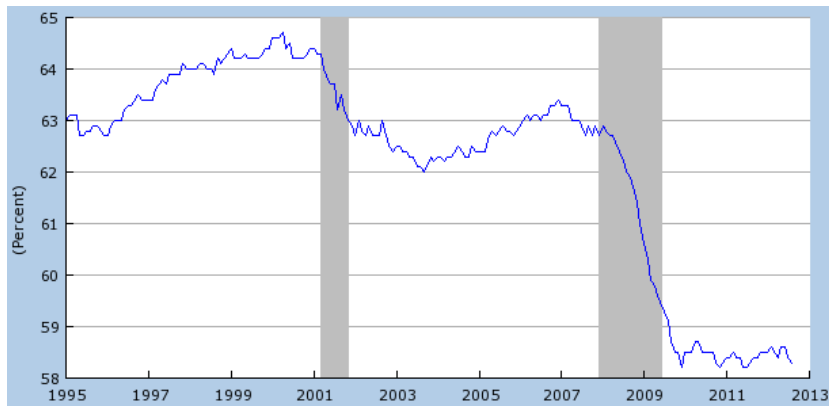
Er bestaat wereldwijde onenigheid over de invloed van de NAFTA betreffende dit onderwerp. De Amerikaanse arbeiders zijn bang dat door de handelsliberalisering hun jobs verloren zullen gaan aan de goedkope Mexicaanse arbeidskrachten, waar de arbeidsrechten van de werknemers vaak niet gerespecteerd worden. Hier zullen multinationals graag gebruik van maken en dit zal dus investeringen aantrekken van Amerikaanse bedrijven, wat uiteindelijk zal leiden tot een verlies aan jobs in de VS en een daling in de reële lonen.⁷ Het verschil tussen een gemiddeld Amerikaans loon, ongeveer 18 dollar per uur, en een Mexicaans loon, ongeveer 3 dollar per uur, is enorm. Zo komt er kritiek op de NAFTA, aangezien door dit verdrag de investeringen in nieuwe fabrieken zullen verplaatsen van de VS naar Mexico en de concurrentie in lonen zal toenemen tussen de VS en Mexico. Hufbauer weerlegt deze kritiek door te stellen dat een toename in investeringen in Mexico niet noodzakelijk gevolgd zal worden door een daling in investeringen in de VS. Hij is van mening dat een stijging van economische activiteit in Mexico de VS enkel ten goede zal komen, gezien de relatie tussen de twee landen. (Hufbauer & Schott, 1993)

Voorstanders van de NAFTA en talrijke economen, zien een positief effect op werkgelegenheid in de VS. De klassieke macro-economische logica suggereert dat wanneer een land of regio economische groei ondergaat (stijging van het BBP), daarmee ook een stijging van de tewerkgestelde bevolking plaatsvindt. Vooral de eerste jaren na het ontstaan van de NAFTA was dit het geval. De VS kende namelijk een toename van bijna 50% in het reële BBP tijdens de periode 1993-2005. De werkloosheid daalde gedurende deze periode ook en bedroeg gemiddeld 5,1% in vergelijking met 7,1% tien jaar voor het ontstaan van de NAFTA. In grafiek 4.4 vindt men een evolutie van de ratio tussen de tewerkgestelde bevolking en de totale bevolking gedurende 18 jaar na het ontstaan van de NAFTA. Men kan

⁷ De hogere lonen van Amerikaanse arbeiders zijn gedeeltelijk te verklaren doordat de deze arbeidskrachten efficiënter zijn, doordat zij gebruik maken van efficiëntere technieken en machines (Hufbauer & Schott, 1993).

vaststellen dat deze vooral na 2009 sterk gedaald is. Dit komt door de Grote Recessie, die resulteerde in een recordniveau van langdurige werkloosheid. (Wikipedia, 2015)

Grafiek 4.4: Werkgelegenheidsratio sinds 1995



Bron: Wikipedia, 2015

Het exacte aantal Amerikaanse werknemers, negatief beïnvloed door de NAFTA, is moeilijk te berekenen. Een 'Special Act of Congress' creëerde een programma ter ondersteuning van werknemers die hun banen verloren als gevolg van de NAFTA en in juli 2002 kwamen ze uit op 413.123. Maar dit cijfer onderschat het banenverlies als direct gevolg van de NAFTA omdat veel werknemers niet op de hoogte zijn van dit programma en anderen steun zochten in andere programma's, aangezien alleen werknemers in de industrie zich ervoor kunnen kwalificeren. (Canadian Centre For Policy Alternatives, 2002)

Volgens de 'Democratic Leadership Council' is de meest efficiënte manier om de impact van handelsovereenkomsten op de werkgelegenheid te meten, nagaan hoeveel banen er ondersteund worden door de export. Er wordt geschat dat per 1 miljard dollar aan Amerikaanse export 8500 banen worden gecreëerd. Omdat 12 miljard dollar aan export is ontstaan door uitbreiding van de Noord-Amerikaanse handel, wil dit zeggen dat een 100.000-tal extra banen in de VS werden gecreëerd. Deze maatregel is echter onvolledig, aangezien het geen rekening houdt met de banen die verloren zijn gegaan als gevolg van de stijgende invoer. (Wikipedia, 2015)

Men stelt vast dat de export, en hiermee ook het aantal export gerelateerde jobs, van de VS gestegen is. NAFTA-voorstanders argumenteren dat de nieuwe vacatures van export-gerelateerde jobs in de VS 15% tot 20% meer betalen dan een gemiddelde vacature van jobs gericht op binnenlandse productie. Anderen weerleggen dit en zijn van mening dat er sprake is van loondeflatie, doordat handenarbeid wordt vervangen door lager betaalde jobs. De meeste ontslagen werknemers in fabrieken hebben zeer veel moeite bij het zoeken naar een nieuwe job en vinden uiteindelijk een baan in andere sectoren waar de lonen veel lager zijn, vaak in de dienstverlenende sector. Dit leidt op zijn beurt tot een daling van de gemiddelde lonen voor alle Amerikaanse werknemers. Door de talrijke ontslagen van werknemers in de industriesector stijgt de werkloosheid en hiermee ook het aantal werkzoekenden. Bedrijven kunnen ermee dreigen hun fabrieken te verplaatsen naar lageloonlanden, waardoor de onderhandelingspositie van de werknemersvakbonden sterk verzwakt wordt. Bedrijven in de VS gebruiken deze techniek om lonen te drukken. (Faux, 2013)

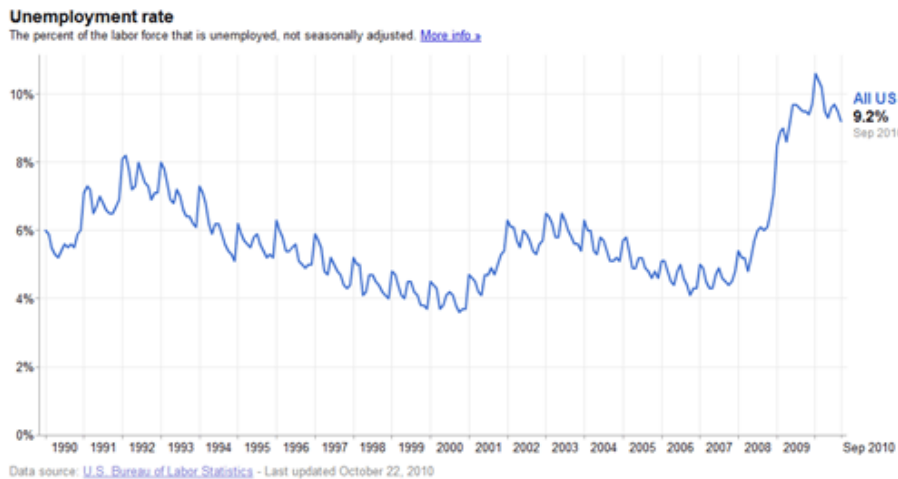
Studies hebben aangetoond dat tussen 1992 en 1995 meer dan de helft van de ondervraagde werkgevers reeds bedreigd hebben met sluiting of verplaatsing van de productiefabriek tijdens onderhandeling met vakbonden (Canadian Centre For Policy Alternatives, 2002).

Ook werden vele Mexicaanse boeren verdreven uit hun land en trokken ze naar de VS doordat de NAFTA een vernietigend effect heeft gehad op de landbouwsector in Mexico, wat besproken werd in hoofdstuk 4.2.3. Deze immigranten betekenen extra concurrentie voor de laaggeschoolde Amerikaanse arbeidskrachten, wat een neerwaartse druk uitoefent op de lonen. (Faux, 2013)

De export-gerelateerde jobs stijgen, maar hieruit concluderen dat het aantal jobs in het algemeen van de VS stijgen, is incorrect en moet genuanceerd worden. Er is immers ook een toename van de import, waardoor er ook jobs verloren gaan, doordat deze vervangen worden door arbeid uit lagere loonlanden. Sinds de NAFTA is het handelstekort van de VS met Mexico en Canada sterk gegroeid met een verplaatsing van jobs als gevolg. Men kan dus besluiten dat

handelsliberalisering zorgt voor een handelstoename waarbij de stijging van import zorgt voor een afname van werkgelegenheid en waarbij de stijging van export zorgt voor jobcreatie. (Scott, 2003)

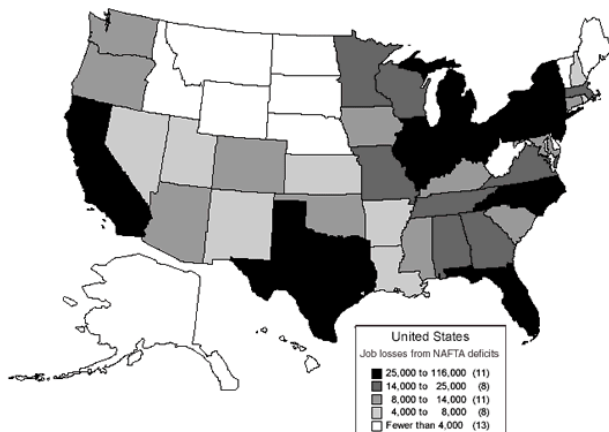
Grafiek 4.5: Werkloosheidsratio



Bron: US Bureau of Labour Statistics, 2010

Een andere belangrijke factor zijn de aspecten die men allemaal in rekening brengt wanneer men de export berekent. Als men de op exportgerichte tewerkstelling in de VS bestudeert, is meer dan de helft van deze export gericht naar de maquiladoras in Mexico, waar de assemblage plaatsvindt en waarna de afgewerkte goederen terug worden geïmporteerd door de VS. Deze export betreft dus geen consumentengoederen maar wel componenten en onafgewerkte goederen die verder bewerkt moeten worden. Dit zorgt niet voor werkgelegenheid in de VS, maar wel in Mexico en mag dus niet meegerekend worden voor tewerkstelling in de VS. Men moet dus eigenlijk werken met netto-export, die enkel rekening houdt met de export van in het binnenland geproduceerde goederen. Voor de eerste tien jaar van de NAFTA heeft dit gezorgd voor een toename in export van 95% naar Mexico en 40% naar Canada. Maar de groei in import overstijgt drastisch de toename van export, met 195% vanuit Mexico en 60% vanuit Canada. In onderstaande tabellen wordt hierbij geïllustreerd dat dit in deze periode heeft geleid tot een verlies van jobs in alle regio's van de VS. 80% hiervan betreft jobs in fabrieken. (Scott, 2014)

Figuur 4.2: Verlies van jobs in de VS door de NAFTA



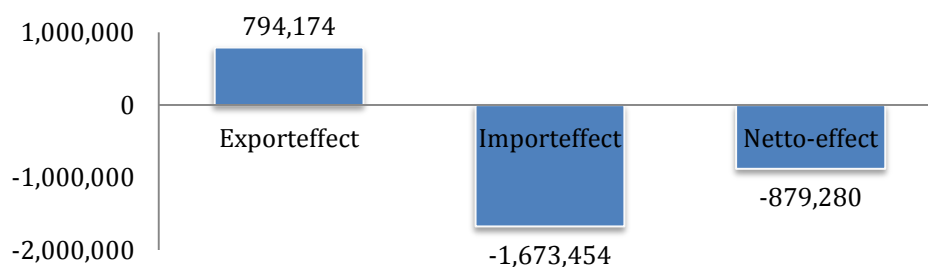
Bron: Economic Policy Institute, 2002

Tabel 4.3: Creatie en verlies van jobs in de periode 1993-2002 in miljard dollar

Changes in US-NAFTA trade	1993	2002	Δ USD	Δ %
Canada				
<i>Domestic exports</i>	101	142	41	40,80
<i>Imports</i>	-129	-206	-79	61,10
<i>Net exports</i>	-28	-66	-38	132,90
Mexico				
<i>Domestic exports</i>	44	85	42	96,20
<i>Imports</i>	-45	-134	-88	195,20
<i>Net exports</i>	-1	-49	-46	3.057,20
NAFTA totals				
<i>Domestic exports</i>	144	227	83	57,30
<i>Imports</i>	-175	-342	-168	96%
<i>Net exports</i>	-30	-115	-85	281,40
US trade-related job creation and destruction NAFTA totals				
<i>Domestic exports</i>	1.235.912	200.086	794.174	64,30
<i>Imports</i>	-1.332.972	-3.006.426	-1.673.454	125,50
<i>Net exports</i>	-97.060	-2.806.340	-879.280	905,90

Bron: Economic Policy Institute, 2002

Grafiek 4.6: Jobcreatie of -verlies door VS-NAFTA handel tussen 1993 en 2002



Bron: Economic Policy Institute, 2002

Volgens onderzoek van het Economic Policy Institute bestond 61% van het netto banenverlies van de VS als gevolg van de handel met Mexico sinds de NAFTA, goed voor 415.000 banen, uit relatief goedbetaalde banen in de industriesector. Sommige staten met een groot belang in de verwerkende industrie, zoals Michigan, Ohio, Pennsylvania, Indiana, en Californië werden dus sterk beïnvloed door deze evolutie. Veel van deze werknemers, die ontslagen werden als gevolg van de verplaatsing van bedrijven naar Mexico, vonden werk in de dienstensector, waar de gemiddelde lonen 4/5 zijn aan die van de verwerkende industrie. (Wikipedia, 2015)

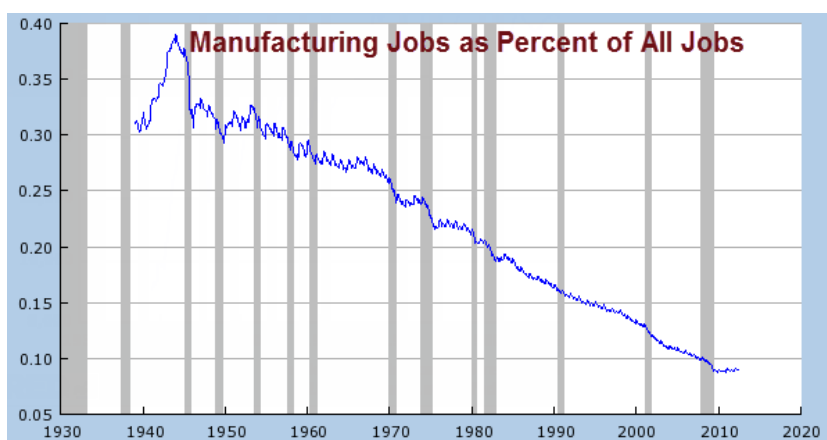
Een eenvoudig, praktisch voorbeeld van de verschuiving in jobs tussen leden van de NAFTA kan als volgt gegeven worden. De VS produceert en exporteert meer kapitaalintensieve goederen, zoals bijvoorbeeld vliegtuigen, terwijl Mexico meer arbeidsintensieve goederen produceert, zoals bijvoorbeeld kleding. Wanneer landen hun productie focussen op waar ze relatief beter in zijn, en deze dan ruilen voor de producten waar andere landen beter in zijn, stijgen de nationale inkomens in beide landen en zorgt handel er dus voor dat de welvaart en efficiëntie stijgt. In de VS vereist dit een verschuiving van werknemers en kapitaal uit de arbeidsintensieve industrie naar de kapitaalintensieve industrie. Maar in deze industrie is er meer nood aan kapitaal dan aan arbeid, waardoor er minder jobs beschikbaar zijn. De werkgelegenheid zal dus dalen. (Faux, 2013)

Critici argumenteren dat niet enkel de NAFTA, maar vrijhandelsverdragen in het algemeen een negatief effect hebben op de Amerikaanse arbeiders. Politici trachten deze verdragen te verkopen aan de burgers door hen te wijzen op de voordelen van de groei in export, maar in feite leidt dit tot veelvuldig outsourcen naar lageloonlanden. Om deze reden komt er ook grote weerstand op het ontstaan van TTIP, wat in het volgende hoofdstuk verder uitgeweid zal worden. (Scott, 2014)

Een argument dat deze stelling weerlegt, is de mechanisering en niet de handelsliberalisatie die wereldwijd al sinds het begin van de 20^{ste} eeuw zorgt voor een daling in banen in de industriële fabrieken. Zo wordt het meeste handenarbeid

vervangen door machines, waardoor er minder werkkrachten nodig zijn en er dus minder werkgelegenheid ontstaat. Zo toont grafiek 4.7 aan dat het percentage van 'manufacturing jobs' sterk gedaald is doorheen de tijd en dus niet enkel door de NAFTA. De grijze stroken duiden op economische recessies. De sterke stijging in 1943 kwam er naar aanleiding van WOII. Hierna is het aandeel van de jobs in de fabrieken gedaald ten opzichte van jobs in het algemeen. (MISH'S Global Economic Trend Analysis, 2012)

Grafiek 4.7: Jobs in de industrie in de VS als percentage van alle jobs in de VS



Bron: Global economic trend analysis, 2012

Door anderen, waaronder professor Mauro Guillen, wordt het aandeel van de NAFTA in de werkloosheid in de VS gerelativeerd door te argumenteren dat er meer Amerikaanse jobs verloren zijn gegaan aan China dan aan Mexico. Dit gebeurde als gevolg van de trend die bedrijven hadden om goedkopere arbeid in de wereld te zoeken en niet zozeer door vrijhandelsverdragen. Tegelijkertijd zijn er veel banen gecreëerd in de VS die er niet zouden geweest zijn zonder de toename in handel met Mexico. (Wharton University of Pennsylvania, 2014)

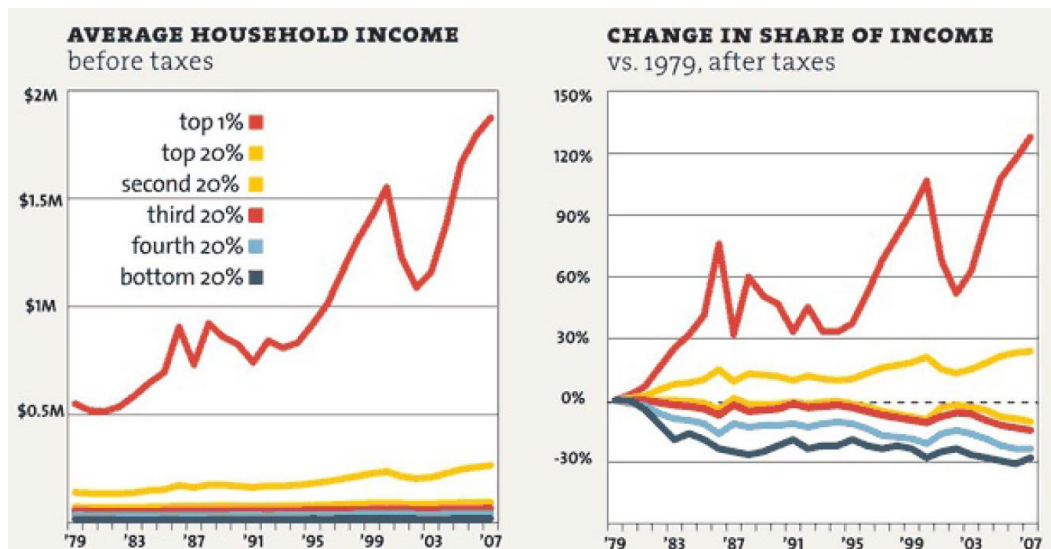
Voorstanders weerleggen de argumenten tegen de NAFTA door te stellen dat de snelheid van het banenverlies als gevolg van sluitingen of verhuizingen van fabrieken weinig verschillend is aan de periode voor de NAFTA. Zij stellen dat de industriële productie in de VS een stijging van 49% kende in de periode 1993-2005, terwijl de stijging in de voorafgaande periode 1982-1993 slechts 28%

bedroeg. Volgens de 'National Association of Manufacturers'⁸, is de NAFTA slechts verantwoordelijk voor 10% van het tekort op de handelsbalans van vervaardigde goederen. (Wikipedia, 2015)

4.3.2 Inkomensongelijkheid

De inkomensongelijkheid in de Verenigde Staten is de laatste jaren fors gestegen en het handelsverdrag en de hierbij horende globalisering zouden dit proces sterk versterkt hebben. Zo kan men op onderstaande foto zien dat het aandeel van het inkomen van de rijkste 20% van de bevolking, en vooral die van de rijkste 1%, gestegen is sinds 1979 (American Idle, 2015). Het aandeel van het inkomen van de armere bevolkingsgroepen is daarentegen gedaald. Met andere woorden: de rijken zijn rijker geworden en de armen zijn armer geworden. Opmerking hierbij is dat deze trend dus ook al bezig was voordat het verdrag in werking trad.

Grafiek 4.8: Gemiddeld Amerikaans huishoudelijk inkomen (L) en verandering in het aandeel van het inkomen (R): rijkste deel van de bevolking, vergeleken met armere delen



Bron: American Idle, 2015

⁸ De National Association of Manufacturers (NAM) is de grootste productievereniging in de Verenigde Staten Het vertegenwoordigt 11.000 kleine en grote industriële bedrijven in alle industriële sectoren en in alle 50 staten van de VS (National Association of Manufacturers, n.d.)

Men stelt vast dat de NAFTA negatief is uitgedraaid voor de laaggeschoolde arbeiders van de Verenigde Staten, waartoe toch de meerderheid van de Amerikaanse bevolking behoren. Dit kan men verklaren aan de hand van de Stolper-Samuelson theorie, die stelt dat wanneer een rijk land, met een bepaalde schaarse factor, handel drijft met een armer land, waar deze factor veelvuldig aanwezig is, er zich het volgende fenomeen voordoet: het reële loon van de schaarse factor zal relatief dalen ten opzichte van de overvloedige factor (Wikipedia, 2014). Wanneer men deze theorie toepast op de VS wil dat zeggen dat de ongeschoolde arbeiders door de vrijhandel een lager reëel loon zullen krijgen in vergelijking met de geschoolde arbeiders. Dit is logisch te verklaren doordat de vraag in de VS naar ongeschoolde arbeid zal dalen, want men kan deze namelijk goedkoper verkrijgen in Mexico. Dit zal uiteindelijk leiden tot een grotere verdeeldheid in reële lonen in de VS.

Tabel 4.4: Gini-coëfficiënten

Land	Gini-coëfficiënt
Verenigde Staten	40,81
Verenigd Koninkrijk	35,97
Rusland	40,11
India	33,90
Brazilië	54,69
Spanje	34,66
Mexico	47,16
Zuid-Korea	31,59
Indonesië	38,14
Frankrijk	32,74
Duitsland	28,31
Japan	24,85
Argentinië	44,49
China	42,06
Zuid-Afrika	63,14
Canada	32,56

Bron: Quandl, 2014

De Gini-coëfficiënt is een manier om de inkomensongelijkheid in een land weer te geven. Als deze 0 bedraagt, is het inkomen perfect gelijk verdeeld in een land (Wikipedia, 2014).

Tabel 4.4 toont dat de VS met een coëfficiënt van 40,81, in vergelijking met bijvoorbeeld Japan en Duitsland, een relatief hoge inkomensongelijkheid heeft. Ook Mexico heeft een hoge Gini-coëfficiënt. Canada daarentegen doet beter op dit vlak.

4.4 Conclusie

Zoals blijkt is de NAFTA een controversieel handelsverdrag met voor- en tegenstanders. Het is onmogelijk om een zuiver positieve of negatieve balans op te maken van het verdrag. Vandaar dat in de thesis een onderscheid werd gemaakt tussen positieve en negatieve effecten. Zoals werd aangetoond in de hoofdstukken 2 en 3, heeft de NAFTA er mee voor gezorgd dat de handel in Noord-Amerika met de EU is gestegen, maar het akkoord leidde vooral tot een stijging in de onderlinge handelsstromen. De kritiek luidt wel eens dat men met zulke handelsverdragen enkel handel om handel te drijven beoogt en men de sociale consequenties buiten beschouwing laat. De doelstelling was om de levensstandaard in de drie lidstaten te verhogen. Of men daar ook daadwerkelijk in geslaagd is, blijft een vraagteken gezien de problemen met werkgelegenheid, inkomensongelijkheid, daling in lonen van arbeidsintensieve jobs, erbarmelijke werkomstandigheden in de maquiladoras, enz.

Nogmaals kan men hier echter nooit met zekerheid het oorzakelijk verband tussen de NAFTA en deze maatschappelijke verschuivingen vaststellen, aangezien men niet weet hoe deze trends geëvolueerd zouden zijn zonder het handelsverdrag. Sommigen beweren namelijk dat deze trends in deze periode van het ontstaan van NAFTA vooral werden gedreven door technologische veranderingen en niet zozeer door handelsliberalisering. Andere belangrijke elementen die een bijdrage leverden aan deze trends zijn onder meer deregulering en privatisering.

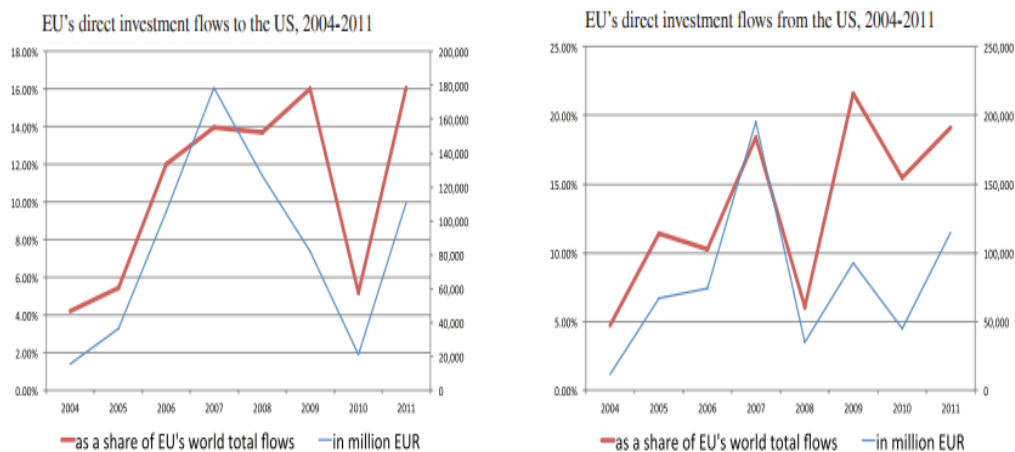
Opvallend is dat de kritiek en de positieve commentaren vaak afkomstig zijn van dezelfde soorten bevolkingsgroepen. Zo kan men vaststellen dat de grote winnaars van de NAFTA de multinationals zijn geworden, die nu vrij van tarifaire en non-tarifaire belemmeringen binnen de NAFTA handel hebben kunnen drijven. De kritieken kwamen vooral van werknemersvakbonden die klaagden over werkgelegenheid en een daling in gemiddelde lonen. Ook kwam er veel kritiek van milieuorganisaties en landbouwers. Sectoren die protectionistische maatregelen nodig hebben om te kunnen overleven worden de pineut van handelsliberalisering. Zo zijn er duidelijke winnaars en verliezers van het NAFTA-verdrag ontstaan.

Hoofdstuk 5: TTIP: nieuw handelsverdrag VS en EU

5.1 Algemeen

Op 24 april 2015 heeft men de negende onderhandelingsronde in New York over een vrijhandelsverdrag tussen de VS en de EU afgesloten. Het spreekt voor zich dat dit de grootste vrijhandelszone ter wereld zou worden. De twee gebieden zijn samen namelijk goed voor 60% van het mondiale BBP (Wikipedia, 2014). Ook vertegenwoordigt de handel tussen de EU en de VS de grootste bilaterale handel ter wereld. In grafiek 5.1 wordt de onderlinge directe investeringen weergegeven als een percentage van de totale directe investeringen (rood) en in miljoen euro (blauw). Hierbij is de crisis die in 2008 plaatsvond duidelijk waarneembaar, waarna de investeringen terug stegen. Uit de grafieken kan men concluderen dat de Europese markt interessant is voor de VS en omgekeerd, waardoor een verdere integratie en een verdere handelsliberalisering een grote potentiële impact kan hebben op de economieën van de gebieden. (European Commission, 2013)

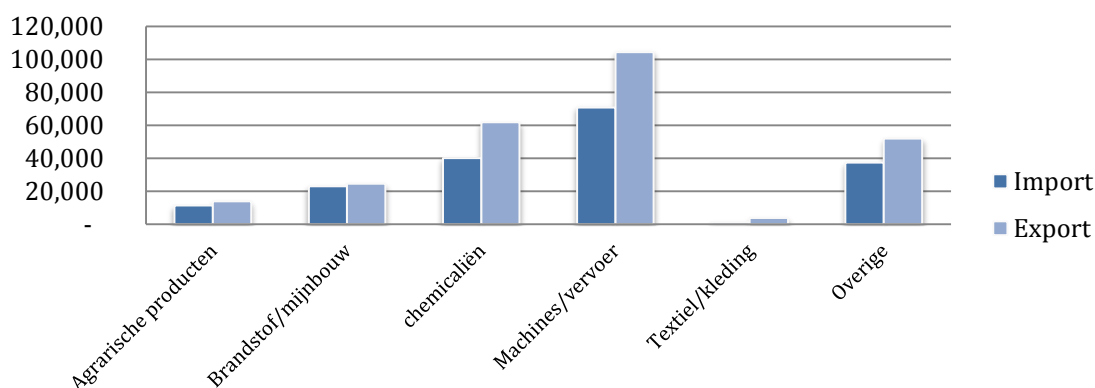
Grafiek 5.1: Onderling directe investeringen als percentage en in miljoen euro



Bron: European Commission, 2013

In grafiek 5.2 wordt de samenstelling van de soorten producten, waaruit de onderlinge import en export bestaat, weergegeven vanuit het standpunt van de EU met de VS. Machines en vervoersmiddelen vormen de belangrijkste productsoort. (European Commission, 2013)

Grafiek 5.2: Samenstelling van de EU- import en export van de EU uit de VS in miljoen euro



Bron: European Commission, 2013

Het nieuwe handelsakkoord tussen de EU en de VS wordt het Transatlantic Trade and Investment Partnership⁹, kortweg TTIP, genoemd. Beide gebieden zijn op politiek en economisch gebied wereldspelers, maar zijn toch erg verschillend. De doelstelling is om uiterlijk tegen 2016 een trans-Atlantische vrijhandelszone te creëren. In 2014 werd Karel De Gucht vervangen door Cecilia Malmström als Europees Commissaris voor Handel. De onderhandelingen voor het verdrag werden reeds in juli 2013 opgestart en werden sindsdien afwisselend in Brussel en de VS gehouden. (European Commission, 2015a)

Tabel 5.1: Onderhandelingsronden TTIP

Ronde	Datum	Plaats
1	7-12 juli 2013	Washington DC
2	11-15 november 2013	Brussel
3	16-12 december 2013	Washington DC
4	10-14 maart 2014	Brussel
5	19-23 mei 2014	Arlington
6	13-18 juli 2014	Brussel
7	29 september - 03 oktober 2014	Chevy Chase
8	02-06 februari 2015	Brussel
9	20-24 april 2015	New York

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van de Europese Commissie. (European Commission, 2015a)

⁹ De VS en de EU worden met elkaar verbonden door de Atlantische Oceaan, vandaar dat men spreekt over de 'trans-Atlantische relatie'.

De aanzet van het verdrag was de heersende crisis in Europa en de werkloosheid. Om deze problemen aan te pakken, zou men de regelgeving op het gebied van milieu, consumentenbescherming, werknemersbescherming, gezondheid en veiligheid willen harmoniseren tussen de VS en de EU. Dit zou de handel tussen de twee gebieden moeten vergemakkelijken als ook stimuleren. Men vreest echter dat men de standaarden wil verlagen en dit stuit op veel protest. Er bestaat schrik voor minder bescherming voor milieu, burgers en consumenten. (Ritsema & de Clerck, 2014)

In het algemeen kan gesteld worden dat de Europese regelgeving van de EU en die van de VS beschouwd worden als de strengste ter wereld. Eén van de belangrijkste geschilpunten tussen het beleid van de EU en de VS is de beperking van de EU op de invoer van genetisch gemodificeerde levensmiddelen. Een ander geschilpunt is het feit dat de EU het omstreden arbitragemechanisme ISDS wilde meenemen in het handelsakkoord. ISDS, oftewel Investor-State Dispute Settlement, is een instrument van het internationaal publiekrecht dat een buitenlandse investeerder het recht verleent om een geschillenbeslechtsprocedure tegen een buitenlandse overheid te initiëren wanneer deze huidige of toekomstige winsten in de weg zou staan. Bedrijven kunnen dan regeringen aanklagen als zij hun investeringen door overheidsbeleid in gevaar zien komen. Dit kan dan leiden tot aanzienlijke vergoedingen die overheden aan bedrijven moeten betalen. (De Ville, 2014)

Toch wordt er door politici gepleit dat zulke maatregelen noodzakelijk zijn om een volwaardig wettelijk framework te creëren om internationale investeringen te stimuleren, waar zowel de nationale economie als de bedrijven van kunnen profiteren. Politici trachten een goede balans te vinden tussen investeerdersbescherming en de soevereiniteit voor de nationale overheden. (Department for Business Innovation & Skills, 2015)

Ook president Barack Obama deed gedurende zijn ambtstermijn uitspraken die afwisselend voor en tegen vrijhandel waren. Ron Kirk was Handelsvertegenwoordiger van de VS onder Obama en werkte aan vrijhandelsakkoorden met onder meer Colombia, Zuid-Korea en Panama. Het doel

van de VS was om de export sterk te doen stijgen. (Ashbee & Waddan, 2010, geciteerd bij De Meyer, 2013)

De onderlinge relatie tussen de VS en de EU onder het beleid van Obama was beter dan in het verleden, toen onder meer het Boeing-Airbusconflict optrad. Er treedt nu dagelijks 2 miljard euro aan verkeer in diensten en goederen op en er zijn zo'n 15 miljoen trans-Atlantische jobs ontstaan. Vandaag zijn de VS en de EU eerder bezorgd over hoe ze gaan concurreren met de opkomende economieën zoals de BRIC-landen in plaats van hoe ze elkaar beconcurreren. Dit opende perspectieven voor een nieuw handelsverdrag. (De Meyer, 2013)

5.2 Doelstellingen

Politici argumenteren dat het belangrijk is om handelsbarrières in talrijke sectoren te elimineren, met als doel de economische groei en de jobcreatie te stimuleren en de economie een nieuwe boost te geven.

Volgens het Amerikaans Congres zijn er drie mogelijkheden om de banden tussen de EU en de VS te versterken: het elimineren of reduceren van de tarieven, het verder afschaffen van de niet-tarifaire belemmeringen en het creëren van een investeringsakkoord zonder barrières. De tarieven zijn in de meeste sectoren echter al zeer laag door de vele multilaterale onderhandelingsrondes, behalve in de voedingsindustrie en de auto-industrie. Toch zouden bedrijven deze graag volledig afgeschaft zien worden, aangezien vele multinationals globale supply chains hebben. Belangrijker zijn de afschaffingen van de niet-tarifaire belemmeringen, waarmee een harmonisering van de wetgeving wordt bedoeld. Het betreft reglementeringen omtrent standaarden, certificaten of verplichte testen, die zeer duur en schadelijk zijn voor de onderlinge handel binnen verschillende sectoren. Door het verschil in standaarden en reglementeringen te verkleinen, kunnen multinationals heel wat kosten besparen en de marktintroductietijd aanzienlijk verkorten om zo de concurrentiepositie ten opzichte van andere landen te verbeteren. Ten derde is er het onderhandelen van een investeringsakkoord vrij van barrières. Wanneer een Europees bedrijf wil

investeren in een Amerikaans bedrijf wordt er gebotst op allerlei restricties. In de VS worden ook alle buitenlandse overnames, fusies en aanverwante relaties nagekeken door het Committee on Foreign Investment¹⁰ om de nationale veiligheid te garanderen. Dit proces kost tijd en moeite. Omgekeerd is het voor Amerikaanse bedrijven evenmin gemakkelijk om te investeren in Europese bedrijven. (Ahearn, 2012, geciteerd bij De Meyer, 2013)

Een studie van de Europese Commissie trachtte een schatting te berekenen van de mogelijke voordelen die een trans-Atlantisch handelsverdrag zou kunnen opleveren tegen het jaar 2027 uitgedrukt in euro. Deze worden weergegeven in tabel 5.2. Het verminderen van de tarifaire en non-tarifaire belemmeringen zou positieve effecten hebben met betrekking tot de verwachte veranderingen in het BBP, de bilaterale export en ook de totale export. Er wordt hierbij een onderscheid gemaakt tussen een verdrag waarbij de belemmeringen enkel geëlimineerd worden op vlak van tarieven, diensten en aankopen. De twee laatste kolommen betreffen een volwaardig vrijhandelsakkoord, met twee mogelijke opties: een minder ambitieuze benadering van het akkoord dat een vermindering van 10% van de handelskosten betreffende non-tarifaire belemmeringen (NTB) omvat en een eliminatie van 98% van de tarieven. De laatste kolom betreft een ambitieus scenario dat uitgaat van een eliminatie van 25% van de NTB-gerelateerde kosten en 100% van de tarifaire kosten. (European Commission, 2013)

¹⁰ Committee on Foreign Investment (CFIUS, algemeen uitgesproken als "sifius") oftewel de Commissie buitenlandse investeringen is een inter-agentschap comité van de Amerikaanse regering die de gevolgen betreffende nationale veiligheid van buitenlandse investeringen in Amerikaanse bedrijven beoordeelt (Wikipedia, 2015).

Tabel 5.2 Voorspelling economische voordelen TTIP tegen 2027 bij verschillende scenario's in miljoen euro

	Limited agreement:			Comprehensive agreement:	
	tariffs only	services only	procurement only	less ambitious	ambitious
Change in GDP					
EU	23 753	5 298	6 367	68 274	119 212
US	9 447	7 356	1 875	49 543	94 904
Bilateral exports					
EU to US	43 840	4 591	6 997	107 811	186 965
US to EU	53 777	2 859	3 441	100 909	159 098
Total exports					
Extra-EU	43 740	5 777	7 136	125 232	219 970
US	57 330	5 488	5 942	142 071	239 543

Bron: European Commission, 2013

Uit tabel 5.2 kan men besluiten dat een eliminatie van de non-tarifaire belemmeringen de grootste economische voordelen kan opleveren, gezien het verschil tussen de effecten bij het scenario waarbij enkel de tarieven worden geëlimineerd en het scenario van een volwaardig vrijhandelsakkoord. Het verlagen van regelgevende belemmeringen kan vele positieve neveneffecten teweeg brengen.

Ecorys, een Nederlands onderzoeksbureau, heeft onderzoek gedaan naar de potentiële gevolgen van een trans-Atlantische vrijhandelsakkoord en uit dit onderzoek bleek dat dit akkoord voor de EU op jaarbasis een voordeel van 117 miljard euro zou opleveren en voor de VS een groei van 40,8 miljard euro. Ook is het de bedoeling dat andere gebieden mee profiteren van het akkoord in plaats van dat het akkoord gebruikt wordt om te concurreren met de rest van de wereld. Onderzoek toonde aan dat het verdrag tot bijna 100 miljard euro aan directe voordelen voor de handelspartners van de EU zou kunnen opleveren. Globaal gezien betekent dit een groei van 0,5% op jaarbasis. (Ecorys, 2012)

Ook voor de Belgische ondernemingen zijn er grote kansen in het handelsverdrag. Pieter Timmermans, bestuurder van het Verbond van Belgische Ondernemingen, zegt dat België als exportland alleen maar baat heeft bij de verdere openstelling van de markten. Een vereenvoudiging van het internationale handelsverkeer met

de Verenigde Staten zou vele positieve gevolgen kunnen bieden. Het VBO pleit daarom voor een ambitieus akkoord en stelt de volgende zeven prioriteiten:

- 1) tarifaire en niet-tarifaire belemmeringen volledig en wederzijds opheffen
- 2) regelgevende obstakels aanzienlijk terugdringen door harmonisatie of wederzijdse erkenning van bestaande voorschriften, standaarden of controles
- 3) toegang van onze bedrijven tot de Amerikaanse overheidsopdrachten verbeteren
- 4) volledige toegang tot de Amerikaanse markt voor alle soorten diensten mogelijk maken, door bijvoorbeeld een versoepelde interpretatie van het concept 'gevoelige activiteiten' in het kader van de staatsveiligheid
- 5) investeringen bevorderen door controle op buitenlandse investeringen te versoepelen
- 6) beperkingen op de uitvoer van energieproducten en grondstoffen bestrijden
- 7) de intellectuele-eigendomsrechten effectief beschermen. (Verbond van Belgische Ondernemingen, n.d.)

Deze winst voor de EU en de VS gaat dus niet ten koste van de rest van de wereld. Indien er mondiale convergentie in de richting van EU-VS-normen kan plaatsvinden, zou er een domino-effect kunnen optreden waardoor de reductie in non-tarifaire belemmeringen een verbeterde markttoegang voor derde landen impliceert, wat helpt om de verlegging van het handelsverkeer te compenseren. (European Commission, 2013)

De Europese Commissie en voorstanders van de TTIP verwijzen vooral naar de beloftes voor groei en jobs. TTIP zal volgens hen leiden tot de noodzakelijke groei van zowel de Amerikaanse als de Europese economie, wat nodig is in tijden van crisis. (Staes, 2015)

5.3 De aanzet voor het verdrag

Het initiatief voor het verdrag zou er gekomen zijn uit schrik om voorbijgesneld te worden door de opkomende BRIC-landen en andere snel groeiende markten, zoals Zuid-Korea, Indonesië en Saudi-Arabië. In de afgelopen jaren zijn er heel wat handelsbarrières geëlimineerd. Met het nieuwe handelsverdrag, TTIP, wil men vooral een harmonisering realiseren betreffende wetgeving en veiligheidsvoorschriften en men wil dus vooruitgang boeken op vlak van niet-tarifaire handelsbelemmeringen. (Hueck, 2014)

De globale machtsverhoudingen in de wereld zijn aan het veranderen. In 2050 zal de totale bevolking meer dan 9 miljard bedragen en daarvan zal slechts 7% in Europa leven. Daarom heeft Europa nood aan sterke trans-Atlantische betrekkingen als het een mondiale grootmacht wil blijven. In dit opzicht biedt TTIP unieke mogelijkheden. (Verband der Automobilindustrie, 2015)

Elk onderwerp dat de handel kan belemmeren ligt op de onderhandelingstafel. Zo wil men handel stimuleren met een beoogde welvaartsverhoging als gevolg. Op dit moment tracht men een juiste balans te vinden tussen de handelsliberalisatie en de effecten op de maatschappij, zoals op vlak van veiligheid, milieu en de arbeidsmarkt (Wetzels, 2014).

Het is inderdaad belangrijk dat de EU zijn positie als machtige economische mogendheid kan behouden. Onderhandelingen tussen de EU en opkomende economieën als India, MERCOSUR en vooral Rusland verlopen momenteel zeer stroef. Met een succesvol handelsverdrag tussen de EU en de VS hoopt men perspectieven te openen voor meer handelsverdragen en deze landen terug naar de onderhandelingstafel te lokken. (Kander, 2015)

5.4 Potentiële effecten op de auto-industrie

Het standaard tarief voor het importeren van auto's naar de VS is 2,5% van hun waarde. Voor pick-up trucks en bestelwagens is het tarief maar liefst 25%. De Europese Unie rekent een vast tarief van 10% op geïmporteerde auto's. Omwille

van deze reden zijn de autofabrikanten erg enthousiast over een mogelijk TTIP-akkoord, omdat dit de tarieven zou verlagen of zelfs elimineren. (Berkowitz, 2013)

De auto-gerelateerde handel in de EU en de VS bedraagt momenteel ongeveer 10% van de totale handel tussen de twee regio's. Samen zijn de EU en de VS goed voor een derde van de mondiale autoproduktie en wereldwijde autoverkoop. Onder TTIP zouden ze dan ook een aanzienlijk aandeel van de autohandel vertegenwoordigen. TTIP zou de positie van de EU en de VS als wereldwijde normzetter in de autosektor versterken. (ACEA, 2015)

Regelgevende zaken in de auto-industrie, zoals veiligheids- en milieuvorschriften, zijn nog sterkere belemmeringen dan de tarieven. Er zijn verschillende studies geweest omtrent de potentiële kosten van deze non-tarifaire belemmeringen. Een voorbeeld hiervan is deze van de Europese Commissie die op een kost van 26% uitkwam, wat aanzienlijk groter is dan de tarifaire kosten, die 10% in de EU en 2,5% in de VS bedraagt (Kander, 2015). Zo zijn er verschillen in regelgeving betreffende technische specificaties van airbags, lampen of gordels. Ook zijn de Amerikaanse crashtests georganiseerd volgens de richtlijnen van de NHTSA¹¹, terwijl Europa de NCAP¹² volgt. Amerikaanse voertuigen moeten voldoen aan de EPA-uitstoot¹³, terwijl auto's voor de Europese markt Euro 6-compatibel¹⁴ moeten zijn. Elke reeks tests heeft verschillende protocollen, methoden en prioriteiten. Het ontwerpen van een auto die voldoet aan twee afzonderlijke sets van regelgevingen is een zware en dure opdracht voor autofabrikanten. (Berkowitz, 2013)

¹¹ NHTSA = De National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA, uitgesproken als NITS-uh). Het is een agentschap van de uitvoerende tak van het ministerie van Transport van de Amerikaanse overheid. (Wikipedia, 2015).

¹² NCAP = Het New Car Assessment Programme. Het is een standaard van crashtests voor auto's. De EuroNCAP-organisatie bestaat onder andere uit de overheden van zes landen (Spanje, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk, Nederland en Zweden). (Wikipedia, 2015)

¹³ EPA = Het Environmental Protection Agency. Het is het federale agentschap van de Verenigde Staten dat belast is met de bescherming van de volksgezondheid en de bescherming van het milieu. (Environmental Protection Agency, 2015).

¹⁴ Euro 6 = de emissienorm voor voertuigen die in de Europese Unie op 31 december 2013 van kracht werd. Deze regelgeving wordt alsmaar strenger. (Wikipedia, 2015)

Een voorbeeld dat het verschil in regelgeving aantoont, is de befaamde Fiat 500 die glanzend de crashtests doorstond in de meeste landen ter wereld en in Europa wordt beschouwd als de beste in zijn categorie. Maar in de Verenigde Staten geeft het National Highway Transit Institute hem amper drie sterren op vijf. (Thomas, 2015)

Momenteel worden autofabrikanten geconfronteerd met talrijke kosten van herontwikkeling en redesign om voertuigen aan te passen aan de veiligheidsnormen die verschillen tussen de EU en de VS voor handel tussen de twee gebieden. TTIP zou positieve effecten hebben op gebied van harmonisering van de wetgeving, betreffende technische specificaties die auto's moeten hebben. Hierdoor zou productie efficiënter en goedkoper kunnen verlopen, waardoor de auto-industrie rendabeler en de concurrentiepositie verbeterd wordt. Dit alles zou moeten gerealiseerd worden zonder een verlaging van de veiligheidsstandaarden volgens de Europese Commissie. (European Commission, 2014)

Ook Christoph Weerts, Corporate Communications Manager van de BMW Group Belux, geeft in een interview aan dat hij kansen ziet in een vrijhandelsverdrag tussen de VS en de EU, omdat ze in beide gebieden actief zijn. Een harmonisering van de wetgeving zou het productieproces aanzienlijk kunnen vereenvoudigen. (Weerts, 2015).

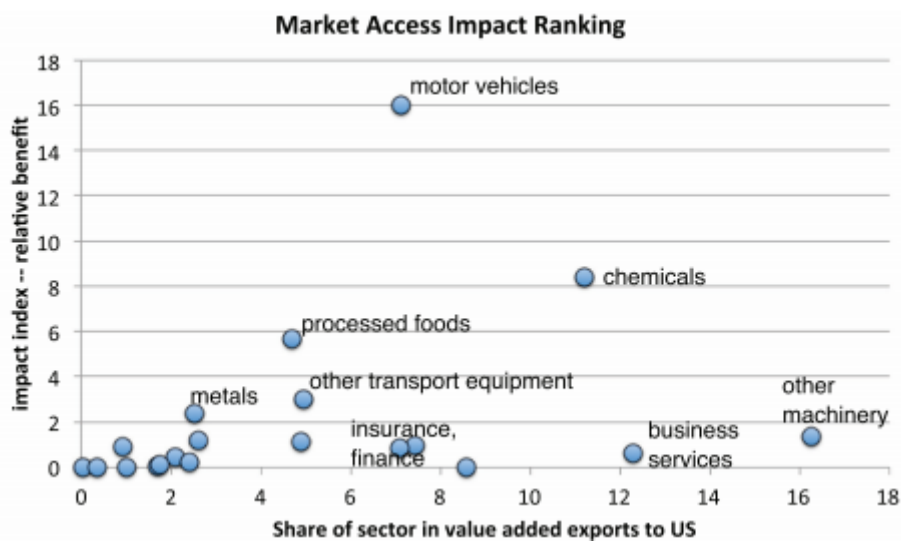
Maté Kander, Trade & Economics Manager van ACEA, zegt dat men tijdens de onderhandelingen niet spreekt van harmonisatie, wat in het verleden reeds talrijke keren tevergeefs is geprobeerd, maar van een wederzijdse erkenning van de verschillen in de wetgeving betreffende veiligheidsstandaarden, die volgens hem equivalent zijn. Hij is van mening dat deze wetgevingen effectiever kunnen worden overeengekomen, aangezien deze verschillen niet leiden tot verschillende prestaties op de weg. (Kander, 2015)

Volgens een impact-rapport van de Europese Commissie zou de afschaffing van tarieven en slechts een kwart van de bestaande niet-tarifaire belemmeringen op

EU-voertuigen en onderdelen ervan, de export naar de VS verhogen met 149% voor de periode 2017-2027 (ACEA, 2015).

In grafiek 5.3 worden de sectoren getoond die het meeste baat hebben bij een betere afstemming van de markten van de EU en de VS. Naast de auto-industrie kunnen ook de chemische sector, de voedingsindustrie en machinerie hiervan profiteren (European Commission, 2013).

Grafiek 5.3: Schatting van impact van TTIP op sectoren



Bron: European Commission, 2013

Niet enkel voor de VS kan dit leiden tot een stimulatie van productie en werkgelegenheid, maar ook Europese landen als Duitsland en het Verenigd Koninkrijk, twee landen waar de autosector erg belangrijk is, zien kansen in een mogelijk vrijhandelsverdrag. Zo is bondskanselier Angela Merkel van mening dat een aanzienlijk deel van de Duitse banen in deze sector afhankelijk is van de verkoop aan markten buiten Europa. Zeker ook omdat meer dan de helft van de Duitse automobielsector bestemd is voor het buitenland. Daarom zorgt het verlagen van de handelsbarrières voor creatie van arbeidsplaatsen in Duitsland. De noodzakelijke voorwaarde die hierbij gesteld wordt door de Duitse vakbonden, is het behoud van de arbeidsrechten voor de werknemers. Wel zijn zij ook van mening dat het geld dat wordt besteed aan importtarieven beter gebruikt kan worden voor de ontwikkeling van nieuwe technieken. (Reuters, 2015)

Het verschil in wetgeving tussen de twee gebieden op vlak van voertuigen op de weg is niet langer noodzakelijk. Het is gemakkelijker om een nieuwe wetgeving te ontwikkelen in plaats van twee reeds bestaande wetgevingen te harmoniseren. Ook is het eenvoudiger om te verzekeren dat in de toekomst geen handelsbarrières zullen ontstaan dan reeds bestaande handelsbarrières weg te halen. Met het trans-Atlantische akkoord wil men dus een efficiënte regelgeving creëren die van toepassing is in de twee gebieden. Vooral voor kleine bedrijven is de eliminatie van overtollige administratieve regelgeving positief, aangezien zij het zich vaak niet kunnen veroorloven om een voltallige juridische afdeling te hebben. (Verband der Automobilindustrie, 2015)

5.5 Kritieken en protest

5.5.1 Algemeen

Er zijn talrijke studies die tegenstrijdig zijn met de eerder aangehaalde studies van Ecorys en de Europese Commissie. Critici pleiten dat deze studies niet zomaar aangenomen mogen worden en beweren dat deze op een onjuiste boekhouding gebaseerd zijn. Zo is er bijvoorbeeld de studie van Tufts University die de impact van TTIP op de wereldeconomie simuleert in een context van aanhoudende bezuinigingen en een lage economische groei. De bevindingen van deze studie verschillen sterk van bestaande rapporten en tonen aan dat TTIP zal resulteren in:

- 1) een netto verlies in termen van de netto-uitvoer na een decennium in vergelijking met een scenario zonder TTIP. De Noord-Europese economieën zouden de grootste verliezen lijden (2,07% van het BBP), gevolgd door Frankrijk (1,9%), Duitsland (1,14%) en het Verenigd Koninkrijk (0,95%).
- 2) een netto verlies in termen van BBP. Ook hier zouden de Noord-Europese economieën het sterkst lijden onder de grootste BBP daling (-0,50%), gevolgd door Frankrijk (-0,48%) en Duitsland (-0,29%).
- 3) een daling in het arbeidersinkomen. Frankrijk zou het zwaarst getroffen worden met een verlies van 5500 euro per werknemer, gevolgd door de Noord-Europese landen (-4800 euro), Verenigd Koninkrijk (-4200 euro) en Duitsland (-3400 euro)

- 4) een verlies van ongeveer 600.000 banen in de EU. Dit fenomeen speelt zich vooral af in de Noord-Europese landen (223.000), gevolgd Duitsland (134.000), Frankrijk (130.000) en de Zuid-Europese landen (90.000).
- 5) een daling van het aandeel van arbeid als percentage van het BBP. Dit betekent een overdracht van inkomen uit arbeidsintensieve naar kapitaalsintensieve sectoren. De grootste verschuiving zal plaatsvinden in het Verenigd Koninkrijk (7% van het BBP), Frankrijk (8%), Duitsland en Noord-Europa (4%).
- 6) een verlies aan overheidsinkomsten. Het overschot van de indirecte belastingen op subsidies zal afnemen in alle EU-landen, met Frankrijk op kop (0,64% van het BBP). Overheidstekorten zouden toenemen als percentage van het BBP in elk EU-land, waardoor Maastrichtlimieten in gevaar komen
- 7) hogere financiële instabiliteit en accumulatie van onevenwichtigheden. (Tufts University, 2014)

Deze prognoses wijzen op zeer sombere vooruitzichten en hieruit kan geconcludeerd worden dat veel van de bestaande rapporten over TTIP geen geschikte basis voor deze uiterst belangrijke handelshervormingen bieden, aangezien de resultaten drastisch veranderen indien men een ander model gebruikt. Verder stelt men dat het streven naar een groter handelsvolume geen duurzame groeistrategie voor de EU is, aangezien men in de huidige context van bezuinigingen, werkloosheid en lage groei, verdere schade zou toebrengen aan de economische activiteiten bij het verhogen van de druk op arbeidsinkomens. (Tufts University, 2014)

5.5.2 Wetgeving

Bij vrijhandelsverdragen worden importtarieven als de belangrijkste belemmering gezien, maar ook andere vormen van regulering, zoals bijvoorbeeld verbod op schaliegas of regulering op handel in financiële diensten worden vaak als een obstakel om handel te drijven beschouwd. TTIP moet ervoor zorgen dat de wetgevingen tussen de VS en de EU beter op elkaar worden afgestemd.

Voorstanders beweren dat men het niveau van de Amerikaanse regelgeving wil optillen naar het niveau van de Europese regelgeving. Anderen hebben schrik voor een verzwakking van de Europese. Zo is de Europese wetgeving bijvoorbeeld op vlak van milieuwetgeving veel strenger dan de Amerikaanse. (De Ville, 2014)

Een andere bron van opstand is dat de regelgevingen tussen de EU en de VS fundamenteel verschillen en niet zomaar geharmoniseerd kunnen worden. In de VS ligt de focus eerder op het eindproduct en een risicobeoordeling, terwijl in Europa het hele proces van belang is en men uitgaat van het voorzorgsprincipe (Bart Staes, 2015). In Amerika gelden lagere milieustandaarden dan in Europa en geldt het principe dat je net zo lang door mag gaan met experimenteren tot het een keer fout gaat (Betermans, 2015).

De met chloor gewassen kippen staan symbool voor de totaal verschillende aanpak van Europa en de VS in de goedkeuring van levensmiddelen. Naast de kippen zijn er bijvoorbeeld ook de genetisch gemodificeerde organismes en de groeibevorderaar ractopamine bij varkens die in de VS worden toegelaten omdat er wetenschappelijk niet aangetoond werd dat ze schadelijk zijn. Europa hanteert daarentegen het voorzorgsprincipe dat bepaalt dat er bij twijfel over de gevolgen van dergelijke producten, ze niet verkocht mogen worden. (Thomas, 2015)

Europeanen zijn bang dat onze Europese normen voor veiligheid, gezondheid en milieu door TTIP naar beneden worden bijgesteld. Zij vrezen ook voor minder bescherming van de privacy en versoepeling van de bankregulaties in de Verenigde Staten, die tot stand kwamen na de bankencrisis. (Williams, 2014)

5.5.3 Werkgelegenheid

De Europese burgers zijn ook bang dat het verdrag gepaard zou gaan met verliezen van jobs voor de noordelijke Europese landen, waaronder België, ten voordele van jobcreatie in de VS. De export tussen Europese landen zal gedeeltelijk vervangen worden door de VS, waar de lonen en de arbeidsstandaarden lager liggen. (Hueck, 2014)

Vrijhandel zorgt ervoor dat landen zich gaan specialiseren in de sectoren en producten waar zij een comparatief voordeel in hebben, en vervolgens gaan zij deze goederen exporteren. Zaken waar zij zich niet in specialiseren gaan ze importeren uit andere landen. Uiteraard heeft dit een sterke invloed op de werknemers in de sectoren waar het land zich niet in specialiseert. Onder de NAFTA heeft dit gezorgd voor de verplaatsing van de Amerikaanse werknemers uit de industrie naar Mexico en de verplaatsing van arbeiders in de agrarische sector uit Mexico. Dit leidt tot veel vragen over de algemene voordelen van de NAFTA en hoe het toekomstige beleidsbeslissingen zou moeten beïnvloeden. Een nieuw handelsverdrag zou immers dezelfde effecten kunnen hebben voor werknemers uit sectoren waar het desbetreffende land zich niet in zal specialiseren. (Wallace, Kretman & Strogatz, 2015)

De werknemersvakbonden zijn daarom één van de belangrijkste bronnen van weerstand voor aankomende vrijhandelsverdragen. De Amerikaanse vakbonden voerden reeds actie tegen het ontstaan van de NAFTA. Nadat het verdrag toch tot stand is gekomen, merkten zij de vele negatieve gevolgen voor werknemers in Mexico en is er een solidariteit ontstaan tussen de vakbonden van de drie lidstaten. Daarom werken vakbonden nu samen tegen mogelijke beslissingen van de overheid om de handel verder te liberaliseren. (Bacon, 2014)

In een interview met Lars Vande keybus, Economisch Adviseur van ABVV, werd duidelijk dat ook deze Belgische werknemersvakbond niet veel positiefs ziet in het trans-Atlantische handelsverdrag. Hij wijst op de studie van de Tufts University die aantoonde dat TTIP zal leiden tot een verlies van een 600 duizendtal Europese banen (Tufts University, 2014). Hij geeft aan dat vooral België moet vrezen voor banenverlies aangezien het een zeer open economie is. (Vande keybus, 2015).

5.5.4 Transparantie van de onderhandelingen

Het aankomende vrijhandelsverdrag krijgt ook de kritiek ondemocratisch en weinig transparant te zijn. Er zou te weinig geluisterd worden naar de mening van de burgers. De onderhandelingen die momenteel plaatsvinden voor het verdrag

gebeuren vaak in het geheim. De meeste info die tot bij de burgers komen, gebeurt door 'gelekte info'. (Skynet, 2014)

Meer dan 30% van de belangengroepen uit de particuliere sector die met DG Trade onderhandeld hebben over TTIP zijn niet in het EU-register geregistreerd, waaronder bijvoorbeeld grote bedrijven als Wal-Mart, Walt Disney en General Motors. Dit toont aan dat het transparantieregister van de EU niet volledig is. Het is daarentegen vrijwillig voor bedrijven en lobbygroepen te kiezen om al dan niet in het register opgenomen te worden en naar buiten te tonen waarover onderhandeld wordt. Gepubliceerde lijsten van bijeenkomsten met lobbyisten over TTIP zijn nergens terug te vinden. Informatie die toch wordt vrijgegeven, wordt sterk vertraagd en gecensureerd beschikbaar gemaakt. (Corporate Europe Observatory, 2014)

Lars Vande keybus is ook niet te spreken over de manier waarop de onderhandelingen momenteel gevoerd worden. Hij pleit zelfs voor een onmiddellijke stopzetting van de huidige onderhandelingen over een TTIP-akkoord en stelt dat deze pas verder gevoerd mogen worden onder een aantal voorwaarden. Zo stelt hij dat er een duidelijk, transparant, nieuw mandaat moet komen met directe betrokkenheid van het Europees Parlement, de nationale parlementen, de vakbonden en het middenveld. Het akkoord heeft een enorme impact op zoveel mensen dat een oppervlakkige gedachtewisseling onaanvaardbaar is. In plaats daarvan moet er regelmatig overleg tussen de parlementen en het middenveld komen op basis van de precieze onderhandelingsteksten en ernstige impactstudies van elke maatregel. Verder moeten de openbare diensten, de diensten van algemeen belang en de financiële sector uit het verdrag gehouden worden, de wetten die de consumenten en het milieu beschermen mogen niet verlaagd worden en het ISDS-mechanisme moet uit het akkoord blijven. (Vande keybus, 2015)

Zo is er straks misschien sprake van een akkoord waarbij de details later ingevuld zullen worden. Bij zo'n akkoord is het onduidelijk wat er juist tot stand gaat komen. Deze techniek wordt gebruikt om zo gevoelige onderwerpen te vermijden

en dan kan men deze later ongehinderd invullen. Door het gebrek aan transparantie van de onderhandelingen is het voor de burger onduidelijk wat er nu juist op tafel ligt. De democratie lijkt te moeten wijken om het verdrag er toch door te kunnen krijgen. (Betermans, 2015)

Daarom heeft de Commissie een aantal transparantiemaatregelen voorgesteld, zoals het frequent publiceren van ontwerp teksten die de EU aan de onderhandelaars van de VS voorleggen, het tonen van de documenten over de TTIP-onderhandelingen aan alle leden van het Europees Parlement en men tracht ook het bedrijfsleven, de consumenten, werknemers en milieugroepen in de dialoog te betrekken. (Thomas, 2015)

Maté Kander weerlegt deze kritiek door te stellen dat de Europese Commissie zeer veel moeite doet om de onderhandelingen zo transparant mogelijk te maken en iedereen in het debat te betrekken. Zo heeft de Commissie een adviesgroep gecreëerd, waarin verschillende maatschappelijke organisaties, ngo's, milieuorganisaties, vakbonden, industriële organisaties en de Europese Unie samen kunnen zitten om documenten en onderhandelingsposities te bespreken. Iedereen heeft zo een gelijkaardige toegang tot de documenten. (Kander, 2015)

ACEA staat altijd open voor een constructief debat met feiten en de Europese Commissie heeft veel inspanningen gedaan om dit ook effectief te realiseren. Er zijn ook stakeholderpresentatiesessies, waarin alle belanghebbenden een presentatie kunnen geven aan de onderhandelaars, waar al regelmatig van gebruik is gemaakt. Daarnaast wijst hij op het feit dat het Europees Parlement, die het volk vertegenwoordigt, het laatste woord heeft en het uiteindelijke verdrag moet goedkeuren. Uiteraard is het niet mogelijk om alle info over de onderhandelingen publiek te maken, anders zouden de onderhandelingen niet kunnen vorderen. (Kander, 2015)

5.5.5 Multinationals

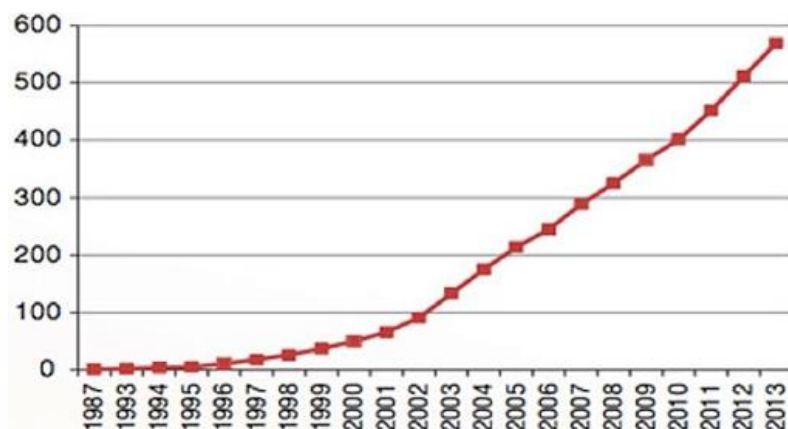
Net zoals bij de NAFTA zijn ook nu weer de grote transnationale bedrijven voorstanders, aangezien zij er het meeste voordeel uit zullen kunnen halen. Zo zullen zij in staat zijn om zelf hun standaarden te bepalen en dan kiezen zij uiteraard de standaarden die voor hen het goedkoopste zijn. Voor lokale bedrijven die niet aan internationale handel doen, betekent dit echter alleen nog meer concurrentie. TTIP zal dus vooral de grote multinationals bevoordelen, terwijl de kleine Europese kmo's, die nochtans de ruggengraat van de Europese economie vormen, hiervan de dupe zullen worden. (De Ville, 2014; Vande keybus, 2015)

Er zijn verschillende bewegingen ontstaan die protesteren tegen verdere handelsliberalisering en nieuwe handelsverdragen, gezien de effecten die het heeft op bepaalde groepen van de bevolking. Deze organisaties argumenteren dat een handelsverdrag, zoals TTIP 'geen akkoord tussen twee concurrerende economische blokken is, maar een gemeenschappelijke strategie van multinationals aan beide zijden van de oceaan om de markten open te breken ten koste van de bescherming van de consument, de voedselveiligheid, de bescherming van het leefmilieu, sociale arbeidsrechten en over de regulering van banken'. De verdragen worden niet democratisch opgesteld door de burger, maar door de multinationals. (Vanoost, 2014)

5.5.6 Investor-State Dispute Settlement

De ISDS-maatregel is het element van het verdrag dat nog het meeste kritiek krijgt. Tegenstanders menen dat de invoering van de ISDS zou betekenen dat bedrijven naar hartenlust rechtszaken kunnen opstarten tegen overheden, terwijl die op hun beurt geen enkele vergelijkbare manier hebben om bedrijven ter verantwoording te roepen. (Vanoost, 2014)

Grafiek 5.4: Aantal rechtszaken door de ISDS-maatregel



Bron: The Council Of Canadians, 2014.

Sommigen zijn van mening dat deze maatregel geen enkele meerwaarde brengt aan het verdrag, aangezien de VS en de EU twee gebieden zijn waar de rechtstaat sowieso al efficiënt en hoogontwikkeld is. Daarentegen heeft de maatregel wel vele potentiële nadelen. Het wordt beschouwd als een bedreiging voor de nationale soevereiniteit en het zou de beleidsmiddelen van de overheden beperken ten voordele van de grote internationale bedrijven. Zoals het verleden heeft uitgewezen, leidt dit vaak tot gigantische vergoedingen aan bedrijven uit de staatskas van landen. Omwille van zulke maatregelen worden toezichthouders bang om aangeklaagd te worden en zullen ze hierdoor anders handelen in verband met regelgevingen die waarschijnlijk een negatieve invloed op de toekomstige bedrijfswinsten zouden kunnen hebben. Dit zijn veelal regelgevingen betreffende gezondheid en veiligheid, milieu, werknemers en andere sociale rechten. Zo heeft Australië bijvoorbeeld al besloten geen handelsverdragen meer aan te gaan waar een ISDS-maatregel in opgenomen is. (Stopttip, 2014)

Lars Vande Keybus noemt deze maatregel overbodig en zelfs schadelijk en stelt dat deze absoluut niet in het verdrag opgenomen mag worden. Het verleden toonde immers aan dat dit zeer nadelig kan zijn voor overheden en in het voordeel van de ondernemingen. Hij wijst op enkele voorbeelden uit het verleden: de Zweedse kerngigant Vattenfall die de beslissing van Duitsland aanviel om kernenergie af te zweren, de tabaksproducent Philip Morris die protesteerde tegen Australische bestrijding van tabaksreclame, enz. Indien dit mechanisme tot stand komt in TTIP,

zouden we talrijke gelijkaardige procedures kunnen verwachten. (Vande keybus, 2015).

Maté Kander van ACEA geeft toe dat het ISDS-mechanisme dat vandaag op tafel ligt verbeterd kan worden, maar vindt niet dat het uit het verdrag gelaten moet worden. Hij is van mening dat elk handelsverdrag een investeerdersbescherming moet bevatten. Indien het ISDS-mechanisme niet wordt aangepast, zullen de ouderwetse ISDS-mechanismes van voor het verdrag in stand gehouden worden. Ook zegt hij dat een ISDS-mechanisme uitsluitend gebruikt kan worden wanneer bedrijven onteigend worden zonder verdere compensatie of wanneer ze geen eerlijke behandeling krijgen van de overheid. Over de aangehaalde voorbeelden van Vatenfall en Philip Morris zijn nog geen uitspraken gedaan, aangezien er nog geen concrete wetgeving over bestaat en er heeft dus ook nog geen betaling plaatsgevonden door de betrokken overheden. Hij stelt dat bedrijven in de meeste ISDS-procedures verliezen van de overheid. Als voorbeeld om aan te tonen dat ISDS positief is, gebruikt hij het bedrijf REPSOL uit de energiesector, waar bezittingen van onteigend werden. Dit bedrijf klaagde Argentinië vervolgens aan, wonnen de zaak maar Argentinië weigerden te betalen. Zo heeft REPSOL uiteindelijk geen betaling ontvangen, terwijl het deze wel had moeten krijgen. Dit toont aan dat een ISDS-mechanisme soms nodig is. (Kander, 2015)

Vandaag zijn er meer dan 3000 internationale investeringsovereenkomsten met een Investor-to-State geschillenbeslechtsbepaling, waarvan er 1400 bij de EU-lidstaten zijn. Volgens de data van UNCTAD zijn er tot eind 2014 in totaal 608 bekende ISDS-claims, waarvan 356 gevallen reeds werden afgesloten. Veel gevallen blijven echter vertrouwelijk waardoor het moeilijk is om een volledige analyse te maken. Van deze 356 cases werd 37% (132 cases) besloten in het voordeel van de staat, 28% (101 gevallen) werd opgelost, 25% (87 gevallen) werd toegekend in het voordeel van de aanklager aan wie een monetaire schadevergoeding werd toegekend, 2% (7 gevallen) werd in het voordeel van de aanklager bevonden waaraan nog geen monetaire compensatie werd toegekend en 8% (29 gevallen) werd stopgezet om onbekende redenen. De monetaire

compensatie die dan toegekend werd in enkele gevallen is vaak veel kleiner dan de originele claim. (European Commission, 2015c)

Grafiek 5.5: Overzicht 356 bekende ISDS-cases met hun uitkomst



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van de Europese Commissie. (European Commission, 2015c)

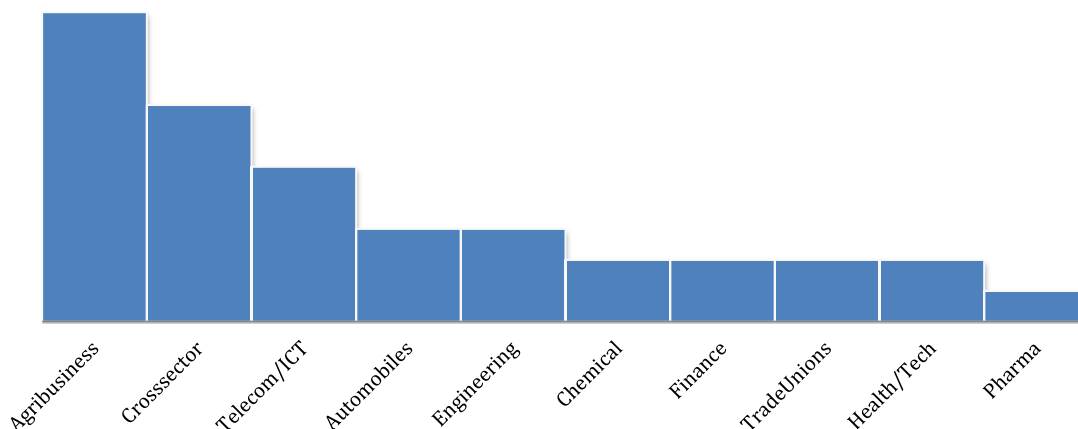
In termen van de juridische grondslag voor de vorderingen, zijn de meest gebruikte instrumenten het Verdrag inzake het Energiehandvest (ECT) (60 gevallen), de NAFTA (53 gevallen) en het Argentijns-Amerikaanse bilaterale investeringsverdrag (BIT) (17 gevallen). Onderzoek van de OESO over ISDS-cases tussen 2006 en 2011 heeft aangetoond dat 48% van de gevallen door middelgrote en grote ondernemingen werd uitgebracht, waarvan slechts 8% zeer grote multinationals waren (d.w.z. opgenomen in de lijst van de top 100 multinationale ondernemingen). 22% van de eisers in de steekproef waren individuen of zeer kleine bedrijven met beperkte buitenlandse activiteiten. In 30% van de gevallen was er geen openbare informatie over de aard van de eiser. Een andere studie in opdracht van de Nederlandse regering toont ook aan dat 90% van de ISDS-cases over administratieve maatregelen ging, zoals bijvoorbeeld annuleringen van contracten of concessies, en intrekkingen of ontkenningen van licenties of vergunningen. De andere 10% van de gevallen waren gericht tegen de algemene wettelijke maatregelen, maar deze zijn zelden of nooit succesvol. Wat sectoren betreft werd ongeveer 61% van de ISDS-cases ingediend door de dienstensector, 28% door de primaire industrieën en de resterende 11% door de verwerkingsindustrie. (European Commission, 2015c)

5.6 Sectoren en landen die lobbyen voor TTIP

5.6.1 Sectoren

Als men dan kijkt naar welke delen van de maatschappij het meest lobbyen voor het handelsverdrag, kan men concluderen dat bijna al het gelobby komt van de private sector. Slechts een heel klein percentage, minder dan 5%, komt van de publieke sector. Het handelsdepartement van de Europese Commissie, DG Trade, krijgt zo de kritiek voornamelijk te onderhandelen met de private sector en de publieke sector te negeren. DG Trade geeft volgens de publieke sector een voorkeursbehandeling aan private bedrijven. Tot de top-25 stakeholders die het meest contact gehad hebben met DG Trade tijdens de TTIP-onderhandelingen behoren geen vakbonden, milieuorganisaties of consumentengroepen. Een lijst van vergaderingen van DG Trade toont aan dat ongeveer 75% van de bijeenkomsten rond de lancering van TTIP gebeurden met grote multinationals en hun lobbygroepen. De Commissie beweert echter alle stakeholders in het debat te betrekken en creëerde een speciale adviesgroep, samengesteld uit deskundigen van milieu, gezondheid, consumenten- en werknemersbelangen. (Corporate Europe Observatory, 2014)

Grafiek 5.5: Top 10 sectoren die lobbyen voor TTIP



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Corporate Europe Observatory. (Corporate Europe Observatory, 2014)

In grafiek 5.5 worden de sectoren weergegeven van waaruit er het meeste gelobbyd wordt voor TTIP. Ver van boven staat de agro- en voedingsindustrie, waaronder multinationals als Nestlé, Coca Cola en Unilever behoren. Het feit dat de Europese Commissie zo nauw onderhandelt met bedrijven uit deze sector is een goede reden om bezorgd te zijn over de verlaging van toekomstige normen voor voedselveiligheid. Deze bedrijven en lobbygroepen pleiten namelijk voor het toestaan van meer pesticiden en ggo-gewassen, in diervoeder, maar ook voor directe menselijke consumptie. (Corporate Europe Observatory, 2014)

Op de tweede plaats komen lobbygroepen uit meerdere sectoren, zoals de machtige werkgeversorganisatie BusinessEurope of de Transatlantic Business Council die meer dan 70 gevestigde multinationals uit de EU en de VS vertegenwoordigt. Digital Europe is de grote lobbygroep voor de telecommunicatie en IT, die grote multinationals zoals Apple, Blackberry, IBM en Microsoft vertegenwoordigt.

Zoals reeds besproken, heeft de auto-industrie ook baat bij TTIP. Sterke merken die lobbyen uit deze sector zijn bijvoorbeeld Ford, Daimler of BMW en bandenproducent Michelin, evenals de lobbygroep ACEA¹⁵ die de Europese voertuigfabrikanten vertegenwoordigt of VDA, de Duitse auto-industrievereniging. Verder wordt de top 10 aangevuld door multinationals en lobbygroepen uit de machine-industrie, de chemische sector met onder andere BASF, Bayer en Dow, de financiële sector met banken en verzekeraars zoals Morgan Stanley en Allianz, de health technologie met bijvoorbeeld Procter & Gamble, de audiovisuele sector met mediagiganten als Walt Disney en uiteindelijk farmaceutische bedrijven. (Corporate Europe Observatory, 2014)

¹⁵ ACEA = European Automobile Manufacturer's Association (Frans: Association des Constructeurs Européens d'Automobiles; afgekort ACEA). Het is de belangrijkste lobbygroep van de auto-industrie in de Europese Unie. (European Automobile Manufacturers Association, 2015)

5.6.2 Landen

De onderhandelingen die DG Trade voert gebeuren voornamelijk met multinationals uit de rijkere landen zoals de VS, Groot-Brittannië en Duitsland. Met Griekenland of Oost-Europa daarentegen wordt er bijna niet gesproken. Dit komt omdat de grote multinationals het meest zullen profiteren van de handelsliberalisatie en zo de kleinere bedrijven nog gemakkelijk kunnen weg concurreren. Vandaar ook dat er het hardst gelobbyd wordt in sectoren zoals de agro-business waar protectionisme het grootst is om de armere bevolking te beschermen. Zo lijkt TTIP gunstiger voor de rijken dan voor de armen en de vraag is dan of een dergelijk verdrag wel ethisch verantwoord is. Het wegnemen van protectionistische maatregelen zou wel eens dramatisch kunnen aflopen voor de armeren die het effectief nodig hebben. (Corporate Europe Observatory, 2014)

5.7 Conclusie

Ook voor TTIP is het moeilijk om de gevolgen ervan te voorspellen. Net als bij de NAFTA is het contrast tussen voor- en tegenstanders groot en de discussie over vrijhandel gelijkaardig. Er zijn hieromtrent reeds talrijke economische studies gemaakt door verschillende organisaties. Deze zijn echter vaak zeer tegenstrijdig. De uitkomsten van deze studies kunnen namelijk sterk verschillen naargelang de gebruikte methodes en de gegevens waarop deze gebaseerd zijn. Het versterken van de trans-Atlantische handelsrelaties klinkt zeer interessant en kan de economieën van zowel de VS als de EU sterk stimuleren, wat nodig is om uit de economische crisis te klimmen en hun status als grootste economische mogendheden ter wereld te behouden of zelfs te versterken. Vooral multinationals en lobbygroepen uit allerlei sectoren zijn daarom enthousiast en hopen op een snelle totstandkoming van het trans-Atlantische handelsverdrag.

Maar de kritiek dat de onderhandelingen niet transparant gebeuren, wekt natuurlijk veel onrust op. Het spreekt voor zich dat iedereen in het debat betrokken moet worden, aangezien het een handelsverdrag betreft die het grootste deel van de wereldbevolking aangaat. Wat vaststaat is dat indien TTIP tot stand komt, dit een impact zal hebben op een aanzienlijk deel van de bevolking.

Men zou de negatieve gevolgen die door het NAFTA-verdrag ontstaan zijn, moeten nemen als voorbeeld van wat er vermeden moet worden bij een volgend verdrag. Toch hebben vele groepen van de samenleving schrik voor een gelijkaardig scenario. Men kan zich immers afvragen of een handelstoename de prioriteit mag krijgen boven consumenten- en milieubescherming. Sommige bevolkingsgroepen en economische sectoren, zoals de landbouwsector moeten beschermd worden en kunnen niet overleven zonder protectionistische maatregelen. De vraag is dan ook of het wel ethisch verantwoord is om deze protectionistische maatregelen zomaar weg te nemen. Dit toont aan waarom de onderhandelingen over een dergelijk verdrag zeer controversieel en moeilijk zijn.

Hoofdstuk 6: Marktaandeel, marktwaarde en prijstheorie

In het vorige hoofdstuk werd uitvoerig het nakende vrijhandels- en investeringsverdrag tussen de EU en de VS besproken. Nu is het interessant om na te gaan welke impact dit akkoord zal hebben op de handelsstromen tussen beide handelspartners. In dit hoofdstuk zullen de productprijs, het marktaandeel en de relatieve competitieve prijs onderzocht worden. Dit zal niet enkel voor het totaal gebeuren, maar ook voor de acht belangrijkste producthoofdstukken. Omdat deze op slechts twee kentekens van de gecombineerde nomenclatuur worden onderzocht (HS2), is dit onderzoek weinig gedetailleerd. Daarnaast wordt ook geen rekening gehouden met de koers van de dollar en wordt de rol van inward en outward processing¹⁶ buiten beschouwing gelaten.

Aan de hand van de elasticiteit kan een prognose gemaakt worden over de mogelijke impact van het akkoord op de handelsstromen van de acht onderzochte producten. De notie elasticiteit is echter ambigu. In theorie zou deze via regressieanalyse moeten worden achterhaald over een langere periode. Om een robuuste tijdsreeks voor de elasticiteit (β) te vermijden, wordt in deze thesis, door middel van een onderzoek van twee jaartallen, gekozen voor een ruwere methode. De data van 2014 zal vergeleken worden met die van 2008 omdat in dat jaar de financiële crisis begon. Deze analyse biedt weliswaar weinig evidentie. Een ranking van de producten volgens elasticiteit geeft echter wel een oplossing naar conclusies toe. Aan de hand van deze oppervlakkigere methode kunnen zo de dominante producten in de Trans-Atlantische handel worden vergeleken.

Eerst zullen kort de formules besproken worden die gebruikt worden in dit hoofdstuk. In hoofdstuk 6.2 en 6.3 zullen de berekeningen gemaakt worden voor respectievelijk de import en export van de EU. Telkens worden deze hoofdstukken afgesloten met een ranking van de dominante producten op basis van elasticiteit.

¹⁶ Outward processing of passieve veredeling is het omgekeerde van inward processing of actieve veredeling. Het laat toe dat communautaire goederen in het buitenland verwerkt worden en dat, wanneer ze terug in de gemeenschap komen om in vrij verkeer te worden gebracht, enkel belasting betaald moet worden op de in het buitenland toegevoegde waarde. (European Commission, 2015b)

6.1 Formules

6.1.1 Relatieve competitieve prijs

Aan de hand van de invoer- of uitvoerwaarde in euro en ton kan de prijs in euro per kilogram worden berekend. Om de prijs in 2008 echter correct te kunnen vergelijken met die van 2014 is het interessanter om de relatieve competitieve prijs te berekenen. Hiervoor zijn de invoer- of uitvoerwaarde in euro en ton van de EU uit heel de wereld nodig. Deze zullen ook telkens in de tabellen worden weergegeven.

Eerst moet de formule van competitieve prijs (P_{comp}) berekend worden. Deze wordt hieronder weergegeven. (Claessens, 2007)

$$P_{comp} = \frac{\text{value world} - \text{value US}}{\text{tons world} - \text{tons US}}$$

Via deze formule kan vervolgens de formule voor de relatieve competitieve prijs (PRC) berekend worden. Deze wordt hieronder weergegeven. (Claessens, 2007)

$$PRC = \frac{\text{price US}}{P_{comp}}$$

Deze waarden zullen ook telkens in de tabellen worden weergegeven en ze zullen ook gebruikt worden om de prijselasticiteit te bepalen.

6.1.2 Prijselasticiteit

De algemene formule van prijselasticiteit wordt hieronder weergegeven. (Besanko & Braeutigam, 2008)

$$\epsilon_{Q,p} = \frac{\text{percentage change in quantity}}{\text{percentage change in price}}$$

In de noemer van deze formule staat de procentuele verandering in de prijs. In dit hoofdstuk zal gebruik gemaakt worden van de procentuele verandering in de relatieve competitieve prijs tussen 2008 en 2014. In de teller staat de procentuele verandering van de hoeveelheid tussen 2008 en 2014. Voor hoeveelheid wordt nu

de marktwaarde in euro of in ton gebruikt. Dit zal verschillende prijselasticiteiten geven. De formules zijn hieronder weergegeven. (Claessens, 2007)

$$\text{elasticity in tons} = \beta^{\text{volume}} = \frac{\text{percentage change market share in tons}}{\text{percentage change PRC}}$$

$$\text{elasticity in €} = \beta^{\text{value}} = \frac{\text{percentage change market share in €}}{\text{percentage change PRC}}$$

Nadat de prijselasticiteit is berekend, kan bepaald worden of er sprake is van elasticiteit. Indien de prijselasticiteit tussen $-\infty$ en -1 ligt, kan er gesproken worden van een elastische vraag en indien deze een waarde heeft tussen -1 en 0 wordt de vraag prijsinelastisch genoemd (Besanko & Braeutigam, 2008). Het zal opvallen dat de β^{value} telkens hoger is dan β^{volume} . Dit verschil bedraagt ongeveer 1 (Claessens, 2007). Het bewijs hiervan behoort niet tot de inhoud van deze thesis.

6.2 Import van de EU uit de VS

6.2.1 Algemeen totaal

Tabel 6.1 geeft een overzicht van de totale importwaarde van de EU in euro en ton uit de VS en de hele wereld in 2008 en 2014. Ook de importprijzen per kilogram en het marktaandeel in euro en ton van de VS in de totale wereldimport van de EU zijn berekend. Door toepassing van de formules die werden uitgelegd in hoofdstuk 6.1, zijn in tabel 6.2 de competitieve prijs (P_{comp}), de relatief competitieve prijs (PRC) en de elasticiteit in ton (β^{volume}) en in waarde (β^{value}) gegeven. Dit zal ook telkens gebeuren voor alle individuele hoofdstukken. Deze zijn gerangschikt volgens hun importwaarde uit de VS in 2014.

Tabel 6.1: Waarden en prijzen totale import EU uit de VS en de wereld en marktaandeel

	VS			Wereld			%	
	1000 €	Ton	€/kg	1000 €	1000 Ton	€/kg	€	Ton
2008	182.780.256	88.792.619	2,06	1.585.230.726	1.805.638	0,88	11,5	4,9
2014	204.865.592	98.183.160	2,09	1.680.541.647	1.606.603	1,05	12,2	6,1

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

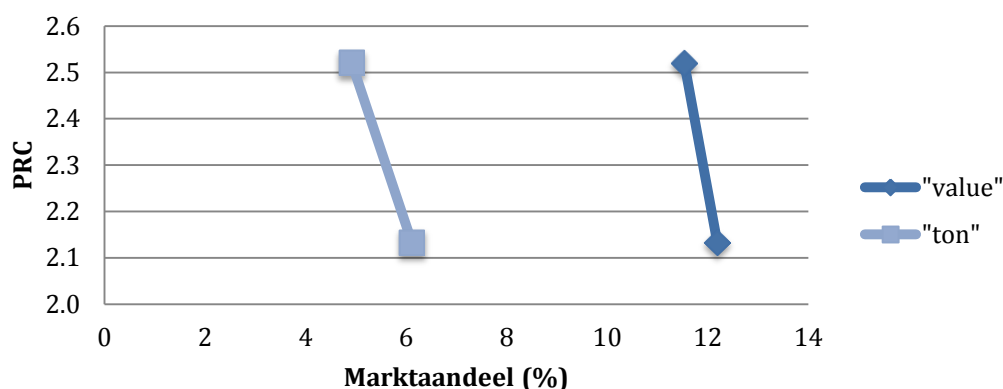
Tabel 6.2: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit totale import EU uit de VS

	Pcomp	PRC	β^{volume}	β^{value}
2008	0,82	2,52	-1,58	-0,37
2014	0,98	2,13		

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Het valt op dat de importwaarden uit de VS, zowel uitgedrukt in euro als in ton, gestegen zijn in 2014 ten opzichte van 2008. Ook de marktaandelen van de VS in euro en in ton kenden een stijging. Hoewel ook de gemiddelde productprijs steeg van 2,06 euro naar 2,09 euro, is de PRC gedaald van 2,52 euro tot 2,13 euro. De reden hiervoor is dat de gemiddelde wereldproductprijs een grotere stijging kende van 0,88 euro tot 1,05 euro. De EU-import van producten uit de VS is vrij tot zeer prijsgevoelig.

Grafiek 6.1: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor totale import EU uit de VS



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Als TTIP in werking treedt, zullen de relatieve prijzen voor producten uit de VS naar alle waarschijnlijkheid dalen door het wegvallen van verschillende barrières en tarieven en de afstemming van veiligheids- en kwaliteitsvoorschriften. Door de prijselasticiteit zal een gemiddelde prijsdaling van producten uit de VS dus een groot effect hebben op de totale import van de EU. Er zal naar alle waarschijnlijkheid relatief meer worden geïmporteerd.

6.2.2 Mechanische toestellen (hoofdstuk 84)

De productgroep met de grootste importwaarde voor de EU uit de VS is hoofdstuk 84 van de gecombineerde nomenclatuur. Dit hoofdstuk staat voor kernreactoren, stoomketels, machines, toestellen en mechanische werktuigen, alsmede delen daarvan (Europese Commissie, 2014).

Tabel 6.3: Waarden en prijzen import H84 EU uit de VS en de wereld en marktaandeel

	VS			Wereld			%	
	1000 €	Ton	€/kg	1000 €	Ton	€/kg	€	Ton
2008	34.601.987	1.484.008	23,32	166.460.767	12.532.026	13,28	20,8	11,8
2014	39.590.549	985.363	40,18	182.570.046	12.197.481	14,97	21,7	8,1

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Zoals weergegeven in tabel 6.3 is de importprijs voor mechanische toestellen uit de VS in 2014 bijna verdubbeld ten opzichte van 2008. Er was namelijk minder import in volume van deze producten, maar wel meer in waarde. Het marktaandeel van de VS in de EU-import van mechanische toestellen steeg van 20,8% tot 21,7% in termen van waarde, maar daalde van 12% tot 8% in termen van volume. De PRC steeg van 1,95 euro tot 3,15 euro. Zoals tabel 6.4 weergeeft, is er sprake van prijsinelasticiteit of prijsongevoeligheid.

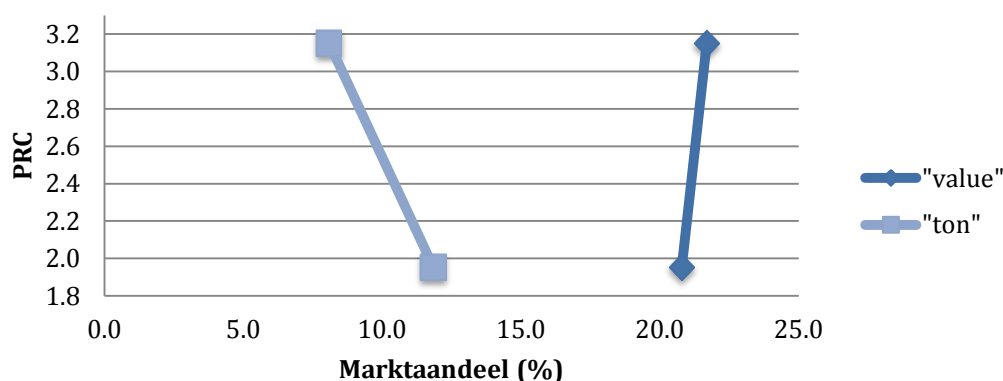
Tabel 6.4: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit import H84 EU uit de VS

	Pcomp	PRC	β^{volume}	β^{value}
2008	11,94	1,95	-0,52	0,07
2014	12,75	3,15		

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Omdat niet alleen de PRC gestegen is, maar ook het marktaandeel in euro een stijging kende, kan er gesproken worden van een upgrade van de mechanische producten uit de VS. Door de prijsongevoeligheid zal de opheffing van tarifaire belemmeringen door het akkoord tussen de EU en de VS wel minder impact hebben op deze producten. Eliminatie van non-tarifaire obstakels kunnen een oplossing bieden.

Grafiek 6.2: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor import H84 EU uit de VS



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

6.2.3 Farmaceutische producten (hoofdstuk 30)

In 2014 importeerde de EU voor meer dan 21 miljard euro aan farmaceutische producten uit de VS. In tabellen 6.5 en 6.6 staan de prijzen, marktaandelen en elasticiteiten weergegeven.

Tabel 6.5: Waarden en prijzen import H30 EU uit de VS en wereld en marktaandeel

	VS			Wereld			%	
	1000 €	Ton	€/kg	1000 €	Ton	€/kg	€	Ton
2008	13.175.875	47.720	276,1	35.755.793	272.235	131,3	36,9	17,5
2014	21.427.112	57.322	373,8	53.903.196	347.689	155,0	39,8	16,5

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Het valt op dat de farmaceutische producten uit de VS veel duurder zijn geworden voor de EU in 2014 ten opzichte van 2008. Ook de wereldprijs voor deze producten kende een stijging maar deze was relatief kleiner. De PRC is dan ook gestegen van 2,75 in 2008 tot 3,34 in 2014.

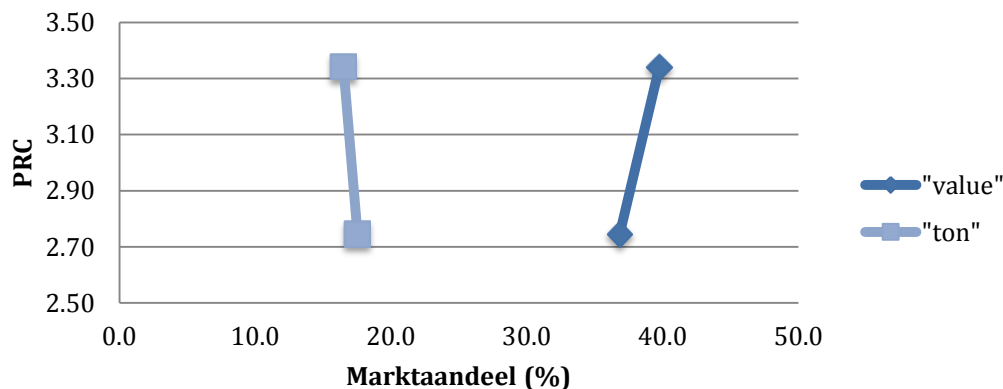
Tabel 6.6: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit import H30 EU uit de VS

	Pcomp	PRC	β^{volume}	β^{value}
2008	100,57	2,75	-0,27	0,36
2014	111,84	3,34		

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Het marktaandeel in ton van de VS in de EU-import van farmaceutische producten daalde van 18% tot 17% als gevolg van de relatieve prijsstijging. Omwille van de prijsinelastische vraag naar deze producten kende het marktaandeel in waarde wel een stijging van 37% tot bijna 40%. Net zoals voor de mechanische toestellen is er opnieuw een toename van de PRC en het marktaandeel in euro. Daardoor is er opnieuw sprake van een upgrade.

Grafiek 6.3: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor import H30 EU uit de VS



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Door de prijsongevoeligheid zal de impact van TTIP aan de kleine kant zijn als enkel de tarifaire handelsprotectie verdwijnt. Prijsdalingen in farmaceutische producten zullen een relatief kleine stijging van het marktaandeel in ton teweegbrengen. Net zoals voor de mechanische toestellen kunnen niet-tarifaire maatregelen een groter effect hebben op de import.

6.2.4 Optische instrumenten, apparaten en toestellen (hoofdstuk 90)

De EU importeerde in 2014 voor meer dan 19 miljard euro aan producten uit hoofdstuk 90 uit de VS. Dit hoofdstuk bevat optische instrumenten, apparaten en toestellen; instrumenten, apparaten en toestellen, voor de fotografie en de cinematografie; meet-, verificatie-, controle- en precisie-instrumenten, -apparaten en -toestellen; medische en chirurgische instrumenten, apparaten en toestellen; delen en toebehoren van deze instrumenten, apparaten en toestellen (Europese Commissie, 2014).

Tabel 6.7: Waarden en prijzen import H90 EU uit de VS en de wereld en marktaandeel

	VS			Wereld			%	
	1000 €	Ton	€/kg	1000 €	Ton	€/kg	€	Ton
2008	17.412.527	161.591	107,8	41.984.881	702.693	59,75	41,5	23,0
2014	19.380.196	144.426	134,2	52.546.588	792.144	66,33	36,9	18,2

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Hoewel de importwaarde van optische instrumenten uit de VS een stijging kende in 2014 ten opzichte van 2008, daalde het importvolume van 162 duizend ton tot 144 duizend ton. Hierdoor nam de prijs toe van 108 euro tot 134 euro per kilogram. Omdat de wereldprijs een relatief kleinere groei kende, steeg de PRC van 2,37 tot 2,62. De wereldimport kende echter zowel in euro als in ton een relatief grotere stijging dan deze uit de VS. Hierdoor zijn de marktaandelen van de VS in de EU-import van optische instrumenten gedaald. De exacte waarden zijn terug te vinden in tabel 6.7 en 6.8.

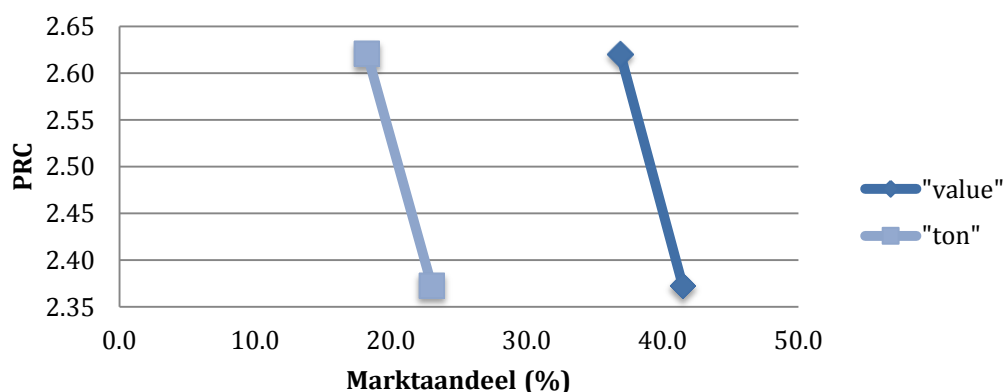
Tabel 6.8: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit import H90 EU uit de VS

	Pcomp	PRC	β^{volume}	β^{value}
2008	45,41	2,37	-1,98	-1,06
2014	51,20	2,62		

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Omdat de PRC gestegen is en de marktaandelen gedaald zijn, is er sprake van cream skimming (Claessens, 2007). Cream skimming, price skimming of afroomstrategie betekent dat de hoogst mogelijke prijs wordt gezet die de kopers die het product het meeste willen, zullen betalen (Pride & Ferrel, 2008). Deze strategie werkt het best bij een prijsinelastische vraag (Baines, Fill, & Page, 2011). Voor de onderzochte periode vertoont de EU-import van optische instrumenten uit de VS echter een prijselastische vraag. Hierdoor zal een tarievenopheffing dankzij TTIP naar alle waarschijnlijkheid een grote impact hebben op de invoer van deze producten uit de VS.

Grafiek 6.4: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor import H90 EU uit de VS



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

6.2.5 Minerale brandstoffen, aardolie en distillatieproducten daarvan (hoofdstuk 27)

Zoals reeds vermeld in hoofdstuk 3 staan producten uit hoofdstuk 27 voor minerale brandstoffen, aardolie en distillatieproducten daarvan; bitumineuze stoffen; minerale was (Europese Commissie, 2014). In 2008 importeerde de EU 53 miljoen ton van deze producten uit de VS tegen een prijs van 0,19 euro per kilogram. In 2014 was deze import echter gestegen tot 65 miljoen euro tegen een prijs van 0,25 euro per kilogram.

Tabel 6.9: Waarden en prijzen import H27 EU uit de VS en de wereld en marktaandeel

	VS			Wereld			%	
	1000 €	Ton	€/kg	1000 €	1000 Ton	€/kg	€	Ton
2008	10.307.678	53.417.623	0,19	460.269.532	1.143.451	0,40	2,2	4,7
2014	16.178.961	64.516.360	0,25	444.415.783	1.013.616	0,44	3,7	6,4

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Uit tabel 6.9 valt op dat de EU vooral low-value producten uit hoofdstuk 27 importeert uit de VS. De importprijs lag namelijk zowel in 2008 als in 2014 onder de wereldimportprijs (Claessens, 2007). Toch is de prijsstijging van deze producten uit de VS relatief groter dan deze van de wereldimport. Hierdoor steeg de PRC van 0,47 in 2008 tot 0,56 in 2014. Ook de marktaandelen kenden een stijging. Desondanks blijven deze met waarden van respectievelijk 3,7% en 6,4% aan de lage kant in vergelijking met andere producten.

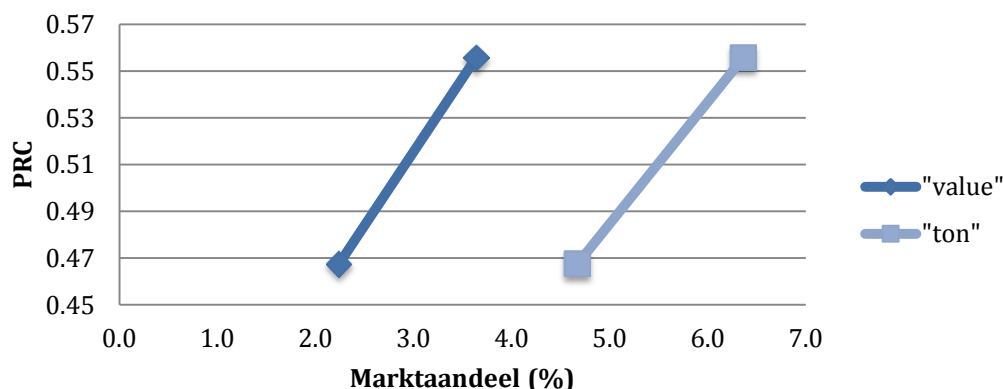
Tabel 6.10: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit import H27 EU uit de VS

	Pcomp	PRC	β^{volume}	β^{value}
2008	0,41	0,47	1,92	3,31
2014	0,45	0,56		

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

De elasticiteit voor de import van producten uit hoofdstuk 27 is positief. De reden hiervoor wordt in de economische theorie ook wel het snob-effect genoemd. Snobgoederen, ook wel ‘conspicuous consumption’-goederen genoemd, zijn goederen die door de koper aangekocht worden om de eigen status mee te bevestigen tegenover derden. Ze worden precies gekocht door het feit dat ze duur zijn. (Houthoofd, 1997)

Grafiek 6.5: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor import H27 EU uit de VS



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Omdat zowel de relatieve prijs als de marktaandelen gestegen zijn in 2014 ten opzichte van 2008, wordt hier opnieuw gesproken van een upgrade van de producten uit hoofdstuk 27 die door de EU worden geïmporteerd uit de VS. Wanneer TTIP in werking treedt, kan het snob-effect verdwijnen waardoor er minder van deze producten zal worden geïmporteerd. Hierover kan echter geen uitspraak worden gedaan.

6.2.6 Elektrische machines (hoofdstuk 85)

Hoofdstuk 85 bevat alle elektrische machines, apparaten, uitrustingsstukken, alsmede delen daarvan; toestellen voor het opnemen of het weergeven van geluid, toestellen voor het opnemen of het weergeven van beelden en geluid voor televisie, alsmede delen en toebehoren van deze toestellen (Europese Commissie, 2014). Er werd in 2014 voor 14,7 miljard euro van deze goederen geïmporteerd door de EU uit de VS.

Tabel 6.11: Waarden en prijzen import H85 EU uit de VS en de wereld en marktaandeel

	VS			Wereld			%	
	1000 €	Ton	€/kg	1000 €	Ton	€/kg	€	Ton
2008	16.770.635	347.550	48,25	161.008.001	8.008.020	20,11	10,4	4,3
2014	14.705.399	246.490	59,66	174.638.494	8.266.495	21,13	8,4	3,0

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Hoewel de EU in 2014 meer elektrische machines importeerde uit de wereld, kende de EU-import uit de VS van deze producten zowel in euro als in ton dalingen. Hierdoor daalden ook de marktaandelen van de VS in de EU-import van elektrische machines. De importprijs van deze producten uit de VS kende echter wel een stijging van 48 euro tot 60 euro per kilogram. Omdat deze toename beduidend groter was dan deze van de wereldimportprijs, steeg de PRC van 2,56 tot 2,99. De exacte data zijn weergegeven in tabel 6.11 en 6.12.

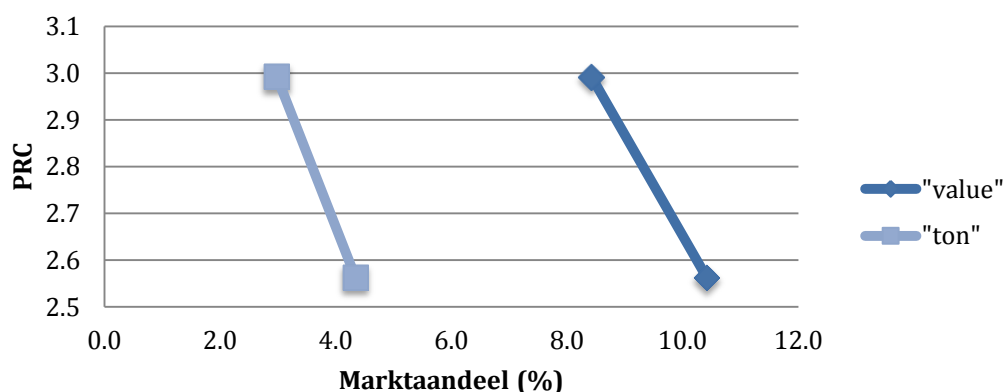
Tabel 6.12: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit import H85 EU uit de VS

	Pcomp	PRC	β^{volume}	β^{value}
2008	18,83	2,56	-1,87	-1,14
2014	19,94	2,99		

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

De gestegen PRC in combinatie met de afgenomen marktaandelen wijst opnieuw op cream skimming. Er is ook sprake van prijselasticiteit waardoor een prijsdaling zal zorgen voor een relatief grotere toename van de import van elektrische machines. Het verdwijnen van tarifaire belemmeringen zal bijgevolg een grote impact hebben op de EU-invoer van deze producten uit de VS.

Grafiek 6.6: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor import H85 EU uit de VS



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

6.2.7 Luchtvaart en ruimtevaart (hoofdstuk 88)

In hoofdstuk 2 werden de handelsstromen tussen de EU en de VS voor producten uit hoofdstuk 88 al uitvoerig besproken. Zoals reeds vermeld bevat dit hoofdstuk producten voor luchtvaart en ruimtevaart. In waarde importeerde de EU in 2014 meer van deze producten uit de VS dan in 2008. Toch daalde het geïmporteerde volume waardoor de prijs per kilogram steeg van 240 euro tot 280 euro. Tabellen 6.13 en 6.14 geven een overzicht van de prijzen, marktaandelen en elasticiteit.

Tabel 6.13: Waarden en prijzen import H88 EU uit de VS en de wereld en marktaandeel

	VS			Wereld			%	
	1000 €	Ton	€/kg	1000 €	Ton	€/kg	€	Ton
2008	12.842.256	53.877	238,4	26.825.832	141.903	189,0	47,9	38,0
2014	14.431.656	51.748	278,9	26.419.648	90.403	292,2	54,6	57,2

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

In 2008 bedroeg de gemiddelde importprijs van materiaal voor lucht- en ruimtevaart uit de wereld nog geen 190 euro per kilogram. In 2014 was deze echter gestegen tot meer dan 290 euro per kilogram. Hierdoor daalde de PRC van 1,50 tot 0,90. Het valt ook op dat de import van deze producten uit de VS in 2014 goedkoper was dan de import van deze producten uit de wereld terwijl deze in 2008 duurder was. Er vond dus een verschuiving plaats van high-value naar low-value import van materiaal voor lucht- en ruimtevaart uit de VS (Claessens, 2007).

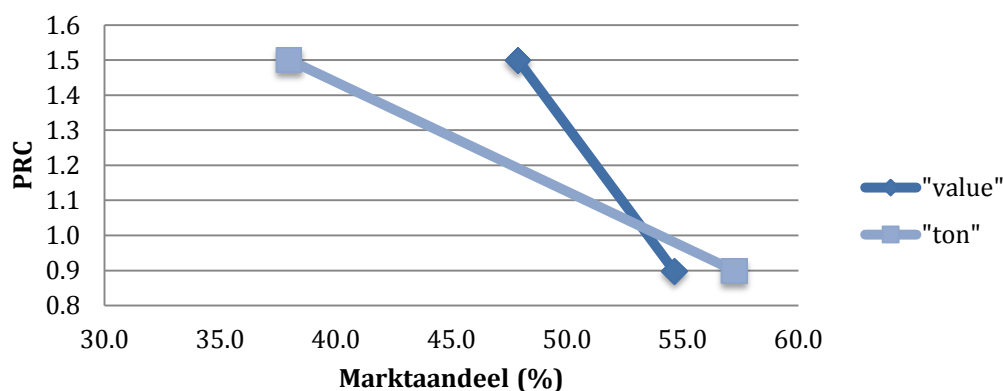
Tabel 6.14: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit import H88 EU uit de VS

	Pcomp	PRC	β^{volume}	β^{value}
2008	158,86	1,50	-1,27	-0,35
2014	310,13	0,90		

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Zowel in euro als in ton kende het marktaandeel van de VS in de totale EU-import van materiaal voor lucht- en ruimtevaart een stijging tussen 2008 en 2014. De toename van het aandeel in volume was zelfs zo groot dat het marktaandeel in euro in 2014 werd overtroffen. Dit wordt ook grafisch weergegeven in grafiek 6.7.

Grafiek 6.7: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor import H88 EU uit de VS



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Hoewel de elasticiteiten van het aandeel in waarde en volume verschillende resultaten geven, kan over het algemeen gezegd dat de EU-import van vliegtuigen uit de VS redelijk prijsgevoelig is. De daling van de prijs heeft een relatief grote stijging van het geïmporteerde volume van vliegtuigen uit de VS teweeggebracht. Verdere prijsdalingen door TTIP zullen naar alle waarschijnlijkheid dus een grote impact hebben op de import van materialen voor lucht- en ruimtevaart uit de VS.

6.2.8 Organische chemische producten (hoofdstuk 29)

Tabel 6.15 geeft een overzicht van de EU-importwaarden en -prijzen van organische chemische producten uit de VS. Hieruit valt op dat de importwaarden zowel in ton als in euro gestegen zijn tussen 2008 en 2014, maar de prijs per kilogram gedaald is van 3,21 euro tot 3,14 euro. De wereldprijs kende echter een

stijging waardoor de PRC daalde van 1,83 in 2008 tot 1,47 in 2014. Dit is af te lezen in tabel 6.16. Het volume-aandeel van de VS in de totale EU-import van organische chemicaliën nam toe. In importwaarde nam haar aandeel echter af. Hierdoor is er sprake van een degradatie van deze producten uit de VS.

Tabel 6.15: Waarden en prijzen import H29 EU uit de VS en de wereld en marktaandeel

	VS			Wereld			%	
	1000 €	Ton	€/kg	1000 €	Ton	€/kg	€	Ton
2008	8.496.556	2.650.907	3,21	37.220.697	19.063.608	1,95	22,8	13,9
2014	9.685.505	3.084.095	3,14	47.228.270	20.685.401	2,28	20,5	14,9

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

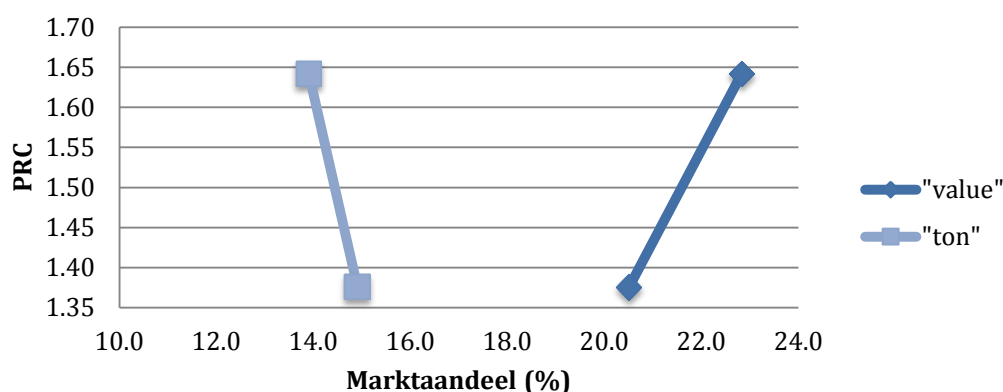
Tabel 6.16: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit import H29 EU uit de VS

	Pcomp	PRC	β^{volume}	β^{value}
2008	1,75	1,83	-0,37	0,52
2014	2,13	1,47		

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Zoals tabel 6.16 en grafiek 6.8 weergeven, is voor de EU-import van producten uit hoofdstuk 29 sprake van een prijsinelastische vraag. Verdere daling van de prijzen zal dus naar alle waarschijnlijkheid geen groot effect hebben op de EU-import van organische chemicaliën uit de VS. Zonder de eliminatie van non-tarifaire belemmeringen zal het effect van TTIP op deze producten dus beperkt blijven.

Grafiek 6.8: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor import H29 EU uit de VS



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

6.2.9 Automobielen (hoofdstuk 87)

Ook de handelstromen van hoofdstuk 87 werden eerder al besproken in hoofdstuk 2. Zoals eerder vermeld zijn dit automobielen, tractors, rijwielen, motorrijwielen en andere voertuigen voor vervoer over land, alsmede delen en toebehoren daarvan (Europese Commissie, 2014).

Tabel 6.17: Waarden en prijzen import H87 EU uit de VS en de wereld en marktaandeel

	VS			Wereld			%	
	1000 €	Ton	€/kg	1000 €	Ton	€/kg	€	Ton
2008	9.457.616	1.003.871	9,42	58.998.499	8.280.492	7,12	16,0	12,1
2014	8.410.463	825.015	10,19	55.150.686	7.859.863	7,02	15,3	10,5

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Terwijl de importprijs van auto's uit de wereld in 2008 nog 7,12 euro per kilogram bedroeg, daalde deze in 2014 tot 7,02 euro per kilogram. De prijs voor auto's uit de VS daarentegen steeg van 9,42 euro per kilogram tot 10,19 euro per kilogram. Hierdoor steeg de PRC van 1,38 in 2008 tot 1,53 in 2014. Het aandeel van de VS in de totale EU-importwaarde van auto's uit de wereld nam in 2014 af tot 15,3%. Haar aandeel in het totale EU-importvolume van auto's uit de wereld daalde tot 10,5%. De exacte waarden zijn terug te vinden in tabellen 6.17 en 6.18.

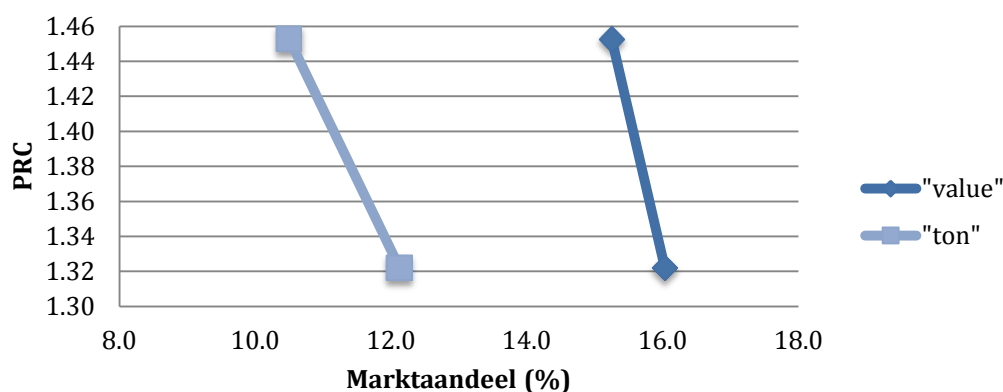
Tabel 6.18: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit import H29 EU uit de VS

	Pcomp	PRC	β^{volume}	β^{value}
2008	6,81	1,38	-1,23	-0,45
2014	6,64	1,53		

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Omdat er sprake is van een prijselastische vraag, heeft de prijsstijging van auto's uit de VS een relatief grote daling van het importvolume uit de VS veroorzaakt. Door deze prijsgevoeligheid kan een afschaffing van tarifaire belemmeringen dankzij TTIP dus ook een grote positieve impact hebben op de EU-import van auto's uit de VS.

Grafiek 6.9: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor import H87 EU uit de VS



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

6.2.10 Conclusie

Op basis van de gevonden elasticiteiten, kan er nu een ranking worden opgesteld voor de EU-import van de acht meest dominante producten uit de VS. Deze is weergegeven in tabel 6.19.

Tabel 6.19: Ranking van de EU-import van producten uit de VS volgens elasticiteit

β	Producthoofdstukken
Zeer prijselastisch	Elektrische toestellen (H85)
	Optische toestellen (H90)
Redelijk prijselastisch	Automobielen (H87)
	Vliegtuigen (H88)
Prijsinelastisch	Organische chemicaliën (H29)
	Mechanische toestellen (H84)
	Farmaceutische producten (H30)
Positief elastisch	Minerale brandstoffen (H27)

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

De meest prijsgevoelige importproducten uit de VS zijn elektrische toestellen en optische toestellen. Een opheffing van tarifaire belemmeringen, wat via TTIP kan worden verwezenlijkt, kan een grote impact hebben op de EU-import van deze producten. Ook voor de import van auto's en vliegtuigen zullen prijsverlagingen door TTIP een voelbaar effect hebben. De import van organische chemicaliën, mechanische toestellen en farmaceutische producten daarentegen gedraagt zich veel minder prijsgevoelig. Hierdoor zullen afschaffingen van non-tarifaire

maatregelen nodig zijn als TTIP een groot effect op de import van desbetreffende producten wil teweegbrengen. Over de minerale brandstoffen kan weinig geconcludeerd worden aangezien de elasticiteit een positieve waarde heeft.

Tot slot werd in dit hoofdstuk duidelijk dat er een upgrade plaatsvond tussen 2008 en 2014 van farmaceutische producten, mechanische toestellen en vooral minerale brandstoffen uit de VS. De vliegtuigen die de EU importeerde uit de VS kenden daarentegen een duidelijke daling in waarde.

6.3 Export van de EU naar de VS

Hoofdstuk 6.3 zal op dezelfde manier de handelsstromen, relatieve competitieve prijs en elasticiteit bespreken als hoofdstuk 6.2, maar nu voor de export van de EU naar de VS. De enige assumptie die hierbij gemaakt moet worden, is dat er nu niet wordt gesproken van marktaandeel, maar van marktgewicht. Desondanks maakt dit weinig verschil bij het vergelijken van de EU-export van de meest dominante producten naar de VS. Daarom zal in het verdere vervolg van dit hoofdstuk opnieuw steeds over marktaandeel gesproken worden. Eerst wordt de totale export van de EU naar de VS besproken. Daarna volgt de analyse van de verschillende producten, gerangschikt volgens exportwaarde naar de VS in 2014.

6.3.1 Algemeen totaal

De EU exporteerde in 2014 voor 311 miljard euro naar de VS. De VS had daarmee een aandeel van 18,3% in euro en 10,4% in ton in de totale EU-export naar de wereld. Beide aandelen kenden echter een daling in vergelijking met 2008. De PRC daarentegen kende wel een stijging van 1,39 tot 1,92.

Tabel 6.20: Waarden en prijzen totale export EU naar de VS en de wereld en marktaandeel

	VS			Wereld			%	
	1000 €	Ton	€/kg	1000 €	1000 Ton	€/kg	€	Ton
2008	248.057.161	77.285.774	3,21	1.309.147.206	536.228	2,44	18,9	14,4
2014	310.878.806	66.816.438	4,65	1.702.887.752	640.928	2,66	18,3	10,4

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

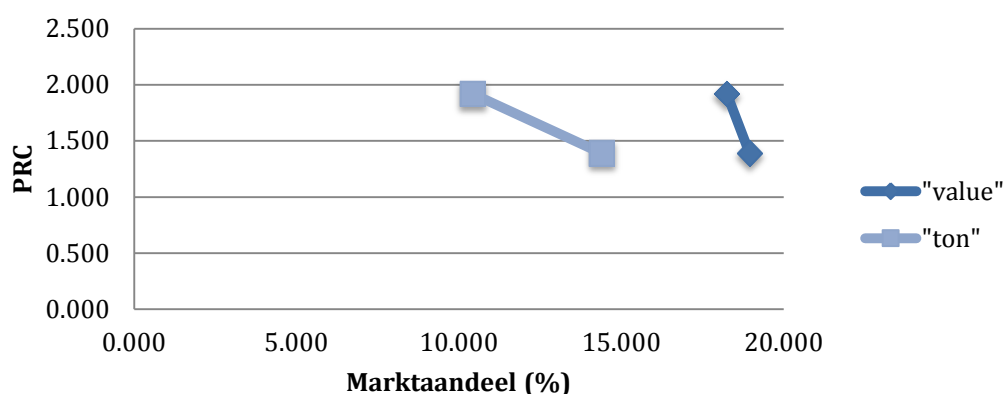
Tabel 6.21: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit totale export EU naar de VS

	Pcomp	PRC	β^{volume}	β^{value}
2008	2,31	1,39	-0,72	-0,10
2014	2,42	1,92		

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Zoals weergegeven in tabel 6.21 is er voor de totale export naar de VS sprake van prijsinelasticiteit. De toename van de PRC heeft gezorgd voor een relatief klein afname van het aandeel van de VS in de totale EU-uitvoer. Hierdoor zullen opheffingen van tarifaire belemmeringen slechts een kleine impact hebben op de export van de EU naar de VS. Via TTIP zullen ook non-tarifaire maatregelen moeten genomen worden om deze te versterken.

Grafiek 6.10: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor totale export EU naar de VS



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

6.3.2 Mechanische toestellen (hoofdstuk 84)

Tabel 6.22: Waarden en prijzen export H84 EU naar de VS en de wereld en marktaandeel

	VS			Wereld			%	
	1000 €	Ton	€/kg	1000 €	Ton	€/kg	€	Ton
2008	43.432.427	2.483.686	17,49	255.439.005	17.781.692	14,37	17,0	14,0
2014	58.436.190	2.760.723	21,17	304.180.321	17.419.450	17,46	19,2	15,8

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Ook voor de export van de EU naar de VS zijn mechanische toestellen de belangrijkste producten. Bijna 2,8 miljoen ton van deze producten werden in 2014

naar de VS uitgevoerd tegen een waarde van 21,17 euro per kilogram. In vergelijking met 2008 was het aandeel van de VS in de totale EU-export zowel in euro als in ton gestegen tot respectievelijk 19,2% en 15,8%. De exacte waarden zijn terug te vinden in tabel 6.22. De PRC en elasticiteiten staan weergegeven in tabel 6.23.

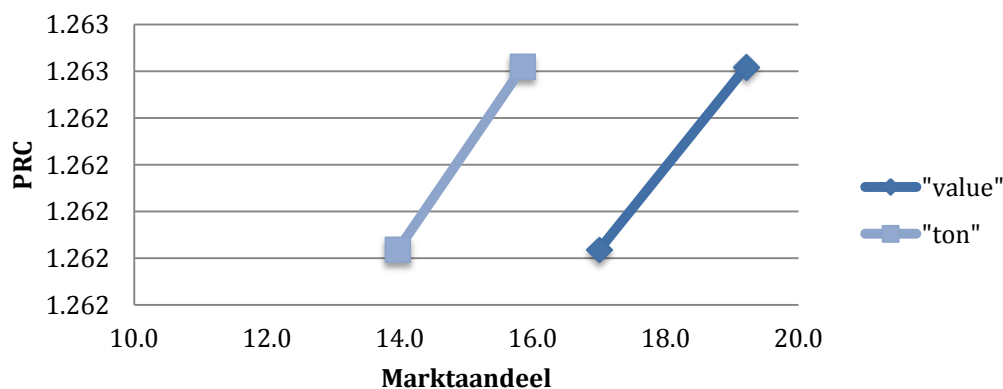
Tabel 6.23: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit export H84 EU naar de VS

	Pcomp	PRC	β^{volume}	β^{value}
2008	13,86	1,262	209,38	217,12
2014	16,76	1,263		

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Omdat de PRC in 2014 met slechts 0,06% is toegenomen ten opzichte van 2008, kan er weinig geconcludeerd worden uit de resultaten in tabel 6.23. De elasticiteiten zijn heel positief, waardoor er sprake is van een stevige upgrade van de mechanische toestellen die vanuit de EU naar de VS worden geëxporteerd. Deze analyse is echter waardeloos vanwege de kleine verandering van de PRC en de vreemde waarden van de elasticiteiten. Een prognose omtrent het effect van TTIP is dus onmogelijk.

Grafiek 6.11: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor export H84 EU naar de VS



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

6.3.3 Automobielen (hoofdstuk 87)

In tabel 6.24 en 6.25 zijn de exportwaarden van auto's uit de EU naar de VS en de wereld gegeven. Het valt meteen op dat het aandeel van de VS in de export van de EU naar de wereld in euro is gedaald terwijl het in ton is gestegen tussen 2008 en 2014. Ook de PRC nam af van 1,59 in 2008 tot 1,50 in 2014.

Tabel 6.24: Waarden en prijzen export H87 EU naar de VS en wereld en marktaandeel

	VS			Wereld			%	
	1000 €	Ton	€/kg	1000 €	Ton	€/kg	€	Ton
2008	27.982.242	2.336.643	11,98	127.687.581	15.559.680	8,21	21,9	15,0
2014	40.362.445	2.809.802	14,36	187.707.092	18.191.143	10,32	21,5	15,4

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

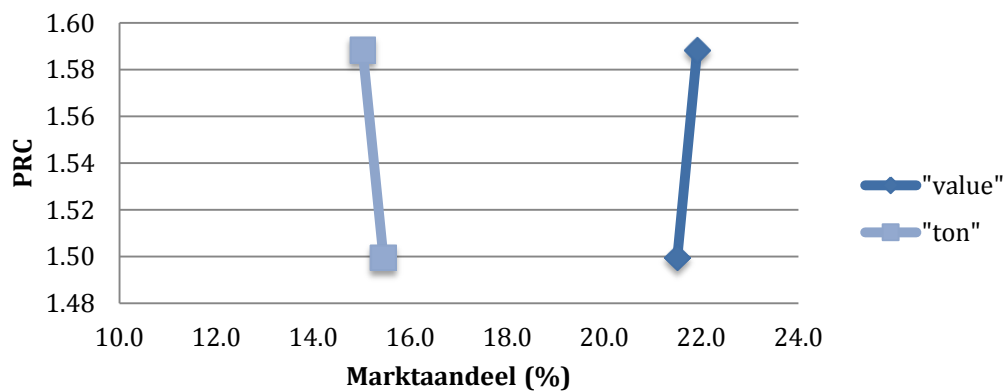
Tabel 6.25: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit export H87 EU naar de VS

	Pcomp	PRC	β^{volume}	β^{value}
2008	7,54	1,59	-0,51	0,34
2014	9,58	1,50		

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

De export van auto's naar de VS wordt gekenmerkt door prijsinelasticiteit. Het wegvallen van tarifaire barrières dankzij TTIP zal dus geen grote impact hebben op de export van auto's uit de EU naar de VS. Er zullen hiervoor meer niet-tarifaire belemmeringen moeten worden ontkracht.

Grafiek 6.12: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor export H87 EU naar de VS



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

6.3.4 Farmaceutische producten (hoofdstuk 30)

Tabel 6.26: Waarden en prijzen export H30 EU naar de VS en wereld en marktaandeel

	VS			Wereld			%	
	1000 €	Ton	€/kg	1000 €	Ton	€/kg	€	Ton
2008	21.124.628	67.326	313,8	69.988.050	677.314	103,3	30,2	9,9
2014	33.608.985	104.245	322,4	111.913.519	981.814	114,0	30,0	10,6

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

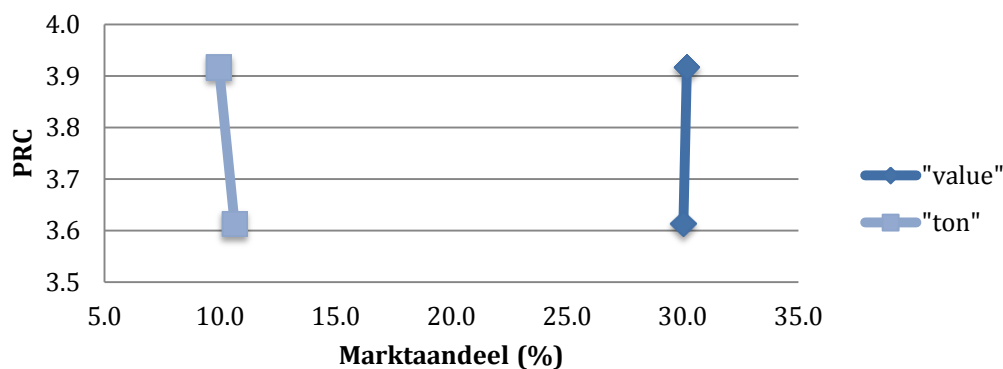
Terwijl de EU in 2008 voor slechts 21 miljard euro aan farmaceutische producten uitvoerde naar de VS, bedroeg de exportwaarde van deze producten in 2014 bijna 34 miljard euro. Toch kende het aandeel van de VS in de totale EU-export van deze producten naar de wereld in euro een kleine daling in die periode. In ton daarentegen was het aandeel echter gestegen. Ondanks de absolute prijsstijging van de EU-export van farmaceutische producten naar de VS, daalde de PRC van 3,92 in 2008 tot 3,61 in 2014. Daarnaast is er sprake van een redelijk prijsongevoelige vraag. Hierdoor zullen ook niet-tarifaire maatregelen moeten worden afgeschaft als TTIP de EU-export van deze producten wil bevorderen.

Tabel 6.27: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit export H30 EU naar de VS

	Pcomp	PRC	β^{volume}	β^{value}
2008	80,11	3,92	-0,88	0,06
2014	89,23	3,61		

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Grafiek 6.13: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor export H30 EU naar de VS



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

6.3.5 Optische instrumenten, apparaten en toestellen (hoofdstuk 90)

Tabel 6.28: Waarden en prijzen export H90 EU naar de VS en wereld en marktaandeel

	VS			Wereld			%	
	1000 €	Ton	€/kg	1000 €	Ton	€/kg	€	Ton
2008	16.181.159	110.144	146,9	53.358.577	539.742	98,9	30,3	20,4
2014	21.402.996	117.916	181,5	77.208.253	638.931	120,8	27,7	18,5

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

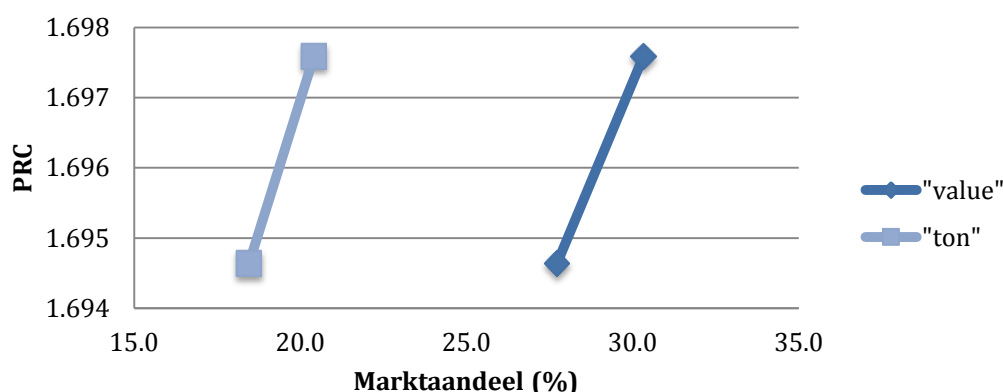
Tabel 6.29: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit export H90 EU naar de VS

	Pcomp	PRC	β^{volume}	β^{value}
2008	86,54	1,70	55,07	49,45
2014	107,11	1,69		

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Tabel 2.28 geeft de waarden en prijzen van de EU-export van optische apparaten, instrumenten en toestellen weer. Zowel naar de VS als naar de wereld is de prijs van deze producten gestegen. Het aandeel van de VS in de EU-export is echter gedaald tot 27,7% in euro en 18,5% in ton. De PRC kende een daling in 2014 ten opzichte van 2008. Deze daling bedroeg echter slechts 0,17%. Een afname van de PRC in combinatie met de afgenomen marktaandelen van de VS impliceert prijserosie. Toch mag dit niet zomaar geconcludeerd worden omdat de daling van de PRC te klein is. Ook de elasticiteiten zijn bijgevolg waardeloos.

Grafiek 6.14: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor export H90 EU naar de VS



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

6.3.6 Elektrische machines (hoofdstuk 85)

De EU voerde in 2014 voor een kleiner volume aan elektrische machines uit naar de VS dan in 2008. In waarde was deze export echter gestegen. Ook in aandeel in de EU-export naar de wereld kende de VS een stijging in euro en een daling in ton.

Tabel 6.30: Waarden en prijzen export H85 EU naar de VS en wereld en marktaandeel

	VS			Wereld			%	
	1000 €	Ton	€/kg	1000 €	Ton	€/kg	€	Ton
2008	17.517.855	657.319	26,65	132.982.876	6.160.704	21,59	13,2	10,7
2014	20.556.456	561.010	36,64	140.143.437	6.331.450	22,13	14,7	8,9

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

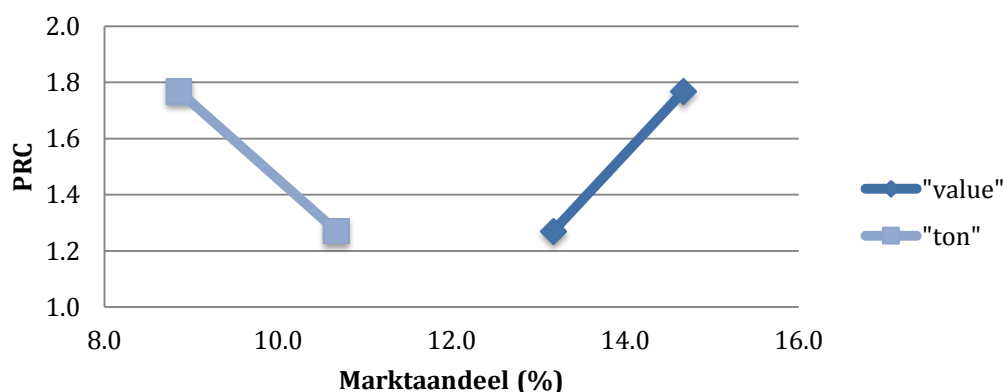
De PRC nam in 2014 toe tot 1,77. Desondanks kende ook het aandeel van de VS in euro een toename. Hierdoor is er sprake van een upgrade van de export van elektrische machines uit de EU naar de VS. Zoals tabel 6.31 weergeeft, is er sprake van prijsongevoeligheid. TTIP zal dus weinig impact hebben op deze export als enkel de tarifaire belemmeringen worden geëlimineerd.

Tabel 6.31: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit export H85 EU naar de VS

	Pcomp	PRC	β^{volume}	β^{value}
2008	20,98	1,27	-0,43	0,29
2014	20,72	1,77		

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Grafiek 6.15: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor export H85 EU naar de VS



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

6.3.7 Organische chemische producten (hoofdstuk 29)

Tabel 6.32: Waarden en prijzen export H29 EU naar de VS en wereld en marktaandeel

	VS			Wereld			%	
	1000 €	Ton	€/kg	1000 €	Ton	€/kg	€	Ton
2008	19.172.234	1.778.354	10,78	43.602.973	10.442.416	4,18	44,0	17,0
2014	17.240.795	2.015.678	8,55	48.693.675	11.124.003	4,38	35,4	18,1

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

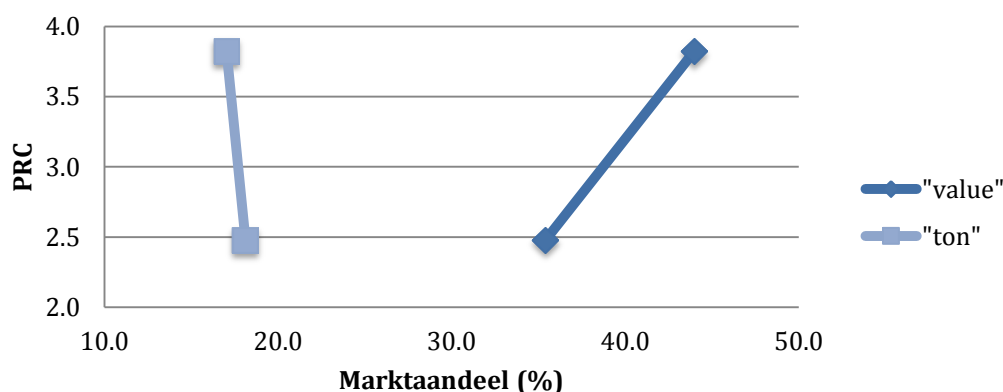
Uit tabel 6.32 valt op dat de exportprijs van organische producten uit de EU naar de VS een daling kende terwijl deze naar de wereld lichtjes gestegen is. Hierdoor is de PRC ook gedaald van 3,82 in 2008 tot 2,48 in 2014. Ondanks deze afname, daalde ook het aandeel in euro van de VS in de EU-export van deze producten tot 35%. Hierdoor kan men spreken van een degradatie van deze exportproducten.

Tabel 6.33: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit export H29 EU naar de VS

	Pcomp	PRC	β^{volume}	β^{value}
2008	2,82	3,82	-0,18	0,55
2014	3,45	2,48		

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Grafiek 6.16: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor export H29 EU naar de VS



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Opnieuw is de export van deze chemicaliën naar de VS prijsinelastisch. Daardoor zal een opheffing van niet-tarifaire belemmeringen nodig zijn als TTIP een grote impact wil hebben op de EU-export van deze producten naar de VS.

6.3.8 Minerale brandstoffen, aardolie en distillatieproducten daarvan (hoofdstuk 27)

Tabel 6.34: Waarden en prijzen export H27 EU naar de VS en wereld en marktaandeel

	VS			Wereld			%	
	1000 €	Ton	€/kg	1000 €	1000 Ton	€/kg	€	Ton
2008	22.524.802	43.743.295	0,51	84.756.685	160.657	0,53	26,6	27,2
2014	16.157.288	25.816.888	0,63	109.538.909	180.920	0,61	14,8	14,3

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

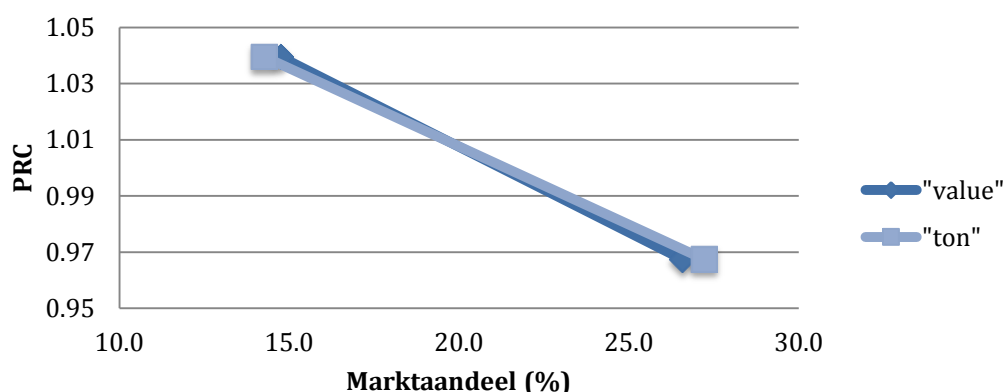
Tabel 6.35: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit export H27 EU naar de VS

	Pcomp	PRC	β^{volume}	β^{value}
2008	0,53	0,97	-6,38	-5,97
2014	0,60	1,04		

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Terwijl de uitvoerprijs van minerale brandstoffen uit de EU naar de VS in 2008 nog lager lag dan de gemiddelde prijs van deze producten naar de wereld, steeg deze in 2014 tot boven de wereldprijs. Er vond dus een verschuiving plaats van low-value naar high-value export van minerale brandstoffen naar de VS (Claessens, 2007). De PRC steeg logischerwijze tot 1,04. De aandelen daalden daarentegen zowel in euro als in volume tot ongeveer 14%. Zoals opvalt uit tabel 6.35 en grafiek 6.17, is er sprake van prijsgevoeligheid. Dit is zowel in volume als in waarde het geval. Een eliminatie van heffingen kan dus een grote impact hebben op deze exportstromen.

Grafiek 6.17: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor export H27 EU naar de VS



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

6.3.9 Luchtvaart en ruimtevaart (hoofdstuk 88)

Tabel 6.36: Waarden en prijzen export H88 EU naar de VS en wereld en marktaandeel

	VS			Wereld			%	
	1000 €	Ton	€/kg	1000 €	1000 Ton	€/kg	€	Ton
2008	6.988.365	25.030	279,2	37.777.286	80.030	472,0	18,5	31,3
2014	11.241.323	31.038	362,2	57.005.664	100.350	568,1	19,7	30,9

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

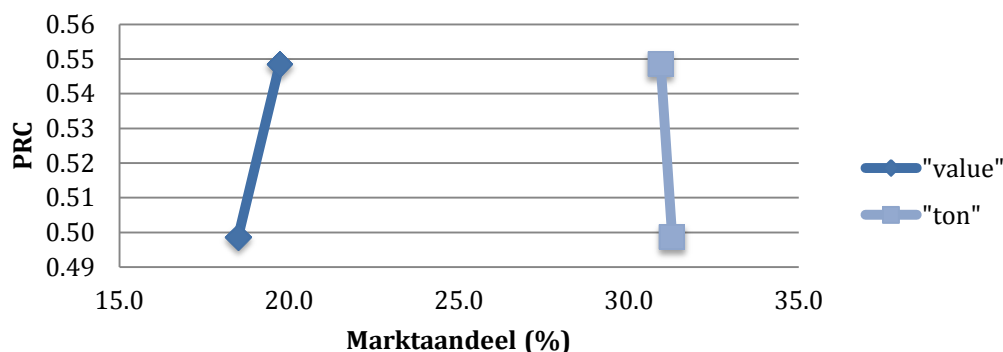
De exportprijs van vliegtuigen uit de EU naar de VS kende een stijging van bijna 30% tussen 2008 en 2014. Toch bleef de prijs lager dan de gemiddelde exportprijs van vliegtuigen naar de wereld. De PRC kende dus wel een stijging, maar bleef met een waarde van 0,55 in 2014 onder de waarde 1. De EU-export van deze producten naar de VS bestond bijgevolg voornamelijk uit low-value producten. Het aandeel van de VS in de totale EU-export van vliegtuigen kende een daling in volume, maar een stijging in waarde. Door de stijging van de PRC in combinatie met de toename van het aandeel in waarde, is er dus sprake van een upgrade van de EU-vliegtuigexport naar de VS.

Tabel 6.37: Relatieve competitieve prijs en elasticiteit export H88 EU naar de VS

	Pcomp	PRC	β^{volume}	β^{value}
2008	559,80	0,50	-0,11	0,66
2014	660,27	0,55		

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Grafiek 6.18: PRC, marktaandeel en elasticiteit voor export H88 EU naar de VS



Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Zoals weergegeven in tabel 6.37 en grafiek 6.18, heeft de export van Europese vliegtuigen naar de VS een prijsongevoelig karakter. Hierdoor zullen dus opnieuw non-tarifaire maatregelen moeten worden opgeheven als TTIP een grote impact wil hebben op de EU-export van deze producten naar de VS.

6.3.10 Conclusie

Op basis van de gevonden elasticiteiten, kan er nu opnieuw een ranking worden opgesteld voor de EU-export van de acht meest dominante producten naar de VS.

Tabel 6.38: Ranking van de EU-export van producten naar de VS volgens elasticiteit

β	Producthoofdstukken
Prijselastisch	Minerale brandstoffen (H27)
Redelijk prijsinelastisch	Farmaceutische producten (H30)
Prijsinelastisch	Automobielen (H87)
	Elektrische toestellen (H85)
	Organische chemicaliën (H29)
	Vliegtuigen (H88)
Positief elastisch	Optische toestellen (H90)
	Mechanische toestellen (H84)

Bron: Eigen samenstelling op basis van gegevens van Eurostat. (Eurostat, 2015)

Over het algemeen is de EU-export naar de VS veel minder prijsgevoelig dan de import uit de VS. Enkel voor de uitvoer van minerale brandstoffen uit de EU naar de VS is er sprake van prijselasticiteit. Een opheffing van tarifaire belemmeringen via TTIP zal dus enkel op de export van deze producten een grote impact hebben.

Alle andere producten gedraagt zich veel prijsongevoeliger. Hierdoor zullen afschaffingen van non-tarifaire maatregelen nodig zijn als TTIP een groot effect op de EU-export van desbetreffende producten naar de VS teweeg wil brengen. Over de export van optische en mechanische toestellen kan weinig geconcludeerd worden aangezien de elasticiteit een positieve waarde heeft.

Tot slot werd in dit hoofdstuk duidelijk dat er een upgrade plaatsvond van de EU-export van elektrische toestellen en vliegtuigen naar de VS. De EU-uitvoer van organische chemicaliën naar de VS kende een duidelijke daling in waarde.

Algemeen besluit

Ondanks het feit dat het zeer moeilijk is om een evaluatie op te maken over dergelijke controversiële, gevoelige handelsverdragen, heeft men in deze thesis getracht de balans op te maken voor NAFTA om zo vooruit te kunnen blikken op de komst van TTIP. Data-analyse van handelsstromen tijdens de periode na het ontstaan van het NAFTA-verdrag heeft enorme stijgingen aangetoond in handelsstromen tussen Noord-Amerika en de EU, waarbij er een lichte trafiekverschuiving plaatsvond naar Mexico en Canada, aangezien de groei in handel hier groter was dan die van de VS. Ook steeg de onderlinge handel tussen de lidstaten aanzienlijk. Toch heeft het verdrag geleid tot heel wat opstand vanuit verschillende bevolkingsgroepen, die besproken werden in dit rapport.

In het tweede deel werd het zeer actuele, aankomende trans-Atlantische handelsverdrag tussen de VS en de EU besproken. Beiden zijn altijd sterke economische wereldspelers geweest en zorgen samen voor de helft van de wereldhandel. De globaliserende wereld en opkomende economieën hebben er echter voor gezorgd dat beide spelers op bepaalde gebieden terrein verliezen. Dit heeft aanleiding gegeven tot het versterken van de relaties, aangaande dagelijks verkeer in diensten en goederen en onderling investeringsvolume. Een mogelijk handelsverdrag zou de handel in de meest prijsgevoelige sectoren, zoals deze van de optische en elektrische toestellen en de minerale brandstoffen, aanzienlijk doen stijgen. Dit biedt uiteraard kansen om de Amerikaanse en de Europese economie te doen herleven na de financiële crisis. De focus in deze analyse ligt op de autosector, waar er grote kansen liggen in een wederzijdse erkenning van de verschillen in veiligheidsnormen tussen de VS en de EU.

Toch komt er weerstand vanuit verschillende hoeken van de samenleving tegen de huidige onderhandelingen. Ook deze kritieken werden grondig bestudeerd. Een analyse van zulke handelsverdragen kan namelijk leiden tot een zeer interessant, maar ook moeilijk debat over de voor- en nadelen van vrijhandel. Het zijn namelijk verdragen die een aanzienlijke deel van de wereldbevolking aangaat.

Bibliografie

Aerospace Industries Association of Canada. (n.d.). *Canada's Aerospace Industry*.

Geraadpleegd uit <http://www.aiac.ca/canadas-aerospace-industry/>

Aerospace Industries Association of Canada. (2015). *Guide To Canada's Aerospace Industry*. Geraadpleegd uit

http://www.aiac.ca/uploadedFiles/Resources_and_Publications/Products_and_Services_Guide/AIAC%20Guide%202014%20LR.pdf

Amadeo, K. (2013, 13 juni). *Facts About NAFTA*. US Economy. Geraadpleegd uit

http://useconomy.about.com/od/tradepolicy/tp/NAFTA_Facts.htm

Amadeo, K. (2014, 29 oktober). *Advantages of NAFTA: 5 Benefits of NAFTA You May Not Even Realize*. US Economy. Geraadpleegd uit

http://useconomy.about.com/od/tradepolicy/p/NAFTA_Advantage.htm

American Idle. (2015, 30 januari). Geraadpleegd uit [http://american-](http://american-idle.newsvine.com/_news/2015/01/30/28656913-je-suis-the-boss-freedom-of-speech-in-the-workplace-is-virtually-nonexistent-wheres-the-outrage)

[idle.newsvine.com/_news/2015/01/30/28656913-je-suis-the-boss-freedom-of-speech-in-the-workplace-is-virtually-nonexistent-wheres-the-outrage](http://american-idle.newsvine.com/_news/2015/01/30/28656913-je-suis-the-boss-freedom-of-speech-in-the-workplace-is-virtually-nonexistent-wheres-the-outrage)

Avionica. (2015). In *Wikipedia*. Geraadpleegd op 22/05/2015 uit

<http://nl.wikipedia.org/wiki/Avionica>

Bacon, D. (2014, 23 januari). *The Workers' Scorecard on NAFTA*. Truthout.

Geraadpleegd uit <http://truth-out.org/news/item/21370-the-workers-scorecard-on-nafta>

Baines, P., Fill, C., & Page, K. (2011). *Marketing*. Oxford University Press.

Berkowitz, J. (2013, juni). *Free-Trade Cars: Why a U.S.-Europe Free-Trade Agreement Is a Good Idea*. Car and driver. Geraadpleegd uit

<http://www.caranddriver.com/features/free-trade-cars-why-a-useurope-free-trade-agreement-is-a-good-idea-feature>

Besanko, D., & Braeutigam, R. (2008). *Microeconomics*. John Wiley & Sons, Inc.

Betermans, M. (2015, 31 januari). *Handelsverdragen bedreigen milieu*. Down To Earth. Geraadpleegd uit <https://downtoearthmagazine.nl/handelsverdragen-bedeigen-milieu/>

Canadian Centre For Policy Alternatives. (2002). *Lessons From NAFTA: The High Cost of "Free Trade*. Geraadpleegd uit

Canadian Drug Coalition Center. (2012). *How Does NAFTA Impact Drug Policy?*. Geraadpleegd uit <http://drugpolicy.ca/2012/09/nafta-and-drug-policy/>

Cavusgil, Knight & Riesenberger. (2008). *International Business : Strategy, Management and the New Realities*. Pearson International

Claessens, E. (2007). *European integration: Global Trade & Transportation*. University of Antwerp, Universitas

Clickescolar. (2014). *O Velho Espaço Industrial dos Estados Unidos*. Geraadpleegd uit <http://www.clickescolar.com.br/o-velho-espaco-industrial-dos-estados-unidos.htm>

Committee on Foreign Investment in the United States. (2015). In *Wikipedia*. Geraadpleegd op 18/05/2015 uit http://en.wikipedia.org/wiki/Committee_on_Foreign_Investment_in_the_United_States

Congressional Research Service. (2008). *European Union–US Trade and Investment Relations: Key Issues*. Geraadpleegd uit <http://www.fas.org/sgp/crs/row/RL34381.pdf>

Congressional Research Service. (2009). *U.S. Aerospace Manufacturing: Industry Overview and Prospects*. Geraadpleegd uit <https://www.fas.org/sgp/crs/misc/R40967.pdf>

Congressional Research Service. (2015a). *The North American Free Trade Agreement (NAFTA)*. Geraadpleegd uit <https://www.fas.org/sgp/crs/row/R42965.pdf>

Congressional Research Service. (2015b). *Mexico's Oil and Gas Sector: Background, Reform Efforts, and Implications for the United States*. Geraadpleegd uit <https://www.fas.org/sgp/crs/row/R43313.pdf>

Corporate Europe Observatory. (2014). *Who lobbies most on TTIP?*. Geraadpleegd uit <http://corporateeurope.org/international-trade/2014/07/who-lobbies-most-ttip>

Council on Foreign Relations. (2014). *NAFTA's Economic Impact*. Geraadpleegd uit <http://www.cfr.org/trade/naftas-economic-impact/p15790>

De Meyer, L. (2013). *De Trans-Atlantische handelsrelatie onder G.W. Bush en B. Obama*. (Ongepubliceerde Masterthesis). Universiteit Antwerpen, België

De Ville, F. (2014, 13 maart). *TTIP: nu de rook van de propaganda optrekt, tijd voor een fundamenteel debat*. Mondiaal Nieuws. Geraadpleegd uit <http://www.mo.be/opinie/ttip-nu-de-rook-van-de-propaganda-optrekt-tijd-voor-een-fundamenteel-debat>

Department for Business Innovation & Skills. (2015). *ISDS in numbers*. Geraadpleegd uit https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/311247/bis-14-695-investor-state-dispute-settlement-faqs.pdf

Dykes, G. (2015, 3 april). *Automotive Industry*. The Canadian Encyclopedia. Geraadpleegd uit <http://www.thecanadianencyclopedia.com/en/article/automotive-industry/>

Economic Policy Institute. (n.d.). *The Economic Policy Institute's mission is to inform and empower individuals to seek solutions that ensure broadly shared prosperity and opportunity*. Geraadpleegd uit <http://www.epi.org/about/>

Economie van de Verenigde Staten. (2014) In *Wikipedia*. Geraadpleegd op 12/02/2015 uit http://nl.wikipedia.org/wiki/Economie_van_de_Verenigde_Staten
Editorials. (2014, 19 februari). *U.S.-Mexico Economic Relations*. Geraadpleegd uit <http://editorials.voa.gov/content/us-mexico-economic-relations/1854125.html>

Environmental Protection Agency. (2015). *About EPA*. Geraadpleegd uit <http://www2.epa.gov/aboutepa>

Ensing, A. (2009a, 14 mei). *Maquiladoras eerst, daarna pas de burgers*. *Noticias*. Geraadpleegd uit <http://www.noticias.nl/maquiladoras-eerst-daarna-pas-de-burgers>

Ensinger, D. (2010, 10 november) *NAFTA Fueling Drug Trade*. *Economy In Crisis, America's Economic Report*. Geraadpleegd uit <http://economyincrisis.org/content/nafta-fueling-drug-trade>

Erasmus School of Economics. (2008, 1 april). *Internationale handel heeft een significante invloed op de toename van de inkomensongelijkheid in de VS*. Geraadpleegd uit <http://www.eur.nl/ese/nieuws/economieopinie/artikelen/detail/article/12725-internationale-handel-heeft-een-significante-invloed-op-de-toename-van-de-inkomensongelijkheid/>

EuroNCAP. (2015). In *Wikipedia*. Geraadpleegd op 18/05/2015 uit <http://nl.wikipedia.org/wiki/EuroNCAP>

European Automobile Manufacturers Association. (2015). Geraadpleegd uit <http://www.acea.be/industry-topics/tag/category/usa>

European Commission. (2013). *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment: An Economic Assessment*. Geraadpleegd uit http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf

European Commission. (2014). *The Future of TTIP – The Benefits and How to Achieve Them*. Geraadpleegd uit

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/april/tradoc_152343.pdf

European Commission. (2015a). *In focus: Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)*. Geraadpleegd uit http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/documents-and-events/index_en.htm#negotiation-rounds

European Commission. (2015b). *Outward processing*. Geraadpleegd uit

http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/procedural_aspects/export/outward_processing/index_en.htm

European Commission. (2015c). *Investor-to-State Dispute Settlement (ISDS) Some facts and figures*. Geraadpleegd uit

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_153046.pdf

European Commission. (n.d.). *The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Regulatory Issues: EU position on motor vehicles*. Geraadpleegd uit

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/may/tradoc_152467.pdf

Europese Commissie. (2014). *Publicatieblad van de Europese Unie*. Geraadpleegd uit http://www.nbb.be/doc/DQ/n_pdf_ex/Nomclat2013Pubbladnl.pdf

Europese emissiestandaard. (2015). In *Wikipedia*. Geraadpleegd op 18/05/2015 uit http://nl.wikipedia.org/wiki/Europese_emissiestandaard

Eurostat. (2014) In *Wikipedia*. Laatst geraadpleegd op 10/12/2014 uit <http://nl.wikipedia.org/wiki/Eurostat>

Eurostat. (2015). *External trade detailed data*. Laatst geraadpleegd op 18/05/2015 uit

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/external_trade/data/databases

Expropiación Petrolera. (2015). In *Wikipedia*. Geraadpleegd op 12/03/2015 uit

http://nl.wikipedia.org/wiki/Expropiaci%C3%B3n_Petrolera

Faux, J. (2013, 9 december). *NAFTA's Impact on U.S. Workers*. Economic Policy Institute. Geraadpleegd uit <http://www.epi.org/blog/naftas-impact-workers/>

Ford Motor Company. (2014) In *Wikipedia*. Geraadpleegd op 22/04/2014 uit

http://nl.wikipedia.org/wiki/Ford_Motor_Company

Gardner, N., Lalonde, G., Boag, P., Windsor, P., & Pole, K. (2015, 3 april). *Aerospace Industry*. The Canadian Encyclopedia. Geraadpleegd uit

<http://www.thecanadianencyclopedia.ca/en/article/aerospace-industry/#top>

Geneeskunde uit de derde wereld. (2013). *Mexico: NAFTA weegt op de volksgezondheid*, Geraadpleegd uit <http://g3w.be/news/mexico-nafta-weegt-op-de-volksgezondheid>

Gini-coëfficiënt. (2014) In *Wikipedia*. Geraadpleegd op 27/04/2014 uit

<http://nl.wikipedia.org/wiki/Gini-co%C3%ABffici%C3%ABnt>

Glassman, M. (2013, 30 december) *Nafta 20 Years After: Neither Miracle nor Disaster*. Bloomberg Business. Geraadpleegd uit

<http://www.bloomberg.com/bw/articles/2013-12-30/nafta-20-years-after-neither-miracle-nor-disaster>

Godoy, E. (2014, 17 januari). *Vrijhandelsakkoord NAFTA drijft maisboeren Mexico naar drugteelt*. de wereld morgen. Geraadpleegd uit

<http://www.dewerldmorgen.be/artikels/2014/01/17/vrijhandelsakkoord-nafta-drijft-maisboeren-mexico-naar-drugteelt>

Hackbarth, S. (2012, 16 december). *20 Years of NAFTA are an Unqualified Success*. de wereld morgen. Geraadpleegd uit <http://www.freeenterprise.com/international/20-years-nafta-are-unqualified-success>

Houthoofd, N. (1997). *Micro-economie voor managers*. In N. Houthoofd, *Micro-economie voor managers*. Academia Press.

Hueck, H. (2014, 19 november). *Handelsverdrag TTIP: slechte deal voor Europa*. rtlnieuws. Geraadpleegd uit <http://www.rtlnieuws.nl/economie/home/column/hella-hueck/handelsverdrag-ttip-slechte-deal-voor-europa>

Hufbauer, G., & Schott, J. (1992). *North American Free Trade: Issues and Recommendations*. Institute for International Economics

Hufbauer, G., & Schott, J. (1993). *NAFTA: An Assessment*. Institute for International Economics

Immigration Reform and Control Act of 1986. (2015). In *Wikipedia*. Geraadpleegd op 18/05/2015 uit http://en.wikipedia.org/wiki/Immigration_Reform_and_Control_Act_of_1986

Inter-American Development Bank. (2015). *Transatlantic negotiations and the outlook for LAC*. Geraadpleegd uit <http://www10.iadb.org/intal/cartamensual/Cartas/Articulo.aspx?Id=bea5ceeb-f00b-4abc-a917-6296df5bfff0&lang=en>

International Council of Chemical Associations. (2014). *ICCA Members*. Geraadpleegd uit <http://www.icca-chem.org/en/Home/About-us/Members-of-the-ICCA/?country=mx>

Janecek, D. (10 april, 2014). *Back to Square One for TTIP: a Green Agenda for Free Trade*. Atlantic-community.org. Geraadpleegd uit http://www.atlantic-community.org/-/back-to-square-one-for-ttip-a-green-agenda-for-free-trade?redirect=http%3A%2F%2Fwww.atlantic-community.org%2Fttip%3Fp_p_id%3D101_INSTANCE_IwftOG3azG5k%26p_p_life_cycle%3D0%26p_p_state%3Dnormal%26p_p_mode%3Dview%26p_p_col_id%3Daf-column-1-2%26p_p_col_pos%3D2%26p_p_col_count%3D

Kander, M. (2015). *TTIP: Evaluation of several social issues*. Interview met Trade & Economics Manager van ACEA, 26/5/2015.

Knack. (2015, 28 februari). *Wat zijn de voordelen van het vrijhandelsakkoord tussen Europa en de VS?*. Geraadpleegd uit <http://www.knack.be/nieuws/wereld/wat-zijn-de-voordelen-van-het-vrijhandelsakkoord-tussen-europa-en-de-vs/article-opinion-523069.html>

Korund. (2015). In *Wikipedia*. Geraadpleegd op 10/04/2015 uit <http://nl.wikipedia.org/wiki/Korund>

Landenweb. (2015a). *Canada Economie*. Geraadpleegd uit <http://www landenweb.net/canada/economie/>

Landenweb. (2015b). *Mexico Economie*. Geraadpleegd uit <http://www landenweb.net/mexico/economie/>

Landenweb. (2015c). *Verenigde Staten Economie*. Geraadpleegd uit <http://www landenweb.net/verenigde-staten/economie/>

Maintenance, repair, and operations. (2015). In *Wikipedia*. Geraadpleegd op 15/05/2015 uit http://en.wikipedia.org/wiki/Maintenance,_repair,_and_operations

Martinez, E. (2012, oktober). *The Chemical Industry in Mexico: Evolution, Challenges and Perspectives*. Aiche. Geraadpleegd uit

<http://www.aiche.org/sites/default/files/cep/20121045.pdf>

Mekay, E. (2003, 18 december). *Wereldbank prijst de zegeningen van Noord-Amerikaanse Vrijhandelsakkoord*. Inter Press Service. Geraadpleegd uit

<http://ipsnouvelles.be/print.php?idnews=3272>

Mekay, E. (2013, 28 december). *Tien jaar NAFTA geen reden tot feesten*. Inter Press Service. Geraadpleegd uit <http://www.ipsnouvelles.be/print.php?idnews=3304>

Mestrum, F. (2014, 5 januari). *20 jaar NAFTA, voorbode TTIP-vrijhandelsakkoord tussen VS en EU*. De Wereld Morgen. Geraadpleegd uit

<http://www.dewereldmorgen.be/artikels/2014/01/05/20-jaar-nafta-voorbode-ttip-vrijhandelsakkoord-tussen-vs-en-eu>

Minster C. (2014). *Biography of Hernán Cortés, Conquistador of the Aztec Empire*. About.com, Latin American History. Geraadpleegd uit

<http://latinamericanhistory.about.com/od/theconquistadors/a/cortesbio.htm>

MISH'S Global Economic Trend Analysis. (2012). *Robots to Rule the World? Taking All Jobs? Replace Women?*. Geraadpleegd uit

<http://globeconomicanalysis.blogspot.be/2012/08/robots-to-rule-world-taking-all-jobs.html>

Nafta Now. (2015). Geraadpleegd uit <http://www.naftanow.org/>

National Association of Manufacturers. (e.d.) *About NAM*. Geraadpleegd uit

<http://www.nam.org/About/>

National Highway Traffic Safety Administration. (2015). In *Wikipedia*.

Geraadpleegd op 18/05/2015 uit

http://en.wikipedia.org/wiki/National_Highway_Traffic_Safety_Administration

Nederlandse Ambassade in Mexico-Stad, Mexico. (2013). Geraadpleegd uit <http://mexico.nlabassade.org/producten-en-diensten/economie-en-handel/de-mexicaanse-economie.html>

Noord-Amerikaanse Vrijhandelsovereenkomst. (2014) In *Wikipedia*. Geraadpleegd op 12/12/2014 uit <http://nl.wikipedia.org/wiki/NAFTA>

Office of the United States Trade Representative. (2015). Geraadpleegd uit <https://ustr.gov/>

OSEC. (2012a). *The Automotive Industry in Canada. Opportunities for Swiss Companies*. Geraadpleegd uit http://www.sge.com/switzerland/export/en/filefield-private/files/42524/field_blog_public_files/8787

OSEC. (2012b). *The Aerospace Industry in Canada*. Geraadpleegd uit http://www.sge.com/de/filefield-private/files/42066/field_blog_public_files/8788

Plaisier, N., Mulder, A., Vermeulen, J., & Berden, K. (2012). *Study on EU-US High Level Working Group*. Final Report. Ecorys.

Policy Alternatives. (n.d.). "*Lessons From NAFTA: The High Cost of "Free Trade"*". Geraadpleegd uit http://www.policyalternatives.ca/sites/default/files/uploads/publications/National_Office_Pubs/lessons_from_nafta.pdf

Pride, W., & Ferrel, O. C. (2008). *Marketing*. Cengage Learning.

Quandl. (2014). *Gini Index By Country*. Geraadpleegd uit <http://www.quandl.com/demography/gini-index-by-country>

Race to the bottom. (2015, 7 januari). In *Wikipedia*. Geraadpleegd uit http://en.wikipedia.org/wiki/Race_to_the_bottom

Randall, L. (2015). *Changing Structure of Mexico: Political, Social and Economic Prospects*. Routledge.

Reuters. (2014, 2 januari). *Fiat lijft Chrysler volledig in*. Knack. Geraadpleegd uit <http://trends.knack.be/economie/nieuws/bedrijven/fiat-lijft-chrysler-volledig-in/article-4000488564750.htm>

Ritsema, G., & de Clerck, P. (2014, 14 maart). *Nieuw handelsverdrag EU-VS schaadt burger en milieu*. Jouw Online Opinie Pagina. Geraadpleegd uit http://www.joop.nl/opinies/detail/browse/9/artikel/25961_nieuw_handelsverdrag_eu_vs_schaadt_burger_en_milieu/

Rogers, C. (2013, 13 mei). *What are Some Organic Chemical and Compound Imports?*. Zepol. Geraadpleegd uit <http://www.zepol.com/blog/post/2013/5/13/what-are-some-organic-chemical-and-compound-imports.aspx>

Roosendaal, F., & Van der Heyden, J. (2012). *Twee decennia NAFTA: Het standpunt van de burens* (Ongepubliceerde Masterthesis). Universiteit Antwerpen, België

Scielo. (2008). *Poverty and Inequality in Mexico after NAFTA: Challenges, Setbacks and Implications*. Geraadpleegd uit http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0187-69612008000100003

Scott, R. (2003, 17 november). *The high price of 'free' trade NAFTA's failure has cost the United States jobs across the nation*. Economic Policy Institute. Geraadpleegd uit <http://www.epi.org/about/board/>

Scott, R. (2004, 1 april). *Distorting the record: NAFTA's promoters play fast and loose with facts*. Economic Policy Institute. Geraadpleegd uit http://www.epi.org/publication/issuebriefs_ib158/

Scott, R. (2014, 12 november). *Fast Track to Lost Jobs: Free Trade Agreements Are Bad Deals for Working Americans*. Economic Policy Institute. Geraadpleegd uit <http://www.epi.org/publication/fast-track-to-lost-jobs-free-trade-agreements-are-bad-deals-for-working-americans/>

Select USA. (2015). *The Aerospace Industry in the United States*. Geraadpleegd uit <http://selectusa.commerce.gov/industry-snapshots/aerospace-industry-united-states.html>

Shopfloor. (2013). *NAFTA's Boost to Manufacturing – 20 Years in the Making*. Geraadpleegd uit <http://www.shopfloor.org/2013/12/naftas-boost-to-manufacturing-20-years-in-the-making/30460>

Skynet. (2014). *Ten laatste volgend jaar vrijhandelsakkoord tussen EU en VS*. Geraadpleegd uit <http://www.skynet.be/nieuws-sport/nieuws/politiek/artikel/1049091/ten-laatste-volgend-jaar-vrijhandelsakkoord-tussen-eu-en-vs>

Staes, B. (2014). *TTIP, beware what lies beneath*. The Greens, European Free Alliance. Geraadpleegd uit <http://www.bartstaes.be/images/bartstaes/PDF/TTIP.pdf>

Stolper-Samuelson theorem. (2014). In *Wikipedia*. Geraadpleegd op 27/04/2014 uit http://en.wikipedia.org/wiki/Stolper%E2%80%93Samuelson_theorem

Stopttip. (2015). *Dangers of the investor rights within the proposed EU-US trade deal*. Geraadpleegd uit <http://stopttip.net/investor-state-dispute-settlement-isds/>

Taylor, E. (2015, 28 januari). *Car industry heads lobby to drop tariffs between EU, US*. Reuters. Geraadpleegd uit <http://www.reuters.com/article/2015/01/28/autos-ttip-bosses-idUSL6N0V739L20150128>

The Council Of Canadians. (2014). *In the name of 'free trade' our public health care system is forced to swallow another poison pill*. Geraadpleegd uit <http://canadians.org/blog/name-free-trade-our-public-health-care-system-forced-swallow-another-poison-pill>

The Dow Chemical Company. (2014). Geraadpleegd uit <http://www.dow.com/productsafety/industry/associations.htm>

The Economist. (2003, December 30). Ten years of NAFTA: Free trade on trial. The Economist. Laatst geraadpleegd uit: <http://www.economist.com/node/2312920>

Thomas, P. (2015, 13 maart). "Onderhandelingen handelsverdrag tussen Europa en de Verenigde Staten baart ziekenfondsen zorgen.", *Trends*. Geraadpleegd uit <http://trends.knack.be/economie/beleid/onderhandelingen-handelsverdrag-tussen-europa-en-de-verenigde-staten-baart-ziekenfondsen-zorgen/article-normal-541289.html>

Transatlantic Trade and Investment Partnership. (2014) In *Wikipedia*. Geraadpleegd op 28/04/2014 uit http://en.wikipedia.org/wiki/Transatlantic_Trade_and_Investment_Partnership

Tufts University. (2014). *TTIP: European Disintegration, Unemployment and Instability*. Geraadpleegd uit http://ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/14-03CapaldoTTIP_ES.pdf

University of Texas at Austin. (2014). *As Mexico deregulates its state-run oil industry, UT-Austin expertise could play a significant role*. Geraadpleegd uit <http://www.jsug.utexas.edu/news/2014/10/opening-up/>

USA Today. (2014). *U.S.: Oil production in 2015 to be highest since 1972*. Geraadpleegd uit <http://americasmarkets.usatoday.com/2014/07/08/u-s-oil-production-in-2015-to-be-highest-since-1972/>

US Energy Information Administration. (2015). *International energy data and analysis*. Geraadpleegd uit <http://www.eia.gov/beta/international/>

Vande keybus, L. (2015). *TTIP: een vooruitblik op een aantal sociale kwesties*. Interview met economisch adviseur van ABVV, 21/5/2015.

Van der Marel, G. (2015, 21 januari). *Obama optimistisch over economie Amerika in State of the Union*. Het Financieel Dagblad. Geraadpleegd uit <http://fd.nl/economie-politiek/1089433/obama-optimistisch-over-economie-amerika-in-state-of-the-union>

Vanoost, L. (2013, 11 juni). *Vrijhandelsakkoord EU/VS: voorkomen is beter dan genezen*. De Wereld Morgen. Geraadpleegd uit <http://www.dewereldmorgen.be/artikels/2013/06/11/vrijhandelsakkoord-euvs-voorkomen-beter-dan-genezen>

Vanoost, L. (2014, 12 september). *EU Commissie weigert inspraak bevolking over TTIP-verdrag*. De Wereld Morgen. Geraadpleegd uit <http://www.dewereldmorgen.be/artikel/2014/09/12/eu-commissie-weigert-inspraak-bevolking-over-ttip-verdrag>

Van Rooijen, S. (2014). Geraadpleegd uit <http://930929541.blogspot.be/p/stageland.html>

Verband der Automobilindustrie. (2015). In *Wikipedia*. Geraadpleegd op 18/05/2015 uit http://en.wikipedia.org/wiki/Verband_der_Automobilindustrie

Verband der Automobilindustrie. (2015, 28 januari). *Press Release: Manufacturers and suppliers stand shoulder to shoulder supporting trade agreement between EU and USA*. Geraadpleegd uit <http://www.transatlanticbusiness.org/wp-content/uploads/2015/02/German-Auto-Assoc-TTIP-Support-Statement.pdf>

Verbond van Belgische Ondernemingen. (n.d.). *Ambitieuze en evenwichtige EU-USA handelsakkoord een noodzaak*. Geraadpleegd uit <http://vbo-feb.be/nl-BE/Actiedomeinen/Internationaal/Internationale-handel/Ambitieuze-en-evenwichtige-EU-USA-handelsakkoord-is-een-noodzaak/>

Veresk. (2015). *Oil Production in the United States*. Geraadpleegd uit <http://www.veresk.co.uk/oil-production-in-the-united-states/>

Wallace, A., Kretman, W., & Strogatz, S. (2015). *NAFTA Overview and Its Effect on Undocumented Immigration*. University of Michigan, The Immigration Debate. Geraadpleegd uit http://www.umich.edu/~ac213/student_projects07/global/nafta.html

Weekes, J. M. (2006). *NAFTA negotiations and Implementation Canada*. Sidley Austin LLP.

Weerts, C. (2015). *TTIP: een vooruitblik op een aantal kwesties*. Interview met Corporate Communications Manager van de BMW GROUP Belux , 20/5/2015.

Weissman J. (2012, 19 september). *U.S. Income Inequality: It's Worse Today Than It Was in 1774*. the Atlantic. Geraadpleegd uit <http://www.theatlantic.com/business/archive/2012/09/us-income-inequality-its-worse-today-than-it-was-in-1774/262537/>

Wetzels, H. (2014, 9 april). *TTIP: Vloek of zege?*. OneWorld. Geraadpleegd uit <http://www.oneworld.nl/wereld/ttip-vloek-zege>

Wharton, University of Pennsylvania. (2014, 19 februari). *NAFTA, 20 Years Later: Do the Benefits Outweigh the Costs?*. Geraadpleegd uit <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/nafta-20-years-later-benefits-outweigh-costs/>

Williams, L. (2014, 7 Oktober). *What is TTIP? And six reasons why the answer should scare you*. The independent. Geraadpleegd uit

<http://www.independent.co.uk/voices/comment/what-is-ttip-and-six-reasons-why-the-answer-should-scare-you-9779688.html>

WTO. (2014). *Statistics Database*. Geraadpleegd uit <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=US>

Zarsky, L., & Gallagher, K. (2004, 28 januari). *NAFTA, buitenlandse investeringen en duurzame industriële ontwikkeling in Mexico*. *noticias*. Geraadpleegd uit <http://www.noticias.nl/nafta-buitenlandse-investeringen-en-duurzame-industrie%C3%A5le-ontwikkeling-mexico>

Bijlagen

In het belang van deze thesis is er geprobeerd om vakbonden, lobbygroepen en multinationals te contacteren om hen enkele vragen te stellen in verband met hun visie op enkele kwesties betreffende TTIP. Velen lieten weten dat zij hier jammer genoeg geen tijd voor hadden, maar Christophe Weerts, Corporate Communications Manager van de BMW GROUP Belux, Lars Vande keybus, Economisch Adviseur van ABVV en Máté Kander, Trade & Economics Manager van ACEA waren zo vriendelijk om ons te woord te staan.

Interview met Christophe Weerts van de BMW-groep

Bart Cornelissen: “Voor onze thesis over de handelsverdragen NAFTA en TTIP die we momenteel aan het schrijven zijn zouden wij u kort enkele vragen willen stellen in verband met jullie vooruitzichten en mening over TTIP.

Na een uitgebreide literatuurstudie zijn wij tot de conclusie gekomen dat er vooral gelobbyd wordt door de grote multinationals van Europa en de VS. Zij zien een trans-Atlantisch handelsverdrag immers als een reductie van de handelsbarrières en zien zo kansen om goedkoper en efficiënter aan handel te drijven. De Europese Commissie maakt beloftes voor groei van de economie en van jobs. Denkt u dat een handelsverdrag jobcreatie in de autosector teweeg kan brengen?”

Christophe Weerts: “BMW is sterk aanwezig in Europa en de Verenigde Staten, dus aan beide kanten van de oceaan. Onze grootste fabriek is gelegen in South Carolina, in de Verenigde Staten. Dus voor ons is het van groot belang om de samenwerking met de VS te versterken. Een trans-Atlantisch handelsverdrag kan ons omwille van die reden zeker verder helpen. Wat de werkgelegenheid echter aangaat is het voor ons onduidelijk wat er gaat gebeuren, zowel in Europa als in de VS. Wat wel vast staat, is dat de productiecapaciteit in de VS zal worden verhoogd. Er zijn meer werknemers van de BMW-groep in de VS dan in het verleden. Wat er in Europa zal gebeuren is dus moeilijk te voorspellen.”

Bart Cornelissen: “Wat er zal gebeuren met de werkgelegenheid is inderdaad een groot vraagteken dat vooral door werknemersvakbonden vaak in twijfel wordt getrokken. Moet Europa ook vrezen voor een verplaatsing van deze arbeidsintensieve jobs naar goedkopere locaties? Hangt dit samen met TTIP of staat dit hier los van volgens jullie? De vakbonden hebben schrik dat door vrijhandel bedrijven hun fabrieken gaan verplaatsen naar de VS, waar de lonen en de arbeidsstandaarden lager zijn. In welke mate bent u akkoord met deze stelling en waarom (niet)?”

Christophe Weerts: “Dit is moeilijk te zeggen wat de BMW-groep betreft, aangezien wij niet al te intensief bezig zijn met dit soort jobs. Onze arbeidsintensieve jobs zijn steeds meer gemechaniseerd en gespecialiseerd. Daarom voelen wij ons niet echt betrokken bij deze kwestie.”

Bart Cornelissen: “Wat de autosector betreft, zien bedrijven vooral kansen in de harmonisering van de wetgeving over bijvoorbeeld airbags, gordels en koplampen. Ook de verplichte testen zijn verschillend voor de VS en de EU. Indien deze verschillen geharmoniseerd kunnen worden tussen de EU en de VS, welke kansen ziet u dan voor de BMW-groep?”

Christophe Weerts: “Ja dit kan zeker gunstig zijn voor ons aangezien wij onze producten steeds moeten aanpassen voor de verschillende markten. Dit geldt dan voor de Europese en de Amerikaanse markt, maar tevens ook voor de Aziatische markt. Het verschil in wetgeving maakt het voor autobedrijven dus bijzonder moeilijk. Een harmonisering van de wetgeving zou ons enorm kunnen helpen om deze kosten en moeite te kunnen besparen. Het handelsverdrag kan zo leiden tot een productiekostvermindering.”

Bart Cornelissen: “Het meest omstreden fenomeen van het verdrag is ISDS-maatregel, het investor state dispute settlement, waarmee bedrijven overheden kunnen aanklagen als deze beslissingen nemen die toekomstige winsten voor het bedrijf in gevaar zou brengen. Ik weet niet in hoeverre dit de BMW-groep bezig houdt, maar het verleden heeft reeds uitgewezen dat dit vaak leidt tot gigantische vergoedingen aan bedrijven uit de staatskas. Toch vinden sommigen het nodig om deze maatregel in het akkoord op te nemen om investeringen van bedrijven te stimuleren. Wat is uw mening over deze maatregel? Is het noodzakelijk, sterk overbodig of zelfs gevaarlijk voor de staatskas?”

Christophe Weerts: “Over deze kwestie zou ik geen mening kunnen geven, aangezien het een kwestie is die ons niet sterk bezighoudt.”

Bart Cornelissen: “Oké geen probleem. Denkt u dat TTIP een invloed zal hebben op de gemiddelde Belgische lonen in de autosector? Hoe zullen deze volgens u evalueren?”

Christophe Weerts: “Wat de Belgische lonen betreft, kunnen wij daar geen uitspraak over doen, aangezien wij zelf niet in België produceren in tegenstelling tot onze concurrenten. Wij werken echter wel samen met leveranciers uit België. In ons distributie- en verkoopfiliaal van BMW wordt er niet geklaagd over lonen, al kan dit natuurlijk altijd beter. Maar dat is ook het geval in andere landen.

Bart Cornelissen: “Mag ik zeggen dat voor BMW-groep vooral de harmonisering van de wetgeving interessant is, maar dat de BMW-groep verder niet al te veel bezig is met de nevenkwesties van TTIP?”

Christophe Weerts: “Ik kan niet zeggen dat wij niet bezig zijn met deze nevenkwesties. Onze collega’s in München, waar ons hoofdkwartier gelegen is zijn hier wel mee bezig. Ik kan ook niet in naam van onze collega’s spreken, maar wat de BMW-groep aangaat, kan deze harmonisering zeker positieve gevolgen kunnen hebben.

Interview met Lars Vande keybus, Economisch Adviseur van ABVV

Bart Cornelissen: “Voor onze thesis over de handelsverdragen NAFTA en TTIP die we momenteel aan het schrijven zijn zouden wij u (kort) enkele vragen willen stellen in verband met jullie vooruitzichten en mening over TTIP.

Na een uitgebreide literatuurstudie zijn wij tot de conclusie gekomen dat er vooral gelobbyd wordt door de grote multinationals van Europa en de VS. Zij zien een trans-Atlantisch handelsverdrag immers als een reductie van de handelsbarrières en zien zo kansen om goedkoper en efficiënter aan handel te drijven. De Europese Commissie maakt beloftes voor groei van de economie en van jobs. Welke kansen ziet u in het nakende handelsverdrag voor de Belgische arbeidsmarkt? Denkt u dat dit een jobcreatie met zich mee kan brengen? Hoe ziet u dit evalueren?”

Lars Vande keybus: “Wij zien dit erg negatief tegemoet. De beloftes over economische groei stellen niet veel voor. De commissie gaat zelf uit van een eenmalige verhoging van het BBP van 0,5% tegen 2027, wat echt een peulschil is. Ook zouden 400.000 Europese jobs gecreëerd worden, maar ook dit is nattevingerwerk. Wij stellen ons de vraag: wat zal er gebeuren met de verliezers? Er zijn tal van andere studies die wijzen op jobverlies in Europa. Zo gaat de ondertussen bekende studie van de Tufts University (http://ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/14-03CapaldoTTIP_ES.pdf) uit van een verlies van 600.000 Europese banen. Omdat Nederland, Finland en België erg open economieën zijn, zou bij hen het verlies het grootst zijn, namelijk 223.000 jobs in totaal. Wij zijn dus erg kritisch over alle hoera-verhalen die worden opgehangen over het TTIP.

Bart Cornelissen: “In onze studie trachten wij uit te zoeken welke sectoren het meest prijsgevoelig zullen reageren op de tariefreducties. Met andere woorden zoeken wij de sectoren die het hardst zouden profiteren van TTIP en waarvan de handel tussen de VS en de EU zo zal kunnen groeien. Uit een literatuurstudie bleken vooral autofabrikanten enthousiast over een harmonisering van de wetgeving. Voor welke sectoren ziet u de grootste kansen?”

Lars Vande keybus: “Het klopt dat vooral de autosector erop vooruit zou gaan, maar een andere duidelijke winnaar zou ook de verzekeringssector zijn, indien de financiële sector in het akkoord zou worden betrokken. Maar de verliezers zijn talrijker. Vooral de Europese textielsector moet de concurrentie vrezen van Amerikaanse producenten. De winnaars en verliezers zijn ook verschillend voor de verschillende Europese landen. Ieder Europees land zal naargelang zijn productiestructuur een andere impact kennen. Het TTIP zal bovenal de grote multinationals bevoordelen, terwijl de kleine Europese KMO's, die nochtans de ruggengraat van de Europese economie vormen, de dupe zullen worden.”

Bart Cornelissen: “Het TTIP is een controversieel akkoord, waarop er kritiek komt van alle kanten van de samenleving. De vakbonden hebben schrik dat door vrijhandel bedrijven hun fabrieken gaan verplaatsen naar de VS, waar

de lonen en de arbeidsstandaarden lager zijn. In welke mate bent u akkoord met deze stelling en waarom (niet)?”

Lars Vande keybus: “Dit klopt slechts gedeeltelijk, onze kritiek is veel genuanceerder dan dit. Onze voornaamste kritiek is dat met het TTIP alles ondergeschikt wordt aan handel. “Handel boven alles” wordt het credo. Alle maatschappelijke initiatieven, gaande van sociale wetgeving, gezondheidszorg, welzijn op het werk, publieke diensten zullen afgetoetst moeten worden of ze al dan niet in strijd zijn met het handelsverdrag. Dit is de wereld op zijn kop. De voorbeelden zijn legio. Regeringen die een wetgeving willen aannemen om hun consumenten te beschermen (bv. anti-tabak) zullen door producenten gevisieerd kunnen worden via de ISDS-wetgevingen. Bepaalde chirurgische ingrepen die nu in de VS met patenten worden beschermd, dreigen in Europa ontoegankelijk te worden. Onze rol als vakbond richt zich niet enkel op het beschermen van economische activiteit en jobs, maar gaat veel dieper en maatschappelijker.

Daarnaast is onze kritiek gebaseerd op de ervaringen die landen hebben met akkoorden met de VS. Zo bleek na het afsluiten van het NAFTA-akkoord dat in alle landen de lonen, de arbeidsrechten en de grootte van de middenklasse een knauw kregen, ook in de VS zelf. Zo’n akkoorden brengen dus enkel iets op voor de ‘happy few’ en niet voor de gewone werknemer.

Van tariefverschillen is nauwelijks nog sprake tussen de twee blokken, dus gaan de onderhandelingen vooral over non-tarifaire handelsbelemmeringen. Maar ondertussen blijkt dat de regelgevende convergentie niet leidt naar een bevestiging van de hoogste normen (waarmee de wetten bedoelt worden die de meeste bescherming bieden aan consumenten, het milieu, het welzijn, enz.) maar naar een wederzijdse erkenning van regels of inspectiemethodes. Daardoor worden geen internationale normen gesteld, maar zal het in de praktijk op termijn de laagste norm zijn die veralgemeend wordt.

Daarom wil het ABVV de onmiddellijke stopzetting van de huidige onderhandelingen over een TTIP-akkoord. Deze kunnen volgens ons pas opnieuw aangevat worden onder bepaalde voorwaarden:

- op basis van een duidelijk, transparant nieuw mandaat met directe betrokkenheid van het Europees en de nationale parlementen, de vakbonden en het middenveld.
- De VS ratificeerde slechts 14 Conventies van de Internationale Arbeidsorganisatie, waarvan slechts 2 fundamentele. In de EU ratificeerden de lidstaten elk gemiddeld 80 conventies waaronder de 8 fundamentele. Het toekomstige verdrag moet naast de individuele en collectieve rechten (ILO conventies) ook de vrijheid van collectief onderhandelen, waarborgen.
- de openbare diensten, de diensten van algemeen belang en de financiële sector moeten uit het toepassingsgebied van het verdrag gehouden worden (ze zijn namelijk geen koopwaar)
- er moet uitdrukkelijk erkend worden dat de autonomie van de Staten om wetten te maken over sociale, milieu-, financiële regulerings-, energie- en gezondheidsmaatregelen, moet primeren op privébelangen
- geen harmonisering van de regelgeving die onze normen verlaagt en de sociale vooruitgang belemmert

- geen afbraak van wetten en regels die de consument en het milieu beschermen
- de scheidsrechtelijke procedure van de geschillenbeslechting (ISDS) tussen Staten en investeerders moet verworpen worden
- er moet een voorafgaande, geloofwaardige effectenstudie (met betrokkenheid van de Europese sociale partners) gemaakt worden over de tewerkstelling in de diverse sectoren en de diverse aspecten van duurzame ontwikkeling (ecologisch, economisch en sociaal)."

Bart Cornelissen: "Een andere kritiek op TTIP is dat de onderhandelingen die momenteel aan de gang zijn weinig transparant en ondemocratisch verlopen. De burger krijgt weinig concrete informatie over welke zaken er momenteel onderhandeld wordt. Wat is de mening van de organisatie ABVV hier omtrent?"

Lars Vande keybus: "We zijn absoluut ontevreden over hoe de onderhandelingen momenteel lopen. Echte transparantie en een publiek debat in België over deze akkoorden is absoluut noodzakelijk. De domeinen waarop dit akkoord een impact heeft, zijn zo divers en de mogelijke impact zo ernstig dat we ons niet tevreden kunnen stellen met algemene en oppervlakkige gedachtewisselingen. Een ernstige democratische aanpak veronderstelt regelmatig overleg met de parlementen en het middenveld op basis van de precieze onderhandelingsteksten en een gepast tijds kader en ernstige impactstudies van elke maatregel om uiteindelijk de Belgische standpunten voor elke Raadsvergadering te voeden."

Bart Cornelissen: "Het meest omstreden fenomeen van het verdrag is ISDS-maatregel, waarmee bedrijven overheden kunnen aanklagen als deze beslissingen neemt die toekomstige winsten voor het bedrijf in gevaar zou brengen. U heeft het daarnet al aangehaald en het verleden heeft reeds uitgewezen dat dit vaak leidt tot gigantische vergoedingen aan bedrijven uit de staatskas. Toch vinden sommigen het nodig om deze maatregel in het akkoord op te nemen om investeringen van bedrijven te stimuleren. Wat is uw mening over deze maatregel? Is het noodzakelijk, sterk overbodig of zelfs gevaarlijk voor de staatskas?"

Lars Vande keybus: "We verwerpen ten stelligste zulke regeling, omdat ze overbodig en schadelijk is. Zo'n systeem zet Staten en privéondernemingen op een voet van gelijkheid. Een privéonderneming kan een Staat voor de rechtbank dagen om door die Staat genomen maatregelen te betwisten omwille van het feit dat zij de handel of de investering belemmeren. De ervaring wijst uit dat deze specifieke regeling voor het beslechten van geschillen doorgaans in het voordeel speelt van de ondernemingen. Er bestaan talloze gevallen: de Zweedse kerngigant Vattenfall viel de beslissing van Duitsland om kernenergie af te zweren aan; de tabaksproducent Philip Morris betwistte de beslissing van Australië om tabaksreclame te bestrijden; de Nederlandse verzekeraar Achmea viel de Slowaaks regering aan omdat zij gezondheidsmaatregelen genomen had die nadelig waren voor de bedrijfswinsten; de Franse afvalverwerkingsmultinational Veolia viel de Egyptische regering aan omdat zij een minimumloon opgelegd had... Met een ISDS

regeling in het TTIP zouden we een stortvloed van zulke procedures kunnen verwachten.”

Bart Cornelissen: “In onze thesis trachten wij ook te onderzoeken hoe het handelsverdrag NAFTA de werkgelegenheidsgraad in de VS heeft beïnvloed. De stijging in export brengt heel wat banen met zich mee, maar door import verdwijnen er banen. Het verdrag zorgde voor meer import dan export voor de VS, wat dus een verlies aan jobs voor de Amerikaanse burgers betekende, vooral in de arbeidsintensieve sectoren. Moet Europa ook vrezen voor een verplaatsing van deze arbeidsintensieve jobs naar goedkopere locaties? Hangt dit samen met TTIP of staat dit hier los van volgens jullie?”

Lars Vande keybus: “Wat het TTIP betreft zijn de studies duidelijk. Dit zal zeker voor jobverlies zorgen. Vooral in België zal men de gevolgen voelen“

Bart Cornelissen: “Denkt u dat TTIP een invloed zal hebben op de gemiddelde Belgische lonen? Hoe zullen deze volgens u evalueren?”

Lars Vande keybus: “De lonen zullen dalen. Dit blijkt ook uit de eerder aangehaalde Tufts studie. Het zou gaan over een gemiddelde daling van \$4800 per jaar per werknemer. Verhoudingsgewijs zouden 66.000 banen verloren gaan in België .”

Bart Cornelissen: “Het initiatief voor het verdrag zou er gekomen zijn uit schrik om voorbijgesneld te worden door de opkomende BRIC-landen en andere snel groeiende markten, zoals Zuid-Korea, Indonesië en Saudi-Arabië. Is een trans-Atlantisch handelsverdrag hier een goede oplossing voor? Welke alternatieven ziet u voor een handelsverdrag om dit probleem aan te pakken?”

Lars Vande keybus: “Angst voor het onbekende wordt altijd nuttig gebruikt om de bestaande structuren van sociaal en arbeidsrecht, van loonvorming, van productnormering en publieke voorzieningen onderuit te halen en af te bouwen. Wie zal ons immers voor de Chinezen beschermen? Dus, dereguleren, privatiseren en devalueren (de lonen dan) om competitief te blijven ten opzichte van de opkomende economieën. Dit is een zwaktegebod.

Niet wij moeten ons aanpassen, maar de landen die onze markten wensen binnen te treden. Hiermee bedoel ik aanpassen op vlak van sociale wetgeving (bv. ILO normen en sociale bescherming), arbeidsvoorwaarden (bv. minimumlonen) en normering (bv. toepassen van onze normen qua milieu en veiligheid). Enkel van zodra dit wordt toegepast, kan men spreken van duurzame wereldhandel. Wat we nu vooral dreigen mee te maken is een race to the bottom inzake al het bovenstaande. We hebben een ‘race to the top’ nodig.

De internationale normen zijn er en leven bij het grote publieke (kijk naar de impact van de ‘propere kleren campagne’ van enkele weken geleden). Het is kwestie van ze daadkrachtig op te leggen, maar daarvoor is politieke wil nodig. Jammer genoeg wordt Europa vooral geregeerd door politici die enkel de belangen vertegenwoordigen van de happy few aan de top, en dat zeker in België.“

Interview about TTIP with Máté Kander, Trade & Economics Manager of ACEA

Bart Cornelissen: “We try to pay attention to the opinion of different parts of the society about TTIP. We found that the automobile sector intensively lobbies for the new trade agreement because harmonization of the different laws between the EU and the US can bring a lot of benefits for the auto producers. Special attention is given to the automobile sector, so it is absolutely very interesting for us to hear the opinion of the European Automobile Manufacturers' Association about the expectations of TTIP.

We are researching which sectors will react the most sensitive to the price reduction after taxes will be removed. For the automobile sector it seems that the harmonization of the legislation and mandatory testing is the most important issue. Which opportunities do you see for the automobile sector in TTIP?”

Maté Kander: “I am always happy to help students with their thesis. It hasn't been a long time ago since I was a student myself, so I know what it feels like and I wish you good luck. Secondly, TTIP has been a very important issue from the beginning for us. We see big opportunities in the trade agreement for the auto industry. It is important to highlight that we have aligned our positions from the very beginning of the negotiations with the US automobile industry, which is represented by two specific associations: AAPC (American Automotive Policy Council) and the Auto Alliance. So what I am going to talk about, can be considered in the name of these three organisations in the importance of the trans-Atlantic automobile trade relations.

Our objective is to reach a comprehensive TTIP that includes both the elimination of tariffs and non-tariff barriers. The common tariff for automobile trade from the EU to the US is 2,5%, but for trade from the US to the EU the tariff is 10%. But even the 10% tariff doesn't weigh up against the non-tariff barriers, which are the result of unnecessary divergences between the currently existing EU and US regulations. There are a lot of estimates about the potential costs. For example, one made by the European Commission, estimated a 26% cost for non-tariff barriers. So these regulatory differences are currently causing a lot of unnecessary costs. Because we really do believe that all these modifications we are doing on the cars to adapt them to the different markets (EU and US), does not lead to different performances on the road. But actually harmonisation might not be the correct word, because that's not what the negotiation is really about in this particular moment. Harmonisation between the regulations of the US and the EU has been tried in the past but is extremely difficult. I won't go into the exact details but it does not mean that regulations are stronger or weaker on either side of the Atlantic, they are just different. Harmonisation would be very hard to achieve, but instead they are trying to achieve mutual recognition between the EU and the US about safety standards for passenger cars. We believe that although there are some differences, the actual performance on the road is equivalent, so therefore mutual recognition would not lead to lowered safety standards. So our main objective within regulatory convergence is the mutual recognition of different regulations between the EU and the US.”

Bart Cornelissen: “TTIP is strongly criticized for the effects it would have on the environment. People fear a reduction of the environmental and safety standards. Do you think a trans-Atlantic trade agreement between the US and EU could mean a reduction of the standards? Multinationals are seeing those standards as a trade barrier, so it is beneficial for them to remove those standards. Do you agree or disagree?”

Maté Kander: “As I mentioned in my introduction, what we are actually seeking for is mutual recognition of these existing safety standards. We are not talking about environmental regulations on passenger cars. When it comes to commercial vehicles there is one regulation about pollutant emissions (EURO VI and EPA 10) that we are looking at but we have been very carefully looking at which regulations we are actually comparing, because we know that there are some regulations that could be more sensitive than others. But we believe that in the safety standards of passenger cars there could be a lot of potential in mutual recognition because we believe they are equivalent and lead to the same performance on the road so it would not lead to a lowering of the standards.

For example, there are two test cases that the European Commission have proposed to the US regulators. The first one was about seatbelt anchorages, the second one is about the safety standards of indicators, lamps, mirrors etc. (visibility cluster). We really believe that on these and certain other standards there is a lot of potential. We are currently working on a study that is looking for comparing EU and US safety regulations specifically for the particular purpose to prove that EU and US safety regulations are equivalent in terms of the performance achieved on the roads.”

Bart Cornelissen: “In our study we found out that DG Trade of the European Commission is negotiating almost exclusively with lobby groups (like ACEA) and multinationals of the private sector. Trade unions, environmental organizations and consumer groups are left out of the negotiations. Some say that the trade agreements are undemocratically set up by the multinationals instead of the citizens. There is a lack of transparency about the negotiations that are going on right now. What is your opinion about this?”

Maté Kander: “I am a little bit surprised by this question. I agree that there is a lot of criticism. We as an industrial association, we are always ready for a constructive debate with anyone. We regularly participate in meetings and panels with civil societies, ngo’s, environmental organisations, trade unions, etc... We suggest to look to what has been done in the past. Currently the negotiations are conducted in accordance with the Lisbon treaty. The European Parliament, which is representing the citizens, have the final decision about the trade agreement. So from that perspective it is a democratic decision.

Besides that, the commission have been doing a lot of efforts in the last months to involve civil society in the negotiations. In my personal view, this is the most transparent trade negotiation that has been taken place here in the EU, that I have seen. For example, the commission has created an advisory group, where civil societies, ngo’s, environmental organisations, trade unions, industrial organisations and the European union can sit together and discuss the documents and negotiating positions. So from that perspective, you can say that they have the

same access to the documents and there is a debate with all the different parts of the society. So from our perspective we always welcome a constructive debate and the European Commission have made a lot of efforts to realise this and make the negotiations as transparent as possible. The new transparency initiative of Commissioner Malmström is one example, which was also welcomed by the European Parliament.

But there is a legitimate question about whether all negotiating positions can be made public: there always have to be a certain confidentiality to make the negotiations possible in order to establish trust and confidence between the negotiating parties. Can more be done in transparency? Maybe, but from our perspective the Commission has done its best to improve on this subject. Anyone can request for meetings with the European Commission. There are also stakeholder presentation sessions during the negotiating rounds where any stakeholder can deliver a presentation to the negotiators. From the beginning a lot of organisations have taken advantage from this to interact with the negotiators. These are only few examples, a lot of events take place in Brussels on TTIP where the negotiators and civil society can interact. We are always open for a good debate with facts, but these events are also a fact.”

Bart Cornelissen: “We also seek to examine how the trade agreement NAFTA has affected the employment rate in the US. The increase in exports creates a lot of jobs, but import make jobs disappear to other countries. Labour Unions are opposing TTIP because they fear that because of free trade, companies will relocate their manufacturing plants to places where the wages are lower and the standards are weaker. European employees are afraid to lose their jobs to American employees. Could TTIP make car manufacturers leave Europe for the US?”

Maté Kander: “I do not agree with the fact that the standards are lower in either the EU or the US. They are just different but not weaker or stronger. But most importantly we believe that this is a win-win situation. Both sides of the trans-Atlantic ocean will benefit from a mutual recognition of certain standards and regulations. In case of a comprehensive agreement, studies show that the trade agreement will increase trade in automobiles in both directions, which is expected to lead to an increase employment. When we talk about trade and production in Europe, it is also worth looking at the domestic market: Before the crisis, there were 16 million cars sold in the domestic European market annually. Now in 2014, we had the first year after the crisis with a positive outcomes in terms of sales being on the rise again. However, we are still only back to 12,5 million cars sold in a year. This is important because our manufacturers hope that the existing production capacities in the EU can be better utilised or expanded, but as you can see this is very hard to achieve just by relying on the domestic market. We can more easily achieve this by raising exports, which requires good trade policy. A trade agreement can raise export and in this way we can better use or expand the existing capacities in Europe. Most of the studies show that the manufacturing jobs of both sides will benefit because both markets will grow. On the other hand, our industries are already global with companies being active on both sides of the Atlantic ocean. So we do not see how the trade agreements would lead to

relocation in this sense: we rather expect a positive outcome from this trade agreement for the European auto industry.”

Bart Cornelissen: “The most controversial phenomenon of TTIP is the Investor-State Dispute Settlement, which allows companies to sue governments if they make decisions that are bringing future profits for companies into danger. History has already shown that this often leads to huge fees to companies from the state treasury. Still, some find it necessary to include this measure in the agreement to encourage investments. What is your opinion about this measure? Is it necessary, strongly superfluous or even dangerous for the public treasury?”

Maté Kander: “You are right that this is a contested issue. We believe that there should be a robust investment protection mechanism in every trade agreement. We agree that the existing ISDS system should be improved but this does not mean that it should be abandoned.

At the same time I do not agree with the way your question is phrased. It’s simply not true that companies can sue governments if they bring future profits into danger. ISDS is for companies that have been expropriated by the host state without an appropriate compensation. A second possibility is when there is evidence of the lack of fair investable treatment by the government. And this true in general not specifically for TTIP. There are some cases from companies who tried using the ISDS mechanism, like Vatenfall and Philip Morris, but for those cases no decision has been made yet, so there has been no payment from the government to those companies because there is no ruling by the ISDS tribunals yet. Just like in civil law, it is possible to go to the court but that does not mean that the companies will win the case: history actually shows that most cases were won by governments or the cases were settled before the decision of the tribunals.

Just to raise an example about where ISDS is a positive tool: There has also been a case with in Argentina with a company (REPSOL) in the energy sector. Off course when you have made a serious investment based on a the investment treaty and then you are expropriated, pursuant to the treaty a compensation should be paid . So REPSOL went to the ISDS tribunal based on the Spain-Argentina BIT and won the case against Argentina (even though Argentina refused to pay). It’s true that the American context is another context, but it’s basically impossible to negotiate such a mechanism with one country, but not with the others. It’s hard to say to one country that you don’t trust their legal system like with the other countries so you need an ISDS mechanism.”

In addition, one also needs to highlight that ISDS is not new: this is a golden opportunity to reform the ISDS system. If we do not do it, the existing old fashioned ISDS agreements will remain in force, notably in the EU-US context as well as some Member States do have existing BITs with ISDS with the US.

Bart Cornelissen: “Do you think TTIP will influence the average wages in the car manufacturing industry in Europe?”

Maté Kander: “For me, that’s a very difficult question because I am representing an association and not a specific company and this is a more company-specific issue. But again it depends on the outcome. When you have a good, ambitious agreement

we can possibly have a very positive outcome in all the possible ways with regard to employment.”

Bart Cornelissen: “The global balance of power in the world is changing. One of the reasons for the treaty was the fear from the EU and the US to be outrun by the emerging BRIC countries and other fast-growing markets such as South Korea, Indonesia and Saudi Arabia. Is this also the case for car companies? Is a trans-Atlantic trade agreement is a good solution for this?”

Maté Kander: “It’s indeed important that the EU remains in a leading position, so from that perspective and also considering that the EU and the US together are representing around 30% of global auto manufacturing, it is important. We can also perceive that the trade agreements between the EU and the emerging countries, like India, or MERCOSUR are not advancing well, not to mention the situation with Russia.. We hope that by making a successful treaty between the EU and the US we can bring those emerging countries back to the negotiating table (both bilaterally and at the WTO) with a potentially more ambitious agenda.”

Werkverdeling

In samenwerking met professor Evrard Claessens werd deze thesis geschreven door de studenten Bart Cornelissen en Cedric Brosens. Het werk werd in onderling overleg steeds goed verdeeld zonder problemen. Daar waar Bart zich vooral op de literatuurstudie focuste en het zoeken van bronnen en artikels, heeft Cedric zich vooral bezig gehouden met de data-analyse van de handelsstromen aan de hand van gegevens van Eurostat. Hierbij moet er wel vermeld worden dat er steeds goed samengewerkt werd en men elkaar continu aangevuld en verbeterd heeft.

De inleidende hoofdstukken 'Abstract', 'Executive summary' en 'Inleiding' werden geschreven door Bart Cornelissen, net als het 'Algemene Besluit' en de 'Werkverdeling'. Ook heeft Bart personen gezocht om te interviewen (zie Bijlagen) en heeft hij er uiteindelijk drie telefonisch afgenomen om deze uiteindelijk uit te schrijven. Cedric heeft de 'Lijst van tabellen, grafieken en figuren', de 'Lijst van afkortingen' en de 'Inhoudsopgave' opgesteld. Daarnaast heeft hij gezorgd voor de opmaak en de lay-out van de hele tekst, inclusief grafieken en tabellen.

Daarnaast bevat deze thesis 6 hoofdstukken, waar ieders er uiteindelijk 3 van geschreven heeft. In het begin is men samen op zoek gegaan naar bronnen en heeft men samen een rolverdeling overeengekomen. Daarin werd besloten dat Bart vooral werkte aan de hoofdstukken 1, 4 en 5, terwijl Cedric zich bezig hield met de hoofdstukken over de data-analyse van gegevens van Eurostat, namelijk hoofdstukken 2, 3 en 6. De juiste toepassing van de WEW-regels heeft ieders voor zijn deel in orde gebracht.

Hierbij werd vaak gebruik gemaakt van het handboek 'European Integration' van prof Claessens en ook het boekje 'Onderzoeksmethodologie voor toegepaste economische wetenschappen' van prof Verboven werd frequent geraadpleegd. Verder werd gebruik gemaakt van de talrijke bronnen die gevonden konden worden en die vermeld zijn in de literatuurlijst.