

4

Norske økonomiske forbindelser med Latin-Amerika fra 1945 til i dag. Fra handel til norske investeringer i latinamerikanske naturressurser

Tor Opsvik

Dette kapitlet har som formål å gi en oversikt over Norges økonomiske forbindelser med Latin-Amerika i etterkrigstiden, med fokus på Norges rolle. Hvorfor har Latin-Amerika blitt mindre viktig som handelspartner i denne perioden, til tross for at globaliseringen har redusert avstandene? Og hvilken betydning har den kraftige økningen i norske investeringer i latinamerikanske naturressurser de siste 20 årene hatt for Norges forbindelser til regionen?

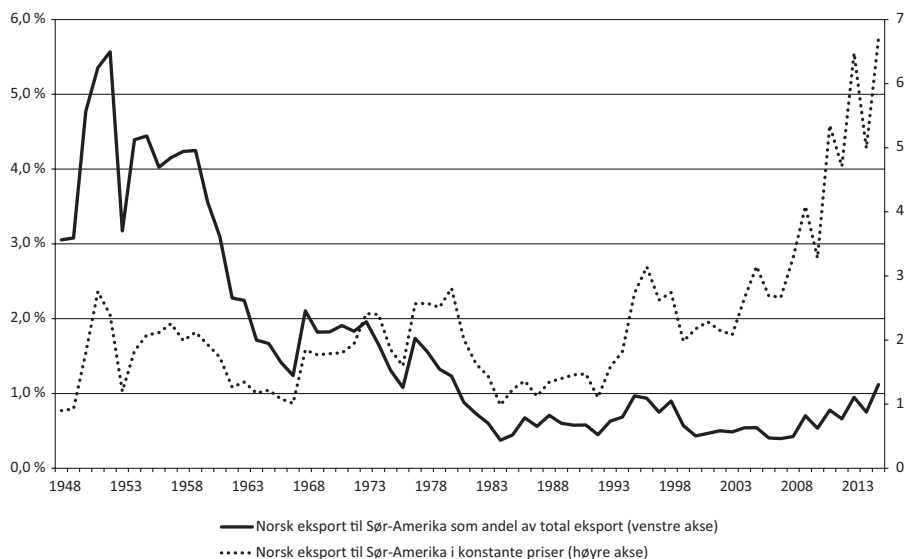
Norges økonomiske forbindelser med Latin-Amerika er i stor grad Norges økonomiske forbindelser med Brasil. Landet har rundt en tredjedel av regionens innbyggere, men over halvparten Norges handel og investeringer i Latin-Amerika går til Brasil. Denne teksten fokuserer likevel på hele Latin-Amerika som region. Teksten er tredelt. Handel og investeringer er temaene for de to første bolkene, mens den siste delen har som hensikt å problematisere Norges voksende investeringer i latinamerikanske naturressurser.

Handel

Det finnes noen lange linjer i Norges økonomiske forbindelser med Latin-Amerika som strekker seg fra slutten av 1800-tallet og fram til i dag. Skipsfart og klippfisk er to sentrale norske næringer som går enda lengre bakover i tid, men som i Latin-Amerika begynte å gjøre seg gjeldende på midten av 1800-tallet (Sæther 2015; Sæther kapittel 2). Allerede på 1840-tallet drev norske båter handel i Karibiamed utgangspunkt i havnen Charlotte Amalie.¹ Og på slutten av 1800-tallet hadde den norske handelsflåten flere hundre båter som årlig la til ved latinamerikanske havner. Disse fraktet hovedsakelig varer mellom ulike amerikanske havner, og i mye mindre grad mellom Norge og Latin-Amerika. Det var også i andre halvdel av 1800-tallet at norske handelsmenn begynte å skipe klippfisk direkte til latinamerikanske havner (Sæther 2015: 35). Denne handelen hadde høy risiko, og varierer veldig fra år til år i tilgjengelig handelsstatistikk. I årene rundt Norges selvstendighet (1901–1908) er det Mexico (inkludert Mellom-Amerika) og Argentina som er de største mottakerne av norske varer, mens Brasil spiller en ganske perifer rolle, som mottaker av 5 % eller mindre av den norske eksporten til regionen.

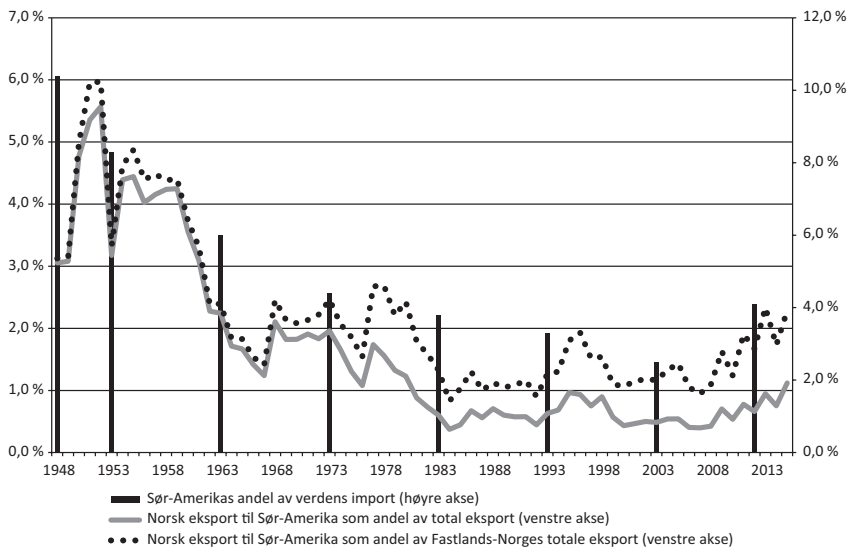
Hvis vi ser på Norges handel med Sør-Amerika siden andre verdenskrig, er det mest oppsiktsvekkende den markerte relative nedgangen. Figur 4.1² viser at verdien av norsk eksport til Sør-Amerika i konstante kroner, til tross for tydelige svingninger, holder seg rundt 1–2 milliarder 1998-kroner fra 1948 fram mot årtusenskiftet. Deretter ser vi en tydelig økning, som har pågått i ti år og derfor begynner å ligne en vedvarende tendens. Når det gjelder perioden sett under ett, har økningen av norsk eksport til Sør-Amerika vært betydelig mindre enn økningen av Norges totale eksport, noe som innebærer en relativ nedgang i eksporten til Sør-Amerika. Figuren viser således hvordan norsk eksport til regionen gradvis har falt fra over 4 % av Norges totale eksport på 1950-tallet til under 1 % etter 1980. Den nevnte økningen etter årtusenskiftet er synlig, men langt mindre tydelig, når vi ser på andel av total eksport.

-
- 1 På den tiden den viktigste byen i Dansk Vestindien. Den ligger på øya St. Thomas, i dag en del av De amerikanske Jomfruøyene.
 - 2 Tallene i figuren og tall i teksten hvor kildehenvisning ikke er oppgitt, er hentet fra SSB. For perioden 1988–2014 fra tabell o8804 (SSB 2016a) og for perioden 1948–1987 fra digitaliserte statistiske publikasjoner (SSB 2016b). For beregning av konstante kroner har jeg brukt SSBs konsumprisindeks, 1998=100 Tabell: o3013.



Figur 4.1 Norsk eksport til Sør-Amerika 1948–2015 (i 1 mrd NOK, Konstante 1998 kroner) og som andel av Norges totale eksport (Kilde: SSB).

Den relative nedgangen av norsk handel med Sør-Amerika i andre halvdel av 1900-tallet samsvarer dårlig med ideen om at ”verden har blitt mindre”. Med utgangspunkt i globalisering, internasjonale institusjoner for å fremme handel og nedgang i transportkostnader (Levinson 2006; Fouquin & Hugot 2016) kunne vi ha forventet at betydningen av avstand ble mindre, og at Norges handel med Sør-Amerika derfor ville øke relativt sett. Hvorfor har det motsatte skjedd? Svaret er sannsynligvis å finne i Latin-Amerika og den såkalte ISI-politikken (Importsubsituerende Industrialisering). Børskrakket i 1929 og den påfølgende globale økonomiske krisa markerte startskuddet for denne proteksjonistiske dreiningen i økonomisk politikk i Latin-Amerika, hvor en gryende industrisektor skulle beskyttes og stimuleres gjennom økte tollsatser og en aktiv stat. Det tok imidlertid tid før ISI-politikken ga fullt utslag på handelsstatistikken. Dette har også sammenheng med at andre verdenskrig medførte økende etterspørsel etter råvarer fra Latin-Amerika, og at det først var i etterkrigstiden at ISI ble til en koherent utviklingsmodell. CEPAL, opprettet i 1948, ble da en arena hvor nytenkende latinamerikanske økonomer kunne arbeide fram et teoretisk fundament for ISI-politikken (Bielschowsky 2009).



Figur 4.2 Norsk eksport av varer til Sør-Amerika (1948–2015) og Sør-Amerikas andel av verdens totale import (Kilde:SSB og WTO).

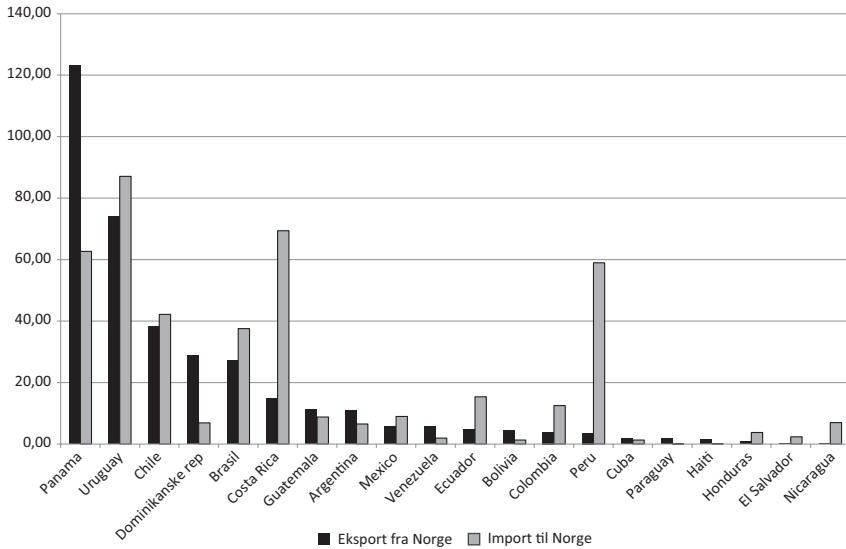
Som vi ser av figur 4.2,³ sank Sør-Amerikas andel av verdens totale import fra over 10 % i 1948 til rundt 4 % i 1983. ISI-politikken ble forlatt etter gjeldskrisa i 1982, til fordel for en nyliberal bølge hvor frihandel var en av hjørnesteinene. På samme måte som det tok tid før ISI-politikkens konsekvenser ble tydelige i handelsstatistikken, fikk heller ikke åpningen av de latinamerikanske økonomiene noen umiddelbar effekt på Sør-Amerikas andel av verdenshandelen. Denne fortsatte å falle fram til 2003, og det er uklart i hvilken grad det var råvareboomen eller handelsliberaliseringen som var hovedårsaken til den påfølgende økningen (Tussie 2011). Nedgangen i norsk eksport til Sør-Amerika går altså parallelt med nedgangen i Sør-Amerikas andel av verdenshandelen. Vi ser også at den oppadgående tendensen etter årtusenskiftet sammenfaller med en økning av Sør-Amerikas andel av verdenshandelen.

3 Grunnen til at denne og foregående figur ser på eksport til Sør-Amerika og ikke Latin-Amerika, er at utviklingen av Mexicos handel er utypisk for Latin-Amerika, blant annet grunnet nærheten til USA. Mens Mexico mottar under 10 % av norsk eksport, står landet for rundt 40 % av Latin-Amerikas handel. ISI-politikkens betydning for handelen med Norge blir derfor bedre representert gjennom å utelukke Mexico og resten av Mellom-Amerika og bare se på Sør-Amerika. Statistikk over Sør-Amerikas andel av verdenshandelen er hentet fra WTO (2013).

Det er i denne sammenheng verdt å merke seg at norsk utenrikshandel med varer lå på et stabilt nivå på mellom 16 % og 19 % av BNP fra krigens slutt fram til oljeinntektene begynte å strømme inn på 1970-tallet. Eksporten steg da kraftig, til mellom 25 % og 40 % av BNP, avhengig av oljeprisens svingninger. Hvis vi holder olje og gass utenfor, viser det seg imidlertid at Fastlands-Norge fortsatte å eksportere omtrent samme andel av BNP, rett under 15 %. Det er derfor i figur 4.2 inkludert en linje som viser Norges eksport til Sør-Amerika som andel av Fastlands-Norges totale eksport.⁴ Ikke overraskende blir nedgangen da noe mindre, og sammenfallet med tendensene i Sør-Amerikas andel av verdens import blir enda tydeligere.

Norsk eksport til Latin-Amerika på 1950-tallet kan veldig forenklet oppsummeres som klippfisk, papir og skip. Hvis vi bruker året 1954 som eksempel, ser vi at skip utgjorde over to tredjedeler av norsk eksport til Costa Rica, Panama og Mexico. Og med få unntak utgjorde klippfisk og papir til sammen over halvparten av norsk eksport til de øvrige landene i Latin-Amerika. Sett med et latinamerikansk perspektiv var importen av papir fra Norge et typisk mål for importsubstituering. Det var et industriprodukt hvor både ressursgrunnlag og teknologi lå til rette for at de latinamerikanske landene kunne produsere det på egen hånd. I statistikken framkommer det også at de mest industrielt utviklede landene i regionen, som Mexico og Argentina, allerede i 1954 delvis importerte «Sulfittcelulose til framstilling av papir og papp» fra Norge, i stedet for papir. ISI oppmuntret også til såkalt tariff jumping, det vil si at utenlandske bedrifter investerte i produksjon i et latinamerikansk land, for slik å hoppe over tollbarrierene på grensen ved å produsere og selge i samme land (Reyes & Sawyer 2016: 174). Norske investeringer var en del av denne prosessen når det gjaldt nettopp papirproduksjon i Brasil, med Erling Lorentzens oppstart av Aracruz Celulose i 1968 og Borregaards investering samme år (Amdam 2009). Nedgangen i importen av papir fra Norge var således et tilsiktet resultat av ISI-politikken i Latin-Amerika. Klippfisk derimot er et klassisk eksempel på et absolutt og komparativt fortrinn i handelen, og er fortsatt den norske enkeltvaren som innbringer størst inntekter i Latin-Amerika. Fram til 2010 utgjorde klippfisk over 20 % av Norges totale eksport til regionen.

4 Ettersom Fastlands-Norges eksport har vært så stabil i hele etterkrigstiden, vil utviklingen av andelen av Norges eksport som går til Sør-Amerika i stor grad samsvare med denne eksportens andel av BNP, og således viser den stiplede linjen også utviklingen i betydningen eksport til Sør-Amerika har for norsk økonomi som helhet.



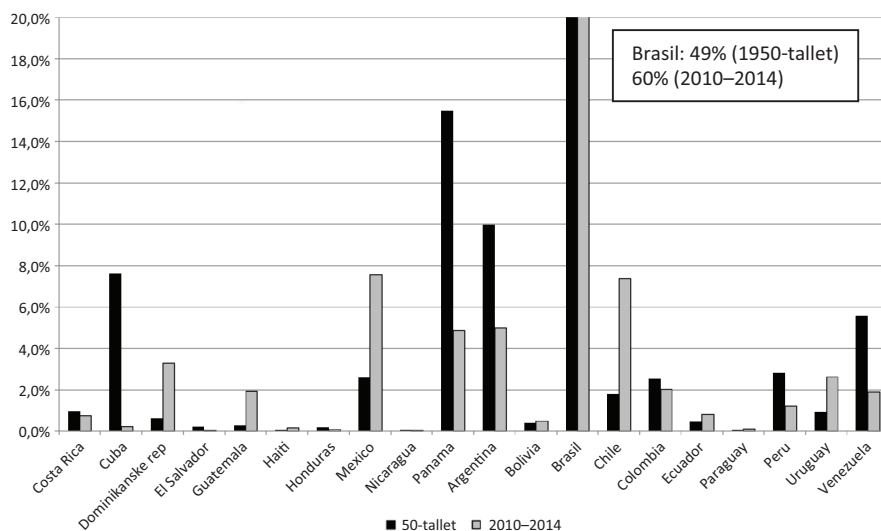
Figur 4.3 Norsk eksport til/import fra Latin-Amerika i NOK per capita i hvert land. Gjennomsnitt for 2010–2014 (Kilde:SSB).

Et annet framtrekkende trekk ved Norges handel med Latin-Amerika er den store variasjonen mellom land.⁵ Brasil innehar klart hovedrollen og mottar rundt 60 % av norsk eksport til Latin-Amerika, samtidig som over halvparten av Norges import fra regionen også kommer fra Brasil (for perioden 2010–2014). Men det er også store variasjoner blant de spansktalende landene. De viktigste landene i så måte er Mexico (8 %), Chile (7 %), Argentina (5 %), Panama (5 %), Den dominikanske republikk (3 %) og Uruguay (3 %). De store variasjonene når det gjelder handel med Norge kommer imidlertid tydeligere fram hvis vi også tar innbyggertallet i landene med i regnestykket. Figur 4.3 viser verdien av norsk eksport per person i mottakerlandet, og at i halvparten av de latinamerikanske landene ligger norsk eksport på under fem kroner per innbygger. Panama skiller seg klart ut som det beste markedet for norske varer i forhold til folketallet, men det er uklart hva som skjuler seg bak disse tallene. På 1950-tallet mottok Panama rundt 15 % av Norges eksport til Latin-Amerika, hvorav en stor andel var skip. Mange av kjøperne av disse skipene var etter alt å dømme norske redere som hadde flagget ut til Panama. På midten av 1990-tallet var antallet norskeide skip registret i Panama fallende, men utgjorde

5 Det er gjennomsnittet for perioden 2010–2014 som er tallgrunnlaget for beskrivelsen av dagens situasjon, og hvis ikke annet er oppgitt, er dataene hentet fra SSB tabell o8804 (2016a).

fremdeles rundt 10 % av utenlandskregistrerte skip (SSB 1996). Det er også mulig å se at Norge har et klart handelsunderskudd med Latin-Amerika, hvorfra importen ligger nesten 50 % over Norges eksport. Peru og Costa Rica skiller seg ut i så måte. Den økonomiske relasjonen til Norge er dog i begge tilfeller preget av den råvareavhengigheten nevnte ISI-politikk prøvde å bøte på. I Perus tilfelle utgjør fiskemel/fiskeolje over 80 % av eksporten til Norge, og i Costa Ricas tilfelle er det i all hovedsak frukt.

Kontinuiteten i Norges handel med Latin-Amerika er synlig i statistikken både når det gjelder hva som eksporteres, og hvem det eksporteres til. Dette tyder på at teorier som vektlegger sosiale nettverk og historisk utvikling, kan være godt egnet hvis man vil prøve å forklare utviklingen av Norges handel med Latin-Amerika. Figur 4.4 illustrerer dette ved å sammenstille de siste årenes tall med norsk eksport på 1950-tallet. Brasils dominans har vært en konstant faktor i hele etterkrigstiden, og kontinuiteten er synlig også for mange av de andre landene. Argentina, Venezuela og Peru er tre store land som var langt viktigere markeder for norske varer på 1950-tallet. På den annen side har Chiles andel firedoblet seg. Mexicos andel har fordoblet seg, men den er fremdeles relativt beskjeden sammenlignet med folketall og BNP, særlig med tanke på at landet var Norges viktigste handelspartner i Latin-Amerika på



Figur 4.4 Norsk eksport til enkeltland som andel av Norges totale eksport til Latin-Amerika 1950-tallet og 2010-2014 (Kilde:SSB).

begynnelsen av 1900-tallet. Vi ser også noen helt klare brudd i figuren. Blant annet har Den dominikanske republikk overtatt Cubas rolle som Karibias hovedimportør av norsk klippfisk.

Norske investeringer

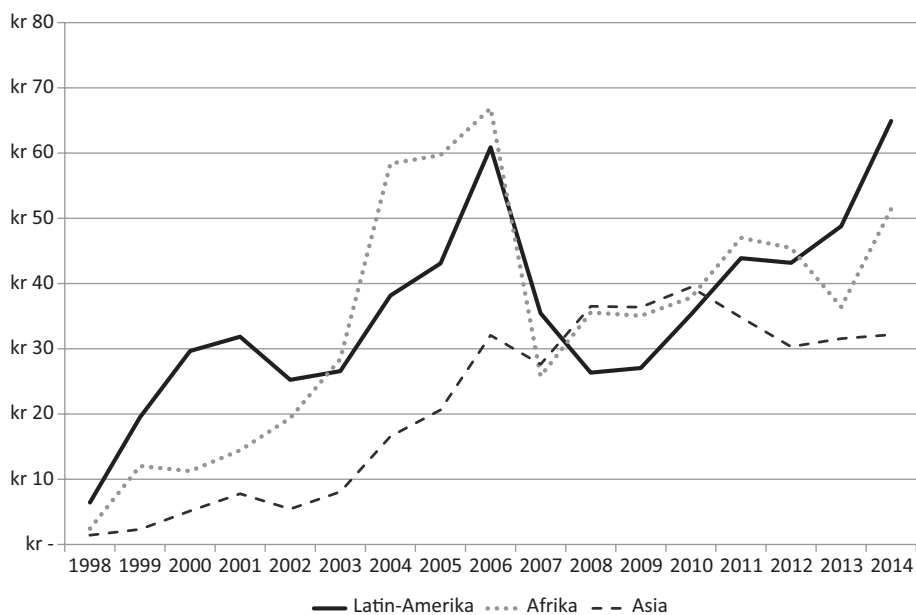
Mens statistikken over Norges utenrikshandel er pålitelig, selv langt tilbake i tid, er situasjonen en ganske annen når det gjelder tilgjengelig statistikk for norske investeringer i utlandet. Dette er ikke noe særtilfelle for Norge. Statistikk over utenlandsinvesteringer er generelt sett en hengemyr, hvor nitid gransking av ulike definisjoner og metoder er nødvendig, men på ingen måte tilstrekkelig, for å oppnå noenlunde pålitelige tall. For eksempel byr forskjellen mellom beholdninger og transaksjoner ("stocks and flows") ofte på problemer. I vårt tilfelle ble SSBs statistikkserie over transaksjoner nedlagt fra og med 2011, "grunnet alvorlige kvalitetsproblemer i datamaterialet" (SSB 2016c), mens de mest pålitelige kildene for direkte utenlandsinvesteringer i Latin-Amerika, Verdensbanken og CEPAL, begge har fokus på nettopp transaksjonene og ikke beholdningene. På den ene side gjelder det altså å ha dataenes ringe kvalitet i bakhodet når vi vurderer statistikken over utenlandske direkteinvesteringer (DUI), men på den annen side har økningen, både ut av Norge og inn i Latin-Amerika, vært så kraftig at slingringsmonnet uansett blir betydelig.

Den offisielle statistikken over norske utenlandsinvesteringer før 1998 er dessverre ikke lenger tilgjengelig (Stråtveit 2015: 16). Det finnes imidlertid flere arbeider som tar for seg utviklingen av norske utenlandsinvesteringer før årtusenskiftet (Selfors 1999; Kvinge 1996; Benito 1998; Amdam 2009; Grünfeld 2005, Stråtveit 2015). Statistikken fra før 1990 setter fokus på antallet direkteinvesteringer eller datterselskaper, og gjør i mye mindre grad forsøk på å anslå beløp. Den viser at det var en sterk vekst på både 1970-tallet og 1980-tallet (Amdam 2009; Kvinge 1996). Sistnevnte tiår markerer også et politisk skifte hvor norske bedrifters DUI blir aktivt oppmuntret av myndighetene (NOU 1981). Men ettersom utgangspunktet var såpass beskjedent, tok det lang tid før norske DUI utgjorde en betydelig andel av BNP, og først i 1994 utgjorde norske investeringer i utlandet et større beløp enn utenlandske investeringer i Norge (Hveem 2009).

Når det gjelder studier fra før 1998, havner Latin-Amerika stort sett i kategorien «Resten av verden». De gangene Brasil, Sør-Amerika eller «øvrige Amerika» dukker opp i dataene, kan det se ut som norsk DUI til Latin-Amerika

utgjorde en andel som ikke skiller seg så altfor mye fra andelen etter årtusen-skiftet (Kvinge 1996; Benito 1998). I perioden 1948–69 foretok 84 bedrifter sin første utenlandske direkteinvestering, og syv av disse var i Sør-Amerika (Amdam 2009). Norske direkteinvesteringer i Latin-Amerika er således ikke et nytt fenomen, men tilgjengelig datamateriale er ikke tilstrekkelig for å kvantifisere omfanget før 1998. Deretter viser SSBs data en kraftig og vedvarende økning.

Fra 1990 til 2010 steg norske DUI fra 64,3 milliarder til 1052 milliarder NOK⁶ (Kvinge 1996; Stråtveit 2015; SSB 2016d). Den såkalte tredje verden – Afrika, Asia og Latin-Amerika – har siden 1998 mottatt mellom en fjerdedel og en femtedel av norske DUI. Mer enn halvparten av disse investeringene går til Asia, mens Afrika mottar en fjerdedel, og de resterende 12 % går til Latin-Amerika. Men hvis vi tar hensyn til den store forskjellen i befolkningstallene i de tre regionene, ser vi i figur 4.5 at norske DUI har fordelt seg ganske jevnt

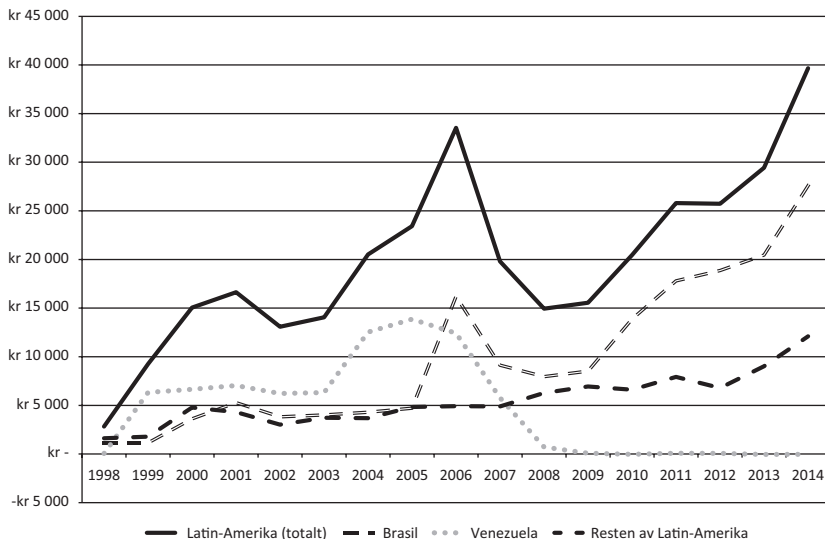


Figur 4.5 Norges direkte utenlandsinvesteringer per innbygger i Latin-Amerika, Afrika og Asia (kilde:SSB tabell O4837).

6 Statistikk som anslår den totale beholdningen av norske investeringer i utlandet foreligger fra og med 1990. Fra 1998 foreligger det også statistikk over DUI-beholdningen fordelt på mottakerland (2016d).

mellom Afrika, Asia og Latin-Amerika og ligget i området 30–60 kr per innbygger siden 2006. Vi ser en veldig kraftig økning av norske DUI i den tredje verden i perioden 1998–2006, men denne undersøkelsen har ikke funnet noen forklaring på den markerte toppen i 2006 for Afrikas og Latin-Amerikas del. Mellom 2008 og 2014 har økningen av norske investeringer vært betydelig større i Latin-Amerika, men det gjenstår å se om denne tendensen vil utvikle seg til en permanent forskjell i forhold til Afrika og Asia. Felles for de tre regionene er at noen få enkeltland mottar brorparten av de norske investeringene. Singapore mottar over halvparten av investeringene som går til Asia, men det er uklart i hvor stor grad Singapore her fungerer som mellomland, noe som igjen understreker nevnte svakheter med statistikken. India på den annen side mottok under 1 krone per innbygger fram til 2013. I Afrika er rundt halvparten av norske DUI plassert i Angola. Statoils aktiviteter gir med andre ord store utslag i statistikken, noe vi også vil se når det gjelder Latin-Amerika. I Latin-Amerika er det Brasil som mottar over halvparten av investeringene.

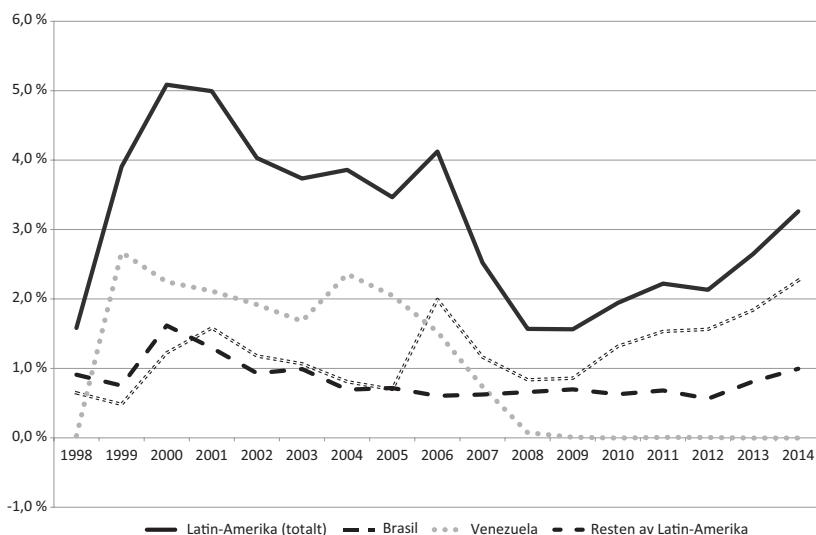
Figur 4.6 viser den kraftige økningen av norske DUI i Latin-Amerika siden 1998. Retter vi blikket mot fordelingen mellom land, blir det på ny tydelig hvor stor rolle Statoil spiller. På slutten av 1990-tallet utpekte Statoil Venezuela som ett av tre internasjonale satsingsområder, noe som ikke er vanskelig å få øye på



Figur 4.6 Norske direkte utenlandsinvesteringer i Latin-Amerika (i millioner NOK) (kilde:SSB).

i figuren. Vi ser videre at Brasil også inntar en dominerende rolle når det gjelder norske investeringer. Statoil spiller også her en framtrødende rolle, som et av få utenlandske oljeselskaper i Brasil. De har utvunnet olje på Peregrino-feltet siden 2011, og Stavanger Aftenblad anslår investeringene til 33 milliarder kroner (Fosse 2014). Det vil si 5 milliarder mer enn den samlede beholdningen av norske investeringer i Brasil registrert i SSBs statistikk. Hydros oppkjøp av aluminiumsvirksomheten til Vale S.A. i Brasil i 2011, estimert til 5,3 milliarder dollar, er rangert som historiens nest største utenlandske oppkjøp i Latin-Amerika (CEPAL 2016: 108). Ifølge tall fra CEPAL er Norge det åttende største opprinnelseslandet når det gjelder direkteinvesteringer i Brasil (CEPAL 2016: 81). Det er imidlertid viktig å huske på at beholdningen av norske DUI i denne perioden vokser raskt også i andre deler av verden. Figur 4.7 viser hvordan bildet endrer seg hvis vi sammenligner med totalen av norske DUI.

I 2014 ga den norske ambassaden i Brasil og Innovasjon Norge ut en rapport som kartla norske investeringer i landet⁷ (Innovasjon Norge 2014; 2015). I tillegg til å gi en verdifull oversikt, viste rapporten også hvor stor usikkerheten er



Figur 4.7 Norske direkte utenlandsinvesteringer i Latin-Amerika som prosentandel av Norges totale DUI (direkte utenlandsinvesteringer) (kilde:SSB).

7 En ny rapport kom ut i 2015. Den bekrefter tendensene fra forrige rapport og inneholder utfyllende data og informasjon, men er mindre omfattende enn rapporten fra 2014.

når det gjelder statistikk vedrørende norske direkteinvesteringer i utlandet. Mens SSB anslår en beholdning av norske investeringer på 8,5 milliarder kroner i 2009 som øker til 27,5 milliarder i 2014, kommer denne rapporten fram til tall som ligger over tre ganger så høyt.⁸ Selv om begge anslår en økning på litt under 200 %, er dette voldsomme avvik som viser hvor stor usikkerhet det er heftet til de offisielle tallene fra SSB vedrørende Norges DUI. Rapporten argumenterer overbevisende for at valgte metode gir langt bedre anslag enn SSBs statistikk over beholdninger, og påpeker at avvikene i stor grad skyldes at en stor andel av norske DUI blir kanalisert til Brasil gjennom selskaper i ”holdingvennlige” land. At tre små øystater i Amerika – Bermuda, Caymanøyene og De britiske jomfruøyene – ifølge SSBs statistikk har større beholdning av norske investeringer enn hele Latin-Amerika i perioden 2008–2013, har utvilsomt en sammenheng med dette (SSB 2016d). Men akkurat hvordan det henger sammen, er langt mer uklart. Den nevnte rapporten illustrerer også et annet metodeproblem. Til tross for at de som står bak undersøkelsen er de to organisasjonene som antakelig nyter størst tillit blant norske bedrifter og daterselskaper i Brasil, den norske ambassade og Innovasjon Norge, oppnådde man kun en svarprosent på 55 % (Innovasjon Norge 2014: 12).

De tre store norske i Brasil og resten

Rapporten fra Innovasjon Norge understreker to helt sentrale trekk ved norske investeringer i Latin-Amerika. For det første at selskaper helt eller delvis eid av den norske stat spiller en dominerende rolle. Fem av de åtte største bedriftene i Brasil er heleid eller deleid av den norske stat: de tre store norske, Statoil, Norsk Hydro og Yara, samt Aker Solutions og SNP/Statkraft. De tre store står for hele 75 % av den samlede omsetningen til de åtte største norske selskapene i Brasil. For det andre viser rapporten at en stor andel av investeringene er knyttet til utvinning av naturressurser, spesielt i bedrifter med statlig eierskap. Av de fem nevnte norske selskapene i Brasil, er kontroll over naturressurser selve grunnlaget for virksomheten til Statoil (olje og gass), Hydro (bauksitt) og SNP/Statkraft (vann).

8 Det vil si 29 mrd. i 2009 og 105 mrd. i 2014 (omregnet fra USD til NOK, inkludert oppdaterte tall fra Innovasjon Norge 2015). Hvis vi også regner med ”asset transfers”, fartøyer og andre kapitalvarer som har blitt flyttet til Brasil og reinvestering av overskudd, kommer vi ifølge rapporten fra Innovasjon Norge opp i hele 161 mrd. NOK for 2014.

Statoil, med en statlig eierandel på 67 %, hadde i 2014 en omsetning på 622 milliarder kroner, noe som tilsvarer nesten 20 % av Norges BNP⁹. Da Statoil i 2006 solgte sin 27 prosents eierandel i oljefeltet i Maracaibosjøen til det statlige venezuelanske PdVSA, hadde selskapet allerede sikret seg 50 % av Peregrino-feltet i Brasil. Venezuela skulle erstattes av Brasil som satsingsområde. Statoil har nå operatørskap og en 60 % eierandel på feltet. Dette er således ett av kun to oljefelt utenfor Norge hvor Statoils eierandel overstiger 50 % (Statoil 2016b), og det anslås å stå for omkring 12 % av Statoils internasjonale produksjon (Holm 2015). Statoil rapporterer ikke på den geografiske fordelingen av de økonomiske resultatene i selskapet, men oppgir utvinningstakt fra de ulike feltene de er deleiere i. I 2014 produserte Peregrino-feltet i gjennomsnitt 75 000 fat olje per dag, noe som skulle tilsvare en årlig markedsverdi for Statoils andel på 8,4 milliarder¹⁰ (Statoil, 2016b). Dette tallet viser seg å ligge ganske nær anslaget på 7,9 milliarder kroner i omsetning i 2011 gjort av Innovasjon Norge (2014: 33). På tross av store investeringer og stor omsetning har ikke Statoil mer enn rundt 300 ansatte i Brasil, noe som er under 10 % av antallet ansatte Hydro og Yara har i Brasil. Veldig høye verdier for omsetning per ansatt bekrefter at dette er en ressursintensiv virksomhet.

Selskapets satsing på Latin-Amerika ser på ingen måte ut til å avta. Statoils investeringer i Brasil, som tidligere ble anslått til i overkant av 30 milliarder, økte betraktelig da Statoil i juli i 2016 kjøpte Petrobras' eierandel på 66 prosent i lisens BM-S-8 i Santos-bassenget utenfor kysten av Brasil for rundt 21 milliarder. Selskapet har også investert i letelisenser i Colombia i 2014, i Nicaragua i 2015 og i to blokker i Uruguay og to i Mexico i 2016. Og det har også beholdt en eierandel på 9,67 % i Petrocedeno i Venezuela.

Hydro, med en statlig eierandel på 34,3 %, hadde i 2015 en omsetning på 88 milliarder kroner.¹¹ Hydro har utvidet sin virksomhet i Latin-Amerika kraftig de siste årene, og hadde i 2015 flere ansatte i Brasil (4817) enn i Norge (3687). Gjennom oppkjøp av aluminiumsvirksomheten til brasilianske

9 Med mindre noe annet er oppgitt, kommer tall og opplysninger fra Statoils Årsrapport 2015 (Statoil 2016a) eller nettsiden www.statoil.com.

10 Summen er basert på 60 % eierandel, gjennomsnittlig oljepris på 96,3 USD, gjennomsnittlig dollarkurs på 6,3 og 15 % reduksjon i oljeprisen på grunn av kvaliteten på oljen. Fosse i Stavanger Aftenblad (2014) anslår en omsetning på 16 milliarder kroner årlig, men tar utgangspunkt i 100 000 fat per dag og ser ikke ut til å ta Statoils 60 % eierandel med i betraktningen.

11 Hvis ikke annet er oppgitt, er data og opplysninger hentet fra Hydros Annual Report 2015 (Hydro 2016).

Vale S.A. for rundt 30 milliarder i 2011 fikk Hydro kontroll over bauksittgruven Paragominas og aluminaraffineriet Alunorte. For å si det enkelt, aluminium framstilles av alumina (aluminiumoksid), og Hydro produserer sin alumina i Brasil. Ifølge Hydros årsrapport for 2015 genererte «Bauksitt og Alumina» en total omsetning på 22 milliarder NOK, og det er derfor nærliggende å tenke seg at dette tilsvarer Hydros omsetning i Brasil¹². I likhet med Statoil er Hydros virksomhet i Brasil først og fremst basert på tilgang til naturressurser, i dette tilfellet bauksitt og delvis også energi til en konkurransedyktig pris.

Også Yara har økt sin aktivitet i Latin-Amerika kraftig de siste årene.¹³ Selskapet har en statlig eierandel på 36,2% og en omsetning på 108 milliarder i 2015. Mellom 2011 og 2015 vokste Yaras produksjon av kunstgjødsel med 36 %. Praktisk talt hele denne økningen skyldtes en økning på 180 % av produksjonen i Latin-Amerika. I 2015 stod Latin-Amerika for en tredjedel av Yaras omsetning, 26,4 milliarder NOK i Brasil og 9,6 milliarder i Latin-Amerika for øvrig. Dette gjør Yara til den største norske aktøren i Latin-Amerika hvis vi ser på omsetning, men ikke når det gjelder investert kapital. Yara står også for en stor andel av økningen av ansatte i norske bedrifter i Brasil siden 2012 (Innovasjon Norge 2015: 13).

Yaras vekst i Latin-Amerika har sammenheng med tre store oppkjøp. I 2012 kjøpte Yara gjødselvirksomheten i brasilianske Bunge for 4,2 milliarder NOK, og i 2014 ble 60 % av aksjene i brasilianske Galvani S.A. kjøpt for rundt 2 milliarder og colombianske OFD Holding for rundt 2,5 milliarder. Sammenlignet med Statoil og Hydro er ikke disse investeringene i samme grad knyttet til kontroll over naturressurser, ettersom kontroll over distribusjonsnettverk og gjødselprodusjon oppgis som viktigste motivasjon. Tilgang til latinamerikanske markeder synes dermed å være viktigere for Yara enn tilgang til latinamerikanske naturressurser. På den annen side er selvsagt kontroll over produksjon og distribusjon av kunstgjødsel også nært knyttet opp mot forvaltningen av naturressurser. Oppkjøpet av Galvani S.A. dreide seg dessuten i stor grad om kontroll over og utvinning av fosfatforekomster.

12 På spørsmål fra forfatteren svarer Hydro at dette ikke stemmer av to grunner. 1. «Bauksitt og Alumina» er et forretningsområde, og det er også omsetning innenfor dette forretningsområdet utenfor Brasil (f.eks. R&D). 2. Hydro produserer også primærmetall i Brasil, noe som ikke faller inn under dette forretningsområdet. Vi ser altså at grunn 1. trekker ned og grunn 2. trekker opp, og 22 milliarder blir således uansett det beste anslaget vi har på den årlige omsetningen i Hydros virksomhet i Brasil.

13 Hvis ikke annet er oppgitt, er data og opplysninger hentet fra Yaras Financial Report 2015 (Yara 2016).

De tre store norske i Latin-Amerika, Yara, Hydro og Statoil, underbygger en hypotese om at de norske investeringene i regionen i stor grad er knyttet til utnyttelse av naturressurser. Denne tendensen gjør seg også gjeldende, dog i noe mindre grad, om vi retter blikket mot andre norske selskaper og andre latinamerikanske land.¹⁴ Når det gjelder Brasil, er det særlig viktigheten av oljesektoren som blir tydelig hvis vi utvider blikket. Over 100 norske bedrifter tilknyttet oljenæringen har etablert seg i Brasil, og to tredjedeler av de norske investeringene i landet har gått til denne sektoren (Leira 2015; 2012). I de andre latinamerikanske landene er det maritime en veldig tydelig fellesnevner. I Mexico leverer 13 av 24 norske selskaper registrert av den norske ambassaden tjenester til oljeutvinning utenfor Mexicos kyst. I Argentina har seks av ni selskaper aktiviteter på sjøen, fordelt mellom oljesektoren, fiske og skipstransport. Fisk står også sentralt når det gjelder norske selskaper i Peru og Chile. I Peru er fiskemelprodusenten Austral Group SA¹⁵ den største norske aktøren. Ifølge et peruansk tidsskrift hadde selskapet i 2014 38 fiskefartøyer og elleve fabrikker i landet (Semana Económica 2014). Betydelige investeringer i vannkraft, og tidligere også i oljeutvinning, tyder på at norsk næringsliv i Peru er relativt sterkt knyttet opp mot kontroll over naturressurser. Når det gjelder Chile, er det lakseoppdrett som dominerer den norske næringsvirksomheten i landet. Norskeide Marine Harvest og Cermaq, solgt til Mitsubishi i 2014, er blant de største lakseoppdrettselskapene i Chile, og elleve av 17 norske selskaper i Chile leverer varer eller tjenester til lakseoppdrettsnæringen.

Gjennomgangen av norske investeringer i Latin-Amerika har vist at usikkerheten omkring tilgjengelig statistikk er svært stor, og det ville således gi liten mening å oppsummere funnene i eksakte tall. Noen tendenser har imidlertid avtegnet seg, og selv om de ikke kan kvantifiseres, er de ganske klare og tydelige. Det har vært en kraftig økning i norske investeringer i Latin-Amerika det siste tiåret, som sammenfaller med en kraftig økning i norske investeringer i utlandet generelt. I perioden etter 2008 har økningen i Brasil stått i en

14 Ifølge SSB, tabell 09827, var det 172 norske foretak i Latin-Amerika, hvorav 46 % var i Brasil og 48 % i følgende land: Mexico, Chile, Argentina, Colombia, Peru og Panama. De resterende landene utgjør knapt 5 %. De norske ambassadene har utarbeidet lister over norsk selskaper i Mexico, Chile, Argentina og Peru (Colombia og Panama kan således betraktes som huller i datamaterialet), og det er disse listene som er utgangspunktet for dataene som er samlet inn til denne oppsummeringen.

15 Austral Group er eid av Austevoll Seafood, som i sin tur er en del av Møgster-gruppen. Denne gruppen eier også DOF, med en omsetning på over 3,5 milliarder NOK i Brasil i 2011 (Innovasjon Norge 2014) og innbringende kontrakter med franske Total i Argentina.

særstilling, og har overgått økningen i norske DUI generelt. Samlet sett preger oljesektoren i stor grad Norges DUI i Latin-Amerika. Statoil er kanskje den eneste norske aktøren som direkte kontrollerer oljeforekomster,¹⁶ mens en stor andel av de norske bedriftene leverer tjenester til oljesektoren, særlig i Latin-Amerikas to største land, Brasil og Mexico.

Utenlandske investeringer fra et latinamerikansk perspektiv

Vi har sett at Norges økonomiske forbindelser i perioden fra 1945 til i dag har vært preget av en gradvis, men markant relativ nedgang i handel, mens norske investeringer i Latin-Amerika har økt kraftig siden årtusenskiftet. Den gjenstående delen av denne teksten søker å problematisere denne utviklingen. En underliggende antakelse er at investeringer, og særlig investeringer tilknyttet naturressurser, griper inn i utviklingen i de latinamerikanske landene på en langt mer omfattende måte enn det handel gjør.

Det kan derfor være på sin plass å se litt nærmere på utenlandske investeringer i naturressurser fra et latinamerikansk perspektiv. Massedemokratiets inntrøden i regionen på 1900-tallet sammenfalt i stor grad med en bølge av økonomisk nasjonalisme hvor nettopp kontroll over naturressursene stod sentralt. Makten og betydningen til noen av de mest sentrale presidentene i denne prosessen, Hipólito Yrigoyen, Getulio Vargas, Lázaro Cárdenas og Victor Paz Estenssoro, hang direkte sammen med nasjonalisering av oljeutvinningen. Forholdet til USA har også vært preget av nettopp kontrollen over naturressurser. Som Noel Maurer har vist i boka *The Empire Trap* (2013), intervenerte USA hyppig, og med mange ulike strategier, i Latin-Amerika for å beskytte private investeringer fra USA, helt fra slutten av 1800-tallet og fram mot 1990-tallet. Særlig interessant er det at USA sluttet å intervenere direkte på 1990-tallet fordi det ikke lenger var nødvendig. Internasjonale institusjoner, blant annet investor-stat tvistedomstoler, tillot investorer fra USA å forsvare sine investeringer mot ekspropriasjon eller annen uønsket statlig innblanding uten å be sin egen regjering om hjelp. Det synes å være relevant også for norske investeringer i Latin-Amerika at den internasjonale institusjonelle konteksten

¹⁶ Unntak kan være Discover Petroleum og InterOil Exploration, som begge nå ser ut til å ha trukket seg ut av Peru.

som gjør at private utenlandske selskaper kan forsvare sine interesser og investeringer uten betydelige utenrikspolitiske muskler fra sitt hjemlands regjering i ryggen, ikke er mer enn 25 år gamle. Hvordan oppstod disse institusjonene, og ut fra hvilke maktforhold?

Den latinamerikanske gjeldskrise i 1982 markerte slutten på ISI-perioden og starten på en nyliberal kursendring i Latin-Amerika. For det første ble troen på nasjonal kontroll over ressurser og kapitalstrømmer erstattet av troen på markedskrefter og internasjonal handel som viktigste drivkraft for økonomisk utvikling. En annen sentral endring var at utenlandske investeringer overtok for utenlandsgjeld som viktigste mekanisme for å få tilgang til kapital fra de rike landene. Latin-Amerika opplevde i den sammenheng en voldsom økning i DUI, som kan deles opp i to markerte bølger, en nyliberal bølge på 1990-tallet og en råvaredrevet bølge etter årtusenskiftet (Ferraz, Mortimore & Tavares 2011). Den første bølgen hadde, som sagt, direkte sammenheng med denne nyliberale kursendringen, hvor privatisering og deregulering skapte nye investeringsmuligheter for utenlandske investorer. Det var særlig privatiserte statlige tjenester som telefoni, strøm, vann, pensjoner og helse som tiltrakk seg utenlandske investorer. Men også statsbedrifter som kontrollerte utvinningen av naturressurser, ble privatisert.¹⁷ Den kraftige økningen i norske investeringer begynte ikke før helt på slutten av denne bølgen og var i liten grad rettet mot privatiserte offentlige tjenester.

Utenlandske direkteinvesteringer har klare fellestrekk med utenlandsgjeld. I likhet med renter på et utenlandslån, vil overskuddet fra de utenlandske investeringene regelmessig bli overført til utlandet. Fra en latinamerikansk synsvinkel dreier det seg om å få tilgang på utenlandsk kapital og samtidig flytte risiko fra egne statsfinanser til de utenlandske investorene. I motsetning til ved et utenlandslån, vil det ved DUI være selskapet som foretar investeringen, som også må bære mye av tapet hvis investeringen går med underskudd eller på annen måte mislykkes. For å godta og bære denne risikoen vil investorer ofte ha et ønske om å kontrollere faktorer som er avgjørende for lønnsomheten. Å signalisere villighet til å avstå suverenitet og å begrense framtidig politisk handlingsrom ble således en sentral strategi for å tiltrekke seg utenlandske

17 Ifølge Verdensbanken innbrakte privatiseringene i Latin-Amerika i perioden 1990–99 hele 180 milliarder dollar. Dette er nesten tre ganger så mye som i Øst-Europa og Sentral-Asia, som i denne perioden gikk over fra kommunisme til markedsøkonomi (Chong & López-de-Silanes 2005: 5).

investeringer i Latin-Amerika, særlig etter 1990 (Rodrik 2011). Dette innebar også ulike reformer og tiltak for å innføre varige begrensninger i statens fullmakter når det gjaldt kontroll over utnyttelse av naturressurser (Bebbington & Bury 2013: 45). Det handlet om å ta på seg «den gylne tvangstrøya» som «øker veksten og minsker politikken», for å bruke globaliseringsentusiasten Thomas Friedmans metafor (1999).¹⁸

Skuffende resultater var en av grunnene til at denne nyliberale politikken mistet mye av sin oppslutning i Latin-Amerika rundt årtusensskiftet. Den nye venstrebevegelsen skyllet over kontinentet, og rundt regnet halvparten av landene fikk nye regjeringer som la om den økonomiske kursen (se Bull, kapittel 6). Men selv om motstanden mot nyliberalismen var stor, viste det seg av ulike grunner å være vanskelig å slå inn på en alternativ kurs, og mange av de nyliberale reformene ble stående. I tillegg til økt vekt på omfordeling og sosial likhet, var det særlig når det gjaldt privatisering og kontroll over naturressurser at venstrebevegelsene la om kursen (Stallings & Peres 2011). Og det var en kraftig global prisøkning for naturressurser, den såkalte råvareboomen, som var bakgrunnen for den andre bevegelsen med utenlandske investeringer i Latin-Amerika i perioden 2003–2008 (Ferraz, Mortimore & Tavares 2011). Og det var nettopp i denne andre investeringsbevegelsen, en råvareboom som sammenfalt med økt nasjonal bevissthet om eierskap til egne naturressurser, at norske selskapers investeringer tilknyttet latinamerikanske naturressurser økte kraftig.

Avveiningen mellom suverenitet og politisk handlingsrom på den ene siden og tilgang til kapital og tillit i internasjonale markeder på den andre siden har vært en sentral politisk konfliktlinje i Latin-Amerika siden 1800-tallet, og med den nye venstrebevegelsen avtegnet den seg på nytt i regionens politiske geografi. De fire landene som inngår i Stillehavsalliansen (Alianza del Pacífico), Chile, Peru, Colombia og Mexico, har videreført 1990-tallets fokus på å tiltrekke seg utenlandske investorer. De har i stor grad beholdt «den gylne tvangstrøya» på. På den andre siden har man en langt mer heterogen gruppe som etter årtusensskiftet i større grad har vektlagt nasjonalt økonomisk handlingsrom og

18 Ideologen bak Argentinas utenrikspolitikk under Carlos Menem, Carlos Escudé kalte den argentinske versjonen av denne strategien for «realismo periférico» (1992). Land i periferien burde ifølge Escudé ta utgangspunkt i sin mangel på makt og ressurser og signalisere villighet til å oppgi suverenitet, for slik å tiltrekke seg utenlandske investeringer og skape økonomisk vekst. Ifølge en konservativ demokrati-forståelse som legger vekt på begrensninger i statens maktutøvelse og minoriteters beskyttelse mot majoritetens tyranni, vil en slik innskrenkning av politisk handlingsrom også kunne innebære en utvidelse av demokratiet.

kontroll over naturressursene: Brasil, Venezuela, Bolivia, Ecuador og Argentina. Stillehavsalliansens land er alle medlemmer Verdensbankens voldgiftsdomstol, ICSID. Når det gjelder den andre gruppen, er Brasil ikke medlem og har inngått svært få BITs, mens Bolivia, Ecuador og Venezuela trakk seg ut i henholdsvis 2007, 2009 og 2012. Argentina er fortsatt medlem, men har siden krisa i 2001 inntatt en hard linje overfor domstolen og i flere tilfeller nektet å etterkomme dens avgjørelser (Maurer 2013: 435–447; ICSID 2016). Ingen av disse landene har frihandelsavtaler med EU eller USA, mens alle Stillehavsalliansens land har bilaterale frihandelsavtaler med både EU og USA (OAS 2016).

Det er ingen automatikk i at nasjonal kontroll over naturressurser medfører beskyttelse av miljøet eller lokalbefolkningens rettigheter. Politisk handlingsrom kan selvsagt også brukes til å svekke slik beskyttelse for å øke utvinningen av naturressurser. På tvers av eksisterende utviklingsmodeller i Latin-Amerika er situasjonen i stor grad at institusjonene som skal gi beskyttelse til miljø og lokalbefolkning, er mangelfulle og svake. Eduardo Gudynas (2016) understreker at venstrebølgen har medført noen viktige framskritt i forvaltningen av miljø og naturressurser, slik som økt deltakelse fra grasrota. Han ender dog opp med å betegne Latin-Amerikas nye venstreregjeringer som «progressiv ekstraktivisme», og beskriver det som en modell bygd på økt råvareavhengighet, miljøproblemer og kommodifisering av både samfunn og natur. Ekstraktivisme er således et fellestrekk i regionen, både til høyre og til venstre. I den velkjente avveiningen mellom vekst og vern er det i overveiende grad vekst som blir prioritert på bekostning av vern og lokalbefolkningens rettigheter.¹⁹

Norske investeringer, interesser og forestillinger

Denne bokas undertittel setter fokus på forholdet mellom forbindelser og forestillinger. Norske selvbilder er preget av ideen om ideelle motiver i vår

19 Særlig nedslående er det at det i 2014 ble registrert 88 drap på miljøaktivister (Environmental Human Rights Defenders) i Latin-Amerika, 75 % av det totale antallet registrerte slike drap i verden (Article 19, 2016: 35; Global Witness 2015). Honduras er det verste landet, med tolv drepte i 2014, men også Colombia, Peru, Brasil og Guatemala skiller seg ut i negativ forstand. Nesten halvparten av ofrene er urbefolkning, og kvinner utgjør også en spesielt utsatt gruppe. Mange av drapene og rettighetsbruddene har bakgrunn i konflikter rundt utvinning av naturressurser, særlig store vannkraft- og gruveprosjekter, hvor internasjonale investorer og selskaper er sentrale aktører (Article 19, 2016: 26).

samhandling med andre deler av verden (se f.eks. Tvedt 2009). Norge ser på seg selv som en fredsnasjon (Nissen, kapittel 7), en gavmild bistandsaktør og en forkjemper for FN og derigjennom en demokratisering av verdensordenen (Leira 2007). Sentralt står også ideen om at ”Norges idealer og interesser sammenfaller slik at Norge tjener allmenntjenesten ved å forfølge sine egeninteresser” (Leira 2007: 9; Nissen, kapittel 7).

Som vi har sett, kontrollerer Norge, gjennom statlig og privat eierskap, betydelige naturressurser i Latin-Amerika og tjener gode penger på denne kontrollen og den utvinningen den muliggjør. Disse investeringene griper ofte direkte inn i pågående politiske kamper i Latin-Amerika om forvaltning og fordeling av ressurser, og norske aktører kan utnytte svake institusjoner, deriblant mangler ved miljølovgivning, arbeiderrettigheter og håndhevelsen av menneskerettigheter, til å øke egen fortjeneste. Følgelig er det ikke vanskelig å se at norske investeringer i naturressurser i Latin-Amerika kan komme i konflikt med selvbildet av «Norge som en altruistisk eller uegennyttig stat» (Leira 2007: 10). Det er for eksempel vanskelig å tenke seg at betydelige norske investeringer i latinamerikansk oljeutvinning og -leting kan være i samsvar med norske målsettinger om å være en pådriver for en bærekraftig utvikling. Skal man unngå at oppvarmingen av kloden overstiger 2 grader, må størsteparten av disse fossile ressursene bli liggende under jorden. Oljen Statoil utvinner på Peregrino-feltet i løpet av et år generer et CO₂-utslipp på rundt 7 millioner metriske tonn, som er på størrelse med samlet utslipp fra land som Uruguay og Costa Rica og selskapet Hydros samlede utslipp (Hydro 2016).²⁰ Et annet eksempel er den kontroversielle fjerningen av Brasils folkevalgte president, Dilma Rouseff, i 2016, som har medført en klar dreining av brasiliansk politikk i favør av kapitaleiernes interesser. På den ene siden er den norske stat og private norske selskaper betydelige kapitaleiere i Brasil, og kan således forvente å tjene på denne utviklingen.²¹ På den andre siden har kapitaleierne blant annet brukt sin politiske innflytelse til å svekke vernet av regnskogen i Amazonas betraktelig, direkte i strid med en av Norges viktigste interesser i forholdet til Brasil.²²

20 I anslaget er det brukt en standardverdi på 0,43 metriske tonn CO₂ per fat olje.

21 I tv-programmet Urix den 31. mars 2016 uttrykte Jens Ulltveit-Moe sin klare støtte til fjerningen av Dilma Rouseff, begrunnet med en forventning om at dette ville medføre bedre vilkår for investeringer og næringsliv.

22 Dette avstedkom et varselbrev fra miljø- og klimaminister Helgesen som Regnskogsfondet beskrev som ”usedvanlig klart og sterkt”, og en offentlig advarsel fra Erna Solberg under president Temers besøk i Norge i juni 2017 (VG, 23. juni 2017).

Vi har sett at den kraftige økningen i norske investeringer i Latin-Amerika sammenfalt med den nye venstrebølgen og dermed også to ulike utviklingsmodeller. Land som Brasil, Ecuador, Bolivia, Venezuela og Argentina vektla nasjonal kontroll over naturressurser og kapitalstrømmer, mens landene i Stillehavsalliansen i stor grad videreførte 1990-tallets nyliberale politikk. Ifølge sistnevnte vil markedets usynlige hånd sørge for at de utenlandske investorenes interesser i stor grad sammenfaller med interessene til befolkningen i motakerlandet. Det er ikke vanskelig å se at en utviklingsmodell hvor norske investorer anses å ”tjene allmenntjenen ved å forfølge sine egeninteresser” (Leira 2007: 9), passer godt inn i gjeldende norske selvbilder. På den annen side er det en utviklingsmodell som avviker betydelig fra den Norge selv satset på da vi hadde naturressurser, men manglet kapital.

Sett i forhold til disse to utviklingsmodellene framviser ikke Norges økonomiske forbindelser med Latin-Amerika noe entydig mønster. Brasils dominerende rolle har ingen direkte sammenheng med at landet ble en del av venstrebølgen i 2003. Landets ganske moderate økonomiske nasjonalisme synes heller ikke å ha vært til hinder for økende aktivitet fra norsk næringsliv. Et eksempel i så måte kan være Brasils krav til lokalt innhold i oljesektoren (Melby 2015; Kasahara & Botelho 2016), et virkemiddel som også ble brukt på norsk sokkel, men som for eksempel Colombia har avstått fra i den nylig signerte frihandelsavtalen med Norge (Lundeberg, Bank & Holguín 2009). Venezuelas økonomiske nasjonalisme derimot var til direkte hinder for Statoils videre satsing i landet (se figur 4.6 og Bull, kapittel 6).

Samtidig ser vi at Norge de siste årene har styrket forbindelsene til Stillehavsalliansen og dermed også ”den gylne tvangstrøya” som utviklingsmodell. Vi har handelsavtaler med alle de fire landene i Stillehavsalliansen og er part i investeringsavtaler med Peru og Chile. Utover Stillehavsalliansen er Norge kun part i handelsavtaler med Costa Rica, Panama og Guatemala, det vil si tre land som samlet sett ikke overgår Peru i folketall. I 2014 besøkte statssekretær Høglund og utenriksminister Brende alle de fire landene i Stillehavsalliansen (UD 2014), og året etter gjentok de satsingen på alliansen i en nyhetssak fra Utenriksdepartementet. «Dette er land som Norge prioriterer høyt, og de er sentrale i vårt arbeid med å fremme norske næringsinteresser», uttalte Brende (UD 2015). Etter søknad fikk Norge også observatørstatus i Stillehavsalliansen i 2016 (UD 2016: 188). Hvis vi ser på oljefondets investeringer, som er åpent tilgjengelige for perioden 2011–2015, ser vi at aksjeinvesteringene i

Stillehavsalliansen har økt fra 8,6 til 25,7 milliarder, det vil en tredobling, mens investeringene i resten av Latin-Amerika – i praksis Brasil – har gått ned fra 33,3 til 22,1 milliarder. Når det gjelder rentepapirer, har oljefondet foretatt en 20-dobling i beholdningen av rentepapirer i land fra Stillehavsalliansen, fra 5,3 milliarder til 115 milliarder, hovedsakelig i Mexico. Dette i kontrast til en økning på under 10 % i Latin-Amerika utenfor Stillehavsalliansen.²³

Økonomen Dani Rodrik hevder at Stillehavsalliansens økonomiske modell «havner i konflikt med demokratiet av den enkle årsak at dens formål er å tiltrekke seg kommersielle og finansielle interesser som søker markedsadgang til lave kostnader, og ikke å forbedre og utvide demokratiet. Det innebærer å omfavne en fortelling som setter behovene til multinasjonale selskaper, store banker og investorer over andre sosiale og økonomiske målsetninger» (Rodrik 2011: 206). Representanter for frivillige organisasjoner har således et viktig poeng når de understreker at Norge gjennom handels- og investeringsavtaler krever at latin-amerikanske land gir avkall på bruken av en økonomisk verktøykasse som den norske stat selv har brukt flittig for å oppnå dagens økonomiske velstand (Bank 2010; Lundeberg 2015). Man bør imidlertid være forsiktig med å overdrive Norges innflytelse. Landene i Stillehavsalliansen har allerede gitt avkall på denne verktøykassen som en bevisst strategi for å tiltrekke seg utenlandsk kapital. Det er uansett interessant at Norge her trekkes mot en utviklingsmodell som er såpass forskjellig fra den vi selv brukte på omtrent samme utviklingsstadium. I hvilken grad er det norske økonomiske aktørers strategier og kalkyler eller utenrikspolitikken som er drivkraften her, og hvordan formes dette samspillet?²⁴

Norske investorer i Latin-Amerika er ikke prisgitt betingelsene i landet de investerer i, men tar også selvstendige valg når det gjelder beskyttelse av miljø og forholdet til lokalbefolkning og ansatte. Et relevant spørsmål blir derfor i hvilken grad det norske samfunnet skaper føringer som får næringslivet til å ta ansvar for å redusere skadevirkningene og å fordele nytten til flest mulig når det

23 En økning på 20 milliarder i Brasil blir i stor grad oppveid av en nedgang på 19 milliarder i Argentina.

24 For å trekke nok en parallell til USAs investeringer i Latin-Amerika, kan følgende sitat fra Albert Hirschmann om forholdet mellom omfordeling og investeringer i USAs politikk overfor Latin-Amerika på 1960-tallet være relevant: "The continued presence and expansion of our private-investment position and our insistence on a 'favorable investment climate' decisively undermined, from the outset, the credibility of our Alliance for Progress proposals. Land reform and income redistribution through taxation are so obviously incompatible, in the short run, with the maintenance of a favorable investment climate for private capital that insistence on both could only be interpreted to signify that we did not really mean those fine phrases about achieving social justice through land and tax reform" (Hirschmann 1969: 324).

investerer i Latin-Amerika. Et sentralt begrep i så måte er næringslivets samfunnsansvar, ofte forkortet til CSR (Corporate Social Responsibility). Gjølberg (2010) har konkludert med at CSR i Norge (og Sverige) skiller seg ut internasjonalt ved at det har et normativt internasjonalt fokus. Det vil si at CSR først og fremst står i fokus når norsk næringsliv opererer i utlandet, mens det i stor grad oppfattes som overflødig på hjemmebane. Og videre at hovedbegrunnelsen for CSR ikke er lønnsomhet, men etiske og moralske begrunnelser som er knyttet til Norges humanitære utenrikspolitiske ambisjoner (Gjølberg 2010: 220).

I denne sammenhengen er det således nærliggende å tenke seg at nordmenns oppblåste og selvgoede forestillinger om egen rolle i verden kan ha positive konsekvenser, i den forstand at de kan fremme norsk næringslivs villighet til å ta samfunnsansvar utenfor landets grenser. For det første kan denne særegne norske identiteten gi grunnlag for motivasjon og overbevisning hos norske bedriftsledere når det gjelder næringslivets samfunnsansvar. For det andre vil omdømmetapet for et norsk selskap om menneskerettighetsbrudd eller miljøkriminalitet i utlandet skulle bli avslørt, være større jo mer det strider mot norske selvbilder av Norges internasjonale rolle. Og for det tredje vil avstanden mellom norske selvbilder og realitet når det gjelder norske forbindelser med omverdenen, motivere aktører til å arbeide for å avdekke og dokumentere dette spriket.

Det er ikke mulig å trekke noen klar konklusjon når det gjelder i hvilken grad dette har medført et større samfunnsansvar hos norsk næringsliv i Latin-Amerika, blant annet fordi det er svært ressurskrevende og metodisk vanskelig å evaluere konsekvensene av norske bedrifters virksomhet i regionen.²⁵ Etter Framtiden i våre hendes opprettelse av Norwatch i 1995, har det vokst fram et bredt, mangfoldig og også litt uoversiktlig nettverk av frivillige organisasjoner og gravende journalister som legger ned et betydelig arbeid i å prøve å holde norsk næringsliv i den tredje verden i ørene.²⁶ Samarbeid med lokale organisasjoner i områdene

25 Se Fig (2008) for en diskusjon omkring dette når det gjelder Aracruz Celulose. Undertegnede medvirket i en evaluering av det norskeidde lakseoppdrettsselskapet CERMAQ i 2012 (Bastías & Opsvik 2013), og bruker denne erfaringen som empirisk grunnlag for hvor arbeidskrevende det er å vurdere de sosiale og miljømessige konsekvensene av norske investeringer i Latin-Amerika.

26 Det dreier seg om organisasjoner som Foreningen for Internasjonale Vannstudier (FIVAS), Framtiden i våre hender (FIVH), Initiativ for Etisk Handel (IEH), Kirkens Nødhjelp / Changemaker, Latin-Amerikagruppene (LAG), LO/Fellesforbundet, Norges Naturvernforbund, Norsk Folkehjelp, Regnskogsfondet, Studentenes og Akademikernes Internasjonale Hjelpfond (SAIH), Spire og WWF, med ForUM i en mer koordinerende rolle. I arbeidet med dette kapittelet intervjuet jeg fem representanter for frivillige organisasjoner. Disse eksplorative intervjuene er en del av det empiriske materialet.

hvor norske selskaper opererer, har vært viktig i dette arbeidet, og et sterkt sivilsamfunn i Latin-Amerika har bidratt til at mye av fokuset på norske selskapers praksis i den tredje verden har vært rettet mot denne regionen. Til tross for at mulighetene for å stille selskaper til ansvar innenfor det eksisterende internasjonale rammeverket har vist seg å være begrensede (OECD Watch 2015), bør man ikke undervurdere betydningen av dette arbeidet.

Den kraftige økningen i norske investeringer i Latin-Amerika kan også ses i sammenheng med næringslivets økende rolle i norsk bistand, slik den er beskrevet i stortingsmeldingen ”Sammen om jobben” (UD 2015). På den ene siden kan dette tenkes å medføre et skudd for baugen for det Terje Tvedt har kalt godhetsregimet²⁷ i norsk bistand. Næringslivets fokus på egen nytte, bunnlinje og inntjening kan vanskelig forenes med godhetsregimets vektlegging av sinnelagsetikk og ideelle motiver. Men det er også en mulighet at næringslivet søker tilgang til bistandsfeltets godhetskapital, for slik å styrke eget omdømme og verne seg mot avsløringer og kritikk.²⁸ I den grad norske selskapers virksomhet i Latin-Amerika unnslipper kritisk og undersøkende journalistikk, er det ikke helt usannsynlig at deres utvinning av latinamerikanske naturressurser nærmest umerkelig sklir inn i fortellingen om Norges utrettelige bidrag til velstand og utvikling i Sør.

Kapittelet «En hvit flekk på kartet» i denne antologien dokumenterer to tendenser som kan gi grunn til bekymring i så måte: at dekningsgraden av norsk

27 Terje Tvedt har hatt stor innflytelse på debatten om norske selvbilder. Hans argument er blant annet at en sentral del av norske forestillinger om egen rolle i verden er godhetsregimet som preger bistandsfeltet (2009). Godhetsregimet administreres, ifølge Tvedt, av det sørpolitiske system, som sysselsetter flere tusen byråkrater, politikere, forskere, informasjonsmedarbeidere og ansatte i frivillige organisasjoner. Samrøre oppfattes innenfor dette systemet som nærmest uproblematisk, fordi alle arbeider sammen for den gode sak, og det finnes ingen interessekamp. Godhetsregimet innebærer en definisjonsmakt som ofte likestiller kritikk av aktører, prosjekter eller beslutninger innen bistandssektoren med en generell motstand mot altruisme og godhet. Ifølge Tvedt preger godhetsregimet på denne måten norsk identitetskonstruksjon og lykkes i stor grad å gjøre seg immun mot kritikk.

28 Hvis vi sammenligner stortingsmeldingene ”Sammen om jobben” (Meld. St. 35 (2014–2015)) og ”Næringslivets samfunnsansvar i en global økonomi” (Meld. St. 10 (2008–2009)), er det lett å se at den førstnevnte i langt mindre grad problematiserer forskjellen mellom økonomisk lønnsomhet og sosial nytte. For å ta et veldig konkret eksempel, slår ”Næringslivets samfunnsansvar” allerede i tekstens andre avsnitt fast at ”det finnes eksempler på at bedrifter er lønnsomme i økonomisk forstand, men at deres lønnsomhet samtidig kan skade både arbeidstakere og nærmiljø”. I ”Sammen om jobben” kommer første erkjennelse av at næringsvirksomhet kan ha negative konsekvenser, først på side 47: «Funn av olje og gass er ingen garanti for en vellykket sosial og økonomisk utvikling. Inntektene fra olje og gass kan medføre uønskede effekter som overoppheting av en svak økonomi, korrupsjon, økte forskjeller og miljøødeleggelser.»

næringsliv i Latin-Amerika i Urix på NRK er preget av et harmoniperspektiv, og at der er en markert nedgang i den totale pressedekningen av regionen de siste fem årene (Greger et al., kapittel 9). En kraftig økning i norske investeringer i Latin-Amerika ser altså ut til å gå hånd i hånd med en betydelig reduksjon i kritisk pressedekning av disse. De siste årenes mer diffuse grenser mellom norsk bistand og norsk næringslivs investeringer og utvinning av naturressurser i Latin-Amerika, krever en styrking av vaktbikkje-funksjonen som frivillige organisasjoner, gravende journalister og forskere har klart å etablere. Etterspørselen etter denne kritiske funksjonen er imidlertid langt fra tilstrekkelig til at den kan finansiere seg selv. Den er avhengig av midler fra den norske stat, blant annet gjennom forskningsmidler, pressestøtte og Norads informasjonsstøtte.

Konklusjon

Vi har i dette kapitlet sett at en relativ nedgang i Norges handel med Latin-Amerika i etterkrigstiden står i kontrast til en markert økning i norske investeringer i regionen de siste 15 årene. Mens norsk bistand har preget norske forestillinger om vårt forhold til Latin-Amerika, er det i hovedsak næringslivets investeringer som har preget pengestrømmene og de økonomiske forbindelsene.

At Norge høster betydelige økonomiske gevinster ved å kontrollere og utvinne latinamerikanske naturressurser, trenger ikke nødvendigvis være negativt for miljø og befolkning i Latin-Amerika. Men det pålegger det norske samfunnet et ansvar, i det minste for å gjøre seriøse forsøk på å finne ut om og i så fall i hvilken grad norske investeringer i Latin-Amerika skader miljø og befolkning i regionen. Det er noe som krever ressurser til miljøer, personer og organisasjoner som følger de norske næringslivsaktørene, statlige og private, med kritisk distanse og engasjement, og kommuniserer med latinamerikanske organisasjoner som representerer dem som blir berørt. Et tema hvor norske miljøer har levert god forskning, er nettopp Latin-Amerikas naturressurser og konflikter knyttet til utvinningen av disse. Med så mange norske selskaper involvert i slik ressursutvinning, er det mulig, og kanskje også interessant, å undersøke hva som kjennetegner norske selskapers møter med latinamerikanske ressurskonflikter. Fører norsk eierskap og norske sjefer til særegne fellestrekk?

Videre viser dataene som har blitt presentert i dette kapitlet, at Latin-Amerika ser ut til å spille en hovedrolle og sette mange av betingelsene for

Norges økonomiske forbindelser med regionen. ISI-politikken begrenset mulighetene for norsk eksport, mens den påfølgende tilbakevendingen til eksportorientert ekstraktivisme åpnet muligheter for norske investeringer. En case det kunne vært interessant å forske på i så henseende, er Norges økende tilknytning til Stillehavsalliansen og en økonomisk modell som kan se ut til å ligge fjernt fra vår egen. Skyldes det en bevisst strategi fra norske investorer og en borgerlig norsk regjering, eller er det betingelsene og initiativene i de latinamerikanske landene som er hovedårsaken? I hvilken grad trekkes norske aktører, statlige og private, mot land som imiterer USAs og EUs institusjoner, sammenlignet med land hvor institusjonelle løsninger vektlegger nasjonalt politisk handlingsrom og nasjonal suverenitet?

Referanser

- Amdam, R. P. (2009). The internationalisation process theory and the internationalisation of Norwegian firms, 1945 to 1980. *Business History* 2009, vol. 51:3, s. 445–461.
- Article 19 (2016). *A Deadly Shade of Green Threats to Environmental Human Rights Defenders in Latin America*. London: Article 19 - ISBN: 978-1-910793-37-4. Hentet fra https://www.article19.org/data/files/Deadly_shade_of_green_A5_72pp_report_hires_PAGES_PDF.pdf
- Bank, H. (2010). Interessekonflikter mellom Norge og Latin-Amerika. I *Gull og grønne skoger. Latin-Amerikaboken*. Oslo: Latin-Amerikagruppene.
- Bastías, M. & Opsvik, T. (2013). *Mainstream/Cermaq's progress in contributing to sustainable salmon aquaculture in Chile*. Oslo: ForUM. Hentet fra <http://www.forumfor.no/assets/docs/Cermaq-study.pdf>
- Bebbington, A. & Bury, J. (2013). *Subterranean Struggles: New Dynamics of Mining, Oil, and Gas in Latin America* (Peter T. Flawn Series in Natural Resources). University of Texas Press.
- Benito, G. R.G. (1998). Utvikling av norske direkte utenlandsinvesteringer. I: Glimstedt, Henrik og Lange, Even (red.), *Globalisering – drivkrefter og konsekvenser*. Oslo: Fagbokforlaget.
- Bielschowsky, R. (2009). Sesenta años de la Cepal: Estructuralismo y neoestructuralismo. *Revista De La Cepal*, N° 97, 173–194.
- CEPAL (2016). *Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean 2015*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Chong, A. & Lopez de Silanes, F. (2005). The truth about privatization in Latin America. In Chong & Lopez de Silanes (eds.), *Privatization in Latin America : myths and reality*. Palo Alto: Stanford University Press.

- Escudé, C. (1992). *Realismo periférico: Fundamentos para la nueva política exterior argentina*. Buenos Aires: Planeta.
- Ferraz, J. C., Mortimore, M. & Tavares, M. (2011). Foreign Direct Investment in Latin America. I José, A. O., In Jaime, R., João, C. F., Michael, M., & Márcia, T. (eds), *The Oxford Handbook on Latin American Economics*. Oxford: Oxford University Press.
- Fig, D. (2007). Questioning CSR in the Brazilian Atlantic Forest: The Case of Aracruz Celulose SA. *Third World Quarterly*, Vol. 28, No. 4, pp. 831–849.
- Fosse, D. H. (2014, 29. november). *Statoils pengemaskin i Brasil*. Stavanger Aftenblad.
- Fouquin, M. & Hugot, J. (2016). *Globalization in the last two centuries*. Hentet fra <http://voxeu.org/article/trade-globalisation-last-two-centuries>
- Friedman, T. (1999). *Lexus and the Olive Tree*. New York: Farrar, Straus & Giroux.
- Gjølberg, M. (2010). Varieties of corporate social responsibility (CSR): CSR meets the “Nordic Model”. *Regulation & Governance*, 4, 2, 203–229.
- Global Witness (2016). *On dangerous ground*. ISBN 978-0-9933597-4-3. Hentet fra <https://www.globalwitness.org/en/reports/dangerous-ground/>
- Grünfeld, Leo A. (2005). Kapitalens utvandrere: Norske investeringer og aktiviteter i utlandet. *Økonomisk forum*, årgang 59, nr. 4, 2005, s. 7–19.
- Gudynas, E. (2016). Beyond varieties of development: disputes and alternatives. *Third World Quarterly*, 37:4, 721–732.
- Hirschman, A. O. (1969). How to divest in Latin America, and why. Princeton, N.J: *International Finance Section*, Princeton University.
- Holm, M. (2015, 4. august). *Statoil har produsert 100 millioner fat i Brasil*. SyslaGrønn. Hentet fra http://syslagronn.no/2015/08/04/oljeenergi/statoil-har-produsert-100-millioner-fat-i-brasil_56174/
- Hveem, Helge (2009). Norske utenlandsinvesteringer og norsk (utenriks)politikk: dårlig forbindelse? *Internasjonal politikk*, årgang 67, nr. 3, 2009, s. 381–412.
- Hydro (2016). *Annual Report 2015*. Hentet fra http://www.hydro.com/upload/Annual_reporting/annual_2015/downloadcenter/Reports/01_Annual_Report_2015.pdf
- Innovasjon Norge (2014). *Norwegian Investments in Brazil*. Norwegian Embassy, Innovation Norway & Norwegian Consulate General. Rio de Janeiro, June 2014.
- Innovasjon Norge (2015). *Norwegian Investments in Brazil*. Norwegian Embassy, Innovation Norway & Norwegian Consulate General. Rio de Janeiro, November 2015.
- Kasahara, Y. & Botelho, A. J. J. (2016). Catching up and Falling behind: An Appraisal of Brazilian Industrial Policy in the Twenty-First Century. *ERLACS*, (101), 97–109.
- Kvinge, Torunn. (1996). *Norske foretaks investeringer i utlandet*. Oslo: FAFO.
- Leira, H. (2007). *Norske selvbilder og norsk utenrikspolitikk*. Oslo: Norsk Utenrikspolitisk Institutt.
- Leira, T. (2012, 19. juni). *Forvandlingen 2: Gigantiske oljefunn*. Hentet fra <http://brasileira.no/forvandlingen-2-gigantiske-oljefunn/>
- Leira, T. (2015, 9. februar). *Norge investerer massivt i Brasil*. Hentet fra <http://brasileira.no/norge-investerer-massivt-i-brasil/>

- Levinson, M. (2006). *The box: How the shipping container made the world smaller and the world economy bigger*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Lundeberg, H, Bank, H. og Holguin, A. (2009). *Frihet for hvem? Frihandelsavtalen mellom Colombia og EFTA*. Hentet fra www.handelskampanjen.no
- Lundeberg, H. (2015, 31. Juli). *Dei urimelige utviklingslanda*. NRK Ytring. Hentet fra <https://www.nrk.no/ytring/dei-urimelege-utviklingslanda-1.12479002>
- Maurer, N. (2013). *The empire trap: The rise and fall of the U.S. intervention to protect American property overseas, 1893–2013*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Melby, M. (2015). *Beyond the low-skill equilibrium? A case study of the local content policy in the Brazilian oil and gas industry* (Masteroppgave). Oslo: Universitetet i Oslo.
- Meld. St. 35 (2014–2015). *Sammen om jobben — Næringsutvikling innenfor utviklingssamarbeidet*. Hentet fra <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/meld.-st.-35-20142015/id2423253/>
- Meld. St. 10 (2008–2009). *Næringslivets samfunnsansvar i en global økonomi* Hentet fra https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/samfunnsansvar_kortversjon/id575547/
- NOU (1981). *Behovet for internasjonalisering av norsk næringsliv*. Oslo: NOU 1981:47.
- OAS (2016). SICE, Foreign Trade Information System. Organization of American States. Hentet fra http://www.sice.oas.org/tpd_e.asp
- OECD Watch (2015). *Remedy Remains Rare*. Hentet fra http://www.oecdwatch.org/publications-en/Publication_4201
- Reyes, J. A. & Sawyer, W. C. (2016). *Latin American economic development*. London: Routledge.
- Rodrik, D. (2011). *The globalization paradox: Democracy and the future of the world economy*. New York: W.W. Norton & Co.
- Selfors, Ingvild. (1999). *Norwegian Multinationals: Who, where and why*. SNFRapport, nummer 53. Bergen: Stiftelsen for samfunns- og næringslivsforskning.
- Semana económica (2014, 8. april). *Austral Group S.A.A.: del mar peruano para el mundo*. Hentet fra <http://semanaeconomica.com/escala-global/2014/04/08/austral-group-s-a-a-del-mar-peruano-para-el-mundo/>
- Stallings, B. & Peres, W. (2011). Is Economic Reform Dead in Latin America? Rhetoric and Reality since 2000. *Journal of Latin American Studies*, Vol. 43(4), pp.755–786.
- Stråtveit, T. (2015). *Norge ut i verden. En kartlegging av norsk utgående direkteinvestert kapital 1990–2012* (Masteroppgave). Bergen: Universitetet i Bergen, <http://bora.uib.no/>
- SSB (1996). Ukens statistikk nr. 11, 1996: Panama får mindre betydning. Hentet fra https://www.ssb.no/a/ukens_statistikk/utg/9611/6.html https://www.ssb.no/a/ukens_statistikk/utg/9611/6-1t.txt
- SSB (2016a). *Utenrikshandel med varer*. Tabell 08804 Utenrikshandel med varer, hovedtall, etter land/handelsområde/verdensdel og Tabell 08809: Utenrikshandel med varer, etter varegruppe (en- og tosfret SITC) og land/handelsområde/verdensdel. Hentet fra <https://www.ssb.no/utenriksokonomi>

- SSB (2016b). *Utenrikshandel (External Trade), Fortegnelse over utgitte og digitaliserte publikasjoner 1828–1976*. Hentet fra <http://www.ssb.no/a/histstat/publikasjoner/histemne-08.html>
- SSB (2016c). *Direkteinvesteringer, transaksjoner (opphørt), 1998–2010* Hentet fra <http://www.ssb.no/utenriksokonomi/statistikker/dit/aar/2012-01-26>
- SSB (2016d). *Tabell 04837: Direkteinvesteringer, beholdninger og avkastninger*. Hentet fra <https://www.ssb.no/utenriksokonomi>
- Statoil (2016a). *Årsrapport 2015*. Hentet fra http://www.statoil.com/no/InvestorCentre/AnnualReport/AnnualReport2015/Documents/DownloadCentreFiles/01_KeyDownloads/Aarsrapport_2015.pdf
- Statoil (2016b). *Production per field (3Q 2016 – 4Q 2007)* xls-fil hentet fra <http://www.statoil.com/no/investorcentre/analyticalinformation/productionhistory/Pages/default.aspx>
- Sæther, S. A. (2015). Making Sense of a Minor Migrant Stream. I S. A. Sæther (ed.), *Expectations Unfulfilled: Norwegian Migrants in Latin America, 1820–1940*. Leiden: Brill Academic Publishers.
- Tussie, D. (2011). Latin America in the World Trade System. I José, A. O., In Jaime, R., João, C. F., Michael, M., & Márcia, T. (eds.), *The Oxford Handbook on Latin American Economics*. Oxford: Oxford University Press.
- Tvedt, T. (2009). *Utviklingshjelp, utenrikspolitikk og makt*. 2. utgave. Oslo: Gyldendal Akademisk.
- UD (2014). *Norske muligheter i latin-amerikanske vekstøkonomier*, Nyhet 14.03.2014. Hentet fra https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/reise_chile/id753116/
- UD (2015). *Norge ønsker tettere økonomisk samarbeid med latinamerikanske land*. Nyhet 05.11.2015. Hentet fra https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/allianse_samarbeid/id2460241/
- UD (2016). *Prop. 1 S (2016–2017) For budsjettåret 2017 — Utgiftskapitler: 100–172 Inntektskapitler: 3100* Hentet fra https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/prop.-1-s-ud-20162017/id2513642/sec2?q=Stillehavsalliansen#match_0
- WTO (2013). *International Trade Statistics 2013*. Hentet fra https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/its13_toc_e.htm
- Yara (2016). *Financial Report 2015*. Hentet fra http://yara.com/investor_relations/latest_annual_report/