

El Impacto Sectorial de un Acuerdo de Integración entre el MERCOSUR y el NAFTA: el Caso del Jugo de Naranja Concentrado y Congelado (JNCC)

Paulo Sérgio Fracalanza Adriana Nunes Ferreira Marcos Fava Neves

Capítulo VI en "EL MERCOSUR Y LA CREACIÓN DEL ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS", Fernando Lorenzo (CINVE) y Marcel Vaillant (Universidad de la República), Editores y coordinadores. Libro en proceso de ser publicado por la RED MERCOSUR y el Woodrow Wilson Center (EEUU).

1. Introducción

Este estudio tiene por objetivo examinar el impacto de la reducción de aranceles pagos por las exportaciones de jugo de naranja concentrado y congelado del MERCOSUR, más específicamente del Brasil, al mercado norteamericano, sobre el bienestar y sobre la eficiencia en la utilización de recursos.

Los países miembros del MERCOSUR desarrollan actualmente negociaciones con vistas a establecer acuerdos de libre comercio con el NAFTA y con la Unión Europea. También se desarrollan negociaciones que podrían resultar en la creación de un área de libre comercio en las Américas (ALCA).

El grado de apoyo o de resistencia a la reducción de la protección arancelaria varía de sector para sector, dependiendo de los hiatos de competitividad y de los niveles existentes de protección, además de otros factores. En los sectores en los cuales los productores perciben que las diferencias de competitividad son relativamente reducidas y en los cuales el comercio ya es intenso, habrá probablemente menos resistencia que en otros. Los sectores en los cuales hay hiatos de competitividad significativos y barreras elevadas al comercio, son candidatos naturales a ofrecer mayor resistencia. El enfoque sectorial es por lo tanto indispensable para identificar el apoyo y/o la resistencia del sector privado al avance de las negociaciones comerciales en curso.

Una combinación de grandes diferencias de competitividad entre los productores y altas barreras al comercio probablemente harán que surja, en el caso de la industria del jugo de naranja, fuerte resistencia a la liberalización comercial tanto en un eventual acuerdo MERCOSUR-NAFTA como en el ALCA.

Paulo Sérgio Fracalanza, Doctor en Economía, Universidade Estadual de Campinas, Docente del Instituto de Economía e investigador del Núcleo de Economía Industrial y de la tecnología (NEIT) de la Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP, Campinas, Brasil),

fracalan@eco.unicamp.br

Adriana Nunes Ferreira, Candidata a doctor en Economía, Universidade Estadual de Campinas, Docente de la Facultad de Campinas e investigadora del Núcleo de Economía Industrial e da Tecnologia (NEIT) de la Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP, Campinas, Brasil),

adrinf@uol.com.br

Marcos Fava Neves, Doctor en Administración, Universidade de São Paulo, Docente de la Universidade de São Paulo (USP, Ribeirão Preto, Brasil),

mfaneves@usp.br

2. Comercio y política comercial

2.1 Oferta y demanda en el mercado mundial de JNCC

La producción mundial de naranjas está concentrada en cuatro países. Brasil es el mayor productor, con alrededor de 27 mil unidades rurales de producción y responde por 33,9% de la producción mundial de naranjas y 46,5% de la producción total de JNCC. Los Estados Unidos son el segundo mayor productor y responden por 44,8% de la producción mundial de JNCC.

La industria brasileña de jugo de naranja es reconocida como la más competitiva del mundo. A pesar de que la productividad promedio de los naranjales en Brasil es inferior a la de los norteamericanos, los productores brasileños de naranjas tienen enormes ventajas de costos en relación a los productores de la Florida. El principal motivo es que los productores brasileños tienen menores costos de insumos, de la tierra y de la mano de obra (usada en el empaquetamiento de las naranjas).

Los productores brasileños de jugo de naranja han aprovechado sus ventajas de costos para convertirse en actores importantes en el comercio mundial. Brasil es el líder absoluto en las exportaciones mundiales de JNCC, siendo responsable por 80% del total.

La Unión Europea es el principal mercado para las exportaciones brasileñas de JNCC, absorbiendo 69% del total, mientras el mercado norteamericano absorbe otros 21%.

Es necesario registrar la importancia del Brasil como proveedor de 50,9% del total de las importaciones norteamericanas de JNCC. Méjico es también un proveedor importante del mercado norteamericano y se beneficia de reducciones arancelarias importantes en el marco del NAFTA.

2.2. Niveles de protección al JNCC en el MERCOSUR y en los EUA

El arancel común del MERCOSUR para el jugo de naranja es actualmente 15%. Entretanto, dada la elevada competitividad de la producción brasileña la protección arancelaria no es realmente necesaria para evitar las importaciones de productos derivados de la naranja. Esto significa que la reducción de los aranceles del jugo de naranja podría ser utilizada por el Brasil para obtener concesiones en otros productos en la actuales negociaciones comerciales.

Por otro lado en la Unión Europea el arancel aplicado al JNCC oriundo del Brasil es de aproximadamente 35%. En los Estados Unidos el JNCC brasileño paga un impuesto por unidad equivalente a un arancel de 56.7%.

El JNCC brasileño compite directamente con el mejicano en el mercado norteamericano. Las exportaciones mejicanas para los EUA pagan impuestos más bajos, equivalentes a un arancel de 30.7%.

El impacto de la liberalización comercial debe ser diferente en los mercados europeo y norteamericano. El mercado europeo está saturado y el Brasil ya responde por prácticamente todas las importaciones europeas de JNCC. Por otro lado, en el mercado norteamericano todavía hay espacio para un aumento considerable de las exportaciones brasileñas, después de que la producción norteamericana y mejicana se ajusten a la nueva situación.

3. El modelo teórico y aspectos metodológicos

Para estimar los impactos distributivos y sobre el bienestar de la reducción de las barreras al comercio en el mercado norteamericano de JNCC y el aumento potencial de las exportaciones brasileñas, utilizamos una versión del modelo de Hufbauer y Elliot's¹ de equilibrio parcial para productos sustitutos imperfectos con mercados competitivos.

Los modelos de equilibrio parcial tienen dos ventajas evidentes en relación a los de equilibrio general computable: son menos complejos y más transparentes. Además, cuando se trata de estudiar detalladamente un único mercado, el modelo de equilibrio parcial es la única alternativa viable.

Las diversas generaciones de los modelos de equilibrio parcial comparten por lo menos dos supuestos comunes. En primer lugar, en un modelo de equilibrio parcial, se supone que un cambio en el mercado estudiado no afecta los otros mercados relacionados. En segundo lugar, en un modelo de equilibrio parcial los efectos de renta provocados por la política comercial no son considerados.

4. Resultados

Se utilizaron dos versiones diferentes de un modelo de equilibrio parcial con bienes sustitutos imperfectos, considerando el mercado norteamericano sucesivamente como un país pequeño y como un país grande.

Los impactos de la reducción de aranceles son estimados en dos contextos. El primer escenario investiga los efectos de una eliminación total del impuesto equivalente al arancel de 56.7%. El segundo escenario evalúa la reducción parcial del arancel hasta el mismo nivel aplicado al JNCC mejicano. Este segundo escenario es más realista porque al incorporarse al ALCA, el Brasil probablemente obtendrá el mismo acceso preferencial al mercado norteamericano que Méjico.



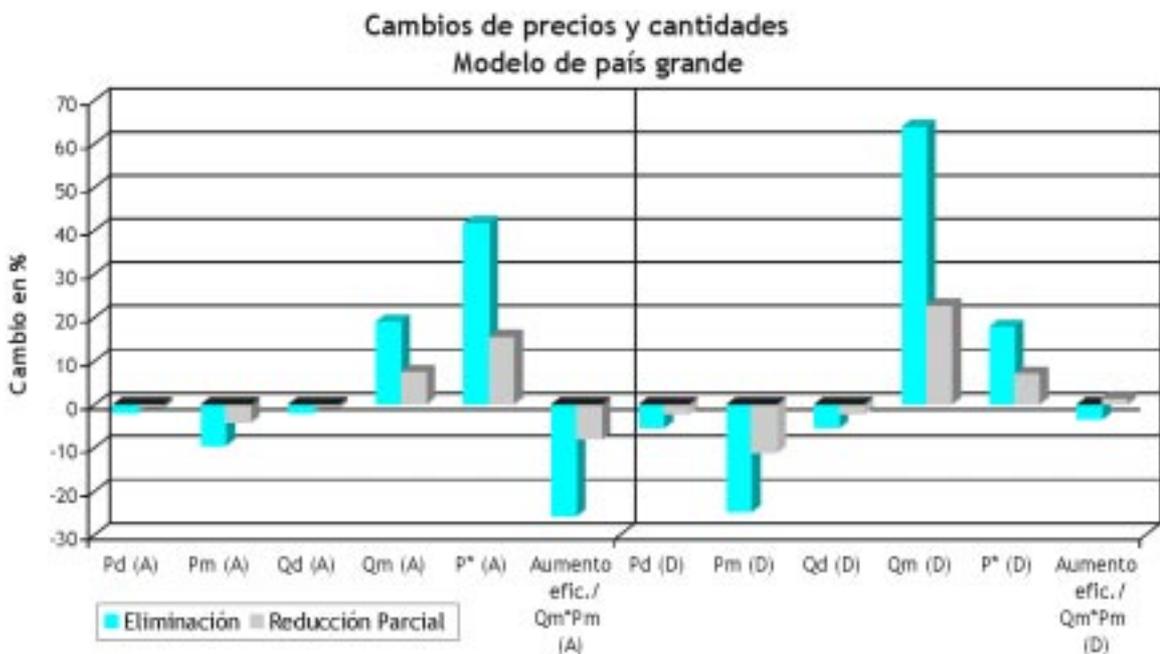
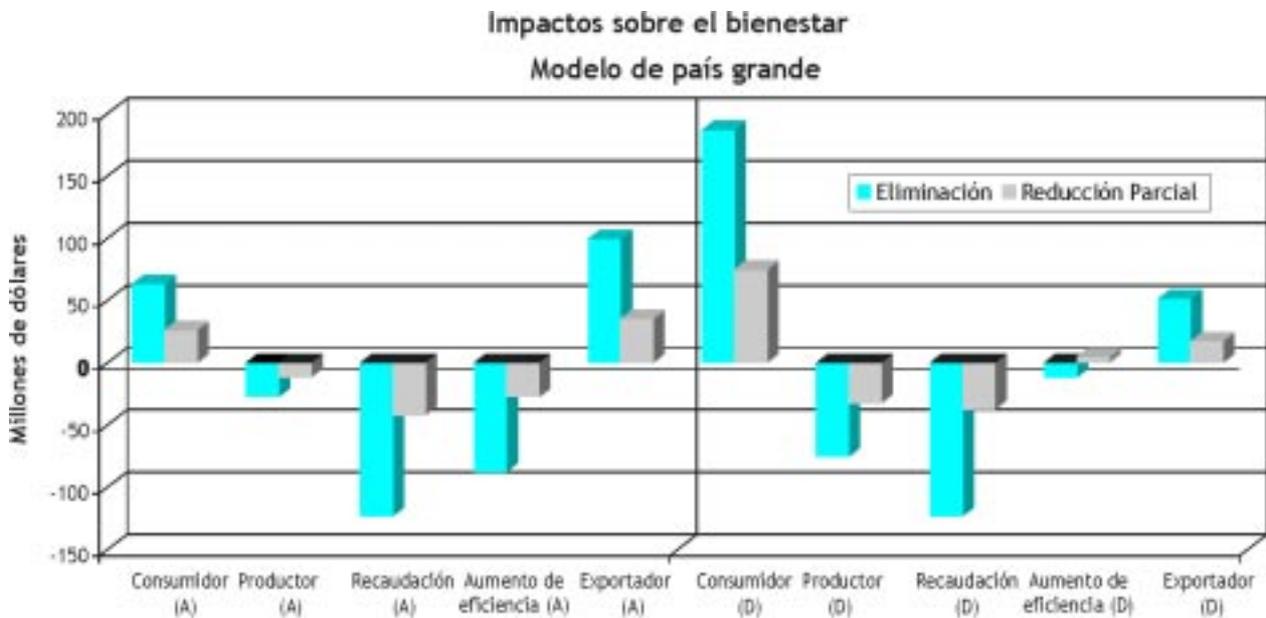
En el contexto del modelo del país pequeño, en ambos escenarios, el aumento del excedente del consumidor es mayor que las pérdidas de los productores y del gobierno y por lo tanto es posible esperar aumentos de eficiencia para el conjunto de la economía. A pesar de ser útil y de tener el mérito de representar el caso límite, el ejercicio con la hipótesis de país pequeño no es muy realista.

Utilizando el modelo de país grande, los resultados en términos de bienestar y cambios de precios y cantidades, en los dos escenarios, fueron estimados utilizando cuatro valores diferentes para las elasticidades, variando de 0.5 a 3.0.

En un escenario más realista de reducción parcial de los aranceles, el aumento del excedente del consumidor fue estimado entre un mínimo de 26 y un máximo de 75 millones de dólares, dependiendo de los valores utilizados para las elasticidades. Por otra parte, la reducción

del excedente de los productores y la pérdida de recaudación de aranceles por parte del gobierno varió de 12 a 32 y de 42 a 38 millones de dólares, respectivamente. Consecuentemente, el aumento de eficiencia para el conjunto de la economía norteamericana varía de un valor negativo de 28 millones de dólares a un valor positivo de 5 millones de dólares. Este último valor se obtiene cuando la elasticidad precio de la oferta del bien importado es igual a 3. Por último, cuando se adopta el modelo de país grande, se puede medir el aumento de bienestar del exportador que, en el caso de la reducción parcial de aranceles, varía de 35 a 17 millones de dólares.

Los gráficos 1 y 2, a continuación, muestran los principales resultados en términos de variación del bienestar y cambios de precios y cantidades en los escenarios de reducción arancelaria parcial y completa con dos diferentes valores de elasticidades: 0,5 y 3,0 (casos A y D, respectivamente).



5. Conclusiones

El análisis del impacto potencial de la liberalización comercial sugiere que probablemente surgirá fuerte resistencia en el caso del mercado norteamericano de JNCC. Aún en el escenario en el que la reducción de aranceles quede limitada a los niveles de protección actualmente existentes para las importaciones de Méjico, la ventaja de costos de los exportadores brasileños provocaría una drástica reducción de precios y pérdidas para los productores norteamericanos. Esto vale tanto en el caso del país pequeño como en el del país grande.

Por otra parte, en el caso del país pequeño habría aumento de bienestar para los consumidores y también de eficiencia para el conjunto de la economía. En el caso más realista del país grande, la reducción de aranceles provocaría pérdidas de bienestar para la economía norteamericana, porque, cuando el país importador afecta los precios mundiales, la reducción de aranceles provoca una transferencia de ingresos del gobierno local para los productores extranjeros. Por lo tanto, en este caso, cuanto menos elástica sea la oferta del bien importado y/o cuanto mayor sea la reducción de aranceles, mayor será el aumento del bienestar de los exportadores.

Es importante señalar que los resultados en términos de los cambios en el bienestar, en los precios y en las cantidades son muy sensibles a los valores utilizados para las elasticidades. Aunque esa pueda parecer una limitación de los modelos de equilibrio parcial, estos modelos son un instrumento importante para evaluar el impacto de políticas comerciales alternativas. La gran sensibilidad de estos modelos en relación a los valores de las elasticidades sugiere que es muy importante realizar estudios que estimen el valor de las elasticidades en diversos sectores.

Finalizando, los sectores en los que los productores locales perciben que sus desventajas competitivas son significativas y en los que las barreras comerciales actuales son relativamente elevadas, son candidatos naturales a convertirse en focos de resistencia a la liberalización comercial. Este parece ser el caso del mercado norteamericano de JNCC. Anticipando esa resistencia los productores brasileños han invertido en el mercado norteamericano, construyendo instalaciones de procesamiento para convertirse en grandes compradores locales de JNCC tanto importado como producido en los EUA. La inversión extranjera directa es un camino alternativo para evitar las barreras comerciales y acceder al mercado norteamericano. En este caso, las inversiones directas demuestran que los productores brasileños de JNCC esperan enfrentar fuerte resistencia a la liberalización comercial por parte de sus competidores norteamericanos

Nota

1. Hufbauer, G.C. and Elliot, K.A. (1994), *Measuring the Cost of Protection in the United States*, Institute for International Economics, Washington, DC.

Proyecto desarrollado gracias al apoyo financiero de la Fundación TINKER. Este brief fue impreso con el apoyo de la Fundación TINKER (Estados Unidos) y del IDRC (Canadá).



Oficina de Coordinación:

Edificio Mercosur

Luis Piera 1992 C.P.11.200 Montevideo / URUGUAY

Phone.: +(598 2) 900 7194 Ext. 16 - 412 9024

e-mail: redmsur@adinet.com.uy

www. redmercosur.net