

83
2aj



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**ESTRUCTURA INDUSTRIAL Y ANTIDUMPING.
UNA EVALUACION DE LA EXPERIENCIA
DE MEXICO: 1987 - 1992**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA**

P R E S E N T A :

ARIEL OLIVARES CONCHA

DIRECTOR DE TESIS: MTRA. FLOR BROWN GROSSMAN



**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

MEXICO, D. F.

SEPTIEMBRE 1994



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

***A mis padres,
por su amor y apoyo incondicional
de toda la vida.***

***A Neto,
por acompañarme a crecer.***

***A mis amigos,
por todos los momentos inolvidables.***

***A Flor Brown,
en agradecimiento por su gran ayuda en
la elaboración de este trabajo.***

***To Pearson College,
for providing a half
of who I am today.***

*À Esperanza,
pour tailler la roche du temps
à coups d'amour et de tendresse,
laissant un fleuve rempli des sentiments
qui a, finalement,
reuni les vallées de nos vies.*

Erase una vez, como les gusta contar a los teóricos del comercio internacional, un paraíso en donde todo el mundo vivía en forma eficiente, produciendo y comerciando todo lo que se demandaba en la combinación más eficaz. Después vino un ángel y estampó un color distinto en la frente de cada uno, se podría decir una bandera nacional, que les permitió, a él o a ella, producir y comerciar sólo con capital y tierra que tuvieran el mismo color. La diáspora posterior condujo a grandes diferencias en la eficiencia en todo el mundo, con una gran pérdida de bienestar mundial. Desde ese infeliz momento, los teóricos del comercio - por definición, economistas con una perspectiva del bienestar mundial más que nacional - han intentado mostrar cómo regresar a esta situación paradisiaca.

Dosi, Pavitt y Soete

INDICE

	Página
I. INTRODUCCION	1.1
II. DETERMINANTES DEL COMERCIO INTERNACIONAL, LA ESTRUCTURA DE MERCADO, LOS PRECIOS Y EL DUMPING	2.1
2.1. TEORIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL	2.4
2.1.1. La teoría clásica del Comercio Internacional	2.4
2.1.2. La Nueva Teoría del Comercio Internacional	2.6
2.1.3. La teoría de la Ventaja Competitiva de Porter	2.8
2.1.4. La teoría del Ciclo de Productos	2.9
2.2. TEORIAS DE PRECIOS	2.13
2.2.1. Discriminación de precios	2.14
2.2.2. Teorías del Precio Límite	2.15
2.3. LA TEORIA DEL DUMPING	2.18
2.3.1. Definición de dumping	2.18
2.3.2. Causas del dumping	2.23
2.4. Conclusiones	2.25
III. ESTRUCTURA INDUSTRIAL, COMPETITIVIDAD Y LA EXPERIENCIA ANTIDUMPING	3.1
3.1. EL CAMBIO ESTRUCTURAL DE LA ECONOMIA	3.5
3.2. ANALISIS DE LAS DEMANDAS ANTIDUMPING	3.9
3.2.1. Estructura de los casos antidumping	3.9
3.2.2. Dumping y ciclo económico	3.12
3.2.3. Un análisis de competitividad	3.12
3.3. ESTRUCTURA INDUSTRIAL DE LAS INDUSTRIAS QUIMIC, DEL PLASTICO Y CAUCHO Y SIDERURGIA	3.15
3.3.1. La industria química	3.15
3.3.2. La industria del plástico y caucho	3.17
3.3.3. La industria siderúrgica	3.18
3.3.4. El perfil de la empresa denunciante	3.22
3.4. CONCLUSIONES	3.23

IV. DEFICIENCIAS DE LA LEGISLACION ANTIDUMPING	4.1
4.1. PROBLEMAS DE PROCEDIMIENTO	4.3
4.1.1. Estructura institucional	4.3
4.1.2. Procedimientos de fijación de derechos	4.6
4.2. PROBLEMAS DE ESTIMACION DEL MARGEN DE DUMPING	4.9
4.2.1. Valor normal	4.10
4.2.2. Precio de exportación	4.13
4.2.3. Ajustes	4.14
4.3. PRUEBA DE DAÑO	4.15
4.3.1. Productos similares	4.15
4.3.2. Industrias nacionales	4.17
4.3.3. Estimación de daño	4.18
4.3.4. Causalidad	4.19
4.4. EFECTIVIDAD DE LA POLITICA ANTIDUMPING: EL CASO DE MEXICO	4.21
4.4.1. Alcance de las cuotas compensatorias	4.23
4.4.2. Efectos de las cuotas compensatorias en las importaciones sancionadas	4.25
4.5. CONCLUSIONES	4.27
V. EN BUSCA DE NUEVAS ALTERNATIVAS DE POLITICA COMERCIAL	5.1
5.1. CONCLUSIONES GENERALES	5.2
5.2. LAS PROPUESTAS DE REFORMA	5.3
5.3. LAS ALTERNATIVAS DE MEXICO	5.9
BIBLIOGRAFIA	6.1
APENDICE I	7.1
ANEXO ESTADISTICO	8.1

1. INTRODUCCION

El presente trabajo es un estudio global del fenómeno del *dumping* en México que surgió como resultado de la curiosidad del autor por indagar sobre un término que hace un par de años comenzó a aparecer con gran insistencia en su actividad profesional. Laborando en una empresa internacional de consultoría, muchas empresas acudían a solicitar "estudios de precios" para demostrar que sus competidores extranjeros les estaban haciendo *dumping*. La primera definición que se nos dió del fenómeno era "exportar a precios más bajos que en el mercado doméstico". Sin embargo, nuestra experiencia nos indicaba que este diferencial de precios es completamente normal en las empresas exportadoras. Si todas las empresas así lo hacen, ¿por qué está penado, y por qué solo ocasionalmente? Después de un poco de reflexión y un poco de investigación de biblioteca me di cuenta de que el tema esta muy poco explorado (especialmente por los economistas) y las interpretaciones existentes resultan insuficientes. Esto es más grave aun en México ya que nuestra legislación en la materia es muy joven.

Si la concepción teórica está incompleta, entonces su aplicación legal puede ser inexacta y crear problemas colaterales. Por ello, la principal preocupación de este trabajo es buscar una tipificación del *dumping* y relacionarla con los sectores industriales donde más frecuentemente ocurre. Asimismo, la evaluación de la política anti-*dumping* mexicana practicada en el presente trabajo busca, no solo encontrar nuevas alternativas de política comercial, pues, conforme se profundiza la liberación comercial de nuestra economía se hace más evidente la insuficiencia de los mecanismos existentes para sostener una base industrial competitiva.

El tema se atacó por tres frentes: la parte teórica, la práctica y la legal. La teoría revisó diversos planteamientos microeconómicos relacionados con la determinación de precios. El aspecto práctico analizó las denuncias antidumping en México entre 1987 y 1992 (periodo que cubrió la primera ley antidumping en México hasta antes de su primera gran reforma). La principal fuente de información en ésta parte fueron estadísticas e indicadores económicos de las industrias involucradas en las sanciones. Finalmente, se tuvo que explorar un área que a menudo los economistas reuimos: la legislación. Esta última resulta crucial, pues es el medio por el que se instrumenta los postulados de la teoría. En base al análisis teórico práctico se evaluó la efectividad de las políticas para que, finalmente, se pudiera aportar recomendaciones en materia de política comercial que se tendrán que explorar a futuro. Además de la extensa bibliografía que se tuvo que revisar, gracias al auspicio de la SECOFI se pudo participar en un seminario internacional de prácticas desleales a fines de 1993. La experiencia vivida tanto en las

sesiones de trabajo como en las pláticas del *coffee break* fueron determinantes para poder conjuntar toda la investigación.

Pero para aquellos que no están familiarizados con los términos de política comercial contemporánea es preciso comenzar desde abajo. *Dumping* se denomina a la actividad que realizan las empresas al vender sus productos a precios inferiores en el extranjero, en comparación con los que establece en su mercado doméstico. Dicho fenómeno es considerado ilegal por las principales economías del mundo ya que contraviene, se dice, las reglas de la competencia. Se tipifica como una práctica de comercio desleal, porque al imponer precios por debajo de los niveles de mercado, se desplazan algunos competidores aun a costo de no realizar ganancias temporalmente. La creencia convencional es que el dumping está asociado a la formación de monopolios, y por tanto, con una estructura industrial ineficiente (precios más altos que los de competencia perfecta, en detrimento del consumidor). En consecuencia, un gran número de países ha instrumentado políticas de control y regulación antidumping (AD). Este tipo de regulación es reconocida a nivel internacional como legítima e incluso está avalada por el GATT.

Dicha legislación es muy poderosa, ya que permite niveles de protección muy elevados y por largos periodos de tiempo. En el pasado, la política comercial de los países se instrumentaba principalmente mediante aranceles, de manera que las principales negociaciones comerciales de la posguerra se concentraban tradicionalmente en reducciones arancelarias (objetivo que igualmente determinó la creación del GATT). En los últimos 15 años, sin embargo, la política AD se ha convertido en el instrumento de protección no-arancelario más activo en materia de política comercial, para el comercio de manufacturas. Se estima que en la década de los ochenta se registraron más de 2000 casos entre demandas AD y por subvenciones a nivel mundial ¹. Si bien estas legislaciones ya existían desde hace varias décadas en los principales países industrializados, la mayoría de los países en desarrollo las han adoptado recientemente, coincidiendo con el advenimiento de un fuerte impulso a la liberalización comercial a nivel mundial ². En consecuencia ha surgido este estallido de casos AD para enfrentar los

¹ Las subvenciones o subsidios son el otro elemento de lo que se denomina como prácticas desleales de comercio internacional. Finger (1993), p.3.

² En Chile se introdujo una legislación anti-subvenciones antes que la AD. Fue tan súbita y amplia la apertura de su economía, que al momento de introducir dicha legislación en 1982, se aceptaron 61 demandas mientras que en todo el mundo hubo 137. Al introducir la legislación AD años más tarde, las demandas anti-subsención cayeron a cero, ya que la totalidad de las demandas de protección se desplazó a la opción AD. Esto sugiere que los demandantes de protección no optan por el instrumento que más se asemeje a sus problemas, sino por el que más protección otorga. Ibid., p. 10.

efectos de la apertura de las economías, toda vez que los gobiernos han tenido que encarar fuertes presiones políticas.

La legislación AD concede importantes dosis de discrecionalidad a la autoridad administrativa. Desde la aparición del Código Antidumping del GATT de 1979, las legislaciones de los países se han plagado de una infinidad de ambigüedades y recursos legales, determinando que la instrumentación de sanciones no dependa exclusivamente de criterios económicos. Si en el pasado se criticó duramente al modelo de sustitución de importaciones por las distorsiones en precios y los efectos negativos de protección en las economías de los países latinoamericanos, en la actualidad la política AD no ha podido erigirse como un instrumento de protección libre de distorsiones.

Varios autores -muchos de los cuales son referidos en este trabajo- han señalado que las políticas AD han sido estructuradas y ejercidas de manera inadecuada, pues no atacan a la práctica del dumping en sí, sino que la emplean con bastante discrecionalidad para proteger artificialmente ciertas industrias³. El presente estudio plantea que los principios micro económicos no han estudiado al dumping más allá de una simple variante del fenómeno de la discriminación de precios. De hecho, esto es la principal característica del dumping, una situación donde la diferente composición de las curvas de oferta y demanda entre dos mercados determina la fijación de precios diferenciada. Sin embargo, desde hace un siglo esta explicación no ha ido más allá, por lo que los fundamentos teóricos permanecen débiles como para presentar propuestas de reforma lo bastante sólidos como para amenazar el *status quo* de la legislación AD. La necesidad de una profunda reforma ha cobrado fuerza en tiempos recientes, aun desde los observadores del *main stream*.

Esta propuesta considera que la política AD, definida en los términos del Código AD del GATT de 1979, adolece de serias deficiencias para cumplir los objetivos para las cuales fue diseñada. Dichas deficiencias permiten la sobreprotección a sectores seleccionados mediante mecanismos extra-económicos y que no contemplan la eficiente utilización de los recursos de un país. Nuestro trabajo intenta señalar los canales por donde se deberá encausar la reforma de la política AD. Para arribar a ello, se procedió de la siguiente manera:

³ Esta protección selectiva, responde a la importancia que se le da a las industrias por su tamaño o por los empleos que generan.

- En el plano teórico, se exploraron diversas teorías del Comercio Internacional y de los precios para evaluar el problema de la diferenciación de precios entre países, desde una perspectiva más amplia.
- Se revisó la experiencia mexicana de 1987 a 1992 para identificar las características de los sectores más sensibles al dumping, establecer el tipo de protección que estos requirieron y si la política AD cumplió con sus objetivos.
- En el plano legal se revisaron las principales críticas que señalan sus deficiencias, desde las misma perspectiva legal y en términos de su relación con el comportamiento económico, en particular con la dinámica de la estructura industrial.

Dentro del análisis teórico del dumping se revisaron las aportaciones de la Nueva Teoría del comercio internacional de Paul Krugman, la teoría de la ventaja competitiva de Porter, la teoría del ciclo de productos de Vernon, el fenómeno del comercio intraindustrial de Tornell y Ros, así como las Teorías de precios límite de Bain y Sylos Labini. La conjugación de las diferentes teorías permitió comprender que el dumping no necesariamente es una práctica comercial depredadora y que por ello deba ser sancionada. Las características particulares de ciertas industrias determina que la diferenciación de precios sea una estrategia de competencia vital. En especial, aquellas más intensivas en economías de escala y las denominadas "maduras". En estos casos el dumping no representará ineficiencias en la asignación de recursos.

El estudio revisó la información sobre las denuncias AD que se dieron en nuestro país entre 1987 y 1992. Estas fechas marcan el inicio y final de la primera legislación AD mexicana, por lo que los resultados también sirvieron para hacer una evaluación retrospectiva de la efectividad de esta primera ley. Los datos se analizaron para determinar en qué sectores ocurre con mayor frecuencia el dumping, para así observar si existen trazos comunes entre estas industrias. Nuestra hipótesis original era que los sectores menos dinámicos o con síntomas recesivos serían los que más frecuentemente invocarían este recurso de protección. Los resultados mostraron que esta suposición solo es válida para ciertos casos, pues algunas industrias arrojaron índices de competitividad aceptables. Esto habla de la heterogeneidad en las necesidades de protección de las industrias. Por lo tanto, se buscaron otros determinantes, encontrándose estos en las características de las industrias altamente dependientes en las economías de escala y la

diferenciación de productos. Para éstas, cierta protección del exterior es necesaria en un mercado pequeño como el mexicano.

Finalmente se hizo una revisión de las principales críticas de la legislación AD de países signatarios del GATT y en especial para el caso de México. El análisis encontró que la legislación (en distinto grado según el país) presenta numerosas deficiencias e insuficiencias que distorsionan los efectos de las sanciones en las industrias domésticas. La principal conclusión es que la legislación AD contiene muchos elementos de discrecionalidad y de metodología deficiente, resultando en un mecanismo de protección distorsionante e insuficiente. La diferente naturaleza de las industrias empleadoras del recurso AD en México es síntoma de la ausencia de otros esquemas de protección y fomento que reclaman los grupos industriales. Nuestras recomendaciones finales exploran las posibles alternativas de política, que contemplan principalmente la potenciación de las medidas de salvaguardas que incluyan un sistema de monitoreo de competitividad, que impida que las industrias protegidas abusen de los beneficios recibidos.

El trabajo se ha dividido en 5 partes. Además de esta parte introductoria, la siguiente aporta los fundamentos teóricos que escogimos para analizar el dumping. La tercera parte recoge la evidencia empírica de los casos de dumping en México. La siguiente, aborda la problemática de la deficiencia de la legislación AD y evalúa su eficacia en los sectores sancionados, mediante las estadísticas de importación de México. Finalmente se incluyen las conclusiones generales del trabajo y se presentan algunas recomendaciones de reforma en materia de política comercial para el caso mexicano.

**2. DETERMINANTES DEL COMERCIO
INTERNACIONAL, LA ESTRUCTURA DE
MERCADO, LOS PRECIOS Y EL DUMPING.**

*"An economist without a price system is like a priest without
a divine being."*

John Kenneth Galbraith

INTRODUCCION

El dumping es un fenómeno de comercio internacional que se entiende como la venta en el extranjero de productos por debajo del precio al que las empresas ofrecen el mismo producto en el mercado doméstico. A pesar de que en la literatura mexicana el término es prácticamente nuevo, el dumping como fenómeno económico tiene una historia bastante larga. Si bien algunos creen que el término comenzó a emplearse desde tiempos tan remotos como el de Adam Smith o el siglo XVIII, su difusión como fenómeno económico no se dio sino hasta fines del siglo XIX y su primer estudio riguroso fue publicado en la segunda década del presente siglo ¹. A fines del siglo pasado, el término comenzó a utilizarse entre los congresistas de EU para denotar la descarga en el mercado de grandes cantidades de una mercancía a precios excesivamente bajos ². Su uso cobró fuerza en épocas en las que las exportaciones de otros países a EU aumentaban de forma sustancial, a precios que, según los productores domésticos, no correspondían a las condiciones del mercado. Estos últimos, al ver que eran desplazados del mercado, acudían a sus gobiernos para que se elevaran las barreras de protección ante lo que a sus ojos constituía una competencia desleal o injusta³. Injusta porque se suponía que dada una tecnología similar para todos los productores, no era posible que los exportadores vendieran a precios inferiores a los del mercado, que según los productores domésticos correspondían a precios de competencia (entendiéndose como competencia perfecta).

A pesar de que en la actualidad ha cobrado fuerza la hipótesis de que la competencia ya no solo se da a nivel de precio, sino también con calidad, diferenciación de productos, servicio, etc., en los mercados internacionales el precio todavía representa el elemento de competencia más importante. Además, la teoría económica no ha podido incorporar los otros determinantes a su análisis. Por lo tanto, la cuestión de la competencia se sigue viendo como un problema de precios.

¹. Ver Jackson y Vermist (1989), p. 4.

² De hecho, el término en inglés tiene una connotación coloquial que se emplea para expresar la acción o intención de deshacerse de los problemas propios descargándolos en otra persona.

³. El término "injusto" fue acuñado en inglés como *unfair competition*. Ver el caso de las exportaciones de Alemania a EU en los años que antecedieron a la primera guerra mundial, citado por Jackson, op. cit., p. 5.

Los precios no solo tienen que ver con la competencia, sino también actúan como un mecanismo de asignación de los recursos de cada país. Allí donde los productores puedan realizar precios más altos, se captarán una mayor cantidad de recursos; mientras que del lado de los consumidores, las características de su curva de demanda determinan qué precio y cantidad puede soportar el mercado. La interacción de estas fuerzas de oferta y demanda establecen los niveles de precios de la economía, tanto de las mercancías como de los factores. De este mecanismo de precios se deriva la teoría del bienestar social y el óptimo de Pareto, según el cual un país habrá alcanzado su máximo nivel de bienestar cuando la combinación en la utilización de sus factores no permita mejorar la situación de algún factor sin empeorar la de otro. Si en este nivel también se logra emplear de la manera más eficiente los recursos disponibles, entonces el país habrá alcanzado su máximo nivel de bienestar⁴. Por tanto, si la fijación de precios del dumping logra maximizar la asignación de recursos sociales, este no deberá ser visto como una práctica indeseable.

El dumping también involucra un problema de competencia imperfecta. Los primeros teóricos del fenómeno explicaban que los practicantes del dumping ("dumpeadores") podían exportar a precios inferiores a los del mercado doméstico (implicando que no podrían realizar ganancias) gracias a que en este último gozaban de poder monopolístico, por lo que sus ganancias extraordinarias en este mercado les permitía subsidiar las exportaciones. De ahí que el dumping se asociara con la idea de la formación de monopolios, extrapolado a nivel internacional. El temor a la proliferación de los monopolios se atribuye a que la experiencia y la teoría demostraban que estas empresas grandes establecían precios más altos al consumidor que los que hubieran surgido de varias empresas en competencia perfecta⁵. La empresa monopolista obtiene una mayor parte de la riqueza social y los consumidores se quedan con menos ingreso disponible para otras necesidades. Si en algunos países ya existía una legislación anti-trust para regular el poder de sus monopolios domésticos desde fines del siglo XIX, es natural que el dumping se viera como la amenaza de invasión de monopolios extranjeros, no sujetos a controles en sus países de origen. Sin embargo, en la actualidad pocas empresas exportadoras no cuentan con algún grado de poder monopolístico. La generalidad de las industrias modernas se ha alejado bastante del formato de competencia perfecta. Esto es especialmente cierto para las estrategias contemporáneas en que las empresas determinan

⁴ Koutsouyannis (1985), p. 238.

⁵ Ibid., p. 196.

sus precios. Por lo tanto, es preciso relacionar las estructuras de mercado y las estrategias de competencia de la empresa contemporáneas con los patrones de comercio internacional.

A la fecha, el debate del dumping ha resurgido conforme los controles al comercio internacional se relajan en la mayoría de los países. Estos mismos introducen legislaciones AD, pero igualmente crece el club de exportadores que lo practican. Como se verá más adelante, si la teoría convencional no ha logrado aportar una explicación enteramente satisfactoria a los rasgos del intercambio moderno, mucho menos para relacionar estas nuevas características con el fenómeno del dumping. Igualmente, las hipótesis disponibles sobre las políticas de precios de las empresas, por sí mismas, resultan insuficientes para insertarlas en una teoría profunda del dumping. Por lo anterior, el enfoque empleado se definiría como "eclectico", en cuanto a que pretende incorporar elementos de diferentes perspectivas teóricas, desde la teoría microeconómica, del Comercio Internacional y de la Organización Industrial, para determinar cuáles son los elementos que intervienen en la fijación de precios de mercancías a nivel internacional. Mediante este ejercicio se pretende demostrar que el dumping es un fenómeno "normal" bajo las condiciones de competencia contemporáneas y que sus efectos no son necesariamente nocivos al bienestar de la economía en su conjunto.

2.1. TEORIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

2.1.1. La teoría clásica del Comercio Internacional

La teoría clásica del Comercio Internacional comenzó a conformarse con Adam Smith, quien fue el primero en introducir la noción de ventaja absoluta, según la cual una nación **exporta** un artículo si es el productor a más bajo costo del mundo⁶. El producir una mercancía al precio más barato del mercado determinará que el país se especialice en la producción de esta. David Ricardo refinó esta noción estática, pasando al concepto de la ventaja comparativa, la cual explica que el costo de importar mercancías se mide en la cantidad de trabajo que tomaría para producir internamente esos mismos bienes. Por tanto, los precios de las mercancías estarán determinados por la productividad del factor trabajo⁷. La especialización que desarrollen los países se basará en el diferencial de

⁶. Calzada (1989), pp. 20-21

⁷. Ibid., p. 32.

precios que permitan las ventajas comparativas. Dichas diferencias se explican en los diferentes niveles de productividad de la mano de obra entre unas y otras naciones.

Posteriormente surgió el enfoque neoclásico y la teoría de Heckscher y Ohlin, que vino a erigirse como la versión dominante de la teoría del Comercio Internacional. Dicha teoría está basada en la idea de que las naciones tienen todas una tecnología equivalente pero que difieren en sus dotaciones de factores de producción. Los precios equivalen a sus costos de producción, debido a la existencia de competencia perfecta en los mercados. Las naciones basan su ventaja comparativa enteramente en los factores que poseen en abundancia, exportan estos bienes que producen a precios más baratos e importan aquellos en los que tienen una desventaja comparativa en los factores⁸. Así, las naciones con abundancia en mano de obra, exportarán bienes cuya producción sea intensiva en mano de obra. Por su parte, los países ricos en recursos naturales harán lo propio con minerales, petróleo, madera, etc.

Las propuestas recientes

Existen muchas razones por las cuales la teoría neoclásica del Comercio Internacional ha perdido aceptación por su poder explicativo del comercio actual. Contrariamente a lo que sugieren sus conclusiones, una gran parte del comercio mundial tiene lugar entre naciones industrialmente avanzadas con dotaciones similares de factores⁹. Igualmente se asume que no hay economías de escala, que las tecnologías son idénticas en todos los países, que el conocimiento fluye libremente y sin costo, que los productos son homogéneos en cualquier país y que el conjunto de factores nacionales es fijo. También da por descontado que los factores, tales como la mano de obra especializada y el capital, no se mueven entre las naciones. En la mayoría de los sectores de bienes comerciables, todas estas suposiciones guardan poca relación con la competencia en el mundo contemporáneo¹⁰.

Los supuestos en que se basa la ventaja comparativa en los factores eran más persuasivos en los siglos XVIII y XIX, cuando muchos sectores estaban fragmentados, la producción era más intensiva en mano de obra que en especialización de ésta y una gran parte del

⁸ *Ibid.*, p. 68.

⁹ Para una exposición más amplia de este fenómeno, referirse a Casar (1989) pp. 5-8.

¹⁰ La sustentación de estas críticas se pueden encontrar en los trabajos de Krugman (1991), pp. 120-151 y Porter (1990), pp. 12-21.

comercio reflejaba diferencias en condiciones de crecimiento, recursos naturales y capital¹¹. En la actualidad, otros elementos permiten a los países superar la desventaja relativa de escasez de factores, reduciendo el peso que en el pasado tenían los factores de producción tradicionales. Así por ejemplo, la globalización de la producción elimina las limitaciones que implicaba la dotación de factores de una sola nación; las mejoras en el transporte han rebajado enormemente los costos, el capital fluye casi libremente entre países e incluso la tecnología se comercializa en mercados mundiales, aunque normalmente con un cierto rezago¹².

A continuación se presenta una revisión más detallada de los trabajos recientes más importantes en la materia.

2.1.2. La Nueva Teoría del Comercio Internacional.

La "Nueva Teoría del Comercio y la Inversión Internacionales" surgió de la idea de que gran parte del comercio internacional no se debe a las diferencias básicas de los países, como lo proponían la teoría clásica de las ventajas comparativas, sino a una especialización arbitraria para la utilización de las economías de escala. Dicho enfoque se constituyó a partir de la derivación del estudio de la organización industrial a niveles de competencia internacional¹³.

La Nueva Teoría parte de tres postulados fundamentales. Primero, la política comercial puede afectar el poder monopólico de las empresas nacionales en su mercado interno. Segundo, la política comercial se usa en algunos modelos para reducir el poder de mercado de las empresas extranjeras en el mercado interno (ya sea que estas empresas provean a ese mercado mediante la exportación o por la inversión extranjera directa). Esto permitiría una activa política comercial que trate de extraer las ganancias monopólicas que, en ausencia de competencia de empresas domésticas, realizan las grandes empresas extranjeras. Por último, la política comercial puede usarse para reforzar el poder de mercado de las empresas nacionales frente a la competencia en mercados extranjeros¹⁴.

11. Porter (1990), p. 13.

12. Porter (1990), pp. 12-15.

13. Krugman (1988), p. 43.

14. *Ibid.*, p. 44.

La idea central de la Nueva Teoría es que el patrón del comercio internacional se determina sólo hasta cierto punto por los gustos, las tecnologías y los recursos de los países; o sea las ventajas comparativas tradicionales. Estos factores fundamentales determinan ciertas características del patrón comercial, pero no su totalidad¹⁵. Si el intercambio entre países se diera solo en base a las ventajas comparativas tradicionales, solo importarían productos para los que no tienen ventaja, exportándose aquellos en los que se han especializado. A esto se le conoce como *comercio interindustrial*, esto es, intercambio de productos de distinta naturaleza. En la realidad, los postulantes de la Nueva Teoría señalan que hay muchos sectores industriales que presentan un activo movimiento exportador-importador aun cuando no cuentan con ventajas comparativas claras. La razón es que el patrón completo del comercio refleja también la especialización debida a las economías de escala, y esta especialización adicional incluye por lo común un elemento arbitrario, histórico o extra-económico¹⁶. Este fenómeno se puede entender en la medida que surgen sectores industriales para los cuales no existen ventajas comparativas "naturales", que permitan a algún país destacarse en su producción. Muchas de las ventajas comparativas en ciertos sectores industriales son desarrolladas artificialmente por los países. En la actualidad, sectores como los de tecnología de punta basan su ventaja comparativa en el *know-how* desarrollado a través de años de aprendizaje¹⁷.

Con las economías de escala viene asociado el tamaño del mercado como una importante limitante para los países menos desarrollados para encarar la competencia extranjera. Una sola planta de ensamblado automotriz eficiente a gran escala, una refinería petrolera, un aserradero, etcétera, sobrepasarán el mercado interno de muchos países en desarrollo. En consecuencia, el comercio que trata de aprovechar las economías de escala de tales países será necesariamente interindustrial antes que intraindustrial¹⁸. Además, es posible que el nivel de la especialización experimente un efecto multiplicador porque los enlaces intersectoriales hacia atrás y hacia adelante pueden atar a varios sectores de bienes del comercio internacional en el mismo complejo industrial.

15. *Ibid.*

16. *Ibid.*

17. Freeman (1982), pp. 161-170.

18. Krugman (1988), p. 52.

La relación entre el comercio y el poder de mercado es de principal importancia al considerar economías abiertas. Por concentrada que se encuentre una industria nacional, un país tendrá un escaso poder de mercado si la industria representa una parte pequeña del mercado mundial y el mercado nacional está expuesto a la competencia externa. De aquí, se derivan parte de los argumentos que apoyan los esquemas de protección para economías subdesarrolladas¹⁹. Sin embargo, en años recientes se ha dado un gran debate en cuanto a su efectividad. Algunos autores afirman que la protección conduce con el tiempo a una entrada de empresas nacionales excesiva y a una escala de producción ineficiente²⁰. Uno de los autores que recientemente ha contribuido a este debate es Michael Porter, quien plantea que la eliminación de barreras proteccionistas es positiva para fomentar la capacidad de competencia de las naciones. Porter no solo reconoce que la Teoría Neoclásica del Comercio Internacional es insuficiente para explicar la realidad actual, sino que aporta nuevos elementos que propone incorporar a un Nuevo Paradigma²¹.

2.1.3. La teoría de la Ventaja Competitiva de Porter

Una de los principales aportes del trabajo de Porter es que los precios y la capacidad de competencia de los países están basados en su estructura industrial, ya que, en última instancia, son las empresas y no las naciones las que compiten en los mercados internacionales²². La estructura industrial determinará la intensidad de la competencia entre empresas. A mayor competencia, más autocontrol habrá sobre los precios. Tal condición pondrá presión o permitirá que las empresas salgan a competir en el mercado externo.

¹⁹ Dichos esquemas de protección parten del supuesto que los países subdesarrollados tienen una ventaja comparativa potencial para desarrollar una industria manufacturera nacional, pero no podría iniciarse por sí sola debido a la competencia de las grandes empresas de países desarrollados. Para fomentar su surgimiento, los gobiernos nacionales tendrían que apoyar por un periodo inicial a las incipientes industrias nacionales (*infant industries*) hasta que se desarrollaran lo suficiente como para enfrentar la competencia externa. Para una compilación de las teorías que proponen el empleo de la Política Comercial para promover la industrialización ver Krugman, (1991), pp. 240-257.

²⁰ Dichas proposiciones señalan que las empresas protegidas aprovecharán un arancel o una cuota para elevar los precios. Esta elevación de los precios aumentará al principio las ganancias. Pero si es posible la entrada a la industria, otras empresas entrarán hasta que las ganancias excedentes sean absorbidas por la reducción de la eficiencia debida a la menor escala. Ver Krugman (1991), pp. 241-246.

²¹ Porter (1990), pp. 19-21.

²² *Ibid.*, p. 33.

Según la hipótesis de Porter las condiciones de la competencia son diferentes para cada industria. Sin embargo, estas están determinadas por cinco *fuerzas competitivas*²³:

- 1) El peligro de entrada de nuevos competidores.
- 2) El peligro de productos sustitutos.
- 3) El poder de negociación de los proveedores.
- 4) El poder de negociación de los compradores.
- 5) La rivalidad entre los competidores existentes.

La intensidad y la importancia de estas fuerzas es diferente en cada industria, dando un amplio espectro de patrones de competencia. La combinación de éstas conforma las estrategias y niveles de precios de las empresas. Así, por ejemplo, el peligro de entrada de nuevos competidores limita el crecimiento de los márgenes de ganancia, toda vez que las nuevas empresas expanden la capacidad instalada y buscan su participación de mercado. Los proveedores o compradores únicos cuentan con mucho poder para establecer los precios que a ellos convienen. Por otra parte, la rivalidad excesiva erosiona los precios y márgenes de ganancia al demandar costos de competencia más elevados (como los de publicidad, gastos de venta, investigación y desarrollo, etc.). La presencia de sustitutos cercanos limita el precio que los competidores pueden fijar sin inducir a los consumidores a buscar sustitutos²⁴.

Si bien Porter señala que las fuerzas competitivas pueden cambiar en el tiempo la estructura industrial, no todos estos cambios se deben atribuir a dichas fuerzas. Existe también un cambio natural en las condiciones de competencia asociado con el tiempo que cada tipo de mercancía lleva en el mercado. A continuación se expone esta hipótesis desarrollada por Vernon y considerada por el mismo Porter como un trabajo seminal en la búsqueda de un nuevo paradigma.

2.1.4. La Teoría del Ciclo de Productos.

La teoría de Vernon sobre el ciclo de los productos, incorpora elementos de temporalidad que obligan a un análisis dinámico de la teoría del comercio internacional. Su teoría plantea que muchos productos no aparecen de un día para otro en el mercado, sino que

²³, Porter (1990), p. 35.

²⁴, *Ibid.*, p. 35.

generalmente existe una gran brecha entre la aparición de un principio científico, su difusión y la aplicación de dicho principio en un producto vendible en el mercado²⁵. Para que este proceso suceda, normalmente debe intervenir un empresario que acepte los riesgos que implica el desarrollo comercial del nuevo producto y absorber el costo de la inversión antes de su aparición comercial. En consecuencia, se abandona la poderosa noción simplificadora de que el conocimiento es un bien universal libre y sin costo, y se introduce tal conocimiento como una variable independiente en los factores que determinan el surgimiento de productos nuevos²⁶.

Es así que la tecnología entra al mercado como una variable dependiente más. Esta, queda influenciada principalmente por la disponibilidad y el costo de factores de cada país. Por ejemplo, los éxitos notables de Alemania en el desarrollo experimental y el uso de los plásticos puede haberse debido a la preocupación tradicional por la falta de materias primas básicas, y al reconocimiento de que podría existir en Alemania un mercado para los sustitutos sintéticos²⁷. Sin embargo, el que una nueva idea o innovación surja en un país no es suficiente para explicar porqué la producción se deba hacer en ese país.

Más allá del análisis estático del costo comparativo, Vernon supone que problemas de comunicación y de las economías externas pueden actuar como fuerzas poderosas en las decisiones de localización de la planta productora²⁸. En particular, los costos que estos conllevan cambian a lo largo del tiempo. Así, en las primeras etapas de la introducción de un producto nuevo el carácter no estandarizado del diseño en esta etapa temprana lleva consigo varias implicaciones de localización. Los productores le dan mayor importancia al grado de libertad para cambiar sus insumos. Durante esta etapa la elasticidad-precio de la demanda del producto de empresas individuales es relativamente baja. Esto se explica por el alto grado de diferenciación de los productos, o de la existencia de un monopolio u oligopolio. Al mismo tiempo, es prioritario una comunicación rápida y eficaz del productor con sus clientes, proveedores, y hasta con los competidores. Por lo tanto, los productores de nuevos productos surgirán por lo general en países con altos índices de ingresos per cápita²⁹.

²⁵. Para una apreciación gráfica del problema del tiempo de incubación de nuevos productos, también se puede consultar Freeman (1982), p. 228.

²⁶. Vernon (1979), p. 290.

²⁷. Vernon (1979), p. 292.

²⁸. Ibid., p. 292.

²⁹. Ibid., p. 293.

A medida que se expande la demanda de un producto, ocurre cierto grado de estandarización. Los esfuerzos de diferenciación pueden intensificarse, pues los productores no desean contemplar la competencia por precios sin haber recuperado completamente la inversión. La preocupación por el costo de producción empieza a tomar el lugar de la preocupación por las características del producto. Lo anterior tenderá a producir un desplazamiento en la localización de las instalaciones productivas. Si el producto tiene una alta elasticidad-ingreso de demanda, la demanda empezará a aumentar en países desarrollados, contemplando la posibilidad de establecer una instalación productiva local. Sin embargo, mientras el costo marginal de producción más el costo de transporte sea inferior al costo medio de la producción potencial en el mercado de importación, los productores continuarán exportando desde las regiones de la primera etapa y preferirán presumiblemente evitar la inversión en plantas en mercados tradicionalmente importadores³⁰.

Sin embargo, la secuencia de toma de decisiones para realizar inversiones internacionales, de acuerdo con diversos estudios empíricos, no es un proceso enteramente racional. Algunos gobiernos nacionales preocupados por otros objetivos de política económica como la generación de empleos, la promoción del crecimiento o el equilibrio de su balanza comercial empiezan a buscar la forma de replazar las importaciones. Por lo tanto, una inversión internacional del exportador se convierte en un medio prudente para evitar la pérdida de un mercado. En este caso, el rendimiento de la inversión se ve en gran medida, no solo como el margen de beneficio generado a nivel de la empresa, sino como la prevención de una pérdida de ingresos para la economía en su conjunto³¹.

En una etapa avanzada de la estandarización de algunos productos, los países menos desarrollados pueden ofrecer ventajas competitivas como lugares de producción. En este punto, una de las dificultades de la teoría tradicional es que no toma en cuenta las consideraciones de la comercialización. Mientras que el conocimiento sea considerado como un bien gratuito, de libre circulación, y mientras predomine en la oferta un gran número de pequeños productores, los problemas de la comercialización son despreciables. Sin embargo, para los proyectos de exportación desde las áreas menos desarrolladas, no se puede ignorar el hecho de que la información implica un costo, y que los empresarios se resistirán a pagar el precio de la investigación de mercados extranjeros de dimensiones

30. Ibid., pp. 294-296.

31. Esta observación es de gran relevancia para los fines del presente trabajo. Vernon (1979), p. 299.

y perspectivas desconocidas. Tampoco estarán muy dispuestos a aventurarse en situaciones que demandarán un flujo constante de información comercial confiable proveniente de fuentes remotas³².

Sin embargo, los productos muy estandarizados por lo general presentan un mercado internacional bien articulado, fácilmente accesible, y la competencia se da principalmente en base al precio. Por lo tanto, tales productos no plantearán los problemas anteriores en forma tan aguda para los países menos desarrollados. El bajo costo de la mano de obra puede ser la atracción inicial del inversionista hacia las áreas menos desarrolladas. Pero otras limitaciones, como una incipiente infraestructura, sesgarían tales operaciones. En este caso, la desventaja puede ser compensada por el papel que desempeñan las economías externas en el proceso productivo³³.

Los procesos productivos que utilizan insumos importantes de la economía local, tales como mano de obra calificada, energía confiable y barata, refacciones, materiales industriales con especificaciones rigurosas, etcétera, son menos adecuados para las regiones menos desarrolladas. La exportación de productos manufactureros será más factible desde estas regiones si se caracterizan por emplear tecnologías intensivas en trabajo, por presentar una demanda muy elástica y por no exigir altas economías de escala. Además, por ser productos estandarizados sin problemas de obsolescencia, la competencia no exige altas inversiones en innovación³⁴.

El supuesto central que Vernon incorpora en el análisis es la concepción de que la escasez general de capital no impedirá las inversiones para la producción de este tipo de proyectos en países subdesarrollados, gracias a la inversión extranjera. En consecuencia, el acceso al capital por parte de los países subdesarrollados se convierte en una función directa de la capacidad del país para proponer proyectos atractivos a los inversionistas internacionales. La movilidad de los factores tiene consecuencias importantes para descalificar las conclusiones de la teoría neoclásica³⁵.

32. Vernon (1979), p. 301.

33. *Ibid.*, p. 301.

34. *Ibid.*, p. 302.

35. Sobre todo para corroborar la paradoja de Leontief, la cual fue la primera en desacreditar los postulados de la teoría neoclásica al comprobar de manera empírica que la mayoría de las exportaciones de Estados Unidos (mayor dotado en el factor capital) no eran más intensivas en capital o ahorradoras de mano de obra. Vernon (1979), p. 300.

2.2. TEORIAS DE PRECIOS

El dumping es principalmente un problema de diferencial de precios entre productores de países distintos. Por lo tanto considero pertinente exponer las hipótesis en que diversas teorías explican su fijación. Los postulados de las teorías de competencia imperfecta, señalan que cualquier empresa que tenga algún grado de control sobre el precio doméstico, establecerá su precio de venta por encima del costo marginal de competencia³⁶. En consecuencia, si los precios en los mercados externos exceden el costo marginal de la empresa, aun cuando sean inferiores al precio doméstico, una política de dumping maximizaría los beneficios de corto plazo. De aquí se explica que el comportamiento de las empresas que practican dumping es racional en el sentido económico.

Por otro lado, se esperará que las empresas dependientes de mercados en competencia perfecta no podrán incurrir en prácticas de dumping, toda vez que estas empresas no pueden controlar los precios en su mercado doméstico, ni lo pueden influenciar al variar sus niveles de producción. A diferencia de la empresa monopolística, la empresa perfectamente competitiva maximizará sus beneficios al vender en el mercado que le ofrezca el mayor precio, no importando donde se encuentre. De aquí se deduciría que el dumping no sería un comportamiento racionalmente económico para una empresa de este tipo³⁷.

Existen otras circunstancias exógenas a la empresa que contribuyen a determinar su poder monopolístico. Del lado de la demanda, mientras más inelástica tienda a ser la demanda interna y mientras más fácilmente puedan diferenciarse los productos, más fácilmente dichos mercados podrán ser sujetos a políticas de discriminación de precios. Del lado de la oferta, mientras más grandes sean las barreras a la entrada financieras, legales, tecnológicas, etc., más fácilmente será el establecimiento de un poder monopolístico.

A continuación se exponen en mayor detalle estas hipótesis.

³⁶ Koutsoyiannis (1985), p. 188.

³⁷ Jackson y Vermulst (1989), p. 25

2.2.1. Discriminación de Precios.

Ya desde los primeros estudios del dumping se explicaba su existencia por una práctica de discriminación de precios³⁸. La discriminación de precios se podría definir como la venta o compra de diferentes volúmenes de una mercancía a precios diferentes que no se relacionan directamente con las diferencias en los costos de producción³⁹.

El discriminador maximiza su beneficio al vender al precio más elevado en el mercado cuya elasticidad de la demanda sea menor, y al menor precio en el mercado con mayor elasticidad de la demanda.

Scherer señala que para que la discriminación de precios se practique de manera rentable, se deben de cumplir 3 condiciones⁴⁰:

1. Que el vendedor tenga algún grado de poder monopólico sobre el precio.
2. Que el discriminador sea capaz de separar a sus clientes en grupos con diferentes elasticidades precio de la demanda.
3. Que no haya posibilidades de arbitraje, es decir, la reventa del producto por parte de los consumidores del mercado de bajo precio en el mercado de precio alto.

En la práctica se pueden identificar tres tipos de discriminación: por consumidores individuales, por grupos y por productos. A nivel individual la discriminación se da bajo circunstancias como la competencia de consumidores por un solo vendedor, la frecuencia y el volumen de compra del cliente, etc. Para la discriminación de grupo, los precios son sistemáticamente reducidos por motivos como la eliminación de rivales, la liquidación de excedentes de un mercado deprimido, la atracción de nuevos clientes, el trato preferencial a grandes clientes o aquellos que se ciñen a sus condiciones, la tipificación según el nivel de ingreso, edad, sexo, ocupación, etc. Finalmente, la discriminación por producto ocurre generalmente cuando se cobra en función de los niveles de calidad del producto, como diferentes marcas de un mismo producto, descuentos por temporada, etc.⁴¹.

³⁸. Wares (1977), p. 3.

³⁹. Scherer (1980), p. 190.

⁴⁰. Ibid.

⁴¹. Scherer (1980), pp. 191-194

La discriminación de precios causa una redistribución del ingreso de los consumidores hacia los oferentes, toda vez que se ejerce un poder monopólico más efectivo y adecuado a las condiciones particulares de la curva de demanda del mercado. En cuanto a su eficiencia en la alocaación de recursos, sus efectos son inciertos. Así, por ejemplo, cualquier tipo de discriminación puede tener efectos favorables en la eficiencia en situaciones donde la demanda es demasiado débil para permitir la operación rentable con precios de monopolio simple. En materia de competencia, la discriminación puede tener efectos encontrados. Por un lado, puede ampliar la competencia al permitir a los competidores ensayar con diferentes niveles de precios o minar tendencias oligopólicas. Por el contrario, la discriminación puede afectar los niveles de competencia cuando las relaciones comerciales desarrollan fuertes nexos de comprador-vendedor, elevando las barreras de entrada a nuevos competidores. Bajo este esquema, ciertas empresas - normalmente las grandes- se beneficiarán de descuentos de los proveedores de insumos, lo cual les permitirá desarrollar una ventaja comparativa ante los demás competidores⁴². Dadas las anteriores premisas, el dumping visto desde la perspectiva de la diferenciación de precios no necesariamente conlleva efectos negativos.

2.2.2. Teorías del Precio Límite.

Las teorías del precio límite son derivaciones de la teoría de precios, según la cual las empresas no seguirán el comportamiento maximizador de beneficios que indica la teoría microeconómica tradicional. En cambio, la amenaza constante de entrada potencial de nuevos competidores al mercado empuja a las empresas a fijar sus precios a un nivel límite, el cual es el máximo posible antes de que se induzca la entrada de nuevos competidores⁴³.

La teoría de Bain.

La primera aportación en esta vertiente fue hecha por Bain en 1947⁴⁴. El precio límite es superior al precio de competencia perfecta pero inferior al de monopolio. En la medida

⁴² Ibid., pp. 194-197.

⁴³ Koutsyiannis (1985), p. 285.

⁴⁴ J. Bain, "Oligopoly and Entry-Prevention", *American Economic Review*, 1947., citado en Koutsyiannis (1985), p. 285.

que las empresas se apeguen al precio límite se fortalecerán las barreras a la entrada. Bain distingue 4 elementos principales en la determinación de barreras de entrada⁴⁵:

- La diferenciación de productos
- La ventaja absoluta de costos de empresas establecidas
- Las economías de escala
- Los requisitos de grandes capitales iniciales

La diferenciación de productos se logra a través de la inversión en publicidad y el desarrollo de marcas y más recientemente por el desarrollo tecnológico. La ventaja en costos surge del hecho de que las nuevas empresas tienen que pasar por un periodo inicial de aprendizaje en el que sus costos medios son superiores a los del promedio de la industria, a menos de que éstas entren con una innovación tecnológica radical. Las empresas ya establecidas cuentan con personal ya calificado, han desarrollado cierto *know how* propio y hasta patentes. En algunos casos también cuentan con cierto control de las fuentes de insumos por la integración con sus proveedores, así como un trato preferencial de las instituciones de crédito. Generalmente, los bancos fijarán tasas de interés más altas a nuevas empresas que a sus clientes ya establecidos. De igual forma, algunas industrias intensivas en capital demandan grandes inversiones en maquinaria y equipo que requieren de un periodo largo de amortización, bajo condiciones de certidumbre y estabilidad⁴⁶. Haciendo una analogía con la Física, lo anterior se podrían explicar suponiendo que las empresas requieren de cierta fuerza inercial que les permita alcanzar el punto mínimo en la curva de sus costos medios.

El modelo de Sylos Labini.

Un desarrollo más reciente de la Teoría de los precios límite corresponde al economista italiano Paolo Sylos Labini, quien desarrolló un modelo basado en las barreras de escala contra la entrada de nuevos competidores⁴⁷. Este modelo tiene la virtud de incorporar nuevos elementos en la fijación de precios, en particular el supuesto de que las curvas de funciones de producción no son continuas. Si bien existen distintos tamaños de planta (de

⁴⁵. Koutsyiannis (1985). pp. 291-297.

⁴⁶. *Ibid.*

⁴⁷. Sylos Labini (1965). cap. 1.

acuerdo con su capacidad de producción) el número posible de plantas estará limitado por el tamaño del mercado.

En el modelo de Sylos la oferta esta conformada por tres tipos de planta: pequeña, mediana y grande. La tecnología no permite puntos medios en la capacidad de producción de planta. Debido a que existen economías de escala, el precio de mercado es fijado por la empresa líder, o sea, la de mayor tamaño y menores costos medios. La empresa líder mantendrá el precio de mercado lo suficientemente bajo como para impedir la entrada de nuevas empresas. De aquí que la empresa mayor no tenga poder absoluto para fijar el precio. Por otra parte, este precio límite se encuentra por un nivel a penas suficiente para permitir a las empresas más pequeñas e ineficientes realizar un beneficio normal. Las empresas grandes y medianas, por su estructura de costos realizarán ganancias extraordinarias. Los entrantes potenciales quedarán disuadidos de concurrir en el mercado ya que su entrada provocaría la caída del precio de mercado, por debajo del nivel mínimo aceptable. El punto crítico aquí es que Sylos supone que ninguna de las empresas establecidas saldría del mercado por la entrada del nuevo competidor, por lo que el aumento en la oferta ante una demanda invariable produciría una caída del precio de mercado⁴⁸.

Dependiendo del tamaño de la planta de la empresa entrante, las empresas medianas y grandes establecidas continuarán realizando un nivel de beneficio, aunque menor que el anterior y quizás decrezca a niveles normales. Por su parte, el nuevo precio de mercado determinaría que las empresas pequeñas ya no pudieran realizar un beneficio y quizás ni siquiera cubrir sus costos medios. Ante esta descompensación del mercado por la incompatibilidad del nuevo precio con el nivel tecnológico y la estructura de costos de las plantas pequeñas, alguna empresa deberá salir del mercado para restablecer el nivel de precio de equilibrio de la industria, al volver a disminuir la magnitud de la oferta⁴⁹. En ambas teorías, la de Bain y la de Sylos, se puede observar que aun dentro de un mismo mercado existen varios precios y no uno solo; donde el precio ofrecido por cada competidor estará en función de las barreras a la entrada o del tamaño de su planta. En consecuencia, la variación en las condiciones de mercado será suficiente para producir un cambio en los precios y no necesariamente por una actitud depredadora, como se le atribuye al dumping.

48. Ibid.

49. Ibid.

2.3. LA TEORIA DEL DUMPING.

Después de haber revisado las teorías de la fijación de precios, es pertinente cerrar la parte con un análisis del caso particular de fijación de precios que atañe al presente trabajo.

2.3.1. Definición de *Dumping*

Los economistas definen el *dumping* como una práctica de discriminación de precios en el comercio internacional. Esto es, la venta de un mismo bien a precios diferentes en diferentes mercados⁵⁰. Esta práctica es común al interior de un mismo país, como sucede, por ejemplo, con las líneas aéreas que segmentan el mercado para maximizar ventas, ofreciendo tarifas más baratas a estudiantes, viajeros frecuentes o en periodos de temporada baja. El bien o el servicio es el mismo, pero los precios son diferentes porque la curva de demanda de cada grupo de consumidores es diferente. De hecho, el *dumping* básicamente se diferencia de la discriminación de precios en que las fronteras políticas separan los mercados diferenciados.

Los defensores del *dumping* entienden esta práctica como rapaz, en el sentido de que permite a los productos extranjeros invadir los mercados domésticos, financiando las pérdidas en las ventas de exportación con la acumulación de ganancias extraordinarias en los mercados de origen de los exportadores, derivadas de precios más elevados en sus mercados. La popularización de este primer acercamiento a la definición del *dumping* se debe a Jacob Viner, quien publicó el primer estudio académico de este fenómeno⁵¹.

William A. Wares identifica 3 situaciones similares que a menudo se confunden, voluntaria o involuntariamente, con el verdadero *dumping*⁵²:

a) *Dumping excedente*

Es entendido como la práctica de empresas monopólicas de exportar sus inventarios excedentes a menores precios para conservar el mercado doméstico. Dicha concepción,

⁵⁰ Wares (1977), p. 3.

⁵¹ Jacob Viner, *Dumping: a problem in international trade*. Chicago University Press, 1923., citado en Wares (1977), p. 5.

⁵² Wares (1977), pp. 5-7.

sin embargo, se deriva de la antigua concepción de que las exportaciones representan la venta de excedentes a mercados no regulares.

b) Dumping social

Implica la venta de importaciones a precios inferiores a los que cobran los productores domésticos en competencia perfecta, como consecuencia de las condiciones sociales en el país exportador. Bajo esta concepción, los bajos salarios, largas jornadas de trabajo, o legislaciones laborales menos favorables constituyen circunstancias que permiten a los productores en un país, exportar con dumping a otros países. Claramente se puede entender que este fenómeno no se trata de dumping, sino de la estructura social propia de cada país, que de hecho determina el costo del factor trabajo y contribuye a las ventajas comparativas del país.

c) Dumping de divisas

Es causado por la continua devaluación de la moneda nacional en un país, más allá del incremento en los precios domésticos. El persistente rezago del valor de la moneda doméstica provoca la caída de los precios de exportación en términos de divisas o de la moneda del país importador. Bajo este esquema, los exportadores no están realizando ningún tipo de discriminación de precios deliberado, ya que en su moneda mantienen precios idénticos a los compradores tanto internos como extranjeros. El diferencial de precios en términos de divisas no está dentro de las posibilidades de su control.

Desde el punto de vista de la teoría microeconómica el dumping se clasifica de otra forma. Existe la concepción de que el dumping representa la exportación del bien, no solo a un precio inferior al del precio doméstico, sino incluso a precios inferiores al costo de producción. Para entender esto, otro estudio reciente explica qué referencia de costo se debe considerar para evaluar el margen de dumping⁵³:

⁵³, Deardof, A.V., "Economic perspectives on Antidumping Law", en Jackson y Vermulst (1989), pp. 25-39.

Dumping inferior al costo

Vender en el extranjero un producto por debajo de su costo podría tomarse inmediatamente como evidencia de que la empresa exportadora cobra un precio superior en su país de origen, pues sin otra fuente alterna de ingresos la empresa trabajaría con una pérdida. Alternativamente, si la empresa exportadora no practica la discriminación de precios y sin otra fuente de ingresos, el dumping inferior al costo sería un signo de deprecación (*predation*), ya que el exportador, solo temporalmente, podría mantener bajo el precio para eliminar a la competencia, y una vez posicionado en el nuevo mercado subiría el precio. Esta última sí podría tomarse como una práctica sancionable, ya que el precio monopolístico que cobraría la empresa a largo plazo disminuiría el bienestar de los consumidores.

Lo anterior no implica, sin embargo, que todos los tipos de dumping son de este tipo. Para empezar, habría que definir a que concepción de costo se está aludiendo, ya que por lo menos se puede referir al costo marginal (MC) o al costo medio (AC). El costo medio se deriva de la suma de todos los costos incurridos por la empresa en la producción de una mercancía divididos por el número de unidades producidas. Por su parte, el costo marginal, solo denota el costo de unidades adicionales producidas. La teoría microeconómica indica que una empresa puede, bajo situaciones depresivas, enfrentarse a niveles de precios inferiores a su costo medio (ver gráfica 2.1). La empresa permanecerá en el mercado, aun a costa de operar con pérdidas, siempre y cuando el precio le permita recuperar por lo menos sus costos variables, ya que los fijos los tiene que erogar sin importar la cantidad que produzca (en P2). Si el precio desciende aun más y no le permite recuperar por lo menos dichos costos, a la empresa no le convendrá producir en ese nivel, ya que produce estas unidades adicionales sin recuperar costos fijos y parte de los variables (en P3). Bajo esta situación se está por debajo de su costo marginal y como se puede observar en la gráfica, ni siquiera existe la posibilidad de encontrar un punto de equilibrio (el precio o Ingreso Marginal no puede intersectar la curva de Costo Marginal). Bajo un esquema de competencia perfecta cualquier empresa que produzca, cuando el precio se encuentre por debajo de su costo marginal, estaría actuando de forma irracional y tendría que salir del mercado tarde o temprano.

Por lo anterior, en la medida que el dumping solo refleje la venta por debajo del costo medio, no hay nada de anormal en el comportamiento de la empresa. Una empresa en competencia perfecta encontrará su punto de equilibrio en el corto plazo, en el punto

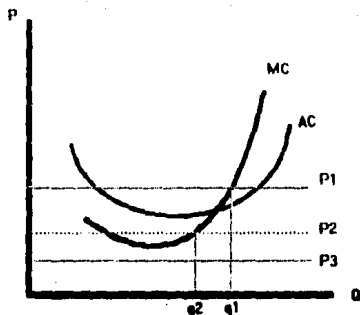
donde su costo marginal iguala al ingreso marginal (igual al precio). Si el punto de equilibrio se encuentra por encima del Costo Medio, la empresa podrá realizar beneficios extraordinarios mientras no haya entrada de nuevos competidores (P1 en la gráfica). Si por el contrario, el punto de equilibrio aparece por debajo del Costo Medio, la empresa incurrirá en pérdidas tolerables en la medida que se cubran por lo menos los costos variables. El caso grave es cuando el precio se coloca por debajo del Costo Marginal, lo cual nos indicaría una estrategia de precios rapaz o depredadora. Este tipo de dumping es el que debe ser sancionado y no así la fijación de precios por debajo del Costo Medio.

Dumping inferior al costo medio

El fijar precios por debajo del costo medio es una práctica de corto plazo normal para una empresa que se encuentre en un mercado deprimido. En una situación de mercado deprimido, es probable que el precio de mercado caiga por debajo del costo medio (P2 en la gráfica 2.1). Bajo estas circunstancias, una cuota compensatoria sobre competidores extranjeros servirá de alivio para las empresas domésticas. Sin embargo, el efecto sería el mismo para los productores domésticos aun si las importaciones no fueran introducidas con dumping, dado el caso de que la empresa extranjera fuera más competitiva que las domésticas; lo cual es parte de las funciones de la investigación antidumping.

Una situación similar puede ocurrir cuando las empresas en diferentes países tienen estructuras de costos diferentes (lo cual es, de hecho, normal). En el caso de que un competidor extranjero con una proporción de costos fijos mayor, tendrá margen de maniobra para colocar sus precios por debajo del costo medio. Para los productores domésticos el precio del competidor puede estar por debajo del costo marginal, por lo que la práctica del extranjero sería sancionable desde su perspectiva. En realidad aquí no existiría dumping, sino una manifestación de ventajas comparativas. Una situación así puede darse por diversos motivos. Por ejemplo, en un país donde el costo de la mano de obra es caro, es más factible que use procesos productivos más intensivos en capital. Esto se traduciría en una proporción más elevada de costos fijos.

GRAFICA 2.1



Dumping inferior al costo marginal

Dado que el fijar precios por debajo del costo marginal es una práctica irracional desde la perspectiva de la competencia perfecta, es difícil explicar que suceda sin una clara intención depredatoria como se explicó anteriormente. Sin embargo, puede haber algunas circunstancias en las cuales no haya dolo al fijar el precio. A continuación se presentan algunas de estas circunstancias⁵⁴.

Cuando existe incertidumbre en los mercados de exportación y los productores establecen precios basados en falsas expectativas. Esto es, las empresas producen cantidades acordes a un precio esperado, pero el precio real (que el mercado establece posteriormente) resulta ser otro. Si la cantidad producida excede las expectativas del precio de mercado, la empresa tendrá que vender más barato para deshacerse del excedente de producción.

⁵⁴ Según Davies y McGuinness, tomado de Jackson y Vermulst (1989), p. 33

Que la racionalidad de la empresa sea distinta al objetivo tradicional de la maximización del beneficio. Como algunos autores han señalado⁵⁵, las grandes empresas en las que la administración y la propiedad están divorciadas, los primeros tienden a maximizar las ventas, aun a costa de sacrificar márgenes de ganancia. De manera similar, las teorías de fijación de precios límite analizadas anteriormente, extrapoladas a nivel internacional, explicarían que dadas las diferentes estructuras de costos en empresas de distinto tamaño llevaría a las empresas pequeñas a denunciar dumping de parte de la empresa líder cuando ésta redujera su precio por debajo de los costos de las demás.

Más allá del dumping accidental, existen otros motivos estratégicos que pueden impulsar a una empresa a fijar precios por debajo del costo marginal, como son los ya descritos en la sección 2.2.1. Otras causas pueden ser las que se describen a continuación.

2.3.2. Causas del dumping

Con respecto a los motivantes, algunos gobiernos pueden inducir a las empresas a cometer dumping, al subsidiar sus exportaciones. Mediante un sinnúmero de mecanismos (subsidios directos, concesiones fiscales, apoyos financieros, tarifas especiales de servicios o insumos públicos), el apoyo gubernamental puede reducir los costos de producción de las mercancías para exportación por debajo de los costos de las mercancías para consumo interno. Normalmente, dichos apoyos son instrumentados con fines de creación de empleos, corrección de desequilibrios externos, desarrollo regional, etc.⁵⁶ Hoy en día, sin embargo, estos casos se tratan por separado, como prácticas desleales por subvención.

Más allá de las subvenciones gubernamentales, los economistas han ligado las causas de dumping con la estructura del mercado doméstico de los exportadores. Así, se cree que generalmente son empresas monopolistas las que exportan con dumping. Viner⁵⁷ clasificó a las exportaciones con dumping en tres tipos:

⁵⁵ Ver "Teorías Gerenciales de la empresa" en Koutsoyiannis (1985), Sección E.

⁵⁶ Recuerdese la observación hecha en Vernon (1979), p. 299, sobre la incorporación de los costos sociales como parte del costo de protección.

⁵⁷ Citado en Wates (1977), p. 9.

a) Ocasionales:

- Un dumping resultante de la venta a precios menores que los esperados por las actividades especulativas en los mercados de exportación.
- Para deshacerse de inventarios inesperados en lugar de venderlos al mercado interno y amenazar el precio doméstico.

b) De corto plazo o intermitente:

- Para conservar las relaciones y permanencia en mercados donde las condiciones de mercado son temporalmente incosteables, como resultado de depresiones o recesiones.
- Para desarrollar relaciones comerciales y captar clientes en un nuevo mercado.
- Para eliminar la competencia y ganar poder monopólico en un mercado extranjero.
- Para evitar el surgimiento de la competencia, cuando ya se cuenta con un poder monopólico.
- Para vengarse contra prácticas de dumping de competidores extranjeros.

c) De largo plazo o persistentes:

- Para mantener plena utilización de la capacidad instalada sin reducir precios internamente.
- Para alcanzar economías de escala, aumentando la producción pero sin reducir precios en lo interno.

A diferencia del mercado doméstico, cuando un producto extranjero desea penetrar un nuevo mercado, la empresa exportadora no puede valerse de otras técnicas de competencia y diferenciación como la publicidad y la explotación de marcas y prestigio. En un mercado nuevo, normalmente el competidor entrante solo podrá valerse del precio.

2.4. CONCLUSIONES

Del análisis teórico desarrollado en la presente parte, las principales conclusiones son las siguientes:

Las condiciones que imperan en el comercio internacional contemporáneo señalan un alejamiento de las condiciones de competencia perfecta. Esto tiene importantes implicaciones para la competencia por precios, toda vez que las empresas dejan de ser tomadoras de precios y se valen de estos como estrategia para enfrentar las cambiantes circunstancias del mercado. Las ventajas comparativas resultan insuficientes para explicar el diferencial de precios entre países. Hoy en día, las industrias dependen más de las economías de escala, la diferenciación de productos, el cambio tecnológico y la estandarización de los procesos productivos a nivel internacional.

La sancionabilidad del dumping como está definido actualmente es cuestionable ya que éste solo tiene efectos negativos al bienestar y la eficiente asignación de recursos cuando tiene una intensidad depredadora (precio por debajo del costo marginal). La diferenciación de precios suele ser una práctica normal y sus efectos en el bienestar económico no necesariamente son negativos. Si bien la competencia extranjera puede desplazar la producción doméstica, esto no es muy diferente a lo que sucede en mercados altamente competitivos, en los que "la destrucción creadora" sustituye viejos procesos y productos por nuevos. La diferencia es que a nivel internacional hay más presiones políticas para regular la competencia a nivel internacional.

Por lo anterior, es pertinente analizar de qué manera la legislación anti-dumping ha adoptado los elementos económicos recogidos en esta parte. Las siguientes partes intentan contestar este planteamiento.

**3. ESTRUCTURA INDUSTRIAL, COMPETITIVIDAD
Y LA EXPERIENCIA ANTIDUMPING**

"Economics is not a durable truth; it requires continuous revision and accommodation. Nearly all its error is from those who cannot change."

John Kenneth Galbraith

INTRODUCCION

Con la liberalización de la política comercial a mediados de la década de los ochenta, la economía contrajo fuertemente sus niveles de protección de la competencia extranjera. En particular, se afectó a los mecanismos de protección tradicionales, como los aranceles, precios oficiales y los permisos de importación. Muy ilustrativo es el hecho de que entre 1982 y 1987, la media arancelaria se redujera de 27% a 10%¹. El proceso de liberalización fue excesivamente rápido, dejando a los agentes económicos poco tiempo para ajustarse a las nuevas condiciones competitivas.

Debido a los altos índices de protección, el fenómeno del dumping había sido prácticamente desconocido por los agentes económicos en México. A raíz de la liberalización comercial, y más que por interés de prever el fenómeno, México asume en pleno la reglamentación del GATT, dentro de la que se encuentra el Código Antidumping. A fines de 1986 se crea la Ley de Comercio Exterior y en julio del siguiente año se firma el *Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional*. Estas leyes pioneras estuvieron vigentes hasta julio de 1993, cuando fueron modificadas para cubrir las ineficiencias e insuficiencias que se experimentaron en la práctica, así como por el impulso de la homogeneización generado por el TLC.

Con la entrada en vigor de la nueva Ley de Comercio Exterior, México deja atrás la etapa inicial en su experiencia Antidumping, por lo que se hace necesario evaluar y reflexionar sobre esta primera fase para ver qué se puede aprender de los primeros casos. En particular interesa descubrir si se pueden trazar patrones o relaciones entre la estructura industrial y los rasgos de competitividad de los sectores en que más incide el dumping.

¹ SECOFI (1993), p. 72. En esta misma referencia se puede consultar, con mayor detalle, la estructura de las políticas comerciales de los ochenta, pp. 66 a 112.

Tradicionalmente en los estudios de dumping la atención se ha fijado en las características de las empresas exportadoras demandadas. Finger, por ejemplo, explica la ocurrencia de algunos casos AD en EU por la gran ventaja comparativa desarrollada por las empresas exportadoras ². En dichos casos, el surgimiento de la demanda AD se da porque el exportador posee o desarrolla una ventaja comparativa que le permite exportar a EU a mejores precios que los de productores domésticos. Los productores domésticos ejercen su poder político y logran influenciar al gobierno para que imponga cuotas AD. Sin embargo, poco se ha dicho sobre la relación que puede existir con los sectores industriales de donde se originan las demandas. Esto es, ¿existen ciertas características industriales que expliquen porqué ciertos sectores recurren más a las demandas AD como mecanismos de protección? De cualquier forma, las demandas antidumping no se darían de no existir un afectado. De lo que se trata es de descubrir por qué en ciertos sectores el dumping ocurre más que en otros, y de verificar si los efectos de las sanciones al interior del sector industrial evolucionaron como esperarían los objetivos de la legislación AD.

Una primera hipótesis para identificar los sectores solicitantes de protección se relaciona con el cambio en la estructura industrial del país. Al perder sus niveles de protección, los sectores atrasados tenderán a contraerse y perder terreno frente a los competitivos. Durante este proceso, las empresas de las industrias perdedoras buscarán asistencia del gobierno para suavizar los efectos de la depresión. El periodo de transición es importante en la medida que el cambio de actividades poco dinámicas a otras competitivas puede tomar mucho tiempo, arrastrando pérdida de riqueza y empleos para el agregado de la economía.

En segundo lugar, es probable que aquellos sectores más expuestos a la competencia del exterior sean también los que más invoquen los mecanismos de protección. En contraparte, se esperaría que aquellos sectores con mayor participación en la actividad exportadora contarán con niveles de competitividad internacional y, por lo tanto, menor necesidad de protección.

En la parte 2 se mencionaba que los patrones contemporáneos de comercio rompen con los postulados de la teoría neoclásica. Esta teoría plantea que como resultado de la especialización productiva que genera el comercio la mayor parte de este sería de naturaleza interindustrial, es decir, intercambio de bienes de diferentes sectores. Diversos

²Ver flores frescas de Colombia, acero de Suecia, químicos de Polonia, concentrado de jugo de naranja congelado de Brasil, Finger (1993).

estudios han señalado ya la coincidencia de que buena parte del comercio entre países se está dando a nivel intraindustrial. Mattar y Schatan señalan que una de las principales razones para explicar el comercio intraindustrial es la necesidad de ciertas industrias por aprovechar los beneficios de las economías de escala ³. La existencia de industrias con necesidades de generar economías de escala implica igualmente la presencia de sectores que no permiten la proliferación de muchos competidores, y por ende los pocos existentes gozarán de cierto poder de mercado. Por ello, es muy probable que las empresas predominantes en estos sectores sean generalmente grandes y localizadas en mercados altamente concentrados. Asimismo, las necesidades de economías de escala también implican la existencia de un mercado relativamente pequeño, por lo que la presencia de competencia extranjera de cualquier tipo es suficiente para bloquear la operación de, incluso, una sola empresa doméstica. Esto explicaría el interés del gobierno por conceder cierta protección a sectores como estos ⁴. Nuestro estudio supone que las denuncias AD son un indicador de industrias con necesidades de protección que debe de coincidir bastante con sectores intensivos en comercio de corte intraindustrial.

Por otra parte, se cree que la distribución de las denuncias AD por sectores no obedece a fuerzas estrictamente aleatorias. Algunos autores han señalado que cuando una industria se encuentra en la fase baja del ciclo económico es más fácil la demostración de la existencia de dumping ⁵. Las fases depresivas en la economía provocan la caída en los niveles de la demanda, empujando a las empresas a ajustar su oferta a la baja. Para las industrias altamente dependientes de las economías de escala por su alta proporción de costos fijos, el reducir sus niveles de producción puede resultar más caro que actuar sobre los precios. Esto es, para algunas empresas la pérdida será menor si los precios se ajustan a los niveles de la demanda (a la baja), manteniendo en cambio los niveles de producción o reduciéndolos en una proporción menor ⁶.

Asimismo, siguiendo la teoría del ciclo de Vernon se esperaría que en las industrias maduras la competencia se de más por precio, dada la gran diversidad de productores;

³ Mattar y Schatan (1993), p. 107

⁴ Aaron Tornell señala en este sentido que el proteccionismo selectivo es un requisito para desarrollar las economías de escala y el comercio intraindustrial en determinados sectores. Citado en Mattar y Schatan (1993), p. 107.

⁵ Ver Kaplan y Haggerty. *Recent US developments in cost of production analysis*, en Jackson y Vermulst (1989), pp. 360-365. También referirse a la discusión sobre las desventajas del método de valor reconstruido, del apartado 3.2.1 del presente trabajo.

⁶ Esta situación coyuntural se reconoce como *dumping inferior al costo medio* en el apartado 2.3.1 de este trabajo.

mientras que las industrias jóvenes tendrán mayor control sobre los precios y menos competidores a nivel internacional ⁷. De aquí se deriva que las industrias maduras pueden ser más susceptibles de ser demandadas por dumping, o por lo menos es más fácil demostrar la existencia de este.

Esta parte se ha dividido en cuatro secciones. En la primera se hace un esbozo del cambio estructural por el que ha pasado la economía mexicana a raíz de la apertura. En un segundo momento se describen y analizan los casos antidumping que se dieron en México entre 1987 y 1992. En la tercera sección se detalla la situación de los sectores industriales en los que las demandas antidumping fueron más frecuentes y se evalúa sus niveles de competitividad. Finalmente, se recogen las conclusiones que arroja el análisis de esta parte.

3.1. EL CAMBIO ESTRUCTURAL DE LA ECONOMÍA

A raíz de la crisis de 1982 y en particular con la adhesión al GATT, la economía mexicana pasó por un cambio estructural muy fuerte. Dicho cambio modificó radicalmente la política de desarrollo industrial que había prevalecido durante las 3 décadas anteriores. La crisis financiera provocó que el gobierno acatara las recomendaciones de política económica del FMI, para desregular y abrir la economía al exterior. El objetivo indirecto era ligar al país a un modelo de crecimiento autosostenible en materia de divisas, alejándolo de la posibilidad de una nueva crisis de liquidez. Como consecuencia se comenzaron a instrumentar nuevas políticas que integraran a la economía del país con la del exterior. Para ello se valieron de diversos instrumentos de política, cuyo análisis pormenorizado escapa al ámbito del presente trabajo. Sin embargo, para los propósitos del presente trabajo es necesario mencionar las medidas relativas a la política comercial y los esquemas de protección.

En política comercial, la liberalización se realizó en dos etapas ⁸. La primera de 1983 a 1985, y la segunda de 1986 a 1988. En la primera fase se comenzaron a reducir los niveles arancelarios y los permisos de importación, que al comienzo del periodo registraban niveles máximos del 100% de arancel ad-valorem y de cobertura de permisos de importación. La escasez de divisas determinó que para 1985 todavía el 75% de las

⁷ Apartado 2.1.4 del trabajo.

⁸ Según periodización de la SECOFI (1993), p. 66.

importaciones estuvieran sujetas a controles directos ⁹. Con la firma del GATT en 1986 se aceleró el proceso de liberalización, de manera que para cuando concluyó la segunda fase se habían eliminado todos los precios oficiales de referencia y el nivel arancelario máximo se había reducido al 20%.

Los cambios radicales en la estructura de la protección han provocado una fuerte reestructuración de los sectores productivos y en particular del sector industrial. La tesis central de las políticas de liberalización es que aquellas industrias que mostraban estructuras monopólicas rentistas y tecnologías ineficientes, acabarían por sucumbir a la competencia extranjera ¹⁰. Los sectores ineficientes reducirán su participación en el PIB, cediendo su espacio a sectores con ventajas comparativas, dando lugar a una reconstitución de la planta industrial, acorde con los estándares de competitividad internacionales.

Composición industrial

De acuerdo con los cambios de política arriba mencionados, se realizó un análisis para evaluar el impacto de las nuevas políticas en la estructura industrial. Tomando en cuenta los valores del PIB para las nueve divisiones del sector manufacturero de INEGI, se observa una importante recomposición en cuanto a su participación en el PIB manufacturero. Según el cuadro 3.1 se observa que los pilares de la planta productiva nacional recaen en las industrias de alimentos (I), maquinaria y equipo (VIII) y química (V). Entre las tres aportan 2/3 partes del PIB manufacturero. Entre 1980 y 1992, las divisiones que perdieron participación en el PIB manufacturero fueron textiles (II), madera (III), y en menor medida metalurgia básica (VII). Estas industrias perdedoras, en su conjunto, que de representar cerca del 25% del PIB manufacturero en 1980, para 1993 solo participaban con el 17%.

⁹ SECOFI (1993), p. 66.

¹⁰ Ver Martínez y Fábber (1994), pp. 11-14.

CUADRO 3.1

INDUSTRIA MANUFACTURERA: PRODUCTO INTERNO BRUTO POR DIVISION
ESTRUCTURA PORCENTUAL

DIVISION	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993 ^p
I ALIM., BEB. Y TABAco	24.6	24.1	25.9	27.7	26.8	26.2	27.5	26.9	26.2	26.3	25.3	25.8	26.1	26.6
II TEXTILES E IND. DEL CUERO	13.8	13.7	13.4	13.7	13.2	12.8	12.8	11.8	11.6	11.1	10.8	10.0	9.4	8.9
III IND. Y TRAD. MADERA	4.3	4.0	4.0	4.1	4.0	3.9	4.0	4.0	3.8	3.5	3.3	3.2	3.1	2.8
IV PAPEL, IMP. Y EDIC.	5.5	5.4	5.6	5.6	5.7	5.8	5.9	5.8	5.9	5.9	5.8	5.5	5.4	5.2
V QUIM., PETROL., FARMAC. Y PLAST.	14.9	15.3	16.2	17.3	17.6	17.5	17.9	18.3	18.1	18.4	18.3	18.1	18.1	17.9
VI PROD. MIN. NO MET.	7.0	6.8	6.8	6.8	6.8	6.9	6.8	7.3	6.9	6.8	6.8	6.7	6.9	7.1
VII IND. MET. BARRAS	6.1	6.1	5.7	5.8	6.1	5.8	5.7	6.2	6.3	6.0	6.1	5.7	5.6	5.8
VIII PROD. MET., MAQ. Y EQ.	21.3	21.9	19.8	16.7	17.3	18.5	16.8	17.3	18.9	19.6	20.9	22.6	22.9	23.1
IX OTRAS IND. MANUF.	2.6	2.7	2.7	2.4	2.5	2.6	2.5	2.4	2.4	2.4	2.5	2.4	2.5	2.7
TOTAL MANUFACTURERO	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

^p preliminar

FUENTE: ELABORACION PROPIA CON DATOS DE INEGI, SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO.

Por su parte, las industrias que ganaron terreno fueron química (V) y maquinaria y equipo (VIII). Entre 1980 y 1993, la industria química aumentó su participación del 15% al 18%. Más espectacular aun es el crecimiento de la división VIII, la cual alimentada básicamente por la industria automotriz aumentó su participación de 17% en 1986 a 23.1% para 1993. El resto de las divisiones conservaron aproximadamente su participación.

Comercio Exterior de la industria manufacturera

Los cambios en política económica durante la década de los ochenta también repercutieron en las relaciones de los sectores industriales con el exterior: La apertura permitió a algunos potenciar sus capacidades (la industria automotriz, el mejor ejemplo), mientras que otros han sido agobiados por las importaciones. Los indicadores que a continuación se analizan tienen como objetivo determinar el grado de internacionalización de las diferentes industrias así como su nivel de competitividad.

En relación a las exportaciones (ver cuadro 3.2), la división que absorbe el grueso de las mismas es la de maquinaria y equipo (VIII), y más precisamente la industria automotriz. De hecho, esta industria ha visto aumentar su participación en el total de las exportaciones manufactureras del 51% al 67% tan solo entre 1988 y 1993. En orden de importancia le sigue la industria química, si bien esta vio disminuir su cuota de

CUADRO 3.2

EXPORTACIONES DEL SECTOR MANUFACTURERO *

(millones de pesos de 1980)

DIVISION	1988	1989	1990	1991	1992	1993
I ALM., BEB. Y TABACO	35,513	34,235	33,727	34,217	28,820	29,733
II TEXTILES E IND. DEL CUERO	30,546	33,117	51,835	60,121	41,150	44,708
III IND. Y PROD. MADERA	14,447	18,037	6,577	4,831	25,060	28,588
IV PAPEL, IMP. Y EDIT.	9,301	7,953	8,745	7,423	6,150	5,833
V QUIM., PETROL., CAUCHO Y PLAST.	57,851	54,146	68,517	64,916	67,090	67,787
VI PROD. MIN. NO MET.	14,906	15,825	19,819	19,115	16,074	16,990
VII IND. MET. BASICAS	28,468	31,067	30,603	26,015	25,791	30,679
VIII PROD. MET., MAQ. Y EQ.	244,627	275,048	260,616	283,610	363,675	561,327
IX OTRAS IND. MANUF.	45,235	51,845	83,408	70,795	49,373	54,746
TOTAL MANUFACTURERO	480,898	521,273	563,847	571,043	624,183	840,391

* INCLUYEN MAQUILADORAS.

FUENTE: SECOFI

EXPORTACIONES DEL SECTOR MANUFACTURERO *

(estructura porcentual)

DIVISION	1988	1989	1990	1991	1992	1993
I ALM., BEB. Y TABACO	7.4	6.6	6.0	6.0	4.6	3.5
II TEXTILES E IND. DEL CUERO	6.4	6.4	9.2	10.5	6.6	5.3
III IND. Y PROD. MADERA	3.0	3.5	1.2	0.8	4.0	3.4
IV PAPEL, IMP. Y EDIT.	1.9	1.5	1.6	1.3	1.0	0.7
V QUIM., PETROL., CAUCHO Y PLAST.	12.0	10.4	12.2	11.4	10.7	8.1
VI PROD. MIN. NO MET.	3.1	3.0	3.5	3.3	2.6	2.0
VII IND. MET. BASICAS	5.9	6.0	5.4	4.6	4.3	3.7
VIII PROD. MET., MAQ. Y EQ.	50.9	52.8	46.2	49.7	58.3	66.8
IX OTRAS IND. MANUF.	9.4	9.9	14.8	12.4	7.9	6.5
TOTAL MANUFACTURERO	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

* INCLUYEN MAQUILADORAS.

FUENTE: SECOFI

exportación de 12 a 8% en el mismo periodo. El resto de las industrias participa cada una con menos del 10% del total.

Las estadísticas de las importaciones (ver cuadro 3.3) muestran un escenario bastante parecido. Las divisiones VIII y V contribuyen con la mayor parte de las importaciones manufactureras, 61% y 12.5% respectivamente. Igualmente, entre 1988 y 1993 la industria química ha perdido terreno, al disminuir su participación de 16% a 12.5%. En realidad, su volumen de comercio exterior no se ha contraído; por el contrario, en el mismo periodo el valor de las importaciones creció 105.5% y las exportaciones en 17%. La disminución se explica, por tanto, en la vertiginosa velocidad con que ha crecido el comercio exterior del sector automotriz: 129% las exportaciones en el periodo 1988-93, y 191.6% las importaciones. Ningún sector ha podido igualar tasas de crecimiento similares.

Como resultado del mayor crecimiento de las importaciones sobre las exportaciones, la balanza comercial de la mayoría de las divisiones arroja saldos negativos, con excepción de las industrias de la madera (III) y minerales no metálicos (VI) (ver cuadro 3.4). Cabe mencionar que en todo el periodo la balanza comercial del sector muestra un deterioro constante, arrojando saldos positivos solo en los primeros dos años. Por su parte, los sectores con mayores déficits comerciales son química y maquinaria y equipo, aglutinando dos tercios del déficit manufacturero.

En suma, la actividad del comercio exterior ha cobrado mayor importancia para el sector manufacturero a raíz de la apertura comercial, dada la creciente competencia de las importaciones y la potenciación de las exportaciones. En cuanto a su importancia, predomina la participación de la división VIII (maquinaria y equipo), ya que tanto en importaciones como en exportaciones la división aporta más de la mitad del total manufacturero. En segundo plano figura la industria química y en menor medida otras industrias manufactureras. La gran paradoja es que ninguno de estos sectores ha sido capaz, por sí mismo, de desarrollar una ventaja comparativa clara, que se refleje en balanzas comerciales superavitarias y fuerte generador de divisas¹¹.

¹¹ El saldo de la balanza de pagos ha sido señalado por varios autores como uno de los mejores indicadores de competitividad. La Ventaja Competitiva de Porter es una de ellas (como se explicó en el capítulo 2), o bien en Province of Ontario (1989), Vol. 1, p. 55. El principal inconveniente de la incapacidad de la industria mexicana para desarrollar ventajas comparativas claras es que su crecimiento quedará siempre supeditado a una restricción financiera por la disponibilidad de divisas y al equilibrio en Balanza de Pagos. Ver Casar (1993), p. 114.

CUADRO 3.3

IMPORTACIONES DEL SECTOR MANUFACTURERO *

(millones de pesos de 1980)

DIVISION	1988	1989	1990	1991	1992	1993
I ALM., BEB. Y TABACO	22,949	37,121	47,928	44,543	57,457	53,686
II TEXTILES E IND. DEL CUERO	18,105	26,444	42,790	54,878	50,139	53,092
III IND. Y PROD. MADERA	7,175	10,675	5,736	9,189	21,571	23,086
IV PAPEL, IMP. Y EDIT.	15,114	18,875	22,210	24,928	29,072	30,791
V QUIM., PETROL., CAUCHO Y PLAST.	62,070	83,142	88,829	108,217	124,940	127,579
VI PROD. MIN. NO MET.	4,516	6,187	10,877	10,958	10,799	11,788
VII IND. MET. BASICAS	19,284	26,223	28,842	38,167	43,280	34,221
VIII PROD. MET., MAQ. Y EQ	212,600	264,927	318,731	400,240	538,764	619,987
IX OTRAS IND. MANUF.	30,638	39,716	62,918	65,299	64,386	64,921
TOTAL MANUFACTURERO	392,451	513,310	628,861	756,419	940,408	1,019,151

* INCLUYEN MAQUILADORAS

FUENTE: SECOFI

IMPORTACIONES DEL SECTOR MANUFACTURERO *

(estructura porcentual)

DIVISION	1988	1989	1990	1991	1992	1993
I ALM., BEB. Y TABACO	5.8	7.2	7.6	5.9	6.1	5.3
II TEXTILES E IND. DEL CUERO	4.6	5.2	6.8	7.3	5.3	5.2
III IND. Y PROD. MADERA	1.8	2.1	0.9	1.2	2.3	2.3
IV PAPEL, IMP. Y EDIT.	3.9	3.7	3.5	3.3	3.1	3.0
V QUIM., PETROL., CAUCHO Y PLAST.	15.8	16.2	14.1	14.3	13.3	12.5
VI PROD. MIN. NO MET.	1.2	1.2	1.7	1.4	1.1	1.2
VII IND. MET. BASICAS	4.9	5.1	4.6	5.0	4.6	3.4
VIII PROD. MET., MAQ. Y EQ	54.2	51.6	50.7	52.9	57.3	60.8
IX OTRAS IND. MANUF.	7.8	7.7	10.0	8.6	6.8	6.4
TOTAL MANUFACTURERO	100.0	100.0	99.9	99.9	99.9	100.1

* INCLUYEN MAQUILADORAS

FUENTE: SECOFI

CUADRO 3.4

BALANZA COMERCIAL DEL SECTOR MANUFACTURERO *

(millones de pesos de 1980)

DIVISION	1988	1989	1990	1991	1992	1993
I ALIM., BEB. Y TABACO	12,564	-2,886	-14,201	-10,326	-28,638	-23,953
II TEXTILES E IND. DEL CUERO	12,441	6,673	9,045	5,243	-8,989	-8,384
III IND. Y PROD. MADERA	7,271	7,363	842	-4,358	3,489	5,503
IV PAPEL, IMP. Y EDIT.	5,809	-10,922	-13,464	-17,506	-22,922	-24,957
V QUIM., PETROL., CAUCHO Y PLAST.	-4,219	-28,996	-20,312	-43,301	-57,850	-59,792
VI PROD. MIN. NO MET.	10,390	9,838	8,942	8,157	5,275	5,201
VII IND. MET. BASICAS	9,184	4,845	1,761	-12,153	-16,488	-3,542
VIII PROD. MET., MAQ. Y EQ.	32,028	10,121	-58,114	-116,630	-175,089	-58,660
IX OTRAS IND. MANUF.	14,596	12,130	20,491	5,496	-15,012	-10,174
TOTAL MANUFACTURERO	88,446	7,966	-65,010	-185,378	-316,224	-178,758

* INCLUYEN MAQUILADORAS.

FUENTE: SECOFI

BALANZA COMERCIAL DEL SECTOR MANUFACTURERO *

(estructura porcentual)

DIVISION	1988	1989	1990	1991	1992	1993
I ALIM., BEB. Y TABACO	14.2	-3.2	21.9	5.6	9.1	13.4
II TEXTILES E IND. DEL CUERO	14.1	83.8	-13.9	-2.8	2.8	4.7
III IND. Y PROD. MADERA	8.2	92.4	-1.3	2.4	-1.1	-3.1
IV PAPEL, IMP. Y EDIT.	-6.6	-137.1	20.7	9.4	7.2	14.0
V QUIM., PETROL., CAUCHO Y PLAST.	4.8	-364.0	31.2	23.4	18.3	33.4
VI PROD. MIN. NO MET.	11.7	121.0	-13.9	-4.4	-1.7	-2.9
VII IND. MET. BASICAS	10.4	60.8	-2.7	6.6	5.2	2.0
VIII PROD. MET., MAQ. Y EQ.	36.2	127.1	89.4	62.9	55.4	32.8
IX OTRAS IND. MANUF.	16.5	152.3	-31.5	-3.0	4.7	5.7
TOTAL MANUFACTURERO	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

* INCLUYEN MAQUILADORAS.

FUENTE: SECOFI

Utilizando la metodología de Mattar y Schatan en la construcción del índice de comercio intraindustrial, se evaluaron las 49 ramas del sector manufacturero para el periodo 1988-1993 ¹². Los resultados mostraron que las ramas de química, siderurgia, plástico y petroquímica básica presentan índices altos de comercio intraindustrial (superior al 65%) (ver cuadro 3.5). Todos ellos, a excepción del hule, corresponden a los sectores identificados como los principales recurrentes de las demandas AD (ver siguiente apartado).

Las características de los sectores de comercio intraindustrial coinciden claramente con las de los sectores donde la sensibilidad al dumping es muy elevada. Esta observación es muy importante, toda vez que Mattar y Schatan mencionan que los índices de comercio intraindustrial se elevan justamente en el periodo en que se liberalizó el intercambio comercial. Sin embargo, algunos de los sectores intensivos en comercio intraindustrial se mostraron ineficientes frente al desempeño del sector exportador interindustrial, hacia fines de los ochenta ¹³. Dicha observación puede ser indicativa parcialmente del porqué de la incidencia de las demandas AD en ciertos sectores industriales. Esto es, es posible que ante las dificultades frente a la competencia externa algunos de los sectores de comercio intraindustrial buscaran obtener mayor protección del gobierno, expresándose ésta en demandas AD. A continuación se analizan cuáles son sectores de mayor incidencia de demandas AD.

3.2. ANALISIS DE LAS DEMANDAS ANTIDUMPING

3.2.1. Estructura de los casos Antidumping.

La primera legislación Antidumping en México abarca el periodo julio de 1987 a julio de 1993. Debido a que los casos tienen un periodo de desarrollo relativamente largo, los casos considerados para este trabajo abarcan hasta aquellos cuyo inicio de investigación fue publicado antes del 31/12/92. Cabe mencionar que las resoluciones definitivas para

¹² $B_i = (X_i + M_i \cdot \{ X_i - M_i \}) / X_i + M_i$

donde B_i es el índice de Comercio Intraindustrial para el sector i , X_i representa las exportaciones del sector i , y M_i representa las importaciones del sector i .

¹³ Mattar y Schatan (1993), p. 107

CUADRO 3.5

INDUSTRIA MANUFACTURERA

INDICES DE COMERCIO INTRAMUNDIAL ENTRE MEXICO Y EL RESTO DEL MUNDO

RAMA	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1988-93
11 CARNES Y LACTEOS	0.13	0.09	0.11	0.10	0.07	0.09	0.10
12 PREPARACION DE FRUTAS Y LEGUMBRES	0.31	0.44	0.41	0.52	0.83	0.80	0.55
13 MOLENDAS DE TRIGO	0.28	0.79	0.85	0.93	0.79	0.85	0.75
14 MOLENDAS DE MIRTAMAL	0.49	0.21	0.13	0.61	1.00	0.71	0.53
15 MOLENDAS DE CAFE	0.00	0.00	0.01	0.02	0.05	0.04	0.02
16 AZUCAR	0.06	0.91	0.09	0.49	0.59	0.63	0.46
17 ACEITES Y GRASAS COMESTIBLES	0.14	0.29	0.21	0.29	0.29	0.28	0.25
18 ALIMENTOS PARA ANIMALES	0.05	0.04	0.04	0.05	0.03	0.05	0.04
19 OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS	0.74	0.85	0.97	0.91	0.73	0.75	0.83
20 BEBIDAS ALCOHOLICAS	0.78	0.88	0.90	0.89	0.79	0.74	0.83
21 CERVEZAS Y MALTA	0.02	0.31	0.18	0.25	0.25	0.30	0.22
22 REFRESCOS Y AGUAS GASOSAS	0.05	0.68	0.65	0.82	0.52	0.49	0.54
23 TABACO	0.46	0.49	0.79	0.85	0.67	0.64	0.65
24 HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS S: ANIDAS	0.56	0.78	0.98	0.90	0.73	0.61	0.76
25 HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS DUNAS	0.35	0.28	0.21	0.31	0.25	0.15	0.26
26 OTRAS INDUSTRIAS TEXTILES	0.71	0.92	0.91	0.96	0.88	0.95	0.89
27 PRENDAS DE VESTIR	0.78	0.90	0.87	0.89	0.96	0.99	0.90
28 CUERO Y CALZADO	0.92	0.98	1.00	0.90	0.94	0.98	0.95
29 ABERNADEROS, TRIMPLAY Y TABLEROS	0.95	0.65	0.37	0.34	0.27	0.35	0.49
30 OTROS PRODUCTOS DE MADERA Y CORCHO	0.62	0.69	0.67	0.90	0.78	0.78	0.74
31 PAPEL Y CARTON	0.75	0.58	0.53	0.41	0.31	0.26	0.47
32 IMPRENTAS Y EDITORIALES	0.84	0.68	0.69	0.61	0.48	0.47	0.63
33 PETROLEO Y DERIVADOS	0.69	0.80	0.98	0.66	0.72	0.52	0.78
34 PETROQUIMICA BASICA	0.69	0.50	0.71	0.76	0.74	0.74	0.66
35 QUIMICA BASICA	0.94	1.00	0.94	0.96	0.95	0.98	0.95
36 ABONOS Y FERTILIZANTES	0.93	0.96	0.28	0.45	0.95	0.56	0.69
37 RESINAS SINTETICAS Y FIBRAS ARTIFICIALES	0.98	0.80	0.84	0.79	0.85	0.79	0.84
38 PRODUCTOS FARMACEUTICOS	0.53	0.51	0.46	0.47	0.52	0.50	0.50
39 JABONES, DETERGENTES Y COSMETICOS	0.95	0.80	0.66	0.73	0.58	0.59	0.72
40 OTROS PRODUCTOS QUIMICOS	0.54	0.44	0.45	0.41	0.36	0.35	0.43
41 PRODUCTOS DE HULE	0.82	0.67	0.41	0.26	0.27	0.32	0.46
42 ARTICULOS DE PLASTICO	0.86	0.73	0.80	0.69	0.58	0.59	0.71
43 VIDRIO Y PRODUCTOS DE VIDRIO	0.47	0.65	0.66	0.68	0.77	0.78	0.65
44 CEMENTO	0.11	0.11	0.30	0.38	0.46	0.55	0.32
45 PRODUCTOS A BASE DE MINERALES NO METALICOS	0.69	0.79	0.88	0.87	0.91	0.92	0.84
46 INDUSTRIAS BASICAS DE HIERRO Y ACERO	0.93	0.93	0.88	0.68	0.61	0.53	0.81
47 INDUSTRIAS BASICAS DE METALES NO FERROSOS	0.63	0.68	0.70	0.91	0.92	0.85	0.79
48 MUEBLES METALICOS	0.58	0.93	0.96	0.71	0.70	0.69	0.76
49 PRODUCTOS METALICOS ESTRUCTURALES	0.86	0.88	0.96	0.60	0.28	0.27	0.64
50 OTROS PRODUCTOS METALICOS, EXCEPTO MAQUINARIA	0.80	0.68	0.60	0.54	0.35	0.40	0.57
51 MAQUINARIA Y EQUIPO NO ELECTRICO	0.60	0.53	0.46	0.43	0.37	0.48	0.48
52 MAQUINAS Y APARATOS ELECTRICOS	0.91	0.90	0.79	0.70	0.75	0.78	0.81
53 APARATOS ELECTRODOMESTICOS	0.97	0.99	0.97	0.91	0.99	0.96	0.97
54 EQUIPOS Y APARATOS ELECTRONICOS	0.90	0.92	0.97	0.93	1.00	0.98	0.95
55 EQUIPOS Y APARATOS ELECTRICOS	0.76	0.79	0.88	0.94	0.92	0.82	0.85
56 ATOMOVILES	0.50	0.81	0.97	0.91	0.80	0.90	0.82
57 CARROCERIAS MOTORES Y PARTES	0.50	0.42	0.48	0.58	0.65	0.75	0.57
58 EQUIPO Y MATERIAL DE TRANSPORTE	0.29	0.95	0.53	0.50	0.39	0.64	0.55
59 OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	0.81	0.87	0.86	0.96	0.87	0.91	0.88
INDUSTRIA MANUFACTURERA	0.90	0.99	0.95	0.86	0.80	0.90	0.90

FUENTE: ELABORACION PROPIA CON DATOS DE SECOFI

algunos de ellos fueron publicadas hasta el primer semestre de 1994, por lo que muchas de las estadísticas analizadas incluyen 1993.

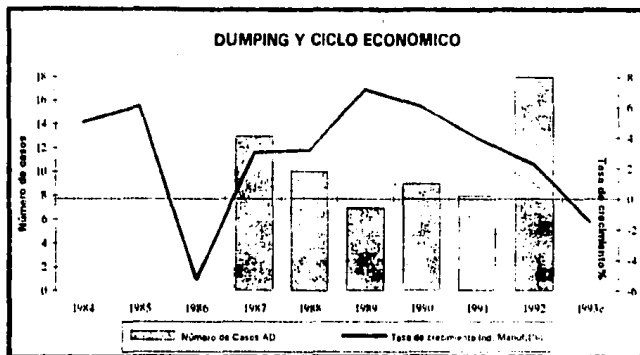
En el periodo de estudio fueron investigadas 65 demandas publicadas en el Diario Oficial de la Federación (DOF). Los sectores industriales donde se han originado ellas son, en orden de incidencia:

1. Química y petroquímica (29.2%)
2. Siderurgia (20%)
3. Equipo e instrumentos eléctricos, electrónicos y mecánicos (13.8%)
4. Plástico y caucho (10.8%)
5. Otras industrias manufactureras (9.2%)
6. Textil y confección (7.7%)
7. Celulosa y papel (4.6%)
8. Minerales no-metálicos (4.6%)

Como se puede observar la mayor parte de los casos se genera en la industria química. Si conjuntáramos plástico y caucho como parte de esta industria, obtendríamos un subsector que por sí solo ocupa el 40% de las investigaciones. La distribución anterior resulta extraña toda vez que no guarda proporcionalidad con la estructura industrial del país. Así por ejemplo, en el PIB manufacturero la industria química aporta solo el 18% del total. Igualmente la industria siderúrgica aporta el 20% de los casos, mientras que su peso en la industria manufacturera es de tan solo el 6%.

En cuanto a la evolución de las investigaciones con el tiempo (ver cuadro 3.7), se observa un auge de demandas en el primer año de su aplicación, disminuyendo paulatinamente y repuntando notoriamente en el último año. En cuanto a las industrias promotoras de las investigaciones, la química es la única que logra iniciar investigaciones todos los años. Curiosamente este sector abrió casi la mitad de sus denuncias en el primer año. De igual forma, otras industrias parecen concentrar sus demandas hacia ciertos años, como la siderurgia, textiles y otras hacia el final del periodo; o la celulosa y papel hacia el principio.

GRAFICA 3.1



CUADRO 3.7

MEXICO: CASOS ANTIDUMPING POR INDUSTRIA (1987-1992)
(INVESTIGACIONES INICIADAS ANUALMENTE)

INDUSTRIA	1987		1988		1989		1990		1991		1992		1987-92	
	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%
Químicos y Fármacos	9	47.4	2	10.5	2	10.5	2	10.5	1	5.3	3	15.8	19	100
Plástico y Caucho	0	0.0	1	14.3	1	14.3	1	14.3	2	28.6	2	28.6	7	100
Siderurgia	0	0.0	3	23.1	0	0.0	4	30.8	1	7.7	5	38.5	13	100
Textiles	0	0.0	0	0.0	1	20.0	1	20.0	0	0.0	3	60.0	5	100
Equipo e inst. eléct. y metalmecánicos	2	22.2	3	33.3	2	22.2	0	0.0	2	22.2	0	0.0	9	100
Minerales no-metálicos	0	0.0	0	0.0	1	33.3	0	0.0	1	33.3	1	33.3	3	100
Celulosa y Papel	2	66.7	0	0.0	0	0.0	1	33.3	0	0.0	0	0.0	3	100
Otras ind. manufactureras	0	0.0	1	16.7	0	0.0	0	0.0	1	16.7	4	66.7	6	100
TOTAL	13	20.0	10	15.4	7	10.8	9	13.8	8	12.3	18	27.7	65	100

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

3.2.2. Dumping y ciclo económico

En el caso de México 1992 y 1987 son los años que registran mayor número de investigaciones AD iniciadas (ver gráfica 3.1). Dichos años coinciden con periodos de bajo nivel de actividad económica: 2.3% y 3%, siendo adyacentes a los años más bajos del ciclo: -5.3% en 1986 y -1.5% en 1993. De hecho, como se puede observar en la gráfica 3.1, el periodo 1986-93 se asemeja bastante a un semiciclo, con puntos mínimos en 86 y 93 y punto máximo en 89. Coincidentemente 1989 es también el año con menor número de investigaciones iniciadas (7).

De los casos de la industria química y petroquímica (el grupo más numeroso), el 42% corresponde a farmoquímicos que sirven como insumos a la industria farmacéutica. En 1987 se registró casi la mitad de las denuncias AD de la industria química de todo el periodo de estudio. Coincidentemente, ese año la industria farmacéutica decreció en 1%, luego de una fuerte contracción del 10.2% el año anterior (ver cuadro A-3 del apéndice). En todo el periodo 1981-93 son los únicos dos años con tasas de crecimiento negativas, coincidiendo por tanto con la fase baja del ciclo. La fuerte contracción en la producción de la industria terminal provoca, por tanto, que la depresión se contagie a las empresas proveedoras, por los enlaces intersectoriales. La contracción en la demanda empuja los precios a la baja, reduciendo los márgenes de beneficio. Ante la competencia de las importaciones, los productores nacionales buscan mecanismos de protección que les permita mantener cierto volumen de producción y no tener que competir en precios.

A pesar de la relación inversa observada entre el ciclo y las demandas AD, no todos los sectores respondieron de esta forma ante las fluctuaciones de su actividad económica, o por lo menos no de una manera tan clara ¹⁴. Lo anterior muestra que el ciclo económico no puede constituir la única variable explicativa.

3.2.3. Un análisis de competitividad

Dado que las demandas AD están fuertemente relacionadas con industrias que pasan por periodos recesivos, como se observó en la sección anterior, también es probable que esta relación se de no solo coyunturalmente, sino por deficiencias estructurales en las

¹⁴ El sector siderúrgico también reporta la mayor parte de sus casos entre 1990 y 92, coincidiendo con una fase baja del ciclo, aunque no para cada año. Para el resto de los sectores es posible que el bajo número de casos no permita trazar una tendencia clara, confundiendo esta determinante con otras variables.

industrias. Dichas deficiencias las identificaremos por el grado de competitividad de las industrias. Para ello se hizo necesario trazar una caracterización global y determinar si existen rasgos comunes a las industrias en estudio. Para ello se elaboró un mecanismo de evaluación sectorial que busca cuantificar las condiciones de competitividad de las ramas en estudio. Dicho mecanismo conjunta indicadores de diferentes variables que reflejan condiciones de competitividad. En este caso se seleccionaron 6 variables cuyo valor se promedia con los datos anuales del periodo de estudio, a saber:

1. Valor de exportaciones / Valor de la producción
2. Valor de importaciones / Valor del Consumo aparente
3. Balanza comercial
4. Índice de comercio intraindustrial
5. Índice de protección nominal
6. Tasa de crecimiento del PIB

Los anteriores indicadores representan diferentes aspectos que a nuestro juicio componen el mosaico de la competitividad. Como se mencionaba anteriormente la balanza comercial es un indicador de competitividad ya reconocido. Sin embargo, se adjuntaron también los coeficientes de exportaciones/producción e importaciones/consumo aparente para evaluar el comercio exterior en relación a la magnitud de nuestra economía. De este modo, se consideran sectores de mayor competitividad aquellos de mayor superávit en balanza comercial, mayor coeficiente exportación/producción y menor coeficiente importación/consumo. El índice de comercio intraindustrial, por su parte, muestra el grado de importancia de las economías de escala. El índice de protección nominal indica el diferencial de precios entre México y el mercado externo. Mientras más negativo sea el índice, menor es el precio interno en relación al externo y por tanto más competitivo. Finalmente, la tasa de crecimiento anual ayuda a identificar los sectores dinámicos de los recesivos o maduros. Se considera que las industrias con mayor crecimiento son más aptas para competir ante productos extranjeros.

Para poder evaluar el desempeño de las industrias en cuestión en relación con el resto del sector manufacturero, y tener así un punto de comparación se realizó un ejercicio con las 49 ramas de la industria manufacturera, según la clasificación de INEGI. Dado que cada variable emplea unidades de medida diferente, es difícil relacionarlas en una tipificación global. Por ello, para homogeneizar las unidades de medida de las diferentes variables, en cada una se ordenaron las ramas de manera ascendente, otorgándose los primeros

lugares a las ramas con mejores niveles de desempeño y 49 a la de peor nivel. Este ordenamiento se realizó para cada una de las variables, obteniendo así 6 indicadores de competitividad para cada rama. Finalmente se promediaron los valores para obtener un indicador global de competitividad.

Los resultados del ejercicio anterior se concentran en el cuadro 3.6. En este solo se incluyen los resultados de las ramas 34, 35, 38, 41, 42 y 46 de la clasificación de INEGI. Estas corresponden al tipo de actividad de las industrias en estudio. Debido a la dificultad de comparar resultados en una escala del 1 al 49, los datos también se presentan como porcentajes (49=100%), conservando los valores bajos para las ramas de mejor desempeño. En esta escala se aprecia el porcentaje de ramas que está en mejor posición que la observada. Es obvio que cada rama presenta indicadores más favorables que otros, pero al final el promedio de las 6 da una imagen más completa de los niveles de competitividad. De este resultado final se observa que dos ramas obtuvieron niveles satisfactorios (petroquímica y química básica), dos niveles regulares (farmacéuticos y plásticos) y dos malos (hierro y acero y hule)¹⁵. Los anteriores resultados colocan a los sectores más reactivos al dumping en una banda de competitividad media entre las industrias manufactureras, cuyos niveles se encuentran en una banda entre el 40% y 70% de nuestra escala de medición. No se encuentran ni las ramas de punta en competitividad ni las más rezagadas. Son estas ramas de competitividad media las que resienten más los embates de la competencia externa. Por supuesto, las industrias de alta competitividad son más aptas que la competencia externa y no requieren de mucha protección, mientras aquellas de baja competitividad probablemente no estén muy expuestas a la competencia externa, estén en franco estancamiento, o su peso específico en el sector industrial no sea de importancia. Resta, sin embargo, la duda respecto de las industrias química y petroquímica, que presentan niveles de competitividad satisfactorios. En éstas, nuestra hipótesis parece no cumplirse cabalmente, por lo que debe haber otras características en ellas que las vinculen de manera más clara con el dumping. Las razones, suponemos, las encontraremos en la naturaleza de su estructura industrial como se verá en la siguiente sección.

¹⁵ Estos resultados coinciden en algunas ramas pero contrastan en otras con el trabajo de Casar, citado en el capítulo 2 (Casar 1993). Los desacuerdos más notorios son que las industrias del hule y siderúrgica que tienen un desempeño malo en nuestras conclusiones, para Casar tuvieron una evolución buena para la siderurgia y regular para el hule. Por lo demás, el resto de las ramas presentan resultados similares en ambos trabajos. Cabe recordar que la discrepancia señalada bien puede obedecer a la diferencia en periodos. Mientras que nuestro trabajo analiza la evolución de la rama a raíz de la apertura comercial, el de Casar las compara en dos momentos, antes y después.

CUADRO 3.6

INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DEL SECTOR MANUFACTURERO
(1 = la mejor; 49 = la peor)

RAMA	X/Q	M/C	BC	CI	PN	PIB	Promedio
34 PETROQUIMICA BASICA	35	18	29	25	12	7	21.2
35 QUIMICA BASICA	4	44	15	2	38	23	21
41 PRODUCTOS DE HULE	38	23	38	41	31	40	35.2
42 ARTICULOS DE PLASTICO	24	35	39	23	25	13	26.5
46 INDUSTRIAS BASICAS DEL HIERRO Y ACERO	25	27	44	14	40	30	30
38 PRODUCTOS FARMACEUTICOS	34	26	40	36	1	15	25.3
PROMEDIO	26.7	29	34.2	23.5	24.5	21.3	26.5

INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DEL SECTOR MANUFACTURERO
(EN PORCENTAJES)

RAMA	X/Q	M/C	BC	CI	PN	PIB	Promedio
34 PETROQUIMICA BASICA	71.4	38.8	59.2	51	24.5	14.3	43.2
35 QUIMICA BASICA	8.2	89.8	30.6	4.1	77.6	46.9	42.9
41 PRODUCTOS DE HULE	77.6	46.9	77.6	83.7	63.3	81.6	71.8
42 ARTICULOS DE PLASTICO	49	71.4	79.6	46.9	51	26.5	54.1
46 INDUSTRIAS BASICAS DEL HIERRO Y ACERO	51	55.1	89.8	28.6	81.6	61.2	61.2
38 PRODUCTOS FARMACEUTICOS	69.4	53.1	81.6	73.5	2	30.6	51.7
PROMEDIO	54.4	59.2	69.7	48	50	43.5	54.1

X/Q = EXPORTACIONES/PRODUCCION

M/C = IMPORTACIONES/CONSUMO

BC = BALANZA COMERCIAL

CI = COMERCIO INTRAN INDUSTRIAL

PN = PROTECCION NOMINAL

PIB = TASAS DE CRECIMIENTO DEL PIB

FUENTE: ELABORACION PROPIA

3.3. ESTRUCTURA INDUSTRIAL DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICA, DEL PLÁSTICO Y CAUCHO Y SIDERÚRGICA.

Como se pudo apreciar en el análisis de las investigaciones antidumping a nivel sectorial, las industrias química, del plástico y caucho y siderurgia figuraron entre las más recurrentes. Ciertamente, también figura entre las principales el equipo e instrumentos eléctricos y electrónicos. Sin embargo, en este último grupo es más difícil de sacar trazos comunes, dado que sus características, usos, grado de complejidad y mercados son muy diversos. Es por ello que este sector no será incluido como parte de la presente sección.

Dado que estos sectores fueron detectados como los más recurrentes, en la presente sección se hará un análisis de cada uno de ellos para encontrar explicaciones particulares que indiquen el porqué de su alta sensibilidad al dumping. Al final de la sección se expone un análisis del perfil de las empresas involucradas en denuncias AD, para completar el cuadro a nivel microeconómico.

3.3.1. La industria química

La industria química se constituye básicamente por los productores de química básica (inorgánica) y la orgánica (petroquímica). Los químicos orgánicos son compuestos derivados del petróleo, gas natural, carbón y ciertos productos agrícolas. La industria farmacéutica absorbe el 50% del valor de la producción de la industria química orgánica, mientras que el resto son precursores en la fabricación de plásticos, fibras, elastómeros, fertilizantes y otros químicos intermedios. Debido al grado de penetración en productos tanto industriales como de consumo, el desempeño de la industria petroquímica depende de la situación en general de la economía ¹⁶. Por su parte, los productos de la química inorgánica está compuesta principalmente por elementos básicos. Sus principales consumidores son las industrias del papel, construcción, tratamiento de aguas, fertilizantes, refinación de petróleo, automotriz y siderurgia. Combinados con químicos orgánicos, algunos químicos inorgánicos son usados como insumos para diversas industrias manufactureras ¹⁷.

En los casos de empresas del sector que interpusieron demandas antidumping, son productores de farmoquímicos, químicos básicos, plásticos y caucho (hule). Los dos

¹⁶ US Department of Commerce (1993), p.11-3

¹⁷ Ibid., p.11-5

primeros serán analizados en esta sección, mientras que plástico y caucho se estudiarán en otro apartado, si bien estrictamente todos pertenecen al sector químico.

Los productos químicos básicos se identifican en la clasificación de INEGI por la rama 35, mientras que los farmoquímicos son una clase de petroquímicos, por lo que estrictamente tendrían que colocarse en la rama 34 de INEGI. Sin embargo, algunos farmoquímicos, según su nivel de elaboración pueden aparecer en la rama 38, como farmacéuticos.

La industria química en general se caracteriza por un relativamente alto uso de tecnología y capital. En el sector farmacéutico, en particular, estos requerimientos aunados al uso de patentes, impone ciertas barreras de entrada que permiten cierto grado de concentración. El uso de patentes impacta de manera considerable en los precios de venta. Los requerimientos para operar una planta con rentabilidad son bastante elevados, por lo que las economías de escala aparecen como determinantes para su operación. De hecho las tasas de utilización en la capacidad instalada tienen un impacto importante en los costos de producción. Un estudio reciente del sector señala que las tasas de utilización de la capacidad instalada tienen un impacto importante en los costos de producción¹⁸. En muchos de los productos, se requiere de niveles de utilización del 85-90% para realizar un beneficio. Los elevados requerimientos de inversión en activos fijos incrementa el riesgo de nuevos proyectos de inversión. Esto provoca que técnicamente se fomente la concentración. Por ejemplo, en el sector petroquímico la producción preferentemente se realiza en plantas integradas verticalmente, y donde la distribución de insumos se realiza vía ductos (además por las medidas de seguridad).

Si bien una gran parte de la producción se concentra en insumos de uso generalizado, con especificaciones estándar, también se da un cierto grado de diferenciación en los segmentos terminales, particularmente en especialidades. Además de la diferenciación, muchos productos son de aplicaciones tan limitadas que el mercado solo sostiene a muy pocos productores, a menudo uno solo. Aquí las características tecnológicas determinan el surgimiento de monopolios en segmentos de mercado muy específicos, con sus respectivas implicaciones de control de precios. Todos estos elementos contribuyen a que se observe una curva de aprendizaje de muchos años que impacta directamente en los

¹⁸ Kessel y Samaniego (1991), p. 104.

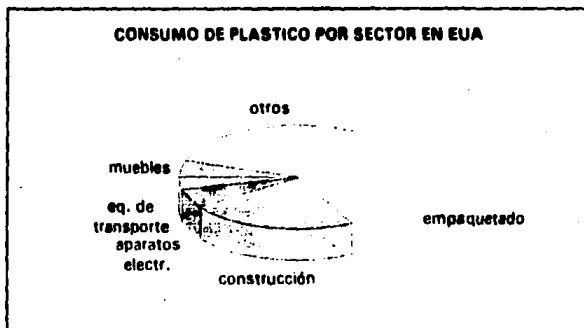
costos de las empresas, y por ende en su capacidad de mantenerse competitivos ante el exterior.

3.3.2. La industria del plástico y caucho

Las industrias del plástico y caucho han experimentado un crecimiento vertiginoso en la época de la posguerra, debido a la continua expansión de sus aplicaciones en todo el espectro de la industria manufacturera. Partiendo de prácticamente cero en los cuarentas, esta industria alcanza a nivel mundial ventas en los niveles de 150-180 mil millones de dólares. En los últimos 25 años la industria ha crecido a tasas anuales del 7.5% en promedio ¹⁹.

La característica principal de esta industria para mantener tasas de crecimiento tan elevadas se explica por el grado de penetración de en otros sectores industriales dinámicos. La industria demanda sus principales insumos de los sectores petróleo y gas natural. En cuanto a sus principales aplicaciones figuran el empaquetado y la construcción (50%), distribuyendo el resto entre una amplia gama de industrias, entre las que figuran: equipo de transporte, aparatos electrónicos, muebles, juguetes, electrodomésticos, agricultura y artículos del hogar ²⁰ (ver gráfica 3.2).

GRAFICA 3.2



¹⁹ Johnson (1990), p. 1.

²⁰ Ibid.

Se ha reportado que a principios de los ochenta la industria del plástico sufría de un exceso crónico de capacidad y bajos precios ²¹. El resultado fue una fuerte reestructuración en los países industrializados, lo que ha permitido cierta recuperación a principio de los noventa. Debido a la continua evolución de nuevas aplicaciones de estos materiales, existe un sector de especialidades cuyos requerimientos tecnológicos están en continuo cambio. Sin embargo, subsiste un sector maduro de productos estandarizados, cuya tecnología está bien definida. Este sector agrupa la producción de polietileno, polipropileno, PVC y poliestireno. Juntos concentran aproximadamente el 80% de la producción de la industria ²². Es en este segmento donde la competencia por precio se incrementa. Aun en el área de especialidades el precio no puede ser ignorado, ya que ante variaciones significativas surge una alta propensión a usar materiales sustitutos. En comparación con otras industrias intensivas en capital, los niveles de concentración de esta industria son relativamente bajos: En Estados Unidos 8 compañías controlaban en 1987 40% de la producción, mientras que las 20 empresas más grandes concentraban el 66% ²³.

3.3.3. La industria siderúrgica

La industria del acero, similar a los plásticos, tiene un peso específico importante en el sector manufacturero debido a sus enlaces sectoriales con otras industrias importantes. Si bien sus aplicaciones no son tan diversas como las de los plásticos, sus principales consumidores son industrias de gran peso como la de equipo de transporte y la construcción. A diferencia de los plásticos, esta industria es ya bastante madura, pues sus inicios datan desde el siglo pasado. Por lo anterior la mayoría de sus productos están bastante estandarizados y muy reactivos a las variaciones en precios.

A nivel mundial la industria siderúrgica ha pasado por una fuerte transformación en los últimos 20 años. A partir de la crisis petrolera de principios de los setenta, la industria alcanzó su madurez, reflejándose esto en el estancamiento de los niveles de consumo en los países industrializados. Al mismo tiempo, la producción de acero continuó su crecimiento en países semi-industrializados, cuyo crecimiento de manufacturas alimentó el crecimiento de su industria siderúrgica. Este aumento en los niveles de autosuficiencia en los países en desarrollo también limitaba las posibilidades de exportación de los países

²¹ Ibid. p.3.

²² Ibid.

²³ US Department of Commerce (1993), p.12-2

industrializados. Como consecuencia las instalaciones en estos últimos comenzaron a resentir, cada vez con mayor intensidad, el exceso de capacidad ociosa. A lo largo de los ochentas las industrias de la mayoría de los países industrializados tuvieron que hacer una fuerte reestructuración interna, eliminando el exceso de capacidad instalada, fusionando empresas, recortando equipo y empleo, reduciendo el espectro de productos, introduciendo nuevas tecnologías, etc. Paralelamente los gobiernos introdujeron importantes controles y políticas de protección, para regular los efectos de la competencia externa ²⁴. A pesar de estos esfuerzos, a principios de los noventa la contracción de la industria reapareció. Sin embargo, como se puede apreciar en la gráfica 3.3 los países industrializados han sido capaces de mantener sus niveles de producción relativamente constantes (mediante estrictos controles comerciales), dejando las variaciones más fuertes al resto de los países.

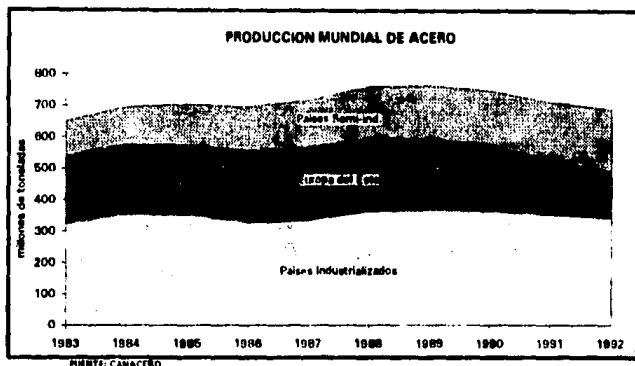
Las características técnicas de esta industria determinan el uso de grandes plantas integradas en la mayor parte de la producción. Se estima que cerca de tres cuartas partes de la producción mundial de acero se origine en plantas integradas ²⁵. Esta situación determina grandes requerimientos de inversión y altos niveles de producción para operar las plantas lucrativamente.

En México, el sector siderúrgico es abastecido por cuatro grandes acerías y menos del 20% a las pequeñas. De hecho, entre AHMSA e HYLSA controlan más de la mitad del mercado (ver cuadro 3.8). El pequeño sector de plantas no-integradas, produce acero fundiendo metal de desecho en hornos eléctricos. Los costos de operación con este proceso son significativamente menores y requiere escalas de producción menores. Los principales consumidores de acero comprenden las industrias de la construcción, automotriz, maquinaria y equipo, naval, contenedores y petróleo y gas.

²⁴ US International Trade Commission (1991), p. 2-9

²⁵ *Ibid.*, p 2-1.

GRAFICA 3.3



CUADRO 3.8

MEXICO: PRODUCCION DE ACERO POR EMPRESAS
(Participación porcentual)

EMPRESA	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
AHMSA	31.9	32.6	35.2	39.7	40.4	39.6	36.4	35.4	33.4	30.2
HYLSA	23.5	21.7	22.6	21.9	21.7	22.0	23.1	21.5	24.2	22.6
IMEXA (1)										11.3
SICARTSA (2)	14.5	13.6	8.3	2.7	15.6	14.5	17.0	20.6	18.3	14.2
TAMSA	5.5	4.5	3.8	3.2	6.3	6.9	6.0	5.8	6.5	4.5
FUMOSA (3)	7.7	11.3	12.7	3.5						
MICRO Y MINI-ACERIAS	16.8	16.2	17.4	15.2	16.0	16.9	17.5	16.6	17.7	17.2
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

(1) CORRESPONDE A LO QUE HASTA 1991 SE CONOCIA COMO SICARTSA II

(2) A PARTIR DE 1992 COMPRENDE UNICAMENTE A LO QUE SE CONOCIA COMO SICARTSA I

(3) SUSPENDIO OPERACIONES DESDE MAYO DE 1986

FUENTE: CANACERO

Hasta hace 20 años el grueso de la producción se concentraba en los países industriales. Desde entonces la producción mundial ha tendido fuertemente a la descentralización (ver gráfica 3.3). Para 1990 tres empresas de países no-industriales figuraban ya en las 20 empresas más grandes del mundo ²⁶. En estos 20 años el sector ha pasado por una profunda reestructuración a la luz de tasas declinantes en su demanda. En los últimos años, el factor tecnológico ha sido fundamental para la recuperación de la producción. En particular las nuevas modalidades de plantas pequeñas de horno eléctrico han permitido abatir costos, reflejándose en los precios ²⁷. Sin embargo, su penetración no ha sido suficiente para erosionar el poder de mercado que grandes acereras ejercen para controlar precios. El nivel de concentración de algunas industrias en el mundo es tal que incluso los mismos conglomerados controlan empresas productoras de materiales rivales como plástico, aluminio y cerámica ²⁸. Las empresas integradas verticalmente pueden obtener insumos y materias primas en términos más favorables que las no integradas por su poder de compra. Por su parte las empresas integradas horizontalmente gozan de la ventaja de contrarrestar los efectos cíclicos del acero con su participación en industrias anticíclicas o contracíclicas.

En esta industria, la competencia en precio está fuertemente influenciada por las condiciones del mercado (ver gráfica 3.4). En periodos normales, según la estrategia de las empresas, aquellas que confieren mayor prioridad a la participación de mercado son más propensas a bajar sus precios. Igualmente, la estructura de mercado determina el poder que tiene cada empresa para controlar precios, y las inversiones en tecnología de punta les permite abatir costos ²⁹. En situaciones de depresión económica, sin embargo, los determinantes de precio pueden alterar el patrón anterior. Ante caídas en los niveles de demanda, esta se torna inelástica en relación al precio. Se producen así fuertes presiones para limitar la producción y/o bajar precios. Obsérvese como en el periodo 1988-90, el nivel de producción permaneció relativamente constante a pesar de la contracción de los precios. Dadas las condiciones de elasticidad de la demanda, los recortes en niveles de producción no son su mejor alternativa, dado el elevado nivel de sus costos fijos. Como resultado, las empresas tienden a buscar mercados alternativos (léase de exportación) para mantener sus niveles productivos, por lo menos para cubrir sus costos ³⁰. Es entonces cuando aparecen las demandas AD en los mercados atacados.

²⁶ *Ibid.*, p. 2-4.

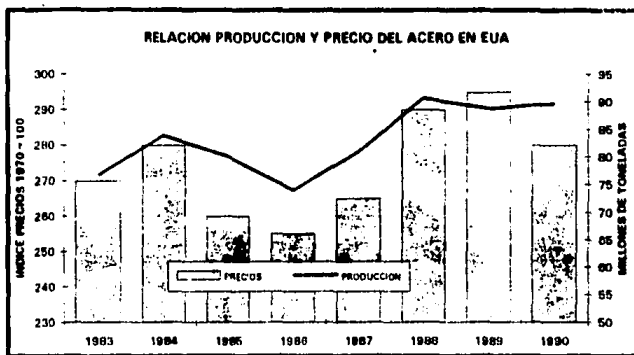
²⁷ "Why steel is looking sexy", *Business Week*, april 4, 1994, p. 48.

²⁸ Ver los casos de Alemania y Japón en USITC, op cit., p. 2-5

²⁹ *Ibid.*, p. 4-4.

³⁰ *Ibid.*, p.4-5.

GRAFICA 3.4



3.3.4. El perfil de la empresa denunciante

De acuerdo con los datos de las denuncias AD de los sectores químico siderúrgico y del plástico, se extrajo un listado de las empresas denunciadas. Como se mencionó anteriormente, el nivel de concentración en los segmentos de mercado donde se montaron las denuncias es en general altamente concentrado, ya que son frecuentes las denuncias en que una sola empresa representa el 100% de la producción nacional. Más allá de este indicador de concentración se buscó obtener un perfil más completo de las empresas denunciadas. En base a la información de las empresas de los 3 sectores en estudio, cuyas denuncias terminaron en cuota compensatoria, se encontraron los datos concentrados en el cuadro 3.9 ³¹. Los datos buscan describir el tipo de empresa involucrada en las demandas AD exitosas.

Los resultados obtenidos arrojan una muestra constituida primordialmente por grandes empresas. Según la clasificación de la propia *INDUSTRIDATA* ³², el 75% de las empresas

³¹ La información de las empresas se obtuvo de los anuarios de *INDUSTRIDATA EMPRESAS GRANDES Y MEDIANAS*, complementariamente con la versión 1993 de las 500 empresas más importantes de *EXPANSION*.

³² Se consideran empresas grandes aquellas de capital superior a \$680 millones de pesos (de 1992) o con ventas superiores a \$35,000 millones, o con más de 300 personas empleadas. Empresas medianas son aquellas con capital entre \$290 y \$680 millones, o ventas entre \$10,000 y \$35,000 millones o con 150 a 300 empleados.

CUADRO 3.9

PERFIL DE LAS EMPRESAS DENUNCIANTES
(DATOS DE 1992)

EMPRESA	VENTAS (1992, 000)	CAP. Fijo (1992, 000)	EMPRESAS EN EL GRUPO	PART. EXT. (%)	BMV	TAMANO*		
1 ACEROS SARTINES	208,742	400	834	0		GRANDE		
2 ARIASA	2,700,322	853,107	17,888 ACERO DEL NORTE	0	SI	GRANDE		
3 ALTARESI	ND	14,400	ND	0		GRANDE		
4 ARANCA S.A. DE C.V.	ND	ND	ND ARANGUREN	0		GRANDE		
5 CELANESE MEXICANA	2,138,688	4,878	9,008 CELANESE	40	SI	GRANDE		
6 CELULOSA Y DERIVADOS	ND	180,307	ND CYOSA	0	SI	GRANDE		
7 CLOMO DE Tehuantepec	254,515	2,334	700 PRIVADO MEXICANO	32		GRANDE		
8 DEACERO S. A. DE C. V.	ND	ND	ND DEACERO	0		GRANDE		
9 ELECTRO QUIMICA MEXICANA	48,984	ND	188	100		GRANDE		
10 FISACERO	42,138	14,575	271 FISA	0		GRANDE		
11 NYLSA	2,490,000	259,146	8,881 INDUSTRIAL ALFA	0		GRANDE		
12 INDUSTRIA QUIMICA DEL ESTILO	114,161	72,802	345 CYOSA	0		GRANDE		
13 INDUSTRIAS REBISTOL	1,254,121	1,838	IRSA,DESC	30	SI	GRANDE		
14 PENNALT DEL PACIFICO	43,884	208	224 QUIMICA PENVALT	15	SI	GRANDE		
15 PENNALT S. A. DE C. V.	112,927	141	913 QUIMICA PENVALT	15	SI	GRANDE		
16 PERTAMIN	ND	ND	ND	0		GRANDE		
17 POLICRY S. A. DE C. V.	50,924	3,547	ND CYOSA	0	SI	GRANDE		
18 POLICRY S. A. DE C. V.	82,000	158	350 INDUSTRIAS OXY	0		GRANDE		
19 PPGEX	403,517	5,832	883	0		GRANDE		
20 PYOSA	228,585	27,000	1,280 PYOSA	0		GRANDE		
21 REACTIMEX	ND	1,200	ND	0		GRANDE		
22 SICARTSA	1,278,553	1,425,715	7,804 VILACERO	0		GRANDE		
23 SIDERURGICA DE GUADALAJARA	250,112	220,402	1,128 SIOEX	0	SI	GRANDE		
24 SIDERURGICA DE YNCAJATI	ND	ND	ND	ND		GRANDE		
25 ELECTRO METALURGICA DE VERACRUZ	ND	ND	ND	ND		MEDIANA		
26 ENCASES MEXICANOS	ND	ND	ND	ND		MEDIANA		
27 PVIDE	ND	ND	ND	ND		MEDIANA		
28 WILL Y BAUMH	ND	ND	240	ND		MEDIANA		
29 ARANAL COMERCIAL S. A. DE C. V.	ND	ND	ND	ND		ND		
30 CONRUGADUS PERFILES COMERCIALES	ND	ND	ND	ND		ND		
31 INDUSTRIAS NYLMO S. A.	ND	ND	ND	ND		ND		
32 SIDERURGICA POTOSINA SADE CV	ND	ND	ND	ND		ND		
EMPRESAS								
				Participantes a Grupos: Con Cap. Ext. En la BMV				
32	PROMEDIO	687,393	159,789	3,008	17	5	8	24
100	(%)				53%	18%	25%	75%

* Según clasificación de MERCAMETRIX.

BMV = Bolsa Mexicana de Valores.

FUENTE: INDUSTRIATA 1992 Revista "EXPANSION" Las 500 del año 1992.

se pueden caracterizar como grandes, con ventas promedio anuales de cerca de 700 mil millones de pesos (1990), 53% pertenecen a grupos industriales, 25% incluso cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores y casi 20% cuenta con capital extranjero. Este perfil de empresa es altamente significativo, ya que claramente muestra la existencia de un sesgo hacia la empresa grande como condición para el éxito en demandas AD. El tamaño de empresa parece ser importante en este respecto por el poder de negociación necesario ante la autoridad administrativa. Ciertamente, existen muy contados casos en los que el número de denunciantes es elevado, denotando sectores industriales concentrados. Para cumplir con la condición de significativo porcentaje de representatividad en la producción nacional las pequeñas y medianas empresas podrían agruparse en torno a sus cámaras o asociaciones de productores para presentar la denuncia AD. Sin embargo, más allá del problema de la capacidad de organización parece ser que los sectores muy atomizados no tienen capacidad de identificar la fuente de sus problemas de competencia; por lo tanto es difícil que puedan llegar a presentar una demanda AD. Igualmente, como se explicaba en la parte 3, los costos administrativos y las pérdidas generadas durante el largo periodo de investigación pueden llegar a ser tan onerosos que solamente las grandes empresas tienen la capacidad de presentar y seguir el proceso administrativo de las demandas. Claramente la política AD activa pertenece a las grandes empresas.

3.4. CONCLUSIONES

Del análisis anterior se derivan rasgos importantes de los casos AD contemplados. En primer lugar se puede entender que el desmantelamiento del sistema institucional de protección que prevaleció en México durante varias décadas causó un fuerte impacto en la estructura industrial del país. Este proceso de apertura fue tan súbito, que dejó a muchos sectores industriales sin oportunidad de reestructurar y modernizar su planta productiva y enfrentar la competencia del exterior. Si bien algunos sectores con tiempo han podido elevar sus procesos a la altura de los requerimientos de la demanda internacional, muchos otros difícilmente podrán lograrlo. La liberalización comercial determinó la recomposición de la estructura industrial, provocando la fuerte contracción de la producción en los sectores menos dinámicos. Estos últimos, en su lucha por no perecer, han venido buscando y reclamando del gobierno mecanismos de apoyo que les permitan suavizar los efectos de la competencia externa.

Nuestro análisis encontró que los sectores donde más han sucedido demandas AD coinciden con sectores con problemas de competitividad, con excepción del químico. Se determinó que las ramas de petroquímica y química básica presentan niveles satisfactorios de competitividad, farmacéutica y plásticos presentan niveles regulares, mientras que solo la siderúrgica y el hule presentaron niveles bajos. Lo anterior implicó que nuestra hipótesis original que suponía la entera explicación del dumping en industrias rezagadas, de lento crecimiento (como la industria del hule), y en particular por las que presentan problemas estructurales (como la industria siderúrgica), solo se cumplió parcialmente. Por lo anterior, se buscaron otras razones explicativas en la estructura industrial de los sectores estudiados. Dichos sectores presentan características que las hacen particularmente sensibles a la competencia por precio del exterior³³.

El análisis de casos también encontró que las demandas AD aumentan en una industria cuando esta atraviesa por la fase baja de su ciclo. Dadas las condiciones de prueba de daño del marco legal, también se ha demostrado que es más fácil tener éxito en la demanda en este periodo. En los casos de industrias que no presentan problemas de competitividad tan severos, su nivel de concentración y el gran poder de mercado de las empresas demandantes, plantean otro patrón de comportamiento de las empresas en el que las demandas AD no persiguen la supervivencia de la industria (como las de problemas estructurales) sino parecen buscar el mantenimiento de sus niveles de eficiencia. El análisis de las empresas demandantes encontró que la gran mayoría de estas se pueden clasificar como grandes y que su área de actividad las coloca en mercados oligopólicos y hasta monopólicos. A falta de indicadores de concentración recientes, esta característica se identificó mediante índices de comercio intraindustrial. Los estudios de comercio intraindustrial indican que mientras mayor sea el índice aumenta la necesidad de desarrollar economías de escala y diferenciación de productos en la industria. Esta característica no es necesariamente negativa para la economía, ya que hay industrias donde la concentración es requisito de rentabilidad (como la siderúrgica y petroquímica). Más allá del tamaño de las empresas, los principales sectores demandantes, tienen una gran importancia para el sector industrial, por su participación en el PIB manufacturero (como en el caso de las industrias químicas) o por el grado de penetración y enlaces con otras industrias (como la industria siderúrgica). Estas características parecen estar muy

³³ Dichas características principalmente implican que son sectores altamente dependientes de las economías de escala para su operación competitiva; son sectores maduros ya que la oferta mundial ha superado la demanda, muchas veces por razones tecnológicas, creando un excedente de capacidad productiva y caída de los precios.

vinculadas con la capacidad de negociación necesaria para desarrollar con éxito la demanda AD.

Los elementos anteriores conducen a pensar que el sistema AD se ha convertido en el último mecanismo de protección al cual las industrias nacionales pueden ampararse en la nueva era de liberalización comercial, dado la ausencia de fuertes programas gubernamentales de asistencia a la reestructuración industrial. Sin embargo, este no es un buen esquema de protección ya que no contempla indicadores de competitividad que justifiquen la protección otorgada. La política AD no debería ser excluyente de otras alternativas de políticas de protección para industrias recesivas o intensivas en economías de escala. La próxima sección explora el ámbito legal de la política AD e intentará evaluar su efectividad a la luz del análisis teórico y empírico.

4. DEFICIENCIAS DE LA LEGISLACION ANTIDUMPING

*"Material injury: harm that is not inconsequential,
immaterial, or unimportant."*

*Definición de "daño" en la Ley Antidumping de Estados
Unidos.*

Introducción

De acuerdo con la legislación vigente del GATT¹ los países signatarios del mismo pueden establecer leyes propias para evitar que se den las prácticas desleales en su territorio. En el artículo VI del GATT se presenta un Código Antidumping (CADG), el cual sirve de referencia para los contenidos mínimos de las legislaciones nacionales en la materia². En un principio solo los países desarrollados empleaban dicha legislación, toda vez que la mayoría de los países subdesarrollados no eran signatarios del GATT. Sin embargo, en la década de los ochenta la propagación de políticas librecambistas entre los gobiernos de dichos países provocó un mayor interés de los mismos por adherirse al GATT, y por ende a la legislación Antidumping (AD)³.

En teoría, el objetivo central de las legislaciones AD es el de eliminar las distorsiones de precio del producto dumperado, mediante la imposición de derechos o cuotas compensatorios, para que el precio dumping se eleve al nivel del *precio de competencia*, que es el que supuestamente prevalece en el mercado internacional. Este es el objetivo de política. Sin embargo, en la práctica los procedimientos jurídicos a menudo resultan ambiguos o demasiado técnicos, lo cual da lugar a manipulaciones discrecionales que hacen variar enormemente el resultado del nivel de los derechos compensatorios, incluso hasta el grado de permitir argumentar si existe o no dumping⁴. Destacados abogados

¹. Me refiero a la emanada de los acuerdos de la Ronda Tokio, finalizada en 1979. Los acuerdos de la Ronda Uruguay, terminados en diciembre de 1993, no entrarán en vigor sino hasta 1995.

². El texto íntegro del Código AD del GATT se encuentra en el Apéndice I de este trabajo.

³. El interés por acceder a los derechos de la membresía también reflejan la necesidad por suavizar la abrupta exposición de sus economías a la fuerte competencia internacional.

⁴. Un ejemplo muy ilustrativo de esta problemática lo presenta el Prof. Robert Herstein en Jackson y Vermeest (1989), p. 343, en donde explica cómo aún si los precios y términos de venta son idénticos en dos países, la legislación permite encontrar dumping. Otro ejemplo más puntual y que da cuenta de las diferencias de método entre México, Estados Unidos y la CEE se encuentra en Miller y Marsh (1993), pp. A1-A18. En este también precios y condiciones de venta idénticos resultan en márgenes de dumping distintos.

comerciales han reconocido esta situación, pero a la fecha no existe un consenso en cuanto a cómo debe ser reformada la legislación AD⁵.

Si bien existen diferencias de método y definición entre las legislaciones de cada país en materia de Antidumping, estas son generalmente de forma y no de fondo, por lo que el Código AD del GATT se mantiene como referencia universal. En ésta parte no se pretende hacer un análisis legal de las diferencias entre diversos países. Tal ejercicio ya ha sido realizado ampliamente por diversos abogados comerciales. En su lugar, intento rescatar los rasgos comunes a las principales legislaciones AD⁶ que a mi parecer distorsionan o impiden que se cumplan los objetivos originales para los cuales la legislación AD fue creada. En ésta parte se analizará los principales efectos de esta legislación sobre los objetivos de política AD. Las observaciones que emanen de la primera parte estarán ligadas al análisis de casos en México.

4.1. PROBLEMAS DE PROCEDIMIENTO

Los problemas de procedimiento se pueden agrupar en dos tipos principales: los generados por la estructura institucional y los de procedimiento de fijación de derechos. Los primeros representan la discrecionalidad y márgenes de inexactitud que pueden surgir por la manera en que están dispuestas las funciones y atribuciones de las autoridades dictaminadoras de las denuncias. Por su parte, los problemas de fijación de derechos involucran deficiencias en la asignación de derechos compensatorios y mecanismos que verdaderamente permitan mantener el precio del producto dumptado en línea con un *precio de mercado*, sin desequilibrios para denunciantes o denunciados.

4.1.1. Estructura Institucional.

Los casos de dumping presentan la estructura típica de un litigio con tres partes; esto es: denunciante, denunciado y árbitro. Normalmente, los demandantes son productores nacionales; los demandados exportadores extranjeros e importadores nacionales; y el

⁵. Herstein opina que parece ridículo que a pesar de todos los problemas, la legislación AD en Estados Unidos ha sobrevivido en su forma básica por más de medio siglo gracias a que nadie ha propuesto una mejor solución de política al fenómeno. Jackson y Vermulst (1989), p. 343.

⁶. Representadas para nuestros fines por las de México, Estados Unidos, Canadá y la CEE.

árbitro, el gobierno⁷. Contrario a los casos penales y judiciales, las demandas AD no se ventilan en tribunales, pues su procedimiento es administrativo. Sin embargo, el gobierno tiene que cumplir con las funciones de un juez imparcial. Esta imparcialidad del gobierno ha sido frecuentemente cuestionada, ya que se trata en la mayoría de los casos de demandas que trascienden las fronteras de países. Normalmente los demandantes son empresas con residencia en el país de la autoridad administrativa, mientras que los denunciados son exportadores de otros países. En países con políticas económicas que tienden a favorecer la protección de industrias depresivas, la preservación de empleos y con grupos empresariales con amplio poder político, la autoridad administrativa tiende a favorecer a los denunciantes (productores nacionales) en detrimento de los denunciados (exportadores extranjeros).

Para evitar esta concentración de poder y actitudes discrecionales algunos países han delegado las funciones administrativas en dos entidades independientes, creando una modalidad llamada *Sistema Bifurcado*. Dicha división de poderes se basa en las dos principales partes en la determinación de la existencia de dumping, a saber: margen de dumping y la prueba de daño. El margen se refiere a la diferencia de precios entre el producto exportado y su valor en el mercado doméstico del exportador. Por su parte la prueba de daño es la comprobación de que la importación del producto dumped al mercado doméstico es la responsable principal de que los denunciantes hayan experimentado una merma económica⁸. Los países en donde se ha desarrollado el Sistema Bifurcado son Estados Unidos y Canadá. En Estados Unidos el *Department of Commerce*, y en Canadá *Revenue Canada* investigan la existencia de margen de dumping, mientras que la prueba de daño es realizada por el *International Trade Commission* para Estados Unidos y por el *Canadian International Trade Tribunal* en el caso canadiense⁹. En ambos casos solo se puede declarar la existencia de dumping, si y solo si, las agencias competentes declaran la existencia de daño.

A pesar de esta independencia entre agencias y desconcentración del poder que aparentemente muestra el sistema bifurcado, existen algunas reservas. La principal es que las agencias administrativas no dejan de estar en manos de funcionarios políticamente asignados, con el riesgo de que suceda la observación del Prof. Herztein: "Ningún

⁷. En México representado por la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

⁸. Para una explicación más amplia de estos procedimientos, referirse a los artículos 2 y 3 del Apéndice I.

⁹. Para referencia de los atributos y procedimientos legales de estas agencias, consultar para Estados Unidos a Altmstedt y Hurlick (1993), p. 2, y para Canadá a Dearden (1993), p. 2.

sistema está, ni puede estar, completamente aislado de presiones políticas¹⁰. Otra observación que se ha hecho es que a pesar de la separación de poderes, en la práctica las agencias actúan como una misma. La principal evidencia es que en la enorme mayoría de los casos donde se ha encontrado un margen de dumping, la otra agencia encuentra positiva la prueba de daño¹¹. Los motivos serán explicados con mayor precisión en el apartado 4.3.

Otro de los puntos más criticados de la actual estructura es que existe otro grupo de interés importante que no tiene representación formal: el de los consumidores. Los consumidores tienen una participación de peso en los casos, pues son éstos los que pagan los precios más altos o más bajos de los productos sujetos a investigación. Solamente la legislación canadiense y de la CEE contienen una *cláusula de interés público* que solo cumple parcialmente la función de representatividad del consumidor¹².

Finalmente, un problema de procedimiento, que no contempla la ley pero que está implícito, es el elevado nivel de los costos administrativos. Esta claro que la aplicación de la ley también conlleva un costo de oportunidad. En el caso de las demandas AD, el procedimiento implica un doble costo que deben absorber las empresas. En primer lugar, el denunciante debe mantener los honorarios de su representante legal durante la totalidad del proceso administrativo, lo cual dura en promedio un año. Debido al grado de especialización que exigen estos procesos, por lo general son pocos los abogados que ejercen en este campo y por tanto sus honorarios suelen ser bastante elevados¹³. Adicionalmente, las empresas denunciadas deben esperar durante un largo periodo antes de que la autoridad administrativa pueda imponer un derecho compensatorio. En el mejor

10. En Jackson y Vermulst (1989), p. 429.

11. Horlick señala que si en un 95% de las denuncias en Estados Unidos se encuentra margen de dumping, en más de 60% de ellos se determina la existencia de daño. Según un comentario de Horlick en su participación en el Seminario Internacional sobre Prácticas Desleales de Comercio, SECOFI-UNAM, 27/10/93.

12. En Canadá la ley estipula que cualquier persona tiene la facultad de entregar al CITT una solicitud de eliminación o reducción de los derechos AD de los que demuestre resultar afectado. El CITT, a su vez, si considera que la petición es del interés público puede pasar la reconsideración a Revente Canada para que esta determine si la instrumenta o no. Ver Dearden (1993), p. 47. En la CEE existe un cláusula que se refiere a la defensa de los "intereses de la Comunidad". Si bien en sus objetivos buscan asegurar las condiciones de competencia ante las medidas AD, los estudios de casos señalan que su aplicación se ha empleado alternativamente para proteger "industrias en crisis" o "industrias de interés estratégico para la Comunidad". Ver Kelly y McGuirk (1992).

13. En esto coincide una de las observaciones del Prof. Herstein, quien señala que en Estados Unidos los costos por representantes legales son los más altos del mundo, no por la escasez de abogados, sino porque el comercio de los productos sujetos a investigación suele ser muy lucrativo.

de los casos para el denunciante, si su caso resulta en la imposición de derechos compensatorios, esto podría tomar de 6 meses a 2 años, dependiendo del caso y del país que se trate. El tiempo efectivo en que la empresa resiente los efectos del dumping, absorbiendo las pérdidas, normalmente duplica al periodo de la investigación. Lo anterior, considerando que se necesitan pruebas de que ha existido dumping por un periodo de por lo menos 6 meses, encima del periodo que tarda la información comercial en registrarse en las estadísticas oficiales. Es obvio que para muchas empresas el tiempo, la incertidumbre y los costos del proceso son tan elevados que su mejor opción puede ser desistir y abandonar el mercado. Por lo anterior es de suponerse que solo empresas de tamaño y capacidad financiera considerable realizan el proceso legal hasta el final.

4.1.2. Procedimientos de Fijación de Derechos.

El objetivo que se persigue con la imposición de derechos compensatorios es el de elevar el precio del producto dumperado al nivel de mercado. En la práctica es muy difícil de establecer un derecho que sea justo para ambas partes en conflicto por diversos motivos. Entre estos figuran los siguientes.

Regla del derecho inferior al margen

Mejor identificado por su acuñación en inglés, *lesser duty rule* (LDR), este procedimiento señala que la autoridad administrativa tiene la facultad de imponer un derecho inferior que la diferencia entre el precio dumping y el precio de mercado. La explicación de esto es que en ocasiones un derecho inferior al margen de dumping permite al denunciante eliminar el daño. Efectivamente, el artículo 9 del CADG señala que la autoridad administrativa tiene la autoridad de adoptar un derecho en un nivel igual o inferior a la totalidad del margen de dumping. Sin embargo, esta es solo una recomendación, aunque en las legislaciones de la CEE y México se recomienda asumir esta regla. Cabe señalar que una disposición así tiene un gran impacto sobre la política de competencia. Si el margen de dumping es muy elevado, por ejemplo como resultado de una situación en que los exportadores venden el producto en su mercado interno a precios oligopólicos, los denunciantes podrían trasladar ese beneficio oligopólico a su mercado doméstico al entrar el derecho en vigor. Por lo tanto, si esta regla no se establece como obligatoria, la discrecionalidad de la autoridad administrativa podría minar en lugar de fomentar las políticas de competencia domésticamente.

Elusión

Los problemas de elusión (*circumvention*) se presentan en situaciones donde los dumperes encuentran vías alternas para evadir los mecanismos de defensa AD que instrumenta la autoridad administrativa. Entre las más comunes se han detectado las siguientes:

- Desviar la producción a la jurisdicción que impuso el derecho AD.
- Desviar la producción a un tercer país.
- Modificar parcialmente el diseño del producto, de manera que escape a las especificaciones de la resolución AD.
- Iniciar la producción de nuevos productos

La manera más común de conseguir este objetivo es cambiando el país que sirve de plataforma exportadora o falsificando o disfrazando el país de origen. Típicamente las resoluciones AD se toman contra los exportadores de un país determinado (aunque en ocasiones también se identifican empresas). Incluso cuando se trata de un grupo de países, frecuentemente se fijan derechos diferenciados. El espíritu de la ley determina que sea muy específica en las resoluciones para evitar afectar a otros exportadores que no practican el dumping. Sin embargo, mientras más específico sea su campo de aplicación más fácil será evadirla.

Otro caso interesante de elusión se da cuando se inicia la producción dentro del país denunciante. Si el desplazamiento de la producción fuera íntegro, el derecho AD cumpliría un doble propósito: proteger a los productores domésticos de prácticas desleales y fomentar la industrialización interna. Sin embargo, se han detectado casos que no cumplen ninguno de estos dos objetivos. El ejemplo más conocido entre los países desarrollados es el de las videocasetas (VCR) japonesas en la CEE. En este caso la CEE impuso originalmente derechos AD a las VCR importadas de Japón. Posteriormente la CEE reformó su legislación AD (1987) de manera que los derechos AD se hicieran extensivos a la misma compañía que ensamblaba el producto dentro de la CEE pero con partes importadas. A esta reforma legal se le llamó *el destornillador* (screwdriver amendment), ya que se presumía que la intención de la empresa japonesa era evadir los

derechos AD impuestos al producto final¹⁴. El caso fue llevado ante un panel del GATT, resultando en un fallo favorable para Japón. También los Estados Unidos introdujeron en 1988 reformas para evitar la elusión¹⁵. Cabe señalar que ni el GATT ni la legislación mexicana contemplaban cláusula especiales para combatir este fenómeno.

Derechos residuales

Otro problema derivado de la especificidad de las resoluciones AD es que la fijación de derechos AD no solo afecta a los exportadores denunciados, sino que también sanciona a los ausentes. Generalmente cuando una investigación AD impone derechos compensatorios a los exportadores denunciados por empresa, más un derecho preventivo contra los demás exportadores del mismo país. De esta forma se pretende evitar que los exportadores sancionados eludan el derecho creando nuevas empresas o haciendo acuerdos con otras existentes. Si bien esta es una posibilidad real y muy factible, también es cierto que este tipo de medidas desalienta la entrada de nuevos competidores que no incurran en prácticas desleales, añadiendo un toque de proteccionismo a los productores domésticos.

Periodos de Duración de las Sanciones

El artículo 9 del CADG se refiere a la duración de los derechos AD, señalando solamente que el derecho permanecerá en vigor durante el tiempo necesario para contrarrestar el dumping que esté causando daño. Este artículo es conocido en el medio legal como el *Sunset Clause*, e implica que el derecho AD no deberá imponerse indefinidamente, pues se asume que la práctica desleal puede ser enmendada y no conceder así una protección desmedida e infinita a los productores nacionales. Las legislaciones de la CEE y Canadá sí contemplan la expiración automática de los derechos después de un periodo de 5 años si antes no hay solicitud de revisión por ninguna de las partes interesadas. Las legislaciones de México y los Estados Unidos no contemplan una cláusula de este tipo.

¹⁴ Dicha reforma establece que los derechos AD se hagan extensivos a las partes del producto final, siempre y cuando se cumpla que: el ensamble sea realizado por una parte relacionada; las operaciones de ensamble inicien o se incrementen sustancialmente posterior al comienzo de la investigación AD; y el valor de las partes y componentes importados del país sancionado representen por lo menos 60% del valor del total de partes y componentes. En Jackson y Vermulst (1989), p. 436.

¹⁵ Sección 1321 de la Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988. Para revisar su contenido ver Jackson y Vermulst (1989), p. 437.

En términos de competencia, se debería tomar más en cuenta la agilidad del procedimiento con que el exportador puede solicitar la revisión del caso. Después de lo complejo y extenso del proceso de investigación, es lógico esperar que los denunciantes deseen que el derecho se mantenga el mayor tiempo posible para que los gastos y esfuerzo "valgan la pena". El denunciante afectado no solo espera, con la imposición del derecho, absorber los costos de la investigación, sino también para amortizar las pérdidas que experimentó en el periodo anterior a la imposición de sanciones. Por lo tanto, más que fijar un número determinado de años para la expiración automática de la sanción, se debería evaluar individualmente cada caso para determinar en qué periodo el denunciante es capaz de recuperar las pérdidas que le generó la práctica desleal. Hay autores que opinan que el monto y duración de las sanciones no deberían tener el carácter de castigo por prácticas pasadas, sino que tan solo sirven para evitar o contrarrestar los efectos de futuras prácticas, con base a la evidencia disponible en el momento¹⁶. Sin embargo, las estimaciones basadas en precios y costos del pasado no son capaces de considerar cambios subsecuentes de estas mismas variables o nuevos desarrollos tecnológicos más eficientes. Por ello, la duración de las sanciones no debería basarse en premisas de que el derecho prevendrá el dumping en el futuro. De cualquier forma, un exportador sancionado podrá reincidir en la práctica del dumping en cualquier momento, aun si aparenta haber cesado en ello.

4.2. PROBLEMAS DE ESTIMACIÓN DEL MARGEN DE DUMPING.

Para determinar si existe una práctica de dumping, la autoridad administrativa debe establecer si el precio de exportación del producto es menor al valor normal (después de ajustes para encontrar el valor ex-fábrica). La diferencia entre estos dos se llama el margen de dumping. A pesar de la simplicidad que sugiere este proceso, cada país se vale de una metodología diferente, cuyos resultados pueden variar sustancialmente. Muchos de las discrepancias obedecen a que el GATT no establece reglas claras en la definición de conceptos ni en los métodos de cuantificación como se ilustra a continuación:

¹⁶. Section 1321 de la Omnibus Trade and Competitiveness Act de 1988. Para revisar su contenido ver Jackson y Vermulst (1989), p. 437.

4.2.1. Valor Normal

El GATT define, en el art. 2 del CADG, el valor normal como el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador, o en ausencia de un precio doméstico, el precio más alto de entre un producto similar para la exportación a un tercer país, o el costo de producción.

Ventas domésticas

Para la estimación de un valor normal, la autoridad administrativa normalmente toma una muestra de precios de transacciones representativas, realizadas en el mercado doméstico del exportador. Las pruebas de dichas transacciones generalmente son facturas, cotizaciones o listas de precios. Sin embargo, es preciso mencionar que no cualquier transacción es considerada como representativa. Existen ciertas circunstancias bajo las cuales las transacciones domésticas pueden ser desechadas como base para el cálculo del valor normal. Estas pueden ser clasificadas en 4 clases¹⁷:

- a) No existen ventas de un producto similar en el mercado doméstico.
- b) La cantidad de ventas en el mercado doméstico es demasiado pequeña.
- c) Las ventas en el mercado doméstico no se dan en el curso de operaciones comerciales normales.
- d) Solo una pequeña proporción de las ventas en el mercado doméstico se realizó a precios por encima del costo de producción.

Las dificultades en la determinación de niveles de similitud entre el producto exportado y el doméstico serán abordadas en la sección siguiente. El caso de la insuficiencia de volumen de las ventas en el mercado doméstico, no se ha presentado en la experiencia de México, a diferencia de Estados Unidos y la CEE. Estas dos últimas jurisdicciones establecen un porcentaje mínimo de representatividad, aunque sobre bases diferentes. La CEE requiere que las ventas en el mercado doméstico representen por lo menos 5% del

17. Miller y Marsh (1993), p. 6.

volumen exportado a la Comunidad. Por su parte, EU considera este nivel mínimo como 5% sobre el total de las exportaciones a terceros países (es decir las exportaciones descontando las de EU)¹⁸.

En cuanto a las ventas fuera del curso de operaciones comerciales normales, en una primera instancia parece que la principal dificultad recae en la definición de "curso de operaciones comerciales normales". EU lo interpreta como transacciones de productos muestra o fuera de especificaciones, así como ventas a partes relacionadas. La CEE por su parte, contempla ventas a precios por debajo del costo de producción, a partes relacionadas o a partes con quienes se tiene un acuerdo compensatorio. México, si bien no tiene reglas explícitas sobre este punto, ha adoptado el criterio de la CEE¹⁹.

En ausencia de una proporción sustancial de ventas domésticas sobre el costo de producción, la autoridad administrativa ignorará todas las ventas domésticas. Para ello, cada jurisdicción sigue reglas propias. La legislación mexicana ha asumido una prueba no escrita para su estimación. Bajo ésta, las ventas domésticas serán descartadas si las transacciones por debajo del costo exceden el 70% del total. Si éstas son menos del 70%, se descartarán sólo las que estén por debajo del costo. De manera similar, EU aplica una regla conocida como la "10-90-10", ya que la totalidad de las ventas domésticas serán consideradas si menos del 10% se transan por debajo del costo; se eliminarán las no rentables si estas representan entre 10 y 90%; y serán totalmente descartadas si más del 90% se vende bajo costo. La CEE, por su parte, no establece un porcentaje mínimo aunque en general se restan las ventas bajo costo cuando estas representan más del 20% del total²⁰.

Ventas a terceros países

En caso de que la muestra de información sobre ventas domésticas sea inaceptable, la legislación permite valerse de información sobre ventas del mismo exportador pero a terceros países. Esto normalmente ocurre cuando el exportador se encuentra en una economía centralmente planificada. En estos casos, se descarta el valor normal del producto comercializado en el mercado doméstico, ya que su precio no obedece a la libre acción de las fuerzas de mercado, y por lo tanto no guarda relación con los precios

18. *Ibid.*, p. 8.

19. *Ibid.*, p. 9.

20. *Ibid.*, p. 11.

internacionales. Si esto ocurre, la autoridad administrativa tomará el valor normal de otro país de economía de mercado que considere como equivalente. Al analizar los datos, la autoridad administrativa normalmente tendrá que aplicar el mismo tratamiento sobre representatividad de la muestra que los casos de ventas domésticas²¹.

Valor reconstruido

El método del valor reconstruido se emplea en situaciones en las que los anteriores dos métodos fallan. El método intenta simular las condiciones de venta para estimar a qué precio se hubiera vendido el producto en su mercado doméstico. Dicho valor representa la suma de todos los costos unitarios en la manufactura de la mercancía exportada, más gastos domésticos y un margen de ganancia "razonable". Este método siempre ha sido fuertemente criticado por los exportadores, toda vez que da lugar a un amplio margen de discrecionalidad de parte de la autoridad administrativa.

La forma de calcular los costos de manufactura son más o menos homogéneos entre los diferentes países, no así los métodos de calcular los gastos y el margen de ganancia. El caso más notable es el EU, donde la autoridad administrativa indica los umbrales mínimos para computar gastos y márgenes de ganancia. Así, si los gastos domésticos representan menos de 10% del total de sus costos de manufactura, la ley dispone que no se emplee un valor menor a este 10%. De la misma forma, cuando el margen de ganancia reportado es inferior a 8% de la suma de costos más gastos, entonces se descarta el dato real y se sustituye por el 8% mínimo²². Evidentemente, no hay una justificación válida para establecer niveles mínimos a los costos y márgenes. Las legislaciones de México y la CEE no imponen restricciones tan arbitrarias como las de EU. Sin embargo, en la estimación de los márgenes de ganancia la autoridad administrativa sólo considera las ventas domésticas lucrativas. En ausencia de ventas lucrativas, la CEE se vale de márgenes de ganancia de otros productores domésticos, mientras que México puede expandir la muestra para incluir los márgenes de ganancia de todos los artículos producidos por el exportador²³.

Las restricciones legales en el cálculo del valor normal dan lugar a fuertes contradicciones con la teoría económica y el espíritu de libre competencia. La

21. *Ibid.*, p. 12.

22. *Ibid.*, p. 13.

23. *Ibid.*, p. 14.

discriminación en contra de las transacciones realizadas con pérdida, ignora por completo la existencia del ciclo económico en la industria. Bajo el ciclo, las condiciones de rentabilidad y crecimiento de las industrias no son constantes, de manera que en la parte depresiva las empresas estarán más presionadas a colocar sus productos no importando tanto el precio. Aun a costa de pérdidas, la empresa continuaría produciendo si las expectativas de la fase depresiva fueran sólo temporales y si contaran con recursos financieros u otras fuentes de ingresos para mantener las operaciones. La frecuencia de los ciclos económicos varía en cada industria, pero lo cierto es que en un punto de inflexión la transición de la depresión a la recuperación puede tomar hasta varios años, por lo que un periodo de investigación restringido a 6 meses suele resultar insuficiente y hasta distorsionante si este coincide con la fase baja del ciclo.

De manera similar, se ignora la teoría del ciclo de Vernon. Como se recordará, las condiciones del mercado, las fuerzas de la oferta y la demanda, cambian conforme los productos maduran. Igualmente, los nuevos entrantes del mercado por lo general comienzan operando con pérdidas, mientras amortizan sus inversiones iniciales, perfeccionan su proceso productivo, desarrollan una curva de aprendizaje, captan cierta participación de mercado, etc. Es obvio que a empresas que se encuentren en esta situación sea más factible incriminarles una práctica de dumping cuando se emplea el método de valor reconstruido. Esta situación es particularmente preocupante, puesto que los principales afectados son las empresas entrantes, en beneficio de las instaladas²⁴, ya que puede contribuir al levantamiento de barreras arancelarias. De hecho un estudio del Congressional Office of Technology Assessment de EU concluye que las demandas AD imponen un problema particular a las empresas que buscan un apoyo en tiempos económicos favorables, al principio del ciclo del producto, o antes de que la mayor parte del daño haya salido a relucir²⁵.

4.2.2. Precio de Exportación

El precio de exportación resulta del precio que el importador del país denunciante pagó por el producto denunciado. Por tanto, más que un precio de exportación, la autoridad administrativa considera un precio de importación. Si bien no existen grandes

²⁴. O extrapolado a la escena internacional, contra economías emergentes, en beneficio de las economías maduras.

²⁵. Citado en Boltuck (1993), p. 15.

discrepancias en su estimación, EU y la CEE descartan datos que provengan de transacciones entre partes relacionadas, mientras que México las acepta²⁶, esto es, una transacción preferencial, en la que las dos partes tengan una relación especial, y que estos gocen de beneficios que rebasen el simple ámbito de la compra-venta. Tal disposición se basa en el art. VI del CADG, el cual prevé que exista un dumping "escondido". Este tipo de dumping permite la evasión de aranceles y derechos aduanales, y se detecta cuando el importador vende en el mercado doméstico a un precio inferior al que figura en la factura de importación. En los casos donde se determina que existe una relación especial entre las partes, la autoridad administrativa descarta este primer precio, y considerará el siguiente precio de venta a una parte no-relacionada.

4.2.3. Ajustes

Para realizar una comparación objetiva, el artículo 2 del CADG permite realizar ajustes cuando las condiciones de venta, características del producto y otros factores no sean idénticos para los dos precios. Dichos ajustes pueden clasificarse en 3 categorías²⁷:

- A. Por diferencias físicas del producto.
- B. Por cargos a la importación e impuestos indirectos.
- C. Por diferencias en las condiciones y términos de venta.

La primera permite ajustes cuando las características del producto exportado y el vendido internamente no son comparables. Así por ejemplo, se permite tomar los costos de producción más un margen de ganancia en sustitución del precio doméstico cuando el producto similar no existe o no es comparable.

La segunda categoría de ajustes pretende construir el precio ex-fábrica del producto, libre de los efectos de imposiciones fiscales de cualquier tipo. Para ello se sustraen el valor de los aranceles y otros cargos de importación que absorba el producto importado, junto con los impuestos indirectos que se pudieran haber impuesto anterior al momento de la venta al consumidor final. Para el producto doméstico, también se le resta el valor de todos los impuestos, tanto directos como indirectos.

²⁶ Miller y Marsh (1993), p. 3.

²⁷ Según criterio de Miller y Marsh (1993), p. 15.

En la tercera categoría recaen los ajustes más complejos que normalmente se aplican. Los ajustes se refieren al nivel de comercio (si es precio al mayoreo, menudeo, distribuidor, etc.); el volumen de comercio; gastos por transportación interna, seguro, empaque, comisiones de correduría, manejo en puerto, etc.; y de circunstancias de venta (gastos por venta a crédito, por garantía y servicio, publicidad, almacenado y otras comisiones). Los términos y condiciones de venta, tanto para el precio de exportación como para el valor normal, son casi siempre disimulos a la luz de las distintas evidencias que se presentan en la muestra. Esto es, difícilmente se puede encontrar dos facturas por el mismo volumen y al mismo tipo de cliente tanto para el mercado doméstico como para la exportación. Dado que el denunciante tiene que aportar los elementos de prueba para demostrar el dumping, la búsqueda se vuelve todavía más complicada cuando hay que aportar pruebas de operaciones muy específicas.

4.3. PRUEBA DE DAÑO

La prueba de daño es la segunda parte de la investigación AD. En ella se tiene que determinar si la importación de productos con dumping ha causado un daño a la producción del mismo producto en el mercado del país denunciante. El principal problema en esta área es que el CADG no especifica un método detallado de cómo comprobar el supuesto daño. Los problemas y deficiencias más comunes se discuten a continuación.

4.3.1. Productos similares

La definición de lo que representan productos similares es el primer paso en la determinación de la existencia o no de daño. De nueva cuenta, no existe una definición precisa de lo que es un producto similar. El CADG en su art. 2 define un producto similar como "un producto que sea idéntico, es decir, igual en todos los aspectos al producto de que se trate, o cuando no exista ese producto, otro que, aunque no sea igual en todos los aspectos, tenga características muy parecidas a las del producto considerado". En la práctica, esto claramente no sirve de mucha ayuda para determinar niveles de semejanza, dando lugar a la interpretación legal de cada jurisdicción. Así por ejemplo, la CEE se apega más a la semejanza física del producto. Por su parte, Estados Unidos y Canadá se basan más en la similitud en usos de los productos. Este método

suele ser más útil para evitar la elusión de los derechos AD. Esto se explica en la medida que productos sustitutos muy cercanos pueden ser comerciados para eludir la descripción de sanciones anteriores, como podría ser la sustitución de concentrado de jugo de naranja por naranjas frescas.

Paul Waer identifica las principales discrepancias en cuanto a la definición de productos similares, en tres clases²⁸:

Diferencias cualitativas

Se refiere al problema mencionado en el párrafo anterior, en cuanto a la definición por características o por uso. Un caso ilustrativo es el de una demanda en la CEE contra congeladores industriales de la URSS, en la cual el producto soviético era tan austero que no tenía contraparte en la Comunidad. En la CBE los congeladores eran más sofisticados, y sin embargo la autoridad administrativa determinó que el producto soviético era un producto lo suficientemente cercano como para afectar la industria doméstica²⁹. Esto equivale a imponer un requisito de norma oficial, en un mercado que se había desarrollado sin ella. Cabe señalar que en mercados como el de la CEE las normas oficiales representan importantes barreras no arancelarias en ciertas industrias³⁰.

Líneas de productos

Particularmente en las industrias de maquinaria y equipo, los productos se presentan en una amplia variedad de modelos para cada línea. Así como en los automóviles, entre cada modelo dentro de una misma línea puede haber diferencias de precios significativas. Un caso típico es el de las máquinas fotocopadoras japonesas sancionadas en la CEE³¹. En este caso, la autoridad administrativa determinó tomar a todas las fotocopadoras como producto similar, a pesar de que la denuncia se había solicitado solamente para un modelo en particular.

28. Waer (1993), p. 4.

29. *Ibid.*, p. 5.

30. Ver estudio incluido en Kelly y McGuirk (1992), pp. 12-15.

31. Waer (1993), p. 6.

Partes y componentes

Como en los problemas señalados anteriormente para casos de elusión, la legislación no está clara en relación al grado de semejanza entre las partes y componentes y los productos terminados para que se puedan pronunciar como productos similares. En la CEE, en la investigación de video cassettes y cabezas reproductoras de Corea y Hong Kong, estos fueron considerados como productos independientes de las videocaseteras. Mientras que para los DRAMs (memorias para computadora) de Japón, la autoridad administrativa determinó que sus componentes debían considerarse como productos similares³².

4.3.2. Industrias Nacionales

La definición de "industria nacional" es importante toda vez que las demandas AD contemplan la defensa de la industria nacional contra los efectos del dumping. Actualmente el proceso de globalización impone serios cuestionamientos a los alcances de la definición de "industria nacional". En primer lugar, la propiedad de las empresas multinacionales y *joint-ventures* dificultan determinar si las empresas instaladas en territorio de un país constituyen verdaderamente "industrias nacionales". Así mismo, una planta ensambladora que vende el producto final en el país donde está instalada puede recibir derechos AD a las partes que importa si se le considera como extranjera. Un punto particularmente horroso es el que se refiere a las reglas de origen. Contrario a lo que sucede con los acuerdos de libre comercio, las normas AD no definen reglas de contenido nacional que permitan identificar a la "industria nacional". En el caso del TLC, las reglas de origen sirven para establecer qué proporción del valor agregado de un producto debe ser incorporado en Norteamérica para que éste acceda a los beneficios del TLC. De otra forma, sería muy fácil que competidores de terceros países simplemente establecieran plantas ensambladoras en alguno de los países miembros, sin mayor valor agregado que las remuneraciones al trabajo y evadiendo las restricciones ante terceros países. La legislación AD debería incorporar una cláusula de este tipo. Waer señala el caso de motores fuera de borda de Japón. El denunciante fue una empresa ensambladora de la CEE la cual producía los motores con partes predominantemente de origen japonés. Los productores extranjeros reclamaron la consideración de la ensambladora europea como "industria nacional", la cual no fue reconocida por la autoridad administrativa³³.

³². Waer (1993), p. 10.

³³. Waer (1993), p. 12.

4.3.3. Estimación del daño

La legislación AD contempla 3 situaciones en las cuales se considera suficiente evidencia para demostrar que existe un daño. Estas son:

1. La industria doméstica muestra algún síntoma de daño material durante el periodo investigado.
2. La industria doméstica no sufre de daño material durante el periodo de investigación, pero existen elementos que permiten presumir la inminencia de daño en el futuro próximo. Se le conoce también como amenaza de daño .
3. No existe aun una industria doméstica productora de una mercancía similar, pero sería posible su desarrollo sin la ocurrencia del dumping. Es también conocida como retardamiento material (material retardation).

Cualquiera de las anteriores es elemento suficiente para demostrar una prueba de daño. Sin embargo, a pesar de conocer las situaciones, no existen reglas claras para comprobar dichas situaciones. Algunas inconsistencias en el método corroboran esta observación.

Para industrias establecidas, si bien la ley no establece indicadores líderes para demostrar daño, la experiencia con casos pasados indica que mientras mayor sea la evidencia en los siguientes, que es más factible encontrar afirmativa la prueba de daño³⁴:

- a) Una importante o creciente participación de mercado.
- b) Altos márgenes de dumping.
- c) Productos homogéneos.
- d) Precios decrecientes.
- e) Barreras a la entrada a productores extranjeros (baja elasticidad oferta de importaciones).

³⁴. Botluck (1993), p. 13.

La prueba clásica es un creciente nivel de importaciones con un decreciente nivel de ventas del productor doméstico. Este medio no considera, sin embargo, situaciones como las de un mercado deprimido, donde la demanda puede estar cayendo en general. Si la demanda cae a una tasa de cambio más rápida que la de las ventas de la empresa, puede ser incluso que la participación de mercado de la empresa aumente. Cualquier aumento de participación de mercado difícilmente podrá representar un daño para una empresa bajo cualquier circunstancia. Así mismo, en el cómputo del volumen de importaciones normalmente no se discriminan las importaciones dumepeadas de las no-dumepeadas. Ello obedece a la dificultad de hacer la distinción en las fuentes de datos, pero no justifica el procedimiento.

Los casos que basan sus elementos de prueba únicamente con amenaza de daño son muy raros, toda vez que es más difícil probar algo que aun no ha sucedido. Normalmente estos constituyen elementos secundarios que se adjuntan a las pruebas de daño material pasado. Este tipo de elementos se emplea mas frecuentemente en la determinación de la conveniencia de extinguir o continuar con derechos antiguos.

Finalmente, los casos con fundamentos en retardamiento material son casi inconcebibles en términos conceptuales. ¿Quién va a demandar una investigación AD si ni siquiera existe un interesado (industria nacional), ni tampoco pruebas contundentes de daño? En la práctica, esta circunstancia se da cuando los productores de bienes similares alegan tener planes para desarrollar en el futuro la producción de la mercancía en investigación, para lo cual deben mostrar pruebas "concretas", igualmente imprecisadas. Debido a esto, cabe señalar que la libre interpretación de los parámetros de esta cláusula puede conferir a una investigación AD un carácter fuertemente proteccionista.

4.3.4. Causalidad

Una vez que se cuenta con los elementos de daño, la prueba de causalidad emplea los argumentos y medios que permiten demostrar que son las importaciones dumepeadas las causantes de la deteriorada condición de la empresa. Esta prueba es una de las más criticadas, ya que no existen directrices claras y contundentes en la legislación, dando espacio a amplios márgenes de discrecionalidad y manipulación de información. Según palabras del analista Richard Boltuck, "aún en países con regímenes regulatorios AD

maduros, como el de los EU, los métodos usados en la evaluación de daño son eclécticos, por decir lo menos"³⁵.

La prueba tradicionalmente relaciona el crecimiento las importaciones con el declive de los indicadores de la empresa. Ya se mencionó en el apartado anterior el problema de no discriminar entre las importaciones dumperas de las demás. Aun haciendo a un lado esta situación, sería muy raro encontrar un caso donde una industria en declive no coincidiera con un alza en las importaciones. Como lo describe Boltuck: "es una virtual tautología que las importaciones siempre dañan a las industrias domésticas expuestas al mercado externo, ¿cómo podría ser de otra forma?"³⁶.

Más allá de esta obvia inconsistencia, el análisis tradicional de causalidad asume la anterior relación como una de causa y efecto. Es decir, el que exista una correlación no necesariamente implica que el primer fenómeno cause el segundo, como bien entiende todo análisis estadístico. Es perfectamente lógico pensar que el declive de la situación de la industria se deba a factores endógenos, y que este deterioro permitió el crecimiento de las importaciones. Más aun, para completar las interpelaciones del modelo habría que introducir las elasticidades de demanda, de oferta, de las importaciones, niveles de protección efectiva, entre otras. En general, para la autoridad administrativa la relación aumento de importaciones con deterioro de la industria es elemento suficiente para aceptar la prueba de daño. En este sentido, Boltuck lo ilustra con las conclusiones de un caso examinado en la ITC de EU, en el cual el Comisionado declara que "la Comisión no necesita determinar que las importaciones son una causa principal, sustancial o significativa de daño material... una prueba de que las importaciones son una causa de daño material es suficiente..."³⁷. A esto Boltuck denominó "causalidad contributoria" (contributory causation).

³⁵ Ibid., p. 2.

³⁶ Ibid., p. 5.

³⁷ Ibid., p. 10.

4.4. EFECTIVIDAD DE LA POLITICA ANTIDUMPING: EL CASO DE MEXICO

De la anterior discusión sobre las deficiencias del marco legal, se rescataron cuestionamientos para evaluar la situación de los casos en México. Esta parte es muy importante para evaluar los efectos y la validez de la política y mecanismos AD. En México, con tan solo 6 años de información, es muy difícil arribar a conclusiones definitivas sobre la efectividad de las cuotas compensatorias, sobre todo considerando que muchos de los casos apenas acaban de ser concluidos. Sin embargo, intentaré ilustrar algunos rasgos del grado de efectividad de las sanciones impuestas.

El primer indicador se puede construir a partir del número de investigaciones iniciadas que terminan en la imposición de cuotas compensatorias. Este indicador da una idea del grado de rigidez del sistema, esto es, cuántos casos resisten las pruebas para poder demostrar que son merecedoras de sanciones. Así mismo, también podría ser indicativo de cuán hábiles son las empresas para demostrar la existencia de dumping.

CUADRO 4.1
MEXICO: CASOS ANTIDUMPING POR INDUSTRIA (1987-1992)
(INDICE DE EXITO EN DEMANDAS)*

INDUSTRIA	1987		1988		1989		1990		1991		1992		1987-92	
	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%
Químicos y Fármacos	5	55.6	1	50.0	1	50.0	2	100.0	1	100.0	3	100.0	13	68.4
Plástico y Caucho	0	S/N	0	0.0	1	100.0	1	100.0	2	100.0	0	0.0	4	57.1
Siderurgia	0	S/N	1	33.3	0	S/N	1	25.0	0	0.0	5	100.0	7	53.8
Téxtiles	0	S/N	0	S/N	1	100.0	1	100.0	0	S/N	2	66.7	4	80.0
Equipo e inst. eléct. y metalmeccánica	1	50.0	1	33.3	0	0.0	0	S/N	2	100.0	0	S/N	4	44.4
Minerales no-metálicos	0	S/N	0	S/N	1	100.0	0	S/N	1	100.0	1	100.0	3	100.0
Celulosos y Papel	1	50.0	0	S/N	0	S/N	0	0.0	0	S/N	0	S/N	1	33.3
Otras ind. manufactureras	0	S/N	1	100.0	0	S/N	0	S/N	1	100.0	3	75.0	5	83.3
TOTAL	7	53.8	4	40.0	4	57.1	5	55.6	7	87.5	14	77.8	41	63.1

* CASOS QUE TERMINAN EN CUOTA COMPENSATORIA SOBRE EL TOTAL DE INVESTIGACIONES.

S/N = NO SE REGISTRARON

DATOS

FUENTE: Elaboración propia con datos de SECOFI.

Según se aprecia en el CUADRO 4.1, los datos arrojan un índice de éxito general para el periodo de estudio de 63.1%. Esto es, 63 de cada 100 investigaciones iniciadas terminan en la imposición de sanciones. El indicador varía para cada año, siendo más elevado en los últimos dos años: 87.5 en 1991 y 77.8 en 1992. Considerando que por ser nuevo, el proceso de aprendizaje de la autoridad administrativa podría implicar una mayor laxación inicial, desarrollando en mayores niveles de estrictez en los años subsecuentes, la evolución del coeficiente debería ser de mayor a menor. Esto implica la influencia de factores exógenos a esta suposición. Siendo consecuentes con la hipótesis del ciclo económico de la parte anterior parece lógico entender entonces que fue más difícil demostrar el dumping en la fase creciente del ciclo (1987-89) que en la fase depresiva (1990-92).

Debido a que no existen datos comparables de otros países no se puede determinar a ciencia cierta si este dato es alto o bajo. A nivel sectorial se puede observar que el indicador es diferente en cada caso. Observando el CUADRO 4.1 se puede notar niveles por encima de la media en los sectores químico (68.4), textiles (80), minerales no metálicos (100) y otras industrias (83.3). Más allá de la hipótesis del ciclo, un factor que también podría intervenir es el grado de diferenciación de productos. En la medida que sea más difícil de encontrar productos comparables, más difícil será comprobar la existencia de dumping ³⁸. Esto se demuestra en el alto coeficiente de los sectores productores de insumos (estandarizados, y frecuentemente con cotizaciones en mercados internacionales) como los químicos y minerales no metálicos, en comparación con los bienes finales de diversos grados de valor agregado y complejidad, como el equipo e instrumentos eléctricos y electrónicos (44.4).

El ciclo de Vernon

Complementario a las anteriores observaciones, se relaciona la hipótesis del ciclo de Vernon. Esta explicaría una relación estrecha entre las industrias maduras y las principales denunciadas AD, debido a la importancia de la competencia en precio en dichas industrias. Dicha hipótesis parece corroborarse con nuestros datos, ya que ciertas industrias jóvenes e intensivas en tecnología registran índices de éxito bajos: plástico y

³⁸ Esta característica se menciona como una de las 5 determinantes comunes a las pruebas de daño en los casos de EU, mencionado en nuestro apartado 4.3.3.

caucho (57.1) y equipo e instrumentos eléctricos y electrónicos (33.3). Por su parte, las industrias maduras (que coinciden con las de insumos) registran niveles de éxito altos.

4.4.1. Alcance de las cuotas compensatorias

Para tener una idea de la importancia de los productos sancionados con cuotas compensatorias al interior de su sector, se elaboró un indicador de cobertura. Dicho indicador muestra la proporción del valor de las importaciones con cuota compensatoria sobre el total de importaciones del sector. Para ello se tomó el valor total de las importaciones de las fracciones arancelarias que han sido sujetas a cuotas compensatorias durante el periodo de estudio, y se dividió entre el valor del capítulo de la Tarifa de Importación en el que se clasifican. Este índice no es una medida exacta del volumen de importaciones sancionadas por dumping, ya que los datos se desagregan solo a nivel de fracción, ni reflejan exactamente las importaciones sancionadas en un año dado. En lugar de esto, el índice ilustra la proporción de productos de un sector que se han amparado a un esquema de protección durante un periodo de tiempo³⁹.

Los resultados se muestran en el CUADRO 4.2. Como se puede apreciar el grado de cobertura fue muy bajo para las industrias de química orgánica (farmacéutica), caucho y plástico; significativo en la química inorgánica (básica) y bastante significativa para la industria siderúrgica. Esta última alcanza el mayor grado de protección en 1993 con 34.5% del total de sus importaciones. Incluso se puede observar que a lo largo del periodo las importaciones sancionadas adquieren mayor importancia dentro del sector, ya que de representar 11.6% en 1988, el porcentaje de 1993 es tres veces más grande. Considerando que en el mismo lapso de tiempo se van imponiendo las cuotas, las importaciones de esos productos se encarecen y sin embargo aumenta su participación. Esto implica entonces que además las importaciones sancionadas presentan una baja elasticidad precio, por lo que el efecto de la cuota es más fuerte para la economía. De lo anterior se desprende que salvo la industria siderúrgica y quizás la química básica, la política AD no ha sido empleada aún como un esquema de protección de uso

³⁹ Si bien sería posible desagregar cada fracción arancelaria aun más para discriminar entre los países sancionados y los que no, en algunos casos las cuotas se asignan a diferentes niveles para diferentes empresas de cada país. Es por ello que nuestro índice es solo una aproximación. Existe, sin embargo, un elemento de compensación de la exactitud del índice. Cada vez que se impone una cuota compensatoria sobre un producto, se crea un efecto psicológico autorregulador entre los exportadores de otros países. Dichos exportadores al enterarse de las sanciones impuestas a otros países, evitan que sus precios de exportación bajen demasiado para evitar posibles sanciones. Por lo tanto se crea un efecto de propagación al interior de cada fracción arancelaria.

generalizado. Sin embargo, se estima que su impacto en nichos de mercado muy específicos puede ser considerable. Esta hipótesis tendría que ser explorada más a fondo en un análisis microeconómico muy específico.

CUADRO 4.2

COBERTURA DE LAS IMPORTACIONES CON CUOTA COMPENSATORIA

		IMPORTACIONES TOTALES (millones de dólares)					
CARTILA	SECTOR	1988	1989	1990	1991	1992	1993
28	Químicos inorgánicos	183.0	243.5	265.5	331.5	371.5	332.6
29	Químicos orgánicos.	914.2	1,010.7	1,053.2	1,408.7	1,591.4	1,359.9
39	Materias plásticas y sus manufacturas	563.9	730.7	816.2	1,185.4	1,380.4	1,424.9
40	Caucho y sus manufacturas	248.4	278.3	336.5	488.4	542.1	521.9
72	Fundición de hierro y acero.	375.3	455.6	607.8	1,161.4	1,356.4	816.1
		IMPORTACIONES FRACCIONES CON CUOTA (millones de dólares)					
CARTILA	SECTOR	1988	1989	1990	1991	1992	1993
28	Químicos inorgánicos	26.1	37.8	39.2	54.1	59.8	37.4
29	Químicos orgánicos.	1.0	10.6	6.1	4.4	3.1	3.0
39	Materias plásticas y sus manufacturas	15.3	21.4	21.7	18.3	21.5	19.8
40	Caucho y sus manufacturas	2.8	4.6	3.3	5.3	6.2	5.0
72	Fundición de hierro y acero.	43.4	85.1	152.2	370.7	416.1	281.9
		COBERTURA IMPORTACIONES DE FRACCIONES CON CUOTA (%)					
CARTILA	SECTOR	1988	1989	1990	1991	1992	1993
28	Químicos inorgánicos	14.3	15.5	14.7	16.3	16.1	11.3
29	Químicos orgánicos.	0.1	1.1	0.6	0.3	0.2	0.2
39	Materias plásticas y sus manufacturas	2.7	2.9	2.7	1.5	1.6	1.4
40	Caucho y sus manufacturas	1.1	1.7	1.0	1.1	1.1	1.0
72	Fundición de hierro y acero.	11.6	18.7	25.0	31.9	30.7	34.5

FUENTE: ELABORACION PROPIA CON DATOS DE SECON

4.4.2. Efectos de las cuotas compensatorias en las importaciones sancionadas

A nivel de productos, los efectos de las cuotas compensatorias arrojan resultados confusos. Para hacer un análisis representativo, se estudiaron las estadísticas de importación de las fracciones sancionadas de las industrias química, del plástico, caucho y siderúrgica. Empleando la información disponible en el Sistema de Información Comercial de México de la SECOFI, se desglosaron los datos de cada fracción por país. Los resultados se vaciaron en los cuadros A-4, A-5 y A-6, del apéndice.

En la mayoría de las fracciones arancelarias sujetas a cuota compensatoria el país sancionado representa la fuente mayoritaria de las importaciones, y tradicionalmente este país es Estados Unidos. Existen, sin embargo, algunos casos donde el país sancionado no es mayoritario. Esto puede traer diversas interpretaciones.

Para el caso de los países con participación mayoritaria, y en particular cuando se trata de Estados Unidos, la sanción aumenta el grado de protección del producto nacional. Es lógico pensar que el proveedor mayoritario goza de esa situación por ser el de mejor precio de entre todos los países. Por su parte, en los casos donde el país sancionado no tiene una participación mayoritaria, es más factible que no existan intereses puramente proteccionistas. Esto es, al denunciar a un país minoritario no existe un efecto fuerte de protección, ya que no cubre a la mayoría de las importaciones. Es, incluso, un buen indicador de que el país sancionado efectivamente se estaba valiendo de la discriminación de precios para abrir o aumentar su penetración de mercados.

Contrario a lo que se esperaría, no en todos los casos las importaciones del país sancionado disminuyen posterior a la imposición de cuotas compensatorias. Incluso, en varios casos se observa que las importaciones aumentan, sobre todo en los casos donde el país sancionado es Estados Unidos. Cuando la elasticidad de la demanda de importaciones es muy baja ⁴⁰, la imposición de cuotas compensatorias también se traduce en el aumento de importaciones de otros países. Sin embargo en algunos casos, la elasticidad es tan rígida que ni siquiera se observa una sustitución de las importaciones sancionadas por las de otros países. En estos casos, donde la demanda de importaciones no disminuye, las cuotas compensatorias conllevan a una pérdida de bienestar para el país importador. La demanda por productos importados es tan elevada, que la imposición de la cuota no

⁴⁰ La demanda de importaciones no disminuye aun con el encarecimiento de su precio relativo que provoca la cuota compensatoria.

desalienta su adquisición y en cambio sí provoca que se continúe comprando lo mismo o más a precios mayores. Así mismo, el hecho de que las importaciones se compren a mayores precios también implica que los oferentes nacionales tengan un mayor margen para subir sus precios sin preocuparse por la competencia externa.

Otra situación interesante surge cuando efectivamente a la imposición de la cuota le sigue un aumento drástico de la participación de otro país. Esto no sería anormal, si no fuera por los problemas de elusión planteados en la parte anterior. Los casos particularmente sospechosos se observan cuando el aumento en la participación se da en países muy cercanos al país sancionado, o vinculados comercialmente. En un caso de la industria química (fracción 3917.39.01), la sanción contra España, produjo un repunte de las importaciones de Francia de nada a 20% en 2 años. En otro caso similar (fracción 2835.31.01), la sanción contra España puso a Túnez en el mapa, donde antes no había existido importaciones, coincidiendo con que la empresa sancionada cuenta con una subsidiaria en aquel país norafricano. El caso más obvio es aquel donde la caída de las importaciones de Estados Unidos fue compensado por la aparición de los exportadores de las Islas Vírgenes Americanas (fracción 2921.19.05). El caso de los productos chinos resonó bastante en la prensa mexicana en 1993, ya que muchas de las nuevas industrias chinas son subsidiarias de empresas asiáticas o de EU, lo que provocó que posterior a la cuota los productos comenzaran a exportarse desde países aledaños como Hong Kong, Taiwan, Tailandia o del propio EU. Mismo exportador pero diferente puerto de embarque. En este sentido, las empresas globalizadas quedan inmunes a las cuotas compensatorias.

En los productos químicos y los insumos de la industria farmacéutica, las denuncias antidumping también reflejan las pugnas que se dan entre empresas multinacionales a nivel internacional. Existen casos donde las importaciones provenían tradicionalmente de ciertos países, y justo cuando un nuevo país (en particular cuando este se localiza fuera de nuestra esfera de influencia comercial) comienza a aumentar su participación de mercado se frena con cuotas compensatorias (fracciones 2905.44.01 y 2933.40.01). Posteriormente, los países exportadores tradicionales vuelven a recuperar su participación de mercado. Para las empresas químico-farmacéuticas, donde es común la participación de grandes empresas multinacionales, los intereses de los exportadores tradicionales pueden verse reflejados en demandantes domésticos. En la industria química esto es recurrente cuando las importaciones europeas comienzan a desplazar a las de EU.

Finalmente, más allá de estos planteamientos, existen además deficiencias en el sistema de recaudación que restan efectividad a la imposición de cuotas compensatorias. Un artículo aparecido en *El Financiero* denuncia que más de 250 empresas importadoras han eludido el pago de impuestos compensatorios desde 1988, mediante la triangulación, el cambio de giro de las empresas y la introducción de mercancías sancionadas por otras fracciones arancelarias ⁴¹. El problema principal se encuentra en la ineficiencia en las aduanas, las cuales no cuentan con los medios, capacitación ni actualización necesarios para aplicar cabalmente las disposiciones antidumping.

4.5. CONCLUSIONES

De la manera que está estructurada e instrumentada la legislación AD en los países que la emplean activamente es difícil que se cumplan los objetivos para los cuales fue creada. Las ineficiencias se presentan de dos formas: Por el diseño mismo de la ley y por dificultades en su instrumentación. La primera implica que la ley desde su concepción es errónea, mientras que la segunda quiere decir que si bien la inspiración legal es acertada, los métodos son inadecuados o insuficientes para alcanzar los objetivos. Entre el deficiente diseño de la ley encontramos la falta de representatividad de todas las partes interesadas, las deficiencias en el método de cálculo de las cuotas, la insuficiencia de reglas para identificar y comparar productos y productores, entre las principales. Por su parte, los casos de conceptos más coherentes pero con malos o insuficientes medios para lograrlos incluyen la elusión de sanciones por triangulación y el costo de aplicar cabalmente la ley, así como la obtención de toda la información necesaria para analizar el mercado. La conjunción de las anteriores insuficiencias y deficiencias provoca que los efectos de las sanciones no sean los esperados o causen otros efectos indeseables.

El análisis de los resultados para el caso de México demostró que la efectividad de las cuotas compensatorias es muy cuestionable. Un primer análisis mostró que en buena parte de los casos las denuncias se hacen contra el país de donde se originan la mayor parte de la importación del producto. Dicha medida tiende a amplificar el efecto proteccionista de la cuota. Asimismo, en la mayoría de los casos la sanción no implicó la contracción de las importaciones de productos con cuota. En varios casos su magnitud incluso continuó en crecimiento. Para estos casos el efecto de las sanciones implica la pérdida de bienestar

⁴¹ Gaona, Tristán y Domville, "Millonaria evasión fiscal de importadores por el pago de impuestos compensatorios". *El Financiero*, 16/05/94, p. 24

para el país importador, pues se compran los mismos o más bienes pero a precios mayores. Por otra parte, el problema de *elusión* surgió en algunas de las estadísticas de importación, con el drástico aumento de la participación de exportaciones de países cercanos o vinculados comercialmente con el país sancionado, posterior a la imposición de sanciones. En cuanto a la orientación geográfica de las sanciones, existen algunos casos (en particular los químicos) en los que las demandas dan cuenta de la competencia a nivel global de multinacionales, ya que las demandas se orientan a países rivales de la empresa de capital extranjero hegemónico en el país denunciante. Ante este escenario la reflexión llama a la redacción de propuestas de reforma de la legislación AD.

5. EN BUSCA DE NUEVAS ALTERNATIVAS DE POLITICA COMERCIAL

"...large dapple mountain cattle or brown cattle reared at a spot at least 300 meters above sea level and having at least one month's grazing each year at a spot at least 800 meters above sea level...."

Identificación de cierto tipo de ganado mediante la cual Alemania concedía tratamiento arancelario preferencial a Suiza, por un convenio comercial de 1904.

5.1. CONCLUSIONES GENERALES

El presente trabajo analizó el fenómeno del dumping desde diversas perspectivas. Más allá de la perspectiva convencional de un caso de diferenciación de precios, nuestro estudio ubicó al dumping dentro de las tendencias modernas del comercio internacional. Dentro de la perspectiva de las teorías de precios, el dumping, entendido como la exportación a precios inferiores a los internos, es una práctica generalizada y normal en nuestros días. Las diferencias en las condiciones entre los mercados externo e interno, determinarán que el precio al exterior siempre sea menor. Según la legislación AD, el dumping es reprochable cuando este se constituye como una estrategia clara de exterminación de la competencia de forma rapaz: esto es, mediante la fijación de precios anormalmente bajos, aun a costa de la generación de pérdidas (lo que se conoce como competencia desleal). Esta estrategia rapaz es, sin embargo, muy difícil de detectar y de estimar el grado de desviación del precio de mercado "normal". Por lo tanto, es difícil establecer cuándo el dumping debe ser sancionable y cuando responde a las tendencias normales de la competencia internacional.

Nuestro estudio también encontró que los patrones de comercio contemporáneos, a nivel de manufacturas, son cada más de naturaleza intraindustrial. Esto nos indica que los determinantes de competitividad actuales dependen más de las economías de escala y la diferenciación de productos. Por lo tanto, las industrias aun cuando no sean industrias recesivas o con problemas de crecimiento estructurales (caso de la industria del hule y la siderurgia), son altamente sensibles a la competencia externa (como fue el caso de las industrias químicas). De aquí que se haya encontrado que las principales industrias donde se registraron más casos AD difieren en cuanto a sus niveles de competitividad. Asimismo, sucede que algunas de las industrias, conforme se fue desmantelando el

sistema de protección a partir de la segunda década de los ochenta, no encontraron alternativas de protección más que el sistema AD.

En el plano legislativo, el control AD presenta deficiencias que resultan a menudo en la no obtención o la distorsión de los objetivos de la política. Algunas de estas deficiencias emanan de ambigüedades o mal diseño de la propia legislación, otras por la imposibilidad de obtener toda la información necesaria. Las principales áreas con esta problemática involucran la determinación de daño, el cálculo del margen de dumping, la indefinición de reglas para identificar al *producto o industria nacional*, así como mecanismos para evitar prácticas monopolísticas de los sectores protegidos. Así, por ejemplo, la mayoría de los casos se refieren a materias primas e insumos, ya que para los productos más elaborados es difícil encontrar la información de precios disponible y hacer una comparación de productos semejantes ¹. Asimismo, la reglamentación AD favorece a las industrias concentradas y a las grandes empresas (75% de las que obtuvieron resoluciones favorables). Por tanto, existe un sesgo contra industrias más atomizadas y por ende menos dependientes de las economías de escala.

5.2. LAS PROPUESTAS DE REFORMA

Las anteriores observaciones sobre las deficiencias del sistema AD mexicano en su primer ciclo de existencia es indicativo de la necesidad de evaluar posibles alternativas de política que permitan mejorar el marco legal de competencia para los agentes económicos en México. Para analizar las diferentes alternativas en un primer momento se recogen las propuestas de Finger, emanadas de su estudio sobre las legislaciones de EU, Canadá, la CEE y Australia ². En una segunda instancia se adicionan otros elementos que considero deben incorporarse a la discusión de acuerdo con las necesidades particulares de México.

Las propuestas de reforma se concentran en el siguiente cuadro.

¹ Adicionalmente, los productos intermedios, en general, presentan una producción más estandarizada y de artículos poco diferenciables, por lo que se identifican con industrias maduras. Recogiendo la teoría de Vernon, en estas industrias la competencia por precio es más intensa a nivel internacional.

² Finger (1993), pp. 57-79.

ALTERNATIVA	PROPUESTA
<i>Eliminar cualquier legislación AD y reemplazarla con:</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Nada • Un código de salvaguardas ampliado • Comercio negociado (managed trade) • Política de Competencia
<i>Corregir la legislación AD existente con:</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Adaptaciones cláusula por cláusula (propuesta de la Ronda Uruguay) • Adición de una cláusula de interés público • Reemplazo de la prueba de daño al interés privado con una prueba de interés económico nacional

Para Finger existen básicamente dos alternativas: eliminar o enmendar la legislación AD. La primera propuesta de eliminarla sin ningún reemplazo es la más invocada por los economistas más fieles a los principios del libre comercio. Dicha propuesta confía en los postulados de la teoría neoclásica del comercio internacional. Según esta, convendría eliminar todos los obstáculos legales, para que las ventajas comparativas estáticas autorregularan el comercio. Sin embargo, esta opción sería desastrosa por las necesidades de desarrollo que México aún tiene (profundizadas en la discusión sobre política industrial más adelante). En segundo lugar, la propuesta de un código de salvaguardas ampliado parece una alternativa más viable, de acuerdo con las necesidades de fomento que aun subsisten en nuestro país. El problema de una sustitución del sistema AD por el de salvaguardas reside en las limitaciones que imponen los convenios supranacionales a los que México se ha adherido, tales como el GATT y el TLC ³. En tercer lugar, la propuesta de comercio negociado parece un mecanismo de reforma igualmente atractivo para complementar el sistema de salvaguardas modificado. Para productos de alto impacto en la economía o de importancia estratégica ⁴, convendría instrumentar acuerdos

³ Ver la discusión desarrollada en la siguiente sección.

⁴ Tales como la industria automotriz y electrónica por su alta participación en el comercio exterior, o la industria siderúrgica y química por su impacto en empleo, inversión y producción manufacturera, y hasta sectores políticamente sensibles como la agricultura.

entre productores y gobierno a fin de analizar la capacidad competitiva de la industria y negociar con otros países niveles de intercambio. Si bien elementos políticos y presiones de grupos de interés tienden a distorsionar las capacidades económicas, esta opción es preferible pues los demás países pueden discriminar contra nosotros en cualquier momento de cualquier forma. Por ello, es preferible que exista un canal de negociación, por muy deficiente que sea, que dejar a las medidas unilaterales apropiarse del terreno. En este sentido un comentario de uno de los negociadores de la Ronda Tokio del GATT apoya dicha propuesta:

Creo que nos equivocamos al concentrarnos tanto, como sucedió el año pasado en Ginebra y Washington, en la diferencia entre comercio justo e injusto. Creo que el verdadero enfoque debió haber sido en niveles aceptables vs. inaceptables de comercio o proporción de mercado o penetración de importaciones ⁵.

De hecho, la anterior observación tiene mucha validez, ya que en diversas ocasiones las grandes controversias de comercio entre países desarrollados (como el acero y automóviles) se han resuelto por la vía de la negociación ⁶. Las medidas AD, y otras (como la super 301 de EU) solamente entran en acción cuando la negociación ha fracasado. Las negociaciones tienen que partir del acuerdo de que ciertas industrias son muy sensibles a la competencia externa, ya que requieren de cierto tamaño de mercado para operar rentablemente y su peso específico en la economía es tan grande que no se puede dejar a la libre acción de las fuerzas de mercado. Sin embargo, este tipo de acuerdos no se han realizado más que para los grandes sectores industriales, obedeciendo más que a argumentos económicos al poder de negociación de las empresas interesadas. El reto es priorizar los argumentos económicos sobre los políticos.

Durante la negociación del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Estados Unidos y Canadá, éste último solicitó la sustitución de las políticas AD para el comercio bilateral por las políticas de competencia ya existentes entre los dos países. Esta es otra de las propuestas de reforma importantes. Si bien en el caso del TLC de EU y Canadá la propuesta no prosperó, esta tiene una argumentación muy lógica. En primer lugar, como se mencionó anteriormente, la práctica del dumping proviene del uso de poder

⁵ Andreas Lowenfeld, 1980, citado en Finger (1993), p. 59.

⁶ Las restricciones de exportación voluntarias (VER's) sobre automóviles japoneses y el Acuerdo Multifibras sobre textiles en la década de los ochentas son dos de los ejemplos más conocidos

monopólico para desplazar competidores. Se cobra un sobreprecio al mercado doméstico cuyas ganancias se emplean en subsidiar las exportaciones a precios por debajo del nivel de mercado. Con la aplicación de la política de competencia, en teoría, el dumping no podría ser ya que los monopolios no podrían existir⁷. Además, la existencia de dumping en un escenario de libre comercio sería absurdo, ya que desaparecerían las barreras comerciales que permiten la diferenciación de precios. El rechazo de EU de la propuesta canadiense muestra la naturaleza proteccionista de la legislación y la influencia de grupos de poder en las esferas políticas.

La cuestión de la política de competencia es que primero hay que definir cuales son sus objetivos, ya que estos no están muy claros. La política de competencia a menudo se asocia exclusivamente con controlar los niveles de concentración de cualquier industria. Esto es, evitar a toda costa el surgimiento de empresas dominantes en los mercados, procurando el sostenimiento de varios competidores para cada mercado. Esta concepción es insuficiente cuando se contemplan otros criterios como los tecnológicos. Como se vio en los sectores siderúrgico y químico, existen impedimentos para que operen varias plantas a niveles competitivos en mercados demasiado pequeños; esto es, por necesidad de economías de escala. Corea del Sur presenta experiencias muy interesantes de cómo el estado conjugó índices altos de concentración industrial con el crecimiento de la capacidad competitiva de las empresas⁸. Para resolver el problema del tamaño de mercado para alcanzar una escala de producción mínima eficiente, en Corea el estado fomentó la actividad exportadora desde etapas tempranas de desarrollo. Y cuando no era posible alcanzar los niveles de producción deseados el estado fomentó fusiones de las empresas existentes para reducir la capacidad instalada y optimizar recursos. Estos casos se catalogaban como situaciones de "competencia excesiva"⁹. Por ello, la legislación antimonopólica en Corea no se instrumentó sino hasta 1981 (después de 15 años desde su propuesta original). Contrario a las concepciones occidentales, la política de competencia de Corea permite y hasta fomenta el comportamiento colusivo para industrias

⁷ Quisiera hacer hincapié en este supuesto teórico, ya que la evidencia empírica muestra lo contrario. El TLC de EU y Canadá entró en vigor en 1989 y el poco tiempo que este ha estado en vigor indica que los tratados de libre comercio incrementan el uso de la política AD de manera recíproca. Un reporte indica que entre 1992 y 1993 Canadá lanzó 13 demandas AD contra EU, de 7 que se iniciaron en el periodo 1990-91. En el mismo periodo las denuncias en EU contra Canadá también se duplicaron. El intercambio comercial entre los dos países que en 1989 era de 160 mil millones de dólares, para 1993 alcanzó los 210 mil millones. Es obvio que ambas partes se están valiendo de la política AD para detener la competencia del otro país. Ver "NAFTA already looks frayed at the Northern border", *Business Week*, April 11, 1994, p. 20.

⁸ Chang (1993), pp. 131-157.

⁹ Chang, *Op. Cit.* p. 140

estratégicas, que requieren de grandes inversiones en investigación y desarrollo, elevación de calidad y adecuadas escalas de producción; o para industrias de deterioro estructural, con necesidad de reducir su capacidad productiva ¹⁰. En ella el enfoque es más sobre la regulación del comportamiento anti-competitivo, más que la concentración *per se*. Lo anterior explica que es posible concebir una empresa monopólica, cuyo comportamiento sea competitivo y hasta pueda vender a precios inferiores a los que ofrecerían varias empresas pequeñas. Por ello, los beneficios de la protección no deben ser incondicionales y deben considerarse dentro de un programa de fomento global que clasifique las industrias de acuerdo a su nivel de competitividad y su peso específico dentro de la economía. Así, se deberían establecer indicadores de competitividad (como crecimiento de productividad, empleo, inversión, rentabilidad, exportación, balanza comercial, etc.) que permitan evaluar al estado el desempeño de las empresas a las que se le fomenta u otorga la protección.

Las propuestas para corregir la legislación AD existente encuentra la desaprobación de los escépticos que creen que cualquier política es mejor que la existente. Esto es, que no vale la pena reformar algo que en principio está mal. Así, se cree que la legislación del GATT se creó no para servir de marco regulatorio de la forma que se aplica un código penal, o sea, al pie de la letra ¹¹. Más bien, los redactores del GATT pensaron en establecer directrices generales para encausar el comercio mundial, nunca con carácter impositivo. Desafortunadamente, conforme el intercambio internacional se intensificó, los conflictos se han tomado más ácidos en proporción al monto de las transacciones involucradas y la necesidad de un marco regulatorio se ha vuelto más necesario. En suma, se cree que mientras más específica se haga la legislación AD, más proteccionista se volverá.

Más allá de esta consideración, existen propuestas dignas de tomarse en cuenta para enmendar la legislación AD. Esto es, la adición de una cláusula de interés público o de una prueba de interés económico nacional. Este punto ya había sido tratado en el capítulo III, donde se explicaba que la política AD privilegia los intereses de los productores nacionales sobre los intereses de los consumidores. Esto es, las cuotas compensatorias protegen al productor doméstico a costa de encarecer los productos al consumidor. Como

¹⁰ *Ibid.*

¹¹ Finger opina que en los primeros años del GATT, la flexibilidad de la legislación AD servía para encontrar razones para no tomar medidas contra las importaciones. En la actualidad se usa como justificación para tomarlas. Ver Finger, op. cit. p. 64

se recordará, en la legislación canadiense existe una cláusula parecida, donde el monto de la cuota compensatoria puede ser reducido a petición de terceras partes interesadas (regla de la cuota inferior al margen). Sin embargo, estos casos están a menudo ligados al poder político de otros grupos empresariales, sobre todo cuando los bienes sujetos a cuota son intermedios. No hay medios para que los intereses del consumidor también estén representados. En este sentido el propósito de una prueba de interés económico nacional es que se pongan todos los elementos en la balanza. Los pros y contras de las sanciones deberían contemplar más allá de los efectos inmediatos para el productor. Muchas veces los productos están muy vinculados a diversas cadenas productivas, por lo que la ganancia de unos es pérdida de otros. Además, poco se investiga sobre los niveles de competitividad del denunciante y las perspectivas del sector industrial doméstico, por lo que es difícil determinar si la protección tendrá resultados positivos en el largo plazo, o bien debería estar condicionada al mejoramiento de sus niveles de competitividad. Es probable que ciertas industrias no sean capaces de competir, como aquellas con problemas estructurales, por lo que en lugar de proteger, se debería diseñar un programa de racionalización para reducir gradualmente el tamaño de estos sectores, buscando siempre la optimización de recursos y el tamaño de planta mínimo eficiente.

En suma, nuestra propuesta de reforma buscaría modificar la legislación AD existente, pero paralelamente introducir nuevos instrumentos de política comercial que respondan a las diferentes necesidades de fomento que requiere el sector industrial. Así, por una parte, la legislación AD deberá incluir una cláusula de interés público o sustituir a la prueba de daño con un balance de interés económico nacional que evalúe el costo-beneficio para el país de la protección. El mayor énfasis se pondría a la introducción de un código de salvaguardas ampliado que considere las necesidades y características de organización industrial de todos los sectores productivos, que busque en todo momento optimizar los recursos del país y su mejor inserción en la economía mundial. Dicho esquema tendría que contemplar el fomento a las industrias con potencial competitivo, pero intensivas en economías de escala y las que sufren de deterioro estructural, racionalizando su capacidad productiva. Las posibilidades del comercio negociado serían útiles pero solo para ciertos sectores de productos muy estandarizados, como ha sido el caso de los agrícolas aunque podría ampliarse también a los químicos y la siderurgia. Para todos los anteriores la protección y el fomento tendría que estar ligado a un esquema de monitoreo de indicadores de competitividad.

5.3. LAS ALTERNATIVAS DE MEXICO

El análisis realizado en el capítulo III, reveló que las investigaciones AD en México no solo provenían de sectores recesivos, como se supuso originalmente, sino que también comprendía industrias con niveles de competitividad satisfactorios y buenos. Esto es indicativo de que la política AD se está haciendo cargo de proteger a industrias con diferentes problemáticas. Un nuevo esquema de política comercial tendría que contemplar esta diversidad de necesidades. Desde nuestra perspectiva, las industrias con síntomas recesivos, de naturaleza estructural, tendrían que acogerse a un sistema de salvaguardas. Por su parte, para las industrias altamente dependientes de economías de escala se debería instrumentar una política industrial activa, con un eficiente sistema de monitoreo de indicadores de desempeño. La política AD tendría que ser reformulada, de acuerdo con las directrices del presente trabajo, a fin de evitar esquemas de protección distorsionados.

Como una anotación final, cabe mencionar que muchas de las recomendaciones expresadas anteriormente encuentran ciertas barreras legales para su implementación, dado que nuestro país ya se encuentra inmerso en un proceso de internacionalización que no puede ser ignorado. Dicho proceso nos ha incorporado a acuerdos internacionales cuyo marco legal no se puede pasar por alto. En particular me refiero a los acuerdos contraídos con el GATT y el TLC. Las siguientes observaciones finales escapan ya al ámbito del trabajo académico. Sin embargo, estas serían importantes consideraciones para los diseñadores de políticas comerciales, en el momento de elaborar una propuesta.

Salvaguardas

Uno de los obstáculos fundamentales por resolver vendría de la manera en que las salvaguardas están enmarcadas en el GATT y TLC. Mientras que el código del GATT solo aporta lineamientos generales sobre salvaguardas, el TLC las complementa con reglas un poco más específicas. Por lo tanto nos referiremos a ambos como un solo marco legal.

La Ley de Comercio Exterior de México (LCE) contempla la aplicación de medidas de salvaguarda, como aquellas medidas que se instrumenten para regular o restringir temporalmente la importación de mercancías similares a las producidas nacionalmente y que tienen por objeto prevenir o remediar el daño serio y facilitar el ajuste de los productores nacionales a la competencia externa. El daño sufrido por los productores

nacionales se debe originar por el notable incremento del volumen importado. Gran parte de los casos AD presenta características muy parecidas a la descripción anterior con la salvedad que no hay que demostrar que existe discriminación de precios. Las prescripciones en materia de salvaguardas se introdujeron al mismo tiempo que el código AD y sin embargo hasta 1992 no se había registrado en México una sola solicitud de este tipo ¹². Si aparentemente los requisitos son más breves, es extraño que este mecanismo no se haya invocado. La respuesta no se debe a la diferencia con los casos AD, debido a la semejanza que se acaba de explicar. El desprecio por este mecanismo obedece más bien al grado de protección que otorgan y las condiciones que exigen las salvaguardas, que en general son mucho menos generosas que las contempladas por la legislación AD.

Los medidas de salvaguarda actúan en periodos de tiempo muy limitados. Las medidas no podrán estar en efecto por más de tres años y su aplicación está sujeta a la revisión periódica de la autoridad administrativa (normalmente cada 6 meses). Su aplicación no es gratis ya que al país afectado se le debe compensar por otro medio, como mediante concesiones comerciales en otros productos que tengan efectos de ganancia equivalentes. Por lo anterior, es comprensible el porqué este mecanismo ha sido tan ignorado. En contraste, las medidas AD no exigen periodos de duración máximos ni se piden compensaciones para el país afectado.

Siendo mecanismos de control para circunstancias similares, los requisitos para medidas de salvaguardas y AD deberían homologarse. Las condiciones impuestas en el TLC y el GATT parecen, sin embargo, impedir una reforma tal. Una desviación de los lineamientos impuestos podría interpretarse como excesos de proteccionismo y violación a los compromisos de los acuerdos. Observando las características de la legislación comercial de EU parecería, sin embargo, que el tratamiento no es recíproco. La Sección 201 del Trade Act de los Estados Unidos contiene los principios para la aplicación de las medidas de salvaguarda, mientras que la Sección 301 presenta medidas globales de presión para forzar a otros países a remover barreras comerciales para la importación de productos de Estados Unidos. Dichas legislaciones contienen una gran dosis de proteccionismo y contravienen fuertemente el espíritu del GATT, y a pesar de que EU es signatario del mismo, su legislación nacional se impone a los acuerdos internacionales. Por lo tanto, no debería haber impedimento legal para que México pudiera instrumentar un amplio sistema de salvaguardas con las características descritas anteriormente. Las

¹² Desde 1980 el código de salvaguardas ha sido invocado solamente, en el seno del GATT, por países industrializados con la sola excepción de Chile. Ver Kelly y McGuirk (1992), p. 121 y 75.

condiciones de rezago en relación con los socios comerciales de México, determinan que nuestra política comercial tenga que rebasar los estándares internacionales, que en gran medida solo se ajustan a las condiciones de competencia de los países industrializados.

BIBLIOGRAFIA

- Almstedt, K.W., y Horlick, G.N., "A manual of US trade laws". Ponencia para el *Seminario Internacional sobre Prácticas Desleales de Comercio*, SECOFI-UNAM, inédito, México, 1993.
- Beason, R. y Westein, D., *Growth, economies of scale and targeting in Japan (1955-1990)*, Harvard Institute of Economic Research, discussion paper # 1644, 1993.
- Boltuck, R.D., "The material injury determination in unfair trade cases: the US experience with competing analytical approaches". Ponencia para el *Seminario Internacional sobre Prácticas Desleales de Comercio*, SECOFI-UNAM, inédito, México, 1993.
- Calzada Falcón, F., *Teoría del Comercio Internacional*, Facultad de Economía, Serie Economía de los 80, México, 1989.
- Casar Pérez, J.I., *Transformación en el patrón de especialización y comercio exterior del sector manufacturero mexicano: 1978-1987*, NAFIN-ILET, México, 1989.
- Casar Pérez, J.I., "La competitividad de la industria manufacturera mexicana, 1980-1990", *El Trimestre Económico*, Vol. LX(1). Núm. 237, México, 1993, pp. 113-183.
- Chacholiades, M., *Economía Internacional*, McGraw Hill, Madrid, 1990.
- Dearden, R.G., "Canada's Antidumping and Countervail System". Ponencia para el *Seminario Internacional sobre Prácticas Desleales de Comercio*, SECOFI-UNAM, inédito, México, 1993.
- Diamond, R., "The use of economic and accounting methodologies in countervailing duty proceedings". Ponencia para el *Seminario Internacional sobre Prácticas Desleales de Comercio*, SECOFI-UNAM, inédito, México, 1993.
- Fernández Pérez, M., "Política Industrial hasta los ochenta", Mimeo, Ponencia para el *Seminario La Política Industrial de México*. COMEX-CONCAMIN-ITAM, México, 1994.
- Finger, J.M., *Antidumping*, University of Michigan Press, 1993.
- Freeman, C., *The Economics of Industrial Innovation*, Penguin Books, London, 1982.
- Jackson, J.H., y Vermulst, E.A., *Antidumping Law and Practice*, University of Michigan Press, 1989.

Johnson, D., *The future of plastics: applications and markets worldwide*, Financial Times Business information, London, 1990

Kelly, M. y McGuirk, A.K., *Issues and Developments in International Trade Policy*, IMF Report, 1992.

Kessel, G. y Samaniego, R.; *Apertura comercial, productividad y desarrollo tecnológico: El caso de México*, Reporte para el BID, ITAM, 1991.

Koutsoyiannis, A., *Microeconomía moderna*, Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1985.

Krugman, P. y Obstfeld, M., *International Economics: Theory and Policy*, Harper Collins Publishers, New York, 1991.

Krugman, P., "La Nueva Teoría del Comercio Internacional y los países menos desarrollados", *El Trimestre Económico*, Vol. LV (1), enero-marzo 1988, Núm. 217.

Martínez, G. y Fárber, G.; *Desregulación económica (1989-1993)*, Fondo de Cultura Económica, México, 1994.

Mattar, J. y Schatan, C.; "El comercio intraindustrial e intrafirma México Estados Unidos. Autopartes, electrónicos y petroquímicos", *Comercio Exterior*, febrero de 1993, pp. 103-124.

Miller, J. y Marsh, C., "The measurement of Antidumping duty margins under the laws and regulations of the United Mexican States, The USA and the European Community". Ponencia para el *Seminario Internacional sobre Prácticas Desleales de Comercio*, SECOFI-UNAM, inédito, México, 1993.

Miranda, J., "El uso de restricciones a la exportación de insumos como instrumento para subsidiar la producción de bienes finales". Ponencia para el *Seminario Internacional sobre Prácticas Desleales de Comercio*, SECOFI-UNAM, inédito, México, 1993.

Porter, M., *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York, 1990.

Province of Ontario, *Competing in the New Global Economy, Report of the Premier's Council*, Vols. I y III, Queen's Printer, Toronto, 1989.

Scherer, F.M., *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Houghton Mifflin Co., 1980.

SECOFI, *Mecanismo de Exámen de las Políticas Comerciales, Informe al GATT*, documento de circulación interna, México, 1993.

Sylos Labini. P., *Oligopolio y Progreso Técnico*. Ed. Oikos, España, 1965.

Ten Kate, A. y De Mateo, F., "Apertura comercial y estructura de la protección en México". en *Comercio Exterior*, vol. 39, num.4, abril 1989; y vol. 39, num.6, junio 1989.

United States International Trade Comission, *Steel industry annual report*, Pub. 2436, September 1991, Washington DC.

United States Department of Commerce, *US industrial outlook 1993*, Buerau of the Census, Washington DC, 1993.

Venton, R., "La inversión y el comercio internacionales en el ciclo de productos", *Lecturas de El Trimestre Económico*. No. 30, 1979.

Waer, P., "Injury determinations in EC antidumping and antisubsidy proceedings". Ponencia para el *Seminario Internacional sobre Prácticas Desleales de Comercio*, SECOFI-UNAM, inédito, México, 1993.

Wares, W.A., *The theory of dumping and American commercial policy*, Lexington Books, 1977.

APENDICE I. CODIGO ANTIDUMPING DEL GATT (1979)

Artículo 1 Principios

El establecimiento de un derecho antidumping es una medida que únicamente debe adoptarse en las circunstancias previstas en el artículo VI del Acuerdo General y en virtud de una investigación iniciada y realizada de conformidad con las disposiciones del presente Código. Las siguientes disposiciones regirán la aplicación del artículo VI del Acuerdo General siempre que se tomen medidas de conformidad con las leyes y reglamentos antidumping.

Artículo 2 Determinación de la existencia de dumping

1. A los efectos del presente Código, se considerará que un producto es objeto de dumping, es decir, que se introduce en el mercado de otro país a precio inferior a su valor normal, cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable, similar destinado al consumo en el país exportador.
2. En todo el presente Código se entenderá que la expresión "producto similar" ("like product") significa un producto que sea idéntico, es decir, igual en todos los aspectos al producto de que se trate, o cuando no exista ese producto que, aunque no sea igual en todos los aspectos, tenga características muy parecidas a las del producto considerado.
3. En caso de los productos no se importan directamente del país de origen, sino que se exporten al país de importación desde un tercer país, el precio al que se vendan los productos desde el país de exportación al país de importación se comparará, por lo general, con el precio comparable en el país de exportación. Sin embargo podrá hacerse la comparación con el precio del país de origen cuando, por ejemplo, los productos transiten simplemente por el país de exportación, o cuando estos productos no se produzcan o no exista un precio comparable para ellos en el país de exportación.
4. Cuando el producto similar no sea objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interior del país exportador o cuando, a causa de la situación especial del mercado, tales ventas no permitan una comparación adecuada, el margen de dumping se determinará mediante la comparación con un precio comparable del producto similar cuando este se exporte a un tercer país, que podrá ser el precio de exportación más alto, pero que deberá ser un precio representativo, o con el coste de producción en el país de origen más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de cualquier otro tipo así como por concepto de beneficios. Por regla general, la cuantía del beneficio no será superior al beneficio habitualmente obtenido en la venta de productos de la misma categoría general en el mercado interior del país de origen.

5. Cuando no exista precio de exportación, o cuando, a juicio de las autoridades interesadas, el precio de exportación no sea fiable por existir una asociación o un arreglo compensatorio entre el exportador y el importador o un tercero, el precio de exportación podrá calcularse sobre la base del precio al que los productos importados se revendan por primera vez a un comprador independiente o, si los productos no se revendiesen a un comprador independiente o no lo fueran en el mismo estado en que se importaron, sobre una base razonable que las autoridades determinen.

6. Con el fin de realizar una comparación equitativa entre el precio de exportación y el precio interior del país exportador (o del país de origen) o, en su caso, el precio determinado de conformidad con las disposiciones de apartado b) del párrafo 1 del artículo VI del Acuerdo General, los dos precios se compararan en el mismo nivel comercial, normalmente el nivel " en fabrica ", y sobre la base de ventas efectuadas en fechas lo mas próximas posible. Se tendrá debidamente en cuenta en cada caso, según sus circunstancias particulares, las diferencias en las condiciones de venta, las de tributación y las demás diferencias que influyan en la comparabilidad de los precios. En los casos previstos en el párrafo 5 del presente artículo se deberán tener en cuenta también los gastos, con inclusión de los derechos e impuestos, en que se incurra entre la importación y la reventa, así como los beneficios correspondientes.

7. El presente artículo se entiende sin perjuicio de lo establecido en la segunda disposición suplementaria del párrafo 1 del artículo VI del Acuerdo General, contenida en su anexo I.

Artículo 3

Determinación de la existencia de daño

1. La Determinación de la existencia de daño a los efectos del artículo VI del Acuerdo General se basara en pruebas positivas y comprenderá un examen objetivo: a) al volumen de las importaciones objeto de dumping y su efecto en los precios de productos similares en el mercado interno y b) de los efectos consiguientes de esas importaciones sobre los productos nacionales de tales productos.

2. Con respecto al volumen de las importaciones objeto de dumping, la autoridad investigadora tendrá en cuenta si ha habido un aumento considerable de las importaciones objeto de dumping, en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo del país importador. Con respecto a los efectos de las importaciones objeto de dumping sobre los precios, la autoridad investigadora tendrá en cuenta si se ha puesto a las importaciones objeto de dumping un precio considerablemente inferior al de un producto similar del país importador, o bien si de otro modo el efecto de tales importaciones es hacer bajar los precios en medida considerable la subida que en otro caso se hubiera producido Ninguno de estos factores aisladamente ni varios de ellos juntos bastaran necesariamente para obtener una orientación decisiva.

3. El examen de los efectos sobre la producción de que se trate incluirá una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de esa producción tales como la disminución actual y potencial del volumen de producción, las ventas, la participación en el mercado, los beneficios, la productividad, el rendimiento de las inversiones o la utilización de la capacidad; los factores que repercutan en los precios internos; los efectos negativos actuales o potenciales en el flujo de caja ("cash flow"), las existencias, el empleo, los salarios, el crecimiento, la capacidad de reunir capital o la inversión. Esta enumeración no es exhaustiva, y ninguno de estos factores aisladamente ni varios de ellos juntos bastaran necesariamente para obtener una orientación decisiva.

4. Abra de demostrarse que, por los efectos del dumping, las importaciones objeto dumping causan daño en el sentido del presente Código. Podrá haber otros factores que al mismo tiempo perjudiquen a la producción, y los daños causados por ellos no se abra de atribuir a las importaciones objeto de dumping.

5. El efecto de las importaciones objeto de dumping se evaluara en relación con la producción nacional del producto similar cuando los datos disponibles permitan identificarla separadamente con arreglo a criterios tales como: el proceso de producción, el resultado de las ventas de los productores, los beneficios. Cuando la producción nacional del producto similar no tenga una identidad separada con arreglo a dichos criterios, el efecto de las importaciones objeto de dumping se evaluara examinando la producción del grupo o gama mas restringido de productos que incluya el producto similar y a cuyo respecto pueda proporcionarse la información necesaria.

6. La Determinación de la existencia de una amenaza de daño se basara en hechos y no simplemente en alegaciones, conjeturas o posibilidades remotas. La modificación de las circunstancias que daría lugar a una situación en la cual el dumping causaría un daño deberá ser claramente prevista e inminente.

7. Por lo que respecta a los casos en que las importaciones objeto de dumping amenacen causar un daño, la aplicación de medidas antidumping se estudiara y decidirá con especial cuidado.

Artículo 4 Definición del término "producción"

1. A los efectos de la determinación del daño, la expresión "producción nacional" se entenderá en el sentido de abarcar el conjunto de los productores nacionales de los productos similares, o aquellos de entre ellos cuya producción conjunta constituya una parte principal de la producción nacional total de dichos productos. No obstante:

i) cuando unos productores estén vinculados a los exportadores o a los importadores o sean ellos mismos importadores del producto objeto del supuesto dumping, el término "producción" podrá interpretarse en el sentido de referirse al resto de los productores:

ii) en circunstancias excepcionales, el territorio de una Parte podrá estar dividido, a los efectos de la producción de que se trate, en dos o más mercados competidores y los productores de cada mercado podrán ser considerados como una producción distinta si: a) los productores de ese mercado venden la totalidad o la casi totalidad de su producción del producto de que se trata en ese mercado, y b) en ese mercado la demanda no está cubierta en grado sustancial por productores del producto de que se trate situados en otro lugar del territorio. En estas circunstancias se podrá considerar que existe daño incluso cuando no resulte perjudicada una porción importante de la producción nacional total siempre que haya una concentración de importaciones objeto de dumping en ese mercado aislado y, además siempre que las importaciones objeto de dumping causen daño a los productores de la totalidad de la producción en ese mercado.

2. Cuando se haya interpretado que el término "producción" se refiera a los productores de cierta zona, es decir un mercado según la definición del párrafo 1, apartado ii), del presente artículo, los derechos antidumping solo se percibirán sobre los productos de que se trate que vayan consignados a esa zona para consumo final.

Cuando el derecho constitucional del país importador no permita la percepción de derechos antidumping en estas condiciones la parte importadora podrá percibir los derechos antidumping sin limitación, solamente si: 1) se ha dado a los exportadores la oportunidad de dejar de exportar a precios de dumping a la zona interesada o de dar seguridades con arreglo al artículo 7 del presente Código, y no se han dado prontamente seguridades suficientes a este respecto, y si 2) dichos derechos no se pueden percibir únicamente sobre productores determinados que abastezcan la zona de que se trate.

3. Cuando dos o más países hayan alcanzado, de conformidad con las disposiciones del apartado a) del párrafo 8 del artículo XXIV del Acuerdo General, un grado de integración tal que ofrezcan las características de un solo mercado unificado, se considerará que la producción de toda la zona integrada es la producción contemplada en el párrafo 1 del presente artículo.

4. Las disposiciones del párrafo 5 del artículo 3 serán aplicables al presente artículo.

Artículo 5

Iniciación y procedimiento de la investigación

1. La investigación encaminada a determinar la existencia, el grado y los efectos de un supuesto dumping se iniciará normalmente previa solicitud escrita hecha por la producción afectada o en nombre de ella. Con la solicitud se incluirán suficientes pruebas de la existencia de: a) dumping b) un daño en el sentido del artículo VI del Acuerdo General según se interpreta en el presente Código y c) una relación entre las importaciones objeto de dumping y el supuesto daño. Si en circunstancias especiales, la autoridad interesada decide iniciar una investigación sin haber recibido esa solicitud, solo la llevará adelante cuando tenga pruebas suficientes sobre todos los puntos enumerados en los incisos a) a c).

2. Al iniciarse una investigación, y de ahí en adelante, deberán examinarse simultáneamente tanto las pruebas de dumping como del daño por él causado.

En todo caso, las pruebas del dumping y del daño se examinarán simultáneamente; a) en el momento de decir si se autoriza la iniciación de una investigación y B) posteriormente, durante el curso de la investigación, a más tardar desde la fecha más temprana en que, de conformidad con las disposiciones de este Código, puedan comenzar a aplicarse medidas provisionales, excepto en los casos previstos en el párrafo 3 del artículo 10, en los que las autoridades acepten la solicitud de los exportadores.

3. Las autoridades interesadas rechazarán la solicitud y pondrá fin a la investigación sin demora en cuanto estén convencidas de que no existen pruebas suficientes del dumping o del daño que justifiquen la continuación del procedimiento relativo al caso. Cuando el margen del dumping, el volumen de las importaciones actuales o potenciales objeto de dumping o el daño sean insignificantes, se deberá poner fin inmediatamente a la investigación.

4. El procedimiento antidumping no será obstáculo para el despacho de aduana.

5. Salvo en circunstancias excepcionales, las investigaciones deberán haber concluido al año de su iniciación.

Artículo 6 Pruebas

1. Los proveedores extranjeros y todas las demás partes interesadas disfrutaran de amplia oportunidad para presentar por escrito todas las pruebas que consideren útiles por lo que se refiere a la investigación antidumping de que se trate. Tendrán también derecho, previa justificación, a presentar pruebas oralmente.

2. Las autoridades interesadas darán al reclamante y a los importadores y exportadores que se sepa están interesados, así como los gobiernos de los países exportadores, la oportunidad examinar toda la información pertinente para la presentación de sus argumentos que no sea confidencial conforme a los términos del párrafo 3 del presente artículo y que dichas autoridades utilicen en una investigación antidumping: les darán también la oportunidad de preparar su alegato sobre la base de esa información.

3. Toda información que, por naturaleza sea confidencial (por ejemplo, porque su divulgación significaría una ventaja sensible para un competidor o tendría un efecto sensiblemente desfavorable para la persona que proporcione información o para un tercero del que la haya recibido) o que las partes en una investigación antidumping faciliten con carácter confidencial, será previa justificación al respecto, tratada como tal por la autoridad investigadora. dicha información no será revelada sin autorización expresa de la parte que la haya facilitado. A las partes que proporcionen información

confidencial podrá pedírseles que suministren resúmenes no confidenciales de la misma. En caso de que estas partes señalen que dicha información no puede ser resumida, deberán exponer las razones de tal imposibilidad.

4. Sin embargo, si las autoridades interesadas concluyen que una petición de que se considere confidencial una información no está justificada, y si la persona que la haya proporcionado no quiere hacerla pública ni autorizar su divulgación en términos generales o resumidos, las autoridades podrán no tener en cuenta esa información, a menos que se les demuestre de manera convincente, de fuente apropiada, que la información es exacta.

5. Con el fin de verificar la información recibida, o de obtener detalles más completos, las autoridades podrán realizar investigaciones en otros países según sea necesario, siempre que obtengan la conformidad de las empresas interesadas y que la notifiquen a los representantes del gobierno del país de que se trata, y a condición de que este último no se oponga a la investigación.

6. Cuando las autoridades competentes estén convencidas de que existen pruebas suficientes para justificar la iniciación de una investigación antidumping con arreglo al artículo 5, lo notificarán a la Parte o Partes cuyos productos vayan a ser objeto de tal investigación, a los exportadores e importadores de cuyo interés tengan conocimiento las autoridades investigadoras, y a los reclamantes, y se publicará el correspondiente aviso.

7. Durante toda la investigación antidumping, todas las partes tendrán plena oportunidad de defender sus intereses. A esta fin, las autoridades interesadas darán a todas las partes directamente interesadas, previa solicitud, la oportunidad de reunirse con aquellas partes que tengan interés contrarios para que puedan exponerse tesis opuestas y argumentos refutatorios. Al proporcionar esa oportunidad, se habrá de tener en cuenta la necesidad de salvaguardar el carácter confidencial de las informaciones y la conveniencia de las partes. Ninguna parte estará obligada a asistir a una reunión, y su ausencia no ira en detrimento de su causa.

8. En los casos en que una parte interesada niegue el acceso a la información necesaria o no la facilite dentro de un plazo prudencial o entorpezca sensiblemente la investigación podrán formularse conclusiones preliminares o definitivas, positivas o negativas, sobre la base de los hechos de que se tenga conocimiento.

9. Las disposiciones del presente artículo no tienen por objeto impedir a las autoridades de ninguna Parte proceder con prontitud a la iniciación de una investigación o a la formulación de conclusiones preliminares o definitivas, positivas o negativas, ni impedirles aplicar medidas provisionales o definitivas, de conformidad con las disposiciones pertinentes del presente Código.

Artículo 7
Compromisos relativos a los precios

1. Se podrán suspender o dar por terminados los procedimientos sin adopción de medidas provisionales o aplicación de derechos antidumping si el exportador comunica que asume voluntariamente compromisos satisfactorios de revisar sus precios o de cesar la exportación a la zona de que se trate a precios de dumping de modo que las autoridades queden convencidas de que se elimina el efecto perjudicial del dumping. Los aumentos de precios estipulados en dichos compromisos no serán superiores a lo necesario para compensar el margen de dumping.

2. No se recabará ni se aceptarán de los exportadores compromisos en materia de precios excepto en el caso de que las autoridades del país importador hayan iniciado de una investigación de conformidad con las disposiciones del artículo 5 del presente Código. No será necesario aceptar los compromisos ofrecidos si las autoridades consideran que no sería realista tal aceptación por ejemplo, por que el número de los exportadores actuales o potenciales sea demasiado grande, o por otros motivos.

3. Aunque se acepten los compromisos, la investigación del daño se llevara a termino cuando así lo desee el exportador o así lo decidan las autoridades. En tal caso, si se falla que no existe daño ni amenaza de daño, el compromiso quedara extinguido automáticamente, salvo en los casos en que el fallo de que no hay amenaza de daño se base en gran medida en la existencia de un compromiso en materia de precio. En tales casos, las autoridades interesadas podrán exigir que se mantenga el compromiso durante un periodo prudencial conforme con las disposiciones del presente Código.

4. Las autoridades del país importador podrán sugerir compromisos en materia de precios, pero ningún exportador sera obligado a aceptarlos. El hecho de que un exportador no ofrezca tales compromisos o no acepte la invitación de hacerlo no prejuzgara en modo alguno el examen del asunto. Sin embargo, las autoridades tendrán la libertad de fallar que una amenaza de daño puede con mayor probabilidad llegar a ser efectiva si continúan las exportaciones objeto de dumping.

5. Las autoridades de un país importador podrán pedir a cualquier exportador del que se hayan aceptado compromisos que suministren periódicamente información relativa al cumplimiento de tales compromisos y que permita la verificación de los datos pertinentes. En caso de incumplimiento de compromisos, las autoridades del país importador podrán, en virtud de presente Código y de conformidad con lo estipulado en el, adoptar con prontitud disposiciones que podrán consistir en la aplicación inmediata de medidas provisionales sobre la base de las mejores informaciones disponibles. En tales casos podrán percibirse derechos definitivos al amparo del, presente Código sobre las mercancías declaradas al consumo noventa días como máximo antes de la aplicación de tales medidas provisionales, pero no podrán procederse a ninguna percepción retroactiva de esa índole sobre las importaciones declaradas antes del incumplimiento del compromiso.

6. el plazo de vigencia de los compromisos no sera superior al que puedan tener los derechos antidumping con arreglo al presente Código. Cuando ello este justificado, las autoridades del país importador, examinara la necesidad del mantenimiento de cualquier compromiso en materia de precios, por propia iniciativa o a petición de exportadores o importadores interesados del producto de que se trate, que presenten informaciones positivas probatorias de la necesidad de tal examen.

7. Cuando de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 1 del presente artículo se haya suspendido o dado por terminada una investigación antidumping, o cuando expire un compromiso, este hecho se notificara oficialmente y sera publicado. En los avisos correspondientes se harán constar al menos las conclusiones fundamentales y un resumen de las razones que la justifiquen.

Artículo 8 Establecimiento y percepción de derechos antidumping

1. La decisión de no establecer o no establecer un derecho antidumping en los casos en que se han cumplido todos los requisitos para su establecimiento, y la decisión de fijar la cuantía del derecho antidumping en un nivel igual o inferior a la totalidad del margen de dumping, habrán de adoptarlas las autoridades del país o territorio aduanero importador. Es deseable que el establecimiento del derecho sea facultativo en todos los países o territorios aduaneros. Partes en el presente Acuerdo, y que el derecho sea inferior al margen, si este derecho inferior basta para eliminar al daño a la producción nacional.

2. Cuando se haya establecido un derecho antidumping con respecto a un producto, ese derecho percibirá en la cuantía apropiada a cada caso y sin discriminación sobre las importaciones de ese producto, cualquiera que sea su procedencia, respecto de las cuales se haya concluido que son objeto de dumping y causan daño, a excepción de las importaciones procedentes de fuentes de las que se hayan aceptado compromisos en materia de precios en virtud de lo establecido en el presente Código. Las autoridades designaran al proveedor o proveedores del producto de que se trate. Sin embargo, si estuviesen implicados varios proveedores pertenecientes a un mismo país y resultase imposible en la practica designar a todos ellos, las autoridades podrán designar al país proveedor de que se trate. Si estuviesen implicados varios proveedores pertenecientes a mas de un país, las autoridades podrán designar a todos los proveedores implicados o, en caso de que esto sea impracticable, todos los países proveedores implicados.

3. La cuantía del derecho antidumping no deberá exceder del margen de dumping determinado de conformidad con el artículo 2. Por lo tanto, si con posterioridad a la aplicación del derecho de antidumping se concluye que el derecho percibido rebasa el margen real de dumping, la parte del derecho que exceda del margen sera devuelta con la mayor rapidez posible.

4. Dentro de un sistema de precios básicos, regirán las reglas siguientes, siempre que su aplicación sea compatible con las demás disposiciones del presente Código.

Si se hallan implicados varios proveedores pertenecientes a uno o varios países podrán establecerse derechos antidumping sobre las importaciones del producto considerado que procedan de ese país o países y respecto de las cuales se hayan concluido que han sido objeto de dumping y están causando daño, debiendo ser el derecho equivalente a la cuantía en que el precio básico fijado con este fin, pero sin que este último pueda exceder del precio normal mas bajo en el país o países proveedores en los que prevalezcan condiciones normales de competencia. Queda entendido que, para los productos que se vendan por debajo de este precio básico ya establecido, se realizara una nueva investigación antidumping en cada caso particular cuando así lo pidan las partes interesadas y la petición se apoye en pruebas pertinentes. En los casos en que se no se concluya que existe dumping, los derechos antidumping percibidos serán devueltos lo mas rápidamente posible. Además si puede concluirse que el derecho percibido rebasa el margen real de dumping, se devolverá con la mayor rapidez posible la parte del derecho que exceda de ese margen.

5. Se dará aviso público de todas las conclusiones preliminares o definitivas, positivas o negativas, o de su revocación. En caso de ser positivas, en el aviso se harán constar las conclusiones y constataciones a que se haya llegado sobre todas las cuestiones de hecho y de derecho que la autoridad investigadora considere pertinentes, así como las razones o la base en que se fundamenten.

En caso de ser negativas, en el aviso figuraran por lo menos las conclusiones básicas y un resumen de las razones que las sustenten. Todos los avisos de conclusiones se enviaran a la parte o partes cuyos productos sean objeto de la conclusión de que se trate, así como los exportadores que se sepa están interesados.

Artículo 9

Duración de los derechos antidumping

1. Un derecho antidumping solo permanecerá en vigor durante el tiempo y en la medida necesarios para contrarrestar el dumping que este causando daño.
2. Cuando ello este justificado, la autoridad investigadora examinara la necesidad de mantener el derecho, por propia iniciativa o a petición de cualquier parte interesada que presente informaciones positivas probatorias de la necesidad del examen.

Artículo 10

Medidas provisionales

1. Solo se podrán adoptar medidas provisionales despues de que se haya llegado a la conclusión preliminar de que existe dumping y de que haya pruebas suficientes de daño, según lo dispuesto en los apartados a) a c) del párrafo 1 del artículo 5 no se aplicaran

medidas provisionales a menos que las autoridades interesadas juzguen que son necesarias para impedir que se cause daño durante el periodo de la investigación.

2. Las medidas provisionales podrán tomar la forma de un derecho provisional o, preferentemente, una garantía- mediante depósito en efectivo o fianza- igual a la cuantía provisionalmente estimada del derecho de dumping provisionalmente estimado. La suspensión de la valoración de aduana será una medida provisional adecuada, siempre que se indiquen el derecho normal y la cuantía estimada del derecho antidumping y que la suspensión de la valoración se someta a las mismas condiciones en que las demás medidas provisionales.

3. Las medidas provisionales se establecerán por el periodo más breve posible, que no podrá exceder de cuatro meses, por decisión de las autoridades interesadas, a petición de exportadores que representen una proporción importante de los intercambios de que se trate, por un periodo que no exceda de seis meses.

4. En el establecimiento de medidas provisionales, se seguirán las disposiciones pertinentes del artículo 8.

Artículo 11 Retroactividad

1. Solo se aplicarán derechos antidumping y medidas provisionales a los productos que se declaren a consumo después de la fecha en que se entre en vigor la decisión adoptada de conformidad con el párrafo 1 del artículo 8 y el párrafo 1 del artículo 10 respectivamente; no obstante:

i) cuando se llegue a la conclusión definitiva de que existe un daño (pero no una amenaza de daño o de retraso sensible en la creación de una producción), o cuando se llegue a la conclusión definitiva de que existe una amenaza de daño y además el efecto de las importaciones objeto de dumping sea tal, de no haberse aplicado medidas provisionales, se habría llegado a la conclusión de que existía un daño, que se podrá percibir retroactivamente derechos antidumping por el periodo en que se hayan aplicado las medidas provisionales.

Si el derecho antidumping fijado en la decisión definitiva es superior al derecho satisfecho provisionalmente, no se exigirá la diferencia. Si el derecho fijado en la decisión definitiva es inferior al satisfecho provisionalmente o la cuantía estimada para fijar la garantía, se devolverá la diferencia o se calculará de nuevo el derecho según sea el caso:

ii) cuando, en relación con el producto objeto de dumping considerado, las autoridades determinen:

a) que hay antecedentes de dumping causante de daño, o que el importador sabía o debía haber sabido, que el exportador practicaba el dumping y que este causaría daño, y

b) que el daño se debe a un dumping esporádico (importaciones masivas de un producto objeto de dumping efectuadas en un período relativamente corto) de una amplitud tal que, para impedir que vuelva a producirse, resulta necesario percibir retroactivamente un derecho antidumping sobre esas importaciones.

el derecho podrá percibirse sobre los productos que se hayan declarado a consumo noventa días como máximo antes de la fecha de aplicación de las medidas provisionales.

2. A reserva de lo dispuesto en el párrafo 1 del presente artículo, cuando se llegue a la conclusión de que existe una amenaza de daño o retraso sensible (sin que se haya producido todavía el daño) solo se podrá establecer un derecho antidumping definitivo a partir de la fecha de la conclusión de que existe una amenaza de daño o retraso sensible y se procederá con prontitud a restituir todo depósito en efectivo hecho durante el período de aplicación de las medidas provisionales y a liberar toda fianza prestada.

3. Cuando la conclusión definitiva sea negativa, se procederá con prontitud a restituirlo todo depósito en efectivo hecho durante el período de aplicación de las medidas provisionales y a liberar toda fianza prestada.

Artículo 12

Medidas antidumping a favor de un tercer país

1. La solicitud de que se adopten medidas antidumping a favor de un tercer país habrán de presentarla las autoridades del tercer país que solicite la adopción de esas medidas.

2. Tal solicitud habrá de ir apoyada con datos sobre los precios que muestre que las importaciones son objeto de dumping, y con información detallada que muestre que el supuesto dumping causa daño a la producción nacional de que se trate del tercer país. El gobierno del tercer país prestara su concurso a las autoridades del país importador para obtener cualquier información complementaria que aquéllas puedan necesitar.

3. Las autoridades del país importador, cuando examinen una solicitud de este tipo, considerarán los efectos del supuesto dumping en el conjunto de la producción de que se trate del tercer país; es decir, que el daño no se evaluara en relación solamente con el efecto del supuesto dumping en las exportaciones de la producción de que se trate al país importador ni incluso en las exportaciones totales de esta producción.

4. La decisión de dar o no dar curso a la solicitud corresponderá al país importador. Si este decide que está dispuesto a adoptar medidas, le corresponderá tomar la iniciativa de dirigirse a las PARTES CONTRATANTES para pedir su consentimiento.

ANEXO ESTADISTICO

INDICE DE CUADROS

Cuadro		Página
A - 1	Industria manufacturera: Producto interno bruto por rama de actividad económica. Miles de nuevos pesos de 1980	8.2
A - 2	Industria manufacturera: Producto interno bruto por rama de actividad económica. Participación porcentual	8.3
A - 3	Industria manufacturera: Producto interno bruto por rama de actividad económica. Tasa de crecimiento anual	8.4
A - 4	Importaciones de productos químicos sujetos a cuotas compensatorias	8.5
A - 5	Importaciones de productos plásticos sujetos a cuotas compensatorias	8.9
A - 6	Importaciones de productos siderúrgicos sujetos a cuotas compensatorias	8.12
A - 7	Relación de productos sujetos a investigación antidumping: 1987-92	8.20
A - 8	México: casos antidumping (1987-1992). Productos químicos	8.21
A - 9	México: casos antidumping (1987-1992). Productos plásticos y de hule	8.22
A - 10	México: casos antidumping (1987-1992). Siderurgia	8.23
A - 11	Industria manufacturera. Coeficiente exportaciones / producción	8.25
A - 12	Industria manufacturera. Coeficiente importaciones / consumo	8.26
A - 13	Industria manufacturera. Balanza comercial	8.27
A - 14	Industria manufacturera. Indices de comercio intraindustrial	8.28
A - 15	Industria manufacturera. Tasas de protección nominal implícita	8.29
A - 16	Industria manufacturera. Tasa de crecimiento del PIB promedio anual	8.30

CUADRO A-1

INDUSTRIA MANUFACTURERA: PRODUCTO INTERNO BRUTO POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA.

(MILES DE UNIDADES PESOS DE 1980)

RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	
11 CEREAL Y LACTEOS	39,584	42,158	44,800	44,287	45,432	46,447	46,812	48,019	44,380	46,846	48,823	54,339	59,152	59,803
12 PROCESAMIENTO DE PISCAS Y LEGUMINOSAS	5,004	5,591	6,778	6,487	6,094	6,860	7,241	7,335	7,460	9,023	10,409	10,409	11,387	11,135
13 MOLINERIA DE TRIGO	24,284	25,927	26,790	27,010	27,820	27,431	28,632	28,811	27,842	27,842	27,842	27,842	27,103	27,126
14 MOLINERIA DE CANTARILLA	24,148	25,335	26,824	26,117	26,987	26,861	29,562	30,102	30,700	31,842	32,264	31,548	32,300	32,024
15 MOLINERIA DE MAIZ	9,778	10,687	10,950	11,608	11,873	11,252	11,658	11,812	12,450	12,830	11,895	11,969	11,375	10,582
16 ACEITES Y OLEASAS COMESTIBLES	20,010	19,820	20,242	23,981	24,093	25,218	26,780	29,824	28,686	29,007	23,704	27,868	27,252	31,087
17 ALICATORIOS Y OLEASAS COMESTIBLES	11,994	13,001	13,301	14,023	14,993	15,892	13,385	14,809	14,769	15,068	15,412	16,800	17,331	17,556
18 ALIMENTOS PARA ANIMALES	6,643	7,534	7,356	7,041	6,720	6,381	5,926	5,016	5,002	5,283	5,194	5,515	5,893	5,300
19 OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS	2,848	28,651	30,235	27,087	27,094	30,070	31,521	30,700	32,294	36,156	36,374	39,849	42,169	41,073
20 BEBIDAS ALCOHOLICAS	14,441	14,546	15,300	17,801	17,593	17,230	15,718	16,840	16,966	16,759	17,294	20,255	24,756	21,241
21 CERVEZA Y MALTA	20,844	22,300	21,702	17,698	16,400	19,783	20,449	21,944	22,930	25,798	27,506	28,157	30,207	31,829
22 BEBIDAS Y AGUAS CARBONAS	23,003	23,847	24,889	23,583	22,902	24,608	23,640	22,871	24,408	29,108	25,498	30,138	30,721	31,961
23 TABACO	14,290	14,303	14,837	12,781	13,554	14,414	13,454	13,245	12,823	13,933	14,124	14,124	13,962	12,957
24 HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS NATURAS	42,098	43,769	40,058	39,337	39,790	41,812	36,801	39,043	40,055	40,654	39,855	39,315	33,166	31,906
25 HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS QUIMICAS	6,070	6,136	6,235	5,759	5,110	4,577	5,237	4,964	4,825	4,880	3,997	1,890	1,049	781
26 OTROS TEXTILES TEXTILES	14,126	14,918	14,163	13,676	13,707	14,717	14,410	13,962	14,667	16,968	17,089	17,633	17,414	15,566
27 CUCIENDO DE VESTIR	44,175	46,424	43,367	42,344	42,734	47,896	40,648	38,303	39,118	40,391	44,844	45,703	46,564	42,099
28 FURTO Y CALZADO	29,966	32,652	32,609	27,792	29,370	30,284	28,628	24,088	24,071	25,012	24,518	23,783	22,847	20,974
29 ABERTORES, TRUPEL Y TALLERES	16,918	16,827	16,753	16,185	17,143	18,038	16,350	17,880	16,983	16,078	15,583	15,156	15,208	12,949
30 OTROS PRODUCTOS DE PIEL Y CUERO	25,267	25,298	24,651	22,205	22,508	23,071	23,544	23,830	23,230	23,586	23,845	24,301	24,057	22,990
31 PAPEL Y CARTON	29,615	30,342	30,992	30,350	32,458	34,893	34,014	35,143	36,123	38,880	39,897	38,435	38,346	37,198
32 IMPRESION Y REPRODUCCIONES	24,479	26,534	26,273	22,711	23,552	26,248	24,941	24,772	26,225	28,231	30,016	30,359	31,267	27,871
33 FERRERIA Y HERRAMIENTAS	12,267	18,922	18,244	17,804	16,676	18,454	18,361	20,034	18,666	20,728	22,180	22,523	22,239	22,682
34 METALURGIA BASICA	5,820	6,909	7,910	8,900	9,982	10,739	11,933	12,899	14,754	17,485	20,236	20,358	21,313	18,642
35 QUIMICA BASICA	11,550	12,381	13,164	13,810	14,897	15,879	15,087	15,838	16,483	17,172	17,888	18,797	19,859	18,659
36 AREA Y FERTILIZANTES	2,512	3,007	4,107	3,662	3,951	4,351	4,077	4,798	4,986	5,011	4,973	4,743	3,360	3,339
37 HERRAMIENTAS Y PARTES METALICAS	15,728	16,507	16,214	17,903	19,849	21,132	20,889	23,618	24,236	24,642	26,236	26,080	27,474	25,276
38 PRODUCTOS FARMACOLOGICOS	19,620	21,268	21,582	22,759	22,778	23,267	21,013	20,817	21,229	24,818	25,349	26,232	26,310	27,336
39 JABONES, DETERGENTES Y COSMETICOS	17,713	20,313	21,655	21,054	22,100	22,520	22,493	24,214	25,333	28,428	29,825	30,950	31,554	30,418
40 OTROS PRODUCTOS QUIMICOS	21,613	23,792	23,501	21,192	23,496	25,071	24,299	24,844	24,607	26,888	28,637	30,530	29,694	29,753
41 PRODUCTOS DE PIEL	17,466	17,201	18,877	17,085	18,485	20,695	17,839	18,696	18,572	20,327	21,030	21,772	22,440	18,186
42 PRODUCTOS DE PLASTICO	17,848	21,036	20,781	17,505	18,529	21,023	21,264	21,161	23,045	23,833	24,652	24,696	26,571	26,511
43 HIERRO Y PRODUCTOS DE HIERRO	14,059	13,227	11,948	11,788	12,182	13,014	12,071	13,726	13,868	16,032	16,612	18,890	18,218	17,307
44 COQUE	11,610	13,050	13,900	12,448	13,005	14,975	14,774	17,918	17,869	17,479	17,774	18,180	19,983	20,503
45 PRODUCTOS DE BASE DE MINERALES NO HIERRO	42,583	45,004	43,539	39,618	41,923	44,973	41,228	43,770	42,671	44,373	47,431	47,712	50,777	51,842
46 BOMBA TRIAS DE HIERRO Y ACERO	47,241	49,313	45,409	42,775	47,993	47,854	44,203	47,032	46,870	50,991	56,081	54,713	54,621	57,188
47 ACEROS FINES DE CALIDAD NO HIERRO	13,554	14,481	12,440	11,508	12,584	13,361	12,852	16,251	16,825	17,367	17,868	19,904	16,609	15,928
48 METALES NO FERROSOS	5,974	6,368	5,490	3,823	3,573	4,606	4,108	4,359	4,626	4,912	6,107	6,305	5,676	5,222
49 PRODUCTOS METALICOS E INMETALICOS	9,403	9,146	8,231	7,394	7,410	7,799	7,100	6,653	6,274	6,797	7,907	8,298	8,822	8,354
50 OTROS PRODUCTOS METALICOS EXCEPTO	31,375	31,978	31,420	26,800	27,349	28,657	26,881	27,993	27,890	30,451	33,004	33,430	33,310	33,270
51 MAQUINARIA Y EQUIPO NO ELECTRICOS	27,198	28,813	33,276	25,483	28,009	29,223	24,781	24,643	30,484	31,546	34,640	37,110	35,718	42,643
52 MAQUINARIA Y EQUIPO ELECTRICOS	18,332	18,359	13,659	10,497	11,356	13,030	12,771	12,808	13,206	14,431	15,830	17,237	17,731	15,178
53 APARATOS ELECTRODOMESTICOS	10,581	11,390	10,835	8,662	8,211	8,941	8,507	8,178	8,802	8,558	7,208	8,228	8,789	8,121
54 EQUIPOS Y APARATOS ELECTRICOS	19,894	20,132	17,451	14,714	16,052	16,546	16,289	18,634	17,988	20,255	22,494	22,733	26,128	22,540
55 EQUIPOS Y APARATOS ELECTRICOS	9,922	10,891	10,336	8,509	9,782	10,935	10,073	10,838	10,487	11,895	12,980	13,458	13,767	15,407
56 AUTOMOVILES	36,849	44,824	34,196	20,451	26,789	34,933	25,420	31,890	42,082	41,699	47,424	45,643	46,771	49,856
57 CARROCCERIAS MOTORES Y PARTES	26,510	30,078	25,658	22,283	27,361	32,053	25,947	26,532	32,014	36,741	36,773	42,296	42,222	39,004
58 EQUIPO Y MATERIAL DE TRANSPORTE	9,823	10,969	10,915	9,108	9,263	8,938	7,983	9,408	9,841	7,906	6,164	7,628	6,487	7,483
59 OTROS PRODUCTOS DE MANUFACTURAS	25,004	29,846	27,816	27,817	25,182	27,283	24,811	24,217	29,136	27,152	29,267	30,138	32,786	33,481
TOTAL	9,612,660	1,023,911	941,548	990,674	1,041,138	995,648	1,036,128	1,090,989	1,138,682	1,207,974	1,262,706	1,398,695	1,513,744	

FUENTE: BANCO MUNDIAL DE CUENTAS NACIONALES DE HERRERO

CUADRO A-3

INDUSTRIA MANUFACTURERA: PRODUCTO INTERNO BRUTO POR RAMA DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS.

RAMA	PARTICIPACION PORCENTUAL EN EL PIB MANUFACTURERO															
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975
11 CARNES Y LÁCTEOS	4.0	4.0	4.4	4.7	4.8	4.4	4.7	4.4	4.2	4.1	4.1	4.3	4.6	4.7		
12 PREPARACION DE PASTAS Y LEGUMINOSAS	0.6	0.5	0.7	0.7	0.8	0.7	0.7	0.8	0.7	0.8	0.9	0.8	0.8	0.9		
13 MOLINERÍA DE CEREALES	2.5	2.4	2.6	2.8	2.9	2.6	2.8	2.8	2.5	2.4	2.3	2.2	2.1	2.2		
14 MOLINERÍA DE HARINA	2.4	2.4	2.6	3.0	2.9	2.8	3.0	2.9	2.9	2.9	2.9	2.7	2.5	2.5		
15 MOLINERÍA DE CAFE	1.0	1.0	1.1	1.2	1.2	1.1	1.2	1.2	1.2	1.1	1.0	1.0	0.8	0.8		
16 ALICHO	2.0	1.9	2.0	2.5	2.4	2.4	2.9	2.9	2.5	2.8	2.6	2.2	2.1	2.5		
17 ALICITE Y CIGARRILLOS COMESTIBLES	1.2	1.2	1.4	1.5	1.5	1.5	1.3	1.4	1.4	1.3	1.3	1.2	1.4	1.4		
18 ALIMENTOS PARA ANIMALES	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.4	0.4	0.5		
19 OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS	2.0	2.7	3.0	2.9	2.7	2.9	3.2	3.0	3.0	3.2	3.2	3.2	3.2	3.3		
20 BEBIDAS ALCOHÓLICAS	1.5	1.4	1.5	1.5	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.7	1.8	2.0	1.9	1.7		
21 CERVEZAS Y BEBIDA	2.1	2.1	2.1	1.9	1.9	1.9	2.1	2.1	2.1	2.3	2.3	2.2	2.4	2.3		
22 HELADOS Y AGUAS GASOSAS	2.3	2.3	2.4	2.5	2.3	2.3	2.4	2.2	2.3	2.6	2.5	2.4	2.4	2.5		
23 TABACO	1.5	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.3	1.2	1.2	1.1	1.1	1.0		
24 HELADOS Y HELADOS DE PASTAS BLANCAS	4.3	4.2	3.9	4.2	4.0	4.0	3.9	3.9	3.8	3.6	3.3	2.9	2.8	2.5		
25 HELADOS Y HELADOS DE PASTAS DULCES	0.6	0.8	0.8	0.8	0.5	0.5	0.4	0.5	0.5	0.4	0.3	0.1	0.1	0.1		
26 OTROS HELADOS Y HELADOS	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.3		
27 PREMIOS DE VESTIR	4.5	4.4	4.3	4.6	4.3	4.1	4.1	3.9	3.7	3.6	3.7	3.7	3.8	3.4		
28 CABELLO Y CALZADO	3.0	3.1	3.2	2.9	3.0	2.9	2.9	2.4	2.3	2.2	2.0	1.9	1.8	1.7		
29 ANTIFRIGEROS, TUBERIAS Y TALEROS	1.7	1.6	1.6	1.7	1.7	1.7	1.8	1.7	1.6	1.4	1.3	1.2	1.2	1.0		
30 OTROS PRODUCTOS DE MADERA Y CUERO	2.6	2.4	2.4	2.4	2.3	2.2	2.4	2.3	2.2	2.1	2.0	1.9	1.9	1.8		
31 PAPEL Y CARTON	3.0	2.9	3.0	3.2	3.3	3.3	3.4	3.4	3.4	3.4	3.3	3.1	3.0	2.9		
32 IMPRESAS Y EDITORIALES	2.5	2.5	2.6	2.4	2.4	2.5	2.5	2.4	2.5	2.5	2.5	2.4	2.4	2.2		
33 PELIGROS Y CERRADOS	1.7	1.8	1.8	1.9	1.9	1.9	1.9	2.0	1.9	1.8	1.8	1.8	1.7	1.8		
34 PETROQUIMICA BASICA	0.0	0.7	0.8	1.0	1.0	1.0	1.2	1.4	1.4	1.6	1.7	1.8	1.7	1.6		
35 QUIMICA BASICA	1.2	1.2	1.3	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.6	1.5	1.5	1.5	1.6		
36 AGRODOS Y FERTILIZANTES	0.3	0.3	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.5	0.4	0.4	0.4	0.4	0.3	0.3		
37 RESINAS SINTETICAS Y FIBRAS ARTIFICIALES	1.6	1.6	1.6	1.9	2.0	2.0	2.1	2.3	2.3	2.2	2.1	2.1	2.1	2.2		
38 PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	2.0	2.0	2.1	2.4	2.3	2.2	2.1	2.0	2.0	2.2	2.1	2.1	2.1	2.2		
39 JABONES, DESINFECTANTES Y COSMÉTICOS	1.8	1.9	2.1	2.2	2.2	2.1	2.3	2.4	2.2	2.5	2.5	2.5	2.5	2.4		
40 OTROS PRODUCTOS QUÍMICOS	2.2	2.3	2.2	2.2	2.4	2.4	2.4	2.4	2.3	2.3	2.4	2.4	2.3	2.4		
41 PRODUCTOS DE HULE	1.8	1.8	1.8	1.8	1.9	2.0	1.9	1.8	1.8	1.8	1.7	1.7	1.7	1.8		
42 ARTICULOS DE PLASTICO	1.9	2.0	2.0	1.9	2.0	2.0	2.1	2.1	2.1	2.1	2.0	2.0	2.1	2.3		
43 VEDROS Y PRODUCTOS DE VIDRIO	1.5	1.3	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.3	1.3	1.3	1.4	1.4	1.4	1.4		
44 CEMENTO	1.2	1.2	1.4	1.3	1.4	1.4	1.5	1.7	1.6	1.5	1.5	1.5	1.6	1.6		
45 PRODUCTOS A BASE DE HERRAJES NO DE HULE	4.3	4.3	4.3	4.2	4.2	4.3	4.1	4.3	4.0	3.9	3.9	3.8	4.0	4.1		
46 HERRAJES BASICAS DE HIERRO Y ACERO	4.8	4.7	4.4	4.5	4.6	4.6	4.4	4.6	4.7	4.6	4.7	4.3	4.3	4.5		
47 HERRAJES BASICAS DE METALES NO FERROSOS	1.4	1.4	1.2	1.2	1.3	1.3	1.3	1.6	1.6	1.5	1.5	1.4	1.3	1.3		
48 HERRAJES METALICOS	0.8	0.8	0.5	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.5	0.5	0.4	0.4		
49 PRODUCTOS METALICOS ESTRUCTURALES	0.8	0.9	0.9	0.9	0.7	0.7	0.7	0.8	0.8	0.8	0.7	0.7	0.7	0.7		
50 OTROS PRODUCTOS METALICOS, EXCEPTO	3.2	3.0	3.1	2.8	2.8	2.7	2.7	2.7	2.7	2.8	2.7	2.7	2.7	2.6		
51 MAQUINARIAS Y EQUIPO NO ELÉCTRICO	3.8	3.8	3.3	2.7	2.6	2.8	2.5	2.4	2.9	2.8	2.9	3.0	2.8	3.4		
52 MAQUINARIAS Y APARATOS ELÉCTRICOS	1.4	1.5	1.3	1.1	1.1	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.3	1.3	1.4	1.4		
53 MAQUINARIAS MECANICAS	1.1	1.1	1.1	0.8	0.8	0.7	0.7	0.8	0.8	0.8	0.8	0.7	0.7	0.8		
54 EQUIPOS Y APARATOS ELÉCTRICOS	2.0	1.9	1.7	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.7	1.8	1.8	1.9	2.0	1.9		
55 EQUIPOS Y APARATOS ELÉCTRICOS	1.0	1.0	1.0	0.9	1.0	1.0	1.0	1.1	1.0	1.0	1.0	1.1	1.1	1.2		
56 AUTOMOVILES	3.7	4.2	3.3	2.2	2.7	3.3	2.8	3.1	4.0	4.8	5.6	6.0	7.5	7.4		
57 CARROZAS, MOTOCICLOS Y PARTES	2.7	2.9	2.5	2.4	2.8	3.1	2.9	2.6	3.0	3.2	3.1	3.4	3.3	3.1		
58 EQUIPOS Y MAQUINARIAS DE TRANSPORTE	1.0	1.0	1.1	1.0	0.9	0.8	0.9	0.9	0.9	0.9	0.7	0.8	0.8	0.8		
59 OTROS EQUIPOS Y MAQUINARIAS	2.8	2.7	2.7	2.4	2.5	2.6	2.6	2.6	2.6	2.6	2.7	2.5	2.6	2.8		
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0		

FUENTE: INEPI, SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE HERRAJES.

INDUSTRIA MANUFACTURERA: PRODUCTO INTERNO BRUTO POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA.
TASA DE CRECIMIENTO ANUAL

RAMA	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
11 CARNES Y LACTEOS	...	6.5	6.5	-1.4	2.6	2.2	0.8	-3.8	-1.6	5.0	6.0	9.5	8.9	1.1
12 PREPARACION DE PESCADO Y LECHEMERIA	...	-6.1	21.2	-4.3	-6.1	12.4	6.7	9.0	-6.2	21.3	15.3	0.1	9.5	-2.3
13 MOLINERIA DE TRIGO	...	5.5	4.4	0.9	3.4	-1.8	-6.2	2.8	1.4	3.7	-1.0	-1.6	0.1	0.1
14 MOLINERIA DE MISTAMAL	...	4.9	5.9	4.9	3.0	3.1	-0.9	1.8	2.0	3.1	2.3	-2.8	2.4	2.8
15 MOLINERIA DE CAÑA	...	9.3	2.5	6.0	0.6	-3.6	4.0	1.9	4.8	3.0	-7.3	0.6	0.1	-11.8
16 BROCAS	...	-0.9	2.1	18.5	0.5	4.7	14.1	3.5	-10.5	2.6	-8.9	18.0	-2.6	14.0
17 ACEITES Y SEMILLAS COMESTIBLES	...	8.4	6.9	0.9	6.8	6.0	-15.9	9.1	1.2	2.0	2.1	9.7	2.6	1.3
18 ALIMENTOS PARA ANIMALES	...	10.1	-2.4	-4.3	-4.6	-4.9	-7.3	-15.4	-0.3	5.6	-1.7	6.1	3.2	2.4
19 OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS	...	3.8	5.5	-10.4	0.0	11.0	4.8	-2.6	5.1	12.1	6.1	3.8	5.9	-2.6
20 BEBIDAS ALCOHOLICAS	...	1.4	8.1	12.8	-1.7	-1.9	-8.0	5.9	-1.9	14.9	16.2	14.8	-1.1	-14.2
21 CERVEZAS Y MALTA	...	7.0	-2.7	-18.4	4.0	7.4	3.5	7.3	3.2	13.9	6.7	2.4	-7.3	5.7
22 REFRESCOS Y AGUAS GASOSAS	...	3.4	4.4	-5.2	-2.9	7.4	3.9	-2.8	7.1	18.3	1.3	2.2	1.9	4.1
23 TABACO	...	-0.6	2.3	-12.6	5.9	6.3	-6.7	-0.5	-3.5	7.9	1.5	-0.1	-1.3	-7.2
24 HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS BLANCAS	...	4.0	-0.5	-1.8	1.1	4.7	-8.8	0.6	2.5	1.4	-1.6	-9.1	-8.7	-4.1
25 HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS COLORES	...	1.1	1.0	-7.6	-11.3	-10.4	14.4	-5.4	-2.4	0.9	-18.7	-63.4	-42.1	-28.8
26 OTRAS INDUSTRIAS TEXTILES	...	5.5	-5.1	-3.4	0.7	6.9	-2.1	-3.1	3.6	8.3	8.9	3.3	-3.5	-8.5
27 PUEBLOS DE VESTIR	...	5.1	-5.3	-2.3	-0.5	0.4	-5.2	-4.3	0.6	3.3	10.5	2.5	1.9	-8.3
28 CUERO Y CALZADO	...	10.1	-0.1	-14.8	5.7	3.1	-5.5	-13.8	-2.5	3.9	-2.0	-3.0	-3.5	-8.6
29 ARMEROS, TRUPLAY Y TALLERES	...	-1.7	0.8	-3.5	0.1	5.2	-9.4	8.1	-3.9	5.3	-3.1	-2.7	0.3	-16.5
30 OTROS PRODUCTOS DE BOLSAS Y CONJUNTO	...	0.1	2.5	-8.3	1.4	2.5	2.1	0.4	-1.3	1.1	0.3	2.8	-1.0	-6.1
31 PAPEL Y CARTON	...	2.5	2.1	-2.1	6.9	6.9	-2.0	3.3	2.8	6.6	3.0	-3.1	-0.2	-3.0
32 IMPRESAS Y ESTAMPAS	...	8.4	-1.0	-12.6	3.8	11.4	-5.0	-0.7	5.9	7.6	6.3	1.1	3.1	-10.6
33 PETRUCO Y DERIVADOS	...	9.7	-3.8	-2.4	4.9	4.2	-0.5	3.5	-0.9	4.5	6.9	1.8	-1.3	1.9
34 PETROQUIMICA BASICA	...	18.7	14.5	25.2	-0.2	4.0	15.1	17.2	6.4	18.0	15.7	0.6	4.7	-6.9
35 QUIMICA BASICA	...	7.2	6.3	5.7	7.0	5.2	-3.8	5.0	4.1	4.1	4.5	4.7	6.9	-0.2
36 AMONIOS Y FERTILIZANTES	...	13.7	36.6	-10.8	7.9	10.1	-6.3	17.7	-4.5	9.3	-2.9	-2.7	29.0	-0.8
37 RESINAS SINTETICAS Y FIBRAS ARTIFICIALES	...	5.0	-1.8	10.4	10.9	6.5	-2.1	14.2	3.9	0.4	2.4	3.3	6.9	-8.5
38 PRODUCTOS FARMACEUTICOS	...	8.4	1.5	5.5	0.1	2.7	-10.2	0.9	2.0	16.9	2.1	3.5	0.3	3.9
39 JABONES, DESINFECTANTES Y COSMETICOS	...	14.7	6.8	-2.8	5.0	1.9	-0.1	7.7	-2.8	20.8	5.4	3.0	2.3	-3.6
40 OTROS PRODUCTOS QUIMICOS	...	10.1	3.7	-7.5	10.8	6.7	-3.1	1.4	0.7	6.7	8.2	6.6	-2.7	0.2
41 FUNDICION DE HIERRO	...	-1.2	9.4	-9.5	10.4	8.7	-13.8	4.5	5.0	4.9	2.5	3.5	3.1	-14.5
42 ARMADORES DE PLASTICO	...	17.2	-1.2	-15.8	11.6	10.1	-1.0	-0.7	4.3	8.1	3.0	0.8	7.6	7.3
43 VINO Y PRODUCTOS DE VINO	...	-9.8	-9.7	-1.4	3.2	7.0	-7.2	13.7	-0.5	5.9	10.7	6.7	0.9	-5.0
44 CERTEJO	...	10.5	6.5	-10.4	9.3	10.1	-1.3	15.2	-0.1	2.8	1.7	4.7	7.4	2.6
45 PRODUCTOS A BASE DE MINERALES NO MET	...	5.7	-3.1	-9.6	5.2	7.0	-8.1	6.2	-2.5	4.0	8.9	0.6	6.4	2.1
46 INDUSTRIAS BASICAS DE HIERRO Y ACERO	...	4.4	-7.8	-5.8	12.2	-0.3	-7.6	6.4	6.0	2.2	9.9	-3.2	0.6	4.7
47 INDUSTRIAS BASICAS DE METALES NO FERRO	...	6.7	-13.9	-7.5	9.4	6.2	-3.8	27.2	2.9	3.2	2.9	-6.0	-2.1	-6.1
48 METALES METALICOS	...	6.6	13.0	-30.4	3.9	15.9	-10.8	6.1	-7.6	22.0	24.3	3.2	-10.0	-8.0
49 PRODUCTOS METALICOS ESTRUCTURALES	...	8.8	0.9	-20.0	0.4	5.2	-9.0	-9.1	-2.8	8.3	16.3	17.5	-6.1	-5.3
50 OTROS PRODUCTOS METALICOS, EXCEPTO BR	...	1.9	-1.7	-14.4	1.7	4.8	-8.3	4.7	-0.6	9.4	8.4	1.2	-0.8	0.3
51 BOMBOMBOS Y EQUIPO NO ELECTRICO	...	7.1	-16.4	-23.4	2.1	12.4	-15.2	-1.0	24.2	3.8	9.1	7.4	-3.8	19.2
52 BOMBOMBOS Y APARATOS ELECTRICOS	...	8.6	-12.1	-23.2	8.2	14.2	-5.8	2.7	4.7	9.3	3.7	8.8	3.9	-14.4
53 APARATOS ELECTRODOMESTICOS	...	7.7	-4.0	-25.7	-22.9	11.8	-6.3	-5.0	3.6	2.4	9.8	14.2	6.9	-7.6
54 EMPRES Y APARATOS ELECTRONICOS	...	2.3	-13.3	-15.7	9.1	3.7	-2.1	2.1	8.0	12.8	11.6	0.6	10.5	-10.3
55 EMPRES Y APARATOS ELECTRICOS	...	10.2	-4.9	-18.2	15.0	10.8	-7.0	7.6	-3.1	12.7	6.1	7.1	1.9	12.4
56 AUTOMOVILES	...	21.1	23.4	-40.2	31.0	30.4	-27.2	24.6	32.8	22.9	30.4	26.9	11.9	-2.0
57 CAMIONES Y MOTORES Y PARTES	...	13.5	-14.7	-13.2	22.8	19.3	-20.5	2.3	20.7	13.2	1.5	15.0	-0.2	-6.2
58 EQUIPO Y MATERIAL DE TRANSPORTE	...	11.7	-0.5	-18.0	1.0	-4.8	-9.7	17.9	0.3	-19.8	7.3	-4.8	-16.2	15.4
59 OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	...	13.1	-3.9	-19.7	11.3	9.3	-6.6	-3.1	4.7	8.0	8.9	1.9	7.1	3.7
TOTAL	...	6.4	-2.7	-7.8	5.0	6.1	-5.3	3.0	3.7	7.7	6.1	4.0	2.3	-1.5

CUADRO A-4

IMPORTACIONES DE PRODUCTOS QUÍMICOS SUJETOS A CUOTAS COMPENSATORIAS

FRACCIÓN	PAÍS	1990 (MILL. DE DÓLARES)					1991 (MILL. DE DÓLARES)						
		1990	(%)	1990	(%)	1990	(%)	1991	(%)	1991	(%)		
2815101	ALEMANIA, REPUBLICA FEDERAL	11,296	1%	38,963	2%	33,914	1%	17,196	0%	27,815	1%	22,082	1%
2815101	ARGENTINA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	11,815	0%
2815101	BELGICA-LUXEMBURGO	83	0%	1,553	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
2815101	BRAZIL	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	830	0%	61,430	3%
2815101	DINAMARCA	0	0%	5,132	0%	0	0%	0	0%	6,230	0%	0	0%
2815101	FRANCIA	3,264,572	98%	1,976,283	65%	1,731,921	93%	4,377,472	97%	1,992,231	92%	1,889,961	85%
2815101	ITALIA	3,240	0%	0	0%	55,547	3%	50,168	1%	65,803	3%	15,278	1%
2815101	JAPON	0	0%	8,701	0%	21	0%	0	0%	0	0%	0	0%
2815101	KOREA (REPUBLICA DE)	0	0%	0	0%	0	0%	2,512	0%	0	0%	0	0%
2815101	MEXICO	0	0%	0	0%	141	0%	643	0%	0	0%	23,634	1%
2815101	NETHERLANDS	14,667	1%	31,590	2%	45,283	2%	54,379	1%	78,202	4%	88,345	4%
2815101	NETHERLANDS (SULOTTA)	0	0%	9,698	0%	14,608	1%	98	0%	873	0%	14,100	1%
2815101	NETHERLANDS (SULOTTA)	1,293,710	100%	2,089,900	100%	1,848,995	100%	4,502,468	100%	2,172,154	100%	2,126,553	100%
2815101	NETHERLANDS (SULOTTA)	100	100%	160	100%	144	100%	348	100%	168	100%	164	100%
2815101	NETHERLANDS (SULOTTA)	35,166	0%	0	0%	245	0%	615	0%	300	0%	82,976	1%
2815101	NETHERLANDS (SULOTTA)	712	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
2815101	NETHERLANDS (SULOTTA)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	184,208	3%
2815101	NETHERLANDS (SULOTTA)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	6,227	0%
2815101	NETHERLANDS (SULOTTA)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
2815101	NETHERLANDS (SULOTTA)	0	0%	294,264	3%	0	0%	292,622	1%	0	0%	0	0%
2815101	NETHERLANDS (SULOTTA)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	39	0%
2815101	NETHERLANDS (SULOTTA)	11,205,572	99%	9,810,489	87%	12,616,113	100%	21,624,194	94%	11,396,803	91%	9,445,511	94%
2815101	NETHERLANDS (SULOTTA)	0	0%	5,925	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
2815101	NETHERLANDS (SULOTTA)	46,799	0%	0	0%	19,664	0%	0	0%	0	0%	0	0%
2815101	NETHERLANDS (SULOTTA)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	2,122	0%	54,017	1%
2815101	NETHERLANDS (SULOTTA)	0	0%	1,179,411	10%	0	0%	1,091,986	5%	1,073,155	9%	0	0%
2815101	NETHERLANDS (SULOTTA)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	0%	351	0%
2815101	NETHERLANDS (SULOTTA)	3,834	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
2815101	NETHERLANDS (SULOTTA)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	239	0%	32,683	1%
2815101	NETHERLANDS (SULOTTA)	21,871	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	109	0%
2815101	NETHERLANDS (SULOTTA)	207	0%	0	0%	0	0%	4,934	0%	0	0%	7,086	0%
2815101	NETHERLANDS (SULOTTA)	11,314,181	100%	11,240,069	100%	12,896,022	100%	23,014,351	100%	12,472,120	100%	5,813,212	100%
2815202	ALEMANIA, REPUBLICA FEDERAL	100	100%	32,973	6%	29,381	6%	90,517	14%	14,571	6%	15,261	3%
2815202	AUSTRIA	7,446	2%	4,846	1%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
2815202	BELGICA-LUXEMBURGO	861	0%	0	0%	9,902	3%	28,378	4%	0	0%	45,551	9%
2815202	BOLIVIA (REPUBLICA DE)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	23,060	4%
2815202	DINAMARCA	49,701	13%	156,171	30%	29,735	10%	0	0%	25,695	10%	0	0%
2815202	ESPAÑA (REPUBLICA DE)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	35,806	7%
2815202	FRANCIA	231,791	57%	234,508	45%	164,876	64%	248,341	41%	123,118	47%	237,093	46%
2815202	FRANCIA	100	100%	114	100%	14,492	5%	218,856	33%	30,427	12%	107,779	21%
2815202	ITALIA	0	0%	14,254	3%	0	0%	0	0%	14,120	3%	10,551	2%
2815202	JAPON	2,168	1%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
2815202	MEXICO	0	0%	0	0%	0	0%	79	0%	0	0%	0	0%
2815202	MEXICO	0	0%	0	0%	133	0%	97	0%	443	0%	0	0%
2815202	NETHERLANDS	33,653	9%	68,063	13%	11,989	4%	43,799	7%	51,695	20%	38,745	8%
2815202	NETHERLANDS (SULOTTA)	0	0%	5,485	1%	7,548	3%	0	0%	0	0%	0	0%
2815202	NETHERLANDS (SULOTTA)	376,595	100%	516,320	100%	248,000	100%	648,067	100%	260,099	100%	513,447	100%
2815202	NETHERLANDS (SULOTTA)	100	100%	157	100%	26	100%	172	100%	89	100%	136	100%
2815202	NETHERLANDS (SULOTTA)	60,469	5%	9,729	2%	43	0%	0	0%	1,069	0%	474	0%
2815202	NETHERLANDS (SULOTTA)	562,687	42%	7,824	2%	34,446	1%	18,679	1%	105,066	4%	42,463	1%
2815202	NETHERLANDS (SULOTTA)	282,972	21%	279,751	20%	613,941	24%	804,339	40%	718,446	30%	578,796	18%
2815202	NETHERLANDS (SULOTTA)	180,553	14%	0	0%	0	0%	0	0%	63,195	3%	0	0%
2815202	NETHERLANDS (SULOTTA)	0	0%	119	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
2815202	NETHERLANDS (SULOTTA)	257,206	19%	104,853	26%	1,648,504	20%	1,165,619	57%	1,129,805	48%	1,194,125	40%
2815202	NETHERLANDS (SULOTTA)	4,969	0%	0	0%	71,596	3%	0	0%	0	0%	0	0%
2815202	NETHERLANDS (SULOTTA)	0	0%	0	0%	0	0%	214	0%	0	0%	0	0%
2815202	NETHERLANDS (SULOTTA)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	5,143	0%	0	0%
2815202	NETHERLANDS (SULOTTA)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	341,373	14%	1,199,822	40%
2815202	NETHERLANDS (SULOTTA)	1,328,690	100%	402,276	100%	2,368,500	100%	1,948,871	100%	2,362,097	100%	2,975,730	100%
2815301	NETHERLANDS (SULOTTA)	100	100%	30	100%	178	100%	150	100%	178	100%	224	100%
2815301	NETHERLANDS (SULOTTA)	374	0%	15,496	0%	13,012	0%	58,304	0%	127,481	0%	55,790	0%
2815301	NETHERLANDS (SULOTTA)	1,099,598	12%	209,382	1%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
2815301	NETHERLANDS (SULOTTA)	0	0%	0	0%	0	0%	317,139	2%	2,459,516	6%	963,208	4%
2815301	NETHERLANDS (SULOTTA)	0	0%	45,488	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
2815301	NETHERLANDS (SULOTTA)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
2815301	NETHERLANDS (SULOTTA)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
2815301	NETHERLANDS (SULOTTA)	7,386,685	83%	19,915,589	94%	15,677,324	91%	16,411,355	83%	15,649,919	82%	19,879,850	91%
2815301	NETHERLANDS (SULOTTA)	449,724	5%	147,116	1%	1,215,704	7%	1,221,840	6%	0	0%	0	0%
2815301	NETHERLANDS (SULOTTA)	0	0%	0	0%	259,252	2%	223,317	1%	645,757	3%	922,644	4%
2815301	NETHERLANDS (SULOTTA)	0	0%	0	0%	0	0%	1,578	0%	0	0%	0	0%

CUADRO A-4

IMPORTACIONES DE PRODUCTOS QUÍMICOS SUJETOS A CUOTAS COMPENSATORIAS
(EN MIL DÓLARES)

FRACCIÓN	PAÍS	1988 (%)	1989 (%)	1990 (%)	1991 (%)	1992 (%)	1993 (%)	1994 (%)
28353101	ITALIA	0 0%	0 0%	11 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
28353101	PAÍSES BAJOS (EXCEPTO HOLANDA)	14,114 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
28353101	BELGICA	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	660 0%	0 0%	0 0%
28353101	SUECIA	0 0%	0 0%	0 0%	1,652 0%	0 0%	0 0%	0 0%
28353101	SUIZA	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	875 0%	0 0%	0 0%
28353101	TUNEZ	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	5,441,700 1%	21,317 0%
		8,948 47%	20,333 0%	17,162 33%	19,883 94%	18,933 100%	21,845 10%	264 0%
28470001	ALEMANIA REPUBLICA FEDERAL	6,441 0%	3,372 0%	6,782 0%	4,746 0%	5,356 0%	7,977 0%	0 0%
28470001	AUSTRIA	0 0%	14,699 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
28470001	BELGICA (EXCEPTO BIR)	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
28470001	CANADA	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	1,242,012 30%
28470001	ESTADOS UNIDOS	3,224,813 100%	3,153,774 99%	4,564,445 100%	4,292,103 100%	3,610,965 100%	3,161,027 97%	669,343 16%
28470001	FRANCIA	0 0%	0 0%	14 0%	54 0%	0 0%	0 0%	0 0%
28470001	HOLANDA	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	50 0%
28470001	ITALIA	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	1,539 0%	90,356 2%	0 0%
28470001	JAPON (EXCEPTO TOKIO)	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	3,096 0%	3,096 0%	0 0%
28470001	SUECIA	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	252 0%
28470001	TUNEZ (EXCEPTO EL CANAL DE SUEZ)	0 0%	1,058 0%	793 0%	0 0%	1,939 0%	0 0%	0 0%
28470001	ITALIA	2,831,294 100%	3,172,813 100%	4,572,056 100%	4,292,103 100%	3,624,141 100%	3,161,027 97%	4,165,637 100%
29051602	ALEMANIA REPUBLICA FEDERAL	143 0%	0 0%	9 0%	9 0%	20 0%	12 0%	0 0%
29051602	ESTADOS UNIDOS	492,629 100%	4,383,549 100%	4,748,829 100%	3,237,849 100%	1,804,647 100%	1,120,071 54%	0 0%
29051602	JAPON	0 0%	0 0%	45 0%	0 0%	25 0%	308,159 16%	0 0%
29051602	FRANCIA	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	173 0%	0 0%	0 0%
29051602	PAÍSES BAJOS (EXCEPTO HOLANDA)	0 0%	6 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
29051602	SUECIA	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
29051602	TUNEZ (EXCEPTO EL CANAL DE SUEZ)	492,769 100%	4,383,378 100%	4,748,883 100%	3,237,849 100%	1,804,885 100%	1,802,570 100%	0 0%
29054401	ALEMANIA REPUBLICA FEDERAL	11,959 7%	48,883 5%	5,042 2%	3,288 1%	9,551 3%	14,276 2%	0 0%
29054401	BELGICA (EXCEPTO BIR)	0 0%	0 0%	0 0%	861 0%	0 0%	0 0%	0 0%
29054401	ESTADOS UNIDOS	21,209 13%	620,316 70%	25,803 9%	391,628 62%	355,785 97%	731,593 98%	0 0%
29054401	FRANCIA	129,683 79%	222,033 25%	243,313 8%	179,036 28%	0 0%	384 0%	0 0%
29054401	ITALIA	0 0%	0 0%	0 0%	54,873 9%	0 0%	0 0%	0 0%
29054401	JAPON	581 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
29054401	TUNEZ (EXCEPTO EL CANAL DE SUEZ)	162,434 100%	891,232 100%	274,147 100%	629,483 100%	365,336 100%	786,113 100%	0 0%
29211902	ALEMANIA REPUBLICA FEDERAL	168 0%	829 0%	403 0%	0 0%	741 0%	614 1%	0 0%
29211902	ESTADOS UNIDOS	235,461 99%	297,155 100%	159,403 100%	257,060 100%	630,711 100%	112,935 99%	0 0%
29211902	FRANCIA	3,175 1%	0 0%	74 0%	0 0%	0 0%	94 0%	0 0%
29211902	HOLANDA	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	85 0%	0 0%	0 0%
29211902	ITALIA	238,804 100%	297,944 100%	159,882 100%	257,060 100%	631,537 100%	114,318 100%	0 0%
29211905	ALEMANIA REPUBLICA FEDERAL	0 0%	0 0%	43 0%	73 0%	16 0%	22 0%	0 0%
29211905	ESTADOS UNIDOS	11,990 100%	76,103 100%	34,045 100%	88,546 100%	110,228 100%	113,227 100%	0 0%
29211905	FRANCIA (EXCEPTO EL CANAL DE SUEZ)	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
29211905	ITALIA	71,156 100%	76,101 100%	34,066 100%	88,619 100%	110,244 100%	113,349 100%	0 0%
29334001	ALEMANIA REPUBLICA FEDERAL	100 0%	107 0%	44 0%	123 0%	155 0%	159 0%	0 0%
29334001	BRAZIL	0 0%	0 0%	473,993 51%	26,113 51%	39,854 25%	536 2%	0 0%
29334001	ESTADOS UNIDOS	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	83,321 52%	572 3%	0 0%
29334001	FRANCIA	0 0%	0 0%	410 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
29334001	JAPON (EXCEPTO EL CANAL DE SUEZ)	0 0%	0 0%	435,181 47%	176,816 43%	29,669 19%	192 1%	0 0%
29334001	FRANCIA (EXCEPTO EL CANAL DE SUEZ)	0 0%	0 0%	0 0%	3,507 3%	6,276 4%	434 4%	0 0%
29334001	SUECIA	0 0%	0 0%	16,210 2%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
29334001	ITALIA	0 0%	0 0%	925,794 100%	208,496 100%	158,919 100%	1 100%	0 0%
30041001	ALEMANIA REPUBLICA FEDERAL	454,638 33%	452,156 31%	661,713 27%	0 0%	340,298 12%	216,839 14%	0 0%
32041501	AUSTRIA Y DEPENDENCIAS	0 0%	21,804 1%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
32041501	BRAZIL	520,639 37%	145,671 5%	40,914 1%	54,768 2%	47,978 2%	0 0%	0 0%
32041501	ESTADOS UNIDOS	417,871 30%	918,524 29%	1,981,715 52%	1,244,254 51%	1,774,997 64%	1,013,260 67%	0 0%
32041501	FRANCIA	0 0%	0 0%	16,307 1%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
32041501	JAPON	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	104,350 7%	0 0%
32041501	PAÍSES BAJOS (EXCEPTO HOLANDA)	0 0%	15,106 1%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
32041501	TUNEZ (EXCEPTO EL CANAL DE SUEZ)	0 0%	1,066,465 34%	721,763 24%	1,035,852 33%	474,056 17%	96,258 5%	0 0%
32041501	CHINA POPULAR (PEQUIN)	0 0%	0 0%	43,132 1%	73,865 3%	154,850 5%	77,500 5%	0 0%

CUADRO A-4

IMPORTACIONES DE PRODUCTOS QUÍMICOS SUJETOS A CUOTAS COMPENSATORIAS

PARTICIÓN - PAÍS	MILLONES DE DÓLARES				
	1980 (a)	1981 (b)	1982 (c)	1983 (d)	1984 (e)
	1,191,134	1,116,810	3,085,551	2,426,769	2,715,033
	100%	100%	259	175	199
34060001 AFGANISTAN	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	638 0%
34060002 ALEMANIA, REPUBLICA FEDERAL	191 0%	0 0%	61,602 6%	13,312 1%	58,424 3%
34060003 ALEMANIA, REPUBLICA DEMOCRATICA	0 0%	0 0%	86 0%	0 0%	0 0%
34060004 ALGERIA	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
34060005 ARGENTINA	0 0%	0 0%	0 0%	999 0%	73 0%
34060006 AUSTRALIA	649 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
34060007 CANADA	0 0%	119 0%	74 0%	3,978 0%	18,813 0%
34060008 CHINA DEL NOROCCIDENTE	0 0%	0 0%	0 0%	2,542 0%	712 0%
34060009 CHINA DEL SUR	0 0%	1,026 0%	0 0%	0 0%	0 0%
34060010 COLOMBIA	15 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
34060011 COSTA RICA	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	1,129 0%
34060012 CUBA	0 0%	0 0%	0 0%	27 0%	0 0%
34060013 DINAMARCA	0 0%	465 0%	4,261 0%	40,543 2%	50,316 2%
34060014 ESPAÑA (EXCEPTO CANARIAS)	0 0%	0 0%	3 0%	17 0%	0 0%
34060015 ESTADOS UNIDOS	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	371 0%
34060016 FRANCIA	0 0%	282 0%	0 0%	0 0%	209 0%
34060017 GERMANIA OCCIDENTAL	0 0%	0 0%	46 0%	2,352 0%	4,908 0%
34060018 GERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	83,901 94%	434,089 93%	711,593 70%	1,050,230 63%	1,399,513 57%
34060019 GRECIA	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	30 0%
34060020 HONGRIA	2 0%	0 0%	429 0%	371 0%	11,676 0%
34060021 INDIA	0 0%	0 0%	2,335 0%	3,264 0%	341 0%
34060022 INDONESIA	0 0%	0 0%	918 0%	14 0%	63 0%
34060023 IRAN	0 0%	12,441 4%	180,499 17%	334,797 20%	397,848 15%
34060024 IRAN (EXCEPTO TEHRAN)	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	88 0%
34060025 ISRAEL	493 1%	0 0%	21 0%	135 0%	0 0%
34060026 ITALIA	0 0%	165 0%	56,467 5%	1 0%	59,649 2%
34060027 JAPON	2 0%	465 0%	21 0%	207 0%	1,412 0%
34060028 JERMANIA OCCIDENTAL	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	179,094 7%
34060029 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	435 0%
34060030 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	0 0%	2,195 0%	0 0%	0 0%	0 0%
34060031 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	0 0%	0 0%	0 0%	49 0%	0 0%
34060032 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	36 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
34060033 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	3,624 4%	10,286 2%	12,449 1%	1,225 0%	321 0%
34060034 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	0 0%	0 0%	60 0%	46 0%	0 0%
34060035 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	34 0%
34060036 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	1,047 0%
34060037 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	0 0%	0 0%	71 0%	303 0%	1,655 0%
34060038 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	353 0%	1,816 0%	424 0%	1,349 0%	0 0%
34060039 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	50 0%	0 0%	13 0%	137 0%	61 0%
34060040 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	15,102 1%
34060041 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	44 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
34060042 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	5 0%	0 0%	0 0%	205,374 12%	457,045 18%
34060043 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	0 0%	230 0%	73 0%	0 0%	0 0%
34060044 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	91,711 100%	466,575 100%	1,051,439 100%	1,661,125 100%	2,472,904 100%
34060045 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	101	512	1,186	1,811	2,666
34060046 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	7,621 1%	46,271 2%	44,103 3%	60,219 3%	390,191 15%
34060047 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	0 0%	3,017 0%	0 0%	0 0%	0 0%
34060048 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	59 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
34060049 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	1 0%	0 0%	0 0%	0 0%	6,393 0%
34060050 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	185 0%
34060051 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	5,034 0%	0 0%	0 0%	604 0%	0 0%
34060052 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	112,434 3%
34060053 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	0 0%	0 0%	0 0%	9,873 1%	2,972 0%
34060054 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	42 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
34060055 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	22 0%
34060056 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
34060057 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	9,236 0%
34060058 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	0 0%	0 0%	0 0%	36,845 3%	61,215 2%
34060059 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
34060060 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	3,587 0%	0 0%	0 0%	3,867 0%	175,095 5%
34060061 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	1,212,430 92%	2,153,348 94%	1,082,170 81%	424,640 34%	1,711,952 45%
34060062 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	0 0%	0 0%	0 0%	19,744 2%	29,974 1%
34060063 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	8,627 1%	110 0%	6,487 0%	123,243 10%	267,261 7%
34060064 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	0 0%	0 0%	327 0%	0 0%	0 0%
34060065 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	53,146 4%	228,728 9%	608,249 35%	523,973 43%	1,011,377 27%
34060066 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	6,625 0%
34060067 JERMANIA OCCIDENTAL (EXCEPTO CANARIAS)	0 0%	672 0%	3,703 0%	0 0%	0 0%
34060068 ITALIA	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	333 0%

CUADRO A-4

IMPORTACIONES DE PRODUCTOS QUÍMICOS SUJETOS A CUOTAS COMPENSATORIAS

(EN DÓLARES ESTAD. U.S.)

FRACCION	PAIS	1980	(%)	1981	(%)	1982	(%)	1983	(%)	1984	(%)	1985	(%)
35051031	JAPON	5	0%	337	0%	709	0%	3,301	0%	1,552	0%	8,513	0%
35051031	MALASIA (INCLuye LEY AN. 1984)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	88	0%
35051031	PANAMA	6,793	1%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
35051001	POLONIA	12,375	1%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
35051031	REINO UNIDO (INCLuye CANAL DEL)	723	0%	0	0%	148	0%	0	0%	0	0%	0	0%
35051031	RUSSIA	0	0%	0	0%	0	0%	15,200	1%	8,988	0%	0	0%
35051034	TAIWAN	16,450	1%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	75,215	2%
35051001	TURKEY Y CAYMAN ISLANDS	0	0%	0	0%	4,641	0%	6,984	1%	0	0%	0	0%
35051001	URUGUAY	0	0%	6,402	0%	10,158	1%	0	0%	0	0%	0	0%
35051001	VENEZUELA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	6,239	0%
		1,324,859	100%	2,617,103	100%	1,790,696	100%	1,252,497	100%	3,779,559	100%	4,479,179	100%
		101		199		133		93		283		338	

AÑO DE IMPOSICION DE CUOTA: 1981.377 2121

CAUDRO A-5

IMPORTACIONES DE PRODUCTOS PLASTICOS SUJETOS A CUOTAS COMPENSATORIAS

PAIS	1990		1991		1992		1993					
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%				
19041001 ALEMANIA REPUBLICA FEDERAL	21,428	1%	56,764	1%	9,093	0%	64,733	1%	10,777	0%	34,862	1%
19041002 ARGENTINA	210,543	7%	166,824	2%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
19041003 AUSTRALIA	2,858	0%	5,249	0%	8,829	0%	8,838	0%	20,398	0%	27,815	0%
19041004 BELGICA (REINOMBRADO)	0	0%	4,929	0%	423,921	0%	145,656	2%	25	0%	0	0%
19041005 CANADA	0	0%	0	0%	0	0%	81,915	1%	2,672	0%	496	0%
19041006 CHILE	0	0%	132	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
19041007 CHINA NACIONALISTA (TAIWAN)	0	0%	3,916	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1,804	0%
19041008 ESPAÑA (REINOMBRADO)	25,786	1%	54,862	1%	23	0%	0	0%	402	0%	0	0%
19041009 ESTADOS UNIDOS	2,344,380	80%	6,790,919	24%	6,009,373	20%	4,943,188	17%	5,017,138	18%	4,297,680	15%
19041010 FRANCIA	80,173	3%	142,867	2%	364,312	3%	840,947	3%	364,537	4%	1,389	0%
19041011 GERMANIA OCCIDENTAL	7,762	0%	1,668	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
19041012 ITALIA	137,681	5%	1,797	0%	4,524	0%	74,764	1%	21,835	0%	80	0%
19041013 JAPON	4,113	0%	0	0%	0	0%	14	0%	0	0%	252	0%
19041014 REPUBLICA COREANA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	62	0%
19041015 SUR COREA	0	0%	41,010	1%	20,416	0%	0	0%	19,872	0%	20,037	0%
19041016 SUISA	0	0%	0	0%	25	0%	0	0%	0	0%	0	0%
19041017 TAIWAN	0	0%	0	0%	39	0%	0	0%	0	0%	0	0%
19041018 Tailandia	0	0%	0	0%	39	0%	0	0%	0	0%	0	0%
19041019 UNION SOVIETICA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
TOTAL	3,015,840	100%	7,214,568	100%	7,520,356	100%	5,850,827	100%	6,146,873	100%	4,883,296	100%
	100		219		249		184		204		155	
19179001 ALEMANIA REPUBLICA FEDERAL	32,665	0%	422	0%	121,357	1%	179,875	2%	243,975	2%	197,336	2%
19179002 ARGENTINA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	3,655	0%
19179003 AUSTRALIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	3	0%	0	0%
19179004 BELGICA (REINOMBRADO)	285	0%	131	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
19179005 CANADA	971	0%	0	0%	0	0%	0	0%	125	0%	1	0%
19179006 CHILE	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	92,999	1%	2,126	0%
19179007 CHINA NACIONALISTA (TAIWAN)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	57,378	1%	17	0%
19179008 ESPAÑA (REINOMBRADO)	876,096	3%	1,522,823	2%	1,746,819	2%	1,223,887	2%	1,044,254	1%	1,411,349	3%
19179009 ESTADOS UNIDOS	6,492,646	21%	10,278,008	14%	9,715,167	13%	7,279,998	12%	8,658,901	14%	7,840,662	16%
19179010 FRANCIA	321	0%	0	0%	0	0%	0	0%	308,979	3%	2,311,914	20%
19179011 GERMANIA OCCIDENTAL	0	0%	0	0%	184	0%	0	0%	362	0%	0	0%
19179012 ITALIA	0	0%	0	0%	0	0%	115	0%	4	0%	342	0%
19179013 JAPON	0	0%	0	0%	946	0%	0	0%	0	0%	0	0%
19179014 SUR COREA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
TOTAL	10,022,786	100%	11,806,584	100%	11,534,773	100%	9,740,150	100%	10,959,699	100%	11,710,194	100%
	100		111		109		92		103		110	
19181001 ALEMANIA REPUBLICA FEDERAL	2,767	1%	0	0%	12,690	1%	6,887	1%	61,323	2%	164,457	1%
19181002 ARGENTINA	84	0%	0	0%	0	0%	0	0%	158	0%	0	0%
19181003 AUSTRALIA	27	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
19181004 BELGICA (REINOMBRADO)	0,761	3%	292	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
19181005 CANADA	68	0%	0	0%	0	0%	0	0%	3,549	0%	0	0%
19181006 CHILE	176	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
19181007 CHINA NACIONALISTA (TAIWAN)	941	0%	0	0%	86	0%	20,334	2%	41,110	2%	11,438	1%
19181008 ESPAÑA (REINOMBRADO)	374	0%	0	0%	0	0%	2,205	0%	9,580	0%	14,415	1%
19181009 ITALIA	21	0%	0	0%	0	0%	0	0%	81	0%	0	0%
19181010 JAPON	110	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	54	0%
19181011 SUR COREA	98	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
19181012 Tailandia	10	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
19181013 UNION SOVIETICA	2,176	1%	0	0%	917	1%	20	0%	0	0%	4,677	0%
19181014 URUGUAY	10	0%	0	0%	0	0%	0	0%	2,044	0%	5,225	0%
19181015 VENEZUELA	4	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
19181016 ESPAÑA (REINOMBRADO)	276	0%	0	0%	466	0%	9,241	1%	0	0%	4,635	0%
19181017 ESTADOS UNIDOS	176,999	6%	492,643	4%	983,430	9%	1,141,867	12%	2,479,142	21%	1,589,241	14%
19181018 FRANCIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
19181019 GERMANIA OCCIDENTAL	1,370	1%	234	0%	406	0%	0	0%	2,810	0%	126,294	6%
19181020 ITALIA	317	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
19181021 JAPON	0	0%	0	0%	17,290	0%	0	0%	0	0%	0	0%
19181022 SUR COREA	64	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
19181023 Tailandia	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	180	0%	243	0%
19181024 UNION SOVIETICA	33	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	147	0%
19181025 URUGUAY	23	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
19181026 VENEZUELA	803	0%	0	0%	217	0%	0	0%	1,817	0%	0	0%
19181027 ESPAÑA (REINOMBRADO)	2,754	1%	4,274	1%	0	0%	98,885	1%	181,944	4%	15,069	1%
19181028 ITALIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	140,791	1%
19181029 JAPON	3	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
19181030 SUR COREA	1,422	1%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
19181031 Tailandia	94	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
19181032 URUGUAY	2	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
19181033 VENEZUELA	136	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
19181034 ESPAÑA (REINOMBRADO)	17	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%

CAUDRO A-5

IMPORTACIONES DE PRODUCTOS PLASTICOS SUJETOS A CUOTAS COMPENSATORIAS
 (EN DOLARES MIL) AÑO

PAIS	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	%
39181000	REINO UNIDO (EXCEPTO CANAL D	2,083	13	5,642	14	41	0	0	0
39181000	INDONESIA	18	0	0	0	0	0	0	0
39181000	IRAN	0	0	0	0	0	0	0	0
39181000	KUWAIT	113	0	596	0	0	0	0	0
39181000	LIBIA	0	0	0	0	0	0	0	0
39181000	OTRA	0	0	0	0	0	0	0	0
39181000	TURQUIA	0	0	0	0	0	0	0	0
39181000	YEMEN, ISLAS (MONTAGNERIA	79	0	0	0	0	0	0	0
39181000	CHINA POPULAR (PEQUIN)	0	0	0	0	0	0	0	0
39181000	MIEMBROS DE LA OEA	41	0	30	0	0	0	0	0
39181000	TOTAL	2,941,956	100%	304,731	100%	1,041,597	100%	1,232,608	100%
39189000	ALEMANIA, REPUBLICA FEDERAL	100	251	519	0	0	0	0	0
39189000	ARGENTINA	1,806	15	6,182	2%	549	0%	1,312	0%
39189000	AUSTRALIA	59	0	0	0	0	0	0	0
39189000	AUSTRIA	19	0	10,476	3%	0	0	0	0
39189000	BELGICA	3	0	91,842	0%	11,024	2%	24,072	3%
39189000	BELGICA LUXEMBURGO	44	0	0	0	0	0	0	0
39189000	BRAZIL	123	0	0	0	0	0	0	0
39189000	CANADA	667	0	0	0	453	0	0	0
39189000	FRANCIA	293	0	0	0	662	0	0	0
39189000	ALEMANIA OCCIDENTAL	13	0	0	0	0	0	30,472	2%
39189000	ITALIA	15	0	0	0	0	0	0	0
39189000	JAPON	78	0	0	0	0	0	0	0
39189000	PAISES BAJOS	69	0	0	0	0	0	0	0
39189000	CHINA POPULAR (PEQUIN)	7	0	0	0	0	0	0	0
39189000	CHINA POPULAR (TIANJIN)	1,551	1%	0	0	4,191	1%	500	0%
39189000	DINAMARCA	7	0	0	0	0	0	0	0
39189000	EL SALVADOR	3	0	0	0	0	0	0	0
39189000	ESPAÑA (EXCEPTO CANARIAS, ILES	193	0	0	0	67,430	0%	0	0
39189000	ESTADOS UNIDOS	132,062	45%	217,519	72%	523,953	81%	854,516	69%
39189000	FINLANDIA	4	0	0	0	0	0	0	0
39189000	FRANCIA	937	1%	0	0	8,215	1%	1,824	0%
39189000	GUATEMALA	226	0	0	0	0	0	0	0
39189000	HOLANDA	0	0	0	0	0	0	0	0
39189000	INDONESIA	28	0	0	0	0	0	15,610	1%
39189000	IRAN	44	0	0	0	0	0	0	0
39189000	IRLANDIA	24	0	0	0	0	0	0	0
39189000	ISRAEL	36	0	0	0	20,723	3%	0	0
39189000	ITALIA	225	0	59	0	4,173	1%	1,419	0%
39189000	JAPON	1,976	1%	14,569	5%	0	0	341	0%
39189000	KUWAIT	2	0	0	0	0	0	0	0
39189000	PAISES BAJOS (EXCEPTO HOLANDA)	629	0	0	0	0	0	0	0
39189000	PANAMA	67	0	0	0	0	0	0	0
39189000	PERU	2	0	0	0	0	0	0	0
39189000	PORTUGAL	98	0	0	0	0	0	0	0
39189000	REINO UNIDO	11	0	0	0	0	0	0	0
39189000	REINO UNIDO (EXCEPTO CANAL D	1,907	1%	0	0	0	0	0	0
39189000	INDONESIA	13	0	0	0	0	0	0	0
39189000	KUWAIT	75	0	0	0	0	0	0	0
39189000	LIBIA	222	0	0	0	0	0	458	0%
39189000	OTRA	56	0	0	0	0	0	0	0
39189000	YEMEN, ISLAS (MONTAGNERIA	0	0	0	0	0	0	0	0
39189000	CHINA POPULAR (PEQUIN)	0	0	0	0	0	0	15	0%
39189000	MIEMBROS DE LA OEA	29	0	257	0	0	0	0	0
39189000	TOTAL	143,885	100%	249,512	100%	644,171	100%	661,881	100%
40180000	ALEMANIA, REPUBLICA FEDERAL	0	206	447	0	599	0	947	0
40180000	AUSTRALIA	0	0	174	0	3,460	0	3,014	0
40180000	AUSTRIA	0	0	0	0	0	0	154	0
40180000	BELGICA	0	0	0	0	3,406	0	0	0
40180000	BELGICA LUXEMBURGO	752,240	27%	0	0	0	0	0	0
40180000	BRAZIL	0	0	763	0	159	0	0	0
40180000	CANADA	0	0	10,241	0	0	0	701,702	11%
40180000	FRANCIA	0	0	0	0	112,292	2%	0	0
40180000	ALEMANIA OCCIDENTAL	0	0	0	0	0	0	0	0
40180000	ITALIA	0	0	0	0	128,973	2%	6,500	0%
40180000	JAPON	0	0	0	0	0	0	1,396	0%
40180000	PAISES BAJOS	0	0	0	0	82	0	15	0%
40180000	DINAMARCA	0	0	0	0	0	0	0	0
40180000	ESPAÑA (EXCEPTO CANARIAS, ILES	1,059,890	38%	1,529,505	44%	1,225,260	37%	88,100	2%
40180000	ESTADOS UNIDOS	251,168	17%	776,569	17%	488,246	15%	778,222	15%
40180000	FINLANDIA	0	0	0	0	3,106	0	0	0
40180000	FRANCIA	254	0	11,182	1%	0	0	27	0%
40180000	HOLANDA	0	0	0	0	0	0	980	0%
40180000	INDONESIA	0	0	0	0	0	0	0	0
40180000	IRAN	0	0	0	0	0	0	0	0
40180000	IRLANDIA	0	0	0	0	0	0	0	0
40180000	ISRAEL	0	0	0	0	0	0	0	0
40180000	ITALIA	0	0	0	0	0	0	0	0
40180000	JAPON	0	0	0	0	0	0	0	0
40180000	PAISES BAJOS (EXCEPTO HOLANDA)	0	0	0	0	0	0	0	0
40180000	INDONESIA	0	0	0	0	24,470	1%	111,662	2%
40180000	IRAN	0	0	0	0	0	0	0	0

CAUDRO A-5

DEPARTAMENTOS DE PRODUCCION PLASTICOS SUJETOS A CUOTAS COMPENSATORIAS

CÓDIGO	PAIS	CANTIDAD EN UNIDADES													
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9				
4007000	IRAKL	46,241	3%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
4007000	ITALIA	180,256	8%	378,911	8%	117,189	4%	51,349	0%	20,025	0%	760	0%		
4007000	JAPON	50,014	2%	9,837	0%	83,837	2%	115,212	1%	23,532	0%	0	0%		
4007000	MALASIA (INCLUYE LEICAN, MAL)	149,106	13%	1,487,893	37%	1,192,386	76%	3,674,330	70%	1,812,923	63%	4,239,317	86%		
4007000	MEXICA (ZLANOIA)	0	0%	0	0%	40,854	1%	0	0%	0	0%	0	0%		
4007000	OMAN/PC	0	0%	12,254	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%		
4007000	RUSSIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	37	0%	0	0%		
4007000	RUSSIA	0	0%	13	0%	300	0%	0	0%	602	0%	0	0%		
4007000	TAIWAN	0	0%	119,235	3%	133,195	6%	190,268	4%	709,831	13%	137,566	3%		
4007000	THAILIA	80,260	5%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%		
4007000	UNION DE REPUBLICAS SOCIALISTAS DE EUROPA OCCIDENTAL	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	208	0%		
4007000	YUGOSLAVIA	0	0%	161	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%		
	TOTAL	2,777,418	100%	4,607,014	100%	3,105,066	100%	5,251,833	100%	4,170,446	100%	4,965,826	100%		
		100		166		119		189		222		179			
4019000	CANADA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	11,365	17%	0	0%		
4019000	EUROPA OCCIDENTAL	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	24,973	38%	0	0%		
4019000	JAPON	1,000,396	100%	1,117,683	100%	718,827	100%	267,830	100%	66,566	100%	21,827	100%		
	TOTAL	100		112		72		37		7		2			
4015000	EUROPA OCCIDENTAL	183,481	110%	227,403	100%	99,989	100%	139,819	100%	180,807	100%	66,360	100%		
4015000	EUROPA OCCIDENTAL (EXCEPTO ITALIA)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	71	0%		
4015000	ITALIA	146	1%	0	0%	0	0%	4	0%	0	0%	0	0%		
4015000	YUGOSLAVIA	0	0%	269	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%		
	TOTAL	183,767	100%	227,694	100%	99,989	100%	126,878	100%	180,807	100%	66,360	100%		
		100		121		54		68		81		10			
5904100	ALBANIA, REPUBLICA FEDERAL	0	0%	0	0%	0	0%	3,164	2%	0	0%	924	1%		
5904100	CUBA SOCIALISTICA	0	0%	0,124	1%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%		
5904100	EUROPA OCCIDENTAL (EXCEPTO ITALIA)	0	0%	26,104	1%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%		
5904100	EUROPA OCCIDENTAL (EXCEPTO ITALIA)	60,000	100%	366,481	100%	79,001	100%	191,312	100%	26,988	100%	139,340	100%		
5904100	FRANCIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1,368	1%		
5904100	ITALIA	0	0%	0	0%	874	1%	0	0%	0	0%	0	0%		
5904100	YUGOSLAVIA SOCIALISTICA FEDERAL	0	0%	0	0%	2,877	3%	1,237	1%	0	0%	1,741	1%		
	TOTAL	60,000	100%	237,620	100%	73,872	100%	194,549	100%	28,755	100%	133,413	100%		
		100		244		91		217		110		144			

AÑO DE IMPOSICION DE CUOTA: 1991.552 - 942

CUADRO A-6

IMPORTACIONES DE PRODUCTOS SIDERURGICOS SUJETOS A CUOTAS COMPENSATORIAS

País	1988		1989		1990		1991		1992		
	Millones de dólares	%	Millones de dólares	%	Millones de dólares	%	Millones de dólares	%	Millones de dólares	%	
72001201	ALEMANIA FEDERAL	0	0%	0	0%	369	0%	6,790	0%	0	0%
72001201	BELICA UNIDA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72001201	BRASIL	0	0%	182,478	52%	0	0%	0	0%	469,914	5%
72001201	CANADA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	319,008	4%
72001201	COLUMBIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1,066,082	12%
72001201	CUBA DEL NTE	0	0%	0	0%	0	0%	112,937	1%	0	0%
72001201	CUBA DEL S	0	0%	0	0%	41,716	1%	140,771	1%	0	0%
72001201	FRANCIA	1,008,322	100%	391,233	60%	8,905,132	84%	9,868,650	91%	3,715,283	35%
72001201	ITALIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1,691,740	16%
72001201	JAPON	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	263,991	3%
72001201	REPUBLICA FRANCESA	0	0%	0	0%	15,883	0%	0	0%	0	0%
72001201	REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA	0	0%	0	0%	757,038	11%	0	0%	0	0%
72001201	RUSSIA	0	0%	0	0%	182,159	2%	669,569	7%	2,335,996	22%
72001201	VENEZUELA	1,804,312	100%	714,211	100%	7,011,422	100%	9,966,913	100%	4,038,956	100%
		100		41		389		552		502	
72001301	ALEMANIA FEDERAL	0	0%	0	0%	878	0%	0	0%	61,588	1%
72001301	BRASIL	0	0%	6,359	5%	0	0%	0	0%	11,370	1%
72001301	CANADA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	292,616	6%
72001301	COLUMBIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	122,108	1%
72001301	CUBA DEL NTE	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	350,998	7%
72001301	CUBA DEL S	0	0%	128,254	60%	510,368	29%	0	0%	0	0%
72001301	FRANCIA	13,826	100%	45,741	25%	1,662,656	64%	8,006,411	84%	3,747,776	34%
72001301	ITALIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72001301	JAPON	0	0%	0	0%	172,820	7%	10,184	0%	0	0%
72001301	RUSSIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72001301	VENEZUELA	0	0%	0	0%	183,763	7%	1,443,067	15%	2,202,342	45%
		13,826	100%	180,764	100%	2,511,223	100%	9,521,672	100%	4,845,608	100%
		100		1,85		19,981		72,259		37,114	
72001401	ALEMANIA FEDERAL	0	0%	0	0%	0	0%	42,982	0%	31,315	0%
72001401	BRASIL	0	0%	71,261	2%	57,643	1%	2,860,346	11%	2,910,785	21%
72001401	CANADA	7,976	0%	42,266	1%	0	0%	0	0%	392,195	3%
72001401	CUBA DEL NTE	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	462,529	3%
72001401	CUBA DEL S	0	0%	0	0%	159,704	2%	31,524	0%	0	0%
72001401	ESPAÑA (EXCLUIDA LA COMUNIDAD EUROPEA)	0	0%	0	0%	373,495	5%	0	0%	0	0%
72001401	FRANCIA	3,025,632	100%	4,119,455	99%	9,148,581	84%	20,101,727	74%	2,546,281	13%
72001401	ITALIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72001401	JAPON	0	0%	0	0%	197	0%	0	0%	0	0%
72001401	ITALIA	0	0%	0	0%	0	0%	370,622	1%	350,345	3%
72001401	JAPON	0	0%	0	0%	77,818	1%	677,380	3%	1,919,038	14%
72001401	REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	133,148	1%
72001401	RUSSIA	0	0%	0	0%	79	0%	0	0%	0	0%
72001401	VENEZUELA	0	0%	0	0%	508,771	7%	2,951,398	11%	5,276,043	38%
		3,025,632	100%	4,214,992	100%	7,366,110	100%	27,035,377	100%	13,910,811	100%
		100		184		221		891		459	
72002201	ALEMANIA FEDERAL	795,684	59%	0	0%	7,403	0%	41,981	0%	2,211	0%
72002201	ARGENTINA	0	0%	0	0%	1,900,880	12%	1,194,138	5%	0	0%
72002201	BELICA UNIDA	395,506	29%	0	0%	16,346	0%	18,356	0%	0	0%
72002201	BRASIL	0	0%	0	0%	53,667	0%	171,101	1%	1,573,940	6%
72002201	CANADA	0	0%	0	0%	15,235	0%	4,415,064	15%	3,975,811	14%
72002201	COLUMBIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72002201	CUBA DEL NTE	0	0%	0	0%	0	0%	247,879	1%	1,158,135	5%
72002201	CUBA DEL S	0	0%	0	0%	214,399	2%	0	0%	0	0%
72002201	ESPAÑA (EXCLUIDA LA COMUNIDAD EUROPEA)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72002201	FRANCIA	161,868	12%	5,002,250	100%	9,463,119	73%	21,281,103	70%	14,329,360	60%
72002201	ITALIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72002201	JAPON	0	0%	0	0%	0	0%	6,886	0%	0	0%
72002201	ITALIA	0	0%	0	0%	0	0%	415,683	1%	203,508	1%
72002201	JAPON	0	0%	17,578	0%	59,667	0%	265,139	1%	14,165	0%
72002201	RUSSIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	322,056	1%
72002201	REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA	0	0%	0	0%	1,276,184	10%	0	0%	0	0%
72002201	RUSSIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1,402,780	5%
72002201	ESPAÑA (EXCLUIDA LA COMUNIDAD EUROPEA)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72002201	VENEZUELA	0	0%	0	0%	210,159	2%	1,640,095	5%	0	0%
		1,158,135	100%	5,020,250	100%	12,961,505	100%	30,299,305	100%	27,419,716	100%
		100		171		978		2,244		2,076	

CUADRO A-6

IMPORTACIONES DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS SUJETOS A CUOTAS COMPLEMENTARIAS
DE 1990 A 1993

País	1990	1991	1992	1993
7202301 ALEMANIA, REPUBLICA FEDERAL	0 US\$	177,124 US\$	64,862 US\$	33,261 US\$
7202302 ARGENTINA	0 US\$	0 US\$	182,420 US\$	1,191,184 US\$
7202303 BELGICA-LUXEMBURGO	24,755 US\$	0 US\$	0 US\$	0 US\$
7202304 BRASIL	0 US\$	0 US\$	18,919 US\$	146,243 US\$
7202305 CANADA	0 US\$	0 US\$	3,811 US\$	946,417 US\$
7202306 CHILE	0 US\$	0 US\$	0 US\$	0 US\$
7202307 COLOMBIA	0 US\$	0 US\$	0 US\$	0 US\$
7202308 COREA DEL NORTE	0 US\$	0 US\$	0 US\$	81,720 US\$
7202309 CUBA	0 US\$	0 US\$	66,780 US\$	0 US\$
7202310 ESPANA	0 US\$	0 US\$	179,181 US\$	143,140 US\$
7202311 ESTADOS UNIDOS	329,565 US\$	1,281,499 US\$	3,790,251 US\$	23,240,038 US\$
7202312 FRANCIA	0 US\$	0 US\$	0 US\$	399,174 US\$
7202313 GERMANIA	0 US\$	0 US\$	0 US\$	10,804 US\$
7202314 HONDURAS	0 US\$	0 US\$	0 US\$	113,236 US\$
7202315 ITALIA	0 US\$	0 US\$	0 US\$	0 US\$
7202316 JAPON	0 US\$	127,672 US\$	321,981 US\$	0 US\$
7202317 HOLANDA	0 US\$	0 US\$	0 US\$	226,832 US\$
7202318 NORUEGA	0 US\$	0 US\$	5,897 US\$	0 US\$
7202319 PARAGUAY	0 US\$	0 US\$	0 US\$	0 US\$
7202320 PERU	0 US\$	0 US\$	0 US\$	1,179,570 US\$
7202321 URUGUAY	0 US\$	0 US\$	0 US\$	0 US\$
7202322 VENEZUELA	253,121 US\$	1,266,821 US\$	4,447,316 US\$	29,496,016 US\$
7202401 ALEMANIA, REPUBLICA FEDERAL	0 US\$	0 US\$	0,557 US\$	0 US\$
7202402 ARGENTINA	0 US\$	1,223,520 US\$	4,109,940 US\$	4,299,075 US\$
7202403 AUSTRALIA	0 US\$	0 US\$	99,812 US\$	950,760 US\$
7202404 BELGICA-LUXEMBURGO	6,337 US\$	0 US\$	0 US\$	0 US\$
7202405 BRASIL	0 US\$	0 US\$	0 US\$	1,242,012 US\$
7202406 CANADA	0 US\$	0 US\$	0 US\$	1,109,956 US\$
7202407 CHILE	0 US\$	0 US\$	0 US\$	3,231,895 US\$
7202408 COLOMBIA	0 US\$	0 US\$	0 US\$	0 US\$
7202409 COREA DEL NORTE	0 US\$	0 US\$	0 US\$	18,764 US\$
7202410 CUBA	0 US\$	0 US\$	361,623 US\$	556 US\$
7202411 ESPANA	0 US\$	555,110 US\$	2,552,920 US\$	32,157,803 US\$
7202412 ESTADOS UNIDOS	0 US\$	0 US\$	0 US\$	0 US\$
7202413 FRANCIA	0 US\$	0 US\$	0 US\$	1,537,772 US\$
7202414 GERMANIA	0 US\$	0 US\$	0 US\$	2,243,761 US\$
7202415 ITALIA	0 US\$	0 US\$	0 US\$	556,746 US\$
7202416 JAPON	0 US\$	259,159 US\$	390,226 US\$	0 US\$
7202417 NORUEGA	0 US\$	0 US\$	0 US\$	1,630,435 US\$
7202418 PARAGUAY	0 US\$	0 US\$	121,769 US\$	0 US\$
7202419 PERU	0 US\$	0 US\$	0 US\$	517,719 US\$
7202420 URUGUAY	0 US\$	0 US\$	0 US\$	152,168 US\$
7202421 VENEZUELA	6,839 US\$	1,779,430 US\$	7,262,425 US\$	44,864,253 US\$
7203201 ALEMANIA, REPUBLICA FEDERAL	81 US\$	32,694 US\$	106,191 US\$	656,268 US\$
7203202 ARGENTINA	0 US\$	0 US\$	93,666 US\$	0 US\$
7203203 BELGICA-LUXEMBURGO	1,493 US\$	0 US\$	0 US\$	38,759 US\$
7203204 BRASIL	5,889 US\$	117,942 US\$	0 US\$	0 US\$
7203205 CANADA	0 US\$	0 US\$	0 US\$	55,828 US\$
7203206 CHILE	0 US\$	0 US\$	0 US\$	551,760 US\$
7203207 COLOMBIA	0 US\$	0 US\$	0 US\$	179,582 US\$
7203208 COREA DEL NORTE	0 US\$	0 US\$	0 US\$	0 US\$
7203209 CUBA	244 US\$	0 US\$	0 US\$	0 US\$
7203210 ESPANA	0 US\$	0 US\$	0 US\$	327,919 US\$
7203211 ESTADOS UNIDOS	50,313 US\$	167,874 US\$	890,136 US\$	2,451,470 US\$
7203212 FRANCIA	58 US\$	0 US\$	64,129 US\$	259 US\$
7203213 GERMANIA	0 US\$	0 US\$	378,483 US\$	10,238 US\$
7203214 ITALIA	0 US\$	0 US\$	0 US\$	0 US\$
7203215 JAPON	1,561 US\$	0 US\$	0 US\$	892,062 US\$
7203216 NORUEGA	0 US\$	0 US\$	0 US\$	11,252 US\$
7203217 PARAGUAY	0 US\$	0 US\$	0 US\$	5,760 US\$
7203218 PERU	0 US\$	0 US\$	0 US\$	133,166 US\$
7203219 URUGUAY	0 US\$	0 US\$	0 US\$	0 US\$
7203220 VENEZUELA	59,163 US\$	337,905 US\$	1,360,499 US\$	2,962,756 US\$
7204301 ARGENTINA	9,991 US\$	0 US\$	0 US\$	0 US\$
7204302 ALEMANIA, REPUBLICA FEDERAL	68,665 US\$	229 US\$	0 US\$	2,240 US\$
7204303 AUSTRALIA	0 US\$	0 US\$	0 US\$	0 US\$
7204304 BELGICA-LUXEMBURGO	158,741 US\$	0 US\$	0 US\$	39,362 US\$
7204305 BRASIL	958,845 US\$	274,820 US\$	0 US\$	1,252,943 US\$
7204306 CANADA	6,353 US\$	0 US\$	0 US\$	101,813 US\$
7204307 CHILE	2 US\$	0 US\$	0 US\$	81,734 US\$

CUADRO A-6

IMPORTACIONES DE PROYECTORES ESTEREOGRAFICOS SUJETOS A CUOTAS COMPENSATORIAS

CÓDIGO	PAIS	1988		1989		1990		1991		1992		1993	
		VAL	%	VAL	%	VAL	%	VAL	%	VAL	%	VAL	%
72083301	CHINA REPUBLICA POPULAR	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72083302	CUBA	8,744	0%	0	0%	9,916	1%	0	0%	0	0%	0	0%
72083303	ESPAÑA REPUBLICA ESPAÑOLA	151	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72083304	ESTADOS UNIDOS	1,145,802	85%	1,083,188	83%	620,792	24%	2,305,613	86%	1,859,026	61%	888,424	67%
72083305	FRANCIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	3,311	0%
72083306	ALEMANIA	279,011	10%	0	0%	0	0%	4,832	0%	0	0%	0	0%
72083307	ITALIA	24	0%	0	0%	0	0%	0	0%	403,746	13%	0	0%
72083308	JAPON	111,255	4%	21,156	1%	204,536	23%	0	0%	1,181	0%	0	0%
72083309	NEVADA ZELANDA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	3,510	0%
72083310	PERU	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	149,808	5%	0	0%
72083311	REPUBLICA ARGENTINA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	6,647	0%
72083312	RUSIA	1,267	0%	0	0%	0	0%	0	0%	9,222	0%	0	0%
72083313	UNION DE REPUBLICAS SOCIALISTAS	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	167,324	10%
		2,237,553	100%	1,739,164	100%	833,817	100%	3,824,227	100%	3,059,116	100%	1,202,341	100%
		(10)		68		30		139		611		44	
72084201	ALEMANIA REPUBLICA FEDERAL	0	0%	477,642	77%	18,499	0%	240,433	2%	66,932	0%	937,373	7%
72084202	BELGICA REINADO	0	0%	0	0%	73,096	1%	643,391	6%	226,144	1%	87,526	1%
72084203	BRASIL	0	0%	0	0%	810,743	12%	1,289,794	12%	4,629,237	35%	411,620	3%
72084204	CANADA	0	0%	0	0%	649,898	9%	0	0%	0	0%	201,592	2%
72084205	CHILE	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	368	0%
72084206	CHINA REPUBLICA POPULAR	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	4,176	0%
72084207	COLOMBIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	3,111,275	10%	0	0%
72084208	CUBA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	10,022	0%
72084209	DONAMARCA	0	0%	0	0%	67,221	1%	0	0%	0	0%	3,555	0%
72084210	ESPAÑA REPUBLICA ESPAÑOLA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	3,080	0%	0	0%
72084211	ESTADOS UNIDOS	1,227	0%	149,076	23%	3,676,949	71%	3,113,608	73%	7,317,664	30%	5,240,123	43%
72084212	FRANCIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	8,124	0%
72084213	GERMANIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	10,489	0%	257,764	3%
72084214	INDIA	0	0%	0	0%	76,214	2%	0	0%	0	0%	0	0%
72084215	INDONESIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1,732	0%
72084216	ITALIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	251,805	1%	1,359,853	10%
72084217	JAPON	0	0%	0	0%	69,298	1%	237,608	2%	7,015	0%	11,192	0%
72084218	NEVADA ZELANDA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	216,690	1%	0	0%
72084219	PERU	0	0%	0	0%	0	0%	569,914	5%	11,730	0%	0	0%
72084220	RUSIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	497,877	3%	12,416	0%
72084221	REPUBLICA ARGENTINA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	93,139	1%
72084222	URUGUAY	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	37,756	0%
		1,227	100%	420,714	100%	4,893,392	100%	11,990,530	100%	18,162,378	100%	8,494,128	100%
		(10)		50,584		398,809		668,364		1,496,526		692,226	
72084301	ALEMANIA REPUBLICA FEDERAL	2,176	0%	20,196	3%	0	0%	9,816	0%	51,316	1%	15,767	1%
72084302	BELGICA REINADO	40,492	3%	0	0%	869	0%	77,452	2%	25,916	0%	6,431	0%
72084303	BRASIL	354,571	28%	279,399	16%	1,056,814	51%	0	0%	1,104,553	11%	679,983	23%
72084304	CANADA	0	0%	0	0%	39,242	4%	0	0%	1,799,551	18%	45,393	2%
72084305	COLOMBIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	2,784,527	28%	0	0%
72084306	CUBA	6,593	1%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72084307	DONAMARCA	0	0%	0	0%	1,349	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72084308	ESPAÑA REPUBLICA ESPAÑOLA	162	0%	83,551	11%	11,774	1%	4,051	0%	1,816	0%	24,163	1%
72084309	ESTADOS UNIDOS	799,626	64%	401,317	15%	954,332	45%	1,516,784	9%	4,013,378	40%	1,681,156	26%
72084310	FRANCIA	1,578	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72084311	ITALIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	87,828	1%	476,289	16%
72084312	JAPON	42,193	3%	0	0%	8,947	0%	88,161	2%	12,828	0%	802	0%
72084313	NEVADA ZELANDA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	7,488	0%
72084314	PERU	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	151,733	1%	0	0%
72084315	REPUBLICA ARGENTINA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	2,889	0%	0	0%
72084316	RUSIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	7,087	0%
72084317	URUGUAY	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	16,221	0%
72084318	UNION DE REPUBLICAS SOCIALISTAS	1,247,311	100%	784,463	100%	2,123,178	100%	1,696,263	100%	10,016,933	100%	2,994,055	100%
		(10)		61		270		296		933		240	
72091201	ALEMANIA REPUBLICA FEDERAL	0	0%	0	0%	18,937	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72091202	ARGENTINA	175,796	11%	1,186,799	24%	663,764	8%	684,563	4%	604,347	3%	1,091,863	8%
72091203	AUSTRALIA	0	0%	0	0%	889,042	4%	0	0%	0	0%	5,807	0%
72091204	BELGICA REINADO	195,812	12%	57,768	1%	0	0%	1,183,330	8%	1,171	0%	344,791	2%
72091205	BRASIL	287,999	16%	41,507	1%	0	0%	1,182,169	7%	1,717,736	7%	2,119,427	10%
72091206	CANADA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	459,192	2%	492,161	2%
72091207	COLOMBIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	4,092,279	17%	921,646	6%
72091208	CUBA	13,690	1%	521,215	11%	193,193	2%	0	0%	0	0%	0	0%
72091209	DONAMARCA	0	0%	18,999	0%	15,274	0%	85,913	0%	0	0%	0	0%
72091210	ESPAÑA REPUBLICA ESPAÑOLA	0	0%	0	0%	2,291,886	22%	553,168	4%	1,271,486	5%	0	0%

CUADRO A-6

IMPORTACIONES DE PRODUCTOS SIDERURGICOS SUJETOS A CUOTAS COMPENSATORIAS

(EN MIL DOLARES)

PAIS	1988		1989		1991		1992		1993	
	1988	%	1989	%	1991	%	1992	%	1993	%
72091201	731,317	47%	2,024,497	50%	2,977,807	38%	3,233,434	34%	3,160,764	61%
72091201	560	0%	0	0%	229,451	2%	0	0%	0	0%
72091201	0	0%	0	0%	10,835	0%	0	0%	0	0%
72091201	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1,603,645	17%
72091201	0	0%	0	0%	0	0%	615	0%	296,038	1%
72091201	172,879	11%	62,176	1%	41,875	0%	65,932	0%	215,286	1%
72091201	20,142	1%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72091201	0	0%	233,949	5%	17,369	0%	0	0%	39,028	0%
72091201	0	0%	0	0%	2,239,616	21%	0	0%	0	0%
72091201	0	0%	0	0%	1,292,032	12%	6,459,780	42%	13,931,677	60%
72091201	1,567,823	100%	4,696,914	100%	10,578,022	100%	15,411,084	100%	23,435,107	100%
	100		300		673		984		1,495	
72091301	0	0%	0	0%	61,202	1%	0	0%	0	0%
72091301	519,063	26%	993,194	13%	1,096,746	11%	1,551,769	11%	304,916	2%
72091301	0	0%	0	0%	441,926	5%	0	0%	0	0%
72091301	0	0%	0	0%	0	0%	237,695	2%	0	0%
72091301	294,144	14%	0	0%	141,699	1%	0	0%	0	0%
72091301	294,144	14%	0	0%	0	0%	2,328,288	16%	0	0%
72091301	353,487	18%	75,987	1%	0	0%	367,040	3%	2,720,671	12%
72091301	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	614,886	4%
72091301	0	0%	0	0%	0	0%	316,097	2%	1,337,971	9%
72091301	88,782	4%	867,957	11%	563,898	6%	200,660	1%	0	0%
72091301	0	0%	208,401	3%	682,514	10%	45,219	0%	1,583,387	10%
72091301	401,998	20%	4,548,790	56%	5,021,165	51%	3,257,451	22%	937,176	6%
72091301	0	0%	0	0%	327,584	3%	0	0%	0	0%
72091301	0	0%	0	0%	0	0%	35,892	0%	0	0%
72091301	0	0%	23,455	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72091301	271,908	14%	1,133,768	14%	172,947	2%	930,969	6%	90,439	1%
72091301	370	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72091301	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	137	0%
72091301	0	0%	0	0%	1,023,092	10%	5,354,776	37%	7,625,149	34%
72091301	0	0%	0	0%	9,804,173	100%	14,630,706	100%	15,557,662	100%
	100		191		488		725		774	
72092201	0	0%	0	0%	90,075	1%	0	0%	0	0%
72092201	1,584,162	20%	6,040,414	66%	4,976,471	49%	4,721,053	27%	2,761,972	22%
72092201	0	0%	0	0%	87,202	0%	0	0%	847,870	6%
72092201	0	0%	0	0%	0	0%	89,754	1%	781,339	6%
72092201	749,043	14%	0	0%	0	0%	893,490	5%	270,983	2%
72092201	957,656	18%	0	0%	9,097	0%	1,679,460	10%	1,925,097	16%
72092201	0	0%	0	0%	0	0%	675,826	4%	284,161	2%
72092201	0	0%	1%	0%	123,453	1%	163,053	1%	1,076,426	7%
72092201	50,531	1%	0	0%	55,137	0%	63,675	0%	0	0%
72092201	0	0%	0	0%	1,425,236	13%	780,947	4%	0	0%
72092201	1,778,697	34%	2,725,163	30%	4,151,495	38%	7,780,309	44%	4,336,417	37%
72092201	2,690	0%	0	0%	0	0%	47,589	0%	0	0%
72092201	0	0%	18,140	0%	0	0%	0	0%	121,044	1%
72092201	130,801	2%	244,803	3%	33,125	1%	577,394	3%	604,676	5%
72092201	40,804	1%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72092201	998	0%	90,396	1%	0	0%	64,711	0%	0	0%
72092201	0	0%	0	0%	33,054	0%	1,354	0%	303,028	2%
72092201	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	148,651	1%
72092201	0	0%	0	0%	119,571	1%	0	0%	0	0%
72092201	5,284,781	100%	9,118,916	100%	10,909,166	100%	17,597,241	100%	12,234,421	100%
	100		173		26		333		232	
72092301	0	0%	0	0%	110,900	1%	0	0%	0	0%
72092301	1,987,489	26%	11,631,183	65%	11,059,356	52%	15,033,465	34%	4,693,941	10%
72092301	0	0%	0	0%	0	0%	128,545	0%	965,422	2%
72092301	0	0%	0	0%	0	0%	231,035	1%	2,524,492	6%
72092301	0	0%	0	0%	170,026	1%	0	0%	0	0%
72092301	664,054	11%	0	0%	0	0%	158,093	0%	836,285	2%
72092301	853,254	16%	0	0%	0	0%	1,213,021	3%	2,259,656	3%
72092301	0	0%	0	0%	0	0%	1,599,804	4%	417,768	1%
72092301	0	0%	0	0%	0	0%	1,836,166	4%	3,051,839	7%
72092301	45,270	1%	0	0%	248,616	2%	56,025	0%	0	0%
72092301	0	0%	0	0%	470,268	2%	280,168	1%	0	0%
72092301	4,978,823	57%	5,176,320	29%	8,871,232	42%	23,481,389	54%	11,964,128	70%
72092301	201,966	4%	130,672	1%	0	0%	0	0%	0	0%
72092301	0	0%	0	0%	28,135	0%	0	0%	0	0%
72092301	0	0%	212,757	1%	0	0%	0	0%	1,830,337	4%

CUADRO A-6

IMPORTACIONES DE PRODUCTOS SIDERURGICOS SUJETOS A CUOTAS COMPENSATORIAS

PAIS	CIFRAS EN DOLARES											
	1988	%	1989	%	1990	%	1991	%	1992	%	1993	%
72022001 JAPON	210,187	4%	840,939	3%	53,950	0%	374,893	1%	368,602	1%	360,769	1%
72022002 PAISES BAJOS DE EUROPA OCCIDENTAL	894	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72022003 REINO UNIDO DE EUROPA OCCIDENTAL	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	438,821	1%	293,384	1%
72022004 SUECIA	0	0%	0	0%	24,022	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72022005	5,291,941	100%	17,993,895	100%	21,136,407	100%	44,392,486	100%	45,721,976	100%	51,428,487	100%
	101		341		400		840		866		974	
72101001 ALEMANIA, REPUBLICA FEDERAL	408,555	25%	65,282	2%	0	0%	11,566	0%	0	0%	63,340	1%
72101002 ARGENTINA	5	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72101003 BELGIUM	202,106	16%	0	0%	0	0%	0	0%	17,777	0%	99,544	1%
72101004 BRASIL	3,105	0%	0	0%	0	0%	70,891	3%	486,707	5%	0	0%
72101005 CANADA	2,147	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	72,852	1%
72101006 CHILE DEL NORTE	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	244,567	3%	511,111	3%
72101007 COLOMBIA	0	0%	264,198	7%	245,893	21%	0	0%	0	0%	0	0%
72101008 ESTADOS UNIDOS	284,967	23%	3,205,258	81%	510,008	44%	2,009,689	66%	7,566,010	16%	7,116,378	75%
72101009 FRANCIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	59,670	1%
72101010 GUATEMALA	7,858	1%	111,488	3%	407,860	3%	0	0%	0	0%	0	0%
72101011 JAPON	441,297	35%	115,561	8%	0	0%	48,311	2%	1,080,509	12%	1,582,031	17%
72101012 SUECIA	0	0%	0	0%	0	0%	204,458	9%	0	0%	0	0%
72101013	1,250,040	100%	1,863,766	100%	1,171,566	100%	2,344,735	100%	9,237,570	100%	9,502,922	100%
	101		317		94		188		734		760	
72101099 ALBANIA, REPUBLICA ALBANA	967	4%	1,375	1%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72101099 ARGENTINA	106	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72101099 AUSTRALIA	24,743	96%	251,932	99%	877,271	74%	174,218	1%	261,182	12%	210,217	100%
72101099 BARRIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72101099 BRASIL	0	0%	24	0%	325,477	27%	4,449,161	97%	1,919,276	88%	0	0%
72101099 CANADA	0	0%	0	0%	0	0%	966	0%	0	0%	0	0%
72101099 CHILE	25,816	100%	253,135	100%	1,203,018	100%	4,584,347	100%	2,201,664	100%	210,211	100%
	101		961		1,007		17,756		8,528		814	
72101099 ALEMANIA, REPUBLICA FEDERAL	0	0%	187,841	43%	251,922	4%	290,812	2%	4,089	0%	22,296	1%
72101099 ARGENTINA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	2,649	0%	60,550	1%
72101099 AUSTRALIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	15,705	0%
72101099 BRASIL	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	457,274	5%	550,563	14%
72101099 CANADA	0	0%	0	0%	0	0%	250,809	3%	666,778	7%	2,174,351	54%
72101099 CHILE DEL NORTE	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	11,571	0%
72101099 ESTADOS UNIDOS	0	0%	360,854	49%	783,940	11%	1,026,391	10%	2,012,437	21%	1,168,064	29%
72101099 JAPON	0	0%	90,264	7%	0	0%	38,482	0%	18,948	0%	28,982	1%
72101099 SUECIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	31,255	1%
72101099 SUECIA	0	0%	0	0%	0	0%	276,373	3%	0	0%	0	0%
72101099	1	0%	799,165	100%	1,035,862	15%	1,792,867	18%	1,210,215	36%	4,050,846	100%
	101		79,806,500		103,586,200		179,286,700		321,821,500		605,085,600	
72101999 ALBANIA	1,815	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72101999 ALEMANIA, REPUBLICA FEDERAL	0	0%	0	0%	43,818	1%	0	0%	0	0%	0	0%
72101999 ALEMANIA, REPUBLICA FEDERAL	25,962	3%	2,418,075	69%	1,207,685	19%	2,275,569	71%	514,058	21%	2,334,993	48%
72101999 ARGENTINA	0	0%	0	0%	0	0%	81,517	3%	0	0%	0	0%
72101999 AUSTRALIA	100,997	11%	0	0%	105,143	4%	0	0%	0	0%	1,783	0%
72101999 BELGIUM	28,475	1%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72101999 BRASIL	2,440	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	376	0%
72101999 CANADA	1	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72101999 CHILE DEL NORTE	1	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72101999 COLOMBIA	1,096	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72101999 ESTADOS UNIDOS	528,973	57%	895,761	26%	1,707,144	55%	828,427	26%	709,055	29%	482,034	10%
72101999 FRANCIA	105,767	11%	0	0%	0	0%	198	1%	0	0%	0	0%
72101999 ITALIA	9	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	11,586	0%
72101999 JAPON	27,661	3%	168,196	5%	587	0%	5,711	0%	1,152,177	46%	2,042,606	42%
72101999 SUECIA	487	0%	0	0%	0	0%	0	0%	18,026	2%	0	0%
72101999 SUECIA	100,915	11%	0	0%	0	0%	2,981	0%	0	0%	0	0%
72101999 SUECIA	923,820	100%	1,483,025	100%	1,100,519	100%	1,193,601	100%	2,413,516	100%	4,873,378	100%
	10		177		186		345		261		528	
72104001 ALEMANIA, REPUBLICA FEDERAL	45,454	1%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72104002 BRASIL	1,528	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72104003 CANADA	2,371	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	58,205	5%
72104004 COSTA RICA	0	0%	0	0%	28,429	1%	352,022	7%	188,092	8%	172,320	14%
72104005 ESTADOS UNIDOS	3,417,411	89%	198,235	17%	266,187	8%	1,512,816	29%	1,526,082	34%	820,680	68%
72104006 GUATEMALA	73,155	2%	926,710	82%	1,141,701	43%	3,260,580	63%	863,471	38%	151,170	13%
72104007 JAPON	312,587	8%	0	0%	1,993,559	58%	51,144	1%	0	0%	0	0%
72104008 REINO UNIDO DE EUROPA OCCIDENTAL	0	0%	838	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72104009	3,854,211	100%	1,133,825	100%	3,429,876	100%	5,159,274	100%	2,287,625	100%	1,202,243	100%
	109		29		89		133		59		31	
72104099 ARGENTINA	1,432	1%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%

CUADRO A-6

IMPORTACIONES DE PRODUCTOS SIDERURGICOS SUJETOS A CUOTAS COMPENSATORIAS

CÓDIGO	PAIS	MILLONES DE DOLÁRES											
		1980	%	1980	%	1991	%	1992	%	1992	%		
72104199	ALEMANIA, REPUBLICA FEDERAL	9,350	5%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	163,318	31%
72104199	ARGENTINA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	905	0%	0	0%
72104199	BELGICA (LUXEMBURGO)	15,164	7%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72104199	BRASIL	9,884	5%	0	0%	0	0%	97,181	15%	91,301	6%	0	0%
72104199	CANADA	911	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72104199	CUBA	376	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72104199	DINAMARCA	276	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72104199	ESPAÑA (EXCLUYE CANARIAS DEL NOROCCIDENTE)	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	320	0%	0	0%
72104199	FRANCIA	279,000	100%	279,000	100%	3,388,102	100%	428,746	100%	3,388,102	100%	3,388,102	100%
72104199	GERMANY OCCIDENTAL	39,467	21%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72104199	GUATEMALA	0	0%	0	0%	0	0%	484	0%	0	0%	0	0%
72104199	ITALIA	3	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72104199	JAPON	10,336	6%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72104199	MEXICO	182	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
		183,058	100%	279,339	100%	336,022	100%	521,622	100%	1,686,748	100%	665,966	100%
		100		100				282		760		531	
72100001	ALEMANIA, REPUBLICA FEDERAL	0	0%	0	0%	36,199	1%	76,513	1%	135,594	1%	976,667	6%
72100001	ARGENTINA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	15,996	0%
72100001	AUSTRIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	566,435	3%	654,599	7%
72100001	BELGICA (LUXEMBURGO)	0	0%	0	0%	0	0%	176,122	1%	0	0%	0	0%
72100001	BRASIL	0	0%	0	0%	0	0%	107,667	1%	1,361,167	6%	1,251,666	13%
72100001	CANADA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1,136,522	12%
72100001	CUBA DEL NORTE	0	0%	0	0%	0	0%	1,009,974	7%	964,710	6%	1,268,642	13%
72100001	CUBA DEL SUR	0	0%	0	0%	1,670,128	36%	679,346	6%	0	0%	0	0%
72100001	ESPAÑA (EXCLUYE CANARIAS DEL NOROCCIDENTE)	0	0%	0	0%	0	0%	550,053	6%	680,636	3%	573,267	6%
72100001	FRANCIA	2,841,429	100%	2,841,429	100%	3,085,766	51%	11,806,790	100%	13,311,457	100%	13,311,457	100%
72100001	GERMANY OCCIDENTAL	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	931,609	10%
72100001	JAPON	0	0%	0	0%	0	0%	90,476	1%	256,499	2%	0	0%
72100001	EUROPEA, REPUBLICA DE	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	83,663	1%
72100001	MEXICO	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	202,543	3%
72100001	VENEZUELA	0	0%	0	0%	324,223	6%	592,051	6%	0	0%	0	0%
		2,083,939	100%	2,841,429	100%	3,913,149	100%	15,129,822	100%	16,361,819	100%	9,345,967	100%
		100		1,381		1,676		7,253		7,853		4,480	
72100999	ARGENTINA	4,357	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72100999	ALEMANIA, REPUBLICA FEDERAL	29,083	2%	0	0%	0	0%	22,816	1%	0	0%	0	0%
72100999	ARGENTINA	0	0%	0	0%	0	0%	520,762	1%	0	0%	15,417	2%
72100999	BELGICA (LUXEMBURGO)	40,063	3%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72100999	BRASIL	0	0%	251	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72100999	BRASIL	30,181	2%	0	0%	0	0%	0	0%	428,445	1%	0	0%
72100999	CANADA	2,772	0%	0	0%	0	0%	0	0%	475,368	1%	327,751	4%
72100999	EUROPEA OCCIDENTAL	1	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72100999	CUBA	1,143	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72100999	ESPAÑA (EXCLUYE CANARIAS DEL NOROCCIDENTE)	0	0%	0	0%	152	0%	0	0%	5,370	0%	0	0%
72100999	FRANCIA OCCIDENTAL	1,074,776	100%	979,762	94%	641,566	95%	4,315,908	100%	1,630,571	100%	276,006	33%
72100999	FRANCIA	120,171	9%	0	0%	1,377	0%	13,025	0%	0	0%	1,728	2%
72100999	ITALIA	11	0%	0	0%	0	0%	0	0%	245,519	7%	184	0%
72100999	JAPON	31,429	2%	21,866	2%	35,726	5%	124,505	2%	0	0%	0	0%
72100999	MEXICO	551	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72100999	VENEZUELA	0	0%	0	0%	0	0%	106,935	2%	320,096	7%	169,738	21%
		1,244,421	100%	1,001,899	100%	676,214	100%	5,097,963	100%	3,314,921	100%	790,704	100%
		100		78		53		397		260		63	
72100011	ARGENTINA	2,653	1%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72100011	ALEMANIA	24,714	7%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72100011	ALEMANIA, REPUBLICA FEDERAL	21,882	6%	161,830	17%	244,916	8%	806,417	11%	2,902,744	32%	2,069,843	36%
72100011	BELGICA (LUXEMBURGO)	18,876	5%	0	0%	152,042	5%	482,167	6%	0	0%	170,306	3%
72100011	BRASIL	14,174	4%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72100011	CANADA	1,368	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72100011	CUBA	539	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72100011	EUROPEA OCCIDENTAL	20,119	5%	893,345	80%	2,366,667	74%	9,600,251	74%	8,506,762	74%	9,600,251	74%
72100011	FRANCIA	56,832	16%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	109,687	2%
72100011	HOLANDA	0	0%	0	0%	0	0%	117,411	2%	0	0%	0	0%
72100011	ITALIA	5	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72100011	JAPON	18,810	5%	0	0%	202,565	6%	401,457	5%	91,074	1%	486,301	6%
72100011	MEXICO	261	0%	27,122	2%	360,706	8%	27,162	0%	3,807	0%	27,876	1%
		360,706	100%	1,112,347	100%	1,256,790	100%	7,436,825	100%	9,104,407	100%	5,515,503	100%
		100		310		904		2,064		2,526		1,531	
72107011	ALEMANIA, REPUBLICA FEDERAL	36,787	1%	0	0%	10,441	0%	17,501	0%	18,923	0%	0	0%
72107011	BRASIL	2,925	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
72107011	CANADA	2,621	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	156,870	2%

CUADRO A-6

IMPORTACIONES DE PRODUCTOS SIDERURGICOS SUJETOS A CUOTAS COMPENSATORIAS

(MILES DE DOL. 1000)

PAIS	1988	%	1989	%	1990	%	1991	%	1992	%	1993	%
ARGENTINA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ALEMANIA, REPUBLICA FEDERAL	85,150	4%	290,100	10%	242,220	8%	0	0	126,701	4%	7,032	0%
AUSTRALIA	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
BELGICA	88,581	3%	0	0	0	0	0	0	11,874	0%	0	0
BRAZIL	78,034	3%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CANADA	5,891	0%	59,802	2%	59,899	2%	151,818	5%	363,230	1%	44,424	0%
CHINA	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CUBA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CUBA DEL NORTE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CUBA DEL SUR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
EUROPA	2,309	0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ESPAÑA	89	0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
FRANCIA	938,274	31%	1,649,207	51%	1,520,128	48%	3,104,240	96%	1,620,137	47%	354,723	10%
GERMANIA	242,759	8%	0	0	0	0	0	0	719,245	2%	0	0
ITALIA	21	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
JAPON	111,983	4%	91,177	3%	122,971	4%	63,149	2%	526	0%	0	0
RUSSIA	2,541	0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
UECA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	1,514,100	100%	1,545,206	100%	1,980,824	100%	5,396,501	100%	18,765,415	100%	650,147	100%
ARGENTINA	101	0%	101	0%	120	0%	152	0%	902	0%	42	0%
ALEMANIA, REPUBLICA FEDERAL	193,832	13%	180,494	12%	159,856	8%	769,551	14%	34,306	3%	216,422	20%
AUSTRALIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
BELGICA	16,476	1%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
CANADA	1,567,899	104%	306,113	20%	611,661	31%	88,810	6%	1,677,147	16%	42,441	4%
CHINA	1,385	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
FRANCIA	16,596	1%	48,683	3%	0	0%	1,780	0%	47,510	5%	139	0%
GERMANIA	799,285	53%	819,468	53%	903,017	45%	810,489	15%	768,059	70%	300,151	23%
ITALIA	15,309	1%	116,554	7%	3,527	0%	1,782	0%	0	0%	0	0%
JAPON	5,281	0%	0	0%	1,626	0%	2,314	0%	0	0%	1,660	0%
RUSSIA	123,738	8%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
UECA	671	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
FRANCIA	4,707	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
GERMANIA	0	0%	27,192	2%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
ITALIA	47,334	3%	49,242	3%	67,481	4%	28,912	2%	0	0%	0	0%
JAPON	52,146	3%	15,736	1%	745	0%	0	0%	302	0%	0	0%
RUSSIA	1,677,281	110%	1,591,142	103%	1,351,513	68%	1,501,706	100%	1,348,024	88%	1,090,057	100%
ARGENTINA	219,818	20%	27,712	2%	308,141	22%	47,214	1%	18,424	4%	16,662	4%
ALEMANIA, REPUBLICA FEDERAL	20,747	1%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
AUSTRALIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
BELGICA	0	0%	0	0%	0	0%	3,645	0%	0	0%	0	0%
CANADA	401,038	27%	237,182	15%	182,054	9%	477,142	9%	282,073	6%	240,061	3%
FRANCIA	0	0%	0	0%	10,341	1%	8,273	1%	5,406	0%	4,944	1%
GERMANIA	151,048	10%	183,108	12%	145,826	7%	98,374	1%	137,426	3%	171,922	10%
ITALIA	2,305	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
JAPON	710	0%	0	0%	0	0%	0	0%	3,581	0%	9,141	2%
RUSSIA	1,976	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
UECA	0	0%	0	0%	0	0%	12,405	2%	12,841	3%	0	0%
FRANCIA	801,041	100%	608,092	100%	876,101	100%	691,194	100%	660,385	100%	456,931	100%
GERMANIA	100	0%	56	0%	109	0%	57	0%	37	0%	56	0%
ALEMANIA, REPUBLICA FEDERAL	17,989	1%	0	0%	15,172	0%	2,953	0%	0	0%	0	0%
FRANCIA	314,879	15%	0	0%	0	0%	19,099,718	16%	36,793,389	20%	10,174,664	47%
GERMANIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	5,246,029	7%	436,087	2%
ITALIA	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	194	0%	1,128	0%
RUSSIA	0	0%	0	0%	2,014,221	10%	3,488,918	7%	0	0%	0	0%
UECA	2,111,426	67%	54,094	2%	91,503	0%	53,676	0%	542,516	1%	0	0%

CUADRO A-6

IMPORTACIONES DE PRODUCTOS AGRÍCOLOS SUJETOS A CUOTAS COMPENSATORIAS
(EN MIL DÓLARES)

País	1980	1981	1982	1983	1984	1985
	1000 \$	1000 \$	1000 \$	1000 \$	1000 \$	1000 \$
72142002 EL SALVADOR	0	0	53,152	2	111,563	1
72142002 ESPAÑA-CELTICA CANARIAS DL	0	0	0	0	88,461	0
72142002 República Dominicana	0	0	990,817	348	2,485,551	144
72142002 GUATEMALA	0	0	14,411	1	0	0
72142002 HONDURAS	0	0	0	0	0	0
72142002 REINO UNIDO (INCLUIDO CANAL S)	0	0	0	0	0	0
72142002 TRINIDAD Y TOBAGO	0	0	0	0	0	0
72142002 TURQUÍA	0	0	0	0	4,150,719	8
72142002 VENEZUELA	347,000	0	1,464,591	578	10,476,772	748
	3,467,063	100	2,607,871	100	19,545,244	100
	100		75		560	
					1,411	
					2,183	
					819	

AÑO DE IMPOSICIÓN DE CUOTA: 1981-1982-1983

CUADRO A-7

RELACION DE PRODUCTOS SUJETOS A INVESTIGACION ANTIDUMPING: 1987-92

GRUPOS Y SUBGRUPOS	DESCRIPCION	TEXTILES	PLASTICOS Y CAUCHOS	PAPEL	OTROS
Borra Caustica	Borra de acero	Tela de muelle	Esmeraldas de vidrio	Emulsionado con agua	Articulos de caucho de
Triturados	Placa de acero	Tarjetas de alfileres	Aluminio laminado	para mano (carbol)	blanco y/o colorado
Monotripropileno	Productos de acero	Alfileres	Fibra sintetica	Velas	Jeringas de platico
Acero de dos muelles	Ventilador	Fibra sintetica	Transformadores electricos	Placas	Serie de clavos
Cartones de alfileres	Placa	Papelera fibra corta	de potencia		Tijera de cocina
Cartones de potencia	Lamina recubierta en		Conectores telefonicos		Clavos
Alfileres de potencia	calaver (2)		Telefonicos		Conectores de ferru
Cartones arbolado cal	Lamina recubierta en		Serie unicas		metalica
Alfileres	ido (2)		Polimeros de bala		Carburos
Arbol o la cala (2)	Placa en rollo		y tornillos		
Tubos de aluminio	Alfileres		Reservorios		
Borras	Lamina galvanizada				
El Borras	Placa en rollo				
Alfileres de aluminio					
Alfileres de aluminio					
Tubos de aluminio					
Perfiles de aluminio					
Velas					

CUADRO A-8

MEXICO: CASOS ANTI-DUMPING (1987-1992)

PRODUCTOS QUIMICOS

DESCRIPCION	PAIS DE ORIGEN	PAIS DE DESTINO	FECHA DE INICIO	FECHA DE TERMINACION	INDICACION	VALOR	
			1987	1992		1992	
Sosa Caustica (hidróxido de sodio)	2818.11.01 EU 2818.12.01		28/01/87	10.10/89	28/12/87	ABU Clas de Fabricaciones, SA de CV Industria Quimica del Istmo, SA de CV Ponemil del Pacifico, SA Ponemil, SA de CV CYD&A	90
Molécula de pasta	2815.20.02 EU		23/12/87	10.02/89	18/10/88		
	Bolpa RFA		s/c		18/02/88		
			s/c		18/02/88		
Carbón de Activado Cafe	2818.10.01 Brasil		23/12/87	10.04/89	3/04/88	Electro Metalurgia de Veracruz S.A.	100
Tepalcates de Sodio	2835.31.01 España		18/02/82	28/8	8/12/82	Repsol S.A. de C.V. Pulpa, SA de CV	88
Carbonato de potasio	2838.40.01 EU		23/12/87	s/c	18/10/88	Roi Química, SA de CV	100
	Bolpa RFA				18/02/88		
					18/02/88		
Pirato de Hidrogeno	2847.00.01 EU		8/10/82	24.80%	23/12/83	Electro Quimica Mexicana de C.V.	100
Carbono de Sodio	2848.20.01 Brasil		22/12/87	s/c	28/11/88	Electro Metalurgia de Veracruz S.A. de C	100
Est. hexano	2905.16.02 EU		5/08/80	10.09/89	15/11/81	Colares Mexicana S. A.	100
Sorbitol	2905.44.01 Francia		13/03/83	52%	27/08/80	Aranco S.A. de C.V.	100
Ácido de Eter Monocético	2915.33.03 EU		22/12/87	s/c	10/10/88	Christensen S.A. de C.V.	100
Tribromuro	2921.13.02 RFA EU		8/03/87	8/C 10.07/89	28/02/84	Petramin S.A. de C.V.	100
Monocloramina	2921.19.04 EU		4/12/87	s/c	10/10/88	Petramin S.A. de C.V.	100
Mono-sopropilamina	2921.19.05 EU		10/07/87	11.32/89	3/06/88	Petramin S.A. de C.V.	100
Talvon Diacetato	2928.10.04 EU		10/06/88	s/c	10/10/88	Cyde Bayer S.A.	100
Dyodohidroquinona	2933.40.01 India		11/10/80	24%	17/10/81	Reactivos Quimicos de Mexico S.A.	60
Azul a la Cuba	3204.15.01 EU		11/01/88	Comp. sep 14.24/89	8/12/88	Pigmentos y Oxidos S.A.	100
	RFA				10/10/88		
Azul a la Cuba	3204.15.01 Brasil		12/05/83	s/c	5/10/80	Pigmentos y Oxidos S.A.	100
Yaso	3406.00.01 China		19/06/82	103%	18/06/83	W&B Baurer S.A. de C.V.	40 a 60
Amidriol Calcio	3505.10.01 Países Bajos		15/11/81	16%	25/05/82	Aranal Comercial S.A. de C.V.	81

CUADRO A-9

MEXICO: CASOS ANTIDUMPING (1987-1992)

PRODUCTOS PLASTICOS Y DE HULE

DESCRIPCION	FRACCION	PAIS	RENO- PROV.	RESOLUCION DEFINITIVA CIERTA	FECHA	DENUNCIANTES	% PROD. NACIONAL
PVC	3904.10.01	EU	6/02/90	19% 13% 35%	5/06/91	Altareas S.A. de C.V. Grupo Primex, SA de CV Policyd, SA de CV	100
Tripa de Celulosa Regenerada	3917.39.01	EU España	23/05/91	20% 28%	25/05/92	Celanesa Mexicana S.A.	100
Piso Vinilico en Rollo	3918.10.99 3918.90.01 4815.00.01 4815.00.99 5904.10.01	EU	21/03/91	16% 179%	15/09/91	Plvide S.A. de C.V.	100
Películas de Polipropileno	3920.20.01	Colombia Brasil	20/03/92	s/c	3/06/93	Master Pak S.A. de C.V.	37
Películas de Celofan	3920.71.01	EU	6/12/88	s/c	5/09/90	CYDSA	61
Hilo de Caucho	4007.00.01	España	9/10/89	\$1.4/kg	23/05/91	Encajes Mexicanos S.A. de C.V.	80
Bandas de Hule	4010.10.01 4010.99.01 del Sur 4010.99.99	Corea	25/05/92	s/c	9/08/93	Gates Rubber de Mexico S.A. de C.V. Citra, SA de CV	95

CUADRO A-10

MEXICO: CASOS ANTIDUMPING (1987-1992)

SIDERURGIA

DESCRIPCION	ACCION	PAIS	FECHA	TIPO	FECHA	COMERCIALIZANTE	VALOR
Productos de Acero	7208	CEE	21/10/88	s/c	13/07/90	Molinos y Láminas, SA	85
	7209						
	7211						
	7214						
	7215						
	7216						
	7210.11.01						
	7210.12.02						
	7212.10.02						
	7212.10.02						
Barras de acero	72.28.30.0	Brazi	15/08/88	s/c	26/06/90	CANACERO	100
Placa	7208.12.01	EU	30/11/90	s/c	26/12/91	ANUSA	77
	7208.22.01						
Placa en Roda	7208.12.01	EU	29/05/92	23.80% prom.	28/04/93	Hyba S.A. de C.V. ANUSA	100
	7208.22.01						
Lamina Rodada en Caliente	7208.13.01	EU	29/05/92	26.40%	28/04/93	Hyba S.A. de C.V.	100
	7208.14.01						
	7208.23.01						
	7208.24.01						
Lamina Rodada en Caliente	7208.14.01	EU	30/11/90	s/c	26/12/91	ANUSA	80
	7208.24.01						
Placa en Hoja	7208.32.01	EU	24/12/92	34.88% provisional	28/04/93	ANUSA	100
	7208.33.01						
	7208.42.01						
	7208.43.01						
Lamina Rodada en Frio	7208.12.01	EU	29/05/92	7.50% prom.	28/04/93	Hyba S.A. de C.V. ANUSA	100
	7208.13.01						
	7208.22.01						
	7208.23.01						

CUADRO A-10

MEXICO: CASOS ANTIDUMPING (1987-1992)

SIDERURGIA

Producto	Valor	Origen	Fecha	Margen	Fecha	Empresa	Valor	
Lamina Galvanizada	7210.31.01	EU	24/12/92	20.62%	28/04/93	Hylos S.A. de C.V.	100	
	7210.31.99						prom.	provisional
	7210.39.01							
	7210.39.99							
	7210.41.01							
	7210.41.99							
	7210.49.01							
	7210.49.99							
	7210.60.01							
7210.70.01								
7210.70.99								
Placas de acero	7211.30.01	Brasil	15/09/99	38%	10/10/89	FISACERO SA	55	
	7211.41.01						8%	
	7211.49.91						38%	
Laminas Unidas en Frio	7211.90.99	EU	30/11/90	s/c	26/12/91	AMMSA	50	
Alambres	7213.20.01	EU	20/09/91	s/c	8/02/93	AMMSA De Acero, SA de CV MYLSA SICARTEA	14.9	
	7213.31.01							
Varilla Corrugada	7214.20.02	EU	28/11/90	13%	23/12/91	Acero San Luis S.A. AMMSA Cia. Siderurgica de Guadalupe Corrugados y Perfiles Comerciales De Acero, SA de CV MYLSA Industrias Hylos SA SICARTEA Siderurgica Potassina SA de CV Siderurgica de Yucatán SA de CV	85	
	7214.20.02						Venezuela	31%
	7214.20.02							36%

CUADRO A-11

INDUSTRIA MANUFACTURERA
COEFICIENTE EXPORTACIONES / PRODUCCION

RAMA	1986-88	LUGAR
54 EQUIPOS Y APARATOS ELECTRONICOS	0.94	1
59 OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	0.74	2
55 EQUIPOS Y APARATOS ELECTRICOS	0.70	3
35 QUIMICA BASICA	0.53	4
51 MAQUINARIA Y EQUIPO NO ELECTRICO	0.44	5
57 CARROCERIAS MOTORES Y PARTES	0.37	6
53 APARATOS ELECTRODOMESTICOS	0.35	7
15 MOLIENDA DE CAFE	0.34	8
47 INDUSTRIAS BASICAS DE METALES NO FERROSOS	0.33	9
58 EQUIPO Y MATERIAL DE TRANSPORTE	0.32	10
43 VINO Y PRODUCTOS DE VINO	0.31	11
56 AUTOMOVILES	0.29	12
52 MAQUINAS Y APARATOS ELECTRICOS	0.28	13
30 OTROS PRODUCTOS DE MADERA Y CORCHO	0.25	14
12 PREPARACION DE FRUTAS Y LEGUMBRES	0.23	15
48 MUEBLES METALICOS	0.23	16
27 PRENDAS DE VESTIR	0.21	17
25 OTRAS INDUSTRIAS TEXTILES	0.20	18
37 RESINAS SINTETICAS Y FIBRAS ARTIFICIALES	0.16	19
33 PETROLEO Y DERIVADOS	0.14	20
24 HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS BLANDAS	0.12	21
26 CUERO Y CALZADO	0.12	22
25 HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS DURAS	0.11	23
42 ARTICULOS DE PLASTICO	0.11	24
46 INDUSTRIAS BASICAS DE HIERRO Y ACERO	0.11	25
36 ABONOS Y FERTILIZANTES	0.10	26
50 OTROS PRODUCTOS METALICOS, EXCEPTO MAQUINARIA	0.10	27
21 CERVEZAS Y MALTA	0.07	28
44 CEMENTO	0.07	29
31 PAPEL Y CARTON	0.07	30
19 OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS	0.07	31
45 PRODUCTOS A BASE DE MINERALES NO METALICOS	0.06	32
20 BEBIDAS ALCOHOLICAS	0.06	33
34 PETROQUIMICA BASICA	0.06	34
38 PRODUCTOS FARMACEUTICOS	0.06	35
18 AZUCAR	0.06	36
40 OTROS PRODUCTOS QUIMICOS	0.04	37
49 PRODUCTOS METALICOS ESTRUCTURALES	0.04	38
41 PRODUCTOS DE HULE	0.04	39
29 ASERRADEROS, TRIPLE Y TABLEROS	0.03	40
32 IMPRENTAS Y EDITORIALES	0.03	41
23 TABACO	0.02	42
39 JABONES, DETERGENTES Y COSMETICOS	0.02	43
17 ACEITES Y GRASAS COMESTIBLES	0.02	44
13 MOLIENDA DE TRIGO	0.01	45
22 RESISCOS Y AGUAS GASEOSAS	0.01	46
16 ALIMENTOS PARA ANIMALES	0.01	47
11 CARNE Y LACTEOS	0.00	48
14 MOLIENDA DE NIXTAMAL	0.00	49
INDUSTRIA MANUFACTURERA	0.19	

CUADRO A-12

INDUSTRIA MANUFACTURERA

COEFICIENTE IMPORTACIONES/CONSUMO

RAMA	1986-87	LUGAR
14 MOLIENDA DE NIXTAMAL	0.00	1
15 MOLIENDA DE CAFE	0.01	2
22 REFRESCOS Y AGUAS GASEOSAS	0.01	3
13 MOLIENDA DE TRIGO	0.01	4
21 CERVEZAS Y MALTA	0.01	5
44 CEMENTO	0.01	6
25 HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS DURAS	0.02	7
23 TABACO	0.02	8
39 JABONES, DETERGENTES Y COSMETICOS	0.04	9
45 PRODUCTOS A BASE DE MINERALES NO METALICOS	0.04	10
20 BEBIDAS ALCOHOLICAS	0.06	11
11 CARNES Y LACTEOS	0.06	12
32 IMPRENTAS Y EDITORIALES	0.06	13
10 AZUCAR	0.07	14
49 PRODUCTOS METALICOS ESTRUCTURALES	0.08	15
17 ACEITES Y GRASAS COMESTIBLES	0.08	16
19 OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS	0.09	17
34 PETROQUIMICA BASICA	0.09	18
36 ABONOS Y FERTILIZANTES	0.09	19
12 PREPARACION DE FRUTAS Y LEGUMBRES	0.10	20
28 ASERRADEROS, TRIPLE Y TABLEROS	0.12	21
29 CUERO Y CALZADO	0.12	22
24 HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS BLANDAS	0.13	23
41 PRODUCTOS DE MALE	0.14	24
40 OTROS PRODUCTOS QUIMICOS	0.14	25
46 INDUSTRIAS BASICAS DE HIERRO Y ACERO	0.15	26
48 MUEBLES METALICOS	0.16	27
30 OTROS PRODUCTOS DE MADERA Y CORCHO	0.18	28
43 VIDRIO Y PRODUCTOS DE VIDRIO	0.18	29
33 PETROLEO Y DERIVADOS	0.18	30
27 PRENDAS DE VESTIR	0.19	31
18 ALIMENTOS PARA ANIMALES	0.19	32
26 OTRAS INDUSTRIAS TEXTILES	0.19	33
42 ARTICULOS DE PLASTICO	0.19	34
37 RESINAS SINTETICAS Y FIBRAS ARTIFICIALES	0.20	35
31 PAPEL Y CARTON	0.20	36
50 OTROS PRODUCTOS METALICOS, EXCEPTO MAQUINARIA	0.22	37
57 CARRICERIAS MOTORES Y PARTES	0.23	38
47 INDUSTRIAS BASICAS DE METALES NO FERROSOS	0.24	39
56 AUTOMOVILES	0.28	40
38 PRODUCTOS FARMACEUTICOS	0.31	41
53 APARATOS ELECTRODOMESTICOS	0.35	42
52 MAQUINAS Y APARATOS ELECTRICOS	0.37	43
35 QUIMICA BASICA	0.52	44
58 EQUIPO Y MATERIAL DE TRANSPORTE	0.54	45
55 EQUIPOS Y APARATOS ELECTRICOS	0.64	46
51 MAQUINARIA Y EQUIPO NO ELECTRICO	0.71	47
59 OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	0.73	48
54 EQUIPOS Y APARATOS ELECTRONICOS	0.94	49
INDUSTRIA MANUFACTURERA	0.21	

CUADRO A-13

INDUSTRIA MANUFACTURERA

BALANZA COMERCIAL (millones de pesos de 1960)

RAMA	IMP-63	LUGAR
57 CARROCERIAS MOTORES Y PARTES	34,420	1
16 MOLIENDA DE CAFE	9,094	2
55 EQUIPOS Y APARATOS ELECTRICOS	7,263	3
30 OTROS PRODUCTOS DE MADERA Y CORCHO	6,024	4
43 VIDRIO Y PRODUCTOS DE VIDRIO	4,831	5
59 OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	4,588	6
47 INDUSTRIAS BASICAS DE METALES NO FERROSOS	4,546	7
12 PREPARACION DE FRUTAS Y LEGUMBRES	3,942	8
54 EQUIPOS Y APARATOS ELECTRONICOS	3,681	9
21 CERVEZAS Y MALTA	3,382	10
27 PANDAS DE VESTIR	3,176	11
44 CEMENTO	1,829	12
46 PRODUCTOS A BASE DE MINERALES NO METALICOS	1,274	13
48 MUEBLES METALICOS	1,104	14
36 QUIMICA BASICA	549	15
38 ABONOS Y FERTILIZANTES	370	16
28 OTRAS INDUSTRIAS TEXTILES	330	17
25 HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS DURAS	274	18
14 MOLIENDA DE MXTAMAL	79	19
23 TABACO	60	20
20 BEBIDAS ALCOHOLICAS	-82	21
13 MOLIENDA DE TRIGO	-106	22
53 APARATOS ELECTRODOMESTICOS	-187	23
26 CUERO Y CALZADO	-182	24
22 REFRESCOS Y AGUAS GASEOSAS	-184	25
24 HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS BLANDAS	-226	26
49 PRODUCTOS METALICOS ESTRUCTURALES	-660	27
39 JABONES, DETERGENTES Y COSMETICOS	-1,388	28
34 PETROQUIMICA BASICA	-1,449	29
18 AZUCAR	-1,548	30
19 OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS	-1,585	31
29 ASERRADEROS, TRIPLAY Y TABLEROS	-2,672	32
32 IMPRENTAS Y EDITORIALES	-2,878	33
17 ACEITES Y GRASAS COMESTIBLES	-2,889	34
15 ALIMENTOS PARA ANIMALES	-3,601	35
37 RESINAS SINTETICAS Y FIBRAS ARTIFICIALES	-3,836	36
33 PETROLEO Y DERIVADOS	-3,617	37
41 PRODUCTOS DE MALE	-4,881	38
42 ARTICULOS DE PLASTICO	-5,584	39
38 PRODUCTOS FARMACUTICOS	-8,616	40
58 AUTOMOVILES	-8,254	41
56 EQUIPO Y MATERIAL DE TRANSPORTE	-6,440	42
52 MAQUINAS Y APARATOS ELECTRICOS	-7,166	43
45 INDUSTRIAS BASICAS DE HIERRO Y ACERO	-7,276	44
40 OTROS PRODUCTOS QUIMICOS	-10,602	45
31 PAPEL Y CARTON	-13,052	46
50 OTROS PRODUCTOS METALICOS, EXCEPTO MAQUINARIA	-12,838	47
11 CARNES Y LACTEOS	-17,543	48
51 MAQUINARIA Y EQUIPO NO ELECTRICO	-73,199	49
INDUSTRIA MANUFACTURERA	-108,161	

INDUSTRIA MANUFACTURERA

INDICES DE COMERCIO INTRAINDUSTRIAL

RAMA	1988-93	LUGAR
54 APARATOS ELECTRODOMESTICOS	0.97	1
35 QUIMICA BASICA	0.96	2
28 CUERO Y CALZADO	0.95	3
54 EQUIPOS Y APARATOS ELECTROMECOS	0.95	4
27 PRENDAS DE VESTIR	0.90	5
26 OTRAS INDUSTRIAS TEXTILES	0.89	6
59 OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	0.88	7
55 EQUIPOS Y APARATOS ELECTRICOS	0.85	8
14 PRODUCTOS A BASE DE MINERALES NO METALICOS	0.84	9
17 RESINAS SINTETICAS Y FIBRAS ARTIFICIALES	0.84	10
20 BEBIDAS ALCOHOLICAS	0.83	11
18 OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS	0.83	12
56 AUTOMOVILES	0.82	13
40 INDUSTRIAS BASICAS DE HIERRO Y ACERO	0.81	14
52 MAQUINAS Y APARATOS ELECTRICOS	0.81	15
47 INDUSTRIAS BASICAS DE METALES NO FERROSOS	0.79	16
33 PETROLEO Y DERIVADOS	0.78	17
48 MINERALES METALICOS	0.76	18
24 HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS BLANDAS	0.76	19
13 MOLINERIA DE TRIGO	0.75	20
10 OTROS PRODUCTOS DE MADERA Y CORCHO	0.74	21
39 JABONES, DETERGENTES Y COSMETICOS	0.72	22
42 ARTICULOS DE PLASTICO	0.71	23
34 ABONOS Y FERTILIZANTES	0.69	24
34 PETROQUIMICA BASICA	0.66	25
43 VIDRIO Y PRODUCTOS DE VIDRIO	0.65	26
23 TABACO	0.65	27
49 PRODUCTOS METALICOS ESTRUCTURALES	0.64	28
32 IMPRENTAS Y EDITORIALES	0.63	29
57 CARROCERIAS MOTORES Y PARTES	0.57	30
50 OTROS PRODUCTOS METALICOS, EXCEPTO MAQUINARIA	0.57	31
12 REPARACION DE FRUTAS Y LEONIMNES	0.55	32
58 EQUIPO Y MATERIAL DE TRANSPORTE	0.55	33
22 REFRIGEROS Y AGUAS GASEOSAS	0.54	34
14 MOLINERIA DE MIXTAMAL	0.53	35
38 PRODUCTOS FARMACEUTICOS	0.50	36
29 ASERRADEROS, TRIPLE Y TABLEROS	0.49	37
61 MAQUINARIA Y EQUIPO NO ELECTRONICO	0.48	38
31 PAPEL Y CARTON	0.47	39
16 AZUCAR	0.46	40
41 PRODUCTOS DE HULE	0.46	41
40 OTROS PRODUCTOS QUIMICOS	0.43	42
44 CEMENTO	0.32	43
25 HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS DURAS	0.26	44
17 ACEITES Y GRASAS COMESTIBLES	0.25	45
21 CERVEZAS Y MALTA	0.22	46
11 LECHE Y LACTEOS	0.10	47
18 ALIMENTOS PARA ANIMALES	0.04	48
15 MOLINERIA DE CAFE	0.02	49
INDUSTRIA MANUFACTURERA	0.90	

INDUSTRIA MANUFACTURERA
TASAS DE PROTECCION NOMINAL IMPLICITA (%)

RAMA	1990-93	1994-96
38 PRODUCTOS FARMACEUTICOS	-59	1
32 IMPRENTAS Y EDITORIALES	-45	2
59 OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	-44	3
20 BEBIDAS ALCOHOLICAS	-40	4
14 MOLENDA DE SUSTAMAL	-35	5
21 CERVEZA Y MALTA	-33	6
28 CUERO Y CALZADO	-31	7
15 MOLENDA DE CAFE	-30	8
13 MOLENDA DE TRIGO	-29	9
25 HILADOS Y TERCIOS DE FIBRAS DE LANA	-26	10
39 JABONES, DETERGENTES Y COSMETICOS	-25	11
34 PETROQUIMICA BASICA	-23	12
43 VIDRIO Y PRODUCTOS DE VIDRIO	-19	13
48 MUEBLES METALICOS	-16	14
23 TABAcos	-16	15
16 AZUCAR	-14	16
50 OTROS PRODUCTOS METALICOS, EXCEPTO MAQUINARI	-14	17
30 OTROS PRODUCTOS DE MADERA Y CORCHO	-11	18
45 PRODUCTOS A BASE DE MINERALES NO METALICOS	-10	19
12 PREPARACION DE FRUTAS Y LEGUMBRES	-9	20
17 ACEITES Y GRASAS COMESTIBLES	-7	21
55 EQUIPOS Y APARATOS ELECTRICOS	-7	22
56 AUTOMOVILES	-1	23
26 OTRAS INDUSTRIAS TEXTILES	2	24
42 ARTICULOS DE PLASTICO	3	25
22 REFRIGEROS Y AGUAS CERRIDAS	4	26
37 RESINAS SINTETICAS Y FIBRAS ARTIFICIALES	5	27
36 ABONOS Y FERTILIZANTES	5	28
47 INDUSTRIAS BASICAS DE METALES NO FERROSOS	5	29
19 OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS	6	30
41 PRODUCTOS DE LECHE	7	31
29 ASERRADEROS, TALLAS Y TALLERES	10	32
27 PRENTAS DE VESTIR	18	33
11 CARNES Y LACTEOS	19	34
57 CARROTERIAS MOTORES Y PARTES	20	35
31 PAPEL Y CARTON	23	36
18 ALIMENTOS PARA ANIMALES	25	37
35 QUIMICA BASICA	25	38
58 LACTIVO Y MATERIAL DE TRANSPORTE	26	39
46 INDUSTRIAS BASICAS DE HIERRO Y ACERO	27	40
51 MAQUINARIA Y EQUIPOS ELECTRICOS	29	41
52 MAQUINAS Y APARATOS ELECTRICOS	40	42
40 OTROS PRODUCTOS QUIMICOS	40	43
49 PRODUCTOS METALICOS ESTROCALLES	42	44
54 EQUIPOS Y APARATOS ELECTRONICOS	57	45
33 PETROLEO Y DERIVADOS	57	46
24 HILADOS Y TERCIOS DE FIBRAS BLANDAS	60	47
44 CEMENTO	63	48
53 APARATOS ELECTRODOMESTICOS	70	49

CUADRO A-16
INDUSTRIA MANUFACTURERA
TASA DE CRECIMIENTO PIB PROM. ANUAL (%)

RAMA	1988-93	LUSAR
88 AUTOMOVILES	17.4	1
12 PREPARACION DE FRUTAS Y LEGUMBRES	8.4	2
85 EQUIPOS Y APARATOS ELECTRICOS	8.0	3
21 CERVIZAS Y MALTA	7.1	4
81 MAQUINARIA Y EQUIPO NO ELECTRICO	6.9	5
11 CARNES Y LACTEOS	6.2	6
34 PETROQUIMICA BASICA	6.1	7
89 OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	5.9	8
47 PRODUCTOS METALICOS ESTRUCTURALES	5.9	9
22 BEBIDAS Y AGUAS GASEOSAS	5.4	10
20 BEBIDAS ALCOHOLICAS	5.4	11
48 MUEBLES METALICOS	5.3	12
42 ARTICULOS DE PLASTICO	5.3	13
39 JABONES, DETERGENTES Y COSMETICOS	5.3	14
38 PRODUCTOS FARMACEUTICOS	5.2	15
18 OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS	5.0	16
83 APARATOS ELECTRODOMESTICOS	4.9	17
43 VIDRIO Y PRODUCTOS DE VIDRIO	4.9	18
54 EQUIPOS Y APARATOS ELECTRONICOS	4.6	19
87 CARROCERIAS MOTORES Y PARTES	4.3	20
45 PRODUCTOS A BASE DE MINERALES NO METALICOS	4.0	21
44 CEMENTO	3.8	22
35 QUIMICA BASICA	3.8	23
40 OTROS PRODUCTOS QUIMICOS	3.7	24
50 OTROS PRODUCTOS METALICOS, EXCEPTO MAQUINARIA	3.6	25
17 ACEITES Y GRASAS COMESTIBLES	3.5	26
18 ALIMENTOS PARA ANIMALES	3.1	27
16 AZUCAR	3.1	28
82 MAQUINAS Y APARATOS ELECTRICOS	2.8	29
46 INDUSTRIAS BASICAS DE HIERRO Y ACERO	2.8	30
33 PETROLEO Y DERIVADOS	2.7	31
27 PRENDAS DE VESTIR	1.8	32
14 MOLIENDA DE NIXTAMAL	1.6	33
26 OTRAS INDUSTRIAS TEXTILES	1.5	34
32 IMPRENTAS Y EDITORIALES	1.3	35
31 PAPEL Y CARTON	0.6	36
37 RESINAS SINTETICAS Y FIBRAS ARTIFICIALES	0.6	37
13 MOLIENDA DE TRIGO	0.2	38
28 TABACO	0.0	39
41 PRODUCTOS DE HULE	-0.4	40
30 OTROS PRODUCTOS DE MADERA Y CORCHO	-0.6	41
47 INDUSTRIAS BASICAS DE METALES NO FERROSOS	-1.1	42
28 CUERO Y CALZADO	-2.7	43
15 MOLIENDA DE CAFE	-3.2	44
24 HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS BLANCIAS	-4.5	45
68 EQUIPO Y MATERIAL DE TRANSPORTE	-4.6	46
29 ASENADEROS, TRILAY Y TABLEROS	-5.6	47
10 ABONOS Y FERTILIZANTES	-6.1	48
25 HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS DURAS	-30.9	49