



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

POSGRADO EN ECONOMÍA

*EXPLICACIÓN ECONÓMICA DE LAS PRÁCTICAS DE
DUMPING EN EL COMERCIO INTERNACIONAL (1995-2011)*

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE

MAESTRO EN ECONOMÍA

PRESENTA:

RAFAEL GARCÍA MORENO

DIRECTOR DE TESIS: DR. RUPERTO PATIÑO MANFFER



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 esta 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.

Agradecimientos

Gaby: por tu amor y apoyo en este proyecto.

Carolina y Alonso: llenan nuestra vida de felicidad y compromiso para ser mejores.

A mi madre le agradezco su ejemplo y entrega.

Luz Elena Reyes: muchas gracias por tu amistad y por los consejos que me compartiste.

Dr. Ruperto Patiño: gracias por su confianza y disposición, le reitero mi reconocimiento y estimación.

Dr. Emilio Caballero: muchas gracias por su amistad y por los conocimientos que me impartió hace algunos años, éstos me ayudaron a concluir esta etapa de mi vida académica.

Dra. Genoveva Roldan: gracias por sus sugerencias, me fueron de gran utilidad para orientar parte de este trabajo.

Dra. Irma Portos: le agradezco su amistad y el apoyo de siempre.

Dr. Gabriel Mendoza: muchas gracias por la disposición que siempre me ha brindado.

A mi jurado: les externo mi más profundo agradecimiento por todos sus comentarios.

Índice

Introducción	6
Capítulo 1	
Teoría económica del comercio internacional	9
A) Teorías clásica y neoclásica	9
a) Mercantilismo	10
b) Fisiocracia	11
c) Ventaja absoluta	14
d) Ventaja comparativa	19
B) Competencia imperfecta y tipos de producto	22
a) Teoría de la renta	26
b) Teoría del ciclo del producto	29
c) Discriminación de precios	32
d) Determinación de precios	38
Capítulo 2	
Legislación de las prácticas desleales de comercio internacional	43
A) Antecedentes de la legislación	43

B)	Conceptos relevantes en la determinación de prácticas desleales de comercio internacional	48	
	a)	Producto investigado, idéntico y similar	48
	b)	Rama de producción nacional	50
	c)	Periodos investigado y analizado	52
C)	Determinación de las prácticas desleales de comercio internacional	53	
	a)	Discriminación de precios	54
	b)	Daño a la industria nacional	57
	c)	Relación causal	60
	d)	Cuotas compensatorias	63

Capítulo 3

	Análisis económico de las prácticas de discriminación de precios en el comercio internacional	66	
A)	Medidas antidumping aplicadas por los países Miembros de la OMC	66	
B)	Medidas antidumping vigentes en México	68	
C)	Factores que afectan el comportamiento del precio de las mercancías comunes	72	
	a)	Precio mundial	72
	b)	Productos sustitutos	74

c) Condiciones de acceso	77
D) Circunstancias excepcionales	78
Conclusiones	84
Anexos	91
Bibliografía	103

Introducción

Entre los temas que integran el estudio de la economía internacional, el relativo a las importaciones objeto de dumping, resulta de una naturaleza particular porque da cabida a la combinación de dos interpretaciones esencialmente distintas.

En términos económicos, las prácticas de discriminación de precios son consideradas como parte integral de la estrategia económica de las empresas, a las que pueden recurrir, de manera lícita, con objeto de maximizar sus ganancias. Por el contrario, en términos jurídicos, cuando este tipo de prácticas se ajustan a las disposiciones previstas en la legislación, nacional e internacional, pueden convertirse en prácticas desleales de comercio internacional y hacerse acreedoras a la imposición de cuotas compensatorias.

De esta manera, el tema de las importaciones objeto de discriminación de precios se ha identificado como una materia “controversial” del comercio internacional, que puede ser estudiado a partir de los dos enfoques mencionados, el económico y el jurídico.

Las investigaciones por discriminación de precios constituyen un mecanismo adicional a los instrumentos de política comercial, que puede ser empleado en circunstancias *excepcionales*; la naturaleza particular de estas circunstancias permite que este mecanismo pueda ser solicitado por las industrias nacionales afectadas por el ingreso de importaciones objeto de dumping.

En términos económicos, se realizará una explicación teórica que contiene los elementos sustantivos de tres cuerpos teóricos bien definidos: 1) las teorías clásica y neoclásica de comercio internacional (considerando condiciones de competencia perfecta y rendimientos constantes); 2) la *nueva* teoría de comercio internacional (teoría que modifica los supuestos mencionados); y 3) la teoría económica de la discriminación de precios.

Por lo que se refiere a la parte jurídica, se explicarán los elementos fácticos previstos en la legislación, nacional e internacional, para determinar que el ingreso de importaciones objeto de dumping debe ser regulado mediante la aplicación de cuotas compensatorias.

En particular, el estudio del dumping está considerado en el marco de la competencia imperfecta y las economías de escala; sin embargo, la incorporación de algunos postulados básicos de la competencia perfecta es válida, como ocurre con el supuesto que considera que en el comercio internacional se intercambian mercancías homogéneas, por este motivo el recorrido teórico que se realizó inicia desde los primeros antecedentes de la teoría clásica del comercio.

Tomando en cuenta que existen dos tipos de prácticas desleales de comercio internacional, dumping y subvenciones, el estudio económico de los efectos originados por el ingreso de importaciones vendidas a precios dumping, resulta relevante porque a lo largo de los primeros 25 años de operación del Sistema Mexicano contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional,¹ más del 90% de las investigaciones efectuadas correspondieron a este tipo de prácticas.²

Además, la legislación, nacional e internacional, contiene disposiciones expresas que confieren al análisis económico una parte fundamental de la regulación de las importaciones objeto de dumping, ya que permite acreditar la existencia de flujos excepcionales de comercio internacional que ameritan la aplicación de cuotas compensatorias.

En particular, el análisis económico de la magnitud de los efectos negativos, que potencialmente pueden originar las importaciones objeto de dumping, resulta de suma trascendencia porque pueden llegar al extremo de desaparecer a las industrias nacionales afectadas, con la consecuente afectación sobre indicadores tan sensibles, como puede ser el empleo.

Con objeto de evaluar de manera empírica la aplicación de las cuotas compensatorias, se emplearán dos fuentes de información, una de carácter internacional y la segunda corresponde al caso de México. En primer término, se utiliza información publicada por la Organización Mundial de Comercio (OMC), sobre los sectores económicos que agrupan a las mercancías importadas que están sujetas al pago de cuotas compensatorias; posteriormente, se empleó

¹ El Sistema Mexicano contra Prácticas desleales de comercio internacional se fundó en 1986 e inició sus primeras investigaciones en 1987. Fuente: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/upci/estadisticas>.

² De los 209 procedimientos iniciados desde 1987 hasta el 3 de agosto de 2012, 191 investigaciones correspondieron a la modalidad de discriminación de precios.

información sobre las medidas antidumping vigentes en México, publicada por la Secretaría de Economía.

Una vez que se han obtenido resultados sobre la evaluación empírica de las cuotas compensatorias y que se cuenta con elementos para deducir el tipo de productos que recurren a las prácticas de discriminación de precios, se evaluarán algunos factores que influyen sobre el precio de los flujos comerciales de este tipo de mercancías, como son el precio en el mercado mundial, los bienes sustitutos y las condiciones de acceso al mercado del país importador.

De esta manera, el objetivo fundamental de esta investigación es elaborar una explicación económica particular que permita identificar y comprender, al menos de manera parcial, cuáles son las condiciones que justifican la aplicación del derecho a una práctica económica elemental, a la que recurren todas las empresas que concurren en mercados de competencia imperfecta.

Capítulo 1

Teoría económica del comercio internacional

Este capítulo inicia con los primeros antecedentes de la teoría económica del comercio internacional; después se explican los postulados que conforman a las teorías clásica y neoclásica del comercio internacional, teorías que parten, entre otros supuestos, de condiciones de competencia perfecta y productos homogéneos.

Posteriormente, se presentan los elementos sustantivos que conforman a la *Nueva Teoría* de comercio internacional, desarrollada en las últimas décadas del siglo XX y que presenta una explicación de los flujos comerciales a partir de rendimientos crecientes, economías de escala y condiciones de competencia imperfecta.

Las teorías que asumen competencia imperfecta permiten el desarrollo de un vínculo teórico, que tiene por objeto comprender la naturaleza económica de la política empresarial de discriminación de precios.

A) Teorías clásica y neoclásica

A través de los siglos la ciencia económica ha elaborado respuestas en torno a la interrogante ¿por qué surge el comercio internacional? Las construcciones teóricas que han abordado este tema, regularmente, han retomado las conclusiones establecidas con anterioridad, como sucedió con la ventaja comparativa que fue desarrollada sobre la base de la ventaja absoluta.

A lo largo de las próximas subsecciones se presentan los elementos principales que fueron abonando a la construcción de la teoría de la Ventaja Comparativa, entendiendo a esta construcción teórica como el primer modelo que arriba a una explicación sistemática del comercio internacional.

a) Mercantilismo

Los primeros antecedentes se remontan al siglo XVI, una vez que se consolidó el final de la edad media y en el contexto histórico del surgimiento de las naciones Estado, se desarrolló un conjunto de ideas que se conoce como el mercantilismo.

En términos generales, el mercantilismo descansa sobre los siguientes principios:

- a) El número de habitantes influye en forma directa sobre la riqueza de un Estado.
- b) La riqueza de un Estado está influida por su cantidad de metales preciosos.
- c) La industria y el comercio son actividades estratégicas.
- d) El saldo de la balanza comercial debe ser favorable. Una nación debe vender al extranjero tanto como pueda y comprarle lo menos posible.
- e) El objeto de la actividad económica es el fortalecimiento del Estado.

Max Weber definió al mercantilismo como:

*(...) la traslación del afán de lucro capitalista a la política. El Estado procede como si estuviera única y exclusivamente integrado por empresarios capitalistas; la política económica hacia el exterior descansa en el principio de aventajar al adversario, comprándole lo más barato posible y vendiéndole lo más caro que se pueda. La finalidad más alta consiste en robustecer hacia el exterior el poderío del Estado. (...)*³

Se puede decir que el final de la influencia mercantilista se produjo hacia la década de 1750, con la publicación de tres obras que conservan su trascendencia en el pensamiento económico hasta nuestros días: el *Ensayo sobre la naturaleza*

³ Weber, Max. Historia económica general. Edit. FCE. México, 1974. Pág. 292.

del comercio en general de Cantillon, los *Ensayos políticos* de Hume y el *Tableau économique* de Quesnay.

b) Fisiocracia

Las tres obras mencionadas constituyen la parte esencial de la corriente del pensamiento económico conocida como la fisiocracia, las ideas emanadas de la fisiocracia surgieron en Francia a mediados del siglo XVIII y determinaron (en gran medida) la decadencia del mercantilismo. François Quesnay es considerado como uno de sus fundadores y máximos exponentes, principalmente con su obra el *Tableau économique*. Entre los autores más representativos de este movimiento se encuentran Victor Riquetti (marqués de Mirabeau), Anne Robert Jacques Turgot y Pierre Samuel du Pont de Nemours.

En general, los fisiócratas pensaban que el mercado estaba regulado por leyes económicas objetivas y razonables que operaban con independencia de la voluntad humana. A diferencia del mercantilismo, que consideraba un Estado protector, sus conclusiones descansaban sobre el principio de una *ley natural*.

Uno de sus principales objetivos, era identificar los mecanismos mediante los cuáles operaban las causas determinantes del nivel general de la actividad económica.

Sobre su visión de la sociedad, es oportuno señalar que los fisiócratas concebían dos grupos: la clase productiva (dedicada a la producción agrícola) y la clase estéril (dedicada al resto de las actividades).

Para los fisiócratas, el nivel general de la actividad económica estaba determinado (en buena medida) por la producción agrícola y plantearon que la agricultura tiene la capacidad de generar un producto neto que representaba a un excedente calculado sobre el costo de producción.

Adam Smith criticó algunos postulados de la fisiocracia y en 1776, en *La riqueza de las naciones*, sentó las bases de lo que conocemos como teoría económica clásica.

Por otro lado, David Hume desarrolló un planteamiento opuesto a los principios mercantilistas. Hume sostuvo que los Estados no deben ver con recelo al resto de los países (principalmente a sus vecinos), por el contrario consideró que el aumento de la riqueza y comercio de una nación fomenta el desarrollo de sus vecinos.

El planteamiento de Hume resulta relevante porque conserva su validez hasta el siglo XXI. Hume argumentaba que la libre comunicación entre las naciones permitía un proceso continuo de aprendizaje y mejora entre las industrias domésticas; en virtud de lo anterior, realmente lo que sucede es que los países tienen la opción de importar el aprendizaje para elaborar cierto producto (conocimiento).

Hume creía que una industria nacional sólida es la base del comercio exterior, empero, también suponía que el resto de los países debían contar con artes y cultivos para intercambiar.

La elaboración de este argumento es fundamental porque aporta la idea de comerciar bienes industriales, por bienes no industriales y los efectos del comercio internacional no son solamente complementarios, sino benéficos para los países participantes. Además, Hume también observó los efectos de los recursos naturales sobre el comercio.

Las conclusiones de Hume fueron desarrolladas posteriormente con mayor amplitud. David Ricardo sostuvo que el comercio internacional refleja la ventaja absoluta de los países en determinados productos y que, en consecuencia, se realizará entre mercancías de industrias o sectores económicos distintos. Por su parte, los efectos de la dotación de los recursos naturales fueron objeto de estudio en el siglo XX por los economistas suecos Bertil Ohlin y Eli Heckscher.

Las conclusiones vertidas por Hume resultan de trascendencia por su alcance. Un ejemplo radica en su visión de los efectos (positivos) sobre el aumento de las industrias de los países vecinos, porque éste origina un mayor consumo, que a su vez beneficia a las exportaciones del país analizado. Con base en lo anterior, podemos establecer que los postulados de Hume comprendían que el comercio puede configurar mercados de mayor tamaño para las industrias nacionales; es

decir, que promueve los procesos de integración económica (particularmente de carácter regional).

Otro autor fundamental para entender los albores de la teoría de comercio internacional, es Richard Cantillon. En términos generales, se puede decir que la obra de Cantillon, *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, analiza tres temas básicos: la riqueza, la circulación del dinero y el comercio internacional.

El análisis que efectuó Cantillon supone que si bien la riqueza se extrae de la tierra, esta riqueza se produce por el trabajo; por lo tanto, la sociedad subsiste o se enriquece a costa de los propietarios de la tierra.

Como ocurre con David Hume, Cantillon sostiene que el valor intrínseco de las mercancías está en función de la cantidad de tierra y trabajo necesaria para su producción. En consecuencia, argumentó que existe una relación de paridad entre el valor de la tierra y el valor del trabajo.

Sin embargo, Cantillon observó una diferencia relevante entre el trabajo de un labrador, que desarrolla actividades rurales que no reclaman mayor habilidad, y un artesano. Este principio sigue siendo válido en la actualidad, ya que existen diferencias cualitativas del trabajo que influyen directamente sobre el valor agregado de las mercancías.

Cantillon consideró que existen productos intensivos en tierra y otros intensivos en trabajo y, por ende, existe una relación natural de transferencia de riqueza del campo a la ciudad; esta transferencia resulta fundamental en el análisis que Cantillon realiza sobre el comercio internacional.

En sus postulados, Cantillon explica que una nación debe exportar bienes intensivos en trabajo e importar bienes intensivos en tierra, ya que la relación de transferencia sería ahora con el extranjero; es decir, que el extranjero estaría transfiriendo riqueza a través de sus productos intensivos en tierra.

De esta manera, Cantillon supone que existen productos más convenientes para importar y otros para exportar y que, dada esta condición, resulta fundamental aumentar el volumen poblacional y su nivel de bienestar.

*Cuando el Estado cambia su trabajo por el producto de la tierra del extranjero resulta, al parecer, una ventaja en el comercio, puesto que sus habitantes se sustentan a expensas del extranjero.*⁴

Una nación debe intentar que la cantidad de tierra que se emplea en la producción de los bienes que exporta sea la menor posible, y viceversa. De ahí, la importancia que Cantillon confiere al número de habitantes de un país, ya que existe una relación directa con la dotación de trabajo y, en consecuencia, una mayor producción de mercancías para ser exportadas hacia el extranjero. Por ello, Cantillon concluye que la cantidad de trabajo influye directamente sobre la generación de riqueza de un Estado.

El conjunto de postulados vertidos por mercantilistas y fisiócratas, constituyó la base teórica que Adam Smith tomó como referencia para elaborar una primera explicación teórica acerca de las ganancias generadas por el comercio internacional.

c) Ventaja absoluta

Adam Smith partió de la idea de que la riqueza se expresa en oro y plata⁵ y, por ello, las estrategias nacionales tenían como objetivo primordial atesorar la mayor cantidad de estos metales y aplicar severas políticas para evitar flujos hacia el extranjero.

Empero, cuando los comerciantes comenzaron a comprar con oro y plata surgió la idea práctica de realizar el comercio internacional con estos metales y, en consecuencia, las naciones iniciaron procesos para eliminar las prohibiciones que venían aplicando.

La exportación de oro y plata para comprar bienes extranjeros no (necesariamente) disminuye el nivel de riqueza de las naciones, porque las exportaciones de mercancías también serán pagadas con estos metales, por lo que la variable que influye directamente sobre el nivel de riqueza de las naciones es el saldo comercial.

⁴ Cantillon, Richard. Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general. Edit. FCE. México, 1996. Pág. 142.

⁵ A su vez, el oro y la plata acumulados se representan de tres maneras: moneda circulante, utensilios familiares y el Tesoro nacional.

Smith observó que cuando un país no cuenta con yacimientos de oro y plata, tiene la necesidad de importarlos; sin embargo, esta “desventaja” no es determinante, porque aplica en general, ya que también los países que no cuentan con viñedos tienen la necesidad de importar vino.

La conclusión anterior representa una primera respuesta al surgimiento del comercio internacional, en el sentido de que responde a las necesidades nacionales, ya que no todos los países cuentan con los recursos para producir todas las mercancías. Además, esta conclusión también es importante porque coloca al oro y la plata al nivel de cualquier mercancía.

Más aún, la relevancia de la conclusión de Smith va más allá porque asegura que la libertad de comercio representa beneficios para los países, en cuanto a que complementa y amplía las posibilidades de producción (oferta) nacional.

(...) la libertad de comercio surtirá a la nación de todo el vino necesario sin una atención particular del Gobierno, y con la misma seguridad podemos confiar en que aquella libertad nos proveerá de cuanto oro y plata seamos capaces de comprar para emplearlo en la circulación o en cualquier otro uso.⁶

Ahora bien, en su análisis Smith observó que las mercancías más finas y acabadas (con mayor valor agregado) son las mercancías más convenientes para ser exportadas por los países, ya que existe una relación directa entre su precio y la cantidad de oro y plata que ingresará al país por su concepto. En contrapartida, los bienes del sector primario (agropecuarios) resultan menos convenientes para ser exportados.

A pesar de la contundencia de la conclusión anterior, Smith generaliza los beneficios del comercio internacional, ya que establece que los países que practican el libre comercio tienen la oportunidad de enviar al extranjero el producto excedente de su tierra y su trabajo, que no registra demanda alguna en su interior, y reciben en cambio el diferencial de mercancías que demanda el país.

⁶ Smith, Adam. Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones. Edit. FCE. México, 1982. Pág. 383.

Como ya había escrito David Hume, Smith también se da cuenta de que uno de los efectos fundamentales del libre comercio es que genera un mercado de mayor tamaño.

A partir de las ventajas descritas, Smith deja a la importación de oro y plata como un beneficio cualquiera y respalda su conclusión con los resultados obtenidos con el descubrimiento de América, que si bien originó beneficios para Europa por la importación de oro y plata, los beneficios mayores se registraron con la ampliación de nuevos mercados que aumentaron la capacidad productiva.

Con base en lo anterior, primordialmente de las mercancías que definió como convenientes e inconvenientes para la exportación, Smith advirtió que existe un interés particular para fomentar las exportaciones y limitar las importaciones de mercancías. En consecuencia, surgieron los primeros antecedentes de las políticas proteccionistas, como la aplicación de aranceles y prohibiciones a la importación de mercancías.

En términos generales, Smith dividió su análisis en las restricciones impuestas a la importación de productos que se pueden producir en el país y en las restricciones impuestas a mercancías originarias de países con los que se mantiene una balanza desfavorable.

En el primer caso, estableció que estas restricciones originan el surgimiento de monopolios en la industria doméstica que, a su vez, ofrecerán sus mercancías a precios mayores. A partir de esta conclusión, Smith inicia la elaboración de la ventaja absoluta:

Cuando un país extranjero nos puede ofrecer una mercancía en condiciones más baratas que nosotros podemos hacerla, será mejor comprarla que producirla, dando por ella parte del producto de nuestra propia actividad económica, y dejando a ésta emplearse en aquellos ramos en que saque ventaja al extranjero.⁷

Sin embargo, es oportuno indicar que el propio Smith limitó el alcance de su conclusión, ya que admitió, por lo menos dos excepciones para no establecer la eliminación completa de restricciones al comercio internacional: 1) cuando se trata

⁷ Ídem. Pág. 403.

de ramas productivas estratégicas para la defensa y 2) cuando el gobierno del país en cuestión está gravando con impuestos internos a ciertos productos; en este último caso, se podría decir que el gobierno del país importador está otorgando trato nacional a los exportadores extranjeros.

Por lo que se refiere a las restricciones que se aplican sobre países con los que se tiene balanza desfavorable, Smith las califica de “irracionales”, de entrada porque esta es una situación particular que no tiene porqué ser reflejo de la balanza comercial total de un país. Además, Smith propone que aun cuando existe balanza desfavorable con algún país, sus importaciones pueden ser reexportadas, regresando al país oro y plata y que no es clara la manera de establecer de qué lado se “inclina” la balanza.

En este último punto, Smith desarrolla un análisis particular para establecer cuál país exporta más valor. En su explicación aborda lo que denomina como “curso de cambio”, que consiste en la posición acreedora/deudora entre países y que, a su vez, refleja el saldo de la balanza comercial.

Con base en las ideas planteadas, Smith establece que el saldo de la balanza no es el indicador apropiado para establecer restricciones comerciales y que, en todo caso, el comercio “forzado” por primas a la exportación y monopolios es perjudicial para los países que los fomentan. Por el contrario, desde el seno de su ideología, Smith defiende que:

Pero aquel comercio que, sin fuerza ni violencia, se desarrolla de una manera normal entre los dos pueblos es siempre ventajoso, aun cuando la ventaja no sea la misma para las dos partes.

Por ventaja o ganancia se ha de entender, en todo caso, no el aumento de la cantidad de oro y de plata, sino el valor anual de la tierra y del trabajo del país, o el aumento del ingreso de sus habitantes en el curso del año.⁸

De esta manera, Smith establece la existencia de un indicador más apropiado sobre el nivel de prosperidad de una nación, la balanza o equilibrio entre producción y consumo anual. Este equilibrio indica la relación que existe entre

⁸ *Ibidem.* Pág. 432.

ingreso y gasto nacional, si el valor del producto es mayor al consumo, el país se está capitalizando; en la situación contraria, el producto nacional se encontraría en una tendencia negativa, ya que disminuiría como consecuencia del consumo de la parte de capital que paga el exceso de consumo.

Smith define a las primas a la exportación como apoyos que pueden brindar a productores de ciertas industrias para que estén en condiciones de vender sus mercancías en el exterior a precios menores. Sobre esta idea se puede abundar en gran medida, dado que es un tema que está en boga actualmente en el comercio internacional. Las primas a la exportación analizadas por Smith constituyen un antecedente directo de las prácticas de subvención.⁹ Es oportuno señalar que el tema de las subvenciones es uno de los aspectos torales que han mantenido en suspenso a las negociaciones de la Ronda Doha de OMC, por más de una década.

Con base en el análisis efectuado, Smith concluye que el consumo constituye la finalidad de la industria y del comercio, porque el objetivo de la producción es el consumo y, por ello, el fomento de la producción (de los productores) debe coadyuvar al consumo (de los consumidores).

La ventaja absoluta es uno de los componentes teóricos desarrollados en el marco del sistema económico establecido por Smith, en este sistema de libertad económica se deben anteponer los intereses del consumidor, de esta manera se asegura que el libre comercio genera beneficios para todos los países que lo practican, esencialmente para sus consumidores.

La teoría de la ventaja absoluta continúa siendo una primera referencia de las teorías del comercio internacional. Paul Krugman la define de la siguiente manera:

*Cuando un país puede producir una unidad de un bien con menos trabajo que otro país, decimos que este primer país tiene ventaja absoluta en la producción de este bien.*¹⁰

⁹ La Organización Mundial de Comercio define a las subvenciones como prácticas desleales de comercio internacional.

¹⁰ Krugman, Paul R. y Obstfeld Maurice. Economía internacional. Edit. Pearson. España, 2006. Pág. 32.

A partir de lo expuesto, podemos considerar a la ventaja absoluta como una primera referencia de las ganancias generadas por el comercio internacional; sin embargo, este principio debe ser considerado con cierta reserva, pues como señaló Adam Smith, existen excepciones que justifican la aplicación de medidas de protección a industrias estratégicas, así como el otorgamiento de estímulos que permitan a los sectores exportadores incrementar su nivel de competitividad en el mercado internacional.

d) Ventaja comparativa

A su vez, la ventaja comparativa fue desarrollada sobre la base teórica de la ventaja absoluta. David Ricardo tomó en consideración la mayor parte del conocimiento desarrollado previamente para concluir la existencia de una ventaja que no se determina a partir de la comparación absoluta de unidades de trabajo, sino a partir de una comparación en términos relativos.

Ricardo parte del principio general de que el libre comercio implica que cada país invierte su capital y trabajo de la manera más benéfica. El trabajo se distribuye eficazmente porque recompensa las capacidades y, en consecuencia, incrementa el volumen de producción.

En este contexto, para explicar el concepto de ventaja comparativa, es necesario retomar algunos planteamientos microeconómicos. Considerando pleno empleo y la producción de dos bienes, podemos definir el término *costo de oportunidad* como la cantidad que necesariamente se deja de producir de un bien cuando se elige aumentar en una unidad la producción del otro bien. De este modo, se cumple el planteamiento ricardiano de que el trabajo se distribuye de manera eficiente.

Tomando en cuenta que la productividad del trabajo es distinta entre los países, cada nación tenderá a especializarse en la producción de los bienes en que registre los mayores niveles de productividad del trabajo. De esta manera, cada país va a participar en el comercio internacional exportando los productos en los que se está especializando, surgiendo la ventaja comparativa.

A diferencia de la ventaja absoluta, como su propia denominación lo sugiere, la ventaja comparativa derivada del análisis de David Ricardo se determina a través

de la comparación de la productividad del trabajo del producto que se está intercambiando, en relación con la productividad del trabajo de mercancías fabricadas en los países importadores.

En realidad, la ventaja comparativa surge como una explicación del comercio internacional cuando la teoría de la ventaja absoluta perdió validez. La ventaja comparativa corresponde a casos particulares en los cuales los países no tienen ventajas absolutas, y entonces es necesario hacer una comparación en términos relativos para acreditar que el comercio internacional también puede generar beneficios.

En virtud de lo anterior, podemos concluir que el modelo de David Ricardo es una explicación particular del caso cuando la ventaja comparativa es determinada por las distintas productividades del trabajo entre los países.

A continuación, presentaremos los elementos generales del modelo Heckscher-Ohlin, que a su vez, corresponde a la explicación relativa del caso particular cuando la ventaja comparativa es determinada por la distinta dotación de los factores productivos entre los países.

El modelo Heckscher-Ohlin (también conocido como teoría de las proporciones factoriales) desarrollado por los economistas suecos Eli Heckscher y Bertil Ohlin¹¹ incorpora los planteamientos elaborados por la teoría neoclásica y adiciona al factor productivo *tierra*. En términos generales, podemos decir que en este modelo, la producción de los bienes es resultado de la combinación de cantidades preestablecidas de tierra y trabajo.

Si bien la lógica de este modelo es similar a la ricardiana, en cuanto a que la tierra y el trabajo se distribuyen de manera eficiente, el modelo Heckscher-Ohlin aplica el análisis comparativo a la abundancia de la cantidad preestablecida de la tierra, en relación con el trabajo, así como, a la intensidad con la que se emplea el factor tierra, en relación con el trabajo para fabricar cada bien.

¹¹ Bertil Ohlin recibió el premio nobel de economía en 1977.

En general, una economía tenderá a ser relativamente eficaz en la producción de bienes que son intensivos en los factores en los que el país está relativamente mejor dotado.¹²

Es fundamental hacer énfasis en una conclusión inédita del modelo Heckscher-Ohlin, porque reconoce que el comercio internacional ejerce efectos negativos sobre la distribución de la renta al interior de los países. Entendiendo que los países se especializan en la producción de los bienes que requieren de manera intensiva el factor relativamente abundante, el comercio internacional genera mayores utilidades para los propietarios del factor que se encuentra en mayores cantidades preestablecidas, e inferiores para los propietarios del factor que se encuentra en menores cantidades preestablecidas.

Tomando en cuenta que la tendencia natural de la agricultura es hacia el registro de rendimientos decrecientes, entonces la incorporación de los bienes agrícolas en el comercio internacional producirá menores utilidades o pérdidas para los propietarios de la tierra, validando los primeros planteamientos vertidos en el siglo XVIII sobre la transferencia de riqueza del campo a la ciudad.

En la lógica económica del análisis relativo planteado por el modelo Heckscher-Ohlin, la tendencia siempre será que la cantidad preestablecida de tierra será relativamente menor en relación con el trabajo, porque la cantidad de tierra, además de preestablecida, tiende a reducirse por una serie de factores como la erosión (por mencionar alguno), mientras que la cantidad de trabajo tiende naturalmente a aumentar como resultado del crecimiento poblacional.

Antes de concluir este apartado, es oportuno señalar que, considerando la existencia de los modelos de David Ricardo y Heckscher-Ohlin como explicaciones de casos particulares de la ventaja comparativa, Paul Krugman¹³ elaboró un *Modelo Estándar* que intenta presentar una explicación general de una economía mundial de intercambio.

El modelo estándar de comercio se construye a partir de cuatro relaciones: 1) la relación entre la frontera de posibilidades de

¹² Krugman, Paul R. y Obstfeld Maurice. Economía internacional. Edit. Pearson. España, 2006. Pág. 66.

¹³ Paul Krugman recibió el premio nobel de economía en 2008.

*producción y la curva de oferta relativa, 2) la relación entre los precios relativos y la demanda, 3) la determinación del equilibrio mundial mediante la oferta y la demanda relativa mundiales y 4) el efecto de la relación de intercambio (el precio de las exportaciones de un país dividido sobre el precio de sus importaciones) sobre el bienestar nacional.*¹⁴

En términos generales, podemos concluir que las teorías clásica y neoclásica del comercio internacional nos proporcionan una amplia explicación acerca de los beneficios generalizados que originan los flujos comerciales de productos homogéneos, que tienen lugar bajo condiciones de competencia perfecta.

Sin embargo, a lo largo del recorrido teórico que se efectuó, encontramos postulados que dan evidencia sobre excepciones que pueden justificar el uso de medidas proteccionistas (contra el ingreso de mercancías importadas) y apoyos a la exportación.

Con base en lo anterior, podemos establecer que las conclusiones a favor del libre comercio, vertidas por las teorías clásica y neoclásica, deben leerse con cuidado, ya que establecen la existencia de *circunstancias excepcionales* que pueden justificar la aplicación de medidas de remedio comercial

En la próxima sección se establecerán los postulados principales de la denominada *Nueva Teoría de Comercio Internacional*, que modifica algunos de los supuestos fundamentales sobre los que se elaboraron las teorías clásica y neoclásica de comercio internacional.

B) Competencia imperfecta y tipos de producto

Durante las últimas décadas del siglo pasado, autores como Paul Krugman y Maurice Obstfeld observaron que algunos de los supuestos considerados por la teoría clásica de comercio internacional habían perdido validez. Por ello, elaboraron una teoría *nueva* de comercio internacional que modificó los supuestos de rendimientos constantes y competencia perfecta.

¹⁴ Krugman, Paul R. y Obstfeld Maurice. Economía internacional. Edit. Pearson. España, 2006. Pág. 92.

En particular, Paul Krugman desarrolló dos modelos de comercio internacional asumiendo competencia imperfecta y economías de escala: el modelo de competencia monopolística y el modelo de dumping.¹⁵ Con objeto de contar con mayores elementos para explicar el modelo de dumping, en primer término, realizaremos una breve descripción del modelo de competencia monopolística, mientras que el modelo de dumping será abordado en inciso *c) Discriminación de precios*.

De acuerdo con Krugman,¹⁶ el modelo de competencia monopolística considera los supuestos siguientes: a) no existen barreras a la entrada, b) productos diferenciados y 3) las empresas asumen los precios de sus competidores como dados.

En general, Krugman considera que las ventas de empresa *X* están relacionadas de manera directa con el tamaño de la demanda y el precio de sus competidores; por el contrario, las ventas de la empresa están relacionadas de manera inversa con el número de competidores y el precio que determine para sus mercancías. En la Ecuación 1 se presenta la demanda que enfrenta la empresa *X*.

$$Q = S \times [1/n - b \times (P - P_m)] \quad \text{Ecuación 1}$$

Donde:

Q: ventas de la empresa

S: ventas de la industria

n: número de empresas

P: precio de la empresa *X*

P_m: Precio medio de los competidores.

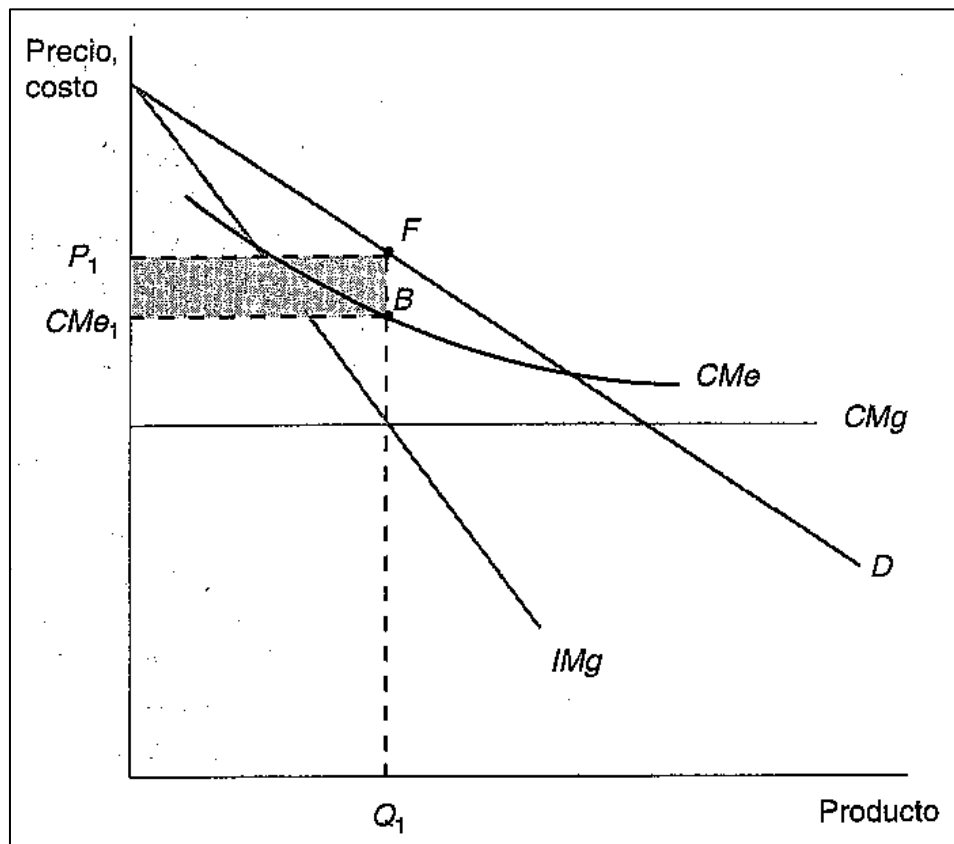
¹⁵ Krugman, Paul R. y Obstfeld Maurice. Economía internacional. Edit. Pearson. España, 2006. Pág. 119.

¹⁶ Ídem. Pág. 125.

En particular, en este modelo, si bien las empresas enfrentan la competencia de sus competidores, su comportamiento es como si fuera un monopolista. Este comportamiento es posible gracias a que la diferenciación del producto crea nichos de mercado, que a su vez les otorga un cierto grado de monopolio.

En la Gráfica 1 se presenta la maximización de utilidades en competencia monopolística, esta maximización responde al principio de que la empresa producirá hasta el punto en que se igualan su ingreso y costo marginal, Q_1 en la gráfica. La diferencia entre el precio (P_1) y costo medio (CMe_1) representa la utilidad que en el corto plazo obtiene la empresa.

Gráfica 1. Maximización de utilidades a corto plazo para la firma en competencia monopolística



Fuente: Appleyard, Dennis R. 2003. Economía internacional. Pág. 170.

Dado que no existen barreras a la entrada, las utilidades que registra la empresa atraen a nuevos competidores, por lo que, en el largo plazo, la demanda (D) que enfrentan las empresas en lo individual se desplaza hacia abajo y será más

elástica debido al mayor número de productos sustitutos, por lo que el precio disminuirá hasta que la utilidad llegue a cero.

En síntesis, el modelo de competencia monopolística nos presenta una primera explicación general sobre las utilidades que puede obtener una empresa en el corto plazo en su mercado local, es decir, no incorpora al mercado de exportación. Es el modelo de dumping el que aborda la maximización de utilidades considerando el mercado nacional e internacional, como ya se mencionó este modelo será expuesto en el inciso *c) Discriminación de precios*.

Un aspecto que está relacionado con la competencia imperfecta y, de manera particular, con la competencia monopolística, es el relativo a la capacidad de las empresas para generar economías de escala.

Es importante establecer, como punto de partida, que las empresas que producen con economías de escala lo hacen de manera más eficiente en la medida que crece su escala de producción y, en consecuencia, registran reducciones de su nivel de costos unitarios.

En este sentido, Paul Krugman¹⁷ y Oscar Bajo¹⁸ coinciden en la identificación de dos niveles de economías de escala: 1) las internas, cuando el costo unitario está en función inversa del tamaño de la empresa; y 2) las externas, cuando el costo unitario está en función inversa del tamaño de una industria en particular. Es importante señalar, que en el caso que nos ocupa, las prácticas de discriminación de precios son ejercidas, de manera individual, por empresas, por lo que nos estaremos refiriendo a economías de escala internas.

De esta manera, y tomando en cuenta que el mercado internacional converge hacia un precio internacional en el caso de productos commodities y homogéneos en general (no diferenciados), la dinámica del comercio internacional se acerca más a lo que vemos en la realidad: un negocio de centavos por unidad, donde las ganancias están determinadas por el volumen.

El atractivo que ofrece el comercio internacional, a través de las ganancias por volumen, es campo fértil para las empresas que cuentan con la capacidad de

¹⁷ *Ibídem*. Pág. 121.

¹⁸ Bajo, Oscar. *Teorías del comercio internacional*. Edit. Antoni Bosch. España, 1991. Pp. 72 y 73.

producir con economías de escala. Este principio se puede relacionar fácilmente con las ventajas que ofrece el libre comercio, dado que éste permite el acceso a mercados potenciales donde ubicar los excedentes de producción que se obtienen mediante las economías de escala.

Una vez que abordamos el tema de la competencia imperfecta y, de manera particular, el modelo de competencia monopolística, y antes de explicar la teoría económica del dumping, es importante presentar una breve reseña de las teorías de la renta y del ciclo del producto, porque estas teorías nos aportan elementos que nos permiten contextualizar los flujos comerciales del tipo de productos que están recurriendo a las prácticas de discriminación de precios.

a) Teoría de la renta

A partir de la modificación de los supuestos que adoptó la Nueva teoría del comercio internacional, surge una explicación acerca de la participación que puede tener el comercio internacional sobre la generación de las ganancias oligopólicas que obtienen las empresas que funcionan en condiciones de competencia imperfecta; estas empresas registran rendimientos crecientes y generan economías de escala, lo que les permite la capacidad potencial de obtener una mayor participación en el mercado internacional, a través de mayores niveles de competitividad.

En términos generales, y para efectos de señalar la pertinencia de la incorporación de la teoría de la renta como parte integrante de la explicación de los flujos comerciales a nivel internacional, vamos a considerar un ejemplo hipotético con dos países: Estados Unidos (EUA) y México. Cada país, EUA y México, cuenta con un cierto nivel de productividad. En este caso, vamos a considerar que la producción en EUA se realiza con un nivel de productividad superior al que se registra en México.

De esta manera, y en función de su propio nivel de productividad, cada país cuenta con un precio; evidentemente, el precio en EUA será menor. En consecuencia, las empresas americanas tienen la posibilidad de obtener una

ganancia extraordinaria a través del comercio internacional. Dabat y Rivera denominan a esta renta como “renta económica internacional”.¹⁹

En términos teóricos, Dabat y Rivera reconocen que la definición de ganancias extraordinarias o sobreganancias, requiere identificar claramente el nivel de ganancia normal o medio. En este sentido recurren a Schumpeter, que en sus postulados sobre este tema relacionó el ciclo económico, los brotes discontinuos de innovación y la dinámica de oportunidades cambiantes sobre la ganancia empresarial.

Su respuesta, que inspiró el planteamiento sobre el ciclo de vida tecnológico y el desarrollo de la teoría de las revoluciones tecnológicas, es clara: la ganancia capitalista sigue un proceso en el que a grandes rasgos aparecen tres momentos distintivos: recesión/depresión, reanimación y despunte del beneficio extraordinario (producto de la aparición de nuevas combinaciones) y el descenso y estabilización (difusión social de las innovaciones).²⁰

A partir de esta explicación, se puede deducir (al menos parcialmente) que la generación de sobreganancias está en función del cambio tecnológico. Sin embargo, la generación de cadenas globales de producción ha permitido la expansión del término sobreganancias internacionales hacia la creación de sobreganancias globales.

La integración de cadenas globales de producción permite la participación simultánea de diversas economías nacionales con capacidades particulares, en la suerte de una renovada distribución internacional del trabajo, que podríamos llamar “Distribución Global de la Producción”.

Esta distribución global no escapa a la esencia del sistema capitalista: la obtención de ganancias, en este caso, de sobreganancias globales. Es oportuno señalar, que esta distribución global genera un efecto fundamental: la concurrencia de precios globales para una mayor cantidad de bienes.

¹⁹ Dabat, Alejandro y Rivera Miguel. Rentas económicas en el marco de la globalización: desarrollo y aprendizaje. En revista Problemas del Desarrollo, número 151. Instituto de Investigaciones Económicas. México, 2007. Pág. 16.

²⁰ *Ibíd.* Pág. 17.

Para continuar con la explicación de las sobreganancias globales, el artículo de Rivera Ríos retoma el libro de Kaplinsky de 2005. Kaplinsky distingue dos etapas históricas: en la primera, se sientan las bases para que los países en desarrollo se integren a la globalización (en esta etapa se generaron oportunidades de crecimiento y reducción de la pobreza); mientras que en la segunda se consolida un aumento de la capacidad productiva mundial y un número creciente de productos se convierten en commodities (pierden la capacidad de generar rentas económicas).²¹

Con base en estos postulados, podemos afirmar que los productos homogéneos, no cuentan con la capacidad de generar rentas económicas porque, al tratarse de productos que no son diferenciados, concurren a mercados bien identificados que convergen hacia el precio establecido en el mercado mundial.

De esta manera, los productos que en adelante llamaremos “mercancías comunes” tienen oportunidad de competir en el mercado internacional sujetándose (en buena medida) al precio establecido en el mercado mundial, es bajo esta dinámica del comercio internacional, donde cobra importancia la política empresarial de discriminación de precios.

Es oportuno señalar que la discriminación de precios es una política que se encuentra acorde con los planteamientos vertidos previamente y postulados por la teoría de la renta porque, en términos estrictos, la discriminación de precios puede ejecutarse a través del aumento o disminución del precio de un producto. Es en este sentido, cuando vemos que los productos que están en condiciones de generar sobreganancias en mercados imperfectos (como los productos diferenciados) pueden materializarlas a través de un incremento en los precios.

Sin embargo, el caso que estamos estudiando es el contrario porque las mercancías comunes no generan rentas económicas, son producidas por empresas ubicadas en mercados de competencia imperfecta y son elaboradas bajo condiciones de economías de escala. Entonces, la política de discriminación de precios corresponde a la práctica inversa de aumentar los precios.

²¹ Es importante hacer notar que, en este caso particular, el término commodity está relacionado con mercancías obtenidas de un proceso productivo. Por el contrario, existen commodities que se obtienen a través de la extracción, como los metales preciosos y el petróleo, para los que no se podrían hacer extensivas las conclusiones que se elaboren a lo largo del presente trabajo.

De esta manera, la teoría de la renta nos ofrece un vínculo que relaciona las explicaciones teóricas que hemos estudiado, con la teoría del dumping, en cuanto que nos permite elaborar una explicación particular para el caso que estamos analizando, en el cual las empresas oligopólicas compiten en el mercado mundial, a través de la práctica de disminuir su precio.

b) Teoría del ciclo del producto

La teoría del ciclo del producto (TCP) fue elaborada por Raymond Vernon y, aunque fue diseñada con objeto de dar respuesta al comportamiento registrado por los flujos comerciales de EUA, arriba a conclusiones similares a las expuestas por la teoría de la renta.

En términos generales, la TCP establece que el ciclo de vida de un producto influye, de alguna manera, sobre los flujos de comercio internacional. De acuerdo con la TCP, el ciclo de vida de un producto se compone de tres etapas:²²

- a) Nuevo producto: el producto se elabora y consume solo en EUA, no hay comercio internacional.
- b) Maduración del producto: se establecen características generales del producto y se inicia la generación de economías de escala. El origen de la demanda internacional del producto surge en países desarrollados, puesto que el producto se expende a precios altos.
- c) Producto estandarizado: las características y el proceso de producción son conocidos.

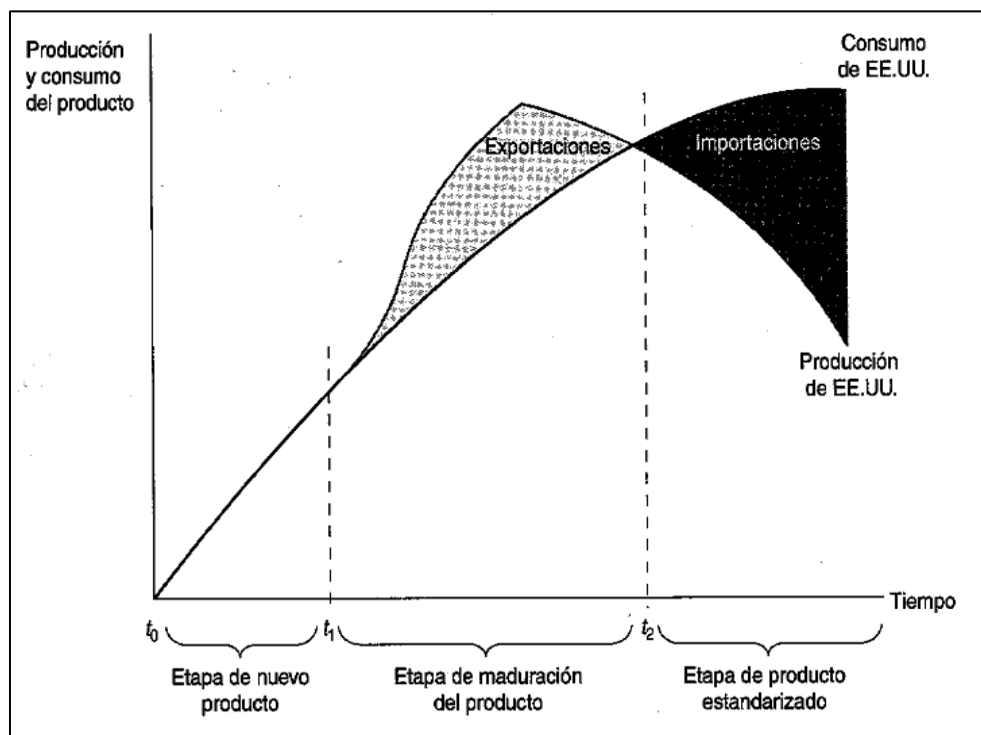
A partir de las etapas señaladas por la TCP y tal como puede observarse en la Gráfica 2, se puede deducir que en la etapa de maduración, la producción excede al consumo, porque existe el incentivo de colocar la mercancía en el mercado de exportación a un precio alto; sin embargo, cuando el producto se estandariza, su precio disminuye significativamente y, por ello, el volumen de producción es menor al consumo.

²² Appleyard, Dennis R. 2003. Economía internacional. Edit. Mc. Graw Hill. Colombia. Pág. 158.

El diseño de la TCP guarda toda lógica con el planteamiento de la teoría de la renta, en cuanto a que es la tecnología la clave de la generación de sobreganancias.

*Este ciclo de tecnología es guiado por los países con abundancia de capital, salarios altos, donde hay un incentivo de costos y una demanda de mercado suficiente para justificar nueva tecnología ahorradora de trabajo y desarrollo de productos nuevos.*²³

Gráfica 2. Etapas del ciclo del producto



Fuente: Apleyard, Dennis R. 2003. Economía internacional. Pág. 160.

Los planteamientos vertidos por la TCP son de relevancia porque nos permiten arribar a ciertas conclusiones:

- a) En la etapa de maduración se alcanza el volumen máximo de producción. En consecuencia, su producción se realiza a través de economías de escala, lo que implica un incremento de la capacidad instalada.

²³ Ídem. Pág. 161.

- b) Por lo regular, son los países desarrollados quienes cuentan con la capacidad de inversión (por lo menos en el corto plazo) para aumentar sus niveles de capacidad instalada.
- c) En particular, cuando los países en desarrollo no cuentan con el mismo nivel de inversión, corren el riesgo de conformar industrias con capacidades instaladas significativamente inferiores a las conformadas en los países desarrollados. Este tipo de riesgos es relevante porque puede originar menores volúmenes de producción y, por ende, un mayor nivel de costos.
- d) Con independencia de las magnitudes de la capacidad instalada y el porcentaje de utilización que registran los países, en general, podemos afirmar que un porcentaje relativamente pequeño de capacidad ociosa en un país con una capacidad instalada significativamente superior, puede, en un momento dado, representar un porcentaje importante de la capacidad instalada que registran países con economías más pequeñas. A lo largo del capítulo ilustraremos algunos de estos aspectos con casos particulares que se han presentado en investigaciones antidumping.

Al respecto, y como ejemplo de un caso particular sobre las diferencias que existen entre los montos relativos a capacidad instalada, a continuación se cita el párrafo 220 de la Resolución preliminar de la investigación antidumping contra las importaciones de éter²⁴ (EB) originarias de EUA.²⁵

220. Adicionalmente, la Secretaría observó lo siguiente, respecto de la industria estadounidense fabricante de EB:

- a) La producción de EB en Estados Unidos disminuyó 15% en 2008 pero aumentó 1 y 7% en 2009 y 2010, respectivamente. Se prevé continúe con una tendencia creciente hasta 2014.*

²⁴ El éter monobutílico del etilenglicol es un insumo que cuenta con la fórmula química HOCH₂CH₂OC₄H₉ y se utiliza como solvente de diversos productos, por ejemplo pinturas, tintas, químicos intermedios y fluidos de limpieza, hidráulicos y de uso industrial. También se utiliza como un agente coalescente (que funde o une) o de acoplamiento para estabilizar componentes difíciles de mezclar en limpiadores metálicos, textiles, lubricantes y productos líquidos para el hogar.

²⁵ Diario Oficial de la Federación (DOF) del 9 de abril de 2012.

b) El consumo de EB en Estados Unidos disminuyó 5% en 2008 y 15% en 2009 pero se incrementó 4% en 2010, acumulando un descenso de 16% de 2007 a 2010.

*c) **En relación con el mercado mexicano, la producción de EB de Estados Unidos representó 18 veces la producción nacional de EB en 2007 y creció hasta ser 20 veces superior en 2010.** Ello supuso que las empresas exportadoras incrementarán considerablemente sus volúmenes de operaciones a México, por ejemplo, las exportaciones de Dow específicas de EB pasaron de representar el 5% de las importaciones totales de EB originarias de Estados Unidos en 2007 al 64% en 2010. Las exportaciones específicas de EB a México, obtenidas de los sistemas de información oficial, pasaron de representar el 1% en 2007 al 3% en 2010 de la producción de EB de Estados Unidos.*

En este párrafo se puede observar que el volumen relativo a la producción de EUA representa 20 veces el tamaño de la industria mexicana. Este tipo de comparaciones, nos permiten acreditar la magnitud de las economías de escala que se han generado por parte de las empresas oligopólicas.

Este ejemplo da cuenta de un caso particular en el cual, la industria mexicana corre un riesgo importante de desintegración del aparato productivo. El tema relativo al daño que pueden sufrir las industrias locales cobra relevancia porque es uno de los aspectos que constituyen al dumping como una práctica desleal de comercio internacional, como se verá en el capítulo 2.

c) Discriminación de precios

En términos generales, la teoría económica reconoce a las prácticas de discriminación de precios, cuando un agente económico vende un mismo producto a precios diferentes a distintos compradores, esto con independencia de que los costos sean, o no, los mismos.

Varian²⁶ coincide con Krugman al señalar a la discriminación de precios como una práctica que se presenta en condiciones de competencia imperfecta, de hecho, afirma que la discriminación de precios surge de manera natural cuando las empresas adquieren la capacidad de influir sobre el precio mercado y abandonan su condición de precio-aceptante.

De esta manera, los supuestos de la teoría económica son los siguientes: artículos idénticos y producidos a un mismo costo, que se venden a distintos precios en función de las preferencias de los consumidores, de su nivel de ingreso, de su ubicación geográfica y del nivel de disponibilidad de bienes sustitutos (perfectos o imperfectos).

Koutsoyiannis señala que existen dos condiciones necesarias para que los agentes económicos puedan instrumentar políticas de discriminación de precios:²⁷

- a) El mercado debe estar dividido en submercados con diferentes elasticidades precio.
- b) Debe existir una separación efectiva entre los submercados que impida la reventa de los productos.

Por su parte, Krugman condiciona la aplicación de discriminación de precios a un par de requisitos.²⁸

- a) La industria debe ser de competencia imperfecta (las empresas influyen en la fijación de precios).
- b) Los mercados deben estar segmentados.

Tanto Koutsoyiannis, como Krugman, parten de modelos de competencia monopolística para explicar las prácticas de discriminación de precios. En particular, en su modelo de dumping, Krugman parte de la base de que la competencia imperfecta permite que las empresas tengan la posibilidad de

²⁶ Varian, Hal R. Análisis microeconómico. Edit. Antoni Bosch Editor. España, 1992. Pág. 284.

²⁷ Koutsoyiannis, A. Microeconomía moderna. Edit. Amorrortu Editores. Argentina, 1985. Pág. 201.

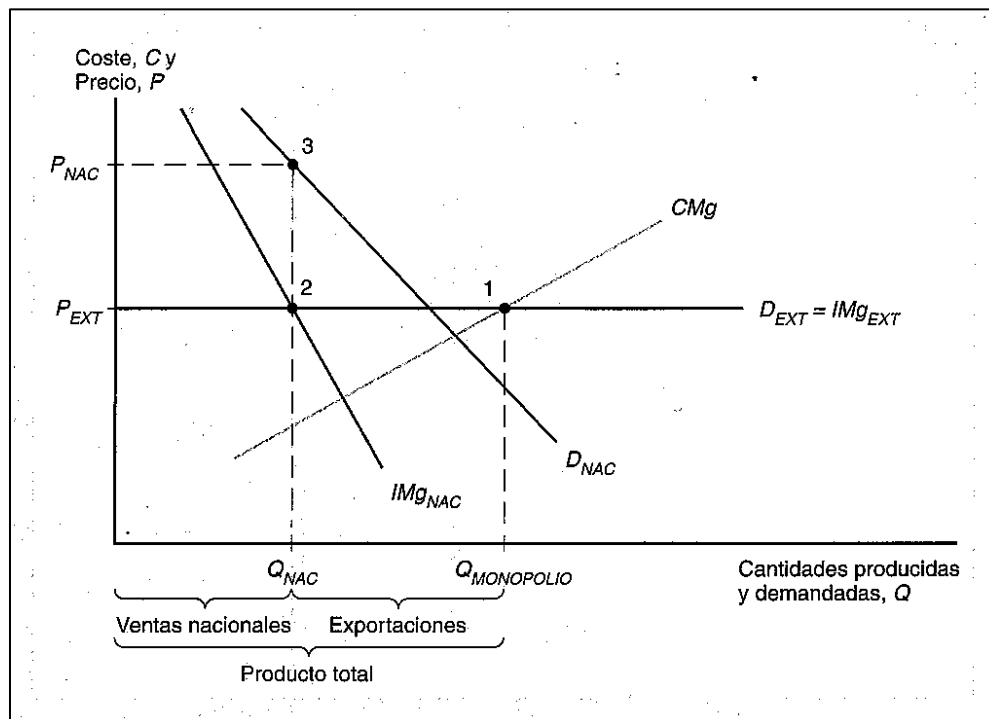
²⁸ Krugman, Paul R. y Obstfeld Maurice. Economía internacional. Edit. Pearson. España, 2006. Pág. 141.

discriminar precios entre las ventas que efectúan al mercado de exportación y las realizadas en su mercado interno.²⁹

En la Gráfica 3 se muestra una industria monopolística, en la que la empresa vende a dos mercados: 1) mercado nacional, en el que enfrenta una demanda (D_{NAC}) y 2) mercado de exportación, donde puede vender cualquier cantidad al precio P_{EXT} .

Krugman explica que la empresa cubre la demanda nacional al precio P_{NAC} , pero enfrenta un precio menor P_{EXT} en el mercado internacional, por lo que puede ofrecer el excedente de su producción, hasta que su costo marginal iguale al precio internacional.

Gráfica 3. Discriminación de precios



Fuente: Krugman, Paul R. Economía internacional. 2006. Pág. 143.

Para maximizar utilidades, la empresa debe igualar el ingreso marginal con el costo marginal en cada mercado. Tomando en cuenta que el ingreso marginal de cada unidad exportada es P_{EXT} , para igualar el costo marginal al ingreso marginal en ambos mercados se debe producir $Q_{MONOPOLIO}$ y, de esta manera, vender Q_{NAC} al mercado nacional y exportar la diferencia entre $Q_{MONOPOLIO} - Q_{NAC}$. En realidad, la intersección de IMg_{NAC} y CMg corresponde al punto donde produciría la

²⁹ Ídem. Pág. 141.

empresa si no tuviera acceso al mercado de exportación, como ocurre en el modelo de competencia monopolística.

En este caso, la empresa está en condiciones de enviar su excedente hacia el mercado de exportación porque produce con economías de escala y, entonces, la magnitud de su producción le permite obtener un nivel de costos de fabricación que incrementa su competitividad en el mercado mundial.

La magnitud de los excedentes de exportación que generan las economías de escala, permite a las empresas oligopólicas emprender severas políticas de discriminación de precios. Con objeto de ilustrar esta afirmación, señalamos otro caso particular obtenido de una investigación antidumping.

En la cuota compensatoria que aplica el gobierno de México a las importaciones de sorbitol originarias de Francia,³⁰ este país realizó exportaciones en 2007 a más de 60 países a precios que fluctuaron entre \$0.51 dólares por kilogramo, hasta \$2.70 dólares;³¹ el precio mínimo fue 81% inferior al nivel máximo registrado. En el Anexo I se presenta la relación completa de las ventas externas realizadas por Francia en 2007.

En el caso de México, en 1990 se determinó la aplicación de una cuota compensatoria de \$0.24 dólares por kilogramo, misma que fue calculada a partir del precio de la empresa Roquette Freres en el mercado francés, de \$0.65 dólares por kilogramo y el precio de exportación a México de \$0.41 dólares por kilogramo; es decir, una diferencia de aproximadamente 59%.

La magnitud de los volúmenes exportados, así como la diferencia observada en los precios de las exportaciones francesas, reflejan que su producción cuenta con economías de escala y que su política de discriminación de precios responde a un objetivo de maximización de utilidades.

De acuerdo con la información que publicó la Secretaría de Economía en 2009, la actualización del precio de referencia en Francia fue de \$1.30 dólares por kilogramo; asimismo, a partir de la información de valor y volumen de las

³⁰ DOF del 8 de octubre de 2009.

³¹ Si bien se registraron precios mayores, éstos no se tomaron en cuenta porque correspondieron a operaciones que registraron volúmenes marginales; por ejemplo, se vendieron 22 kilogramos a Hong Kong a un precio de \$7.55 dólares por kilogramo.

importaciones mexicanas de este origen (publicada por la Secretaría) se estimó un precio promedio ponderado de \$0.98 dólares por kilogramo (25% menor al precio en Francia).

A partir de las estadísticas de las exportaciones francesas, se observó que el 74% del volumen de las exportaciones francesas se dirigió hacia países que compraron el sorbitol a precios menores a \$1.30 dólares por kilogramo.

En la publicación de la Secretaría de Economía, se establece que, además de Francia, los principales productores de sorbitol son Alemania, Indonesia, EUA e Italia, por lo que es oportuno observar que las exportaciones hacia Italia y, sobre todo, a Alemania registraron precios menores a \$1.30 dólares.³² En virtud de lo anterior, podemos afirmar que la política de discriminación de precios tiende a disminuir los precios en los países que cuentan con producción nacional.

Además de las conclusiones vertidas sobre la discriminación de precios, podemos agregar que países como México, que cuentan con un cierto nivel industrial en la mayor parte de los sectores económicos, serían más atractivos para la introducción de productos a precios discriminados.

Este riesgo es potencialmente alto porque la escala de producción de la mayor parte de los sectores nacionales, es relativamente pequeña en relación con los países desarrollados y, como ya se indicó, pueden registrarse casos extremos en los cuales un monto relativamente pequeño de capacidad ociosa en un país desarrollado, puede representar un porcentaje significativo del total de la capacidad instalada en el país importador.

Es oportuno señalar que el sorbitol es un alcohol hexahídrico (poliol) que se encuentra presente en varias frutas y que a escala industrial se obtiene a partir de la hidrogenación de la D-glucosa. Las propiedades funcionales del sorbitol (humectante, estabilizador, suavizante, emulsificante y agente de cuerpo), lo hacen útil para diversas aplicaciones en las industrias farmacéutica, alimenticia, química y de cuidado personal. En particular se usa como insumo en la fabricación de productos dentífricos y otros productos para el enjuague bucal; también se utiliza como edulcorante y en la producción de comida procesada, confitería, pasta

³² Los precios a México y EUA que son mayores a \$1.30 dólares no son representativos porque en ambos países se aplican cuotas compensatorias.

de dientes, otros productos para el cuidado personal y en la elaboración de vitamina C.³³

Con base en el estudio teórico efectuado, así como de la información obtenida de las investigaciones antidumping consideradas, contamos con elementos mínimos que nos permiten elaborar ciertas deducciones (que serán evaluadas en el capítulo 3): el sorbitol y el éter son mercancías comunes en tanto que no son productos diferenciados, son elaborados por empresas que participan en mercados de competencia imperfecta, su producción se realiza bajo condiciones de economías de escala, se registra la obtención de excedentes de producción, pero sobre todo, la magnitud que toma la política de discriminación de precios, efectuada por las empresas exportadoras, está en función de la existencia de producción nacional en el mercado del país importador.

Como una conclusión adicional, podemos señalar que la influencia de los ciclos del producto sobre las economías de escala, permiten que una vez que los productos se estandarizan y sus precios disminuyen (perdiendo la capacidad de generar sobreganancias), las empresas buscan el desarrollo de nuevos productos; sin embargo, el nivel de la capacidad productiva ya está instalado, lo que da como resultado la generación de excedentes de exportación mayores, menores niveles de utilización de la capacidad instalada, e incluso, la acumulación de inventarios que para ser realizados, tienen que recurrir a la práctica de discriminación de precios.

Con objeto de presentar un ejemplo sobre este caso particular, se citan los párrafos 198 y 199 de la Resolución preliminar de la investigación antidumping contra las importaciones de malatión originarias de Dinamarca.³⁴ En este caso, se da cuenta de una situación que ejemplifica los resultados productivos que pueden obtenerse cuando las empresas generan economías de escala de mercancías comunes.

198. Asimismo, la Secretaría observó que prácticamente el 100 por ciento de las ventas de la industria danesa se destina hacia mercados de exportación. También se observó que los inventarios daneses

³³ Párrafos 13 y 16 de la resolución final del examen de vigencia de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de sorbitol grado USP, originarias de la República Francesa (DOF del 8 de octubre de 2009).

³⁴ DOF del 22 de septiembre de 2006.

*registraron crecimientos de más de 25 por ciento durante el periodo analizado, sobretudo durante el periodo investigado. Además se observó que durante el periodo analizado, **los inventarios daneses representaron en el menor de los casos más de 30 veces el tamaño del mercado mexicano** (medido en términos del CNA), y que durante el periodo investigado, dichos inventarios registraron un crecimiento equivalente a más de 10 veces el tamaño del mercado nacional.*

*199. Considerando que la capacidad exportadora danesa corresponde a prácticamente el 100 por ciento de su capacidad instalada, la Secretaría observó que durante el periodo investigado la capacidad disponible danesa creció 70 por ciento. Asimismo, se observó **que las exportaciones danesas a otros países representaron más de 10 veces el tamaño del mercado mexicano** (medido en términos del CNA).*

Es oportuno señalar que el malatión es un plaguicida y que la empresa danesa Cheminova A/S es el principal productor mundial y, que de acuerdo con la Secretaría de Economía, realizó exportaciones de malatión a México con un margen de discriminación de precios de 93%.

A partir lo anterior, podemos establecer que las asimetrías entre las industrias nacionales, pueden constituir un elemento para que los países con los mayores niveles de capacidad instalada generen excedentes de exportación que, al ser colocados en el mercado mundial a través de las prácticas de dumping, justifican, en alguna medida, la aplicación cuotas compensatorias que garanticen condiciones leales de competencia en el mercado.

d) Determinación de precios

Tomando en cuenta los postulados vertidos por las teorías de la renta y del ciclo de producto, que, en términos generales, establecen dos tipos de producto: 1) unos “nuevos”, diferenciados y que cuentan con la capacidad de generar sobreganancias, y 2) otros estandarizados que no generan sobreganancias; el objetivo de este inciso es presentar una explicación general de los mecanismos por los que las empresas oligopólicas determinan sus precios.

Para ello, consideramos oportuno incorporar una teoría adicional que nos proporciona una explicación particular, sobre los factores que determinan el precio de las mercancías. Michael Kalecki identificó que existen precios determinados por los costos y precios determinados por la demanda.³⁵

Kalecki sostuvo que el precio de las materias primas está determinado por la demanda. Asimismo, señaló que las variaciones en el precio de las materias primas afectan el precio de las mercancías “acabadas”. En este sentido, vamos a considerar a las mercancías acabadas o elaboradas como productos que, evidentemente, no son insumos y que son fabricados, sobre todo, en industrias de manufactura.

De esta manera, los precios de las mercancías acabadas están determinados por los costos. Al respecto, Kalecki reconoce la relevancia que tiene el grado de monopolio sobre el poder de las empresas oligopólicas para determinar su precio.

Los postulados vertidos por Kalecki son oportunos porque nos presentan una explicación del mecanismo por el que las empresas oligopólicas construyen los precios de mercancías acabadas. Al respecto, podemos relacionar estos postulados con las cuotas compensatorias que el gobierno mexicano aplicó a importaciones de origen chino.

El 14 de octubre de 2008 la Secretaría de Economía publicó la eliminación de las cuotas compensatorias que aplicaba, desde la década de los 90's, a las importaciones de ciertos productos de origen chino. Entre las cuotas eliminadas se encuentran las aplicadas a las importaciones de bicicletas, calzado, candados, carriolas, cerraduras, encendedores, herramientas, juguetes, lápices, velas, prendas de vestir y máquinas y aparatos eléctricos.

Como podemos ver, estos productos corresponden a la descripción de Kalecki sobre mercancías acabadas. En términos generales, podríamos decir que se trata de productos fabricados por industrias ligeras, que emplean el factor trabajo de manera intensiva y que corresponden a bienes de consumo final.

³⁵ Kalecki, M. 1984. Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista. Edit. FCE. México. Pág. 57.

A diferencia de lo que ocurre con las prácticas de discriminación de precios que estamos analizando, los márgenes de dumping estimados para las importaciones de origen chino, fueron calculados con base en metodologías alternativas previstas por la legislación y que son empleadas cuando las ventas del producto investigado no se realizan en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado del país exportador.³⁶ En el capítulo 2 se presenta una descripción general sobre dichas metodologías.

La relevancia de abordar la metodología empleada para estimar los márgenes de dumping que le fueron aplicados a las importaciones chinas estriba en varios sentidos:

- a) Es ilustrativa sobre mercancías elaboradas, cuyo precio es determinado por costos.
- b) Los márgenes de dumping no son representativos de las prácticas de discriminación de precios que estamos analizando.
- c) Por lo regular, la magnitud de estos márgenes de dumping es superior a los márgenes de discriminación de precios que estamos analizando, incluso llegaron a los cuatro dígitos.³⁷
- d) En particular, la magnitud de estos márgenes de dumping constituye un riesgo mayor para el país importador, ya que contribuye para que las importaciones incrementen su grado control del mercado, en detrimento de la producción nacional.

Con base en el recorrido teórico realizado, podemos arribar a las conclusiones siguientes:

- a) Los cuerpos teóricos que explican el comercio internacional parten del supuesto de productos homogéneos (teoría clásica). Este supuesto es importante porque cuando se incorporan las condiciones de

³⁶ Los márgenes de dumping estimados para China emplearon metodologías alternativas porque cuando fueron calculados, China no era miembro de la OMC.

³⁷ De acuerdo con el DOF del 14 de octubre de 2008, el calzado clasificado en las fracciones arancelarias de la partida 6405 de la TIGI, con excepción del comprendido en la fracción 6405.10.99, estaba sujeto al pago de una cuota compensatoria de 1,105%.

competencia imperfecta, se identifican por lo menos dos tipos de productos: diferenciados y estandarizados.

- b) Las empresas oligopólicas llevan a cabo procesos productivos a través de economías de escala, mismas que están soportadas en la magnitud de su capacidad instalada, la que, a su vez, genera excedentes de producción que se materializan en crecientes montos de inventarios.
- c) Las prácticas de discriminación de precios que estudia la teoría del dumping, consisten en vender el mismo producto a precios diferentes a distintos mercados y constituyen un mecanismo disponible para que las empresas desplacen sus excedentes de producción.
- d) El objetivo fundamental de este tipo de práctica de discriminación de precios, es la maximización de utilidades, aunque puede contribuir a que las empresas exportadoras que la practican, incrementen su participación en el mercado del país importador, a costa de la producción nacional.
- e) Las mercancías que determinan su precio en función de sus costos de producción, tienden a competir en el mercado mundial a través de las condiciones que les brinda el factor trabajo.
- f) En este caso, a diferencia de las prácticas ejecutadas por empresas que generan excedentes de exportación, la ventaja comparativa que puede ser resultado de la productividad del trabajo, exige la búsqueda agresiva de mercados que puede derivar en el control completo del mercado del país importador.
- g) Las mercancías comunes son productos homogéneos que se encuentran en la parte final de su ciclo y han perdido la capacidad de generar sobreganancias.
- h) Las prácticas de dumping, pueden contar con el agravante de dirigirse hacia países que cuentan con producción nacional de la mercancía común. Esta situación encierra un riesgo mayor para los países importadores porque, en el ánimo de competir con la producción

nacional, el margen de dumping tiende a ser mayor y, en consecuencia, tiende a afectar de manera negativa el comportamiento de la industria nacional, tal como se explicará el capítulo siguiente.

En términos generales, podemos concluir que las prácticas de discriminación de precios, constituyen un mecanismo que es empleado por las empresas oligopólicas con objeto de incrementar su nivel de competitividad en los mercados mundiales de mercancías comunes y, de esta manera, aumentar su nivel de utilidades.

Capítulo 2

Legislación de las prácticas desleales de comercio internacional

El objetivo general de este capítulo es presentar una explicación de las condiciones previstas en la legislación, nacional e internacional, que convierten a las prácticas de discriminación de precios, en prácticas desleales de comercio internacional.

A) Antecedentes de la legislación

Existen previsiones jurídicas específicas que definen los casos particulares, en los que la importación de bienes en condiciones de discriminación de precios, puede ser considerada como una práctica desleal de comercio internacional, en su modalidad de dumping.

La determinación de las prácticas desleales de comercio internacional está sujeta a la aplicación de legislación nacional e internacional. Por lo que se refiere a la normatividad interna, ésta data de 1993, cuando se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF), la Ley de Comercio Exterior (LCE) y su Reglamento (RLCE).³⁸

La publicación de este cuerpo normativo respondió a las necesidades que implicaba la evidente entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).³⁹ Es oportuno señalar, que la publicación de la LCE incluyó la abrogación de su antecedente, la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior, publicada en el DOF el 13 de enero de 1986.⁴⁰

Como podemos observar, en el caso de la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio

³⁸ La LCE se publicó en el DOF el 27 de julio de 1993 y su última reforma se publicó el 21 de diciembre de 2006. Por su parte, el RLCE se publicó en el DOF el 30 de diciembre de 1993 y su última reforma se publicó el 29 de diciembre de 2000.

³⁹ El TLCAN suscrito por Canadá, Estados Unidos de América y México entró en vigor el 1 de enero de 1994.

⁴⁰ La abrogación de la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior está contenida en el Segundo Artículo transitorio de la LCE publicada el 27 de julio de 1993.

Exterior, su publicación también estuvo en función de los requerimientos a los que la nación haría frente a partir de su ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT),⁴¹ el 24 de agosto de 1986.

Con base en los antecedentes descritos, podemos afirmar que antes de la entrada en vigor de la LCE y del RLCE, la normatividad nacional descansaba sobre el Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, que a la letra dice:

Artículo 131. *Es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo y aún prohibir, por motivos de seguridad o de policía, la circulación en el interior de la República de toda clase de efectos, cualquiera que sea su procedencia; pero sin que la misma Federación pueda establecer, ni dictar, en el Distrito Federal, los impuestos y leyes que expresan las fracciones VI y VII del artículo 117.*

El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación, expedidas por el propio Congreso, y para crear otras; así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquiera otro propósito, en beneficio del país. El propio Ejecutivo al enviar al Congreso el Presupuesto Fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida.

Entonces, con objeto de esclarecer la aplicación de este artículo ante el evidente ingreso de México al GATT se publicó su ley reglamentaria.

Por otro lado, la legislación internacional emana del GATT, Acuerdo, que dio origen a la Organización Mundial de Comercio el 1 de enero de 1995.

⁴¹ En inglés: General Agreement on Tariffs and Trade (GATT).

En particular, la normatividad relativa a las importaciones objeto de dumping, está contemplada en el Artículo VI del GATT de 1994 y su reglamentación, está expresamente prevista en el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (conocido como Acuerdo Antidumping).

Es oportuno señalar que el GATT es un tratado multilateral (que tiene su origen en 1948), firmado por la necesidad de normar el comercio y las concesiones arancelarias. Inicialmente, el GATT fue parte del plan de regulación de la economía mundial establecido en la posguerra e incluía la reducción de aranceles y otras barreras comerciales.

Entre 1948 y 1994 los países Miembros del GATT participaron en rondas de negociación que finalizaron con el establecimiento del denominado GATT de 1994, así como del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS). Es decir, en términos generales, podemos decir que la OMC incluye al GATT y al GATS. El Cuadro 1 presenta las rondas de negociación del GATT.

Cuadro 1 Rondas de negociación del GATT

Año	Lugar/denominación	Temas	Países
1947	Ginebra	Aranceles	23
1949	Annecy	Aranceles	13
1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Ginebra	Aranceles	26
1960-61	Ginebra (Ronda Dillon)	Aranceles	26
1964-67	Ginebra (Ronda Kennedy)	Aranceles y medidas antidumping	62
1973-79	Ginebra (Ronda Tokio)	Aranceles y medidas no arancelarias	102
1986-94	Ginebra (Ronda Uruguay)	Aranceles y medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura y creación de la OMC.	123

Fuente: OMC

La OMC fue instituida a través del Acuerdo de Marrakech (15 de abril de 1994). En México, su fundación se plasmó en el Decreto de promulgación del Acta Final de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales. Este decreto fue publicado en el DOF del 30 de diciembre de 1994.

El Acuerdo de Marrakech reconoce como punto de partida que las relaciones económicas (particularmente las de corte comercial) deberían elevar los niveles de vida, empleo, ingreso real, demanda efectiva, producción y comercio de bienes y servicios, permitiendo, al mismo tiempo, la utilización óptima de los recursos mundiales de conformidad con el desarrollo sostenible.

También reconoce a la OMC como el marco institucional común para el desarrollo de las relaciones comerciales entre los países Miembros. Asimismo, considera la necesidad de realizar esfuerzos para que los países en desarrollo, y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico. El Acuerdo prevé a la OMC como el marco institucional común para el desarrollo de las relaciones comerciales entre sus Miembros, para ello, cuenta con una serie de acuerdos e instrumentos jurídicos contemplados por la propia OMC.

Además del Acuerdo Antidumping (AAD), entre los acuerdos e instrumentos jurídicos que contiene la OMC, se encuentran los siguientes:

- a) *Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías*
- b) *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994*
- c) *Acuerdo sobre la Agricultura*
- d) *Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias*
- e) *Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio*
- f) *Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio*
- g) *Acuerdo sobre Normas de Origen*
- h) *Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación*
- i) *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias*

- j) *Acuerdo sobre Salvaguardias*
- k) *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios y Anexos*
- l) *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio*
- m) *Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias*
- n) *Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales*

Entre los acuerdos mencionados, destaca el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, ya que este acuerdo contiene las previsiones jurídicas aplicables a las importaciones objeto de subvenciones, que constituyen la segunda modalidad de las prácticas desleales de comercio internacional.

El principio básico de la OMC es el correspondiente a la Nación Más Favorecida (NMF) que garantiza la reciprocidad entre los Miembros. En virtud de este principio, los países no pueden *normalmente* establecer discriminaciones entre sí. La OMC permite ciertas excepciones cuando, por ejemplo, algunos Miembros establecen entre sí la negociación de Tratados de Libre Comercio de corte “plurilateral” que se aplican únicamente a los productos objeto de comercio dentro del grupo y, en consecuencia, discriminan a las importaciones originarias de terceros países.

De acuerdo con la información publicada en su página de internet, hasta el 22 de agosto de 2012, la OMC cuenta con el registro de 156 países miembros y 28 naciones en calidad de observador (en el Anexo II se presenta la relación completa).⁴²

Una vez que contamos con un panorama general del origen de la legislación que se aplica en las investigaciones contra prácticas desleales de comercio internacional, las secciones próximas de este capítulo tienen por objeto presentar una explicación integral de las previsiones legales que se atienden en los procedimientos antidumping.

⁴² Fuente: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org6_s.html.

B) Conceptos relevantes en la determinación de prácticas desleales de comercio internacional

Como se verá en las secciones próximas, existen tres aspectos fundamentales en la determinación de las prácticas desleales de comercio internacional: la cuantificación de un determinado margen de dumping, el registro de daño por parte de los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional del producto similar al importado y la relación causal (que el dumping originó al daño).

Sin embargo, con objeto de contar con los elementos suficientes para arribar a las explicaciones de los tres elementos mencionados, es preciso abordar conceptos que resultan relevantes para la realización del procedimiento antidumping. En primer lugar, resulta fundamental comprender la cobertura de producto a la que puede estar expuesta la importación de mercancías objeto de dumping.

a) Producto investigado, idéntico y similar

Las categorías correspondientes a producto investigado, idéntico y similar son empleadas a lo largo de la legislación antidumping; por ello, resulta primordial comprender, cada una de ellas, ya que constituyen el punto de partida de una investigación antidumping.

En primera instancia, definimos al producto investigado, como el producto importado en condiciones de dumping; regresando al ejemplo del capítulo anterior, el producto investigado es el sorbitol grado USP,⁴³ originario de Francia.

Tomando en consideración que el producto investigado es, por definición, originario de un país distinto a México e introducido al mercado mexicano en condiciones de dumping, el producto investigado ingresa al territorio nacional a través de una fracción arancelaria. En el Cuadro 2 se presenta la clasificación arancelaria del sorbitol.

⁴³ United States Pharmacopeia.

Cuadro 2 Clasificación arancelaria del sorbitol

Clasificación	Descripción
Capítulo 29	Productos químicos orgánicos.
Partida 2905	Alcoholes acíclicos y sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados.
Subpartida de primer nivel	- Los demás polialcoholes:
Subpartida de segundo nivel 2905.44	-- D-glucitol (sorbitol).
Fraccción 2905.44.01	D-glucitol (sorbitol).

Fuente: Sistema de Información Arancelaria Vía Internet (SIAVI).

Es decir, que el producto investigado ingresa al territorio del país importador a través de una fracción arancelaria. En el caso de México, la clasificación arancelaria del universo de mercancías, sujetas a operaciones de comercio exterior, se publica en el DOF mediante la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (TIGIE).

Asimismo, el Sistema Armonizado de clasificación arancelario es fundamental en una investigación antidumping, porque permite la identificación de la mercancía investigada, así como el control estadístico de los volúmenes y valores que son exportados e importados para cada fracción arancelaria.

A diferencia del producto investigado, las categorías de producto idéntico o similar corresponden al producto de fabricación nacional, que eventualmente resulta afectado por el ingreso de las importaciones del producto objeto de dumping.

Al respecto, la legislación prevé que la rama de producción nacional, que eventualmente puede resultar afectada por el ingreso de importaciones objeto de dumping, puede elaborar mercancías idénticas o similares al producto investigado (importado).

El artículo 37 del RLCE define a los productos idénticos o similares en los términos siguientes:

I. Mercancías idénticas, los productos que sean iguales en todos sus aspectos al producto investigado, y

II. Mercancías similares, los productos que, aun cuando no sean iguales en todos los aspectos, tengan características y composición

semejantes, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables con los que se compara.

Una vez que se han definido, por un lado, al producto investigado o importado, y por otro, a las mercancías de producción nacional, idénticas o similares al producto objeto de dumping, entonces es relevante explicar el término rama de producción nacional, tomando en cuenta que esta rama es la productora del producto idéntico o similar.

b) Rama de producción nacional

En primer lugar, es pertinente señalar que, por lo regular, la rama de producción nacional es la Parte Solicitante de un procedimiento antidumping, porque está resintiendo los efectos negativos que origina el ingreso de importaciones objeto de dumping.⁴⁴

Como ya se mencionó, la rama de producción nacional está integrada por las empresas fabricantes del producto idéntico o similar a la mercancía importada en condiciones de dumping. Bajo este entendido, la rama de producción nacional incluye, de manera *ideal*, al total de los productores de mercancías idénticas o similares que sufren los efectos negativos originados por el ingreso de bienes en condiciones de dumping.

Sin embargo, el artículo 4.1 del AAD prevé que la rama de la producción nacional, también puede estar representada por una *proporción importante* de la producción nacional total:

4.1 A los efectos del presente Acuerdo, la expresión «rama de 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 proporción importante de la producción nacional total de dichos productos. No obstante:

⁴⁴ La LCE prevé la posibilidad de que la Autoridad Investigadora decida iniciar de oficio procedimientos antidumping.

i) cuando unos productores estén vinculados¹¹ a los exportadores o a los importadores o sean ellos mismos importadores del producto objeto del supuesto dumping, la expresión «rama de producción nacional» podrá interpretarse en el sentido de referirse al resto de los productores;

ii) (...)

¹¹ *A los efectos de este párrafo, únicamente se considerará que los productores están vinculados a los exportadores o a los importadores en los casos siguientes: a) si uno de ellos controla directa o indirectamente al otro; b) si ambos están directa o indirectamente controlados por una tercera persona; o c) si juntos controlan directa o indirectamente a una tercera persona, siempre que existan razones para creer o sospechar que el efecto de la vinculación es de tal naturaleza que motiva de parte del productor considerado un comportamiento diferente del de los productores no vinculados. A los efectos de este párrafo, se considerará que una persona controla a otra cuando la primera esté jurídica u operativamente en situación de imponer limitaciones o de dirigir a la segunda.*

Este mismo ordenamiento prevé la existencia de empresas productoras del producto similar, que realizan importaciones del producto investigado, o que estén vinculadas con importadores o exportadores del producto objeto de dumping; en tal circunstancia, estas empresas podrán ser excluidas del término *rama de producción nacional*.

La legislación no cuenta con disposiciones expresas para evaluar este tipo de casos; pero por lo regular, las empresas que se ubican en este supuesto presentan argumentos relativos al papel que desean jugar en un procedimiento, sea como productor nacional o como importador. En estos casos, la Secretaría de Economía valora los argumentos y pruebas exhibidas, a fin de determinar si estas empresas forman parte, o no, de la rama de producción nacional.

La relevancia de la identificación y delimitación de las empresas que conforman a la rama de producción nacional del producto similar al investigado, estriba en que será la información relativa a los indicadores económicos y financieros de estas empresas, la que constituya la base fáctica para realizar la evaluación de daño a la industria nacional.

Ahora bien, ya que contamos con una estructura general de los elementos que conforman el punto de partida de una investigación antidumping, es oportuno delimitar los periodos que serán considerados a lo largo de dicha investigación.

c) Periodo investigado y analizado

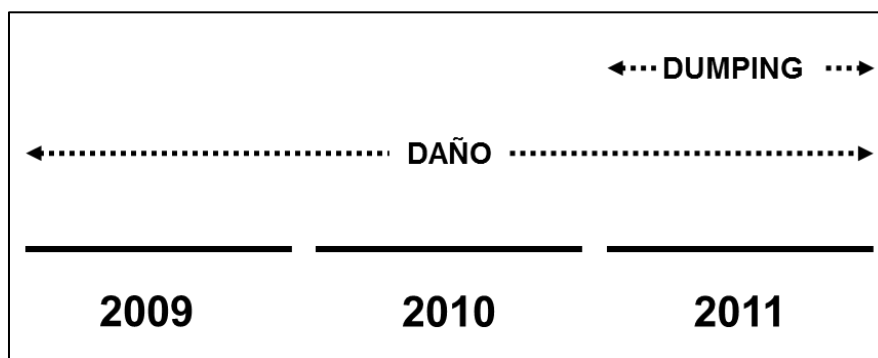
En una investigación antidumping, el periodo investigado es el lapso de tiempo que se determina para comprobar que las importaciones, realizadas en dicho lapso, fueron efectuadas en condiciones de dumping.

Para la determinación del periodo investigado, la Autoridad Investigadora toma en consideración la propuesta que presenta la Parte Solicitante del inicio del procedimiento antidumping. El artículo 76 del RLCE señala que este periodo no será menor a seis meses.

Ahora bien, el periodo analizado se define con el objetivo de comprobar la existencia de daño en la rama de producción nacional, por ese motivo inicia antes del periodo investigado y ambos periodos coinciden en su conclusión.

En la Imagen 1 se presenta un ejemplo de periodo investigado y analizado. En este caso, el dumping se determina a partir de las importaciones del producto investigado efectuadas en 2011; mientras que el daño se evalúa empleando la información proporcionada por la rama de producción nacional de 2009, 2010 y 2011.

Imagen 1 Ejemplo de periodo investigado y analizado



Con base en lo anterior, se utiliza la información de los años previos al periodo investigado como punto de referencia de la situación que registraba la rama de

producción nacional antes del ingreso de las importaciones objeto de dumping y, de esta manera, proceder a evaluar la existencia de efectos negativos sobre los indicadores económicos y financieros de las empresas que conforman a la rama de la producción nacional.

El artículo 77 del RLCE señala que para efectos de la determinación de daño, la Autoridad Investigadora podrá requerir a la producción nacional información de hasta cinco años anteriores a la presentación de su solicitud de inicio del procedimiento antidumping.

Con la explicación relativa a los periodos (investigado y analizado), concluimos la presentación de los conceptos necesarios para proceder al análisis sustantivo de la práctica desleal, mismo que será abordado a lo largo de la sección próxima.

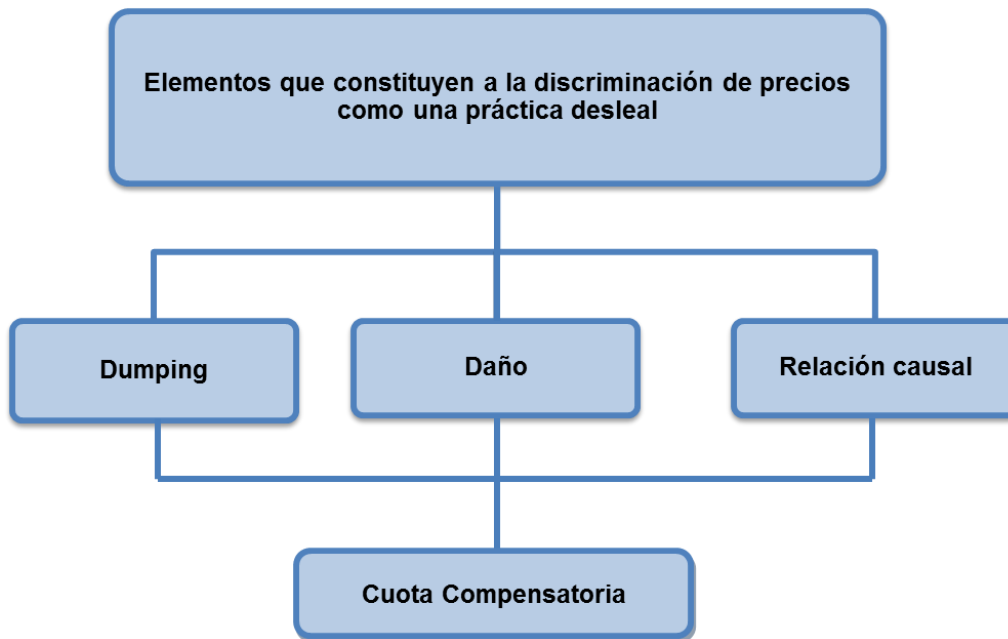
C) Determinación de las prácticas desleales de comercio internacional

En términos generales, la determinación de una práctica desleal, en su modalidad de dumping, requiere la acreditación de tres aspectos: 1) la cuantificación de un margen de dumping, 2) la presencia de efectos negativos sobre los indicadores económicos y financieros, que constituyan un daño a la rama de producción nacional y 3) la relación causal, es decir, que el dumping originó el daño.

En la Imagen 2 se presentan los elementos que se deben acreditar para determinar la existencia de una práctica desleal de comercio internacional, en su modalidad de dumping.

En consecuencia, cuando una Autoridad Investigadora arriba a estas tres determinaciones, está en condiciones de imponer cuotas compensatorias contra el ingreso de importaciones introducidas en condiciones de dumping.

Imagen 2 Elementos requeridos para imponer una cuota compensatoria



Como ya se mencionó, solo cuando una Autoridad Investigadora arriba a las tres determinaciones descritas, está en condiciones de imponer cuotas compensatorias al ingreso de las importaciones objeto de dumping; por ello, a lo largo de las secciones próximas profundizaremos en la explicación de cuatro elementos: discriminación de precios, daño, relación causal y cuotas compensatorias.

a) Discriminación de precios

El AAD define a la discriminación de precios, como la introducción de un producto en el mercado del país importador, a un precio de exportación inferior a su valor normal. En particular, el artículo 2.1 del AAD define al dumping de la siguiente manera:

2.1 A los efectos del presente Acuerdo, se considerará que un producto es objeto de dumping, es decir, que se introduce en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador.

A partir de la comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal, se obtiene un margen de dumping, que corresponde a la cuantificación de la discriminación de precios. Generalmente, el margen de dumping se expresa porcentualmente, aunque también puede ser calculado en términos monetarios (en dólares por lo regular).

Por ejemplo, en el citado de caso de sorbitol, en 1990 se cuantificó un margen de dumping, en términos monetarios, de \$0.24 dólares por kilogramo, mismo que equivale a 59%.

En la Ecuación 2 se presenta la fórmula para obtener el margen de dumping:

$$MD= [(VN - PE) / PE] \times 100 \qquad \text{Ecuación 2}$$

Donde:

MD: margen de dumping

VN: valor normal

PE: precio de exportación

La comparación equitativa entre precio de exportación y valor normal se refiere a que ambos precios deben situarse en el mismo nivel comercial, normalmente, la comparación se realiza a nivel *ex fábrica*.

El artículo 2 del AAD contiene toda la metodología empleada para la determinación de la existencia de dumping. Este artículo contempla las alternativas que pueden aplicarse, tanto para el cálculo del precio de exportación, como del valor normal.

En términos generales, podemos señalar que la estimación del precio de exportación, se obtiene a partir del promedio ponderado (por volumen) de las operaciones registradas por el país importador, correspondientes al producto investigado.

Sobre el valor normal, el AAD establece que deberá ser estimado a partir de ventas desarrolladas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país exportador. En términos generales, esta condición exige una cantidad mínima y suficiente de las ventas efectuadas en el mercado del país exportador; por lo regular, se requiere que las ventas internas del exportador representen al menos el 5% de las ventas efectuadas al país importador.

Sin embargo, el artículo 2.2 del AAD prevé que cuando a causa de una situación especial del mercado o del bajo volumen de las ventas en el mercado interno del país exportador, tales ventas no permitan una comparación adecuada, entonces el margen de dumping se puede determinar a partir de dos metodologías alternativas: 1) empleando un precio comparable de la mercancía investigada que se exporte hacia un tercer país importador apropiado, a condición de que este precio sea representativo, o 2) con el costo de producción en el país de origen más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de utilidades.

Esta disposición se refiere básicamente a los países con economía de no mercado,⁴⁵ puesto que las ventas que se pudieran realizar del producto objeto de dumping no se estarían realizando en el curso de operaciones comerciales normales y, por ende, su determinación de dumping requiere de un tercer país (país sustituto).

Las disposiciones mencionadas y relativas a las metodologías alternativas para estimar el margen de dumping, son las que fueron empleadas en los casos de las investigaciones antidumping contra las importaciones de origen chino, y que fueron referidas en el capítulo 1.

Con independencia de la metodología empleada para estimar el valor normal, el artículo 2.4.2 del AAD señala que la comparación equitativa, entre precio de exportación y valor normal, se efectuará a partir de promedios ponderados de las operaciones consideradas para el cálculo del valor normal y el precio de exportación.⁴⁶

⁴⁵ La condición de mercado de cada Miembro se encuentra en su Protocolo de Adhesión.

⁴⁶ El propio artículo 2.4.2 también establece que la comparación podrá efectuarse a partir de un promedio ponderado del valor normal con respecto a cada una de las transacciones registradas en la estimación del precio de exportación.

El resultado del análisis de discriminación de precios es el denominado *margen de dumping*, que, como ya se indicó, puede expresarse en términos porcentuales o específicos. Sin embargo, es importante hacer una acotación: para que este margen de dumping pueda calificar como causa importante del daño a la rama de producción nacional, debe ser superior al nivel de *minimis*.⁴⁷

b) Daño a la industria nacional

En términos generales, la determinación de la existencia de daño⁴⁸ toma como punto de partida la evaluación del comportamiento registrado, por el volumen y precio de las importaciones objeto de dumping a lo largo del periodo analizado.

En lo que respecta al volumen de las importaciones objeto de dumping, se analiza su crecimiento (en términos absolutos y en relación con la producción y el consumo del país importador).

En particular, sobre la estimación del consumo del país importador, por lo regular la Autoridad Investigadora procede al cálculo del Consumo Nacional Aparente (CNA) a partir de la fórmula siguiente: producción + importaciones – exportaciones.

Sobre los precios, en general, se analiza la existencia de márgenes de subvaloración del precio de las importaciones objeto de dumping, en comparación con el precio del producto similar. En otras palabras, se estima si las importaciones objeto de dumping ingresaron, al mercado del país importador, a un precio inferior al precio registrado por las mercancías similares fabricadas por la producción nacional.

En la Gráfica 4 se presenta un ejemplo hipotético sobre las importaciones de una mercancía X, efectuadas en condiciones de dumping. En este ejemplo, se puede apreciar que el precio de las importaciones registra una tendencia negativa, en

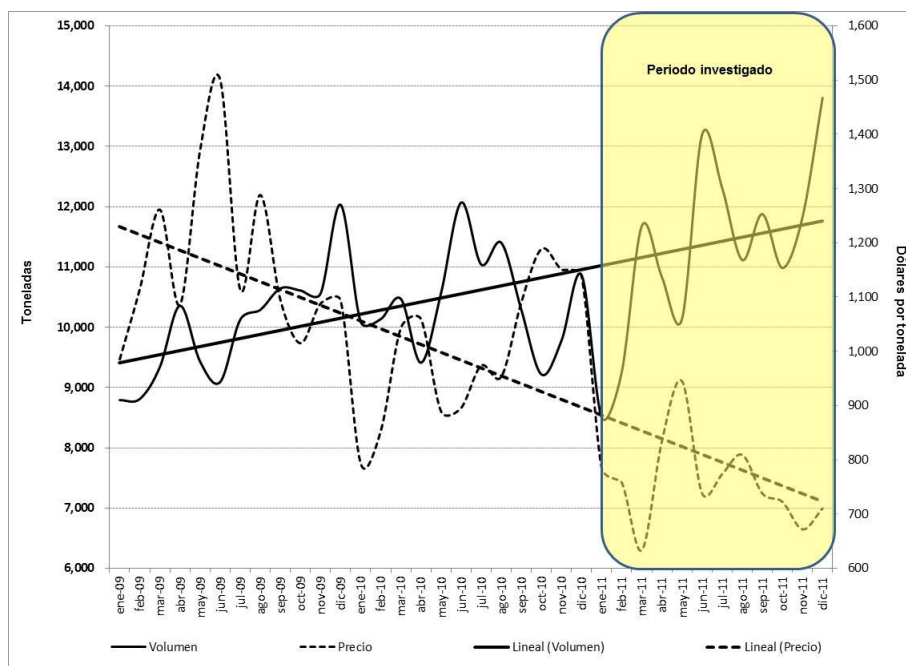
⁴⁷ El artículo 5.8 del AAD establece como nivel de *minimis* a márgenes de dumping inferiores a 2%.

⁴⁸ El artículo 3 del AAD identifica tres figuras de daño: daño importante, amenaza de daño importante y retraso importante en la creación de una rama de producción nacional. Si bien las determinaciones de daño y amenaza de daño están explicadas en los artículos 3.4 y 3.7 del AAD, respectivamente, es importante señalar que el AAD no contiene mayores elementos sobre el análisis que debería realizarse en el caso de un retraso importante en la creación de una rama de producción nacional.

este caso, disminuye 14% en 2010, 24% en el periodo investigado y acumula una disminución de 35% a lo largo del periodo analizado.

La gráfica presenta la evolución mensual del volumen y precios, lo que nos permite relacionar que la disminución en el precio explica, de alguna manera, la tendencia al alza que registra el volumen. El volumen de las importaciones aumentó 4% en 2010, 8% en el periodo investigado y acumuló un crecimiento de 13% durante el periodo analizado. Es probable que la disminución del precio de las importaciones, ubico su nivel por debajo del precio nacional durante el periodo investigado.

Gráfica 4 Evolución del volumen y precios de las importaciones objeto de dumping



Fuente: Elaboración propia.

Por otro lado, se realiza un análisis de los efectos, reales y potenciales, que origina el ingreso de las importaciones objeto de dumping sobre los indicadores, económicos y financieros, que componen a la rama de producción nacional de mercancías similares. En el citado ejemplo de sorbitol, la industria nacional afectada está representada por la empresa CPI Ingredientes, S. A., que representa el 100% de la producción nacional de sorbitol, por lo que sus indicadores corresponden a la producción nacional total.

La esencia de la determinación de la existencia de daño corresponde al análisis que guarda la rama de producción nacional del producto similar, para ello se observa el comportamiento registrado por sus variables económicas y financieras a lo largo del periodo analizado: ventas, utilidades, producción, participación de mercado, productividad, rendimiento de las inversiones, utilización de la capacidad instalada, precios, la magnitud del margen de dumping, flujo de caja, inventarios, empleo, salarios, el crecimiento, capacidad de reunir capital e inversión.

Los indicadores mencionados son los que están expresamente comprendidos en el artículo 3.4 del AAD; sin embargo, es importante señalar que esta lista no debe ser considerada en sentido limitativo, por lo que si una Autoridad Investigadora cuenta con información relativa a otra variable (como pudiera ser el cierre de empresas), debe tomarla en cuenta para su análisis.

También es importante señalar que el análisis efectuado para determinar la existencia de daño debe incluir, por lo menos, información sobre todos y cada uno de los indicadores señalados en el artículo 3.4 de AAD, de manera que la información sea integrada de forma consistente con los períodos analizado e investigado, que la propia Autoridad Investigadora determinó.

La evaluación del comportamiento de estos indicadores se realiza a través un análisis económico integral, que permita observar la existencia de relaciones entre las variables.

A partir del análisis efectuado, sobre el volumen y precios de las importaciones objeto de dumping, se cuenta con elementos suficientes para realizar una primera evaluación general de los efectos originados por el ingreso de las importaciones objeto de dumping, sobre dos aspectos fundamentales: 1) vía volúmenes: reduciendo los volúmenes de las ventas internas de la producción nacional (en términos absolutos o relativos) y 2) vía precios: reduciendo o conteniendo a los precios nacionales.

Con base en lo anterior, en el caso de un deterioro del volumen de las ventas internas de la producción nacional, se observa, si éste, a su vez, originó efectos negativos sobre las variables económicas de la producción nacional: reducción de su participación de mercado, disminuciones del volumen de producción y del

porcentaje de utilización de la capacidad instalada, así como la acumulación de inventarios.

Por su parte, estas afectaciones pueden repercutir sobre los indicadores financieros a través de un menor nivel de ingresos y efectos negativos sobre el nivel de utilidades, flujo de caja, la capacidad de reunir capital y la ejecución de nuevas inversiones.

Por otro lado, un daño relacionado con la disminución o contención de precios, regularmente, se expresa de manera directa sobre las variables financieras, particularmente, como una disminución en el margen de utilidad.

Es de esta manera como se contrasta la información histórica correspondiente al periodo analizado, a fin de determinar si efectivamente se presenta un daño importante en los indicadores de la producción nacional durante el periodo investigado.

c) Relación causal

Una vez que se ha cuantificado que las importaciones objeto de dumping ingresan al mercado del país importador, con un margen de discriminación de precios superior a *minimis* y que los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional registraron un deterioro durante el periodo investigado, la determinación de la existencia de causalidad o relación causal, exige acreditar que las importaciones objeto de dumping causaron daño a la producción nacional.

De conformidad con el artículo 3.5 del AAD, la determinación de la relación causal, se basa en el examen del comportamiento registrado por factores adicionales (otros factores de daño) y distintos a las importaciones objeto de dumping, que pudieron afectar negativamente el comportamiento de la rama de producción nacional.

Entre los factores considerados se encuentran: las importaciones no vendidas a precios dumping, la contracción de la demanda, variaciones en la estructura del consumo, la tecnología, la actividad exportadora y la productividad de la rama de producción nacional.

De ser el caso, estos indicadores pueden dar evidencia de que el daño registrado por la rama de producción nacional, no puede ser atribuible a las importaciones objeto de dumping. Como ejemplo, podemos suponer que el volumen de las importaciones no vendidas a precios dumping (importaciones leales) registran crecimientos superiores a los observados por las importaciones objeto de dumping o, que se han apropiado de una mayor participación del mercado, entonces podría establecerse que han sido estas importaciones leales las que originaron el daño.

Al respecto, vale la pena señalar que las importaciones leales pueden, o no, ser originarias del país investigado; lo anterior en virtud de que el margen de dumping se estima para cada empresa que comparece en el procedimiento antidumping. Como ejemplo, podemos citar la investigación contra las importaciones de peróxido de hidrógeno originarias de EUA; en esta investigación, la Secretaría de Economía determinó márgenes de dumping, mayores a *minimis* para dos de las cuatro empresas exportadoras de EUA que comparecieron al procedimiento.⁴⁹

*104. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 85 al 103 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE, y 38 y 39 del RLCE, la Secretaría comparó el valor normal y el precio de exportación y determinó que las importaciones de peróxido de hidrógeno, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 2847.00.01 de la TIGIE, provenientes de la empresa **Degussa Corporation**, se realizaron con un margen de discriminación de precios de **6.87 por ciento**.*

*120. De acuerdo con (...), la Secretaría comparó el valor normal y el precio de exportación y determinó que las importaciones de peróxido de hidrógeno, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 2847.00.01 de la TIGIE, provenientes de la empresa **Eka Chemicals**, se realizaron con un margen de discriminación de precios equivalente a **cero**.*

⁴⁹ DOF del 18 de agosto de 2004.

145. De acuerdo con (...), la Secretaría comparó el valor normal y el precio de exportación y determinó que las importaciones de peróxido de hidrógeno, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 2847.00.01 de la TIGIE, provenientes de la empresa **FMC Corporation**, se realizaron con un margen de discriminación de precios equivalente a **cero**.

162. De acuerdo con (...), la Secretaría comparó el valor normal y el precio de exportación y determinó que las importaciones de peróxido de hidrógeno, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 2847.00.01 de la TIGIE, provenientes de la empresa **Solvay**, se realizaron con un margen de discriminación de precios de **7.99 por ciento**.

En este caso particular, las importaciones provenientes de FMC Corporation y Eka Chemicals, no pueden ser consideradas como causa del daño a la producción nacional.

Tomando en cuenta otra de las variables previstas en el artículo 3.5 del AAD, también puede ocurrir que el daño esté relacionado con una contracción en la demanda agregada en el mercado del país importador. Por lo regular, lo que sucede en estos casos es que la contracción en la demanda origina una disminución en las ventas internas de la producción nacional, la que, a su vez, afecta negativamente al resto de los indicadores considerados en el análisis de daño (artículo 3.4 del AAD).

Otro aspecto fundamental en la determinación de la relación causal, es el efecto que origina la actividad exportadora sobre el comportamiento de la rama de producción nacional, puesto que existen casos en los que si bien se registra una reducción en las ventas totales, ésta fue originada por la reducción de sus montos de exportación, misma que también pudo tener un origen particular, como puede ser la pérdida de competitividad que, a su vez, pudo ser ocasionada por una sobrevaloración del tipo de cambio.

A continuación se cita un ejemplo obtenido de la investigación contra las importaciones de papel prensa, originarias de EUA y Canadá.

*367. Al respecto, es importante destacar que el comportamiento de las ventas totales incide en buena medida en el desempeño económico y financiero de una industria. De acuerdo con los resultados señalados en los puntos 330 al 332 de la presente Resolución, en términos absolutos, **las ventas totales de la industria nacional disminuyeron 28% en el periodo analizado.***

*368. Sin embargo, al momento de analizar las razones de este desempeño en el periodo analizado se observa que el **41% se debió a la caída en las ventas de exportación** y el 59% a la reducción en los volúmenes de ventas totales. De estas, las estadísticas disponibles indican que la disminución de **31 de esos 59 puntos porcentuales se encuentra vinculada a dos factores exógenos a las importaciones: la contracción de la demanda y la reorientación de uno de los productores nacionales.***

En el análisis de causalidad, la normatividad internacional, mantiene la misma exigencia que fue descrita en el apartado de *Daño a la industria nacional*; es decir, la Autoridad Investigadora no debe limitar su análisis a las variables expresamente señaladas en el artículo 3.5 del AAD.

La Autoridad Investigadora debe incluir en su análisis cualquier información disponible, pero debe garantizar, por lo menos, que evaluó la existencia de las variables indicadas en el artículo 3.5 del AAD. Ahora bien, el objetivo fundamental del análisis de causalidad es identificar la existencia de *otros factores de daño*, y no atribuir el daño que estos factores causaron a la rama de producción nacional, a las importaciones objeto de dumping.

d) Cuotas compensatorias

Como ya se estableció, cuando la Autoridad Investigadora, cuantifica un margen de dumping, concluye la existencia de daño y determina que el daño fue originado

por las importaciones objeto de dumping, la legislación, nacional e internacional, prevé que el ingreso de las importaciones objeto de dumping al mercado del país importador, podrá ser sujeto a la aplicación de cuotas compensatorias.⁵⁰

En México se denomina, de manera indistinta, cuotas compensatorias a las medidas que se aplican a las importaciones objeto de prácticas desleales de comercio internacional, independientemente de su modalidad: discriminación de precios o subvenciones. Por su parte, el AAD establece la percepción de *derechos antidumping*.

Asimismo, en nuestro país las cuotas compensatorias son determinadas por la Secretaría de Economía; mientras que su cobro es responsabilidad de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Las cuotas compensatorias son consideradas fiscalmente, como aprovechamientos, por lo que, a diferencia de los aranceles, no constituyen impuestos al comercio internacional; por ello, las cuotas compensatorias forman parte de los instrumentos denominados *barreras no arancelarias*.

Con base en las previsiones señaladas a lo largo de este capítulo, podemos concluir que las cuotas compensatorias son aplicadas al ingreso de importaciones que se presentan en casos excepcionales (previstos por la legislación nacional e internacional) y que fueron determinadas en un procedimiento administrativo de carácter *cuasi* judicial. En virtud de lo anterior, las cuotas compensatorias no son consideradas como parte de los instrumentos de política comercial.

La vigencia de aplicación de las cuotas compensatorias es de cinco años, aunque pueden revisarse anualmente a petición de parte. Sin embargo, es oportuno señalar que existen procedimientos *ad hoc*, denominados *Exámenes de vigencia de cuota compensatoria*, que prevén el análisis de su posible renovación por cinco años adicionales.

Es oportuno señalar que el monto de las cuotas compensatorias tiene como límite el margen de discriminación de precios, determinado a lo largo del procedimiento antidumping.

⁵⁰ Los artículos 9 del AAD y del 62 al 71 de la LCE contienen las previsiones correspondientes a la aplicación y cobro de las cuotas compensatorias.

Al 3 de agosto de 2012 estaban vigentes 41 cuotas compensatorias en México. En el Anexo III se presenta la relación completa.

Capítulo 3

Análisis económico de las prácticas de discriminación de precios en el comercio internacional

El objetivo general de este capítulo es presentar una relación entre los enfoques económico y jurídico, para elaborar una explicación de las *circunstancias excepcionales* que justifican la aplicación de medidas no arancelarias (cuotas compensatorias) contra el ingreso de importaciones objeto de dumping.

Con objeto de identificar la existencia de las *circunstancias excepcionales* que permiten la adopción de las cuotas compensatorias, en primer término, se evaluará la información disponible a nivel mundial sobre las medidas antidumping aplicadas por los Miembros de la OMC.

A) Medidas antidumping aplicadas por los Miembros de la OMC

La información disponible para realizar este análisis corresponde a la que publica la OMC en su página de internet, y comprende de 1995 (año de su fundación) a 2011.⁵¹

A lo largo de los 17 años considerados, los países Miembros de la OMC⁵² impusieron 2,601 medidas antidumping. La información reportada por la OMC está clasificada en 20 sectores económicos;⁵³ sin embargo, se observó que las medidas antidumping aplicadas contra las importaciones correspondientes a tres sectores: a) Metales básicos y sus manufacturas, b) Productos químicos y c) Resinas, plásticos y productos de goma, representaron el 62% del total de las medidas aplicadas.

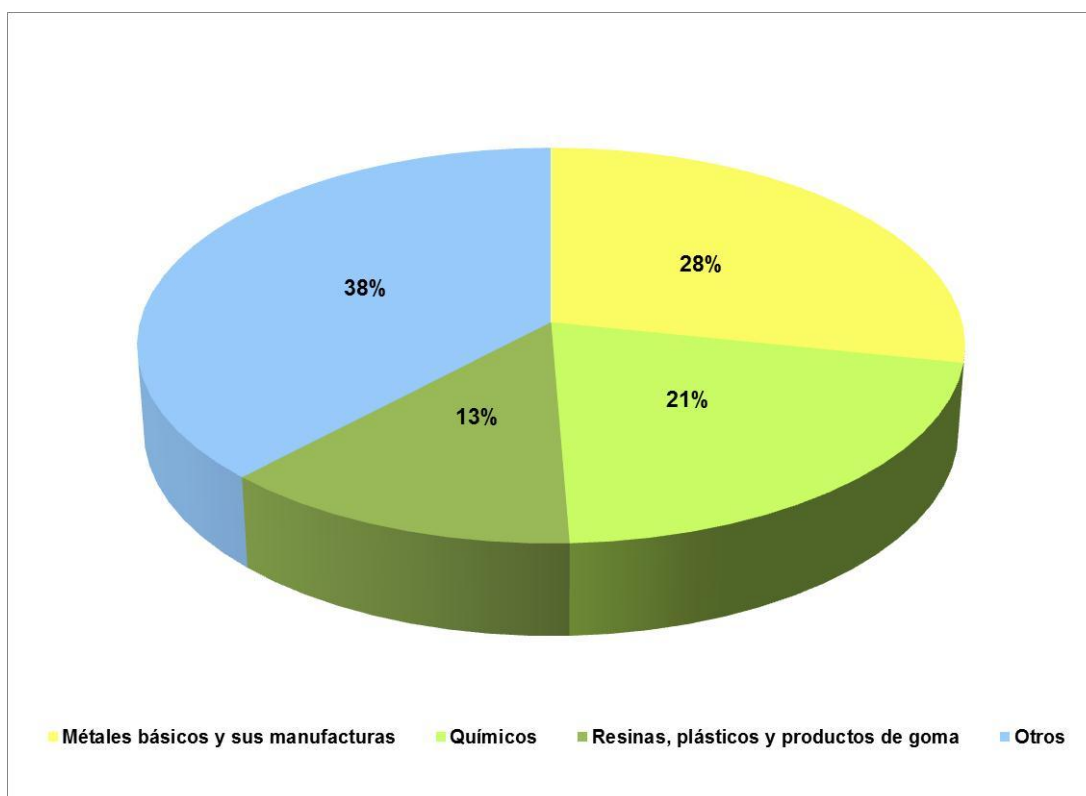
Estas cifras nos permiten observar que, en su mayoría, las prácticas de dumping denunciadas en el mundo, corresponden a importaciones de productos homogéneos, que son empleados como insumos en la elaboración de productos finales.

⁵¹ http://www.wto.org/spanish/tratop_s/adp_s/adp_s.htm.

⁵² Al 22 de agosto de 2012, la página de internet de la OMC reportaba 156 países Miembros.

⁵³ En el Anexo IV se presenta la relación completa de los 20 sectores.

Gráfica 5 Medidas antidumping por sector económico, aplicadas por los Miembros de la OMC (1995 – 2011)



Fuente: www.wto.org

Tomando en cuenta las propiedades mencionadas, podríamos inferir que una proporción significativa de los productos clasificados en estos tres sectores corresponden a mercancías comunes y, por ende, se trata de productos genéricos, que no cuentan con la capacidad de generar sobreganancias, en los términos explicados en la sección relativa a la Teoría de la renta. En virtud de lo anterior, también podríamos señalar que las empresas que producen estas mercancías, cuentan con la opción de incrementar su nivel de competitividad en los mercados internacionales, a través de la ejecución de prácticas de discriminación de precios.

Es importante recordar que, a diferencia de los productos que reportan sobreganancias globales, la discriminación de precios que se practica con las mercancías comunes es en sentido negativo; es decir, reduciendo su precio, ajustándose a la definición de dumping que se presentó en el capítulo 1.

Con objeto de profundizar el análisis efectuado, se tomará en cuenta la información publicada por la Secretaría de Economía de México, relativa a las cuotas compensatorias vigentes por producto. Consideramos pertinente evaluar dicha información, porque podría darnos elementos más precisos sobre la naturaleza de los productos, que de manera particular, se encuentran sujetos a la imposición de este tipo de medidas no arancelarias.

B) Medidas antidumping vigentes en México

Con objeto de continuar el análisis efectuado, se tomó en cuenta información de México publicada por la Secretaría de Economía. De acuerdo con esta dependencia, al 3 de agosto de 2012, estaban vigentes 41 medidas antidumping, mismas que son aplicadas a importaciones de productos que se clasifican en nueve sectores económicos.⁵⁴ En el caso de México, se presenta una mayor concentración de las medidas antidumping, puesto que entre los sectores de Metales básicos y sus manufacturas y de Productos químicos y petroquímicos, se agrupa el 73% de las medidas antidumping que aplica el gobierno de México al ingreso de importaciones objeto de discriminación de precios.

La información de México sí nos permite observar, de manera específica, la importación de los productos que está sujeta al pago de medidas antidumping. En primera instancia, en el sector de los metales (siderúrgico) encontramos los productos siguientes:

1. Alambrón,
2. Cadenas,
3. Clavos,
4. Conexiones,
5. Envases tubulares,
6. Ferromanganeso,
7. Ferrosilicomanganeso,
8. Lámina rolada en caliente,
9. Lámina rolada en frío,
10. Malla galvanizada,
11. Placa en hoja,
12. Placa en rollo,
13. Tubería de acero con costura,
14. Tubería de acero sin costura,

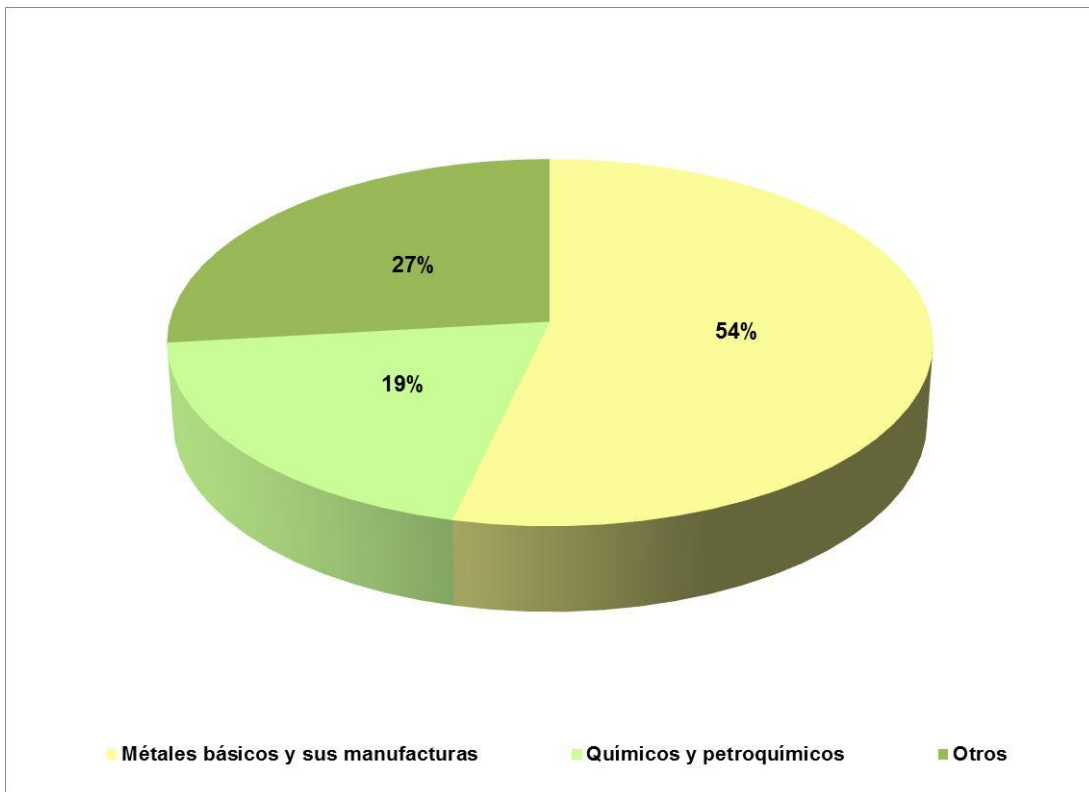
⁵⁴ En el Anexo V se presenta la relación completa de los nueve sectores.

- 15. Tuercas y
- 16. Varilla corrugada.

Mientras que por los productos químicos están:

- 17. Acido esteárico,
- 18. Acido graso,
- 19. Amoxicilina,
- 20. Éter,
- 21. Hexametáfosfato de sodio,
- 22. Hule sintético,
- 23. Sorbitol y
- 24. Sosa cáustica.

Gráfica 6. Cuotas compensatorias vigentes en México, por sector económico⁵⁵



Fuente: Secretaría de Economía

Con esta información, podemos confirmar que la mayor parte de las prácticas de dumping castigadas en México, corresponden a mercancías comunes, que han concluido su ciclo de vida, que no cuentan con la capacidad de generar

⁵⁵ Vigentes al 3 de agosto de 2012.

sobreganancias, que son genéricos y que, por lo regular, son empleados como insumos para la elaboración de productos finales.

La información de México nos permite conocer específicamente los productos que están siendo importados en condiciones de discriminación de precios; pero de manera adicional, también nos permite conocer el rango de las cuotas compensatorias que está aplicando el gobierno mexicano.

En este sentido, la información de la Secretaría de Economía indica que de las 41 cuotas compensatorias que está aplicando, 37 se cobran a través de porcentajes sobre el valor factura (*advalorem*) y que estos porcentajes se ubican en un amplio rango que va de 3.74% a 250%.

En el Cuadro 3 se presenta el rango de las cuotas compensatorias por país vigentes en México, en este cuadro se puede apreciar el amplio rango de las cuotas, mismo que ilustra sobre la magnitud que puede alcanzar la práctica de discriminación de precios; como ejemplo, podemos mencionar el caso de Corea, en el que las cuotas compensatorias aplicada contra las importaciones de poliéster van desde 3.74% hasta 32%.

Cuadro 3 Monto de las cuotas compensatorias aplicadas en México

País	No. de cuotas	Rango de cuotas	
		Mínimo	Máximo
China	13	21%	250%
		\$0.4488 dólares/kg	\$1.06 dólares/kg
		\$18 dólares/pieza	\$33.01 dólares/pieza
EUA	7	4.04%	62.45%
Rusia	4	15.00%	36.80%
Ucrania	4	16.59%	60.10%
Brasil	4	19.33%	96.38%
India	1	72.90%	72.90%
Rumania	1	67.60%	67.60%
Corea	1	3.74%	32.00%
Francia	1	\$0.24 dólares/kg	\$0.24 dólares/kg
Japón	1	99.90%	99.90%
Kazajstán	1	22.00%	22.00%
Venezuela	1	9.33%	49.94%
Chile	1	\$0.1443 dólares/kg	\$0.1443 dólares/kg
Reino Unido	1	5.91%	5.91%
Total	41		

Fuente: Secretaría de Economía

Al respecto y tal como se indicó en el apartado correspondiente a *Discriminación de precios* del Capítulo 1, un ejemplo adicional sobre el alcance de las prácticas

de dumping, corresponde a la práctica de discriminación de precios que efectuó la empresa francesa exportadora de sorbitol Roquette Freres en 2007, misma que da cuenta de ventas a más de 60 países a precios que fluctuaron entre \$0.51 dólares por kilogramo, hasta \$2.70 dólares por kilogramo.

En virtud de lo anterior y a partir de la información disponible sobre las cuotas compensatorias aplicadas por los Miembros de la OMC, podemos señalar que el mayor número de cuotas corresponde a productos de los sectores siderúrgico, químico y petroquímico, de manera que podemos afirmar que se trata de mercancías comunes, en los términos definidos a lo largo de la presente investigación; es decir, se trata de mercancías commodities, homogéneas, genéricas, que son empleadas como insumos en la elaboración de bienes finales y que, por lo tanto, cuentan con un precio, relativamente, bien identificado en los mercados internacionales.

Esta conclusión parcial fue corroborada a partir de la información de la Secretaría de Economía, porque la mayor parte de las importaciones sujetas a cuotas compensatorias por parte del gobierno de México, también corresponde a los mismos tres sectores identificados y son relativas a mercancías comunes, como sorbitol, poliéster, ferromanganeso y ferrosilicomanganeso.

Vale la pena señalar que el ferromanganeso y ferrosilicomanganeso son ferroaleaciones que se emplean como insumo de la industria siderúrgica, y que, de hecho, pueden ser productos sustitutos entre sí.⁵⁶

En este sentido, es importante indicar un aspecto que influye de manera importante en la determinación del precio de las mercancías comunes y que es, o debería ser, considerado dentro de los análisis relativos a la determinación de la existencia de prácticas de dumping en el comercio internacional (particularmente en la parte concerniente a la Relación causal), que es el precio de los productos sustitutos.

Con objeto de profundizar sobre éste y otros elementos que influyen directamente sobre el precio de las mercancías comunes, en el próximo apartado veremos

⁵⁶ Inciso D del párrafo 23 de la Resolución final del examen de vigencia de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de ferromanganeso, originarias de China, publicada en el DOF del 8 de febrero de 2010.

algunos ejemplos, que además de presentar elementos sobre la importancia de la conformación de dicho precio, también nos muestran mayor información sobre el tipo de productos que son investigados por presuntas prácticas de dumping.

C) Factores que afectan el comportamiento del precio de las mercancías comunes

A lo largo de los incisos que componen esta sección, se recurre a ejemplos que provienen de resoluciones publicadas por la Secretaría de Economía. A partir de la valoración de algunas publicaciones que analizan el ingreso de importaciones objeto de dumping de mercancías comunes, se consideró apropiado ilustrar aspectos relevantes de dicho análisis, con ejemplos particulares de casos como fructosa de EUA y harina de pescado de Chile.

a) Precio mundial

Uno de los aspectos más relevantes de la conceptualización de una mercancía común, particularmente de los commodities, es la identificación y documentación de un precio mundial.

Al respecto, en los párrafos 93 y 94 de la Resolución final de la investigación antidumping sobre las importaciones de harina de pescado, originaria de Chile,⁵⁷ se indica que la harina de pescado es un commodity, que cuenta con referencias precisas que documentan la existencia de un precio mundial, mismo que es determinado por las condiciones de oferta y demanda.

*93. En lo referente a los factores que determinan el precio mundial de la harina de pescado, el reporte presentado por los exportadores sobre la situación del mercado del harina de pescado elaborado por la Fishmeal Exporters Organization establece que, tal **como cualquier otro "commodity", el mercado de la harina de pescado y los precios prevalecientes son determinados por la situación de la oferta y la demanda;** no obstante afirma, que en vista del tamaño mínimo del mercado de este producto comparado con el mercado de la harina de soya, "...es claro que los precios de la harina de pescado son fundamentalmente dictados por el nivel de precios de harina de soya, aunque no íntegramente".*

⁵⁷ Publicada en el DOF del 20 de octubre de 1994.

94. La Secretaría consideró válida la conclusión de la Fishmeal Exporters Organization ya que, además de ser completamente **consistente con los fundamentos básicos de las teorías generalmente aceptadas, sobre el comportamiento de los precios de los productos considerados como "commodities"**, el reporte de la Fishmeal Exporters Organization no fue objetado por la solicitante, inclusive, la misma solicitante citó textualmente en su comparencia (sic) del 19 de junio de 1994, algunas partes de dicho documento para apoyar sus propios argumentos. Por lo anterior, la Secretaría consideró válido el contenido de dicho reporte y todos los aspectos que se tratan en ese escrito sobre el mercado internacional de la harina de pescado provienen de dicha fuente.

Entonces, el precio de las mercancías comunes cuenta con una primera referencia, el precio mundial. En este caso, el párrafo 95 de la misma resolución nos permite concluir sobre dos aspectos: 1) la existencia de un precio mundial tangible que influye directamente sobre el precio de la mercancía común en los distintos mercados nacionales y 2) el precio mundial no influye sobre los precios nacionales solo cuando se trata de economías cerradas al comercio internacional.

95. Los precios mundiales de la harina de pescado se fijan con base en un precio de cotización constituido por el denominado "precio Hamburgo", **a menos de que los países productores estén completamente cerrados, la mayor parte de los productores fijan sus precios a partir de esta referencia mundial.**

Con base en el análisis efectuado, podemos afirmar que el precio de las importaciones objeto de dumping de mercancías comunes está influido, en primer lugar, por la cotización de su precio en el mercado mundial, y a su vez, este precio es resultado directo de la interacción en el mercado de las fuerzas de la oferta y la demanda mundiales.

En el párrafo 96 de la misma resolución se presentan elementos objetivos que determinan la oferta y, en consecuencia, que influyen directamente sobre el precio de equilibrio en el mercado.

96. En lo referente al comportamiento del mercado mundial de la harina de pescado, durante los años 1990, 1991 y hasta mediados de 1992, los precios fueron muy altos debido fundamentalmente a las bajas

*capturas. En 1992, y en particular durante las últimas seis semanas del año, las capturas pesqueras de la República de Perú y de otras zonas del mundo, principalmente, Escandinavia, se incrementaron "agudamente", lo que provocó la formación de grandes inventarios. **La sobreoferta "temporal" durante el primer trimestre de 1993 generó una evolución hacia abajo de los precios** no sólo en la República de Perú, sino también en todos los demás competidores como la República de Chile. El aumento de la oferta "...determinó la estructura general de los precios del mercado mundial de harina de pescado durante todo el año de 1993. A diferencia de la República de Perú, en la República de Chile tanto las capturas como la producción y los excedentes exportables de harina de pescado disminuyeron."*

Este párrafo nos presenta una explicación sobre los elementos que inciden directamente sobre el precio de las mercancías comunes. Evidentemente, el precio de la harina de pescado está en función de los montos obtenidos en la captura pesquera, pero esta situación es común al precio de los productos agropecuarios y pesqueros, que está expuesto a factores tan radicales como pueden ser los efectos ocasionados por un huracán o una sequía. Es decir, el precio de las mercancías comunes está fuertemente expuesto a factores que pueden influir significativamente sobre su volumen de producción y, en consecuencia, de oferta mundial.

Sin embargo, el precio de las mercancías comunes no solo está determinado por factores que influyen sobre la oferta, también existen variables que se relacionan por el lado de la demanda, como veremos en el inciso siguiente.

b) Productos sustitutos

En términos teóricos, la microeconomía señala que la cantidad demandada de un bien X, está determinada por el precio del propio bien X, el ingreso del consumidor, el precio de los sustitutos, el precio de los accesorios y por otros factores.⁵⁸

$$C_x = f(P_x, I, P_s, P_a, D)$$

Ecuación 3

⁵⁸ Barajas, Javier. 1993. Microeconomía intuitiva. Edit. Trillas. México.

Donde:

C_x : cantidad demandada del bien x

f : función

P_x : precio del bien x

I : ingreso del consumidor

P_s : precio de sustitutos

P_a : precio de accesorios

D : otros factores

El objetivo de este inciso es presentar elementos que permitan validar la influencia del precio de los productos sustitutos, sobre el precio de las importaciones objeto de dumping de mercancías comunes.

Al respecto, podríamos mencionar varios ejemplos, por lo que, vamos a retomar dos casos que consideramos apropiados. En primer término, el caso de las importaciones de fructosa originarias de EUA.⁵⁹

Este caso es relevante porque el producto nacional similar al investigado era el azúcar; es decir, la industria azucarera, a través de la Cámara Nacional de las Industrias Azucarera y Alcohólica, solicitó la imposición de cuotas compensatorias contra el ingreso de las importaciones objeto de dumping de jarabe de maíz de alta fructosa (JMAF).

El argumento era el siguiente: la fructosa es un bien sustituto del azúcar en la producción de refrescos y, por consiguiente, la importación de fructosa a precios dumping daña a la producción nacional de azúcar, tal como puede observarse en el párrafo 10 de la Resolución final de la investigación antidumping que se publicó en el DOF el 23 de enero de 1998.

10. Tanto el JMAF de importación como el azúcar de fabricación nacional son compuestos orgánicos de carbono, hidrógeno y oxígeno. Ambos productos pertenecen a los sacáridos, cuya característica

⁵⁹ Resolución final de la investigación antidumping sobre las importaciones de jarabe de maíz de alta fructosa, originarias de EUA, publicada en el DOF el 23 de enero de 1998.

*fundamental es su sabor dulce. El JMAF y el azúcar tienen un contenido de glucosa y fructosa en una alta concentración, ambos son solubles en agua y su poder edulcorante y nutricional son muy parecidos. **Estas características, entre otras, les permiten utilizarse indistintamente en diversas aplicaciones, principalmente dentro de las industrias de bebidas y alimentos.***

En este caso podemos observar la existencia de excedentes de exportación de JMAF, que son ubicados en los mercados internacionales a través de prácticas de dumping.

En este caso en particular, la Secretaría de Economía aplicó cuotas compensatorias específicas que iban de \$55.37 dólares por tonelada a \$175.50 dólares por tonelada; como se puede observar, los montos señalados dan cuenta del alcance de la práctica de discriminación de precios efectuada por las empresas exportadoras, en este caso, originarias de EUA.

Por otro lado, retomamos el caso de harina de pescado, originaria de Chile. En esta investigación, la Secretaría incorporó en su análisis dos aspectos fundamentales: la evaluación de la harina de soya como producto sustituto y los efectos que sobre el precio del producto investigado ejercieron las condiciones de libre comercio con Chile.

En primer término, se estableció que el mercado de la harina de pescado es de un tamaño significativamente menor en relación con el mercado de la harina de soya, por lo que el precio de la harina de pescado es influido de manera determinante por el comportamiento del precio de la harina de soya, tal como puede observarse en el párrafo 90 de la Resolución final de la investigación antidumping sobre las importaciones de harina de pescado, originaria de Chile, publicada en el DOF el 20 de octubre de 1994.

*90. De acuerdo con la información obtenida por los exportadores de la "Fishmeal Exporter Organization" de París, República Francesa, la harina de pescado representa solamente alrededor del 4 al 6 por ciento de la producción y el comercio mundial de los "commodities" que se consideran ricos en proteínas; esta participación tan baja en el mercado de tales productos da como resultado que **los precios de la harina de pescado sean altamente sensibles a la competencia con otras fuentes de proteína, en particular, en relación con el harina***

de soya cuyo precio "...se mantiene como el primer indicador del mercado"; de esta manera, los compradores de harina de pescado a nivel mundial observan el coeficiente del precio de harina de pescado sobre el precio de harina de soya para establecer sus políticas de compra.

La influencia que ejerce el precio de las mercancías sustitutas sobre el precio del producto investigado es un factor fundamental que debería ser evaluado en el análisis relativo a la Relación causal, porque puede ser la causa que origina una disminución generalizada del precio internacional de las mercancías comunes que, a su vez, puede estar afectando el comportamiento del precio del producto similar de fabricación nacional.

c) Condiciones de acceso

Un factor adicional que también influye sobre el precio del producto investigado es el concerniente a las condiciones de acceso que ofrece el país importador; es decir, los montos arancelarios aplicados en el país importador pueden resultar fundamentales en la determinación del precio de las importaciones objeto de dumping de las mercancías comunes.

En el párrafo 131 de la Resolución final de la investigación antidumping sobre las importaciones de harina de pescado, originaria de Chile, se establece que el precio de las importaciones chilenas, fue consistentemente superior al precio de la harina originaria de Perú y que la causa que originó que la harina chilena ingresará al mercado mexicano a un precio inferior, fue la preferencia arancelaria que goza Chile al amparo del Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile (hoy TLC entre ambos países).

*131. Los precios medios de importación del producto peruano han sido consistentemente menores a los precios medios del producto chileno en 1992, 1993 y 1994, pero **la causa directa de que las compras de la harina de procedencia chilena hayan aumentado mucho más que las de la República de Perú** en el mercado mexicano, a pesar de que los exportadores chilenos han posicionado su precio ligeramente por encima de los precios de la República de Perú, **es la preferencia arancelaria que los Estados Unidos Mexicanos otorgan a las importaciones procedentes de la República de Chile**, en el contexto*

del Acuerdo de Complementación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Chile.

En general, las condiciones arancelarias de acceso al mercado son un factor que influye sobre el precio de las mercancías importadas; sin embargo, en el caso de México es un aspecto fundamental porque nuestro país cuenta con una extensa red de doce Tratados de Libre Comercio con 44 países. En el Anexo VI se presenta la relación completa.

Como ocurre con el volumen y precio de las importaciones de productos sustitutos, las condiciones de acceso al mercado, es una variable que puede, en casos particulares, influir sobre el comportamiento de las importaciones objeto de dumping, por lo que, resulta una variable que también podría ser considerada en el análisis de Causalidad.

D) Circunstancias excepcionales

A partir del análisis efectuado en este capítulo, podemos afirmar que el 62% de las 2,601 medidas antidumping impuestas por los países Miembros de la OMC a lo largo del periodo 1995 – 2011, se aplicaron a mercancías correspondientes a tres sectores económicos: a) Metales básicos y sus manufacturas, b) Productos químicos y c) Resinas, plásticos y productos de goma.

Al respecto, podemos deducir que la mayor parte de las cuotas compensatorias fueron aplicadas a productos que se ubican en sectores que, regularmente, concentran productos que cuentan con las siguientes características: son materias primas, insumos empleados en diversas industrias, son productos homogéneos y que, por lo regular, tienen un precio internacional identificado y documentado.

Con objeto de profundizar el análisis efectuado, se incorporó la información nacional de la Secretaría de Economía. Esta información permitió conocer, con precisión, a los productos importados que están sujetos al pago de cuotas compensatorias en México.

La información particular de los productos importados que están sujetos al pago de cuotas compensatorias en México coincide con los datos reportados por la OMC, en el sentido de que en nuestro país, el 73% de las 41 medidas vigentes están agrupadas en torno a solo dos sectores económicos: Metales básicos y sus manufacturas y Productos químicos y petroquímicos.

Al respecto, los productos importados, sujetos al pago de cuotas compensatorias, agrupados en los dos sectores mencionados, confirman que la mayor parte de las prácticas de dumping se presentan en mercancías comunes.

Ahora bien, retomando los dos enfoques que hemos estudiado de las prácticas de dumping, el económico y el jurídico, podemos afirmar que las prácticas de discriminación de precios corresponden a estrategias maximizadoras de utilidades efectuadas por las empresas y, que se convierten en prácticas desleales de comercio internacional, cuando cumplen con las previsiones de la legislación nacional e internacional.

Sin embargo, a partir del estudio que se ha efectuado a lo largo de esta investigación, podemos afirmar que, con independencia de las disposiciones jurídicas que establecen su existencia, las prácticas desleales de comercio internacional pueden ser explicadas en términos económicos.

Con independencia de que la determinación de las prácticas desleales de comercio internacional requiere de análisis económicos (daño y causalidad), adicionales al propio análisis de dumping, la conjunción de una práctica economizadora de dumping, que ejerce efectos negativos sobre la industria nacional productora de bienes similares en el mercado del país importador, corresponde a una circunstancia excepcional, prueba de ello, es que el tema de las prácticas desleales de comercio internacional no forma parte de los instrumentos de política comercial disponibles para un país, mismos que son empleados de manera general para regular las condiciones de acceso hacia los mercados.

La concepción sobre la *excepcionalidad* de las prácticas desleales de comercio internacional, se puede confirmar cuando observamos que, por lo regular, los mercados de las mercancías comunes que compiten en el mercado internacional, a través del dumping, son reducidos en cuanto al número de oferentes, reflejando el rasgo esencial de los mercados de competencia imperfecta.

Un ejemplo de esta afirmación, lo podemos encontrar en el citado caso de sorbitol, cuando observamos que las exportaciones francesas de este producto han sido investigadas y castigadas por varios países, tal como se señala en el párrafo 137

de la Resolución final del examen de vigencia de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de sorbitol grado USP, originarias de Francia.⁶⁰

137. CPI argumentó que diversos gobiernos han emprendido acciones para contrarrestar la práctica desleal de comercio ejercida por la industria de sorbitol de Francia. La Secretaría constató lo siguiente:

*A. La **Comunidad Andina** inició en agosto de 2002 una investigación antidumping contra las importaciones de sorbitol originarias Francia. Como resultado de esta investigación, el 15 de mayo de 2003 estableció un derecho antidumping provisional de \$70 dólares por tonelada.*

*B. Desde 1982 **Estados Unidos** aplica un derecho antidumping a las importaciones de sorbitol originarias de Francia. La medida ha llegado hasta 12.07 por ciento. En julio de 2004 publicó la determinación de mantener vigente un derecho antidumping de 2.9 por ciento.*

*C. **Pakistán** aplica un derecho antidumping de 96.5 por ciento a las importaciones de sorbitol originarias de Francia desde julio de 2003. En julio de 2009 publicó la conclusión de un procedimiento de examen que determinó continuar con la aplicación del derecho antidumping como se señaló en el punto 81 de esta Resolución.*

Este ejemplo, nos ilustra sobre la naturaleza de estos mercados y del uso que debe darse a la aplicación de cuotas compensatorias; de hecho, en la investigación de sorbitol se puede deducir que el derecho compensatorio aplicado en EUA motivaría el crecimiento de los flujos de sorbitol en condiciones de dumping, hacia el mercado mexicano.

En virtud de lo anterior, se puede señalar que las cuotas compensatorias son instrumentos expresamente previstos en la legislación, que pueden ser empleados, no solo cuando se cubren las disposiciones legales, sino también cuando existen elementos económicos que acreditan la existencia de condiciones particulares, que hacen de la introducción de mercancías comunes a precios dumping, una circunstancia excepcional que debe ser castigada en el marco de la normatividad del comercio internacional.

⁶⁰ DOF del 8 de octubre de 2009.

Entonces, partiendo de la premisa de que las prácticas de dumping se presentan bajo circunstancias excepcionales, el análisis efectuado a lo largo de este capítulo permite concluir que la ciencia económica puede aportar una explicación particular sobre estas prácticas.

Con base en los resultados obtenidos, podemos afirmar que la mayor parte de las prácticas desleales castigadas, en México y el mundo, corresponden a mercancías comunes y que, a partir de la teoría económica, es posible elaborar una explicación particular de este fenómeno.

La explicación que podemos construir, a partir de los distintos cuerpos teóricos considerados, estaría de acuerdo con las siguientes premisas:

- a) Las mercancías comunes se ajustan al supuesto de productos homogéneos que consideran las teorías clásica y neoclásica de comercio internacional.
- b) En los mercados con condiciones imperfectas, regularmente oligopólicos, las empresas registran rendimientos crecientes que, a su vez, permiten el desarrollo de economías de escala y, con ellas, la obtención de excedentes de producción.
- c) Las prácticas de discriminación de precios forman parte de la estrategia maximizadora (de ingresos y utilidades) de las empresas. En principio, la discriminación de precios puede ser en sentido positivo o negativo.
- d) Las teorías, de la renta y del ciclo del producto, aportan una explicación sobre los ciclos de los productos, que nos permite establecer que los productos diferenciados (al inicio del ciclo) obtienen sobreganancias a través de la discriminación positiva; por el contrario las mercancías comunes (al final del ciclo) recurren a la discriminación negativa para competir en el mercado internacional.
- e) El mercado de las mercancías comunes cuenta con un precio mundial que, por lo regular, está bien identificado y que sirve como primera referencia para los mercados nacionales.
- f) Asimismo, en el mercado de las mercancías comunes interactúan variables que determinan la oferta y demanda, por lo que inciden de manera directa sobre el nivel de precios.

- g) Entre las variables que determinan el precio mundial de las mercancías comunes, se encuentra la disponibilidad de productos sustitutos.

A partir de esta amalgama teórica, podemos concluir, de manera general, que las prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de dumping, confirman la estrategia de las empresas oligopólicas de colocar los excedentes de producción de mercancías comunes generados por las economías de escala, a través de precios inferiores al valor normal.

En virtud de lo anterior, las empresas recurren al dumping para elevar su nivel de competitividad en el mercado mundial. De manera adicional, vale la pena recordar que la práctica de dumping está en función de la carencia de producción nacional de productos, idénticos o similares, en el país importador. Esta es una condición primordial, porque fortalece la hipótesis de que las prácticas de dumping en el comercio internacional, son prácticas excepcionales.

Con base en el análisis efectuado, se puede concluir que las circunstancias excepcionales que pueden explicar la presencia de prácticas de dumping en los mercados internacionales de mercancías comunes, están determinadas por los aspectos siguientes:

- a) Los mercados deben estar segmentados y bajo condiciones de competencia imperfecta.
- b) Las empresas exportadoras producen con rendimientos crecientes y economías de escala, que permiten la generación de excedentes de exportación.
- c) El país importador debe contar con un cierto nivel de industria que produzca un bien idéntico o similar al producto importado en condiciones de dumping; asimismo, su mercado también debe contar con un cierto nivel de demanda por la mercancía importada.
- d) La competencia en el mercado del país importador con las mercancías elaboradas por la producción nacional, promueven la práctica de dumping.
- e) Solo cuando se acredita que la importación de mercancías objeto de dumping causa daño a la producción nacional, se determina la existencia la práctica desleal de comercio internacional.

- f) Cuando se determina la existencia de una práctica desleal de comercio internacional y se decide la aplicación de cuotas compensatorias, no se está haciendo uso de un mecanismo para restringir los flujos comerciales de manera generalizada, como podría ser el caso de los instrumentos de política comercial (aranceles, cupos, etc.); por el contrario, el límite que tiene la cuota compensatoria, al no exceder el margen de dumping determinado, garantiza que la medida no resultará prohibitiva y que su objeto es garantizar condiciones leales de competencia en el mercado del país importador.

Conclusiones

Con base en el recorrido histórico que realizamos a lo largo de la teoría clásica del comercio internacional, podemos concluir que ésta se construyó a lo largo de más de cuatro siglos, y que se reelaboró tomando en cuenta el conocimiento acumulado de manera previa.

De esta manera, la primera aproximación teórica sobre el comercio internacional, la ventaja absoluta, fue formalizada a partir de la contrastación y complementación de los primeros postulados vertidos por mercantilistas y fisiócratas. Posteriormente, la ventaja comparativa fue formalizada a partir de la ventaja absoluta.

Existen explicaciones particulares sobre la ventaja comparativa, como el modelo de Ricardo que fue diseñado para el caso donde la determinación de la ventaja se realiza a partir de las diferencias nacionales de la productividad del trabajo.

Sin embargo, todo el andamiaje que nos provee la teoría clásica del comercio internacional descansa sobre los supuestos fundamentales de la teoría económica clásica (que aborda el análisis económico por el lado de la oferta): mercados de competencia perfecta, rendimientos constantes, productos homogéneos, entre otros.

Es en el siglo XX cuando la teoría neoclásica, que incorpora el análisis de la demanda y, con ello, del equilibrio general, elabora un modelo adicional, sobre otra explicación particular de la ventaja comparativa, el modelo Heckscher-Ohlin. Este modelo explica los flujos de comercio en función de las diferencias nacionales de la dotación de factores productivos.

Asimismo, con posterioridad al modelo Heckscher-Ohlin, Paul Krugman desarrolló el modelo Estándar que tiene como propósito presentar una explicación general de la ventaja comparativa.

Sin embargo, a finales del siglo XX, el mismo Krugman participó en la construcción de la denominada Nueva Teoría del Comercio Internacional, que aunque forma parte de la escuela neoclásica, modificó supuestos fundamentales que habían sido respetados a lo largo de siglos, ahora consideró rendimientos crecientes que permiten la generación de economías de escala y, a su vez, mercados de competencia imperfecta.

En el propósito original de presentar una explicación económica del dumping, el siguiente paso era estudiar la teoría del dumping; sin embargo, se observó que hacía falta un elemento que permitiera la relación entre las teorías de comercio internacional, con la teoría del dumping. Al respecto, se incorporaron las teorías de la renta y del ciclo del producto.

Tomando en cuenta que la maximización de las utilidades es el factor esencial de toda economía de mercado, la teoría de la renta nos proporcionó una explicación general acerca del nivel de ganancias que pueden obtener los productos, para ello, recurre a los ciclos de vida del producto.

Con base en los postulados de la teoría de la renta y de manera general, podemos concluir que las mercancías que inician su ciclo de vida (productos diferenciados) cuentan con la capacidad de generar sobreganancias (ganancias superiores al nivel medio de ganancia); por el contrario, las mercancías que agotaron su ciclo de vida (mercancías comunes) no cuentan con dicha capacidad.

Estas conclusiones fueron corroboradas con la teoría del ciclo del producto que, en términos generales, postula que es a través del cambio tecnológico como se obtiene la generación de productos nuevos y que, por el contrario, es en la etapa final de la vida de los productos cuando se presenta su estandarización.

Consideramos que una vez que se cuenta con la explicación que aportan las teorías de la renta y del ciclo del producto, entonces la explicación económica del dumping puede ser completada, señalando los elementos básicos de la propia teoría del dumping.

La discriminación de precios es una práctica disponible para las empresas, que consiste en vender el mismo producto a diferentes precios a distintos mercados; entonces, cuando hablamos de discriminación de precios en el mercado mundial, consideramos que el exportador puede aumentar o disminuir el precio de un producto en relación con su valor normal, tomando en cuenta que el valor normal representa el precio al que vende su producto en su mercado de origen.

En relación con los postulados teóricos revisados, podemos concluir que las empresas pueden incrementar sus precios cuando se trata de productos nuevos (diferenciados que cuentan con la capacidad de generar sobreganancias); por el contrario, es evidente que en el caso que nos ocupa, estamos hablando de las

prácticas de dumping, que se presentan cuando el exportador disminuye el precio de exportación en relación con su valor normal.

Por otro lado, sobre la parte jurídica, podemos concluir que la determinación de las prácticas desleales de comercio internacional está sujeta a la aplicación de la legislación, nacional e internacional. La legislación nacional corresponde a la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento; mientras que la internacional descansa sobre el Acuerdo Antidumping.

Consideramos que existen conceptos indispensables que deben ser comprendidos para efectuar la determinación de la existencia de prácticas desleales: la cobertura de los productos, investigado y similar, la identificación de la rama de la producción nacional afectada y los periodos considerados en un procedimiento antidumping, periodo investigado (empleado en la determinación de dumping) y periodo analizado (en el análisis de daño).

Una vez que se establecen esos conceptos, se puede realizar la determinación de la existencia de prácticas desleales de comercio internacional. Esta determinación se compone de tres elementos fundamentales: 1) la estimación de un margen de dumping de las importaciones del producto investigado, 2) el análisis de daño a la rama de producción nacional y 3) el análisis de relación causal, que demuestre que el daño registrado por la rama de producción nacional fue originado por el ingreso de las importaciones en condiciones de dumping.

Cuando se determina la existencia de dumping, daño y relación causal, la práctica de discriminación de precios se convierte en desleal y, en consecuencia, el ingreso de las importaciones del producto investigado podrá ser gravado con el pago de cuotas compensatorias.

En México se denomina, de manera indistinta, cuotas compensatorias a las medidas que se aplican a las importaciones objeto de prácticas desleales de comercio internacional, independientemente de su modalidad: discriminación de precios o subvenciones. Por su parte, el AAD establece la percepción de *derechos antidumping*.

Las cuotas compensatorias son consideradas, fiscalmente, como aprovechamientos, por lo que, a diferencia de los aranceles, no constituyen impuestos al comercio internacional; por ello, las cuotas compensatorias forman parte de los instrumentos denominados *barreras no arancelarias*.

La vigencia de aplicación de las cuotas compensatorias es de cinco años, aunque pueden revisarse anualmente a petición de parte. Sin embargo, es oportuno señalar que existen procedimientos *ad hoc*, denominados *Exámenes de vigencia de cuota compensatoria* que prevén el análisis de su posible renovación por cinco años adicionales.

Con base en el análisis efectuado de los enfoques económico y jurídico, en términos generales, se concluyó que las prácticas de dumping forman parte de las estrategias maximizadoras de las empresas exportadoras y que solo cuando se acredita, en los términos de la legislación correspondiente, que causan daño a la producción de bienes similares en el mercado del país importador, se convierten en prácticas desleales de comercio internacional.

El objetivo fundamental de este trabajo fue elaborar una explicación económica que permitiera, por lo menos de manera parcial, identificar las circunstancias que permiten la realización de las prácticas de dumping. Para ello, se realizó un análisis empírico sobre la información que acredita la existencia de prácticas desleales de comercio internacional. De esta manera, en primer término, se evaluó la información disponible a nivel mundial sobre las medidas antidumping aplicadas por los países Miembros de la OMC.

La información reportada por la OMC indica que las medidas antidumping aplicadas contra las importaciones correspondientes a tres sectores: a) Metales básicos y sus manufacturas, b) Productos químicos y c) Resinas, plásticos y productos de goma, representaron el 62% del total de las medidas aplicadas.

Estas cifras nos permiten deducir que, en su mayoría, las prácticas de dumping denunciadas en el mundo, corresponden a importaciones de productos que cuentan con las siguientes características: son materias primas, insumos empleados en la elaboración de productos finales, productos homogéneos, son *commodities* en el sentido de que cuentan con un precio internacional documentado y carecen de la capacidad de generar sobreganancias internacionales. Es decir, que se ajustan en buena medida a las mercancías comunes que definimos en el Capítulo 1.

Con objeto de profundizar el análisis efectuado, se tomó en cuenta la información publicada por la Secretaría de Economía de México, relativa a las cuotas compensatorias vigentes por producto.

En el caso de México, se presenta una mayor concentración de las medidas antidumping, puesto que entre los sectores de Metales básicos y sus manufacturas y de Productos químicos y petroquímicos, se agrupa el 73% de las medidas antidumping que aplica el gobierno de México a importaciones objeto de dumping.

La información de México nos permite conocer específicamente los productos que están siendo importados en condiciones de discriminación de precios; pero de manera adicional, también nos permite conocer el rango de las cuotas compensatorias que está aplicando el gobierno mexicano.

Una vez que se contó con los elementos suficientes para concluir sobre el tipo de producto que, regularmente, emplea las prácticas dumping como mecanismo para incrementar su nivel de competitividad en el mercado internacional, se procedió a realizar un análisis sobre los factores que afectan el comportamiento del precio de las mercancías comunes.

Uno de los aspectos más relevantes de la conceptualización de una mercancía común, particularmente de los commodities, es la identificación y documentación de un precio mundial.

Con base en el análisis efectuado, se puede concluir que el precio de las importaciones objeto de dumping de mercancías comunes está influido, en primer lugar, por la cotización de su precio en el mercado mundial, y a su vez, este precio es resultado directo de la interacción en el mercado de las fuerzas de oferta y demanda mundiales.

Por otro lado, en términos teóricos, la microeconomía señala que la cantidad demandada de un bien X, está determinada por algunas variables, entre ellas, el precio de los productos sustitutos.

La existencia de excedentes de exportación nos permite afirmar que la producción de estas mercancías se lleva a cabo a través de economías de escala y que, en consecuencia, se trata de ubicar la oferta exportable en el mercado mundial, a través de precios inferiores.

La influencia que ejerce el precio de las mercancías sustitutas sobre el precio del producto investigado es un factor fundamental, que debería ser evaluado en el análisis relativo a la relación causal, porque puede ser la causa que origina una disminución generalizada del precio internacional de las mercancías comunes

que, a su vez, puede estar afectando el comportamiento del precio del producto similar de fabricación nacional.

Un factor adicional que también influye sobre el precio del producto investigado es el concerniente a las condiciones de acceso que ofrece el país importador; es decir, los montos arancelarios aplicados en el país importador pueden resultar fundamentales en la determinación del precio de las importaciones objeto de dumping de las mercancías comunes.

Con base en los resultados obtenidos, podemos concluir que la mayor parte de las prácticas desleales castigadas, en México y el mundo, corresponden a mercancías comunes y que a partir de los distintos cuerpos teóricos considerados, así como del análisis empírico realizado a la información, nacional e internacional, podemos arribar a la construcción de una explicación económica particular de las prácticas de dumping en el comercio internacional de mercancías comunes, en los términos siguientes:

- a) Las mercancías comunes se ajustan al supuesto de productos homogéneos que consideran las teorías, clásica y neoclásica, de comercio internacional.
- b) La discriminación de precios es una estrategia maximizadora de las utilidades que está a disposición de las empresas que participan en mercados imperfectos; esta discriminación puede darse en sentido positivo o negativo.
- c) Las empresas que participan en mercados imperfectos desarrollaron economías de escala y, con ellas, generan excedentes de exportación que son ubicados en el mercado internacional.
- d) Las teorías de la renta y del ciclo del producto, aportan una explicación sobre los ciclos de los productos, que nos permite establecer que los productos diferenciados (al inicio del ciclo) obtienen sobreganancias a través de la discriminación positiva; por el contrario las mercancías comunes (al final del ciclo) recurren a la discriminación negativa para competir en el mercado internacional.
- e) Cuando se trata de mercancías comunes, es probable que las empresas cuenten con plantas productivas que por razones, operativas y técnicas, trabajen obteniendo excedentes de producción de

mercancías que no cuentan con la capacidad de generar sobreganancias.

- f) El precio de las mercancías comunes está influido por factores objetivos:
 - i. Cuentan con un precio mundial que, por lo regular, está bien identificado y que sirve como primera referencia para los mercados nacionales.
 - ii. En el mercado de las mercancías comunes interactúan variables que determinan la oferta y demanda, por lo que inciden de manera directa sobre el nivel de precios.
 - iii. El precio de importación de una mercancía común (como de cualquier otra mercancía) está influido por las condiciones de acceso que ofrece el país importador (aranceles).
- g) Los factores mencionados en el inciso anterior deben ser considerados en los análisis relativos a la determinación de la existencia de prácticas desleales de comercio internacional.

Con base en el estudio teórico y práctico que se efectuó, podemos afirmar que las cuotas compensatorias son medidas de remedio comercial que pueden ser efectivas cuando se acredita que son empleadas para contrarrestar circunstancias excepcionales, que consisten, en términos generales, en la importación de mercancías comunes, que hacen uso de las prácticas de dumping para elevar sus niveles de competitividad en los mercados mundiales.

ANEXOS

ANEXO I

Exportaciones de sorbitol de Francia en el año 2007

Con base en el registro de importaciones de los países que reportan al “United Nations Commodity Trade Statistics Database” (COMTRADE).

Tomado de la Resolución final del procedimiento de examen de vigencia de las cuotas compensatorias impuestas a las importaciones de sorbitol grado USP originarias de la República Francesa, publicada en el Diario Oficial de la Federación del 8 de octubre de 2009.

Destino	Valor (dólares CIF*)	Cantidad (Kgs)	Precio (dólares por kg)	Destino	Valor (dólares CIF*)	Cantidad (Kgs)	Precio (dólares por kg)
Argentina	\$2,630,801	2,491,498	\$1.06	México	\$201,784	118,000	\$1.71
Australia	\$769,059	1,212,212	\$0.63	Países Bajos	\$8,795,576	12,631,008	\$0.70
Austria	\$1,467,561	1,619,600	\$0.91	Nva Caledonia	\$71	5	\$14.20
Bélgica	\$6,101,922	8,248,131	\$0.74	Nueva Zelanda	\$74,499	56,326	\$1.32
Brasil	\$3,414,466	3,362,650	\$1.02	Nicaragua	\$31,922	42,115	\$0.76
Bulgaria	\$798,103	478,735	\$1.67	Noruega	\$1,449,216	695,678	\$2.08
Bielorrusia	\$300	160	\$1.88	Pakistán	\$133,536	163,621	\$0.82
Canadá	\$121,522	45,024	\$2.70	Panamá	\$51,910	88,000	\$0.59
China	\$644,259	549,904	\$1.17	Paraguay	\$37,048	64,550	\$0.57
Colombia	\$864,569	1,300,455	\$0.66	Perú	\$4,089	2,500	\$1.64
Croacia	\$192,414	118,402	\$1.63	Polonia	\$27,094,541	17,691,163	\$1.53
Rep. Checa	\$935,990	997,851	\$0.94	Portugal	\$138,901	64,700	\$2.15
Dinamarca	\$7,010,054	6,822,308	\$1.03	Rumania	\$250,771	152,300	\$1.65
Ecuador	\$26,510	44,000	\$0.60	Rusia	\$22,439,863	15,611,670	\$1.44
El Salvador	\$265,113	442,750	\$0.60	Arabia Saudita	\$2,336,901	4,605,640	\$0.51
Finlandia	\$786,560	843,844	\$0.93	Senegal	\$1,898	890	\$2.13

Exportaciones de sorbitol de Francia en el año 2007 (continuación)

Destino	Valor (dólares) CIF*	Cantidad (Kgs)	Precio (dólares por kg)	Destino	Valor (dólares) CIF*	Cantidad (Kgs)	Precio (dólares por kg)
Francia	\$253,917	195,700	\$1.30	Serbia	\$114,085	51,050	\$2.23
Alemania	\$25,891,000	40,993,200	\$0.63	Singapur	\$99,531	213,950	\$0.47
Grecia	\$573,315	431,300	\$1.33	Eslovaquia	\$713,515	457,058	\$1.56
Guatemala	\$2,152,324	3,614,531	\$0.60	Eslovenia	\$96,559	71,218	\$1.36
Honduras	\$101,420	181,440	\$0.56	Sudáfrica	\$439,052	637,505	\$0.69
Hong Kong	\$166	22	\$7.55	Suecia	\$559,244	383,790	\$1.46
Islandia	\$2,776	2,200	\$1.26	Suiza	\$3,177,285	2,382,787	\$1.33
Irlanda	\$753,311	468,370	\$1.61	Tailandia	\$1,123,858	1,971,905	\$0.57
Israel	\$453,000	555,060	\$0.82	Túnez	\$321,412	294,692	\$1.09
Italia	\$6,918,906	5,458,444	\$1.27	Turquía	\$6,514,685	5,099,123	\$1.28
Japón	\$208,949	232,000	\$0.90	Macedonia	\$2,000	1,620	\$1.23
Jordania	\$435,992	762,975	\$0.57	Reino Unido	\$13,787,343	12,313,763	\$1.12
Corea del Sur	\$70,155	32,882	\$2.13	EUA	\$2,088,651	1,554,788	\$1.34
Malasia	\$110,133	112,900	\$0.98	Uruguay	\$33,181	40,100	\$0.83
Mauricio	\$136,225	176,000	\$0.77	Yemen	\$13,169	23,020	\$0.57

* CIF: Incluye costo de seguro y flete a puerto de destino.

Fuente: Información presentada por CPI.

<http://comtrade.un.org/db/help/ureadMefirst.aspx?returnPath=%2fdb%2fdqBasicQuery>.

ANEXO II

Países Miembros de la OMC

#	País	#	País	#	País
1	Albania	31	Colombia	61	Guinea
2	Alemania	32	Congo	62	Guinea-Bissau
3	Angola	33	Corea	63	Guyana
4	Antigua y Barbuda	34	Costa Rica	64	Haití
5	Arabia Saudita	35	Costa de Marfil	65	Honduras
6	Argentina	36	Croacia	66	Hong Kong
7	Armenia	37	Cuba	67	Hungría
8	Australia	38	Dinamarca	68	India
9	Austria	39	Djibouti	69	Indonesia
10	Bahrein	40	Dominica	70	Irlanda
11	Bangladesh	41	Ecuador	71	Islandia
12	Barbados	42	Egipto	72	Islas Salomón
13	Bélgica	43	El Salvador	73	Israel
14	Belice	44	Emiratos Árabes Unidos	74	Italia
15	Benin	45	Eslovenia	75	Jamaica
16	Bolivia	46	España	76	Japón
17	Botswana	47	Estados Unidos de América	77	Jordania
18	Brasil	48	Estonia	78	Kenya
19	Brunei	49	Macedonia	79	Kuwait
20	Bulgaria	50	Fiji	80	Lesotho
21	Burkina Faso	51	Filipinas	81	Letonia
22	Burundi	52	Finlandia	82	Liechtenstein
23	Cabo Verde	53	Francia	83	Lituania
24	Camboya	54	Gabón	84	Luxemburgo
25	Camerún	55	Gambia	85	Madagascar
26	Canadá	56	Georgia	86	Macao
27	Chad	57	Ghana	87	Malasia
28	Chile	58	Granada	88	Malawi
29	China	59	Grecia	89	Maldivas
30	Chipre	60	Guatemala	90	Mali

Países Miembros de la OMC (continuación)

#	País	#	País	#	País
91	Malta	113	Paraguay	135	Sri Lanka
92	Marruecos	114	Perú	136	Sudáfrica
93	Mauricio	115	Polonia	137	Suecia
94	Mauritania	116	Portugal	138	Suiza
95	México	117	Qatar	139	Suriname
96	Moldova	118	Reino Unido	140	Swazilandia
97	Mongolia	119	República Centroafricana	141	Tailandia
98	Montenegro	120	República Checa	142	Taipei Chino
99	Mozambique	121	República Democrática del Congo	143	Tanzanía
100	Myanmar	122	República Dominicana	144	Togo
101	Namibia	123	República Eslovaca	145	Tonga
102	Nepal	124	República Kirguisa	146	Trinidad y Tabago
103	Nicaragua	125	Rumania	147	Túnez
104	Nigeria	126	Rusia	148	Turquía
105	Níger	127	Rwanda	149	Ucrania
106	Noruega	128	Saint Kitts y Nevis	150	Uganda
107	Nueva Zelanda	129	Samoa	151	Unión Europea
108	Omán	130	Santa Lucía	152	Uruguay
109	Países Bajos	131	San Vicente y las Granadinas	153	Venezuela
110	Pakistán	132	Senegal	154	Vietnam
111	Panamá	133	Sierra Leona	155	Zambia
112	Papua Nueva Guinea	134	Singapur	156	Zimbabwe

Fuente: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org6_s.htm

Países observadores

#	País	#	País	#	País
1	Afganistán	11	Guinea Ecuatorial	21	Santo Tomé y Príncipe
2	Andorra	12	Irán	22	Serbia
3	Argelia	13	Iraq	23	Seychelles
4	Azerbaiyán	14	Kazajstán	24	Sudán
5	Bahamas	15	Libia	25	Tayikistán
6	Belarús	16	República Árabe Siria	26	Uzbekistán
7	Bhután	17	Laos	27	Vanuatu
8	Bosnia y Herzegovina	18	República de Liberia	28	Yemen
9	Comoras	19	República Libanesa		
10	Etiopía	20	Santa Sede		

Nota: Con excepción de la Santa Sede, los observadores deben iniciar las negociaciones de adhesión en un plazo de cinco años después de obtener la condición de observador.

Fuente: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org6_s.htm

ANEXO III

Cuotas compensatorias vigentes

Sector	No. De cuotas	Producto	País
Industrias metálicas básicas y sus manufacturas	22	Alambrón	Ucrania
		Cadenas de acero	China
		Clavos de acero	China
		Conexiones de acero	China
		Envases tubulares flexibles	Venezuela
		Ferromanganeso	China
		Ferrosilicomanganeso	Ucrania
		Lámina rolada en caliente	Rusia
		Lámina rolada en caliente	Ucrania
		Lámina rolada en frio	Rusia
		Lámina rolada en frio	Kazajstán
		Malla galvanizada	China
		Placa de acero en hoja	Rumania
		Placa de acero en hoja	Rusia
		Placa de acero en hoja	Ucrania
		Placa en rollo	Rusia
		Tubería de acero con costura	EUA
		Tubería de acero con costura	Reino Unido
		Tubería de acero sin costura	China
		Tubería de acero sin costura	Japón
		Tuercas de acero	China
		Varilla corrugada	Brasil

Cuotas compensatorias vigentes (continuación)

Sector	No. De cuotas	Producto	País
Químicos, derivados del petróleo, productos del caucho y plástico	8	Ácido esteárico	EUA
		Ácido graso	EUA
		Amoxicilina*	India
		Éter	EUA
		Hexametáfosfato de sodio	China
		Hule sintético polibutadieno	Brasil
		Sorbitol	Francia
		Sosa cáustica	EUA
Productos obtenidos a base de fibras	3	Papel bond	EUA
		Papel bond	Brasil
		Sacos multicapas	Brasil
Productos metálicos, maquinaria y equipo	2	Electrodos	China
		Gatos hidráulicos	China
Alimentos, bebidas y tabaco	2	Hongos	Chile
		Hongos	China
Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	1	Poliéster	Corea
Agropecuario, silvicultura y pesca	1	Aceite epoxidado de soya	EUA
Transporte	1	Bicicletas	China
Otras industrias manufactureras	1	Atomizadores	China
Total	41		

* Procedimiento antidumping y antisubvención.

Fuente: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/upci/estadisticas>

ANEXO IV

Clasificación sectorial de la OMC

Sección	Designación
I	Animales vivos y productos del reino animal
II	Productos del reino vegetal
III	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal
IV	Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados
V	Productos minerales
VI	Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas
VII	Plástico y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas
VIII	Piel, cueros, peletería y manufacturas de estas materias; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y similares
IX	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y sus manufacturas; manufacturas de espartería o cestería
X	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos); papel o cartón y sus aplicaciones
XI	Materias textiles y sus manufacturas
XII	Calzado, sombreros y demás tocados, paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas y sus partes; plumas preparadas y artículos de plumas
XIII	Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas; productos cerámicos; vidrio y manufacturas de vidrio
XIV	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas
XV	Metales comunes y manufacturas de esos metales
XVI	Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión
XVII	Material de transporte
XVIII	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos médicoquirúrgicos; aparatos de relojería
XIX	Armas, municiones, y sus partes y accesorios
XX	Mercancías y productos diversos

Fuente: www.wto.org

ANEXO V

Clasificación sectorial de México

Sector	Designación
I	Métales básicos y sus manufacturas
II	Químicos y petroquímicos
III	Productos metálicos, maquinaria y equipo
IV	Productos obtenidos a base de fibras
V	Alimentos, bebidas y tabaco
VI	Textiles, prendas de vestir e industria del cuero
VII	Agropecuaria, silvicultura y pesca
VIII	Otras manufacturas
IX	Transporte

Fuente: Secretaría de Economía

ANEXO VI

Tratados de Libre Comercio firmados por México

Tratado	Países
Tratado de Libre Comercio de América del Norte	EUA
	Canadá
TLC con Colombia	Colombia
TLC con Costa Rica	Costa Rica
TLC con Chile	Chile
TLC con Uruguay	Uruguay
TLC con Perú	Perú
TLC con Israel	Israel
TLC con Japón	Japón
TLC con Nicaragua	Nicaragua
TLC Triángulo del Norte	Guatemala
	El Salvador
	Honduras
TLC con Asociación Europea de Libre Comercio	Suiza
	Islandia
	Noruega
	Liechtenstein

Tratados de Libre Comercio firmados por México (continuación)

Tratado	Países
TLC con Unión Europea	Alemania
	Austria
	Bélgica
	Bulgaria
	Chipre
	Dinamarca
	República Eslovaca
	Eslovenia
	España
	Estonia
	Finlandia
	Francia
	Grecia
	Hungría
	Irlanda
	Italia
	Letonia
	Lituania
	Luxemburgo
	Malta
	Países Bajos
Polonia	
Portugal	
Reino Unido	
República Checa	
Rumanía	
Suecia	

Fuente: Secretaría de Economía

Bibliografía

Libros y revistas

Appleyard, Dennis R. 2003. Economía internacional. Edit. Mc. Graw Hill. Colombia.

Bajo, Oscar. 1991. Teorías del comercio internacional. Edit. Antoni Bosch. España.

Barajas, Javier. 1993. Microeconomía intuitiva. Edit. Trillas. México.

Buckley, Peter Jennings. 1989. The economic theory of the multinational enterprise. Edit. Macmillan Press. EUA.

Bueno, Campos Eduardo. 1994. Economía de la empresa. Edit. Pirámide. España.

Cantillon, Richard. 1996. Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general. Edit. FCE. México.

Castañeda, Ramos Gonzalo. 1998. La empresa mexicana y su gobierno corporativo. Edit. Universidad de las Américas de Puebla y Alter Ego Editores. México.

Caves, Richard E. 1996. Multinational enterprise and economic analysis. Edit. Cambridge Univ. Press. EUA.

Dabat, Alejandro y Rivera Miguel. 2007. Rentas económicas en el marco de la globalización: desarrollo y aprendizaje. Revista Problemas del Desarrollo, número 151, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. México.

Del Monte, Alfredo (Compilador). 1992. Recent developments in the theory of industrial organization. Edit. Macmillan Press Ltd. EUA.

Dunning, John H. 1993. Multinational enterprises and the global economy. Edit. Addison – Wesley Publishing Company. EUA.

Edelman, Spero Joan. 1992. Política Económica Internacional. Edit. El Ateneo. Argentina.

Eiteman, David K. 1992. Multinational bussines finance. Edit. Addison Wesley Press, Mass. EUA.

Ekelund, J. R., Robert B. y Hébert Robert F. 1992. Historia de la teoría económica y de su método. Edit. Mc Graw Hill, España.

Fajnzylber, Fernando. 1976. Las empresas transnacionales. Edit. Fondo de Cultura Económica. México.

Frieden, Jeffry A. 1995. International political economy. Edit. St. Martin's Press. EUA.

García Moreno, Rafael. 2000. La empresa multinacional como motor del crecimiento económico de México en el siglo XXI (Tesis de licenciatura). Facultad de Economía, UNAM.

García Moreno, Rafael. 2011. Explicación teórica del proceso de apertura comercial de la economía mexicana. Revista Economía Informa, número 369, Facultad de Economía, UNAM.

Gomes, Leonard. 1993. The international adjustments mechanism: from the gold standard to the EMS. Edit. St. Martin's, NY. EUA.

Hauren, Robert A. 1990. Modern Investment theory. Edit. Prentice Hall. EUA.

Heckscher, Eli. 1991. Heckscher - Ohlin trade theory. Edit. MIT, EUA.

Heckscher, Eli. 1943. La época mercantilista: historia de la organización y las ideas económicas desde el final de la Edad Media hasta la sociedad liberal. Edit. FCE, México.

Hymer, Stephen H. 1996. The multinational corporation. Edit. Cambridge Univ. Press. EUA.

Hume, David. 1987. Ensayos Políticos. Edit. Tecnos, España.

Kalecki, Michal. 1984. Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista. Edit. FCE, México.

Koutsoyiannis, A. 1985. Microeconomía moderna. Edit. Amorrortu editores, Argentina.

Krugman, Paul R. y Obstfeld Maurice. 2006. Economía internacional. Edit. Pearson, España.

Malpica, Luis. 1996. El Sistema Mexicano contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional y el TLCAN. Edit. UNAM, México.

Markusen, J. R., J. R. Melvin, W. H., Kaempfer, K. E. Maskus, 1995, International Trade, theory and evidence. Edit. Mc. Graw Hill, New York.

Meek, Ronald. L. 1962. La fisiocracia. Edit. Ariel.

Milgrom, Paul. 1993. Economía, organización y gestión de la empresa. Edit. Ariel Economía. España.

Ohlin, Bertil. 1971. Comercio interregional e internacional. Edit. Oikos-Tau. España.

Perdices de Blas, Luis y Reeder, John. 1998. El Mercantilismo: política económica y Estado nacional. Edit. Síntesis, España.

Ricardo, David. 1973. Principios de economía política y tributación. Edit. FCE, México.

Sanjaya, Lall. 1992. Multinationals, technology and exports. Edit. Macmillan Press. EUA.

SECOFI. 2000. Instrumentos jurídicos fundamentales. México.

Secretaría de Economía. 2005. Desarrollo económico con estabilidad y responsabilidad. México.

Secretaría de Economía, Informes de labores de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006 y 2007. México.

Serra, Ramoneda A. 1996. Sistema económico y empresa. Edit. Ariel Economía, España.

Shaikh, Anwar M., 1990. Valor, Acumulación y Crisis: Ensayos de Economía Política. Edit. Tercer Mundo Editores. Colombia.

Shelaigh, Heffernan, Peter S. Modern International Economics. Edit. Basil Blackwell Inc. Cambridge Mass. EUA.

Smith, Adam. 1982. Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones. Edit. FCE. México.

Varian, Hal R. 1992. Análisis microeconómico. Edit. Antoni Bosch Editor. España

Weber, Max. 1974. Historia económica general. Edit. Fondo de Cultura Económica. México.

Williamson, O. Winter. 1996. La naturaleza de la empresa. Edit. Fondo de Cultura Económica. México.

Witker Jorge y Hernández Laura, 2002. Del GATT a la OMC. Régimen Jurídico del Comercio Exterior, 2ª ed. México 2002. UNAM.

Leyes y acuerdos

Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del GATT de 1994.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Ley de Comercio Exterior.

Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

Diarios Oficiales de la Federación

DOF del 20 de octubre de 1994. Resolución final de la investigación antidumping sobre las importaciones de harina de pescado, mercancía comprendida en la fracción arancelaria 2301.20.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, originaria y procedente de la República de Chile.

DOF del 23 de enero de 1998. Resolución final de la investigación antidumping sobre las importaciones de jarabe de maíz de alta fructosa, mercancía clasificada en las fracciones arancelarias 1702.40.99 y 1702.60.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia.

DOF del 18 de agosto de 2004. Resolución final de la investigación antidumping sobre las importaciones de peróxido de hidrógeno, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 2847.00.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de los Estados Unidos de América.

DOF del 17 de mayo de 2005. Resolución final de la investigación antidumping sobre las importaciones de papel prensa con peso entre 47.8-49.8g/m², comúnmente conocido como papel prensa con peso base de 48.8g/m², mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 4801.00.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de los Estados Unidos de América y de Canadá, independientemente del país de procedencia.

DOF del 22 junio de 2006. Resolución preliminar de la investigación antidumping sobre las importaciones de malatión, mercancía clasificada en las fracciones arancelarias 2930.90.12 y 3808.10.99 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias del Reino de Dinamarca, independientemente del país de procedencia.

DOF del 14 de octubre de 2008. Resolución que concluye el procedimiento de revisión de las cuotas compensatorias impuestas a las importaciones de prendas de vestir y otras confecciones textiles originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Dichas mercancías se clasifican en diversas fracciones arancelarias de las partidas 6101 a la 6117, 6201 a la 6217 y de la 6301 a la 6310, de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación.

DOF del 8 de octubre de 2009. Resolución final del procedimiento de examen de vigencia de las cuotas compensatorias impuestas a las importaciones de sorbitol grado USP originarias de la República Francesa, independientemente del país de

procedencia. Esta mercancía se clasifica en la fracción arancelaria 2905.44.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación.

DOF del 8 de febrero de 2010. Resolución final del examen de vigencia de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de ferromanganeso alto carbón originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Esta mercancía se clasifica en la fracción arancelaria 7202.11.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación.

DOF del 8 de marzo de 2010. Resolución final del examen de vigencia de las cuotas compensatorias impuestas a las importaciones de papel bond cortado, originarias de Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia. Esta mercancía se clasifica en la fracción arancelaria 4802.56.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación.

DOF del 9 de abril de 2012. Resolución preliminar de la investigación antidumping sobre las importaciones de éter monobutílico del etilenglicol originarias de Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia. Esta mercancía se clasifica en la fracción arancelaria 2909.43.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación.