



EL COLEGIO DE MÉXICO

CENTRO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS

MAESTRÍA EN ECONOMÍA

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRO EN
ECONOMÍA

*DETERMINANTES DE LAS DECISIONES DE ANTIDUMPING
EN MÉXICO, 1987-2000*

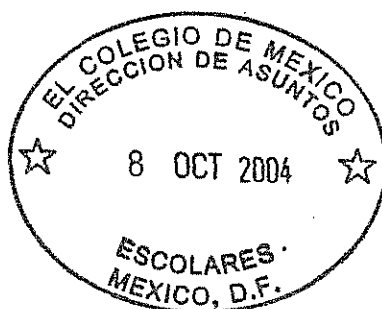
MARIO ALBERTO SOLIS GARCÍA

PROMOCIÓN 1999-2001

ASESOR:

GERARDO ESQUIVEL HERNÁNDEZ

2004



Agradecimientos

Es difícil pensar en una lista definitiva de nombres para incluirse en una sección de agradecimientos, especialmente cuando el trabajo en cuestión abarca tantas ideas, aportaciones y correcciones. Sin embargo, sería egoísta el no ofrecer un justo “gracias” para aquellas personas que estuvieron conmigo durante este periodo.

En particular quiero agradecer el apoyo de Gerardo Esquivel por tomar la responsabilidad de convertirse en mi asesor de tesis, al proveer de ideas novedosas y metodologías alternativas para la realización del trabajo, las cuales (creo) fueron plasmadas de la mejor manera en el documento. Asimismo, agradezco de manera especial el apoyo de mis padres, Ofilia y Mario Solís, quienes de una u otra manera siempre estuvieron conmigo, en las buenas y en las malas.

Adicionalmente, se agradece el apoyo, compañía y motivaciones de aquellas personas con lo que tuve el gusto de compartir estos dos años de maestría. Con la plena conciencia de que puedo olvidar a uno, dos o tres (pero no a todos), vaya para las siguientes personalidades un sincero reconocimiento de mi parte: Patricia Delgado, Edgar Martínez, Raymundo Campos, Johao Sáenz, Sofía López, Gabriel Yorio, Jorge Moreno, Jorge Rodríguez, Andrea y Viviana Zomosa y Cristina Rodríguez.

Finalmente (pero no por ello menos importantes), deseo dar las gracias a Natalia Maldonado, Raúl Mata y Edgar Hernández, sin quienes la tesis hubiera sido mucho más tediosa (de elaborar) de lo que realmente fue.

A todos, gracias. A los que omito, mis disculpas. Los errores (si los hay), son míos y solamente míos.

Mario Solís García. México, D.F., junio de 2003.

Resumen

El presente trabajo pretende encontrar los principales determinantes de las decisiones de antidumping e imposición de cuotas compensatorias para el caso de México. Se presenta un resumen con antecedentes y desempeño histórico de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI), y un análisis empírico basado en modelos probit y de datos discretos. Los resultados econométricos versan en dos grandes líneas: primero, se confirma que la UPCI genera sus decisiones utilizando indicadores económicos pero también de presión política, confirmando la evidencia encontrada a nivel mundial. Segundo, se encuentra evidencia de que a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, las autoridades mexicanas han iniciado una política de trato preferencial hacia Estados Unidos y Canadá, a pesar de que – en el agregado – se ha endurecido el proceso de imposición de cuotas compensatorias por dumping.

Índice

Agradecimientos	i
Resumen	ii
Listado de cuadros y gráficas	v
1. Introducción	1
2. Principios económicos del dumping	4
2.1 Fundamentos de organización industrial	
2.2 Interpretación de las leyes AD	
3. Tendencias de la política antidumping a nivel mundial	9
4. Estructura del sistema de prácticas comerciales en México	14
4.1 La Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales	
4.2 Criterios de determinación de daño	
4.3 Sistema de apelación de cuotas	
5. Revisión de las decisiones de AD en México	22
5.1 Entorno económico	
5.2 Desempeño histórico de la UPCI	
6. Principales hallazgos de la literatura de AD	33
6.1 Determinantes a nivel industria	
6.2 Efectos macroeconómicos sobre las demandas de AD	
6.3 Factores determinantes de daño material	

Índice

7. Modelos econométricos: análisis probit	39
7.1 Descripción del modelo	
7.2 Variables a nivel industria	
7.3 Variables de efectos regionales	
7.4 Resultados de la estimación	
8. Modelos econométricos: análisis de datos discretos	50
8.1 Descripción del modelo	
8.2 Discusión de variables	
8.3 Resultados de la estimación	
9. Conclusiones	61
Bibliografía	64

Listado de cuadros y gráficas

- Gráfica 1. Predación de precios, primera etapa
- Gráfica 2. Predación de precios, segunda etapa
- Gráfica 3. Penetración de importaciones por sector e industria, 1991 – 1994 y 1995 – 2000
- Gráfica 4. Evolución de las demandas de AD/CVD: Estados Unidos, México y total del mundo, 1987 – 2000
-
- Cuadro 1. Demandas de AD, por país demandante, 1987 – 2000
- Cuadro 2. Demandas de AD ajustadas por importaciones, 1995 – 2000
- Cuadro 3. Penetración de importaciones por país / región, 1991 – 2000
- Cuadro 4. Evolución de las demandas de AD/CVD, 1987 – 2000
- Cuadro 5. Estructura porcentual, demandas de AD/CVD, 1987 – 2000
- Cuadro 6. Estatus de las demandas de AD/CVD y salvaguardas, 1987 – 2000
- Cuadro 7. Apelaciones a las resoluciones de AD/CVD
- Cuadro 8. Apelaciones a las resoluciones de AD/CVD
- Cuadro 9. Composición de las demandas de AD/CVD por país demandado, 1987 – 2000
- Cuadro 10. Composición de las demandas de AD/CVD por industria, 1987 – 2000
- Cuadro 11. Estadísticas descriptivas, variables de poder de mercado e indicadores de daño
- Cuadro 12. Estadísticas descriptivas, variables de efectos regionales

Listado de cuadros y gráficas

Cuadro 13. Análisis probit para la imposición de cuotas AD

Cuadro 14. Cambio en probabilidad (dF/dx)

Cuadro 15. Demandas y cuotas impuestas por región

Cuadro 16. Estadísticas descriptivas

Cuadro 17. Análisis de datos discretos para el total de demandas y cuotas de AD

1. Introducción

Las barreras comerciales y los aranceles promedio se han reducido sustancialmente en los últimos años. Como resultado, los flujos comerciales entre países se han incrementado. Esta situación de apertura deja a las empresas de un país (el importador) en franca competencia con los productos internacionales. Aunque se espera que esta interacción se realice en apego a condiciones de competencia económica, en algunas ocasiones los precios de los productos importados son tales que se convierten en una amenaza al desempeño (y en algunos casos, a la supervivencia) de las empresas del país importador. En estas circunstancias, estas acciones se conocen como prácticas desleales de comercio internacional.¹

Dado que la mayor parte de los instrumentos que tradicionalmente eran utilizados para fines de protección comercial ya no están permitidos (debido a políticas derivadas del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio [GATT, por sus siglas en inglés] y la Organización Mundial de Comercio [OMC]), y a que los mecanismos especiales de defensa (como las salvaguardas) generalmente requieren de grandes esfuerzos de cabildeo y presión política,² parece necesario contar con una herramienta de protección no arancelaria.

La alternativa de defensa ante las prácticas desleales de comercio internacional son los procedimientos de antidumping (AD) y antisubvenciones (CVD, por sus siglas en inglés). Si las autoridades del país afectado pueden demostrar que las importaciones que resultan de una práctica desleal están causando un daño a la industria doméstica, éste puede imponer cuotas

¹ En estas prácticas, una empresa exporta a precios artificialmente bajos y con ello genera un daño a la industria del país receptor. Estas distorsiones pueden tomar la forma de dumping, cuando la misma empresa financia los precios bajos (y exporta a precios menores en comparación con el que vende en su mercado doméstico), o la forma de subvenciones, cuando el gobierno del país de la empresa exportadora ofrece subsidios que reducen el precio del bien (Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales [1997]).

² Las salvaguardas son un tipo especial de protección comercial, en donde se aplican restricciones temporales a la importación siempre que una industria nacional esté seriamente dañada (o en riesgo de sufrir daño severo), dado que le resulta imposible competir en mismos términos con importaciones de bienes similares. Generalmente, el Presidente es el único facultado para promover este tipo de mecanismo de protección. Esto explica el por qué aspectos como el cabildeo y la presión política están usualmente asociados con este tipo de protección (este tema ha sido analizado por diversos autores, partiendo del trabajo de Finger et. al [1982]). En la experiencia mexicana, solamente se ha solicitado una salvaguarda (misma que fue denegada).

compensatorias (similares a aranceles, ya que implican un sobreprecio a su valor de importación) para eliminar el impacto del dumping o las subvenciones.³

La importancia que esta herramienta de protección ha tenido en el mundo puede mostrarse a través del incremento en usuarios y número de demandas de AD. Aunque en la década de los 80s casi el 100 por ciento de las demandas se encontraba concentrada en cuatro países (Estados Unidos, la Unión Europea, Australia y Canadá), durante la década de los 90s, países distintos a los anteriores generaron más de la mitad de los procesos de AD (Blonigen y Prusa [2001]). En este mismo periodo, las demandas de AD se incrementaron en 25 por ciento con respecto a la década de los 80s (Prusa [2001]).

En los últimos años, un buen número de investigaciones se ha centrado en el análisis de los determinantes de la imposición de demandas y cuotas de AD (Finger et. al [1982], Feinberg [1989], Knetter y Prusa [2000], y Blonigen [2001 y 2002], entre otros). Aunque los resultados no permiten obtener una visión unificada, el consenso indica que tanto las variables macroeconómicas (como tipo de cambio, crecimiento económico, etc.) como las variables de presión política (tasa de desempleo, penetración de importaciones, etc.) son elementos importantes en la aplicación de la política AD. Debe señalarse que la gran mayoría de la literatura se centra en el desempeño de las agencias estadounidenses.

Por su parte, México no ha sido una excepción al uso de políticas de AD: desde su ingreso al GATT en 1986, el país ha reducido en gran medida sus barreras al comercio. Los cambios en la política comercial, la reducción de aranceles y la eliminación de restricciones administrativas y licencias de importación, han resultado en un incremento de los flujos comerciales en los últimos 15 años.

En este sentido, el objetivo principal de este trabajo es identificar – para el caso de México – los determinantes para los mecanismos de generación de demandas e imposición de cuotas AD. Este análisis se realiza en dos vertientes. En primer término, se presenta una

³ El presente trabajo se enfocará principalmente en el análisis de la política AD, ya que la mayoría de las acciones de defensa de prácticas comerciales internacionales corresponden a ésta y no a CVD (entre 1987 y 2000, se han

descripción general del sistema de AD – tanto a nivel internacional como para el caso de México – así como una revisión de los principales resultados obtenidos a la fecha. En segundo término, se introduce un apartado de modelaje econométrico, que busca proveer de una aproximación al comportamiento que subyace a las decisiones de las autoridades mexicanas.

Los resultados obtenidos pueden resumirse en dos grandes líneas: primero, es posible confirmar que las decisiones de AD son generadas con base en indicadores económicos pero también con base en aspectos de presión política, lo cual es congruente con la evidencia encontrada a nivel mundial. Segundo, se encuentra evidencia robusta de que a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), las autoridades mexicanas han iniciado una política de trato preferencial hacia Estados Unidos y Canadá, a pesar de que existe evidencia de que a nivel agregado se ha endurecido el proceso de imposición de cuotas compensatorias del tipo AD.

El documento está organizado de la siguiente manera: la segunda sección presenta una revisión de la justificación económica de la política AD. La tercera sección realiza una descripción de la tendencia de la política AD en el entorno internacional. La cuarta sección hace una introducción a los antecedentes del sistema mexicano de AD, mientras que la quinta presenta una breve descripción de las decisiones que éste ha tomado en los últimos años. La sexta sección presenta un breve recuento de la literatura disponible, enfatizando las principales hipótesis analizadas y los resultados empíricos obtenidos. La séptima y octava sección contienen los modelos econométricos, resultados e interpretación. Finalmente, la novena sección presenta las conclusiones del trabajo.

presentado 215 demandas de AD y únicamente 18 de CVD). Adicionalmente, el bajo número de acciones de CVD no permite la aplicación de un análisis estadístico robusto.

2. Principios económicos del dumping

En principio, el uso de mecanismos de defensa contra prácticas desleales en comercio exterior tiene su fundamento en la posibilidad de que una empresa exportadora realice sus ventas con fines predatorios. En este caso, las ventas por debajo del costo están dirigidas a eliminar a la competencia nacional, a fin de ganar el mercado y posteriormente aplicar un precio de monopolio.

2.1 Fundamentos de organización industrial

La teoría de la organización industrial señala que las prácticas predatorias ocurren en un contexto de poder de mercado.⁴ En este caso, la empresa dominante, la cual opera en distintas áreas geográficas, compite con pequeñas empresas en algunas de estas localidades. A fin de expulsar a sus rivales del mercado, la empresa dominante inicia una estrategia de reducción de precios por debajo del costo medio, de forma que se generen pérdidas para los participantes (tanto la pequeña como la dominante). Por un lado, la empresa dominante aprovecha su poder monopólico en otras áreas para sustentar las pérdidas en el mercado en cuestión. Siendo que la pequeña empresa únicamente participa en su mercado regional, la situación de precio menor a costo medio le genera pérdidas en el corto plazo y cierra operaciones en el largo plazo. Una vez que la pequeña empresa está fuera del mercado, la empresa dominante reduce su producción, incrementa los precios hasta nivel de monopolio y genera ganancias económicas.⁵

La Gráfica 1 muestra la situación de competencia que se desarrolla en una primera etapa, antes de que la empresa dominante realice su movimiento de precio. La situación inicial muestra que el precio prevaleciente es c , equivalente al costo medio de largo plazo (CM_{LP}) y al

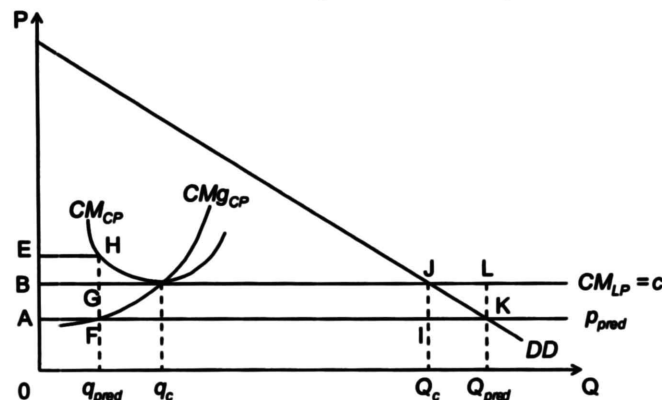
⁴ Esta sección está basada en Martin (1994).

⁵ Uno de los requisitos para que la empresa dominante sea capaz de realizar actividades predatorias es que ésta pueda incrementar sus precios por encima del costo en al menos un mercado adicional. De esta forma, las ganancias extraordinarias que ésta obtiene en un mercado le permiten subsidiar las pérdidas en el mercado en predación.

punto de intersección del costo medio de corto plazo (CM_{CP}) y el costo marginal de corto plazo (CMg_{CP}) de la empresa competidora (se toma como supuesto que ésta es tomadora de precios). Por su parte, la empresa dominante es capaz de introducir al mercado cualquier cantidad de producto a un costo medio y marginal constante (ya que puede producir en los otros mercados en donde opera).

La predación inicia cuando la empresa dominante reduce su precio de un nivel de c al nivel p_{pred} . En esta situación, la empresa rival ofrece una cantidad de q_{pred} y opera con pérdidas, medidas por el área AEHF. Esta situación se sostiene por todos los periodos en que la empresa dominante sostenga el precio de predación, por lo que eventualmente la empresa competidora sale del mercado. La empresa dominante debe afrontar la demanda residual, medida por la distancia $Q_{pred} - q_{pred}$. En total, las pérdidas de la empresa dominante equivalen a esta cantidad por la diferencia precio-costo por unidad, $c - p_{pred}$, iguales al área FGLK.

Gráfica 1. Predación de precios, primera etapa
(interacción entre empresa dominante y rival)

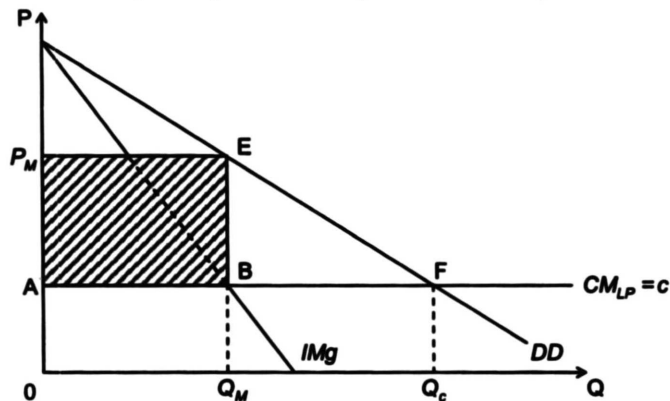


FUENTE: Elaboración propia.

La Gráfica 2 muestra la situación prevaleciente una vez que el competidor ha sido sacado del mercado por parte de la empresa dominante. En este caso, la empresa dominante ejerce su poder de mercado y asume una postura monopólica. La empresa reduce la producción a un nivel de Q_M , punto en que el ingreso marginal (IMg) es igual al costo marginal de largo plazo. La situación de monopolio aplica, con un precio (P_M) superior al costo marginal, una cantidad de equilibrio menor a la de competencia perfecta (Q_c), ganancias extraordinarias para

la empresa por un equivalente al área sombreada, AP_MEB , y un peso muerto medido por el área BEF.

**Gráfica 2. Predación de precios, segunda etapa
(desempeño de la empresa dominante)**



FUENTE: Elaboración propia.

2.2 Interpretación de las leyes AD

La legislación de protección al dumping pretende evitar las prácticas predatorias por parte de empresas extranjeras. Como se ha visto en el apartado anterior, la ausencia de regulación puede permitir que una empresa dominante del exterior ingrese al mercado nacional, elimine a sus competidoras y establezca una situación de monopolio, afectando al bienestar de los consumidores del país afectado. Sin embargo, esta visión posee algunos defectos que hacen que la política AD no sea la mejor herramienta para promover la eficiencia de la economía.

Niels y ten Kate (1997) señalan que en principio sería posible manejar la política antidumping a través de la aplicación de política de competencia, toda vez que en principio ésta puede hacerse cargo de la mayoría de los problemas de prácticas desleales, promoviendo en mayor medida la eficiencia, en relación a la política AD (la cual está diseñada para proteger a los competidores). Lo anterior provoca que lo que es “injusto” de conformidad a las leyes AD, sea perfectamente “legal” bajo una óptica de competencia económica. Incluso, los autores señalan que:

... *a priori* se esperaría que si los estándares de predación de la política de competencia se aplicaran a las solicitudes de AD, virtualmente ninguna de éstas procedería (...) Una empresa acusada de dumping rara vez tendría suficiente poder de mercado para sacar del mercado a todos los productores domésticos y otros exportadores. Aún y cuando lo lograra, tendría dificultades para incrementar su precio a niveles monopólicos, ya que esta acción induciría nueva competencia de otras empresas y países. La entrada y re-entrada de competidores domésticos tampoco puede ser excluida. En pocas palabras, si las prácticas predatorias son extremadamente raras en un contexto doméstico, lo son aún más en el comercio internacional.

Adicional a lo anterior, el uso de los mecanismos AD es suficientemente discrecional como para sustentar una actitud proteccionista bajo un argumento de competencia desleal. La fracción 4 del Artículo 3 del *Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994*⁶ señala que, para determinar la existencia de daño,

... el examen de la repercusión de las importaciones objeto de dumping sobre la rama de producción nacional de que se trate incluirá una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de esa rama de producción, incluidos la disminución real y potencial de las ventas, los beneficios, el volumen de producción, la participación en el mercado, la productividad, el rendimiento de las inversiones o la utilización de la capacidad; los factores que afecten a los precios internos; la magnitud del margen de dumping; los efectos negativos reales o potenciales en el flujo de caja (...), las existencias, el empleo, los salarios, el crecimiento, la capacidad de reunir capital o la inversión. Esta enumeración no es exhaustiva, y ninguno de estos factores aisladamente ni varios de ellos juntos bastarán necesariamente para obtener una orientación decisiva.

Como se puede ver, una redacción de esta naturaleza da pie a una infinidad de interpretaciones, las cuales beneficiarían directamente a los competidores nacionales. La redacción anterior se complementa con la fracción 8 del mismo artículo, la cual ofrece aún mayor margen de maniobra a las autoridades del país afectado, al señalar que:

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

⁶ El acuerdo reglamenta el uso de la política AD para los países miembros del GATT.

Lo cierto es que la política AD no está relacionada con la defensa de precios predatorios. La mayoría de investigadores señala que las acciones de AD no están destinadas a mantener un comercio “leal” (Blonigen y Prusa [2001]). Incluso, algunos autores señalan que no existe conexión entre las consideraciones de bienestar nacional y la protección de AD, ya que éste último es simplemente una forma moderna de proteccionismo comercial (Stiglitz [1997]).

Por otro lado, la misma existencia de leyes AD puede generar incentivos para que las empresas modifiquen su comportamiento. A fin de obtener la protección solicitada, éstas pueden alterar su política de precios, plantilla laboral, inversiones, producción, etc., de forma que al ser evaluadas por la agencia responsable, ésta dictamine dumping afirmativo. Adicionalmente, aunque uno de los objetivos de la ley AD sea la protección contra las ventas por debajo del costo provenientes de cárteles extranjeros, no es posible excluir el caso en que las empresas domésticas y extranjeras se coludan entre si (Blonigen y Prusa [2001]).

Sin embargo, son precisamente estos antecedentes lo que hace interesante el estudio de la política AD. Al ser una política de protección comercial con énfasis en los competidores – y de uso prácticamente discrecional por parte de las autoridades de cualquier país – las acciones AD merecen atención especial; en particular, para la identificación de los determinantes que las autoridades consideran al momento de otorgar protección a las empresas nacionales.

3. Tendencias de la política antidumping a nivel mundial

La historia de los procedimientos de AD inicia con la firma del GATT en 1947. El dumping fue definido como una situación en donde “productos de un país son introducidos al comercio de otro país, a un menor valor que el considerado normal para esos productos”. Este acuerdo permitió la aplicación de aranceles y cuotas, en el caso en que estas acciones fueran dañinas para la industria del país importador (Blonigen y Prusa [2001]).

Sin embargo, las acciones de AD fueron una herramienta irrelevante y raramente usada hasta la década de los 70s. Hasta este punto existe un consenso que puede ser resumido en dos aseveraciones (Blonigen y Prusa [2001]): primero, la mayor parte de la actividad de AD provenía de seis usuarios principales: Estados Unidos, la Unión Europea, Australia, Canadá, Sudáfrica y Nueva Zelanda. Segundo, la frecuencia de uso de esta herramienta era baja, ya que, en su conjunto, estos usuarios generaban entre dos o tres docenas de casos por año.

En 1979, la Ronda de Tokio introdujo dos cambios importantes a los estatutos de la legislación AD (Blonigen y Prusa [2001]). En primer lugar, la definición de ventas con “valor menor que el justo” (*less than fair value*) se amplió para incluir no solo las prácticas de discriminación de precios, sino también las ventas por debajo del costo. Segundo, se eliminó el requerimiento (previo a la imposición de cuotas) de que las importaciones con dumping fueran “claramente la causa principal de daño material” (éste se consideró innecesario).⁷

La evolución de las demandas de AD entre 1987 y 2001, para los usuarios tradicionales y los nuevos usuarios se muestra en el Cuadro 1, presentado a continuación:

⁷ Estos cambios incrementaron la importancia de las políticas de AD como una herramienta de política comercial (o como una nueva forma de proteccionismo).

Cuadro 1. Demandas de AD, por país demandante, 1987 – 2000.
(total de demandas anuales, países seleccionados)

PAÍS DEMANDANTE	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	TOTAL
Usuarios tradicionales															
Estados Unidos	15	40	24	34	63	83	32	48	14	22	16	36	47	47	594
Australia	22	16	21	47	68	71	59	15	5	17	42	13	24	15	458
Unión Europea	28	27	18	48	29	42	21	43	33	25	41	22	65	32	502
Canadá	31	15	13	15	11	46	25	2	11	5	14	8	18	21	260
Nueva Zelanda	0	9	1	1	9	14	0	6	10	4	5	1	4	10	75
Total	96	107	77	145	180	256	137	114	73	73	118	80	158	125	1,889
Nuevos usuarios															
México	18	11	7	11	9	26	70	22	4	4	6	12	11	7	223
Argentina	0	0	0	0	1	14	27	17	27	22	15	8	24	45	226
Brasil	0	1	1	2	7	9	34	9	5	18	11	18	16	11	158
Sudáfrica	0	0	0	0	0	0	0	16	16	33	23	41	16	21	172
Otros	6	5	11	7	31	21	31	50	31	71	60	95	131	72	1,244
Total	24	17	19	20	48	70	162	114	83	148	115	174	198	156	2,023
Total agregado	120	124	96	165	228	326	299	228	156	221	233	254	356	281	3,912
Usuarios tradicionales (porcentaje del total)	80.0	86.3	80.2	87.9	78.9	78.5	45.8	50.0	46.8	33.0	50.6	31.5	44.4	44.5	58.9

FUENTE: Elaboración propia con datos de Prusa (2001) para 1987 – 1997, y de la Organización Mundial de Comercio para 1998 – 2000.

El efecto de estas medidas sobre el comercio y el uso de políticas AD puede mostrarse en los siguientes hechos: primero, entre 1980 y 1985, cuatro países (Estados Unidos, la Unión Europea, Australia y Canadá) fueron responsables de cerca del 99 por ciento del total de demandas. Para mediados de la década de los 90s, los nuevos usuarios⁸ generaron más de la mitad de los procesos de AD (Blonigen y Prusa [2001]). Segundo, entre 1987 y 1997, 29 países emitieron más de 2,200 procesos de AD. Esta cifra es 25 por ciento mayor que la correspondiente a la década de los 80s (Prusa [2001]). Adicionalmente (desde 1980) los miembros del GATT/OMC han presentado más demandas por concepto de AD que por todas las otras leyes de comercio combinadas (Blonigen y Prusa [2001]). Tercero, la “popularidad” de la política de AD no solo ha incrementado el número de países usuarios, sino también el número de países demandados. Entre 1987 y 1997, más de 100 países fueron objeto de procedimientos de AD, casi el doble que en la década de los 80s (Prusa [2001]).⁹

Finalmente, se puede señalar que los Estados Unidos y la Unión Europea son los principales usuarios de AD a nivel mundial. Sin embargo, al realizar un comparativo entre las demandas de AD ajustadas por dólares en importaciones, ambos países son los usuarios menos intensivos entre 1995 y 1999 (condicional a ser usuario de procedimientos AD).

El Cuadro 2 presenta el cociente de las demandas de AD para cada país usuario (ajustadas por importaciones) con respecto a las demandas AD de Estados Unidos y la Unión Europea. La información señala que los nuevos usuarios están en las primeras posiciones en esta clasificación: para el periodo comprendido entre 1995 y 2000, Perú tiene 14.1 veces más casos que los Estados Unidos; la proporción para Sudáfrica es de 27.7, y la de Nicaragua es de 44.3. Para el periodo entre 1998 y 2000, Egipto tiene 9.3 veces más casos que Estados Unidos; el cociente de Argentina es de 24.9, y el de Nicaragua es de 33.6.¹⁰

⁸ Los “nuevos usuarios” son aquellos países no contemplados entre los mayores usuarios de AD (Estados Unidos, Australia, Canadá, Nueva Zelanda y la Unión Europea).

⁹ Sin embargo, no puede dejar de reconocerse que el incremento en demandas AD obedece también a un aumento sustancial en el volumen de comercio a nivel mundial.

¹⁰ Los cocientes para México – para ambos periodos – son de 1.9 y 1.7, respectivamente.

Cuadro 2. Demandas de AD ajustadas por importaciones, 1995 – 2000. ^{a/}
(demandas por cada mil millones de dólares en importaciones, países seleccionados)

PAÍS	DEMANDAS DE AD CON RESPECTO A:			
	EUA, 1995 – 2000	UE, 1995 – 2000	EUA, 1998 – 2000	UE, 1998 – 2000
Nicaragua	44.32	30.25	33.55	29.57
Argentina	31.66	21.61	24.90	21.95
Sudáfrica	27.69	18.90	22.60	19.92
Trinidad y Tobago	26.31	17.96	22.77	20.07
India	21.65	14.78	24.10	21.24
Panamá	21.51	14.68	16.28	14.35
Costa Rica	14.26	9.73	4.02	3.54
Perú	14.10	9.63	11.75	10.36
Egipto	13.69	9.34	9.39	8.28
Nueva Zelanda	13.29	9.07	9.00	7.93
Venezuela	11.26	7.68	9.95	8.77
Guatemala	10.51	7.17	0	0
Australia	9.57	6.53	6.32	5.57
Uruguay	9.54	6.51	7.22	6.36
Indonesia	7.77	5.30	6.66	5.87
Brasil	7.56	5.16	6.63	5.84
Colombia	7.08	4.83	7.16	6.31
Chile	6.64	4.53	4.80	4.23
Israel	5.96	4.07	3.31	2.92
Ecuador	5.93	4.05	4.49	3.96
Turquía	3.57	2.44	2.91	2.57
Eslovenia	3.32	2.27	2.52	2.22
Polonia	2.91	1.99	3.82	3.36
Filipinas	2.51	1.71	2.83	2.49
Canadá	2.04	1.39	1.72	1.52
México	1.94	1.32	1.70	1.50
República Checa	1.74	1.19	1.32	1.16
Corea del Sur	1.73	1.18	0.79	0.70
Unión Europea	1.46	1.00	1.13	1.00
Malasia	1.41	0.96	0.60	0.53
Tailandia	1.02	0.69	0	0
Estados Unidos	1.00	0.68	1.00	0.88
China	0.44	0.30	0.33	0.29
Jamaica	0	0	0	0
Japón	0	0	0	0

a/ Condicional a que el país sea usuario de AD.

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Organización Mundial de Comercio.

De lo anterior se desprende que – paradójicamente – los usuarios más asiduos de las demandas AD, una vez ajustadas por importaciones, resultan ser de los menos propensos a utilizar esta herramienta.¹¹

¹¹ Al combinar la información del Cuadro 2 con la del Cuadro 1, es posible observar que de los usuarios tradicionales, Australia sería el país más intensivo en uso de procedimientos AD.

4. Estructura del sistema de prácticas comerciales en México¹²

La liberalización comercial experimentada por México a partir de su entrada al GATT resultó en un incremento de los flujos comerciales con el exterior (especialmente las importaciones). Lo anterior derivó en la necesidad de crear un sistema que protegiera a la industria doméstica a través de cuotas de AD.¹³ En 1985 y 1986 se crearon dos leyes de defensa comercial,¹⁴ pero no fue sino hasta 1987 que el sistema quedó consolidado, a través de la firma del Código Antidumping del GATT. En ese mismo año se inició la primera investigación contra prácticas desleales. Entre 1987 y 1990, el promedio de investigaciones de dumping fue de 12 casos por año. Sin embargo, el incremento de las importaciones entre 1991 y 1994 triplicó este promedio, a 36 casos anuales. En este periodo, los productos más investigados fueron aceros, químicos y textiles.

En 1993, la legislación sufrió un cambio con la aprobación de la *Ley de Comercio Exterior* (LCE). La nueva ley buscaba promover la competitividad de las empresas mexicanas, usar con eficiencia los recursos nacionales y garantizar la seguridad jurídica de las empresas participantes en el comercio internacional. Asimismo, la LCE reguló de forma más específica el procedimiento de investigación contra prácticas desleales. A fines de ese mismo año, se publicó el reglamento de la LCE.

En 1994, el Acuerdo Antidumping sufrió cambios como resultado de la Ronda de Uruguay de Negociaciones Comerciales Internacionales. El objetivo de éstos cambios fue el de unificar criterios entre las legislaciones de los países miembros de la OMC.¹⁵

¹² Esta sección está basada en gran parte en los documentos de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (varios años).

¹³ Es importante señalar que las alternativas de política eran limitadas o quizás inexistentes. El uso de aranceles o cuotas es (y era) regulado por la OMC, mientras que alternativas como las salvaguardas – como se mencionó en la introducción – representan un alto costo en términos del cabildeo y el poder político requerido.

¹⁴ La *Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior* y el *Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional*, respectivamente.

¹⁵ Debe señalarse que cada país establece sus propias políticas de AD de conformidad a los lineamientos generales de la OMC. Sin embargo, estos lineamientos son generalmente vagos, dejando un amplio espacio para que cada país los interprete a su manera.

4.1 La Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales

La *Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior* dio a México – por primera vez – un procedimiento para determinar la existencia o ausencia de dumping, así como el tamaño de la cuota compensatoria requerida para corregir las distorsiones generadas. Aunque en 1986 tan solo 10 personas se dedicaban al análisis de estos procedimientos, esta tarea ocupa actualmente a toda una unidad administrativa, adscrita a la Secretaría de Economía (SE).

La Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI), es la encargada de realizar las investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional. Las atribuciones de la unidad son variadas y entre éstas se encuentran: (a) recomendar al Secretario de Economía la aplicación y el monto de cuotas compensatorias ante acciones de dumping o subvenciones que causan o pueden causar daños a la industria nacional; (b) fungir como unidad técnica de consulta de la Administración Pública Federal en materia de prácticas desleales de comercio internacional, salvaguardas y negociaciones comerciales internacionales; (c) intervenir en defensa de las resoluciones emitidas por la SE ante los mecanismos de solución de controversias de otros países, y (d) ofrecer asistencia a los exportadores mexicanos involucrados en investigaciones por prácticas desleales, y asesoría para su defensa legal.¹⁶

¹⁶ De conformidad a la UPCI, el dumping o discriminación de precios ocurre cuando una empresa exporta una mercancía a un precio inferior al que se vende un producto idéntico o similar en su país, y se convierte en una práctica desleal cuando daña o (potencialmente) puede causar daño a la industria del país importador. Debe señalarse que el dumping *per se* no está prohibido por la ley; la competencia desleal se presenta cuando estas importaciones generan daño material (o potencial). En este sentido, los elementos clave en una investigación de dumping son el precio de exportación de un determinado producto, y el precio de venta de un producto similar al exportado en el país de origen (valor normal). Al resultado de la comparación entre ambos precios se le conoce como margen de dumping. Algunas de las posibles motivaciones de las empresas que cometen prácticas desleales son las siguientes: posicionamiento en mercados donde no tienen presencia o ésta es muy limitada; venta de inventarios acumulados; como parte de su estrategia de maximización de beneficios (discriminación de precios con base en las distintas elasticidades de demanda), y depredación de mercados, desplazando a otras empresas competidoras. Es importante señalar que – en estricto sentido – los primeros tres casos no son propiamente prácticas que afecten en si mismas a la competencia en el país importador.

4.2 Criterios de determinación de daño

En congruencia con lo señalado en la sección anterior, la legislación mexicana no permite imponer cuotas compensatorias bajo pretexto de la presencia de dumping o subvenciones. Adicional a estos requerimientos, es necesario demostrar la existencia de daño o amenaza de daño a la industria nacional, así como una vinculación de causa-efecto entre la discriminación y el daño alegado.

La metodología utilizada actualmente para verificar el daño a una industria nacional se compone de cinco pasos, mismos que se detallan a continuación:

4.2.1 Estudio del producto

Como primer paso, debe asegurarse que el producto investigado es idéntico o similar al importado. La única manera en que se puede aplicar una cuota compensatoria es cuando los productos analizados cuentan con características similares, cumplen con los mismos usos y funciones, y pueden ser intercambiables comercialmente.

4.2.2 Estudio de la industria

La segunda parte del proceso requiere verificar la representatividad del denunciante dentro de la industria afectada. Dado que la empresa que solicita la investigación puede ser un elemento importante de la industria – o un competidor más en un entorno de competencia – el que una empresa en particular sea afectada por actividades de comercio desleal no implica que toda la industria lo sea. El análisis de representatividad permite (a) asegurarse que la solicitud es presentada a nombre de una rama de producción, y (b) identificar cuáles empresas (parte de la rama) deben ser excluidas, por ser importadoras del producto o estar vinculadas a importadores o exportadores del bien en cuestión.

4.2.3 Estudio del mercado

El siguiente paso requiere de la identificación de las características específicas, tanto de los productores nacionales como de los canales de distribución de la mercancía a nivel interno. Estas características son de gran utilidad para realizar una evaluación de la situación del mercado en que se solicita la investigación, mismo que es complementado con un examen del mercado internacional. La importancia de estos estudios en el proceso radica en que la estructura y características de la comercialización del producto determinan en gran medida el análisis de daño.

4.2.4 Causalidad

El análisis de causalidad es quizás el paso más importante en la determinación de daño. En primer lugar, debe determinarse si un aumento sustancial de las importaciones del bien en cuestión desplaza tanto a los productos de fabricación nacional como a los importados de otros países, y si las importaciones bajo investigación concurren en los mismos canales de distribución, nichos de mercado y clientes.

Como segundo paso, se analiza si la presencia de estos bienes importados ha afectado los precios nacionales y si la mayor participación de las importaciones está relacionada con el nivel de precios de éstas. El tercer paso es determinar la existencia de una relación causa – efecto entre las importaciones y los principales indicadores de la industria afectada. Como paso final, es necesario eliminar el efecto de otros factores externos sobre el desempeño de la industria.

4.2.5 Monto de las cuotas compensatorias

Por lo general, la cuota compensatoria es equivalente al margen de *dumping* o subvención encontrado. Sin embargo, la UPCI puede imponer una cuota menor, a fin de minimizar los impactos sobre las cadenas productivas relacionadas.¹⁷

Siempre que las autoridades imponen una cuota, algunos instrumentos legales pueden incrementar el detalle de la resolución, o cambiar la decisión final. Estos instrumentos son de gran importancia en la legislación mexicana, y se explican en los siguientes apartados.

a) *Procedimiento de revisión*

Las cuotas impuestas por una resolución final no son permanentes; éstas pueden ser revisadas, para determinar si las condiciones que originalmente motivaron a imponerla han cambiado, permitiendo que la cuota sea reducida, revocada o confirmada.

La LCE señala que las revisiones pueden ser solicitadas en el mes aniversario de la resolución; sin embargo, la UPCI puede iniciar una revisión de oficio en cualquier momento, si considera que las circunstancias generales que generaron las cuotas han cambiado. Las cuotas dictaminadas en este nuevo estudio son consideradas finales, y por lo tanto (mediante la aplicación recurrente del instrumento legal) sujetas a nuevas revisiones en los años subsecuentes. Si las cuotas no han sido revisadas en los pasados 5 años, éstas expiran de forma automática.

b) *Procedimientos especiales*

Con la finalidad de aclarar situaciones particulares que puedan surgir de la interpretación de la LCE y la normatividad de la UPCI, se han incorporado en la legislación los procedimientos especiales.¹⁸

Uno de estos procedimientos es la cobertura de producto. En principio, las cuotas son impuestas por fracciones arancelarias. Sin embargo, la misma fracción arancelaria puede contener productos distintos a los investigados y que no deben estar sujetos al pago de la cuota. En estos casos, el procedimiento (que se inicia a solicitud de la parte interesada) determina si un producto comprendido en una fracción arancelaria sujeta a investigación debe ser objeto de una cuota compensatoria.

Otro procedimiento es la extensión de beneficios. Su fundamento se deriva de la legislación mexicana, la cual señala que las resoluciones de la UPCI son extensivas a otras empresas, siempre y cuando éstas lo soliciten y comprueben que se encuentran en una situación de igualdad jurídica con respecto a quien se le concedió el beneficio.

Finalmente, puede comentarse sobre el procedimiento de determinación de mercado aislado. Para algunos casos en que se determina daño por dumping o subvenciones, puede ser que éste no se presente a nivel nacional: por ejemplo – a nivel de industria – las empresas dañadas pueden localizarse dentro de un área definida (por ejemplo, en entidades federativas o regiones específicas). A través de este procedimiento especial, los importadores pueden solicitar que las mercancías no estén sujetas al pago de las cuotas, en caso de que se destinen a un mercado fuera de la zona o región bajo análisis.

4.3 Sistema de apelación de cuotas

Los mecanismos diseñados para apelar las decisiones en AD realizadas por la UPCI y sus equivalentes a nivel internacional son diversos. En general, las disputas sobre las resoluciones finales pueden ser solucionadas por una variedad de canales (considerando que el procedimiento específico dependerá de las condiciones del tratado de libre comercio entre México y el país afectado; si no existe un tratado, debe consultarse con autoridades superiores,

¹⁷ Esta práctica es conocida como derecho inferior al margen (*lesser duty rule*).

¹⁸ Este no es un listado exhaustivo; para mayores detalles se puede consultar a Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (1997).

como la OMC). Es importante analizar los mecanismos de solución de controversias, a través del sistema de revisión mexicano y los paneles bilaterales del Capítulo XIX del TLCAN.¹⁹

4.3.1 El sistema mexicano de revisión

De conformidad a la LCE, las partes interesadas pueden solicitar una revisión de la decisión emitida por la UPCI, mediante procedimientos administrativos y judiciales.

El proceso de revisión administrativa requiere que la parte interesada presente el caso en la UPCI, en un máximo de 45 días a partir de la resolución final original. La LCE señala que la UPCI está requerida a presentar una nueva resolución en un plazo de 4 meses. Esta nueva resolución puede revocar, modificar o confirmar la decisión original.

Si la parte interesada no está conforme con la nueva resolución de la UPCI, ésta puede solicitar un proceso de revisión judicial. En este caso, la decisión corresponde al Tribunal Fiscal de la Federación (TFF), el cual puede dictar cinco posibles resoluciones: (a) validar la decisión de la UPCI; (b) declarar nula (total o parcialmente) la decisión de la unidad; (c) devolver la decisión, señalando los términos específicos para la respuesta; (d) ordenar a la UPCI a que renueve el procedimiento administrativo, o (e) rechazar y desechar la revisión.

Como último (y extraordinario) proceso de revisión, puede solicitarse un juicio de amparo. En este procedimiento, la parte interesada puede solicitar una revisión a la resolución del TFF. Bajo el juicio de amparo, dos tipos de violaciones pueden ser señaladas: errores de procedimiento y errores legales en el procedimiento. Debe señalarse que la autoridad revisora se limita a examinar las cuestiones legales involucradas y a determinar si el TFF aplicó la legislación adecuada.

¹⁹ Para una descripción a detalle, ver a Leycegui (1997).

4.3.2 Paneles bilaterales en el TLCAN

Los foros trilaterales diseñados para analizar las alternativas para un tratado de libre comercio entre México, Estados Unidos y Canadá iniciaron en 1990. Se crearon 18 grupos, con la misión de diseñar los aspectos específicos del tratado. Uno de estos se dedicó a las cláusulas de escape para AD: el personal técnico de la UPCI atendió estas reuniones y apoyó el diseño de la legislación vigente para TLCAN.

La agenda de negociación para México se basó en la extensión de beneficios del Tratado de Libre Comercio Estados Unidos – Canadá (CUSFTA, por sus siglas en inglés). Se acordó que el mecanismo de AD fuera similar al del Capítulo XIX del CUSFTA, que permitía la revisión de las resoluciones finales por un grupo bilateral de expertos. El panel es compuesto por cinco miembros; cuatro de ellos se seleccionan de listas de expertos (25 candidatos) proveídas por los países involucrados (dos miembros por país), mientras que el quinto miembro se selecciona de cualquiera de las dos listas. Es de gran importancia el que los paneles no pueden revocar una resolución; éstos solamente pueden confirmarla o enviarla de regreso a las autoridades del país demandante para una revisión.²⁰

²⁰ Blonigen (2002) señala que la operación de los paneles bajo el TLCAN ha sido problemática, especialmente para México, toda vez que el país ha tenido dificultades para encontrar expertos calificados para presentar en los paneles.

5. Revisión de las decisiones de AD en México

5.1 Entorno económico

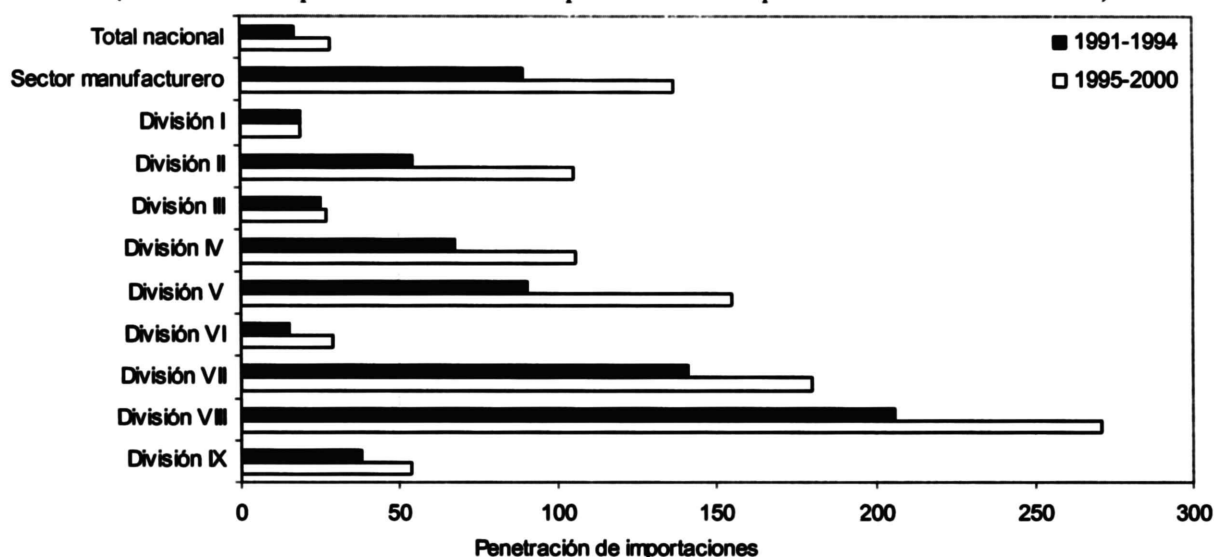
Como se mencionó en la introducción, desde su ingreso al GATT México ha realizado cambios en su política comercial, resultando en una reducción de aranceles y la eliminación de restricciones administrativas y licencias de importación. El impacto de esta liberalización puede analizarse desde diversas perspectivas, presentadas a continuación.

Por un lado, el PIB doméstico ha tenido periodos de moderado y rápido crecimiento, colapso y estancamiento. El tipo de cambio real ha variado considerablemente, de apreciaciones moderadas a grandes depreciaciones. Asimismo, las leyes mexicanas de AD han cambiado, y las autoridades han incrementado su experiencia en el proceso de demandas de AD e imposición de cuotas.

Por el otro, la liberalización comercial ha incrementado la penetración de importaciones. Esto puede analizarse en el agregado, y al interior del sector manufacturero y sus divisiones, como muestra la Gráfica 3.

De la gráfica es posible observar que – a nivel agregado – la penetración de importaciones se ha incrementado posterior a la entrada en vigor del TLC. La revisión al interior de cada sector permite ver que existen dinámicas particulares: por ejemplo, para el sector manufacturero, las divisiones I (productos alimenticios, bebidas y tabaco) y III (industria de la madera y productos de madera) han mantenido estable su coeficiente de penetración de importaciones entre los dos periodos. Sin embargo, la gran mayoría lo ha incrementado: divisiones como la II (textiles, prendas de vestir e industria del cuero) y la VI (productos de minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo y carbón) casi han duplicado el valor de su coeficiente, mientras que la división V (sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico) lo ha aumentado en casi 70 por ciento.

Gráfica 3. Penetración de importaciones por sector e industria, 1991 – 1994 y 1995 – 2000.
(cociente de la importación de mercancías por sector entre el producto interno bruto sectorial)



FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI, Banco de Información Económica.

Adicionalmente, el análisis de penetración de importaciones por país de origen permite complementar la perspectiva encontrada en la Gráfica 3, como lo muestra el cuadro presentado a continuación:

Cuadro 3. Penetración de importaciones por país / región, 1991 – 2000.
(cociente de la importación de mercancías por región entre el producto interno bruto nacional)

CONCEPTO	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
TOTAL NACIONAL	15.96	17.11	16.21	18.81	25.27	26.88	27.35	29.76	29.51	30.04
Estados Unidos	11.77	12.19	11.54	13.52	18.83	20.31	20.47	22.18	21.92	22.01
Unión Europea	1.98	2.11	1.91	2.12	2.35	2.32	2.47	2.77	2.65	2.59
Asia (sin China)	0.92	1.29	1.30	1.44	2.11	2.08	2.18	2.25	2.37	2.55
Canadá	0.21	0.29	0.29	0.38	0.48	0.52	0.49	0.54	0.61	0.69
ALADI	0.50	0.56	0.53	0.61	0.61	0.59	0.57	0.61	0.59	0.69
China	...	...	0.09	0.10	0.18	0.23	0.31	0.38	0.40	0.50
Taiwán	0.14	0.15	0.16	0.21	0.25	0.27	0.28	0.36	0.32	0.34
Resto de Europa	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.02	0.21	0.29
Medio Oriente	0.01	0.02	0.02	0.03	0.02	0.05	0.04	0.06	0.06	0.11
África	0.03	0.03	0.03	0.03	0.04	0.07	0.07	0.08	0.08	0.09
Oceanía	0.05	0.07	0.07	0.07	0.06	0.08	0.08	0.10	0.09	0.08
MERCOMUN	0.05	0.03	0.03	0.03	0.03	0.05	0.05	0.05	0.07	0.06

Nota: Anterior a 1993, China no realizaba exportaciones a México.

FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI, Banco de Información Económica.

El Cuadro 3 permite identificar el origen de las importaciones por país, y la tasa a la que éstas han crecido en el tiempo. Por ejemplo, es posible observar que Estados Unidos casi ha duplicado su coeficiente, mientras que Canadá lo ha triplicado. Asimismo, es posible identificar el avance de las importaciones Chinas (cuyo coeficiente se multiplicó por cinco en solo 7 años), y del resto de Europa (el cual aumentó en un factor de 10 entre 1998 y 1999)²¹.

La combinación de estos factores (PIB doméstico y tipo de cambio real con comportamiento irregular, cambios en las leyes mexicanas de AD y una creciente penetración de importaciones) se refleja en que las autoridades mexicanas han iniciado 215 investigaciones de AD entre 1987 y diciembre de 2000. A manera de comparación, México ha sido objeto de 38 procesos de AD (en particular, 41 por ciento de estas demandas han sido presentadas por los Estados Unidos). También debe resaltarse el hecho de que – derivado del Capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) – México ha sido sujeto a 23 revisiones de paneles bilaterales por parte de Estados Unidos y Canadá (de nuevo, la gran mayoría de los casos [21] han sido emitidos por los Estados Unidos). Estos datos se presentan de forma desagregada en la siguiente sección.

5.2 *Desempeño histórico de la UPCI*²²

Como se mencionó en la introducción, la década de los 90s fue altamente productiva para los procesos de AD. Entre 1987 y 2001, la UPCI ha atendido 234 investigaciones por concepto de dumping, subvenciones y salvaguardas (entre casos en proceso y concluidos), para las cuales ha dictado 105 cuotas compensatorias. El Cuadro 4 muestra las resoluciones por prácticas desleales y controversias desde 1987.

²¹ Los países del resto de Europa comprenden: Bulgaria, Croacia, Eslovenia, Hungría, Malta, Noruega, Polonia, República Checa, República Checa y Eslovaca, Rumania, Rusia Federación, Suiza, Turquía, Ucrania y Yugoslavia.

²² Esta sección presenta información referente a casos de AD, CVD y subvenciones.

Cuadro 4. Evolución de las demandas de AD/CVD, 1987 – 2000.
(demandas anuales, por estatus)

AÑO	RECHAZADAS	INICIAN	RESOLUCIONES		REVISIONES		
			PRELIMI- NARES	DEFINI- TIVAS	INICIO	PRELIMI- NARES	DEFINI- TIVAS
1987	...	18	5	2	...	...	...
1988	...	11	15	12	...	...	...
1989	...	7	5	10	...	...	...
1990	...	12	6	8	1	...	1
1991	...	9	17	17	6	...	6
1992	8	26	12	16	16	...	7
1993	12	83	39	19	...	...	...
1994	16	26	19	39	4	...	2
1995	2	4	51	44	1	...	7
1996	6	4	3	22	7	1	5
1997	5	7	8	7	1	8	5
1998	...	11	8	7	3	1	4
1999	9	11	11	7	4	2	2
2000	3	5	5	11	9	1	5
Total	61	234	204	221	52	13	44

FUENTE: Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (2002).

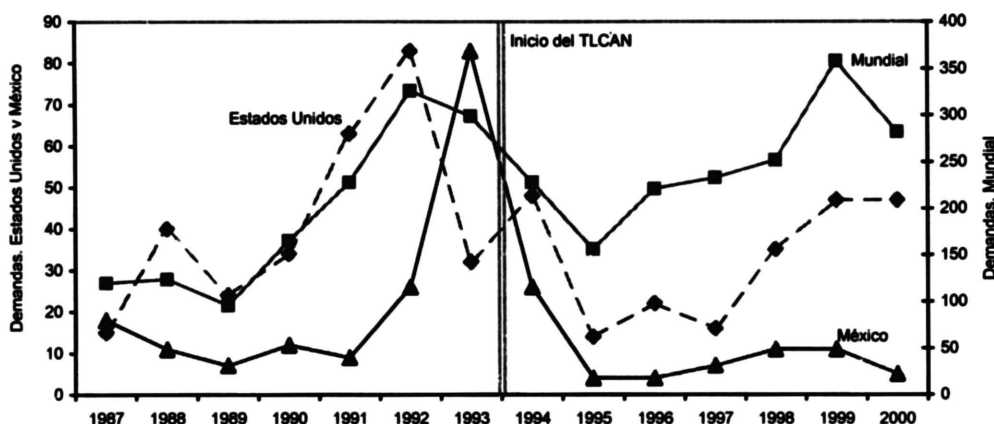
Si se consideran los casos rechazados como parte de un total de “casos presentados”, es posible ver que cerca del 20 por ciento de las solicitudes recibidas por la UPCI son rechazadas, ya sea por falta de fundamento económico o legal.²³ Para el periodo bajo análisis, 1993 presentó el mayor número de procesos iniciales de AD/CVD, con un total de 83 casos. A partir de entonces, el número se ha reducido drásticamente: 26 casos en 1994 (68 por ciento menor), y para el periodo entre 1995 y 2000, el promedio es de 7 casos al año.

La Gráfica 4 presenta la evolución de las demandas y resoluciones finales de México entre 1987 y 2000, contrastándola con cifras para Estados Unidos y a nivel mundial para su comparación. Las demandas de Estados Unidos presentan una tendencia ascendente hasta 1993 (con un máximo de 83 demandas), reduciéndose a 16 casos en 1997 y retomando la tendencia

²³ Este 20 por ciento es alto cuando se compara con estadísticas similares del Departamento de Comercio de los Estados Unidos. Diversos autores (como Knetter y Prusa [2000]) señalan que las resoluciones del Departamento de

alcista posteriormente, a partir de 1997 (se presentaron 47 casos en 2000). En algún sentido, el caso mexicano ha sido similar: entre 1987 y 1994 las investigaciones se incrementaron de 18 a 83. Sin embargo, a partir de ese año, el número de casos ha disminuido considerablemente.

Gráfica 4. Evolución de las demandas de AD/CVD: Estados Unidos, México y total del mundo, 1987 – 2000.
(demandas anuales, por estatus)



FUENTE: Elaboración propia con datos de Prusa (2001), y Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (2001).

Las resoluciones finales de las autoridades mexicanas siguen una tendencia similar a las demandas totales, pero con un año de rezago. Las resoluciones inician en un nivel bajo, con 2 en 1987, incrementándose a 44 en 1995. El valor para 2000 se reduce a 11 casos. De la gráfica es claro que las demandas para Estados Unidos y México se redujeron a partir del inicio del TLCAN, mientras que el total mundial siguió una tendencia creciente después de 1995.²⁴ (Es importante señalar que la tendencia en México se desvió de la tendencia mundial.)

El Cuadro 5 contiene la composición porcentual de las investigaciones de la UPCI; es notoria la importancia de los procesos AD en el total, cercana al 90 por ciento. El Cuadro 6 muestra el status de las demandas por AD/CVD y salvaguardas presentadas antes del 31 de diciembre de 2000. De la observación detallada del cuadro se desprende que aunque existen más resoluciones negativas (sin cuota) que positivas (cuota), la estructura está balanceada: 54

Comercio pueden considerarse un "dumping" casi seguro: de los 800 casos de AD/CVD atendidos en los últimos 20 años, el 96.5 por ciento se considera procedente.

²⁴ Aunque no se presentan, las demandas de Canadá también disminuyeron luego de su máximo en 1992.

por ciento de negativos contra 46 por ciento de positivos en AD, y 62 por ciento de negativos contra 38 por ciento de positivos en CVD.

Cuadro 5. Estructura porcentual, demandas de AD/CVD, 1987 – 2000.
(total de demandas acumuladas)

TIPO DE DEMANDA	INVESTIGACIONES	PORCENTAJE DE INVESTIGACIONES
Dumping	215	91
CVD	18	8
Salvaguardas	1	1
Total	234	100

FUENTE: Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (2001).

Cuadro 6. Estatus de las demandas de AD/CVD y salvaguardas, 1987 – 2000.
(total de demandas acumuladas)

ESTATUS	INVESTIGACIONES				PORCENTAJE DEL TOTAL
	INICIALES	PRELIMINARES	CONCLUIDAS	TOTAL	
Demandas de AD					
Con cuota	2	3	96	101	43.0
Sin cuota	0	3	112	115	48.9
Demandas de CVD					
Con cuota	0	0	7	7	3.0
Sin cuota	0	0	11	11	4.7
Demandas de salvaguarda					
Con cuota	0	0	0	0	0.0
Sin cuota	0	0	1	1	0.4
Total	2	6	227	235	100.0

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (2001).

El proceso de apelación de cuotas representa un componente importante de la política AD. El Cuadro 7 muestra que a pesar de que los paneles de la OMC no son de gran importancia para México (representando solamente 4.5 por ciento del total), los paneles bilaterales del TLCAN son de mayor relevancia, con el 25 por ciento de los casos.

Cuadro 7. Apelaciones a las resoluciones de AD/CVD.
(procesos activos al 31 de diciembre de 2000)

TIPO	INVESTIGACIONES	PORCENTAJE DE INVESTIGACIONES
Recursos de revocación	3	6.8
Juicios de amparo	15	34.1
Juicios de nulidad	13	29.5
Panel – OMC	2	4.5
Panel – TLCAN	11	25.0
Total	44	100.0

FUENTE: Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (2001).

El Cuadro 8 contiene el status de las demandas de México en el Capítulo XIX del TLCAN. Como se observa, la industria del acero representa más de la mitad de las peticiones (54.4 por ciento). Asimismo, ésta ha obtenido buenos resultados del panel: 4 de 5 casos han sido devueltos a las autoridades para revisión (el caso restante desistió).

Cuadro 8. Apelaciones a las resoluciones de AD/CVD.
(procesos activos en el panel TLCAN al 31 de diciembre de 2000)

PRODUCTO	CASO NÚMERO	PAÍS	DECISIÓN		DESISTI- MIENTO	EN PROCESO
			DEVOLVER	CONFIRMAR		
Aceros planos recubiertos	MEX-94-1904-01	Estados Unidos	X			
Placa en hoja	MEX-94-1904-02	Estados Unidos	X			
Poliestireno cristal de impacto	MEX-94-1904-03	Estados Unidos		X		
Tubería de acero	MEX-94-1904-01	Estados Unidos			X	
Lámina rolada en frío	MEX-94-1904-01	Canadá			X	
Placa en rollo	MEX-94-1904-01	Canadá	X			
Lámina rolada en caliente	MEX-94-1904-01	Canadá	X			
Peróxido de hidrógeno	MEX-94-1904-01	Estados Unidos			X	
Jarabe de maíz de alta fructosa	MEX-USA-98-1904-01	Estados Unidos				X
Urea	MEX-USA-00-1904-01	Estados Unidos				X
Carne de bovino	MEX-USA-00-1904-02	Estados Unidos				X

FUENTE: Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (2001).

Un análisis de la composición de las acciones de AD/CVD por país demandado provee de información valiosa. El Cuadro 9 presenta indicadores específicos para las demandas de AD/CVD.

Cuadro 9. Composición de las demandas de AD/CVD por país demandado, 1987 – 2000.
(demandas acumuladas y porcentaje)

PAÍS	INVESTIGACIONES	PORCENTAJE DE INVESTIGACIONES	CUOTAS (AÚN VIGENTES)	PORCENTAJE DE CUOTAS	TASA DE ÉXITO
Estados Unidos	66	28.20	18	18.95	27.3
China	39	16.66	34	35.79	87.2
Brasil	23	9.82	12	11.58	52.2
Venezuela	10	4.27	7	7.37	70.0
Corea del Sur	9	3.84	1	1.05	11.1
Alemania	7	3.00	1	1.05	14.3
Rusia	6	2.66	4	4.21	66.7
España	6	2.66	3	3.16	50.0
Taiwán	5	2.14	3	3.16	60.0
Ucrania	5	2.14	...	...	0
Canadá	5	2.14	1	1.05	20.0
Unión Europea	4	1.70	2	2.11	50.0
Japón	3	1.29	2	2.11	66.7
Colombia	3	1.29	...	...	0
Holanda	2	0.85	2	2.11	100.0
Hong Kong	2	0.85	1	1.05	50.0
Kazajstán	2	0.85	1	1.05	50.0
India	2	0.85	1	1.05	50.0
Dinamarca	2	0.85	1	1.05	50.0
Bielorrusia	2	0.85	...	...	0
Uzbekistán	2	0.85	...	...	0
Tajakistán	2	0.85	...	...	0
Lituania	2	0.85	...	...	0
Chile	2	0.85	...	...	0
Estonia	2	0.85	...	...	0
Grecia	2	0.85	...	...	0
Bélgica	2	0.85	...	...	0
Otros	17	7.26	2	2.11	11.8
Suma / promedio	234	100	96	100	31.7

Nota: Otros incluye a Francia*, Bulgaria*, Malasia, Pakistán, Australia, Sudáfrica, Indonesia, Armenia, Azerbaiján, Moldava, Turkmenistán, Kirgizistán, Letonia, Georgia, Argentina, Perú y Turquía. * indica que se aplicó una cuota.

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (2001).

Considerando las 234 investigaciones, es posible observar que el 62.8 por ciento de éstas se concentra en los 5 primeros lugares (Estados Unidos, China, Brasil, Venezuela y Corea del Sur), 54.7 por ciento en los primeros 3 lugares, y que Estados Unidos es objeto del 28.2 por

ciento de las demandas de AD/CVD. Sin embargo, este país recibe únicamente el 19 por ciento de las cuotas impuestas. Por el contrario, China – que tiene el 16.7 por ciento de las demandas totales – recibe el 35.8 por ciento del total de cuotas impuestas. Los Estados Unidos y Brasil ocupan el segundo y tercer lugar, respectivamente.

La última columna del Cuadro 9 estima la “tasa de éxito”, que se define como el porcentaje de demandas en las cuales una cuota es impuesta.^{25, 26} En este caso, China es el país más castigado, con un valor de 87.2 por ciento (esto es, de cada 10 demandas de AD/CVD, casi 9 terminan con una cuota). Considerando aquellos países con más de 5 demandas, China es seguida de Venezuela (70 por ciento), Rusia (66.7 por ciento), Taiwán (60 por ciento), y Brasil (52.2 por ciento). La tasa de éxito promedio es de 31.7 por ciento.

Finalmente, la composición de investigaciones por sector e industria se presenta en el Cuadro 10. De la información presentada se deriva que la Industria Metálica Básica es el principal usuario de los mecanismos de defensa, al concentrar el 33 por ciento del total, seguido de cerca por Sustancias Químicas, Derivados del Petróleo, Productos de Caucho y Plásticos, con un 27.7 por ciento.²⁷

²⁵ La definición de “éxito” se interpreta desde la perspectiva de la industria demandante.

²⁶ Debe señalarse que el valor de la tasa de éxito representa un límite inferior, toda vez que es posible que anteriormente se hayan impuesto cuotas sobre el país que a la fecha no sean vigentes.

²⁷ El que estos dos sectores sean los principales usuarios de AD y CVD es una regularidad empírica. Los altos costos fijos de participación en estos sectores obligan a producir a máxima capacidad y lo anterior – aunado a las condiciones cíclicas de la demanda – genera que los excedentes no consumidos por el mercado doméstico sean exportados, generalmente a precios por debajo del doméstico. Como ejemplo, Staiger y Wolak (1992) muestran que un monopolista extranjero que enfrenta baja demanda en su mercado realizará exportaciones con dumping hacia mercados perfectamente competitivos.

Cuadro 10. Composición de las demandas de AD/CVD por industria, 1987 – 2000.
(demandas acumuladas y porcentaje)

INDUSTRIA	INVESTIGACIONES	PORCENTAJE DE INVESTIGACIONES	CUOTAS (AÚN VIGENTES)	PORCENTAJE DE CUOTAS	TASA DE ÉXITO
Industria metálica básica	77	33.0	37	38.5	48.1
Químicos	65	27.7	21	22.1	32.3
Textiles	30	12.8	18	18.7	60.0
Productos metálicos, maquinaria y equipo	24	10.3	9	9.4	37.5
Agricultura, ganadería, pesca y silvicultura	9	3.8	1	1.0	11.1
Otras industrias manufactureras	9	3.8	4	4.1	44.4
Alimentos, bebidas y tabaco	9	3.8	1	1.0	11.1
Madera y productos de la madera	7	3.1	2	2.1	28.6
Minerales no metálicos	3	1.3	2	2.1	66.7
Minería	1	0.4	1	1.0	100.0
Suma / promedio	234	100	96	100	44.0

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (2001).

Estas tendencias se mantienen al analizar las cuotas compensatorias impuestas. Siguiendo al Cuadro 9, la última columna del Cuadro 10 presenta la tasa de éxito calculada. De nuevo – considerando aquellas industrias con 5 o más casos – las demandas de AD/CVD para Textiles son las que tienen la mayor probabilidad de terminar con una cuota, considerando su tasa de 60 por ciento. La Industria Metálica Básica viene en segundo término con 48.1 por ciento, y Otras Industrias Manufactureras es tercero con 44.4 por ciento. Para todas las industrias, la tasa de éxito promedio es de 44 por ciento.

6. Principales hallazgos de la literatura de AD

La literatura de AD es un área de investigación activa y atractiva:²⁸ en general, la mayoría de los trabajos se enfocan en los impactos de AD, en vez de las explicaciones económicas de por qué las empresas incurren en dumping, o por qué los gobiernos participan en actividades de subvención (Blonigen y Prusa [2001]).²⁹

El presente trabajo está basado principalmente en la fusión de dos documentos realizados con anterioridad. Primero, el estudio de Baldwin y Steagall (1993), que realiza un análisis de los determinantes de las decisiones de la Comisión Internacional de Comercio (ITC, por sus siglas en inglés) de Estados Unidos,³⁰ y segundo, el trabajo de Blonigen (2002), el cual indaga sobre los efectos del TLCAN (y el Acuerdo Canadá – Estados Unidos de Libre Comercio) sobre la política AD de los países miembro.

Los resultados del trabajo de Baldwin y Steagall (1993) presentan una evidencia mixta. Para el caso específico de las cuotas de AD, los autores señalan que variables como cambios en la capacidad utilizada de las empresas son relevantes para la determinación de daño material, aunque otras variables que también pudieran ser relevantes – como la participación de las importaciones con dumping en el consumo total – no lo son. Asimismo, reportan que variables que no parecen estar relacionadas con la identificación de daño material (como por ejemplo la

²⁸ En términos generales, el análisis de los procesos AD como herramienta comercial adquiere importancia al considerar el amplio número de áreas de la economía que deben ser utilizadas para entender los determinantes de las acciones. Blonigen y Prusa (2001) señalan que algunas de éstas son: selección adversa, riesgo moral, señalización, teoría de contratos, teoría óptima de aranceles y ventaja comparativa, entre otras.

²⁹ Una variación interesante sobre estos temas es el trabajo de Crowley (2001), quien presenta un modelo teórico para demostrar que aunque el dumping *per se* incrementa el bienestar del país (medido a través de la reducción en precios), al contar con mercados de competencia imperfecta, un gobierno puede mejorar este resultado a través de cuotas AD, moviendo las rentas de la empresa extranjera hacia el país. La autora señala que una implicación directa del modelo es que la política de AD beneficia a pequeños países importadores que enfrentan productos con dumping, lo cual sugiere una posible explicación para el crecimiento de la popularidad de las políticas AD en los (pequeños) países en desarrollo.

³⁰ Este trabajo – a su vez – recibe influencia de otros documentos que tratan de identificar los factores económicos y políticos que inciden sobre las decisiones de AD de las autoridades, como puede ser el trabajo de Finger et. al (1982).

penetración de importaciones, que considera importaciones con y sin dumping) son determinantes significativos de éste.

Por su parte, Blonigen (2002) se cuestiona si los cambios en el Capítulo XIX del TLCAN han alterado los incentivos (entre los países participantes) en suficiente medida para tener impactos sobre la actividad de AD. El autor muestra que a pesar de que los flujos comerciales se han incrementado en el área del TLCAN, y que las demandas por AD de Estados Unidos no se han reducido en el periodo, no existe evidencia de que se hayan incrementado los procesos de AD o la imposición de cuotas en contra de Canadá y/o México. Aunque no hay pruebas de que el Capítulo XIX haya tenido algún impacto significativo en las demandas contra México, el autor puede demostrar – para el caso de Canadá – que el total acumulado de procesos por AD es inversamente proporcional a la imposición de cuotas.

Sobre los resultados de Blonigen (2002), es importante señalar que la existencia de efectos preferenciales para los miembros del TLCAN es compatible con otra serie de estudios que incluyen un motivo estratégico como potencial determinante de la actividad AD. En este caso, el poder de mercado de un país y el temor a posibles represalias, crean un equilibrio que se refleja en las demandas de AD entre ambas naciones.

Prusa y Skeath (2001), a través del uso de modelos no paramétricos, muestran que a la par del crecimiento considerable en el número de casos y usuarios de AD de los últimos años, existe evidencia de que el comportamiento estratégico es igual de importante que los factores económicos para la investigación de casos de AD. Adicionalmente, los resultados del trabajo de Blonigen y Bown (2001) ofrecen evidencia de que el proceso AD en Estados Unidos se ve influenciado por la capacidad de los países demandados para resolver los problemas en paneles del GATT y la OMC, así como por la probabilidad de que la industria extranjera responda a las acciones de AD mediante cuotas similares para la industria doméstica.³¹ Finalmente, Blonigen y Prusa (2001) señalan que una nueva tendencia en el análisis es la importancia de las

³¹ Hansen y Prusa (1997) añaden en su análisis una serie de variables dicotómicas por región / país, a fin de identificar el efecto preciso que cada uno de éstos posee sobre la decisión de las autoridades, controlando por efectos económicos y políticos. Sus resultados parecen dar sustento a la hipótesis de comportamiento estratégico,

exportaciones domésticas sobre las demandas de AD. La evidencia sugiere que mayores exportaciones tienen efectos ambiguos sobre la actividad de AD, reduciéndola en algunos países, aunque no en todos.

Tres aspectos de la literatura son de interés particular para el análisis econométrico que se desea realizar. Primero, los determinantes a nivel industria de las demandas de AD (los cuales están correlacionados con la influencia política de las industrias afectadas); segundo, los efectos macroeconómicos sobre los procesos de AD, y tercero, la identificación de las variables que usualmente se encuentran correlacionadas con la existencia de daño material.

6.1 *Determinantes a nivel industria*

Estudios de variables dependientes limitadas (usando datos industriales a 3 o 4 dígitos de la clasificación industrial estándar [SIC, por sus siglas en inglés]), realizados con periodos muestrales comprendidos entre 1958 y 1992 para los Estados Unidos, han ofrecido un consenso sobre los principales determinantes de las demandas de AD:³² (a) penetración de importaciones, (b) empleo de la industria doméstica, así como (c) la intensidad de uso y el acervo de capital de las empresas. La rentabilidad de la industria nacional y la concentración industrial no tienen un efecto claro sobre las demandas (Blonigen y Prusa [2001]).

Es importante señalar que para estas variables, es posible encontrar una correlación con el poder político implícito de la industria afectada; esto es, indicadores como concentración industrial y número de empleados pueden estar relacionados con un componente no observable (sino discrecional) en las decisiones de AD. La relevancia de estas variables ya ha sido mostrada en diversos trabajos que se mencionan a continuación.

El estudio que introdujo las variables de industria (sugiriendo que éstas se encontraban asociadas a factores políticos) fue el trabajo de Finger et. al (1982). Su metodología permite

toda vez que la variable para los países europeos presenta un coeficiente negativo y significativo. Las variables para Japón y países de reciente industrialización no son significativas.

observar que variables como el empleo (y en el agregado, la presión política) son importantes en el proceso de determinación de daño material.

Feinberg y Hirsch (1989) presentan un modelo con especial énfasis en la estructura de mercado (concentración industrial, cobertura de sindicatos e intensidad de capital, así como cambios sobre los niveles de empleo, rentabilidad y penetración de importaciones) para explicar las demandas de AD en Estados Unidos. Sus resultados muestran la importancia de estas variables, en específico de la intensidad de capital, número de compañías y empleados en la industria y poder de mercado (medido a través de un *markup* de precio-costo). La conclusión de los autores es que las actividades de AD – medidas como la solicitud de investigaciones – están asociadas a la necesidad de proteger o crear nuevas rentas por parte de las industrias afectadas. Lo anterior sugiere que, de cierta manera, las variables políticas son importantes en la política AD.

Por su parte, Hansen y Prusa (1997) utilizan variables de tamaño de industria y concentración industrial, aunque no resultan significativas para explicar las decisiones del ITC. Sin embargo, los autores confirman la importancia de variables políticas, medidas a través de la representación política de las industrias en el Congreso, así como las donaciones a las campañas que diferentes industrias otorgan a políticos. Ambas variables son significativas en la determinación de cuotas AD.

6.2 Efectos macroeconómicos sobre las demandas de AD

El enfoque principal ha consistido en analizar los efectos de dos variables clave: el PIB y el tipo de cambio real. Uno de los primeros estudios en analizar esta relación fue el de Feinberg (1989), quien encuentra para los Estados Unidos que una depreciación de la moneda lleva a un incremento de las demandas de AD.

³² Debe señalarse que – al menos en principio – los determinantes del total de demandas de AD no deben ser los mismos que aquellos que originan la imposición de cuotas por dumping.

Sin embargo, un estudio posterior realizado por Knetter y Prusa (2000) llega a una conclusión distinta, usando una muestra de cuatro usuarios tradicionales de AD (Estados Unidos, la Unión Europea, Canadá y Australia). Aunque un modelo teórico de tipos de cambio y determinación de daño muestra que el efecto final del tipo de cambio real sobre las demandas de AD es ambiguo, los resultados encontrados por los autores muestran evidencia robusta de que una apreciación lleva a un incremento en las demandas de AD. Asimismo, encuentran que éstas se incrementan luego de una reducción del PIB.³³

Una implicación importante de este resultado es que – tal y como lo indican Knetter y Prusa (2000) – el hecho de que las demandas de AD estén relacionados con factores macroeconómicos podría sugerir que las empresas extranjeras están siendo responsabilizadas por el impacto de factores fuera de su control. Esto lleva a concluir que – siendo lo demás constante – las importaciones de una empresa pueden o no ser consideradas como dumping, en función del comportamiento del tipo de cambio y el desempeño económico de periodos anteriores.³⁴

6.3 Factores determinantes de daño material

En su recopilación de literatura, Blonigen y Prusa (2001) presentan el consenso que los estudios realizados para la política AD han otorgado. Los principales resultados se pueden resumir en las siguientes aseveraciones.

³³ Debe señalarse que, al menos en principio, la relación entre una apreciación del tipo de cambio real y las demandas AD tendría sentido si ésta ocurriera a través de mayores importaciones. Sin embargo, no es claro el por qué el tipo de cambio podría ser importante después de controlar por importaciones.

³⁴ Hoffer (1992) señala que existen casos en los cuales la apreciación del dólar parecería ser la principal causa del daño, y sin embargo se señala a los márgenes de dumping como causa suficiente para imponer sanciones. Una muestra de esta posibilidad es el caso de “Grapas selladoras de cartón y máquinas de grapas selladoras de cartón no automáticas de Suecia”, en donde las exportaciones suecas se incrementaron en 66 por ciento en dos años, a la par de una caída del 42 por ciento en el valor de la corona. Un exportador señaló que la justificación del aparente daño a la industria doméstica había sido originada por los movimientos en las divisas, aunque el ITC encontró – provisionalmente – evidencia razonable de daño sin llegar a una posición definitiva en la materia, y explicando que se reservaba la posibilidad de examinar el comportamiento en una investigación final, solo en caso de ser necesario.

Primero, raras veces se realiza un análisis económico serio. Usualmente, las conexiones entre importaciones y daño a la industria nacional son realizadas mediante análisis gráfico.

Segundo, la discrecionalidad de la agencia dictaminadora (de daño) tiene un papel importante, toda vez que no existe una fórmula específica que determine la presencia de daño ante importaciones con dumping. En cierta medida, esto permite la inclusión de variables políticas en la función de decisión de las autoridades.

Tercero, y relacionado con el punto anterior, tanto los factores económicos como los políticos tienen influencia sobre la decisión: mientras más grande sea el volumen de importaciones y la pérdida de ganancias, mayor es la probabilidad de una decisión afirmativa. La presión política – independientemente de su variable de medición – es un factor importante en la resolución final, como también muestran Finger et. al (1982) y Hansen y Prusa (1997).

Cuarto, la presión política puede aplicarse a algunos socios comerciales, resultando en sesgos a favor y en contra de determinados países. Esta evidencia es compartida por los trabajos de Blonigen (2002) y Hansen y Prusa (1997), e indirectamente, el enfoque de comportamiento estratégico de Blonigen y Bown (2001) y Prusa y Skeath (2001).

Finalmente, una regularidad empírica es que la industria del acero generalmente obtiene resultados positivos. Como ya se ha señalado en la sección anterior, los altos costos fijos de participación en estos sectores obligan a producir a máxima capacidad y lo anterior – aunado a las condiciones cíclicas de la demanda – genera que los excedentes no consumidos por el mercado doméstico sean exportados, generalmente a precios por debajo del doméstico. Como ejemplo, este comportamiento ya ha sido reconocido en el trabajo de Blonigen (2002).

7. Modelos econométricos: análisis probit

Con la finalidad de identificar a los determinantes básicos del proceso de imposición de cuotas de AD por parte de la UPCI, se especificó un modelo econométrico de tipo probit. El modelo seleccionado permite determinar las variables que influyen sobre la probabilidad de obtener una decisión positiva (cuota) en un proceso AD. El modelo básico es:

$$\text{Pr}(\text{decisión positiva} \mid \text{demanda AD}) = f(\text{industria} [\text{poder de mercado, indicadores de daño}], \text{efectos regionales} [\text{por país/región}]).$$

El modelo indica que la probabilidad de que se imponga una cuota – condicional a que ya existe una demanda de AD – depende de variables relacionadas con la industria y la región a donde se aplique la demanda. En el contexto de un modelo probit, estas últimas son fácilmente modeladas a través del uso de variables dicotómicas.³⁵ En particular, y siguiendo la línea sugerida por Blonigen (2002), resulta interesante identificar el efecto resultante de que los casos AD provengan de la región del TLCAN.

La matriz de datos se construye tomando como base los resultados de las decisiones de la UPCI desde su inicio hasta el 2000. Los siguientes apartados presentan el modelo a utilizar, así como la descripción de las variables utilizadas, su construcción y detalles asociados.

7.1 Descripción del modelo

A fin de identificar los principales determinantes de la imposición de cuotas por parte de la UPCI, es posible plantear un modelo que considere la naturaleza dicotómica de la variable dependiente. En este caso, un esquema probit es utilizado para obtener los resultados.

³⁵ El uso de un modelo probit ha sido implementado por diversos autores, como es el caso del trabajo de Baldwin y Steagall (1993). Sin embargo, metodologías similares también han sido utilizadas para analizar los determinantes, como es el caso de modelos logit (Finger et. al [1982]) y Tobit (Feinberg y Hirsch [1989]).

En términos generales se busca identificar las variables (incluidas en un vector $\mathbf{x}$) que ocasionan que las autoridades mexicanas impongan una cuota ($Y = 1$), o decidan no hacerlo ($Y = 0$); esto es:

$$\begin{aligned}\Pr(Y = 1) &= F(\mathbf{x}, \mathbf{b}) \\ \Pr(Y = 0) &= 1 - F(\mathbf{x}, \mathbf{b})\end{aligned}\tag{1}$$

en donde el conjunto $\mathbf{b}$ de parámetros reflejan el impacto de los cambios del vector $\mathbf{x}$ sobre la probabilidad. Una opción para $F(\bullet)$ es la distribución normal, que da origen al modelo probit:

$$\begin{aligned}\Pr(Y = 1) &= \int_{-\infty}^{\mathbf{b}'\mathbf{x}} \phi(t) dt \\ &= \Phi(\mathbf{b}'\mathbf{x}),\end{aligned}\tag{2}$$

donde $\Phi(\bullet)$ es la función de distribución para una variable aleatoria normal, y $\phi(\bullet)$ corresponde a su función de densidad. Entonces, el modelo de probabilidad es una regresión de forma:

$$\begin{aligned}E[y | \mathbf{x}] &= 0 \cdot [1 - F(\mathbf{b}'\mathbf{x})] + 1 \cdot [F(\mathbf{b}'\mathbf{x})] \\ &= F(\mathbf{b}'\mathbf{x}).\end{aligned}\tag{3}$$

Debe señalarse que los coeficientes de $\mathbf{b}$ no corresponden a los efectos marginales que las variables del vector $\mathbf{x}$ ejercen; esto es, el cambio en probabilidad está dado por:

$$\begin{aligned}\frac{\partial E[y | \mathbf{x}]}{\partial \mathbf{x}} &= \left\{ \frac{dF(\mathbf{b}'\mathbf{x})}{d(\mathbf{b}'\mathbf{x})} \right\} \mathbf{b} \\ &= f(\mathbf{b}'\mathbf{x}) \mathbf{b}\end{aligned}\tag{4}$$

que en el caso de la distribución normal es equivalente a:

$$\frac{\partial E[y | \mathbf{x}]}{\partial \mathbf{x}} = \phi(\mathbf{b}'\mathbf{x}) \mathbf{b}.\tag{5}$$

La estimación del modelo se realiza a través del método de máxima verosimilitud. Durante el ejercicio se toma como supuesto que las propiedades básicas de máxima verosimilitud se cumplen cabalmente.³⁶

7.2 Variables a nivel industria

La literatura sugiere que las variables a nivel industria pueden ser clasificadas en dos grandes categorías: poder de mercado e indicadores de daño. En principio, se esperaría que un mayor poder de mercado esté correlacionado con un alto poder político y de negociación, lo cual puede presionar a las autoridades a la aprobación de las cuotas. Asimismo, la LCE clarifica que la práctica del dumping adquiere ese carácter únicamente si logra verificarse la existencia de daño a la industria afectada. Por lo anterior, se esperaría que las variables mencionadas anteriormente fueran relevantes para la decisión de aplicar una cuota.

A fin de modelar el poder de mercado, se ofrecen dos variables alternativas. Primero, se utiliza una medida directa del poder de mercado (*PM*) en la clasificación a dos dígitos para la industria manufacturera mexicana en el periodo 1970 – 1991 (tomada de Castañeda [1996]). Asimismo, se presenta una medida de concentración industrial (*CI*) en la clasificación a dos dígitos en el sector manufacturero mexicano (ver Castañeda [1996]). Como ya se ha mencionado, la teoría implica que tanto un elevado poder de mercado como una mayor concentración se encuentran relacionadas con la influencia política de la industria en cuestión, lo que puede incrementar la probabilidad de que se imponga una cuota por AD. En ambos casos, se esperaría encontrar una relación positiva con la variable dependiente.

Similarmente, la estimación del daño a la industria afectada presenta dos alternativas. La primera es una medida de desempeño relativo de una industria con respecto al total nacional. Esta medida (*CPIB*) se construye a partir del cociente del crecimiento anual del PIB por industria, relativo al crecimiento anual del PIB nacional:

³⁶ Para mayores detalles del método de estimación, véase Greene (2000).

$$CPIB_{industria,(t,t-1)} = \frac{\Delta\%PIB_{industria,(t,t-1)}}{\Delta\%PIB_{México,(t,t-1)}} \quad (6)$$

El signo del indicador puede ser positivo o negativo, así como mayor o menor que 1, dependiendo de los valores relativos del PIB. Es posible esperar que si una industria en particular tiene un mal desempeño – en relación al PIB nacional – entonces una demanda de AD en esa industria tiene mayor probabilidad de terminar con una cuota (este es el caso en el cual el crecimiento del PIB de una industria es menor al del PIB nacional: *CPIB* es positivo pero menor que 1 o negativo). Por el contrario, si el crecimiento del PIB de la industria es mayor al promedio nacional, la probabilidad de la imposición de una cuota debería ser menor. Por lo tanto, podríamos esperar una relación negativa entre *CPIB* y la probabilidad de imposición de una cuota.³⁷ A fin de construir esta variable, se utilizó información obtenida del Banco de Información Económica del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), para el periodo referido.

Adicionalmente, se propone utilizar el coeficiente de penetración de importaciones (*PI*), el cual mide la importancia de las importaciones a nivel de industria con relación al PIB de la misma, con un año de rezago:

$$PI = \left[\frac{\text{Importaciones}_{industria}}{PIB_{industria}} \right]_{t-1} \quad (7)$$

La teoría sugiere que una alta penetración incrementa la probabilidad de que se imponga una cuota, por lo que la relación entre *PI* y la variable dependiente se espera que sea positiva. Al igual que la variable *CPIB*, la serie fue construida con datos de INEGI.

Una vez que se contó con las series mencionadas, se realizó un mapeo entre las variables y las características particulares de cada caso asociado. El Cuadro 11 presenta las estadísticas descriptivas para las series presentadas en este apartado:

³⁷ Es importante señalar que existe una situación que podría ser malinterpretada. Este es el caso en que el PIB de la industria tiene un desempeño positivo mientras que el PIB nacional sufre una reducción, generando un valor negativo para *CPIB*. Sin embargo, esta posibilidad no se presenta en los datos.

Cuadro 11. Estadísticas descriptivas, variables de poder de mercado e indicadores de daño
(series construidas)

VARIABLE	MEDIA	DESVIACIÓN ESTÁNDAR	MÍNIMO	MÁXIMO
<i>PM</i>	0.5032	0.3961	0.0410	2.6700
<i>CI</i>	56.1553	14.1595	26.3000	87.4000
<i>CPIB</i>	0.9912	1.5513	- 2.1300	9.2200
<i>PI</i>	125.7472	78.6370	8.4800	293.3600

FUENTE: Elaboración propia.

7.3 Variables de efectos regionales

Como se mencionó en el marco teórico, los resultados del trabajo de Blonigen (2002) sugieren que la integración comercial derivada del TLCAN ha “suavizado” la actividad de AD de Estados Unidos hacia los países participantes en el tratado. Considerando esta evidencia, es posible preguntarse si las autoridades mexicanas han experimentado un comportamiento similar, medido a través de la imposición de cuotas para Canadá y Estados Unidos. Una modelación probit permite verificar estas hipótesis de manera sencilla, a través de la inclusión de variables dicotómicas.

La primera relación por validar es si a partir de la entrada en vigor del TLCAN (en 1994), la actividad de la UPCI – medida a través de la imposición de cuotas AD – se ha incrementado o se ha reducido. En este sentido, se propone una variable dicotómica de tiempo (*D94*), la cual toma valor de 0 para las resoluciones anteriores a 1993 y de 1 para los casos presentados en 1994 y años posteriores. El signo de esta variable identifica el efecto de la firma del TLCAN sobre la probabilidad de una cuota, controlando por variables asociadas a la industria afectada. Si éste es positivo, sugeriría que las autoridades mexicanas tienden a aprobar cuotas AD con mayor probabilidad.

Adicionalmente, es de interés el identificar el comportamiento de la imposición de cuotas para los casos provenientes de la región TLCAN. Para este efecto, se presenta una variable dicotómica (*DT*) la cual toma un valor de 1 para aquellos casos pertenecientes a

Estados Unidos y Canadá, y de 0 en caso contrario. Esta variable permite determinar el efecto preferencial de las demandas provenientes de la región, para todo el periodo de la muestra. Si el signo es negativo, sugeriría que las autoridades mexicanas han sido complacientes con los casos de Estados Unidos y Canadá.

Por otro lado, el efecto específico asociado a la entrada en vigor del tratado puede identificarse a través de una refinación de la variable anterior; en este caso, la variable dicotómica (*DT94*) toma valores de 1 para las resoluciones presentadas en 1994 y años posteriores (la variable toma el valor de 0 en caso contrario). Esta variable da un estimado del cambio en las acciones antidumping de México en contra de sus socios en el TLCAN después de 1994, controlando por variables asociadas a la industria afectada. Si el signo es negativo, sugeriría que las autoridades mexicanas relajaron los parámetros de imposición de cuotas a sus nuevos socios comerciales.

Finalmente, es pertinente realizar una comparación entre los casos provenientes de la región del TLCAN y aquellos de otras zonas geográficas. En particular, resulta interesante identificar el efecto sobre los casos provenientes de la República Popular de China, considerando que en repetidas ocasiones las industrias nacionales han señalado el efecto dañino de las importaciones provenientes de este país. En este sentido, se construyen variables análogas a las de la región del TLCAN: *DCHI* (similar a *DT*) y *DCHI94* (similar a *DT94*). Estas variables indican los efectos específicos que el país tiene sobre la probabilidad de imposición de una cuota, controlando por las variables de una industria. Si la relación es positiva, sugeriría que la presión de las industrias nacionales ha sido secundada de manera implícita por las autoridades de la UPCI.

El Cuadro 12 presenta las estadísticas descriptivas para las series presentadas en este apartado:

Cuadro 12. Estadísticas descriptivas, variables de efectos regionales
(series construidas)

VARIABLE	MEDIA	DESVIACIÓN ESTÁNDAR
<i>DT</i>	0.3092	0.4633
<i>DCHI</i>	0.1884	0.3920
<i>D94</i>	0.6038	0.4903
<i>DT94</i>	0.1546	0.3624
<i>DCHI94</i>	0.1401	0.1932

FUENTE: Elaboración propia.

7.4 Resultados de la estimación

El primer paso de la estimación requiere de la identificación de las variables más significativas para poder de mercado y medición de daño. En total, existen 4 posibles combinaciones de *PM*, *CI*, *CPIB* y *PI*. Los primeros cuatro modelos presentados en el Cuadro 13 proveen de la comparación del poder explicativo de cada variable.³⁸

El modelo 1 utiliza a *CI* y *PI* como variables independientes. El coeficiente de *CI* tiene el signo esperado (positivo) pero no es estadísticamente distinto de cero, al igual que el coeficiente de *PI*. Por su parte, el modelo 2 utiliza a *PM* y *PI* como variables independientes. El coeficiente de *PM* es altamente significativo y con signo positivo, mientras que el coeficiente de *PI* tiene el signo correcto pero no es significativo.

El modelo 3 utiliza a *CI* y *CPIB* como variables independientes. El coeficiente de *CI* de nuevo tiene el signo correcto, pero no es significativo. El coeficiente de *CPIB* es altamente significativo y negativo, tal y como se esperaba. Finalmente, el modelo 4 utiliza a *PM* y *CPIB*. Ambos coeficientes son altamente significativos y tienen los signos correctos, por lo que proveen de una base adecuada para la adición de las variables regionales.

³⁸ Es importante señalar que al usar las dos variables para poder de mercado o medición de daño, en todos los casos una de las dos no es estadísticamente distinta de cero.

Cuadro 13. Análisis probit para la imposición de cuotas de AD
(coeficientes y errores estándar [en paréntesis] por modelo analizado)

VARIABLE	MODELO							
	1	2	3	4	5	6	7	8
CONSTANTE	- 0.2643 (0.3814)	- 0.2827 (0.2090)	- 0.0116 (0.3929)	- 0.1512 (0.1617)	- 0.0726 (0.1719)	- 0.3089 (0.1708)	- 0.2674 (0.1977)	- 0.2337 (0.1986)
CI	0.0070 (0.0068)		0.0052 (0.0067)					
PM		0.7393 (0.2556)		0.7471 (0.2512)	0.7691 (0.2544)	0.6529 (0.2611)	0.7680 (0.2573)	0.6146 (0.2613)
CPIB			- 0.1452 (0.0607)	- 0.1419 (0.0614)	- 0.1432 (0.0617)	- 0.1119 (0.0632)	- 0.1711 (0.0631)	- 0.1509 (0.0632)
PI	0.0000 (0.0012)	- 0.0000 (0.0012)						
DT					- 0.2779 (0.1945)			
DCHI						1.1211 (0.2803)		
D94							0.4239 (0.2012)	0.0354 (0.1957)
DT94							- 0.5473 (0.2728)	
DCHI94								1.2059 (0.3474)
Pseudo R ²	0.0043	0.0330	0.0269	0.0530	0.0603	0.1187	0.0752	0.1112
Correctamente clasificados	52.58%	62.56%	60.82%	62.56%	61.08%	61.08%	63.55%	66.01%

Nota: las variables significativas (con un α de 10 por ciento o menor) son mostradas en negritas.
FUENTE: Elaboración propia.

El modelo 5 permite identificar los efectos regionales, al utilizar a *PM* y *CPIB* como variables base, y añadir a *DT* como variable dicotómica de región. Los resultados muestran que las variables del modelo 4 siguen altamente significativas y con los signos adecuados. Por su parte, el coeficiente de *DT* es negativo, aunque no significativo. La implicación de este resultado es que las autoridades mexicanas no han favorecido ni perjudicado los casos provenientes de la región. Por el contrario, el modelo 6 muestra el resultado de sustituir *DT* por *DCHI*. En este caso, la variable dicotómica muestra un efecto positivo y altamente significativo sobre los casos asociados. Lo anterior permite identificar un efecto específico sobre las demandas contra la República Popular de China, en el sentido de que éstas poseen una mayor probabilidad de

aprobación, por el único hecho de provenir de ese país. A fin de cuantificar este efecto, el Cuadro 14 presenta los cambios en probabilidad (dF/dx) para cada uno de los modelos y variables del Cuadro 13. En particular, de la información proveída por el cuadro, se observa que para una demanda proveniente de China el cambio en probabilidad es de 38.5 por ciento, lo cual es equivalente a aseverar que para dos casos con características similares, el caso para China es casi 40 por ciento más probable de terminar con una cuota impuesta.

Cuadro 14. Cambio en probabilidad (dF/dx)
(efecto marginal por variable para los modelos del Cuadro 13)

VARIABLE	MODELO							
	1	2	3	4	5	6	7	8
<i>CI</i>	0.0027		0.0020					
<i>PM</i>		0.2938		0.2970	0.3057	0.2587	0.3052	0.2437
<i>CPIB</i>			- 0.0575	- 0.0564	- 0.0569	- 0.0443	- 0.0679	- 0.0598
<i>PI</i>	0.0000	0.0000						
<i>DT</i>					- 0.1104			
<i>DCHI</i>						0.3850		
<i>D94</i>							0.1677	0.0140
<i>DT94</i>							- 0.2145	
<i>DCHI94</i>								0.3969

Nota: las variables significativas (con un α de 10 por ciento o menor) son mostradas en negritas.

FUENTE: Elaboración propia.

Para analizar los efectos de la firma del TLCAN sobre la política de la UPCI, el modelo 7 utiliza a *PM* y *CPIB* como variables base, añadiendo a *D94* como variable dicotómica de tiempo, y a *DT94* como variable regional. En este caso, los resultados cualitativos para *PM* y *CPIB* permanecen constantes. El coeficiente de *D94* es positivo y significativo, mientras que coeficiente en *DT94* es negativo y altamente significativo. Asimismo, la suma de los coeficientes de *D94* y *DT94* es negativa. En este caso, el resultado principal es que, a pesar de que la probabilidad de que una demanda de AD termine en una cuota es mayor para los casos posteriores a 1994, esta misma probabilidad para un caso en contra de Estados Unidos y Canadá es significativamente menor que para cualquier otro país. Usando el Cuadro 14, el

aumento en la probabilidad es de 16.8 por ciento; sin embargo, el efecto combinado de imponer una cuota en los casos posteriores a 1994 para la región norteamericana ($D94 + DT94$) es de menos 4.7 por ciento.

El modelo 8 se basa en el modelo 7 y añade la variable dicotómica para China. Esto sirve para comparar los efectos individuales de la región del TLCAN y China, que de acuerdo al Cuadro 10 tiene el segundo lugar en demandas de AD. Respecto al modelo 7, el único cambio cualitativo se presenta en la variable $D94$, la cual ya no es significativa (aunque mantiene el signo positivo). Por su parte, la variable dicotómica para China es altamente significativa y con un signo positivo; usando el Cuadro 14, el efecto marginal de la variable sobre la imposición de una cuota es de 39.7 por ciento.³⁹ En particular, el que $D94$ no sea significativa no es sorprendente, toda vez que el modelo 6 mostró que $DCHI$ era significativa. En este caso, $DCHI94$ absorbe el efecto de $D94$.

Finalmente, es conveniente resaltar algunos aspectos sobre las variables base del modelo. Primero, la información contenida en los cuadros 13 y 14 permite concluir que un cambio de una desviación estándar sobre el valor de PM incrementa la probabilidad de imposición de una cuota entre 9.9 y 15.7 por ciento. Asimismo, partiendo de los resultados del Cuadro 14, es posible observar que las industrias estancadas (definidas como aquellas con 0 por ciento de crecimiento) tienen entre 5.6 y 6.8 por ciento de mayor probabilidad de que se imponga una cuota, en comparación con una industria que tiene un desempeño promedio.

Los resultados de esta sección muestran que la probabilidad de imposición de cuotas por parte de la UPCI está marcada tanto por factores inherentes a la industria como por variables de presión política, así como a indicadores macroeconómicos.⁴⁰ Esto concuerda con la evidencia ofrecida por Feinberg y Hirsch (1989) en relación al poder de mercado, así como Knetter y Prusa (2000) en relación a la importancia de la producción. Es decir, las decisiones de la UPCI

³⁹ Es importante resaltar que tanto el modelo 7 como el modelo 8 son capaces de clasificar correctamente a cerca de dos terceras partes de los casos, usando un valor base de $P^* = 0.5$.

⁴⁰ Los resultados obtenidos al usar el total de casos (AD y CVD) son cualitativamente similares a los aquí presentados.

están influenciadas tanto por factores económicos (daño a la industria) como políticos (poder de influencia aproximado por el poder de mercado).

Asimismo, la existencia del efecto preferencial hacia los miembros de la región del TLCAN es congruente con la evidencia mostrada por Blonigen (2002), así como con las variables dicotómicas de Hansen y Prusa (1997) y el enfoque de comportamiento estratégico en AD. Considerando la importancia de la relación comercial entre México y sus otros socios de la región (y en particular para Estados Unidos), este resultado sugiere un cambio de tendencia en la política AD en especial para los años posteriores a 1994, el cual pudiera ser causado por el reforzamiento de los lazos comerciales derivados de la firma del tratado, aunque también por temor a represalias comerciales por parte de Estados Unidos o Canadá.

8. Modelos econométricos: análisis de datos discretos

Una especificación alternativa al análisis probit es el uso de un modelo de datos discretos (*count data analysis*), donde el número de demandas de AD o cuotas impuestas es modelado como la variable dependiente. La distinción entre demandas y cuotas se realiza para identificar las variables relevantes en cada caso, toda vez que no es obvio que los determinantes sean los mismos en ambos casos. Un listado de posibles variables independientes puede clasificarse en dos grandes grupos: (a) variables económicas y (b) de presión política (que incluye efectos regionales), de tal forma que el modelo básico es:

Número (demandas AD ó cuotas AD) = f (variables económicas [tipo de cambio real, penetración de importaciones], variables políticas [tasa de desempleo, desempeño del PIB, efectos regionales]).

Para probar el modelo, se construye un panel que cuenta con 11 años de datos (1990 – 2000) para siete regiones: Estados Unidos, Canadá, la Unión Europea, China, Asia (excluyendo China), América Latina y el resto del mundo (para un total de 77 observaciones). El Cuadro 15 presenta el total de demandas y cuotas impuestas, para cada una de las regiones del estudio.⁴¹

Cuadro 15. Demandas y cuotas impuestas por región
(casos totales, 1990 – 2000)

REGIÓN	DEMANDAS	CUOTAS
Estados Unidos	51	24
Canadá	4	1
Unión Europea	14	9
Asia (sin China)	51	17
América Latina	26	12
China	39	34
Resto del mundo	2	0
Total	187	97

FUENTE: Elaboración propia.

⁴¹ Es necesario señalar que las demandas reportadas (187) no coincide con el total previamente señalado (215), toda vez que los periodos de referencia son distintos.

Siguiendo a Blonigen (2002), la especificación adecuada para el modelo implica estimación por máxima verosimilitud. La descripción del modelo, derivación de las variables y resultados se describen a continuación.

8.1 Descripción del modelo

La información sobre las decisiones de la UPCI puede ser analizada en su conjunto, usando técnicas econométricas que permitan identificar sus principales determinantes. Aunque es posible realizar este análisis mediante un modelo de regresión lineal múltiple, la abundancia de ceros y la naturaleza discreta de las variables dependientes permiten ganar eficiencia al utilizar una metodología que tome en cuenta estas características. Considerando lo anterior, el análisis de datos discretos parte de la base del modelo de regresión Poisson.⁴²

El modelo especifica que cada y_i es tomada de una distribución Poisson con parámetro λ_i , que se relaciona con la matriz de variables independientes x_i . La ecuación principal del modelo es:

$$\Pr(Y_i = y_i) = \frac{e^{-\lambda_i} \lambda_i^{y_i}}{y_i!}, y_i = 0, 1, 2, \dots \quad (8)$$

La formulación más común para λ_i es un modelo log-lineal:

$$\ln \lambda_i = \mathbf{b}' \mathbf{x}_i. \quad (9)$$

Por propiedades básicas se puede mostrar que el valor esperado para el número de eventos por periodo está dado por:

$$\begin{aligned} E[y_i | x_i] &= \text{Var}[y_i | x_i] = \lambda_i \\ &= e^{\mathbf{b}' \mathbf{x}_i} \end{aligned} \quad (10)$$

de forma que:

$$\frac{\partial E[y_i | \mathbf{x}_i]}{\partial \mathbf{x}_i} = \lambda_i \mathbf{b}. \quad (11)$$

Por lo anterior, una vez que se dispone de los estimados de los parámetros, este vector puede ser calculado para cualquier vector de datos deseado.

En principio, el modelo se puede estimar como una regresión no lineal; sin embargo, es posible facilitar el cálculo a través de técnicas de máxima verosimilitud. En este caso, la función de verosimilitud es:

$$\ln L = \sum_{i=1}^n [-\lambda_i + y_i \mathbf{b}' \mathbf{x}_i - \ln y_i!], \quad (12)$$

cuyas ecuaciones de verosimilitud son:

$$\frac{\partial \ln L}{\partial \mathbf{b}} = \sum_{i=1}^n (y_i - \lambda_i) \mathbf{x}_i = 0. \quad (13)$$

Debe resaltarse que el modelo Poisson ha sido criticado por el supuesto implícito de que la varianza de y_i es igual a su media. Para el caso particular que nos interesa (donde la variable dependiente son las calificaciones de cada proyecto), este supuesto es claramente violado.

Aunque diversos autores han sugerido alternativas construidas a través del modelo original, una de las soluciones más comunes a este problema consiste en el uso de un modelo binomial negativo, que se basa en una generalización del modelo Poisson. Esta generalización toma su primer paso al introducir un efecto individual y no observable en la media condicional del modelo Poisson:

$$\begin{aligned} \log \mu_i &= \mathbf{b}' \mathbf{x}_i + \zeta_i \\ &= \log \lambda_i + \log \zeta_i, \end{aligned} \quad (14)$$

donde el choque ζ_i refleja un error de especificación (como en el modelo clásico de regresión lineal) o el tipo de heterogeneidad entre secciones que usualmente caracteriza a los datos

⁴² La derivación de los modelos de esta sección está basado en Greene (2000).

microeconómicos. Entonces, la distribución de y_i condicional a x_i y u_i (esto es, ζ_i) sigue siendo Poisson con media condicional y varianza μ_i :

$$f(y_i | x_i, u_i) = \frac{e^{-\lambda_i u_i} (\lambda_i u_i)^{y_i}}{y_i!}. \quad (15)$$

La distribución no condicional $f(y_i | x_i)$ es el valor esperado (sobre u_i) de $f(y_i | x_i, u_i)$,

$$f(y_i | x_i) = \int_0^\infty \frac{e^{-\lambda_i u_i} (\lambda_i u_i)^{y_i}}{y_i!} g(u_i) du_i. \quad (16)$$

La elección de distribución de densidad para u_i define la distribución no condicional. Por conveniencia matemática, usualmente se asume una distribución gamma con $u_i = \exp(\zeta_i)$.⁴³ Con esta normalización,

$$g(u_i) = \frac{\theta^\theta}{\Gamma(\theta)} e^{-\theta u_i} u_i^{\theta-1}. \quad (17)$$

Con lo anterior, la densidad para y_i es:

$$\begin{aligned} f(y_i | x_i) &= \int_0^\infty \frac{e^{-\lambda_i u_i} (\lambda_i u_i)^{y_i}}{y_i!} \cdot \frac{\theta^\theta u_i^{\theta-1} e^{-\theta u_i}}{\Gamma(\theta)} du_i \\ &= \frac{\theta^\theta \lambda_i^{y_i}}{\Gamma(y_i + 1) \Gamma(\theta)} \int_0^\infty e^{-(\lambda_i + \theta) u_i} u_i^{\theta + y_i - 1} du_i \\ &= \frac{\theta^\theta \lambda_i^{y_i} \Gamma(\theta + y_i)}{\Gamma(y_i + 1) \Gamma(\theta) (\lambda_i + \theta)^{\theta + y_i}} \\ &= \frac{\Gamma(\theta + y_i)}{\Gamma(y_i + 1) \Gamma(\theta)} r_i^{y_i} (1 - r_i)^\theta, \end{aligned} \quad (18)$$

donde $r_i = (\lambda_i / (\lambda_i + \theta))$. La expresión final en (18) es una forma de la distribución binomial negativa. En este caso, la distribución tiene media condicional λ_i y varianza condicional

⁴³ Como en otros modelos con heterogeneidad, la media de la distribución no está definida si el modelo contiene un término constante (ya que el choque entra multiplicativamente) por lo que se asume que $E[\exp(\zeta_i)]$ es 1.

$\lambda_i (1 + (1/\theta)\lambda_i)$. La estimación es – al igual que en el modelo Poisson – a través de máxima verosimilitud.

8.2 *Discusión de variables*

Las variables utilizadas en el presente ejercicio son distintas a la de la sección anterior, toda vez que la conformación del panel con datos anuales y por región impide el uso de indicadores que permitan diferenciar entre industrias afectadas. Debe señalarse además que, con excepción de las variables dicotómicas, todas las variables independientes son introducidas al modelo con rezago de un año.⁴⁴ A continuación se describe cada una de éstas.

La primera variable independiente es el tipo de cambio real (TCR). Knetter y Prusa (2000) señalan que el efecto de esta variable sobre el total de demandas de AD es ambiguo; sin embargo, sus resultados empíricos indican que el efecto de esta variable es positivo (una apreciación del tipo de cambio trae consigo un incremento de demandas de AD). Este resultado es también compartido por Blonigen (2002). En principio se esperaría que la relación siguiera los patrones encontrados previamente, aunque un resultado opuesto no sería sorprendente. Esta variable es construida con el tipo de cambio ajustado para cada una de las regiones utilizadas en el análisis, usando datos del Fondo Monetario Internacional.

Al igual que en el apartado anterior, se propone como variable a la penetración de importaciones (PI) por región de origen, que en este caso mide la importancia de las importaciones en relación al PIB, con un año de rezago, como se muestra a continuación:⁴⁵

$$PI = \left[\frac{\text{Importaciones}_{\text{Región}}}{\text{PIB}_{\text{México}}} \right]_{t-1} . \quad (19)$$

⁴⁴ La sección 4 mostró que en general, las resoluciones definitivas de la UPCI contaban con un rezago de un año en relación al inicio de investigación. Asimismo, esta práctica ha sido ejecutada por autores como Knetter y Prusa (2000) y Blonigen (2002).

⁴⁵ Debe señalarse que la diferencia entre la variable de PI utilizada en el análisis probit y la variable de PI como se define en esta sección, es el uso de información a nivel de industria (para el análisis probit) y a nivel de cuentas nacionales (para el análisis de datos discretos).

Como se mencionó anteriormente, la penetración de importaciones puede ser usada como una medida de daño; la teoría sugiere que una alta penetración incrementa la probabilidad de que se presente una demanda o se imponga una cuota, por lo que se espera que la relación de esta variable con la variable dependiente sea positiva. La construcción de la variable es similar a la descrita en la sección anterior, con la diferencia de que la agregación es por países y no por industrias.

Estudios como el de Baldwin y Steagall (1993), Feinberg y Hirsch (1989) y Blonigen (2002) han mostrado la importancia de incluir indicadores de empleo en el análisis. Para este ejercicio, se incluye como variable independiente al cambio porcentual de asegurados al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS). En principio, una variación negativa del indicador sería reflejo de daño a la industria doméstica (y a nivel agregado en el desempleo nacional). Se esperaría encontrar una relación negativa entre esta variable y las acciones de AD.

Siguiendo a otros autores (Blonigen [2002] y Knetter y Prusa [2000]), se incluye el desempeño del PIB como variable de control. Un desempeño negativo del PIB para los periodos anteriores puede incrementar la probabilidad de que se acepte una demanda de AD, o de que se imponga una cuota. Por el contrario, crecimientos del producto deben reducir el agregado de demandas y cuotas impuestas, por lo que se espera que la relación con la variable dependiente sea negativa. Esta variable se construye con el promedio anual del crecimiento del PIB con respecto al mismo trimestre del año anterior, según datos reportados por INEGI.

Por otra parte, y a fin de confirmar la presencia de los efectos preferenciales hacia la región del TLCAN, se construye una variable dicotómica para la región del TLCAN (*DT*), así como otra que considera únicamente los años posteriores a 1994 (*DT94*). Como en el caso probit, estas variables intentan capturar el efecto del TLCAN sobre la función de decisión de las autoridades mexicanas.

El Cuadro 16 presenta las estadísticas descriptivas para las series presentadas en este apartado:

Cuadro 16. Estadísticas descriptivas
(series construidas)

VARIABLE	MEDIA	DESVIACIÓN ESTÁNDAR	MÍNIMO	MÁXIMO
<i>TCR</i>	89.4312	56.7054	29.9064	316.8046
<i>PI</i>	0.0300	0.0554	0.0007	0.2218
<i>IMSS</i>	0.0416	0.0374	- 0.0416	0.0804
<i>PIB</i>	3.4455	3.2671	- 6.1500	6.8000
<i>D94</i>	0.6364	0.4842	0	1
<i>DT</i>	0.2857	0.4547	0	1
<i>DT94</i>	0.1818	0.3822	0	1

FUENTE: Elaboración propia.

8.3 Resultados de la estimación

La estimación de resultados se divide en dos segmentos. El primer grupo de modelos identifica los efectos de las variables independientes sobre el total de demandas de AD. Por el contrario, el segundo grupo de modelos utilizan como variable dependiente al total de cuotas de AD impuestas por la UPCI. Los resultados se presentan en el Cuadro 17.⁴⁶

Del primer grupo, el modelo 1 incluye a *TCR*, *PIB*, *IMSS* y *PI* como variables independientes. En este caso, tanto *TCR* como *IMSS* y *PI* son significativas y poseen el signo pronosticado. Por su parte, la variable *PIB* no es estadísticamente distinta de cero.

El modelo 2 expande al modelo 1, al añadir a *DT* como variable independiente. La variable muestra una relación negativa y significativa, lo que muestra una cierta congruencia con los resultados de los modelos de la sección anterior. El resto de variables se comporta cualitativamente de la misma manera que en el modelo 1.

El modelo 3 cambia la selección de variables al cambiar *DT* por *DT94*. Esta variable, además de ser estadísticamente significativa, posee un coeficiente negativo y de mayor magnitud que el de *DT*, lo que podría sugerir que controlando por el mismo grupo de variables,

⁴⁶ Una especificación alternativa al uso de una distribución binomial negativa consideró una distribución Poisson. Los resultados cualitativos son semejantes en casi todos los casos.

el efecto “preferente” hacia la región del TLCAN se ha acentuado luego de la firma del tratado. Al igual que con el modelo 2, el resto de variables mantiene su comportamiento.

El modelo 4 utiliza como base al modelo 3, añadiendo la variable *D94*. Esta modificación pretende identificar si en el agregado, el número de demandas se ha incrementado luego de la firma del tratado. En este caso, el coeficiente es positivo pero no significativo. Lo anterior no necesariamente es contrario a los resultados de la sección anterior, toda vez que la variable dependiente (y la metodología econométrica subyacente) es diferente al caso anterior, por lo que no puede realizarse una comparación directa entre resultados. Sin embargo, debe notarse que la inclusión de *D94* como variable independiente incrementa aún más la magnitud del coeficiente de *DT94*.

El segundo grupo de modelos posee la misma estructura del grupo anterior, aunque la variable dependiente cambia al número total de cuotas AD impuestas. El modelo 5 utiliza a *TCR*, *PIB*, *IMSS* y *PI*, con resultados similares al análisis de demandas: *TCR*, *IMSS* y *PI* tienen el signo adecuado y son estadísticamente distintas de cero, mientras que *PIB* no es significativa (además de que el coeficiente tiene signo contrario al esperado).

Cuadro 17. Análisis de datos discretos para el total de demandas y cuotas de AD
(coeficientes y errores estándar [en paréntesis] por modelo analizado)

VARIABLE	MODELO							
	Variable dependiente: demandas de AD				Variable dependiente: cuotas de AD			
	1	2	3	4	5	6	7	8
CONSTANTE	0.6547 (0.4304)	0.8044 (0.4288)	0.8145 (0.4169)	0.7361 (0.4899)	- 0.7591 (0.5079)	- 0.5858 (0.5146)	- 0.6258 (0.4915)	- 0.8419 (0.5820)
TCR	0.0054 (0.0033)	0.0045 (0.0032)	0.0047 (0.0031)	0.0046 (0.0031)	0.0101 (0.0035)	0.0092 (0.0035)	0.0095 (0.0033)	0.0093 (0.0033)
IMSS	- 15.6793 (4.4393)	- 17.2163 (4.5125)	- 18.3418 (4.5908)	- 18.4345 (4.6304)	- 13.1974 (4.8749)	- 14.2976 (4.9852)	- 14.6649 (4.8880)	- 14.8206 (4.9210)
PIB	- 0.0383 (0.0496)	- 0.0263 (0.0493)	- 0.0367 (0.0483)	- 0.0325 (0.0502)	0.0400 (0.0640)	- 0.0432 (0.0645)	- 0.0321 (0.0628)	- 0.0425 (0.0643)
PI	8.8974 (3.1391)	16.2104 (4.7440)	15.1728 (4.0550)	15.3113 (4.0693)	8.3229 (3.2951)	14.8333 (5.3242)	15.0317 (4.7014)	15.5838 (4.7446)
D94				0.1158 (0.3808)				0.2974 (0.4218)
DT		- 1.2587 (0.5686)				- 1.1623 (0.6923)		
DT94			- 1.4734 (0.5988)	- 1.5361 (0.6337)			- 1.6161 (0.7574)	- 1.8040 (0.8053)
Pseudo R ²	0.0630	0.0804	0.0851	0.0855	0.0745	0.0887	0.0989	0.1012

Nota: las variables significativas (con un α de 10 por ciento o menor) son mostradas en negritas.

FUENTE: Elaboración propia.

El modelo 6 añade a *DT* como variable de control, para averiguar si hay un efecto especial asociado a los países miembros del TLCAN. Al igual que en el caso anterior, el coeficiente es negativo y significativo, lo cual sugeriría que el número de cuotas impuestas por las autoridades mexicanas es menor para la región norteamericana que para el resto del mundo. El resto de los coeficientes no sufre cambios cualitativos.

El modelo 7 cambia la selección de variable dicotómica a *DT94*. La variable es también negativa y significativa, y es marginalmente mayor (en valor absoluto) a *DT*. Finalmente, el modelo 8 replica al modelo 4, añadiendo la variable *D94*. Aunque ésta no es significativa, tiene signo positivo. En ambos casos, los resultados son similares a los encontrados por los modelos 3 y 4, por lo que se podría concluir que no existe un tratamiento diferenciado para la aprobación de demandas y la aplicación de cuotas AD por parte de la UPCI.

La penetración de importaciones (*PI*) aparece como variable explicativa en todas las especificaciones, con el signo esperado y con una significancia igual o mejor al 10 por ciento. Esto sugiere que el flujo de importaciones es un elemento importante en el análisis de la UPCI. Esta regularidad ya ha sido documentada para el caso de Estados Unidos, en particular por autores como Baldwin y Steagall (1993) y Hansen y Prusa (1997).

Asimismo, los resultados del panel muestran que la variable *IMSS* figura como determinante del total de demandas y del total de cuotas. Esto puede sugerir que las presiones derivadas movimientos negativos sobre el total de asegurados inciden sobre las decisiones de las autoridades mexicanas. Esto es congruente con resultados de otros estudios, como el de Finger et. al (1982).

El coeficiente para el tipo de cambio real es positivo y significativo para todas las especificaciones, lo cual es compartido por los resultados de Knetter y Prusa (2000). Por su parte, el desempeño del PIB no es significativo en ninguno de los casos analizados.

Del análisis de las variables dicotómicas se desprende que existe un efecto notorio para la región del TLCAN, tanto para el total de demandas como para el número de cuotas

impuestas. Los coeficientes son siempre negativos, lo que permite confirmar la evidencia de la sección anterior, sugerente de un trato preferente a los casos provenientes de la región.

La estructura del modelo presentado en este apartado permite una comparación directa con los resultados de Blonigen (2002).⁴⁷ En este sentido, las variables independientes base (tipo de cambio real, tasa de desempleo y penetración de importaciones) tienen una mayor influencia que en el caso estadounidense: en este último, el tipo de cambio es significativo, para el caso de demandas AD, y la tasa de desempleo para el total de cuotas impuestas. El resto de las variables no son significativas para el análisis. Sin embargo, los resultados de las variables regionales hacia la región del TLCAN son similares (los coeficientes para México y Canadá son negativos y significativos al 1 por ciento).

⁴⁷ El autor también realiza una separación entre demandas y cuotas AD impuestas.

9. Conclusiones

Los mecanismos antidumping (AD) y antisubvenciones (CVD) son una parte importante de la política comercial moderna, especialmente al considerar la dificultad – o imposibilidad – para usar aranceles y otras políticas para reducir las importaciones. Esta importancia se refleja en el hecho de que el número total de demandas de AD a nivel mundial desde 1980, es mayor que el número combinado de demandas bajo todas las otras leyes del GATT/OMC.

El mecanismo mexicano de defensa de AD/CVD inició operaciones en 1987, a través de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI). Desde ese año, la UPCI ha aprobado 234 demandas y aplicado 103 cuotas compensatorias.

El objetivo de este documento fue examinar los determinantes de las decisiones de aplicación de cuotas o promoción de demandas de AD por parte de las autoridades mexicanas. Para identificar a estos determinantes, se propusieron dos alternativas: un modelo probit y un modelo de análisis de datos discretos.

El modelo probit clasifica las variables independientes en dos grupos. Primero, un conjunto de variables a nivel industrial, que contiene indicadores de poder de mercado y concentración industrial, así como estimados del daño a la industria (cocientes de PIB industrial y nacional, así como coeficientes de penetración de importaciones). El segundo grupo de variables incluye efectos regionales para los diferentes países y zonas con las que México tiene trato comercial.

El modelo seleccionado incluye al poder de mercado y el cociente de PIB industrial y nacional como los principales determinantes de la imposición de una cuota. El poder de mercado tiene una relación positiva con la probabilidad, y el cociente de PIB tiene una relación inversa. Ambas variables poseen los signos predichos por la teoría.

Al considerar las variables de efectos regionales, los resultados del modelo indican que la probabilidad de que se imponga una cuota es mayor después de 1994, pero que el efecto

marginal en la probabilidad para un país de la región del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es negativo y de menos 4.7 por ciento. Al incluir a China como variable de control, se observa un efecto marginal en la probabilidad positivo y cercano al 40 por ciento.

El análisis de datos discretos utiliza como variables dependientes al número de demandas de AD y al número de cuotas impuestas, a fin de identificar los principales determinantes de una decisión afirmativa en ambos casos. Las variables independientes incluyen al tipo de cambio real, el desempeño del PIB, el cambio en el número de asegurados al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y el coeficiente de penetración de importaciones, además de variables dicotómicas para la región del TLCAN.

Los resultados de este modelo implican que el tipo de cambio real, así como el número de asegurados al IMSS y el coeficiente de penetración de importaciones son variables altamente relevantes para una demanda AD o la imposición de una cuota; por el contrario, el desempeño del PIB no influye como determinante. La inclusión de variables de efectos regionales en el modelo confirma el efecto diferenciado para la región del TLCAN, tanto para el total de demandas como para el número de cuotas impuestas.

El análisis realizado permite derivar dos implicaciones de política. Primero, los factores económicos y políticos proveen de una buena aproximación a la función de decisiones de las autoridades mexicanas. En particular, las variables de poder de mercado y el desempeño relativo de la industria afectada con respecto al PIB nacional influyen decididamente en la probabilidad de imponer una cuota de AD (el poder de predicción de ambas variables es alto: 62.6 por ciento de las observaciones están correctamente clasificadas). Además, la aprobación de una demanda de AD o la imposición de una cuota compensatoria considera (además del tipo de cambio real) tanto a la evolución del número de asegurados en el IMSS como a la penetración de importaciones, variables claramente observables y cuyo desempeño negativo generalmente produce una alta presión política hacia las autoridades.

Segundo, existe una marcada diferencia en el comportamiento de las autoridades mexicanas, una vez que se considera la identidad del país demandado. Dada la misma situación en términos del poder de mercado y desempeño relativo del PIB de la industria afectada, la probabilidad de que un país de la región TLCAN reciba una cuota es significativamente menor que para cualquier otro país. Lo anterior se contrasta para el caso de China, cuyo efecto marginal tiene la dirección opuesta. Además, los resultados del modelo de datos discretos confirman este resultado para la región TLCAN, demostrando un efecto negativo en el número cuotas impuestas por AD.

Finalmente, debe señalarse que los resultados de trato preferencial son congruentes con la hipótesis de comportamiento estratégico en la aplicación de la política AD. Aunque un modelo de este tipo se encuentra fuera del alcance del presente trabajo, los resultados obtenidos justifican la aplicación de este tipo de modelos para el caso mexicano.

Bibliografía

- Baldwin, Robert E., y Jeffrey W. Steagall (1993), "An analysis of factors influencing ITC decisions in antidumping, countervailing duty and safeguard cases", documento de trabajo del National Bureau of Economic Research, No. 4282.
- Blonigen, Bruce A. (2002), "The effects of CUSFTA and NAFTA on antidumping and countervailing duty activity", documento elaborado para el Banco Mundial.
- _____, y Chad P. Bown (2001), "Antidumping and retaliation threats", documento de trabajo del National Bureau of Economic Research, No. 8576.
- _____, y Thomas J. Prusa (2001), "Antidumping", documento de trabajo del National Bureau of Economic Research, No. 8398.
- Castañeda, Alejandro (1996), "Detección de poder de Mercado en el sector manufacturero mexicano", Economía Mexicana, Vol. 5, pp. 221-246.
- Crowley, Meredith A. (2001), "Antidumping policy under imperfect competition", documento de trabajo del Banco de la Reserva Federal, Chicago.
- Feinberg, Robert M. (1989), "Exchange rates and unfair trade", Review of Economics and Statistics, Vol. 71, pp. 704-7.
- Feinberg, Robert M., y Barry T. Hirsch (1989), "Industry rent seeking and the filing of 'unfair trade' complaints", International Journal of Industrial Organization, Vol. 7, pp. 325-40.
- Finger, J.M., H. Keith Hall, y Douglas R. Nelson (1982), "The political economy of administered protection", American Economic Review, Vol. 72, pp. 452-66.
- Greene, William H. (2000), Econometric Analysis, Prentice Hall.
- Hansen, Wendy L., y Thomas J. Prusa (1997), "The economics and politics of trade policy: an empirical analysis of ITC decision making", Review of International Economics, Vol. 5, pp. 230-45.
- Hoffer, Steven M. (1992), "May exchange rate volatility cause dumping injury?", Journal of World Trade, Vol. 26, pp. 61-72.
- Knetter, Michael M., y Thomas J. Prusa (2000), "Macroeconomic factors and antidumping filings: evidence from four countries", documento de trabajo del National Bureau of Economic Research, No. 8010.

Leycegui, Beatriz (1997), "Análisis del marco jurídico de las prácticas desleales en México", en Leycegui, Beatriz, William B.P. Robson y S. Dhalia Stein (eds.), Comercio a Golpes: Las prácticas desleales de comercio internacional bajo el TLCAN, Porrúa Grupo Editorial.

Martin, Stephen (1994), Industrial economics: economic analysis and public policy, Prentice Hall.

Niels, Gunnar, y Adriaan ten Kate (1997), "Trusting antitrust to dump antidumping: abolishing antidumping in free trade agreements without replacing it with competition law", Journal of World Trade, Vol. 31, pp. 29-43.

Prusa, Thomas J. (2001), "On the spread and impact of antidumping", Canadian Journal of Economics, Vol. 34, pp. 591-611.

_____, y Susan Skeath (2001), "The economic and strategic motives for antidumping fillings", documento de trabajo del National Bureau of Economic Research, No. 8424.

Staiger, Robert W., y Frank A. Wolak (1992), "The effect of domestic antidumping law in the presence of foreign monopoly", Journal of International Economics, Vol. 32, pp. 265-87.

Stiglitz, Joseph E. (1997), "Dumping on free trade: The US import trade laws", Southern Economic Journal, Vol. 64, pp. 402-24.

Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (2001), Informe de labores 2000.

Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (1999), Informe de labores 1998.

Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (1998), Informe de labores 1997.

Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (1997), Informe de labores 1991-1996.